

利率优惠难现 购房者心态分化



□本报记者 李京晶

限购解除、限贷松绑、公积金贷款政策松动……一个月以来,种种利好政策已逐步落地,唯有买房人颇为期待的七折利率迟迟未能

兑现。据悉,目前我市多家银行细则已经出台,确定认贷不认房,七折利率却难觅。对此,买卖双方的预期、心态正在发生变化。

采访中,记者发现许多有购房计划的市民对于“房贷收紧”的传言都颇为关心,它就像那只迟

迟没有落地的靴子一样,让人不能安心做决定。

七折利率还没影,有人已经果断出手

9月30日,央行、银监会发文要求银行“认贷不认房”,明确表示首套房贷利率最低可打七折,第一套房贷款还清后再买房仍按首套房贷款政策执行。

近日,邱女士果断出手,在矿工路上一处楼盘订下一套三居室的房子。她说出了自己的考虑:“估计银行的七折利率很悬,不想再等了。我也想过以后房价可能会下降,但什么时候降?能降多少?这些问题谁能说得准。所以想来想去,我觉得还是先把看得见的优惠抓在手里。”

尽管“七折利率”的实施细则仍待明确,但部分购房者的心态开始起了变化。由于过往经验,一些购房者害怕“错失良机”,加快了下单的步伐。

边下单,边期“贷”

国庆节后,周先生在新城区相中了一套90平方米的三居室,虽然已经支付了订金,但是周先生并不急着办理后续的手续,而是想再等等,看看房贷利率有没有放松的可能性。

“新政之后银行都没在利率上打折,所以虽然支付了订金,但还是想等一下银行的政策。”周先生告诉记者,“毕竟房子总价不低,如

果能打折的话还是能省下不少钱。”记者采访了解到,新政出台后,和周先生有着相同想法的市民还有不少。

市区一处楼盘的销售人员任女士说,目前好几处目标客户都在询问银行七折利率的有关事宜,尤其是对于一些刚需购房者,预算少,资金紧张,就想着能省一点是一点。任女士介绍,虽然现在各家银行的房贷新政都基本上落地了,但市场上对于利率优惠仍不死心,希望能在利率上省钱的购房者占了一部分。

有购房者依旧在等“贷”

“听说首套房贷利率要七折了,怎么这么长时间了还没动静呢?”有购房打算的刘先生,在得知房贷政策放宽的消息以后,已经几次“组织”全家去看房,现在基本有了“目标”,可是七折房贷却怎么也等不来。

以现行的五年以上贷款基准利率6.55%计算,如果打七折,就是4.585%。“要是贷款利率真能打七折,我的买房贷款至少可以省十几万呢。”刘先生家人人口多,全家人看中的是一套130平方米的三居室。

“年底前,开发商应该还会有一轮促销吧,要是房贷利率能低些就更好了!”他充满期待又不太确定地说,“反正都等了那么久了,不如再等等看吧。”

年底楼盘优惠多 如何才能更省钱?

□本报记者 李京晶

进入11月,开发商为了年底冲量都铆足了劲,价格战愈演愈烈。抄底价、特价房、全民营销、购房送礼等优惠持续甚至叠加,让购房者眼花缭乱。究竟哪些是实打实地送优惠,哪些纯粹是营销噱头?

优惠五花八门,请打好“组合拳”

经历过“双11”抢购的网友都知道,“双11”购物不仅能享受当天的特惠价,还可以提前领几张门店优惠券,获得更大优惠。买房也一样。除了楼盘在报纸广告和宣传单上主推的最大优惠外,还有一些容易被忽视的优惠。打好“优惠组合拳”,才能最大程度地享受购房优惠。

比如某楼盘推出了多重优惠,优惠的明目众多,一是购买指定户型可以享受88折优惠;二是全民营销,购买客户可享受99折优惠,带客者可以获得0.6%的奖励;三是如果购买特价房可以享受97折优惠。此外,一次性付款还可以享受98折优惠,同时在一个月内付清

全款,签合同还可以享受99折优惠。

记者走访市场发现,目前推出组合优惠的楼盘不在少数。比如华诚·蓝湾新城79-273平方米房源,最高巨惠660元/平方米;推荐朋友购买蓝湾新城房源,最终成交奖励推荐人5000元/套;华诚·蓝湾翠园一期特惠一口价4300元/平方米;感恩回馈每套额外优惠16666元(特价房除外);老业主额外享受5000元现金优惠。

“指定房源一口价5700元/平方米起,特价房买房送地下停车位。还会在不同的节点推出不同的优惠政策。如果运气好,不仅可以享受现有优惠,还可以申请更加优惠的额度。”天河盛世一名置业顾问介绍。

特价房成色几何? 还需现场实探

“没有卖不出的房子,只有卖不出的价格。”这是楼市的至理名言。眼下,不少楼盘均推出了特价房,最大优惠低至85折,这种直接的折扣是购房者最喜欢的优惠方式。

不过,特价房看多了,不少购房者也摸出

了门道。“特价房不能住,大多是‘歪瓜裂枣’,要么地段不好,要么户型不好,要么就是别人挑剩下的‘边角料’。本来原价也不高,打出的特价也就是一种销售噱头而已。”韦先生在8年前曾经从事房地产策划工作,他总结说:“如果买来自住,还是不要买特价房。”

仔细看看当前的特价房源,确实有部分特价房如韦先生所言,属于楼盘的“边角料”,还有部分楼盘只是以“特价房”为噱头,实际上根本没有这么便宜的房子。

此外,看到足够优惠的价格,还不能被喜悦冲昏头脑,现场实探才最重要。“综合分析和实地考察很重要!”业内人士介绍,虽然特价房常被吐槽,但今年楼市竞争压力大,部分楼盘为了冲量,也会推出货真价实的特价房。

因此,买房还得实际查看,避免买到“边角料”的房源,争取淘到货真价实的特价房。



交通银行: 强化客户意见管理, 构建服务提升长效机制

重视“客户意见管理”是交通银行抓服务提升工作的一大特色,也是完善服务链管理的辅助手段,与“组织管理”、“考核管理”并称为交通银行服务提升管理工作的三件法宝。

10月19日,2014年度平顶山市银行业优质服务“达标网点”检查验收工作正在全市16家银行网点紧锣密鼓地开展着。而就在当晚,交通银行平顶山分行营业部自助银行发生的一起自助机具吞卡事件,考验着该行面对突发事件的处理能力。

当晚9时许,王先生来到交通银行平顶山分行营业部自助银行存取款一体机上办理信用卡还款业务,由于设备故障,信用卡留在读卡器中没有退出。王先生十分着急,按动厅内“紧急呼叫按钮”请求后台监控人员给予处理。由于自助设备厂商无法立即赶到现场,当时王先生情绪比较急躁,表示当晚一定要取回卡片,监控室值班人员当即启动预案,联系自助设备管理员李晓欣现场

解决。李晓欣接到电话后20分钟赶到,发现问题比较特殊,供电设备出现故障,便喊来其他同事帮忙,拉来了备用电源,最终使卡片从读卡器中退了出来。王先生十分满意,一再致谢,一场可能发生的投诉因快速反应而得到解决。

“来自客户的投诉、咨询、求助、建议等是客户意见的重要表现形式,我们就是在解决客户意见的过程中让客户体验到交通银行的优质服务。”平顶山分行营业部负责人这样说。交通银行平顶山分行把客户意见管理作为治理妙招,每月召开客户意见分析会议,行领导、机关部门和基层服务人员针对客户意见背后的问题,逐一分析逐一解决,对容易导致客户意见的业务和环节提前制定处理预案,客户意见处理效率大幅提升。开业4年来,该行所辖的两个营业网点实现了服务“零有责投诉”,客户满意度持续提高。(王红梅)

沪港通遇冷 创业板涨23.69点

周三早盘,沪深两市分化,沪跌深涨。沪指早盘低开低走,小幅震荡下跌,午后快速拉升一度翻红,随后回调收绿十字星;深市小幅高开,盘中弱势震荡整理;创业板高开,早盘横盘整理小幅上行,午后涨幅扩大。

沪港通寒潮来袭,单日额度仅仅使用了12%。截至收盘,沪指跌538点,报2450.99点,跌幅0.22%,成交额1671亿元;深成指涨28.48点,报8225.07点,涨幅0.35%,成交额1590亿元;创业板涨23.69点,报1505.55点,涨幅1.60%,成交额330.5亿元。盘面上,互联网、国产软件、网络安全、大数据、文化传媒、电信运营、医药等板块涨幅居前,交通设施、证券、银行、煤炭板块跌幅居前。两市共有27只非ST个股涨停,没有非ST个股跌停,两市成交量连续三日萎缩。

消息面,沪港通成交额继续急缩,两地额度剩余高达93%;证监会副主席表示注册制正在积极推进;首届世界互联网大会19日

开幕,网络基建将成重点投资领域;外媒称中国政府反对下调利率,倾向扩大PSL。

据中原证券平顶山中兴南路营业部投资顾问贺凯歌(执业证书编号S073061120008)介绍,沪指连续跌5日线、10日线,周三以阴十字星报收,技术上看有继续调整的可能。但中长期均线依旧向上加速发散,这使得大盘回调空间被大大压缩。资金从前期爆炒的蓝筹转向中小盘题材股的迹象明显,中小板、创业板经过大跌之后再次迎来机会。建议投资者可以关注自贸区、一路一带、高铁以及年末经常炒作的高送转题材。中长线可以继续关注政策利好的国企改革、信息安全、国防军工、物联网、新能源等股票。(张秀玲)

(股市有风险,投资需谨慎)