

# 张汉忠携星光大道众明星助阵陵城区华海湾御景园慈善活动现场 华海湾每卖1套房子捐献500元

为庆祝华海湾地产成立10周年,华海湾捐献50万元用于专项慈善基金。16日,记者了解到,由华海湾举办的爱心慈善基金暨华海湾客户俱乐部启动盛典,将于2015年1月1日在陵城区华海湾御景园售楼处前广场举行。这也标志着至此以后华海湾集团携旗下5大在售项目,每卖出一套房子将向慈善基金会捐献善款500元。

慈善是一种思想观念,慈善是一种道德行为,而对于企业来说,慈善更是一种社会责任。慈善一日很容易,日日慈善却很难。作为有社会责任感的企業,华海湾集团将慈善实实在在用于所需要的老百姓,10年来华海湾企业捐献善款超过100万元,在社会引起广泛赞誉,曾荣获“关爱下一代爱心企业”称号。在华海湾地产成立

10周年之际,2015年1月1日举办华海湾爱心慈善基金会暨华海湾客户俱乐部启动盛典,据悉,当日大型演出不仅有“铁下巴”孙朝阳,草帽姐等明星一上场助阵,还有漫画家张汉忠为当日成交的客户现场创作头像。

“此次活动我们华海湾集团捐献50万元用于专项慈善基金,重点帮扶留守儿童与孤寡老人,而且从1月1日起华海湾集团旗下新河尚城、华海湾新河家园、翠屏怡景、华海湾·尚城、华海湾御景园5大在售项目承诺,每卖出一套房子,将向慈善基金会捐献500元。”华海湾御景园销售经理张先生称,在当天活动现场将向家境困难的留守儿童现场捐助,目前已经把通知发放到学校和村庄,想要报名的受助者需要学校与所在村庄开证明,双重审

核合格后方可得到慈善救助金。从近日开始华海湾准备的物资车同时向敬老院老人送米、油、面等生活必需品。“审核严格是为了让真正需要的人们得到救助,50万只是一个起点,华海湾集团将把此项公益长久的做下去。”

据了解,此次活动当日不仅有精彩的明星演出,爱心慈善捐助以外,当日购房可参加华海湾御景园新年团购会,不仅可享交100元抵10000元,日进百金,每天返现100元活动,还可参团免费抽取储藏间,(10-15平方米),另外,6号楼、15号楼享受额外优惠(详见具体户型),限时团购,名额有限,额满为止,购买陵城区华海湾御景园,学区房、婚房、湖景房一步到位。

涓涓细流,汇成江河;缕缕阳光,照亮黑暗;殷殷深情,温暖人



间。几年来,华海湾用慷慨无私的行动,凸显了无私奉献的精神,践行着人间大爱,书写着助人为乐的绚丽篇章。慈善的境界永无止境、

慈善的胸怀没有边界,华海湾人以自己的实际行动在公司发展和慈善事业的道路上越走越远。  
(贺莹莹)



## 龙城国际 璀璨开启

12月14日,双企龙城国际售楼处盛大开放。据了解,该项目整体的建筑风格为英伦风格,整体设计优雅,是以人为本的健康宜居社区,由高层、小高层、花园洋房组成。小区做到了人、车分流的人性化设计,业主出入既方便又安全。项目规划了商业街,大型超市、干洗店、美容店、蛋糕房、高档餐厅等商业一应俱全,足不出户就能满足社区业主的各类生活所需。  
(贺莹莹)

## 东建德州花园 岁末感恩 清盘行动

距离2015年还有半个月时间,随着市场形势的逐步好转,利好政策的出台,德州各大楼盘推出一些优惠措施,岁末置业也成了广大购房者“抄底”的好时机。为了配合2015年东建德州花园三期开盘销售,东建德州花园在11月底早已制定了年末清盘计划,在年末为一期二期现房联排别墅及高层、车位划下完美句号。

据东建德州花园销售人员介绍,项目二期高层和联排别墅仅余最后几套,高层面积为146㎡三室产品,联排别墅260-450㎡。此次优惠活动将会是一年来东建推出的最强有力的优惠活动,关注这一区域楼盘的置业朋友们千万不要错过。

据了解,东建德州花园位于老城区与东部新城接合部,北邻天衢路,南依长河公园,东临长河大道,西望锦绣川风景区,属长河生态居住区核心位置。私享千亩长河公园,绝版瞰湖地段,堪称德州生态水岸大盘的典范之作。此外,东建德州花园还被建设部评为“中国最具投资潜力社区”、“中国人居文化典型社区”、“中国绿色生态文化社区”。该项目尽享周边千亿配套设施、资源,值得一提的是社区配套的幼儿园和规划中的会所、便民市场,让业主的生活更加舒适、便捷。  
(贺莹莹)

## 双十二“价”到 特推三套特价房源 华嬉庄园狂欢购房正当时

“双十一”余热未散,双十二“价”到,华嬉庄园率先打响购房优惠大战。为回馈众多购房者的支持与信赖,双十二当日特推出3套特价房源,抓金币抵房款等特惠活动,更设置整点抽奖、微信摇一摇、夹弹珠、寿司试吃等趣味活动,各种精美礼品送不停。据悉当日新成交10余套。

华嬉庄园自入市以来备受

州城市民青睐,项目口碑一路“飘红”。自实体样板房开放以来,前来售楼处看房者络绎不绝,不仅验证着豪门集团的价值实力,同时也不断收获着所有业主的认可。

“第一套特价房源已经售出,恭喜这位先生!”双十二当天,特价房价格虽低,但价值不减,一经推出便受到当场客户的抢购,三套房源半小时内全

部售出。

“抓到42颗金币,就能抵42元/㎡的房款了……”一位新成交的先生很是满足,虽然没能抢到特价房,但是通过简单的抓金币活动也获得了购房优惠。

双十二怎能错过“秒杀”,华嬉庄园为使所有客户都能百分百中奖,特设置“整点抽奖”活动,iPad2、移动电源、精美筷子套装、雨伞等十余种精美礼品,

共计100个名额,无一空奖。

华嬉庄园每次活动都意在令所有客户空手而来,满载而归,活动当天更有来自和正农场的专业人员亲自为所有来宾制作美味可口的寿司,所有客户均可免费试吃,和正农场崇尚自然,倡导绿色健康生活方式,所有食用材料均源自和正农场基地,做餐桌上的田园世界,食品中的生态之子。  
(贺莹莹)

## 农商“活水”润三农

——庆云农商银行支持“三农”发展侧记

俗语说“水是生命之源”,万物生长离不开水的滋养。在广袤的“三农”沃土上,庆云农商人满怀“三农”情怀,始终以支持农村、助推农业、服务农民为己任,服务地方经济,心系“三农”发展,以“农商”活水灌溉万亩良田,演绎着一幅幅“商农鱼水情”的壮美画卷……

疏通农村金融血脉,支持农村多元化发展

走进庆云县崔口镇体育器材产业化园区,一片片体育器材成品、半成品蔚为壮观。鲁庆体育现已是鲁西北响当当的体育品牌,回想当初创业时的情景,总经理鲁相平感触颇多。1998年,农民出身的鲁相平萌生了生产体育器材的想法,但是启动资金成为了摆在鲁相平眼前的一道难题,面对有限的农村金融融资渠道,

鲁相平抱着试试看的心情走进了农商行的大门,崔口支行信贷人员了解这一情况后,第一时间上门走访,了解其存在的资金缺口、行业前景、政府政策导向等信息,及时办理核发了贷款证,帮助其撬动了创业路上的“第一桶金”。现如今,崔口支行携手崔口镇政府,加大信贷支农力度,以鲁庆体育等企业为品牌核心,帮助崔口镇逐步打造出了鲁西北地区颇具规模的体育器材产业化园区,为农村多元化发展注入了新的活力。

近年来,为打通农村金融血脉,支持农村多元化发展,庆云农商银行着力农村融资渠道建设,创新抵押担保机制,开发特色产业金融产品,研发出大型农机按揭、农村专业合作社贷款、土地流转抵押贷款、房屋按揭贷款等一系列

金融产品,逐步构建出一套“成本低廉、程序简单、周期合理”的农村金融服务体系。目前,在庆云农商银行的信贷支持下,崔口镇的体育器材产业化园区、东辛店镇的蔬菜大棚产业基地、徐园子乡的大葱种植基地等产业化园区已成为当地农村经济多元化发展的顶梁支柱,累计发放贷款19.19亿元,个人类、小微企业类贷款达10050余户,帮助上万户农民走上了“转型发展”的道路。

发展链条金融模式,助推农业产业化发展

近日,庆云农商银行信贷人员深入庆云县东辛店镇大李村蔬菜大棚产业基地,对种植大户张建平的大棚种植及销售情况进行实地考察。今年45岁的张建平有多年的大棚

种植经验,种植规模达50余亩,今年借助村内实施土地流转的有利时机,流转了40亩土地,种植规模达到近百亩,种植规模地扩大使张建平在大棚扩建、农资采购等环节产生了较大的资金压力,东辛店支行信贷人员了解这一情况后,及时对其进行考察,了解到其大棚种植技术成熟,市场前景广阔,收入可观,具备较好的偿还能力,第一时间为其评级授信并办理了农户担保贷款手续,核发了贷款证,解决了其燃眉之急。但这仅仅是农商行信贷支农的第一步,在此基础上,庆云农商银行摆脱传统的信贷支农模式,摸清该供应链上、下游企业的资金需求变化,在现有的农资公司、商超客户中,筛选出信誉好、质量好的好又多、家家乐等商户与张建平的蔬菜大棚积极对接,打通供应链上的资金血脉,做到信贷资金的最优化利用。

今年以来,在加大信贷支农的基础上,庆云农商银行按照“以点带线、以线连片”的思路,发展链条金融模式,分类

筛选链条核心企业,通过链条核心企业打通链条资金运作血脉,逐步梳理出存在供需关系的链条客户,使上、下游企业做到有效对接。通过支持核心链条企业,一批具备农业特色的产业化基地、各具特色的农业专业村逐渐涌现出来,“户户相通,村村相连、互帮互助”的链条金融模式已成为农民发家致富的重要支柱。截至目前,共发放涉农贷款13.28亿元,带动辖内4.3万余名农户走向发家致富的康庄大道。

创新服务理念,打通服务农民“最后一公里”

“真是没想到在家里就能享受到农商行的优质服务啊,真是太感谢了!”张桂花大娘拿着存折激动地说道。张桂花大娘是庆云县尚堂镇西郎坞村村民,该村距离尚堂镇有二十余里之遥。今年6月份,张大娘的家人为其代理领取小麦补贴款,由于存折丢失,造成补贴款无法领取,而张大娘病重卧床,常年行动不便。尚堂支行工作人员了解这一情况

后,第一时间上门走访,了解张大娘存在的实际困难,并在最短的时间内为其补办存折,解决了张大娘一家的“最后一公里”难题。

这仅仅是庆云农商银行服务群众“最后一公里”的缩影。近年来,庆云农商银行以践行党的群众路线教育实践活动为契机,创新服务理念,从完善服务制度入手,致力于开展优质服务“新常态”,改进电子银行服务渠道,优化柜面服务流程,创新金融服务手段,打造了“最受青睐的百姓银行”。截至目前,辖内已安装自助设备26台,覆盖辖内所有乡镇;布设POS机具1750余台,开通网上银行15100余个,手机银行13600余个;主动深入村庄上门服务35次,累计为30余位行动不便、患病卧床的老年人及患者上门提供挂失、补办等金融服务,切实打通了服务群众“最后一公里”,初步实现“电子产品村村通,贴心服务人人享”的金融普惠目标。  
(徐燕 范玉超)