



沪指跌5.9% 险守3500点 两市千股跌停

□记者 张秀玲

本报讯 昨日,早盘沪指大幅低开,盘中暴跌逾8%后探底回升,连续破3700点、3600点、3500点,逼近3400点,再现千股跌停,题材股无一上涨,权重股集体重挫,盘面上一片哀鸿遍野;午后开盘沪指再度回落,保持低位震荡。

截至收盘,创业板报2364.05点,涨12.04点,涨幅0.51%。

板块方面,两市板块普遍跌停,安防服务、信息安全、医疗保健、智能机器、互联网、充电桩、智能交通、智能电视、国产软件、互联网金融等逾20个板块几乎全线跌停。

据中原证券平顶山新华路营业部投资顾

问张艾凡(执业证书编号:S0730614100003)介绍,对于当前市场的持续调整,主流机构认为缘于去杠杆趋势和悲观预期暂难迅速逆转,这也将导致震荡筑底将延续较长时间。目前步入个股分化阶段。随着市场步入筑底期,机构建议投资者可精选优质品种,逐步布局。目前来看,机构普遍认可受益估值优势和“国家背书”的蓝筹股,另外,超跌的成长股龙头、绩优品种等可关注。总体来看,市场短期反弹后还有继续向下寻找年线支撑的可能,但也不排除政府再次出台更为强劲的政策提前结束调整。对中长期而言,诱发本轮牛市的核心因素并未消退,只要政府坚定改革之路,未来A股市场就还有春天。

(股市有风险 投资须谨慎)

CCSC 中原证券

7月8日上证指数、深证成指、两市3只股票情况

	开盘	最高	最低	收盘	涨跌	涨跌幅
上证指数	3467.40	3599.25	3421.53	3507.19	-219.93	-5.90%
深证成指	10870.14	11112.62	10850.38	11040.89	334.71	-2.94%
神马股份	5.99	6.10	5.99	5.99	-0.66	-9.92%
平高电气	停牌					
平煤股份	4.80	5.50	4.80	4.91	-0.42	-7.88%

四千买建业? 电商团购助你圆梦

6月,在平顶山房地产市场稳步上升的形势下,一场寄生于电商房产交易平台购建业·十八城的超级团购活动让整个鹰城楼市都为之震动。这不仅是该交易平台上线以来组织的首次团购,也是鹰城互联网加房企销售模式的首次落地。

由于第一次超级团购的火爆,很多购房者上次团购没有买到心仪房源,应广大购房者要求,该交易平台与建业·十八城再度联手,将在7月开启第二波超级团购。在当前众多利好政策的环绕下,此次团购活动将再一次引爆鹰城,吸引全城目光。

电商团购首次试水引爆全城

随着房地产市场的变化调整,“互联网+”的运营模式正在渗透市场的方方面面。互联网正在对各个领域进行着“大革命”,在此大潮下,一些传统行业也被互联网所改变,或淘汰,或重构,或颠覆,房地产业也不例外。在此趋势下平顶山一家电商房产交易平台与建业·十八城强强联合组织了平顶山第一次互联网加房企团购活动。

“很划算,能以这样的价格买到十八城的房子,除了这样的超级团购,还真很难实现。”家住市区凌云路的张先生通过此次超级团购,买到了建业·十八城的房子,“去年就想在新城区买套房子,一方面新城区是城市发展的方向,另一方面上班也更加方便些。”

张先生告诉笔者,从去年到现在,他一直穿梭于新城区的各个售楼部,房子看了不少,一直没找到合适的,“主要是想买个大一点的,不过预算有限,就一直没出手,这次团购价十分给力,所以果断出手了。”

事实上,自从此次团购消息传出后,就吸引了众多购房者的追捧,当天便吸引了数十组客户报名参与团购。“我们建的十余个团购微信群,都爆满了,人太多了,根本接待不过来。”一名负责人表示。

“建业,3900元/平方米起,电商独家团购。”在接下来的几天,这条信息几乎刷爆了微信朋友圈,不仅购房者纷纷追捧,也引发了众多业内人士的关注。“这次的团购价十分有诚意,一方面是电商给力,一方面也是建业回馈购房者,另外,这种新型的电商团购也将变革鹰城楼市现有的营销模式。”一名开发人士表示。

笔者了解到,超级团购的255套房

源,在6月20日建业·十八城活动开盘那天吸引了500多位购房者,当日劲销222套,许多没买到好房源的购房者后悔不已,这在近两年平顶山楼市低迷的状态下是十分罕见的。

四千再团十八城

基于6月第一次超级团购的火爆,又对互联网加房企新型销售模式的好奇,笔者来到该房产交易平台采访了工作人员李先生。

“一是因为很多购房者上次没有买到心仪房源,应广大购房者要求而启动,二是电商为了回馈购房者,与建业协商,开启第二批团购。”李先生表示,之所以开启第二批超级团购,主要是为了满足购房者的需求。

如何参与超级团购呢?李先生介绍,购房者可以先登录该房产交易平台,免费注册成为会员,会员若参与团购房源,需要首先支付5000元购买一个团购资格卡并签订协议,方有购买建业·十八城的资格,否则不具有享受团购的资格。如果购房者最终没有选择购买建业·十八城团购房源,该房产交易平台将于7至15个工作日内退还订金。

据悉,这次团购的价格是4000元每平方米起,售房部正常的销售均价是每平方米5000元,房源面积从87-155平方米。本次团购时间截止到7月25日,上次团购结束3号楼的房价已涨到每平方米4900元了。

据笔者了解建业·十八城是平顶山首个百万平方米的世界级城市综合体,不管是品牌还是规划、环保、建标、物业、服务、配套等各方面都堪称完美。在如此高质量的楼盘基础上再加上河南省一线购房网企,不但节约了购房者的时间,减少中间环节,更让购房者直连开发商,对项目的动态一目了然。

互联网加速鹰城楼市营销变革

此次该房产交易平台购建业·十八城的超级团购活动和其他楼盘巨大的价格落差,超高性价比优势显而易见。在整体楼市低迷的今天,最大限度降低了购房者置业的门槛,超高性价比也为未来升值留下了巨大的空间,为此笔者对此次团购活动也是怦然心动,意向建业·十八城的购房者千万不要在错过此次千载难逢的好机会。

网络世界虽然是虚拟的,但与我们现代生活息息相关,已经是须臾不可分离。网上、网下已构成现代生活的主旋律,在网络世界创造奇迹,实现现实生活的梦想,已经不是神话和传奇,而是一个不以人的意志为转移的时代潮流与趋势!

房地产销售从线下走到线上,从孤军奋战到联手合作,房地产开发商运用互联网思维颠覆了传统地产营销模式,并实现了开发商、电商、购房者三方共赢。此次该房产交易平台与建业·十八城的二次团购活动必将加速鹰城楼市营销方式变革的脚步。

(石腾飞)



学保险、懂保险、用保险 市保险协会开展保险进社区活动

本报讯 昨日,是“7·8全国保险公众宣传日”。市保险协会组织我市33家保险公司开展“保险进社区活动”,分别走进沁园小区和西苑小区宣传保险知识,受到了社区居民的广泛关注和欢迎。

“你看,那边有表演,我们也去看看。”昨日上午8点多,位于沁园小区门口附近的保险公众宣传日舞台一搭建起来,就吸引了附近居民的目光。歌曲、舞蹈一个个精彩的节目让活动现场一下子热闹起来。

平安人寿平顶山中心支公司一位工作人员说,为了更好地宣传保险知识,他们当天不仅准备了多个表演节目,还组织了有奖问答活动。凡对问题的市民都可以领到一份礼品。笔者看到,新华保险平顶山中心支公司、永安保险平顶山中心支公司等也开展了有奖问答活动(如图)。

“今天走进沁园小区的一共是19家保险公司,虽然今天有些闷热,但是各家公司的现场宣传依然很有特色。”市保险协会有关负责

人说,为了认真贯彻中国保监会确定的“全国保险公众宣传日”活动,进一步扩大保险行业的社会影响,不断提升公众的认知度和关注度,经研究决定在今年的7月举办“全国保险公众宣传日”宣传活动,保险进社区只是其中的一项内容。本次一共有33家保险公司参与保险进社区活动,沁园小区19家,西苑小区14家。在“保险让生活更美好”的大主题下,今年的保险公众宣传日以“一键保险,呵护无限”为年度主题,以“互联网+改革创新”为主线,旨在全面增强社会公众的保险意识。接下来还将围绕这个主题开展一系列丰富多彩的活动,希望通过今年一系列线上、线下的保险公众宣传日活动,倡导全社会了解保险、关注保险,通过宣传活动,积极反映近年来保险业履行社会责任的工作成效,向社会公众展现保险业勇担社会责任的精神风貌,倡导全社会了解保险、关注保险,推动全社会形成“学保险、懂保险、用保险”的新格局。★

(王红梅/文 李英平/图)

采集客户意见 提升服务质量

人保财险倾听客户心声

本报讯 7月8日是全国保险公众宣传日,在这个特殊的日子里,人保财险平顶山分公司安排两路人马,一路参加由市保险协会组织的“保险进社区”活动,另一路则邀请该公司的20多名新老客户代表开展座谈会,听取客户意见,以此来进一步提高服务质量。

在座谈会上,该公司分管客户服务工作的高级主管屈晓临介绍了人保财险今年新推出的服务项目。他说,理赔的速度是衡量客户满意度的一个重要标准。为了提高理赔效率,今年人保财险推出了极速理赔和限时理赔服务,特别是人伤理赔服务。今年该公司

将开展人伤案件全程跟踪服务,争取在最短时间内完成理赔流程,让客户省心放心。同时人保财险还将进一步加强增值服务,让客户享受代理审车、免费检测、洗车等服务。

听完该负责人的介绍后,一位从事运输行业的老客户说,在已经发生的案件中,30%都属于人伤案件,过去人伤理赔案件处理起来特别麻烦,有时甚至会耗时一两月,以后,保险公司将开展小额人伤现场调解,就可能避免案件进入事故科走程序,大大节省客户的时间和精力。★

(王红梅)

