

渠县—— 迎来“东城中心”新时代

渠县“东城中心”城市发展论坛暨纪念“渠城东进”10周年论坛于2018年2月8日在渠县万兴大酒店召开。本次论坛由全国工商联房地产商会四川分会和渠县工商联会共同主办,由达州市达商总会、成都达州商会和成都渠县商会协办,渠县紫天大世界项目承办。本次论坛的成功召开标志着渠县进入“东城中心”新时代。

全国工商联房地产商会四川分会秘书长、渠县工商联会会长、达州市达商总会、成都达州商会、成都渠县商会等单位主要领导悉数到场。论坛还邀请了达州日报社、达州电视台、渠县电视台、搜房网达州站、凤凰山下、幸福渠县、达州房产网、新浪地产、网易房产、四川在线等媒体参与交流及报道。

渠县作为川东北文化的起源地,是巴蜀文化的重要组成部分。在汉晋时期,渠县就是川东北政治、经济、文化中心。如今,渠县已驶入了“每年一大步、三年大变样”的高速发展通道,2008年东城片区开始规模化开发建设,历经10年的快速发展,东城片区配套设施日益完善、生态环境日新月异,生活品质稳步提高,众多宜居小区跃然绽放,渠县城区已基本完成城市东进,东城已成为城市发展的重点区域,成为渠县新的发展中心。

论坛上,各界专家学者畅所欲言,为东城中心发展献计献策,与会专家指出,地产开发基于土地实现,土地价值由地段决定,城市中心的土地价值无疑相对更高,因此,东城的高速发展,尤其是东城中心的形成,必将大幅提升东城片区的土地价值,土地价值提升的同时,必将带来区域的快速发展和日益成熟。

论坛一致认同渠县迎来“东城中心”新时代的观点。渠县房地产市场向东城发展具有必然性及美好的发展前景,而紫天大世界恰恰位于东城区域的地理中心,具备成为“东城中心”的客观条件,众多大型商业品牌的认同是东城中心形成的重要支撑。论坛上永辉超市公司西区相关负责人,星美影城西区市场负责人纷纷到会表达入驻东城中心紫天大世界的意愿,并阐述其选择东城的理由和依据。同时,一个汇聚众多一线商业品牌的东城中心正在呼之欲出。随着紫天大世界项目规划设计的确切及开工建设,一个现代化的“东城中心”正在快速形成。
(李睿 张瑞琪)



回首2017年,达州新盘房价均涨幅较大,几乎所有楼盘销售一路飘红。与二手房相比,无论从户型设计、小区环境、房价等各个因素,新盘都远超二手房。

腊月里新盘“休养生息” 返乡置业潮 燃爆达州二手房



进入农历腊月,达州楼市新盘逐渐开始“休养生息”——因大部分楼盘无房可卖,二手房市场因务工人员返乡置业交易开始活跃,这部分人群悄然成为延续达州楼市热闹的生力军。从事房产销售10年的熊先生表示,每逢年关将至,各房企推盘欲望普遍不强,目的是养精蓄锐为明年销售业绩再上新台阶做准备。某二手房中介公司陈先生查阅了近3年春运期间的业绩,发现务工人员进城置业现象在持续上升。

腊月里的新盘被冷落

2月4日,位于达城莲花湖片区的天誉·誉府开盘,这是达州主城区距离春节时间最近的新盘,首推房源1240套,当天935名购房者签订购房合同。据公司张先生透露,天誉·誉府春节不再宣传推盘,节后将根据情况需要再做打算。另据通川区江湾城、万源市未来城市、开江县侨兴·时代中央城、大竹金利多·荣耀城、宣汉县观池·德府金城等10多个新盘介绍,目前房源所剩无几,均制定了春节后再宣传推盘的计划。

2月1日春运大幕拉开,想扎根城市的刚需务工人员无疑应该是各楼盘争抢的客源,然而众多新盘却“无动于衷”,宁可在沙盘旁守株待兔,也不再有什么大动作,甚至连策划实施微信朋友圈“集赞”促销活动都没有。究其原因,从事置业顾问8年的刘女士介绍,腊月里新盘接待顾客数量是以往的两倍,其中返乡务工人员占到三分之一,他们回乡停留时间短,有遇到适合就买的心理,但往往得知新盘房价就转身了。另外三分之二的人同样关心房价,但他们还注重品牌、品质、小区环境,详细咨询得知可选择的

房源不多,离开前表示要货比三家。

“腊月里的新盘不好卖,问的人多,买的人少。”置业顾问陈女士回忆工作5年以来,腊月里从没卖出一套房子,自嘲“可能腊月里运气不太好”。

二手房延续楼市热闹

从新房销售中心出来的客户转身“淹没”于二手房市场。

据达巴路口一家二手房中介公司的员工介绍,卖房人群基本分为四类:想住新房的、改善居住环境的、厌烦市区交通拥堵的、经商急需周转资金的人等,他们基本是通过中介公司达成交易,还有个房子“改嫁”两三次。一年到头,年底生意最好,因为有越来越多的务工人员加入“返乡置业潮”。

据西外一家中介公司老板介绍,务工人员返乡置业一般不会选择新盘,也不会专挑电梯房,他们要求不高,价格低,能住一家人,出行方便就行,所以二手房容易成交。另外,务工人员置业大多在年底返乡期间完成,极少有提前返乡看房的。该老板透露,公司1月初至今已接到14单业务,其中6单是务工人员托亲朋好友先帮忙选定的,与去年同期相比增加2单生意。“每年员工最忙,干得好的拿上月入万元工资在业内不足为奇。”他还称,公司有4名员工,目前有人已拿到月工资2.3万元的酬劳。

“只要主城区在扩建,就有更多的城里人想改善居住环境,所以,我认为做二手房生意大有赚头。”据他介绍,近些年务工人员购房年龄基本在三四十岁之间,偶尔遇上年纪偏大的都是在替子女置业。(本报记者 杜晓辉)