

第八期跳蚤市场系列主题活动拉开帷幕

华嬉庄园一大拨“小老板”来袭

“卖书了,一元区、三元区、五元区都有!”“这里有水枪,有汽车,快来瞧一瞧!”12月7日上午,在华嬉庄园星级会所一楼大厅内传来阵阵稚嫩的吆喝声中,华嬉庄园主办的新一期跳蚤市场活动正式拉开帷幕,来自长河小学、沙王小学的近百名“小老板”正在向现场所有朋友及家长推销自己的商品。

上午九点半,在家长们的帮助下,小朋友们摆好自己的“小摊位”,开始有模有样地吆喝起来。蝴蝶结、玩偶娃娃、旧书本、玩具车……品种繁多的商品被孩子们标上了一份十元不等的价格,整个会所俨然成了儿童物品交易市场,而参与活动的孩子们则一个个化身成为小老板。不一会儿功夫,小老板们已经进入角色。“这个我是卖3元的,可是小妹妹只有一元,怎

么办?”小老板向在进行第二笔交易时,似乎遇到了一些问题,身后的爸爸笑呵呵地说,“妹妹喜欢,就便宜卖给她吧!”小老板终于答应了摊前的小买家,整个营销中心一片其乐融融的氛围。

在现场,小老板们除了自己卖东西,也会把交易所得的钱拿去买别人的东西,或者进行物物交换。一位妈妈自豪地告诉工作人员,“这是孩子第一次参加这样的活动,原本以为她会比较害羞,但看到孩子主动推销她的物品,着实出乎我的意料,下次再有这样的锻炼机会,一定还带孩子来。”沙王小学的一位孩子家长介绍,女儿已经是第二次参加跳蚤市场的活动,现在只要家人准备扔一些废旧物品,一定会被女儿拦住。“她说不能浪费,可以拿去华嬉庄园

跳蚤市场交换或者卖钱。”

据了解,为了鼓励参加活动的“小老板”们,为孩子们的活动增加一些乐趣,华嬉庄园的工作人员还特意为孩子们准备了“夹弹珠”游戏、“钻呼啦圈”游戏、微信摇一摇等样式丰富的游戏,更为所有小朋友准备了丰厚实用的奖品。很多家长表示,通过这样的活动,能培养孩子们与人沟通的能力,锻炼他们的胆量;同时也能培养他们的财商,让他们养成勤俭节约的好习惯。

此次活动是华嬉庄园跳蚤市场系列主题活动的第八期,每次活动均受到多所学校老师及家长的大力支持,“这个活动对孩子来说真不错,下次如果再有这样的活动,你们可一定要再通知我带孩子来……”一位来自长河小学



的家长表示。今后跳蚤市场还会继续开展,家长及老师们可持续关注华嬉庄园微信公众号“华嬉豪德”将你想要举办跳蚤市场的时间、活动游戏及其余建议告诉

活动举办方-华嬉庄园,将从大家的建议中筛选出最具人气的游戏,最适宜的时间,为孩子们参与下一次跳蚤市场活动提供更多、更美好的回忆。(贺莹莹)

开发商岁末优惠开启

年前买房迎来最佳时机

从低首付到零首付,从送家电到送旅游,从明星现身售楼处到送装修送物业……今年下半年,不少楼盘都加码优惠,同时还通过各种渠道加强项目宣传力度,促销举动频频显现,年前或将迎来买房最佳时机。

打折促销花样多

今年以来,房企优惠幅度一直较大,形式也是多种多样,年末关键期,不少开发商将促销力度再次加大,花样也各有特色。

遍观德州楼市促销手段,认筹“几千抵一万,一万抵几万”等已成为各家的共识。低首付、送家电、送装修基金、送旅

游,更有借东风送iphone6等各种“送”层出不穷。

“现在很多楼盘都采取低价手段吸引购房者,还用拼赠送率和低首付,用低廉的实惠价来参与市场竞争,部分楼盘同质化竞争越来越明显。”市区一位楼盘工作人员介绍,现在部分新楼盘的营销手段非常相似,相互之间的关注也很密切,任何风吹草动都在关注范围内。

价位合适便出手

商业贷款和公积金两大政策相继力挺10月、11月、10月份以来德州的成交量有了明显的起色,目前不少购房者走出观

望,开始着手买房。

“眼下各种优惠促销泛滥,说明房产商在资金回笼压力下,开始放低姿态,也预示着楼市新拐点即将出现。”经常参加各种楼盘活动的张先生说,近期想再给儿子买套房子,明年儿子就会结婚,对于市面资源自己已经看了很多,如果价格合适,就会尽快出手。“我看现在很多楼盘优惠幅度基本稳定,房源也比较充足,一些好的房源如果现在不买,以后估计想再选到这么称心如意的房子,还是比较难的,时机合适我就不等待。”

以价换量将是年前主题

房产开发商普遍表示,虽然成交增加缓慢,但是新政后售楼部来访客群明显增多,这也表明,即使政策的利好,购房者还是比较理性,观望情绪仍然有,这样的情况下,开发商如何抢占这部分客户的市场,采取以价换量就是最直接的做法。

业内人士分析称,政策在德州落地具有一定的滞后性,预计将于明年发挥出实际的作用,年前房子不存在上涨的可能,或将是年内买房的最佳时机,综合各方面市场表现,无论是采取直接降价,或是间接大幅度优惠,开发商的年终优惠政策已然开始。(贺莹莹)

楼市资讯

年轻人置业买婚房 有四点需考虑

一、房子够不够住

很多年轻人认为,首次买房可先买个小户型凑合住着,以后有经济实力再换房,但是如果打算结婚两年内“添丁进口”,建议应根据自身资金实力买一套两居或大三房户型较合适。

二、照顾老人是否方便

如今很多年轻夫妻大都是独生子女,他们可能在生活琐事处理和照顾孩子上缺乏经验,结婚后更希望父母过来常住。如果是与父母同住,买房最好选距离医院近的房子,这样以后方便老人看病。

三、孩子教育规划早打算

年轻人结婚后一般在三年内都会计划要小孩,因此对于未来孩子的教育规划应该在买房时就早做打算。

四、交通方便离单位近

买房时,交通条件很重要,年轻人在未来几年有可能会面临工作变动,所以只要在半小时车程内即可,尽量选择周边公交线路多,出行方便的楼盘,这样即使日后工作变动,上班也能依旧方便。(贺莹莹 整理)

鲁班·御景国际

冬日送温暖社区行

饮水思源,落叶归根,再美的风景也抵不过回家的诱惑,一路相伴走来,细心的人不难发现,鲁班·御景国际,不单单是项目自身的均好价值,更是开发商用心经营的成果。世界级的景观规划,保姆式的贴心物业,完善的配套设施,

时尚的户型设计与高品质的材料选取,无一不体现他的高端大气,多年来,鲁班·御景国际,一直以居者的需求出发,竭力呵护每一位家人的成长。12月3日开始,“鲁班·御景国际冬日送温暖社区行”活动将拉开帷幕,这个冬天注定不再

平凡。

送爱心上门,每个社区为期三天,每天来咨询房子的前100名客户,只要拿出你的手机扫一扫,将获得鲁班·御景国际为大家精心准备的精美礼品一份。机遇就握在自己手里;售楼部也将全天开放,静

候您的光临。

有阳光的地方就有我的问候,有风的地方就有我的真心祝福,无论环境如何改变,留在心里就不会被遗忘,鲁班·御景国际,一路与你相伴。这个冬天,您将不再寒冷。(贺莹莹)

庆云农商银行挂牌开业

12月9日,山东庆云农村商业银行股份有限公司挂牌开业,该行是山东德州2014年唯一一家挂牌开业的农村商业银行。这标志着具有60多年发展历史的庆云农信社深化改革试点工作取得了阶段性成果,标志着产权制度、组织形式和公司治理迈上了新的台阶。

山东庆云农村商业银行股份有限公司是在原庆云县农村信用合作联社的基础上改制成立的,改制自2014年3月份正式启动,在社会各界大力支持下,顺利推进,不良贷款率下降至2.5%以下,拨备覆盖率达到200%以上,资本充足率达到11%以上,全面达到农商银行成立标准。公司注册资本1.4232亿元,下设7个职能部室,1个营业部,15家支行,在岗员工307人。截至2014年11月



末,各项存款25亿元,各项贷款19.2亿元,成为庆云县营业网点最多、服务范围最广、资金规模最大的综合性金融机构。

庆云农商银行将牢固树立标杆意识,传承农村信用社积累的宝贵财富,继续坚持“面向三农、面向社区、面向中小企业、面向县域经济”的市场定位,秉承“稳健经营、稳步发展”的经营理念,积极应对

金融领域的新常态,力争用3到5年的时间,努力把庆云农商银行打造成治理完善、管理科学、文化先进、资产优良、发展稳健、具有较强抗风险能力和综合竞争力的精品银行,流程银行,标杆银行,以优异的业绩回报社会各界和广大股东的厚爱,为庆云经济发展注入新的生机和活力。(吴恩峰 王新波)

陵县联社 推进廉政建设

近日,陵县联社组织党员干部和基层管理以上关键岗位员工集体观看《刘贞反腐败案件警示录》。联社主任、监事长、分管主任等领导班子成员观看了警示教育片。该片深刻剖析了菏泽市委原常委、统战部原部长刘贞堕落的心路历程和犯罪轨迹,警示该单位广大党员干部要牢记“四风”之害,禁“四风”之欲,从而进一步加强联社党员干部队伍的思想政治素质建设,增强拒腐防变意识和能力,提高了联社广大党员干部保持清正廉洁的自觉性。(孙娜)

齐河农商行 强化内控 促稳健发展

今年以来,齐河农商银行多措并举强化内部管理,通过提高会计主管履职能力,使其充分发挥第一道风险防线作用,建立会计主管内控管理能力档案,详细记录每位会计主管每个季度的得分情况,评选会计主管优秀标兵,并依此作为年终推选市级优秀会计主管的重要依据。每季度随机抽出5-10天时间,对营业网点进行实时监控,对发现问题随时调度。通过按季召开座谈会,深入分析内控管理中存在问题及薄弱环节,提出有效的整改措施和下一步工作计划,切实发挥好会计主管作为“内当家”的作用,促进内控管理水平的提高。(王宁 魏宝瑞)

售抵顶新车



吉利全球鹰GX7

2012款,1.8L 精英版:灰色、手动挡、带天窗,真皮座椅,带行李架,倒车雷达。

电话:13562485911