

## 首届住博会带给株洲什么?

株洲日报记者 吴楚  
通讯员/李艳艳 李维照

“城区共网成交新建商品房3485套,是前4个月每月成交量的1.4倍。”

5月、6月之交,为期5天的株洲首届住宅产业博览会盛大举行。这场以“绿色、品质、家园”为主题的博览会上,各式房源、绿色建材、装配式建筑、第四代住宅等应有尽有,让观者大饱眼福。

这是株洲首次全方位展示住宅全产业链,参展者乘兴而来,长见识之余,又能在琳琅满目的参展房源中任意挑选心仪者,又乘兴而归。

不过,成交量只是首届住博会看得到的成绩之一,更为深远的意义,则是积攒了专业展会筹办经验,房企挖掘了需求以便调整产品方向,类似装配式建筑等仍处在推广阶段的高新技术,则首次跳出概念直接展示在消费者面前。

### 【主办方】

#### 积攒新经验,为办出品牌提前探路

过去十余年,株洲先后举办过16届房地产交易展示或房地产博览会,而今年的住博会,仅规模上就超过以往任何一届。

数据显示,共有近200家新型建筑企业、房地产开发企业、家居建材企业、房地产中介机构、住房金融服务机构参展首届住博会。

场地,成了首要难题。目前中心城区尚无专业展馆,像以往那样在体育馆搭建棚景的“草台班子”方式又显然不可,怎么办?

几经走访考量,主办方市住建局将主场地定在天元区汽车博览馆A馆。该馆是中南地区首个专业汽车专业展厅,专业展位、展销厅、服务中心、休息区等一应俱全。巧的是,该中心是省级绿色施工示范工程,又恰好与住博会主题不谋而合。

场地解决之后,就得开始邀请参展商。各房企倒是参展经验丰富,可谓轻车熟路,但不少装配式建筑、绿色建材等住宅产业链相关企业则是新手,多少心存犹疑。

为了打消企业顾虑,主办方对受邀的住宅产业链企业实行全免费参展。“推广住宅新技术、新理念,让市民了解住宅产业,本就是住博会重要目的之一。”市住建局相关负责人说。

任何大型展会,公共服务都是至关重要的一环。汽车博览园地处偏远,为了方便市民出行,主办方在市内长江广场、响石广场设点开通直通车。在餐饮方面,不仅展馆一楼中心区域设有小卖部,二楼的公共餐厅也可容纳千人就餐。

不仅如此,展会还安排了两台救护车随时候命,交警、应急等部门也准备了相应预案,以防出现各种安全事故。



住博会开幕首日人气高涨。谭浩瀚 摄

“场地、公共服务、后勤保障等方面,都需要多部门联动,凭一家之力是很难万事周全的。”市住建局房地产开发服务中心主任李圣坦言,“各承办单位也是使足了浑身解数。”

首届住博会在形式跟内容上都与往年有很大不同,精细筹备、多方协调缺一不可。据介绍,在成立专职小组,出台会议纪要、形成备忘录之外,市政府还多次召开协调会,要求各单位各部门积极配合。

如今,举办博览会已经成为全国各地促进产业发展、提升区域形象的重要手段。在李圣看来,无论对主办方还是对各相关部门而言,成功举办住博会,都是一场成功的探路。

“锻炼了队伍,加强了各部门联动能力,为以后举办类似博览会或者把住博会办成一个品牌提供了宝贵的实践经验。”李圣说。

### 【房企】

#### 挖掘新需求 调整产品结构

据统计,本届住博会,株洲城区共网成交

新建商品房3485套,3875万平方米,其中住宅成交2867套,3443万平方米,商业用房、办公用房、工业厂房等成交618套,432万平方米。今年前4个月,株洲城区新建商品房平均每月网签28万平方米,住博会5天的网签成交量,是前4个月每月成交量的1.4倍。

华晨地产是46个参展房企之一,住博会上,该企业推出红旗广场与武广新城片区的两个楼盘,“销售比往届房博会翻了一番。”华晨地产营销负责人何志梅说,这要得益于购房优惠政策以及住博会搭建的集中展示平台。

在她看来,除了销量外,住博会带给房企的另一个收获是,再一次全方位地了解消费者的购房需求。

“比如很多年轻消费者现在更注重房子的品质与功能布局,也就是说,花更少的钱买功能照样齐全的房子。”她举例道,“原来80万买个四房,现在80万也能买个四房。”

需求侧的变化要求房企调整产品结构,住博会又恰好是一个同行深入广泛交流的学习平台。

“新需求要求我们在有限的面积里做出功能齐全的产品,有同行比我们做得好,我们就去研究他们的产品亮点。”何志梅说。

事实上,记者多方采访了解到,大多数参展房企与何志梅持相同观点,即,参加住博会,挖掘新需求、调整产品结构是重要目的。

“听说是博览会后,从受邀参展开始,我们就是抱着学习目的去的。一家参展企业负责人说,“卖房子从一开始就不是唯一目标。”

但与何志梅不同的是,他学习的重点,放在新理念、新工艺上。住博会上展示的第四代建筑、BIM技术等,让他大呼过瘾,住博会结束后,他还就这些所见所闻组织召开专题研讨会。

“从刚需到改善的过程,就是房地产市场高质量发展的过程,整个产业链、供需侧都会存在诸多新变化跟新趋势,我们必须看准形势去发展,住博会是一次难得的良机。”他说。

### 【产业】

#### 推出新技术 直接面向消费端

刚接到住博会受邀参展电话时,唐华甫非常惊讶,接着就是惊喜:装配式建筑终于有机会直接推向市民面前了。

装配式建筑,形象而言,就类似于搭积木:将梁、柱、板、墙、楼梯等部件在工厂里预制好,然后再运到工地直接组合、安装。这种节能环保的先进建造方式,近几年一直处在政策、市场“风口”。

唐华甫是湖南国信建设集团股份有限公司装配式建筑项目负责人,本次住博会其间,共有包括其在内的4家装配式建筑企业参展。

忽然要参展,又是头一次,唐华甫最初有点手足无措,到底是展示企业还是展示项目?展示项目市民到底看得懂吗?房企会支持吗?

这样的忐忑,真实反映出当下装配式建筑推广的困境:虽然从国家到省到地方,政策不少,但真正难过的关卡,在社会认知与造价成本。前者

认为传统技术造房更安全,后者则是新技术成本太高。

然而,从一走入展馆开始,唐华甫的忐忑开始逐步消失,变成了信心。

他直言,原来关于装配式建筑的讨论仅限于行业内或者各种会议上,根本就没想到如何向一个从业者的身份去跟市民推广,也不知道如何向外行讲解。住博会期间,通过直接向市民普及装配式建筑,他发现,事情好像没那么难。

“其实耐着性子,把好的东西掰碎了给消费者好好解释,他们是能理解并且接受的。”唐华甫感叹,这回,也加深了自己对行业的认识。

“此外,原先对装配式建筑不冷不热的房企,这回也开始积极起来。行业内的房企、同行彼此热情都很高,大家伙忙着留联系方式,都想抓住进一步了解、合作的机会。”唐华甫说。

为何会有这种转变? “现阶段推广装配式建筑,参展是非常重要的途径,住博会不仅仅是一个大窗口,产业链上各种分工者,能深入了解消费者需求、政策变动、产业整合发展的趋势,肯定都会综合考量,因时而动。”唐华甫认为。

### 行业快讯

1.茶陵县双完村已完成传统村落保护规划编制工作。茶陵县桃坑乡双完村,始建于元代以前,北部与罗霄山脉、严塘镇接壤,南面有桃坑乡境内最高峰——金岭,有省级非遗代表性项目火龙舞,是明末客家迁徙的历史活证。

2.无物业管理小区业主自治专项行动,截至5月底,全市已有67个无物业管理小区成立了业主大会。

3.《株洲市城区雨污分流改造工作方案》已完成初稿编制,天元区已全面进入施工改造阶段,凿石港片区雨污分流已基本完成。

4.日前,炎陵县取得村镇燃气管道天然气投资暨特许经营权,“气化村镇”推进再次加快。

## 天台话吧

# 遗产赠予非血缘关系人 暖心之外有何思考?

株洲日报记者 胡文洁

遗嘱: 本人所有遗产都赠予保姆XXX。



漫画/左骏

## 养老的一种新选择?

养老从业人员 钟涛

因为市家园义工协会的义工常来照顾自己,株洲失独老人易先生决定今后将遗产全部留给家园义工协会。近日,《株洲晚报》报道了这样一件暖心事。

实际上,因为各种原因,老人决定离世后将遗产留给非血缘关系的人或者组织,并非孤立。2016年4月,本报就曾报道过9旬老人殷先生离世前进行遗嘱公证,最终将全部房产及2万余元存款捐赠给了照顾他的保姆的故事。记者从市国信公证处了解到,因为想把自己的遗产留给非血缘关系人或者非近亲,而前来咨询、办理相关公证业务的老人越来越多,一些老人经过遗嘱公证,准备或者已经将遗产赠予了非血缘关系人甚至邻居。

遗产留给非血缘关系人,背后大多有一个暖心的故事。伴随着这种现象在株洲越来越多,又折射出怎样的社会现实,引发了人们怎样的思考呢?本期“天台话吧”即聚焦此话题。

## 真诚与善良应该被褒奖

株洲新闻网网友“原丰”

老人去世前通过订立遗嘱的方式,将自己的遗产全部或者部分赠予非血缘关系人,背后往往有一个暖心的故事。当然,人们也期望背后一定是一个暖心的故事。

实际上,在株洲,类似的事情并不少见。比如说,那些捐赠遗体的老人,他们不也是将自己最大的遗产赠予了人类科学事业吗?对于大多数老人来说,遗体和遗产是留给这个世界最后也是最大的一笔财富,他们选择在去世后让这些遗产给到最需要的人,本身就是无私的一种体现。

尤其令人感动的,是那些能够获得老人赠予遗产的非血缘关系人。从株洲本地以及外地的不少类似报道中,我们都看到了赠予之外的感人故事。有悉心照顾老人获得老人认可的保姆,有将老人侍奉如父母的邻居,也有一些甚至是数十年前的

老人有恩的人。一定程度上,他们都是“幸运儿”,但这种幸运全因他们内心的真诚与善良而获得,他们甚至都从未争取过,只是在忠于自己的内心,在孝顺老人的过程中,用自己的行动感动了老人——无疑,他们值得拥有同样饱含着善意的回报。

真诚与善良应该被褒奖,因为只有这样,人们才会更加愿意去真诚地生活,去善良地对待他人。褒奖有大,褒奖有小,有时候是一个赞许的眼神,一声真挚的感谢,有时候也可能是一笔赠予的财富。新闻关注获得老人赠予遗产的人,全因这褒奖比较大,但无论这褒奖多大,它的本质都是一样的。

期待这样的暖心故事越来越多,更多老人在非血缘关系人的照顾下,颐养天年,并在生命的最后阶段,对善意做出回应,做出他们遵从内心的决定。

我发现,类似的新闻在暖心背后,实际也有一部分让人感觉悲伤的东西。比如,在办理遗产赠予手续的老人中,大多数都是独居或者失独老人,他们之所以愿意将遗产赠予非血缘关系的人,很大程度上是因为有善良的人给予了他们无微不至的关怀——这种关怀实际上也是养老服务。

近年来,国内多地都出现了以房养老、遗赠养老的案例。渴望得到更好更高质量老年生活的老人,或者将房屋抵押给相关机构,由相关机构给予其养老服务;或者将遗产赠予亲人或非血缘关系人,主动或者自然而然地获得了一定的养老照顾。

那么,针对部分有一定资产,但没有亲人照顾的独居老人、失独老人甚至失能老人,可否提供更加产业化的以房养老或者遗赠养老服务呢?这就涉及到养老产业发展的困境了。当前,我们国家的养老服务,

更多突出的是对非失能但有一定经济基础的老人的生活照顾。这种养老服务更加侧重解决老人的吃喝拉撒睡需求,但对老人内心的关怀却较少涉及。我们看到,不少养老机构标榜的,也是自己的生活环境多么好、居住出行多么便利等,对老人精神层面的照顾则少有涉及或者涉及不深。

老人愿意将遗产赠予非血缘关系者,大多是因为在与被赠予者产生交集的过程中,不仅得到了生活上的照顾,还获得了精神上的满足,比如说宾至如归的感觉,一家人的感觉,甚至是“不是家人胜似家人”的感觉等。

这启示我们,老人的养老需求正在不断改变,当我们把养老服务做到极致时,老人们就一定会对我们的服务感到满意,开开心心地过上真正幸福安康的晚年生活。

## 操作风险仍然存在

法律工作者 陆强

将遗产赠予非血缘关系人,在法律上仍存较大风险。

订立赠予遗嘱的老人,大多是独居甚至失能的老人,他们的法律意识、行动能力普遍较弱,在订立遗嘱的过程中,往往考虑不周全甚至引发纠纷。

国内已经有过不少类似的新闻报道,在老人将遗产赠予非血缘关系人——保姆、邻居或者老友后,老人的亲戚对赠予协议不认可,最终与被赠予人对簿公堂。

要避免法律风险,首先,老人应该周全考虑,倘若自己还有合法的遗产继承人——不管这个继承人是是否孝顺,都应该想办法告知该继承人,最好获得该继承人的认可。其次,当没有继承人或者继承人对老人的想法不赞同时,老人可以通过对遗嘱进行公证的方式,让赠予协议更具法律效力,确保后续不发生纠纷。最后,在进行遗嘱公证的过程中,也应该妥善处理好赠予与被赠予方的权利义务关系,比如,写明被赠予人应该履行什么样的义务,赠予人应该享受什么样的权利等,同时,也应该注明遗嘱失效的前提条件等。

有人会说,如果将本来很暖心的一件事,用一纸措辞严谨的法律文书去规范,将使原本的善意大打折扣。我的看法是,生活本来如此,我们当然更愿意以最大的善意去理解这个世界,去处理各种社会关系,甚至不愿意对他人进行过多的防备,这也是文明社会的发展远景。然而,如果通过相对比较复杂的法律手段,可以让善意更好地表达,让善良的人更周全地获得相应的回报,我们又何乐而不为呢?

## 并不证明老人的亲人一定不孝

株洲退休职工 周一发

有人说,老人将遗产赠予照顾他的非血缘关系人或者组织,从侧面印证了老人的血缘关系人——亲戚或者远房亲戚的淡漠。我认为并非如此。

作为一名同样在寻找更好养老服务的老人,我认为社会应该摒弃一种思想:一旦老人不能在家里养老,不能在家里受到家人或者亲戚的照顾,就是老人不孝的表现。

这种思想严重阻碍了老人获得更好的养老服务。就我了解,一些老人在家里和孩子或者孙辈一起住,但过得并不幸福,因为与孩子生活习惯或者思想观念有差异,往往矛盾重重。他们何尝不想去一个清静点的地方养老,但是,一旦他们提出这样的

想法,家人就会阻挠,理由竟然可能是“你去养老院,我们的脸往哪搁?”而老人想到:“去养老院确实也要一笔不小的开支,既然家人不允许,我就继续煎熬下去吧,也算给子女留些钱财。”

如此这般,老人的生活能够幸福吗?时下,僵化的养老观念确实成了阻碍不少老人享受更好养老服务的绊脚石。所以,我认为,老人在受到非血缘关系人的照顾后,将自己的遗产部分或者全部赠予照顾人,实在无可厚非,这不能证明老人的亲人就一定不孝顺,因为我们都互相理解,孩子有孩子生活,我们也应该有我们的生活,社会应该更多地尊重老人的选择。