

荣盛发展小达人第二季即日启航

荣盛发展2014年倾力主推,小达人第一季原班人马华丽打造,全国二十城震撼开场,这是一场属于00后的才艺比拼盛会,这是一场打造少儿明星的星途计划,不管你会琴棋书画还是吹拉弹唱,无论你是舞林高手或是武术超人,只要你有才艺,就来一展身手,这个夏天,荣盛发展给你舞台,荣光闪耀,为你起航!

坚持“以客户为中心”的荣盛发展不但要为我们尊敬而可爱的客户提供高品质的物质需要,更要满足他们高品质的精神需求,肩负着为客户“缔造新型生活”的使命。少儿才艺展示大赛旨在让更多拥有才艺的

小朋友可以发挥所长,通过才艺特长表演竞技培养孩子的勇气、自信和不断进取的精神,最终实现展示自我,放飞梦想的美好愿望。第二季较第一季更具趣味性、亲子互动性,期待活动中能够看到更多孩子们天真烂漫的天性、稚嫩可爱的样子、笑容可掬的举止,让爸爸妈妈与孩子们共同留下一段最美好、最难忘的记忆。

- 一、活动范围:舞蹈、声乐、器乐、表演、书画类。
- 二、活动对象:荣盛业主或盛客会会员及关注荣盛发展的家庭中8-12岁少年儿童。
- 三、报名时间:2014年6月1-29日

- 四、报名方式:
 - 1、线下报名
(1)到达售楼处现场或居住(或指定)的荣盛开发小区的物业客服中心,在活动专员处填写报名表
(2)拨打售楼处或物业客服中心电话,通过电话登记报名信息
 - 2、线上报名
(1)微视频报名:家长通过微信上传视频至各分公司微信公众平台报名(扫二维码即可进入公众平台)
(2)活动官网报名:登陆<http://shequ.dichan.com/zt/xiaodaren/>报名

观楼札记

五月不红火 六月开局平

纵观全国楼市,作为传统销售旺季,五、六月的楼市对于房企上半年成交业绩至关重要。然而2014年的楼市“红五月”却并不红火,六月更是迎来“开门冷”。从城区6月仅四盘推新的节奏而言,水城楼市仍将处在一个不温不火的月份,不少业内人士认为,由于市场供应增加、成交量的回落,不少城市去库存压力重重,而成交低迷的局面在未来一段时期或将持续。受此影响,楼市调价风正全线蔓延,房企上半年的销售业绩堪忧。

经历了3月小阳春落空、4月成交趋冷后,楼市传统的“红五月”并未如期而至,6月更是迎来“开门冷”。据中原地产监测,端午小长假,全国54个城市合计住宅签约7958套,较去年端午假期成交下滑27%,较今年五一假期成交环比下降了15%。

继五一小长假成交创下历史新低后,北京楼市在刚刚过去的端午假期再创七年来的成交新低。数据显示,5月31日至6月2日,北京商品住宅成交254套,成交面积3.03万平方米,创下了自2008年端午开始放假以来七年间的最低值。

在一片观望气氛中,包括一线楼市在内的成交量正出现明显下滑。成交连续低迷后,去库存已经成为众多城市所面临的难题。6月初全国13个主要一二线城市合计住宅库存面积达到8873万平方米,相比5月初的8430万平方米上涨了5.3%,较2013年同期上涨幅度达到26.6%。

中国指数研究院发布的百城价格指数显示,5月全国100个城市(新建)住宅平均价格为10978元/平方米,环比上月下跌0.32%,这是在2012年6月以来连续环比上涨23个月后的首次环比下跌。

可以看到,5月新房房价环比下跌的城市达到62个,较上月增加了17个。跌幅位居前列的城市仍集中在三四线城市。值得注意的是,价格调整已经不仅仅局限在三四线楼市,重点城市的房价走势也在5月“转向”。统计显示,5月北京、上海等十大城市住宅均价为19605元/平方米,环比下跌0.18%,这是连续环比上涨23个月后的首次下跌。其中仅北京、天津出现环比上涨,涨幅分别为0.69%、0.08%。同时,5月十大城市主城区二手住宅平均价格也下跌了0.83%。除天津、南京环比上涨外,其他8个城市的二手房价均环比下跌。

进入6月,房企即将面临上半年销售业绩“期中考”。然而在楼市观望日益浓重的氛围下,房企上半年销售难言乐观。

在市场低迷的情况下,房企销售压力重重。统计显示,截至5月中旬,20大标杆房企合计年内销售额为2414亿元,仅完成了2013年全年销售额的28.3%。房企在2014年兼具内外部环境的压力与去化的多重挑战。(张超)

六月仅4楼盘计划推新入市 刚需主打占据楼市主流

本报聊城6月4日讯(记者 张超) 相较往年,今年的五月入市及成交稍显颓势,截至年中,从上半年楼市的反馈来看成绩平平,六月份城区仅有4盘计划推新入市,更多房企或将发力于下半年。

6月已过多日,距离房企年中业绩考核也仅剩最后的一个月时间,据了解,目前并没有开发商集中推盘的,截至目前仅有4个楼盘项目在6月份确定加推或者新品房源认筹,所推房源中刚需仍占绝对主流,改善型市场较为沉默。据了解,5月份仅光岳府122套低密度住宅及孟达?国际新城600余套房源取得预售许可证。6月份,仅金柱?绿城、金柱·海德公园及金信南苑?逸墅家项目预售申请相关资料已递交。

现阶段,仅裕昌·大学城、荣盛·水岸花语、荣盛·锦绣香堤、时代中通·首府4个楼盘项目预计6月加推,新推房源虽然因为区位、产品的差别,价格差距较大,但产品类型仍是以刚需型两居室和实用三居室为主。

荣盛·水岸花语项目6月1日加推了14#

楼48套房源多层房源,时代中通·首府6月计划推项目1#,2#楼140套房源,裕昌?大学城确定加推某一栋房源,具体信息尚未对外公布,荣盛·锦绣香堤西区楼座预计将于6月进行预选,7月开盘。

与之前相较,虽然裕昌·大学城、荣盛·水岸花语等热点刚需楼盘项目依然保持每月均有纯新房源入市的节奏,但房源加推数量明显减少。裕昌·大学城从2013年10月26日开盘以来,截止目前共有17栋房源,2000余套房源开盘入市,项目前期销售优惠为交1万抵1.5万,全款98折,且绑定车位销售,依然能够保持较高走量,楼盘关注度较高。但5月以来项目虽然轮番推出首付一成,部分房源不绑定车位销售,每周3套特价房,每平米直降100元等多重重磅优惠,但仍难抵去化速度放缓的现实,项目营销中心人气相较以往明显偏低,推盘节奏也从3月份的一月双开调整为单个楼座小幅加推。

除推新房源数量减少外,部分前期已经过较长一段时间认筹的新楼盘项目,因

前期蓄客不足陷入开盘难的泥潭,纷纷将开盘时间无限延长,以期拿时间换销量。嘉明片区某楼盘自2013年12月上旬认筹以来,已经过长达半年蓄客期,截至6月仍无开盘计划。城区部分楼盘项目虽然早早开放了售楼处,但是新房源公开认筹时间屡屡延期,甚至有楼盘项目担心认筹人气不再举办集中认筹,而是随时可以交认筹金选定房源。

据业内人士透露,部分较为规范的房产企业都会制定比较详细的年度销售计划,上市房企更是如此,年中报是否亮丽关乎股票市值。而年中作为一个重要的考核时间节点是他们比较重视的,上半年聊城楼市走量显然不够理想,理论上来说开发企业会在六月份抓紧推新房源,推新优惠政策,当然不排除六月份一些楼盘项目会采取以价换量的方式回笼资金。但是就目前的动向来看,还没有太多企业有大动作,可能是基于对当前市场情况没有信心,完成任务无望。

好房仍是“香饽饽”

年后的楼市似乎给了我们太多的惊喜,年初开始的降价风潮,多地时不时跳出的崩盘论一直持续影响着楼市,愈演愈烈的观望态势让不少房企倍感压力,尽管如此,但不少好房仍旧成为市民争相热捧的香饽饽,而供需两旺的态势对于今年的楼市也并非妄言。

从成交量数来看,城区裕昌大学城、荣盛水岸花语、恒大名都等盘去化量依旧相对乐观,而低总价,高性价比则是购房者的首要选择。

目前,聊城大部分购房者都在观望聊城的房价是否会下跌,但是根据百城价格指数统计,聊城5月份均价5204元/平米,上

涨0.02%,纵观各个楼盘,也鲜有降价楼盘。现阶段,开发商和购房者在进行一场博弈,如果开发商过早的降价,会给购房者释放楼市萎靡的信号,买涨不买跌,购房者反而会更加的对购房产生抵触情绪,到时候整个房产市场将更加难以维持,所以,对开发商来说,目前只能是做大量的暖场活动,增加人气,活跃市场,带来更多的购房人群,同时适当放出一些特价房源,刺激一下走量,大部分的开发商都放缓或者暂停了大规模推盘,对于下半年市场的发展,开发商和购房者都在静观其变。

其实对于目前聊城的房产市场来说,远远没有到以价换量的时候,相关数据显

示,中国房地产市场的转变在很大程度上归因于供应过剩和2013年下半年以来的货币政策紧缩,另外房贷利率上升,也打压了房地产市场需求,房地产市场放缓是中国主要的宏观风险,房地产投资增速下降5个百分点会拖累GDP增长下降0.6个百分点,不过房价崩溃的可能性仍然较小。

而对于真正想购房的置业者来说,目前聊城虽然没有大幅度降价,但是不少楼盘都放出了不少特价房源,以及各种诱人的优惠政策,目前出手选择合适的房源也一个很好的时机,一味的期盼楼市崩盘,是不现实的,就目前情况来看,聊城虽然供需关系正在发生转变,拐点的时机却并未走近。

齐鲁晚报《聊城房产》移动APP即将上线

本报《聊城房产》移动APP在紧锣密鼓精心筹划后,招商工作已近尾声,即将上线。届时,聊城各房产商及广大市民都可通过APP二维码进行扫描下载。市民朋友们再也不用为了买房而四处奔波,您只要手持一份齐鲁晚报,扫描我们的APP二维码,聊城所有房产信息尽在您的手中。

《聊城房产》是一款由齐鲁晚报打造的包含了聊城房产信息以及最新资讯和新闻的客户端,立足聊城房产市场长期发展精准把握市场定制的掌上房产信息平台,是惟一获得中国信息化促进联盟移动互联网专业委员会授权(获得移动APP所有权证)的具备合法经营资格的移动APP产品。它是聊城房地产商家推介产品、发布行业信息、了解行业动态的最佳平台,是帮助广大房产消费者通过移动网络方便快捷全面了解聊城房产市场信息的最佳渠道。它与齐鲁晚报《聊城房产》专刊形成互动和链接,为本报房产客户打造容量巨大的线上推介平台,并将借助齐鲁晚报平面媒体、网络媒体的影响力和权威性作为推介平台,产品二维码便于下载,同时安卓、91软件市场可

免费安装,会迅速形成巨大的受众群体。该网站首页设置“新盘推荐”“二手房”“写字楼”“厂房商铺”“企业会员”“行业新闻”“供求商机”等几大项目,每个项目下设各个客户、楼盘的子系统,都有海量客户资料,楼盘信息和行业新闻,各项目又有各区县的区域划分。(张超)

