

搞特价、做活动 开发商卖房也是蛮拼的

东营去年最后一月新建住宅均价略降,去库存仍是主要任务

本报记者 孙川 张园园

房企元旦推“特价房” 但效果并没有预想的好

“今年元旦期间,楼盘推出了6套特价房。”东城黄河路附近一处楼盘的销售人员说,与普通在售住宅相比,这6套特定在18层的特价房直降了25万,“楼盘开发的房产均价在6700元/平方米左右,降完价后,特价房的房价约为5999元/平方米,优惠力度非常大。”

趁元旦“促销”的楼盘不止这一家,中心城多家房地产开发商都盯上了元旦这一节点。南一路一楼盘工作人员介绍,他们在元旦期间推出了8套18层特价房,市民购买这些特价房都会按照内部特价,优惠1300元/平方米,均价将降到4700元/平方米左右,除此之外,还将赠送储藏室。

据了解,去年中央经济工作会议曾明确提出鼓励房地产开发商降房价以去库存。“我们也了解到了这一政策,所以对房价也比较关注。”准备换套大点房子的张女士说,元旦假期期间,她和丈夫逛了多个楼盘,“只是逛了逛,最终也没定下来。”而让张女士没定下来的,还有对继续降价的期待,“感觉元旦期间这几家房企的降价促销,还算不上迎合中央政策,等等看是不是还有更大的力度。”

而据上述销售人员介绍,按以往经验,元旦期间房企都会有相应动作。但记者采访中了解到,以上楼盘元旦降价促销的成果并不特别明显,记者采访的两家楼盘虽然都仅推出了6到8套特价房,但是元旦期间都没如期销售完成。

滑雪、年会、晚会 回馈老客户意在拓展新客户

相比直接降价打折促销,元旦期间,东营多数楼盘选择搞各种各样的娱乐互动,回馈老客户,而回馈老客户更多的是宣传楼盘,吸引更多新客户。

“元旦期间,我们组织了滑雪活动,已经购房的老业主以及最近到访有购房意向的新客户,每人都可以领取两张滑雪票,免费滑雪。”胜宏荣域售楼处的销售人员告诉记者,组织滑雪活动是一方面是为了回馈老业主,每人发两张票则是希望老业主能带来一些新客户。

据介绍,胜宏荣域的活动除了滑雪,还有将于一月初举行年会,“公司年会将会邀请胜宏荣域的200多名业主参加。”该工作人员介绍,参加这个年会唯一的要求就是,老业主得带着自己的朋友,“与滑雪活动一样,年会也是回馈老客户,吸引新客户。”

记者在采访中了解到,除了年会这一形式,元旦晚会是更多开发商的选择,吸引客户的除了节目和晚会本身,还有开发商明确提出的抽奖及奖品,“不管是晚会还是年会,还是元旦期间直接送礼物,其实都是房企推销自己的手段,回馈老客户是一方面,更重要的是想通过老客户,吸引更多的新客户。”

去年12月房价每平方米降了16元 去库存仍是主要任务

根据中国指数研究院发布的《2015年12月中国房地产指数系统百城价格指数报告》,东营新建住宅样本均价为5462元/平方米,与上个月相比下降了16元/平方米,环比降幅0.29%。在省内纳入统计的城市中,包括东营在内的8个城市,新建住宅均价均出现环比下跌的情况。

此外,根据中指研究院发布的《2015年百城房价盘点》,2015年百城住宅价格累计上涨4.15%。其中,一线城市全年累计涨幅高达17.2%,二三线城市分别下跌0.53%和1.09%,多数三四线城市房价也明显下跌。而根据统计,东营同比降了144元/平方米,降幅2.57%。

“其实这些降价只不过是数字而已,开发商和市民感受都不会太明显,最能带来感官上冲击的是销售情况!”一房企销售负责人王宁(化名)称,对于开发商来说,最“迫在眉睫”的事情是“把房子卖出去!”

业内人士称,对包括东营部分房企在内的多数房企,目前都存在库存压力较大的情况,未来去库存仍是主要任务,“不过以价换量也并非房企首选,毕竟还得考虑综合成本等问题。”

进口旧机电产品新规实施 东营相关企业注意啦

本报2016年1月4日讯(记者 张婧婧 通讯员 张涛) 根据国家质检总局2015年第171号令的规定,《进口旧机电产品检验监督管理办法》将于2016年1月1日正式实行。

新《办法》规定,我国对进口旧机电产品实施清单管理制度,列入《检验监管措施清单》管理措施表一的进口旧机电产品为禁止入境货物,如旧显像管、再生显像管,以及带有以氯氟烃物质为制冷剂和发泡剂的旧家用电器产品;列入《检验监管措施清单》管理措施表二的旧机电产品,在进口前应向指定的检验机构申请装运前检验,检验合格后方可入境;对于进口未列入《检验监管措施清单》的旧机电产品,收收货单位可凭《旧机电产品进口声明》及相关必备材料向口岸检验检疫机构申报。

由于进口旧机电产品存在危险、污染、耗能等隐患,是社会关注的高风险进口商品。随着我国经济的迅猛发展以及吸引国外投资力度的不断加大,我国进口旧机电产品近年逐渐呈上升态势,但进口旧机电产品存在的问题也日益显著。新《办法》的出台,进一步加强和规范了我国进口旧机电产品的检验监管工作。

据了解,全市进口的旧机电产品集中在机械设备和电器电子产品两个方面。其中,2015年全市有3批进口的旧机电产品经检验检疫不合格,货值近200万美元。

45家农场入选市级示范家庭农场

本报1月4日讯(记者 张婧婧) 近日,东营市第二批市级示范性家庭农场名单公布,切实加大对家庭农场的培育扶持力度,推动家庭农场健康发展,对全市现代农业建设发挥引领作用示范作用。

东营区5家,分别是东营区史口瑞丰家庭农场、东营区红荷家庭农场、东营区滨海家庭农场、东营区龙居盛世家庭农场和东营区龙居东明家庭农场;

河口区3家,分别是河口区仙河景华家庭农场、河口区长青村建工家庭农场和河口区新户国锋家庭农场;

广饶县9家,分别是广饶县春田家庭农场、广饶县张守凤家庭农场有限公司、广饶县绿芳家庭农场、广饶县连学家庭农场有限公司、广饶县大码头镇正阳家庭农场、广饶桐岭家庭农场有限公司、广饶县齐民现代化家庭农场、广饶县花官镇草桥北村田园家庭农场和广饶县健友家庭农场有限公司;

垦利县14家,分别是垦利县胜坨镇伟业家庭农场、垦利县黄河口镇心语家庭农场、垦利县胜坨镇郭氏家庭农场、垦利县黄河口镇永顺家庭农场、垦利县胜坨镇清江家庭农场、垦利县垦利街道办三合顺家庭农场、垦利县永安镇金鹰生态家庭农场、垦利县黄河口镇东兴家庭农场、垦利县郝家镇西郊家庭农场、垦利县永安镇秋梅家庭农场、垦利县黄河口镇福林育苗家庭农场、垦利县胜坨镇景亮家庭农场、垦利县永安镇东良家庭农场和垦利县董集镇百荷家庭农场。

利津县14家,利津县盐窝鑫园家庭农场、利津县陈庄汇丰家庭农场、利津县广宇家庭农场、利津县皓月家庭农场、利津县鑫农家庭农场、利津县陈庄瑞东家庭农场、利津县树青家庭农场、利津县陈庄树坤家庭农场、利津县明集乡秀荣家庭农场、利津县林泰家庭农场、利津县陈庄万顺家庭农场、利津县陈庄华农家庭农场和利津县陈庄乐田家庭农场。

猴元素商品销售开始“热身”

线上热度超过线下,春节前达到销售高峰

本报1月4日讯(记者 聂金刚) 虽然距离农历猴年春节还有一个月的时间,但猴元素商品销售已经开始热身,提前抢占传统春节市场。和往年不同,今年人们线上购买的热度远超过线下。线下商超负责人表示,这和目前年轻人的购买习惯有关,等到春节前年货置办高峰期,猴元素商品销售将达到高峰。

4日,记者走访了东营各大商场超市,小商品市场,看到好宜家等小商品市场内已经有了猴元素商品,大嘴猴玩偶、猴年剪纸、猴年福字贴、猴年红包、猴年春联……猴元素商品已经开始抢占传统春节市场。一款“金猴送宝”的毛绒玩具最为畅销,惟妙惟肖的可爱猴子很受欢迎。

和小商品市场不同,各大商场超市目前仍没有猴年主题的布置,猴元素商品也不多见。东城东三路一家商场工作人员介绍,在圣诞、元旦“双旦”促销活动后,商场也将集中精力准备猴年春节的相关活动,“一般会在进入腊月后启动活动。”

“元旦假期销量出现了小幅上涨,不过涨幅不大。”好宜家小商品城一商户介绍,现在年轻人网购太方便了,实体店受网络冲击很大。虽然

小商品市场等地已经有了猴年元素,但大多数商超认为,猴元素商品会在春节前后达到销售高峰期。

和往年相比,今年线上购买的热度明显超过线下。猴元素商品在线下还没有热销的时候,线上销量已是直线飙升,与猴年相关的玩具、首饰、台历、春联等商品已经进入热销状态。

淘宝网等电商网站上,猴年吉祥物毛绒玩具的销量已经过万。大嘴猴、孙悟空、悠嘻猴等形象玩偶,本就是网购商品的爆款。除了传统春节必备的台历、春联等商品,周大福珠宝推出的Q版猴赛雷送福猴黄金吊坠彻底俘获了一众购买者的心,由于造型可爱,价格实惠,销量居高不下。

记者了解到,为了应对线上销售的冲击,摆脱电商压境的困境,很多实体店也在网上开了网店,“网店才起步,订单量还不多。”好宜家小商品城店主张女士说,原先实体店只能单纯地依靠节庆来提升销量,现在她也可以从网上销售,实体店用来让顾客体验。目前,张女士已经提前准备了春联、剪纸等一万余件商品,应对春节销售高峰的到来。



猴元素商品陆续进入春节热销模式。 本报记者 聂金刚 摄