

第二届住博会圆满落幕

看点在哪? 成效几何? 风往哪吹?

株洲日报社首席记者 吴楚

11月2日,2020年株洲市住宅产业博览会圆满落幕。五天时间里,共计五万余人次到访,104家参展房企共网签销售新建商品房4161套,销售额达到35.02亿元。另一方面,因为史无前例的人才购房与契税补贴政策,在本届住博会网签楼盘中,有大半外籍购房者及首套房客户。参展的第四代建筑等新房模式、装配式建筑等建筑技术,也受到空前关注。数据背后,藏着一个事实:作为一年一度的株洲金牌房产盛会,从单纯的房交会升格为全住宅产业链展会之后,住博会已经成为引领株洲楼市发展的“风向标”和“指南针”。

看展:超五万人次

200多家企业参展 透视全产业链

10月29日上午10点,天元区汽车博览园,第二届住博会开幕了。进入主展馆,门口左边,两位身着蓝色拖地长裙的模特引人注目,空气中传来爆米花的味道。在场馆深处,戴着墨镜的萨克斯乐手随着音乐摆动身体。

目之所及都在明示:一年一度的行业盛会,又开始了。

去年,从株洲房交会脱胎而生的首届住博会开幕。“博”,意味着可观的足够多。

在成功举办首届住博会的基础上,今年这第二届住博会有200多家企业参展,涵盖房地产开发、装饰装修、装配式建筑生产、新型建筑、房地产中介、物业、勘察设计、金融机构,一次看遍住宅全产业链。

“今年提前部署,参展企业有将近一个月的时间布置展位,所以形象上总体比去年更为出色。”住博会主办方市住建局工作人员说。

在接下来的一个小时内,人流逐渐多了起来。人们并不需要完全行至某个展位,便能提前感受到楼盘营销的力量。

身着华丽制服的小区安保队员严肃挺立,年轻男女扮上京剧戏服、手持折扇游馆,中老年把自己装进宇航服里派送传单,模特在高约三米的高跷上前后摇摆,加之各类敲锣、砸蛋、抽奖,市场供需两端直接对接,气氛很快到达高潮。

业内人士表示,从房交会升格为住博会后,从展会的集中度、专业性、权威性上看,这一平台的价值仍然巨大。在他看来,住博会全面、完整展示株洲住宅全产业链的产品与服务,破除产业链对接市场各自为政的状态,再加上其公信力,在相当一段时间,住博会仍是消费者、企业心中不可替代的本土展会。

“楼盘种类很全,还能现场咨询政策。”市民刘先生表示,通过住博会实地走访,先后与房产置业顾问、装修公司顾问面对面交流,基本掌握买房诀窍,也明晰了购房方向。

据统计,今年为期五天的住博会期间,共有超过五万人次现场观展,比去年几乎增长了一倍。

智慧物业首次参展

未来物业服务是什么模样?市物业管理协会在展会上就给出了答案。

10月29日上午,记者在物业管理协会布置的展会上看到,参展的除了物业公司,还有4家科技和网络公司。

参展的科技产品包括人脸识别、云对讲、智能充电桩等。部分产品已经在应用到我市的小区。例如,湖南立华智慧物业就有智能道闸、人脸识别、手机办业务等多款产品运用到小区管理上。

“车辆道闸也是智能的,业主通过自己的手机输入自己的车牌,随时可以更改,给业主最

大的便利,降低了人工成本,提高了安防等级。”湖南立华智慧物业总经理肖迪华介绍。

肖迪华认为,通过互联网科技的应用,物业公司可以腾出更多的人手,及时处理小区其他事项。而业主也只要一台手机,就可以实现办理管理车辆、开门、报修、缴费等多项业务。

“物管行业以后的发展方向主要是智慧物业,以数字化促进行业的转型升级,为广大业主提供更好的服务,使广大业主有更多获得感、幸福感和安全感。”市物业管理协会会长马文新说。

装配式建筑产业盛装亮相

既是住宅全产业链展会,就离不开建房技术展示。在展馆一楼有四个展位,属于建筑智造板块,中天杭萧、国信伟大、五建建筑三家本土装配式生产制造企业,以及伟大集团被动节能房分别设展。

近年来,被誉为“建筑革命”的装配式建筑一直站在产业、政策、科技风口。株洲近两年动静也不小,先是获评国家级钢结构装配式建筑试点城市,今年初,首个行业细则又为产业带来政策加持。

前三个展位的参展企业,目前都具备“设计+生产+施工”的全套装配式建筑应用解决方案。而伟大集团被动节能房,更是株洲乃至湖南的一张产业名片。

尽管如此,装配式建筑在大众层面依然存在推广难题。而参展,对企业来说,是对接产业链、需求端的绝佳机会。

在展位上,“科技”是大主题。各单位使出浑身解数精心布置展位,全力用亲切的、可视化的方式呈现自家的产品与技术。

“本次参展目的就是向行业、广大市民推广钢结构装配式建筑,目前来看效果很明显。”中天杭萧副总经理刘志远说,不少市民在看了钢结构装配式绿色生态住宅项目中天麓台后,来到展位,进一步了解钢结构装配式建筑,“大家对于钢结构装配式住宅优良的抗震性、节能环保、建造速度快、得房率高等优势还是相当认可。”

刘志远说,其实装配式建筑在去年第一届住博会就有参展,希望通过两届住博会的推广,能真正迎来行业发展的拐点。

博览会现场。全媒体记者 刘震 摄



市民在看房。全媒体记者 刘震 摄



为引进人才发住房补贴。全媒体记者 刘震 摄



参展商户花样吸睛。全媒体记者 刘震 摄

对话:住博会 行家谈

市住建局总工程师李跃刚 紧紧抓住人才与产业 助推房地产市场发展

“房住不炒”是必然的,因城施策是在“房住不炒”基础上进行的。房地产市场与人才和产业高度挂钩,以人才引进和产业发展推动房地产消费,是楼市的前行正道。在株洲,与清水塘搬迁改造腾笼换鸟、中国动力谷不断“扩军”相同步的,是人才政策不断加码、楼市政策因时而动,可以看到,在人才、产业、楼市三者互动中,株洲一直在稳住当下,谋划未来。机构改革后房产并入住建,在规划、土地、设计、建设、销售这个房屋全生命周期里,住建部门将紧紧抓住建设与物业管理两大方面,优化全流程治理体系。建设方面着重质量监管与品质引导,前者是满足百姓对美好生活向往的基本要求,后者,是房地产行业转型升级、高质量发展应有之义。而物业管理,与百姓生活密切相关,直接关系到百姓幸福感,也将成为房地产行业最重要的板块,我们将致力以信息化、科技化手段,完善监管平台建设。

市房地产业协会会长邓天骥 市场端要求房企不断提升品质理念

从城市宜居程度以及产业发展前景来看,株洲城市吸纳力越来越强。本届住博会的销售数据就能看到,首套刚需改善刚需都很旺盛。市场端的需求,对房地产开发企业提出了更高的要求,如今的购房者已经不仅仅看重住,而是上升到绿色、节能、健康、圈子生活等方面。这就要求房地产开发企业从设计到规划到管理,都要注入品质意识,不断提升品质理念。本届住博会是株洲楼市健康发展的一个重要节点,它所带来的提振作用将让株洲重新进入一个健康、理性的周期。

市物业行业协会会长马文新 智能化物业是大势所趋

数字化、智能化在物业服务行业的应用,已为推动行业的转型升级和高质量发展发挥了积极的作用。物业行业是劳动密集型行业,只有运用数字化、智能化才能提升物业服务企业的服务效率和综合效益,才能推动物业行业转型升级,才能提升业主的满意度和幸福指数。例如:我市某停车场有三个出入口,每天需要12个人值班,改造成智能化停车场后,每天只需4人值守,全年节省开支三十多万元,而且车辆的出入比停车场改造前更方便。选择以智慧物业为主题,符合时代发展要求。本次是物业行业协会第一次参展,可喜的是,广大市民对智慧物业产品表现出浓厚的兴趣,而且也有几家物业企业与参展商签订了智慧停车场建设的合同。这就说明推进智慧物业建设是众望所归,大势所趋。

株洲市装配式智能建造业协会会长鲁涓 利用展会平台 全力推介装配式建筑

本届住博会是一场涵盖房地产开发、装饰装修、装配式建筑生产、房地产中介、物业服务、勘察设计、住房公积金服务等相关产业链汇集的综合性展会,这标志着株洲已经进入住宅产业发展的成熟阶段。住博会期间令我印象最深刻的事是,五建建筑工布展的实体沙盘非常“吸睛”,得到了很多人的喜爱和关注。可以说,它用一种非常直观的

实地地产集团湖南区总经理李阳 找准自身定位 承接融城利好

株洲有着深厚的工业基础实力,又具备区位优势,长株潭一体化是大势所趋,但利好不会一蹴而就。类似于粤港澳大湾区的城市群,香港金融旅游贸易、深圳金融科技、东莞制造等,每个城市都找准了自己的定位。在长株潭城市群规划中,株洲也需要参照着找到自己的核心定位,抓住机遇得靠自身的硬实力,承接这一利好,落实这一红利。房价长期取决于城市发展、人口,短期取决于供需。要在住宅存量、土地供应以及土地财政之间做权衡取舍,这个我们需要对政府有信心。道路、交通、医疗、教育等配套的完善,也是本市房地产市场发展的稳定器,我们看到越来越多的名校开始设立分校,也是政府的力度和决心显现。房子的投资属性逐步让位于功能属性,当然房屋的功能属性强,自然具备投资属性,兼容并蓄。买房子,首选位置,位置是核心,位置好隐含的意思就是配套好,核心区的房子更贵,但更具升值潜力。株洲买房还看教育,教育资源有优势的房屋,价值更高。买房子,还得看政府规划的落地性,不买预期,只买实实在在的利好,规划可以很久远,已签署的政府协议,动工的学校、道路的通达性,都比宣传重要,别看怎么说,得看怎么做。

销售:破35亿元

追求品质生活 高端楼盘受青睐

10月29日,住博会开幕第一天,“层层有园林、户户有庭院”的第四代建筑,迅速吸引众人眼球,参观者络绎不绝。

这是一种全新建筑形式,融合了传统四合院、欧美别墅、空中园林、垂直绿化等元素,使高层住房变成空中园林。“我们的定位是高端改善型住房。”展会现场一位工作人员说。

事实上,展会上,像这类精耕细分市场的住宅产品不在少数。例如,康养住宅,其户型小但周边医疗配套、文娱配套完善,突出“居康养医”。“我们是从事康养产业,房子只是产品之一。”展位现场一位工作人员说。

无论是上述两类住房,还是中式庭院、田园小镇、青年空间等,都几乎涵盖不同消费群体的不同需求,品质至上,是各需求层的共识。

两组数据可以佐证:本届住博会开幕首日,新建商品房网签成交均价7304元每平方米,同比增长5.46%。而整个住博会期间,绿地城际空间站、绿地云龙文化旅游城、晋合湘水湾三家品牌楼盘成交额位列前三。

谈及高端楼盘受青睐,诸多业内人士表示,消费者对居住的要求越来越高,追求品质生活成为消费主流驱动力,这也无疑倒逼房地产开发企业提高品质理念,精耕细分市场,快速转型升级。

政策带动明显 外籍购房者增多

本届住博会期间,包含渌口区在内,城区共网签销售新建商品房4161套,较去年首届住博会增长14.79%;销售额3502亿元,较去年首届住博会相比增长11.42%。

在数位业内人士看来,亮眼成绩单,离不开政策带动。住博会开幕首日,第一个活动,是现场发放人才购房补贴。惊喜、感动,出乎意料,成为获补贴者接受采访时的高频词。

今年住博会期间,我市推出史无前例的“人才+契税政策”:购买新建商品房和非住宅新建商品房的,对购房人给予所缴纳契税金额50%的补贴;特别是第一次对首次购买住房和本市户籍以外个人购买新建商品住房的,给予所缴纳契税金额100%的补贴;

对首次在市购买新建商品住房的人才,按类别给予5万元、3万元、2万元的购房补贴,特别是将人才购房补贴学历资格放宽到大专,属全省首创。

“在网上看到住博会及政策消息,所以来逛逛,考虑在株洲安家。”小刘去年底入职株洲一家国字号研究院,11月1日,他特意把父母叫到株洲陪他一起逛展。

这类现象不在少数,记者10月30日在展会现场随机采访50位看展者,其中有27位来自外地。

为了匹配市级政策,诸多房企也各自拿出优惠政策,全力吸引客户。“这次住博会签约客户中,50%以上的首套房客户是外地的。”湖南伟大集团董事长邓天骥说。

株洲中心城区和渌口区 共网签销售新建商品房

4161套 48.64万平方米 35.02亿元

与去年首届住博会相比分别增长

14.79% 19.92% 11.42%

制图:王玺