

“翔鹰计划”是军训 “海豚活动”学游泳

# “碧桂园”让孩子度过完美暑假

□记者 王永剑

本报讯 近日，记者从周口碧桂园项目部获悉，为了让“碧桂园”的小业主度过一个精彩而有意义的暑假，传递“碧桂园”给您一个五星级的家的理念，周口碧桂园项目部特在暑假期间开办两个夏令营：“海豚夏令营”免费培训不会游泳的碧桂园项目小业主，“翔鹰计划”免费对小业主进行军事培训。

据悉，为满足不同年龄段的培训需求，“海豚夏令营”游泳培训分为萌芽班（5~10 周岁）、阳光班（10~16 周岁），小业主们可以加入不同班级，以便更好地掌握游泳技能。活动期间将以游泳培训为主线，同步由教练组织开展“小海豚安全畅游之旅”讲座活动、“小海豚歌唱比赛”活动、“小海豚游园会”活动、“小海豚快乐出游赛”活动、“小海豚巧手课堂”等丰富多彩的系列活动及期满结业仪式，势必保证

“海豚夏令营”的小业主在游泳技能方面有所提升。“翔鹰计划”军训培训活动分为少年班（8~12 周岁）、青少年班（12~16 周岁），小业主可以加入不同班级，以便更好地通过军训来磨练自己的品质，培养一个好的生活习惯。活动期间将以军事培训为主线，同步开展“看我军体拳！”活动、“军歌一起唱”活动、“游戏我最棒！”活动等丰富多彩的系列活动。两个精彩的夏令营活动保证了置业我市“碧桂园”的小

业主有个健康充实的暑期生活。

为了保证孩子们在夏令营期间的安全，活动主办方在每个培训点配备多名救护人员，提供季节设备、药品及防暑降温补水的饮水机、桶装水等。活动负责人说，举办活动的目的就是提升孩子的集体荣誉感和团队意识，严肃纪律，提升孩子们的学习兴趣，让孩子拥有健康的体魄。

## 馨莲茗苑现房销售宽人心

□记者 赵世全

本报讯 当前，不少期房仍在充斥着房地产市场，面对一张张户型图、一片片刚打地基的工地，客户动辄就要一下子交几十万元的房款，实在是让人心里忐忑难安。馨莲茗苑实景绽放、现房销售，品质看得见，让您买得放心又省心。

昨日，记者在现场看到，小区的园林绿化已进入最后阶段，宽阔的草坪、开阔大气的中心水域、巧妙布置的建筑小品、精心搭建的花卉廊架，馨莲茗苑的一大批景观正在从效果图转移到现实，建好的幼儿园正待粉刷，项目一期已经交房。社区往西，众多特色

美食，一家接着一家，俨然成了美食一条街，而项目自身配套的 14000 平方米商业街也很快就要开始营业，这一片区域已日渐成熟，浓烈的生活氛围逐渐呈现，成熟的生活配套也将为馨莲茗苑业主们的幸福生活添砖加瓦。住在馨莲茗苑的每一天，都如同置身公园里，这不是宣传册上的花言巧语，一切都已呈现在您的面前。同时，其二期 4 号楼、6 号楼、8 号楼外立面已经呈现，温泉深水井也即将投入使用，您完全不必担心入住后配套不到位的问题。在这里，您可以到现场对房子的建筑质量、室内格局、采光通风等各个方面进行详细了解，不必担心房子的设计、质量等问题，避免购

买期房可能带来的风险，不管是自住还是投资，都能做到心中有数。

据销售部黄经理讲，馨莲茗苑现房二期销售已经开启，“老带新”活动优惠持续奖励中，今天买，今年住！一期清盘钜惠，每套最高优惠 5 万元！她强调，现代人挣钱不易，还是买现房好！买房还是选现房！已经建好的房子，不存在工程建设过程中的风险，也不用担心开发商资金问题，如果资金链断裂，很可能造成烂尾现象，交房将是遥遥无期，挣钱不易，还是买现房好。今天的房地产行业，也是一个资本角逐的行业，比拼融资，比拼速度，风险随之而来，此时买房，现房才是王道。

## 房市趋冷 为何租金却上涨？

7 月份是高校毕业生租房高峰期，对于往届毕业生来说，又是一年续租高峰。去年和朋友在北京师范大学附近分租两居室的小余显得比较“淡定”，她认为，现在楼市不景气，房东不大可能再为房子加价。不料，到了续约期，对方张口就要将租金从去年的每月 4400 元上调至 4800 元，而且表示毫无商量的余地。

小余的情况不是个案，记者走访了北京市近十处地段后发现，虽然这些地方的房价都没有像一年前那样明显地“登台阶”，周边的租房者们却没能分享这份“利好”，续租的价格都涨了 200 元至 400 元不等。原因何在呢？

“其实，我们这个房子当时房租要价就不便宜。”提起租房这件事，做律师的小柴向记者大倒苦水，2012 年 7 月毕业后，她与两名室友搬进了位于车公庄的一套 3 居室。开租时，谈定的价格是每月 5800 元，去年上调到 6000 元，今年 7 月房东表示：“咱们相处得还不错，也不给你们多加，老规矩，就要 6200 元吧。”对于节节高的租金，小柴原本有些想不通，但在和身边朋友交流后，她释然了——小伙伴们花在租房上的钱都是“与年俱增”。

只有住在索家坟的小周得以幸免，原因还是因为她与房东当时签订的是两年的合同，对于去年的这个决定，房东后悔不迭：“我以前没出租过，才没一年一签，你们这回的便宜算是捡着了，谁家租房不涨价？本来今年最少也要找你们多要个两三百的，以后我也只接受一年的合同。”

“最近有不少人想要租房，看了我们的价格后直接就说，房子都降价了，租金怎么还这么贵。但实际上所谓的‘房市趋冷’是今年二三月才开始的事儿，我们店里销售的楼盘去年这个时候也是这个价。”链家地产中介人员小潘告诉记者。

北京市多个房产中介的数据显示，从 2013 年 7 月到今年二三月间，房价呈上

扬态势，然后逐渐下降，但目前房价与去年 7 月基本持平。也就是说，虽然最近几个月房市趋冷，但是拉长到一年这个周期，房价基本持平，这使与房价紧密相关的房租失去下降的动力。

虽然租房者多有怨言，但是记者发现，在涨价攻势下，只要房子的最终价格没超过租客的经济承受能力，在短暂的议价后，他们一般都会接受新定价。用小柴的话说：“再折腾一次又费力又费心，索性接着住吧，多出的钱摊到个人也就百八十块。”

而换房带来的新的中介费也是影响租房者决定的重要因素。在房东“限期回复”压力下，小余 3 天后就签订了每月 4800 元的一年期新合同，她和室友算了这样一笔账：如果维持现在的住房条件和通勤距离，另找新房的话，她们未来的花费也不太可能低于去年的每月 4400 元，如果换房，一年下来，虽然可以节省涨价带来的总共 4800 元成本，但是按照一般的租房条款，她们还要付给中介公司一个月的租费 4400 元作为佣金，搭时间，搭工夫，还有可能找不到理想房源，一加一减，一年却只省掉了 400 元的“毛毛雨”花销，平摊到每个月也不过几十元，并不划算。

“续租的成本在上升，有大环境的影响，也决定于租房市场参与者之间的角色关系。”北京市社会科学院经济研究所副研究员丁军对记者说，房租的上浮和下调与短期之内的房价走势关系不大，虽然今年一季度以来房市趋冷，但是拉长到租约期限的一整年，房价没有发生明显回落，租金自然也不会下降。单就租房的“乙方”，即租房者来说，换房会带来人力与时间成本的消耗，潜在的风险使选择必须慎重。而第三方即中介公司在租房行为中的深度介入，使小额的房租增长与中介费在某种程度上发生了抵消，使租客更不倾向“挪地方”。（据《北京日报》）

## 周口大兴第一城举办首届“大兴杯”乒乓球赛



▲参赛队员精彩挥拍



▲比赛场地



▲一名老年选手在比赛中

7 月 5 日~19 日，我市的乒乓球爱好者可以大显身手了，周口大兴第一城营销中心举办了首届“大兴杯”乒乓球争霸赛。此次参赛的 200 多名选手有上至 70 岁高龄的老人，也有下至七八岁的孩童。男女选手们采用小组循环赛决出名次，优胜选手还能获得千元现金等奖品。

王永剑 摄