

四马路附近二手房“身价”蹭蹭涨,均价过万元

有的学区房均价已超海景房

本报记者 任鹏 李婵娟



学区房虽旧,但房价猛涨。

重点学校区域的二手房均价过万,已经超过二手海景房的价格。而有的学区房更是在一个多月的时间里,每平方米的价格涨了1000元,涨了一成左右。记者采访了解到,今年下半年以来,烟台市很多区域的二手学区房价格出现猛涨,不过购买者大多是自用型置业,以学区房作为投资的情况较为少见。

69m²学区房单价一年涨了近两千

“一年多的时间,房子就少赚了12万,你说这房子涨得多快啊。”今天上午,家住金沟寨立交桥附近的朱先生对记者说。

朱先生在海港小区有一套69平方米的房子,去年4月份,因为手头缺钱,他把房子卖出去了。“当时卖了30万元,价格还算不错的。”

最近,朱先生的朋友给儿子买房子,看中了海港小区,但朱先生的朋友想买的这个小区的房子,少

了40万却拿不下来。

“这个小区的房子是学区房,虽然不能说是重点学区,但只要沾上学区房,价格就下不来。”朱先生的朋友告诉记者,“我看了几家,一套69平方米的房子,最便宜的还卖42万呢。这才一年多,一平方米就涨了接近2000元啊。”

“学区房”三个字确实让二手房的身价不菲。

为了家里的孩子上学,罗女士2005年12月在四马路附近的同合里

购买了一套79平的学区房,花了不到30万。“这个价格不低,卖房子的根本不还价。”

不过现在,这套建于上世纪80年代、临街、靠近马路市场的房子,单价已经攀上了8000元的高峰。

“要不是因为学区房,周边环境这么差的老房子,根本卖不上这么高的价格。”罗女士告诉记者,“我们小区对面稍微新一点的房子,单价都过万了。”

四马路附近学区房均价超海景房

“我们店内的二手学区房均价已经超过了一万元,二手海景房的平均价格才9000多,学区房要高出1000多元。”8日下午,玛雅房屋中介有限公司四马路店的店主于女士告诉记者,今年下半年以来,二手学区房特别是重点学区的房子,价格上涨的幅度非常明显。

于女士介绍说,四马路周边区

域的情况比较特殊,因为附近有多所重点的中小学。买一套学区房,孩子从幼儿园上到高中都可以。

重点学区的二手房不仅单价创新高,价格的增幅也非常明显。

“十中的学区房价格是最贵的,进入12月份,十中学区房的均价已经到了11000元,而在一个多月之前,均价刚突破10000元,价格增幅是10%,

这是普通二手房根本没法比的。”

玛雅房屋开元新村店店长林丽黎向记者介绍说,学区房的价格近期增长比较快,平均价格高于普通二手房1000元没有问题。

“从售出的学区房的情况统计来看,这类二手房的价格涨幅大约在15—20%之间,远高于普通二手房的涨幅。”

买学区房的用于炒房、投资的不多

对罗女士来说,她购买这套学区房,纯粹是为了孩子上学。“我家在前七套附近有一套新房子,但装修了之后一直没有去住,一家四口人住在这套旧房子里。”

罗女士说,自己完全没有想到要投资、升值。“等孩子上完高中,会把这套房子卖了,还得去海边的

新房子去住。”

玛雅房屋的于女士告诉记者,在自己店内购买学区房的客户中,绝大多数都是因为自身需要和孩子上学而购买的,这些客户此前家里就已经有一套或多套房子。

“买学区房来投资的客户不是很常见,而为了孩子买学区房的这部分

客户,等孩子上完后可能会把房子卖掉,但也不是以投资为主。”

记者走访了玛雅房屋、21世纪等多家房产中介了解到,二手学区房相比普通住宅来说,近期价格上涨明显,升值的空间和投资价值更大。不过,纯粹为了投资而购买的客户相对较少,买房者多是以自主型消费为主。

婚宴预定“没了准” 明年价格到时再说

本报12月9日讯(见习记者 梁莹莹)“我想预定明年5月的婚宴,但是只能定好时间,菜单和定价都不能确定,到时候会不会再涨价啊?”近日,家住莱山区的李先生在预定明年婚宴酒店时遇到这样一件头疼事。

李先生的婚期定在明年的5月份,为了能够预定到比较满意的酒店,这几天他跑了市区内几家知名酒店,“明年结婚的人很多,现在市内几家酒店5月份的周六和周日已经预定满了。”李先生说,今年物价上涨的很厉害,不知道明年会是什么样,所以想提前了解一下各个酒店的菜单和价格,但是却被告知,现在只能交定金预定座位,至于菜单和价格需要明年再拟定。

9日中午,记者来到烟台市中心大酒店,以顾客的身份想预定明年的婚宴。隶属于中心大酒店的江南食府营业经理任嘉微告诉记者,明年婚宴预订情况很火爆,尤

其是5月份和10月份。“现在物价上涨,我们还不能确定明年的价格是涨还是落,所以菜单要等到婚宴前2个月才能敲定。”任经理说,婚宴价位有1280元一桌,1680元一桌,菜品包括“三大件”,也就是海参、鲍鱼和大虾,至于其他的菜品还有待敲定。“我们以前也没有这样的规定,一般预定婚宴时菜单和价格就可以定下来,不过今年物价上涨,所以这是今年的新规定。”

地处旅游大世界附近的金圣度假酒店的陈总也表示,婚宴预订可以定下时间,但是菜单要等到明年婚宴前一个月才可以定下来,“一般主菜是不会有太大变化,主要是一些其他的配菜可能会做调整。”陈总说,冬季夏季蔬菜和海鲜的价格会有变化,今年明年的价格也会有出入,所以酒店采取灵活的预定方式,顾客预定婚宴时定下时间,到时候吃什么还要视具体情况而定。

理财产品“被保险” 只谈收益不说风险

本报12月9日讯(记者 何泉峰) 年关将近,多数银行纷纷推出自己的理财产品。高收益率、期限灵活成为受市民推崇的投资品,但收益越高风险越大。9日,记者在走访了多家银行中发现,部分理财经理在给客户提供产品时,只提收益不提风险,致使绝大多数购买者认为理财产品一定能获利。

上午10点,记者来到南大街上的一家商业银行,理财产品柜台前围了不少人,理财经理在向顾客讲解产品:“起存金额为10万元,期限为一个月,年化收益率是2.8%,认购期还有一天的时间。”然而,这位理财经理只讲了收益,根本没有提到风险。记者算了一下,按照规定的收益率,如果在无风险的情况下,10万元一个月后能拿到2800元的额外收入。记者从他手里的单页看到该项理财产品类型属于非

保本浮动收益,也就是说有风险存在。

记者采访了烟台银监分局的王主任,据王主任介绍,各大商业银行的理财产品是必须经过中国银监会的批准才能下发,收益类型主要分为非保本浮动收益和保证收益。对于非保本浮动收益理财计划,银行的工作人员要向顾客提出风险提示,提示的内容应至少包括以下语句:“本理财计划是高风险投资产品,您的本金可能会因市场变动而蒙受重大损失,您应在对相关风险有充分认识基础上谨慎投资。”

“商业银行不得承诺或变相承诺除保证收益以外的任何可获得收益。市民在购买理财产品时一定要了解产品的风险类型,在购买过程中如发现违规行为,希望市民积极向烟台银监分局举报。”王主任告诉记者。

人口计生“四进农家”

一是婚育新风进农家,畅通进农家宣传渠道,及时将反映新观念、新风尚、新政策的图文声像宣传品,免费发放到育龄群众手中,充分利用人口学校、农民技校,聘请“土专家”和有关技术人员向农民传授农业技术、致富信息、生活知识、文明礼仪以及健康卫生知识,提高他们的综合素质,使之成为新型农民。

二是优质服务进农家,积极开展普及避孕节育知识,指导农村育龄群众知情、自主地选择安全、

有效、适宜的避孕节育方法,开展生育关怀活动,区计生服务站牵头,与市妇幼保健站合作,定期邀请专家到辖区各村居(社区)服务站开展不孕不育检查治疗。

三是坚持随访制度,组织计生专干和计生技术服务人员对新婚、怀孕、生育、节育对象每月随访一次,传播生殖健康知识,提高她们的生活质量,奖励优惠进农家对放弃二孩生育的独生子女户、农村两女结扎户、农村独生子女户进行奖励,民政部门在办理

农村低保时,将符合条件的计生户优先纳入并给予倾斜。

四是民主管理进农家,打造“阳光计生”,实行“开门接访、带案下访”及时化解农民计生投诉,保障他们的合法权益,推行政务公开,简化办事程序,把实行计划生育的义务和对计划生育家庭权益的维护纳入村民自治章程或村规民约,推行计生合同管理与服务,引导群众开展自我教育、自我服务。

(李伟 隋信先)

多措并举加强计生宣教工作

龙口市新嘉街道把人口和计划生育宣传教育作为一项重要工作来抓,充分借助环境、阵地、活动、入户、媒体等宣传形式,营造了浓厚的计划生育宣传舆论氛围。

一是加强环境宣传氛围,以环境融入宣传,在街道驻地新建温馨悦目的计划生育宣传一条街,各行政村更新户外宣传标语56块,使计划生育内容巧妙地融入环境宣传当中,有力的增强了环境宣传感染力。

二是加强阵地建设,以计生宣传进阵地,

对街道28个行政村的人口学校、文化大院、图书室进行再投入,增添教学设备、书籍、报刊、娱乐设施等,同时,街道计生办利用村级人口学校宣传服务阵地,针对不同人群开展计划生育特色教育课堂,推出不同形式的宣传项目。

三是开展特色活动,以群众参与宣传,利用节日和重大纪念日开展特色活动宣传,在“5.29”活动期间,组织广大协会会员开展计生知识竞赛,通过特色活动的开展,使群众自觉

的参与到计划生育宣传中来,取得了很好的社会效果。

四是围绕计生服务群体,以入户面对面宣传,计划生育干部利用生殖健康进家庭服务活动进村期间,分类携带计划生育宣传资料,进门发放、宣传,面对面讲解计划生育服务项目、各种计划生育政策、法律法规和违法生育危害等,使群众对计划生育服务群体进一步了解和正确的认识,有效的拉近了计划生育干群关系。

(李伟 田春菊)