

团购新进展 我们告诉您

盐渎板块,学区房挑大梁 南城区,配套起点高,投资潜力大 首次置业倾向于总价较低的小户型 高性价比楼盘受青睐 近期我们将组织集体活动

□王静

由盐阜大众报业集团举办的盐城首届万人团购会正在紧张的运作中,本次活动吸引了广大市民的关注,报名热线火爆,每天都会有数十位市民来电咨询并报名。

从初步统计结果来看,报名参团的市民购房意向遍及整个市区,而盐渎板块,城南新区更是本次万人团购活动最受关注的热点区域。此外,80后的首次置业者更倾向于购买总价较低的小户型,而高性价比的楼盘成为本次团购的主流。

盐渎板块——学区房挑大梁

目前就统计情况看,不少人都将目光集中到了盐渎板块,该板块的钱江方洲、公园道1号等楼盘受到报名者的热捧。汇景新城、紫金花园、文华名城等学区房也是关注焦

点。而盐渎板块楼盘的当红不让,一个重要原因在于该板块拥有优越的教育资源,南一小、南盐中的名校落户,令不少家长产生在该板块安家的想法。

同时,盐渎板块位于城市中心,交通畅通,配套完善。板块内的盐渎公园、美食街、海盐文化风貌区、缤纷亚洲以及未来的宝龙城市广场,也为该板块增色不少。

南城区——配套起点高,投资潜力大

世纪大道以南的南城区是城市发展的重心,各项配套设施起点高、规划好、层次高。不少报名参团的市民青睐于该板块的恒盛·都市豪庭、中庚·香城美地、华夏·绿城、中远·世纪城、金沃·城南印象等大型高档楼盘。

南城区拥有内港湖公园、盐塘河公园两个大型公园;水街、水城颇具盐城特色的旅游景点;海盐博物馆、科技馆等文化场馆以及紫薇国际广场、中远世纪广场等休闲娱乐场所。区域内市政设施完善,公交网

络四通八达。南城区从文化、娱乐等多方位打造城市特色,推动本区域的发展,这一发展策略毫无疑问是成功的。目前南城区已成为极具发展前景的板块,受到诸多有投资需求人士的追捧。

首次置业倾向于小户型、总价低的楼盘

在报名参团的市民中,有不少是刚参加工作,有首次置业需求的80后。这些人群由于工作年限较短,存款有限并且

受收入水平的制约,大都倾向于购买总价较低的适合个人居住的小户型。

通过了解,报名参团的年轻市民虽然不拘泥于某个楼盘或某个区域,但他们很重视楼盘居住的舒适度以及周边的交通情况。

高性价比楼盘是团购主流

盐城的楼市消费已经不仅仅满足于片瓦遮头,多数团购报名的市民在希望获得实惠的同时,也明确地表达了对产品性能比如房屋质

量、小区配套、绿化覆盖率以及物业管理等方面的诸多要求。

从初步统计来看,公园道一号,恒盛·都市豪庭、中庚·香城美地、金沃·城南印象等口碑较好的高性价比楼盘较之单价虽低但配套较不完善的一些中小楼盘更容易得到报名参团市民的认可。

近期将会组织集体活动

目前,我们正对报名市民的资料进行整理、统计。并将在近期组织本次团购会的第一次集体活动,召集准会员们开座谈会,聊一聊对盐城楼市的想法,

谈一谈对团购活动的建议,希望能集思广益,借大家的力量将团购组织得更成功。

在活动的过程中,我们还将为大家办理会员卡,这是您能够以优惠价格购房的唯一凭证。而在此期间,有购房需求的市民依旧可以积极报名,把握时机争取成为第一批团购的受惠者!



业主、员工、顾客代表同台献艺 和谐欢乐闹元宵 高力国际家居港元宵大摆“和谐”盛宴



2月8日晚,高力国际家居港五楼会议室张灯结彩,热闹非凡,高力解放南路店、开放大道店的员工、商场经营业主和顾客代表济济一堂,共度2009元宵佳节。联欢晚会上,大家猜谜语、做游戏、赛歌喉、唱戏曲、演功夫,晚会现场高潮迭起,精彩不断,好戏连连,商场员工、经营业主和顾客代表之间的合唱、合作表演等默契配合更是成为当晚元宵盛会的一道亮丽风景。

据了解,高力国际家居港2009年元宵联欢晚会,为高力开放大道店新开业后,第一次由其解放南路店、开放大道店两个店的经营业主、员工

和顾客代表共同参与的一场联欢盛会。

据悉,高力元宵晚会的内容全部来自业主和员工的自编自演,既展示了高力人多方面的才艺,同时也体现了高力人服务顾客、服务业主,追求和谐、以及诚信服务的企业文化理念。现场一位经营业主表示,高力家居港通过元宵联欢活动,进一步密切了员工、业主与顾客之间的互动与交流,增强了商场的凝聚力、向心力,在追求合作共赢和消费和谐、积极创建放心消费环境的同时,充分展示了高力作为盐城家居建材行业龙头企业的品牌形象和风范。(木易)

Voice

“我们认为,房地产投资在今年下半年有望开始复苏。”

——瑞银首席经济学家汪涛称,之所以作出这样的判断,是因为,中国不像美国那样存在全国性的供给过剩,银行和房地产相关的负债规模也不太大。政府已经开始关注房地产方面的投资刺激,出台了刺激中低端房产开发等措施。应该说,这会有一定效果,但也存在一定的滞后性。

“经济规律不以人的意志为转移,我们不能简单地认为经济危机的周期一年两年就能彻底过去,以往世界上所出现的全球性经济危机从出现到结束最短也至少需要三年左右进行消化,每一个房地产企业都应该反思,个体和行业下一步该往哪里走,认清了现实,才能对自身行为作出正确判断。”

——远洋地产总裁李明表示,2009年仍然是非常艰难的一年,房地产企业也面临着更大的市场挑战,由于房地产市场的长期火热,行业内缺乏应对突如其来的应对危机的经验和能力,对未来过于乐观。

“内需最重要的推动力量是投资和消费,而在投资和消费中,最重要的就是房地产行业。”

——国家统计局总经济师兼新闻发言人姚景源称房地产业是中国城市化进程中最重要的产业,其意义深远。2009年中国经济具体到房地产市场,最终会保持平稳并逐渐向好的基本趋势。

“从去年的9月15日以来,尤其是进入10月份,政府各个部门出台了有利于房地产发展的政策,但仔细一看,都是刺激需求的。我认为,这个方向是正确的,只有通过刺激需求,才能够把房地产市场很健康地带动起来。”

——潘石屹认为中国房地产公司很多,高达52000家,开发水平参差不齐,只有通过市场竞争,才能够对房地产开发商形成真正的优胜劣汰。

“营销行为将从‘吸引眼球’向‘关注购房者的真实感受’转变。前几年的房地产营销模式基本是汇聚人气、吸引眼球,只要推广力度足够,就能吸引足够的消费者,但未来更加需要的是去挖掘客户群的价值观在哪儿,按照价值观把客户群想要的东西移植到项目里面。”

——著名房地产营销专家李冬阳这样论述未来房产营销的转变。

“作为企业,苦练内功才能主动解危,幻想一个什么政策出台使大家都能出来买房是不现实的。”

——住宅与城乡建设部政策研究中心副主任秦虹表示,房地产企业需要清醒地认识形势,总结应对市场起伏变化的经验,检讨自身产品的定位和品质,学习企业成本控制技巧,研究市场运行的基本规律。只有正确判断形势,才能真正掌握主动权,维持企业的短期和长期发展。

“政府‘不托市’,是指政府不会动用行政手段维持高房价,但并不意味着否认房地产在国民经济中的支柱产业地位,也不意味着对楼市放任不管。”

——上海社科院房地产研究中心研究员顾建发表示,政府希望通过加大保障性住房投资建设以及促进普通商品房消费,来拉动内需和经济增长。