

# 警惕“首套房”扩容助长投机

调控政策的改变不可能满足所有人的诉求,也没有办法一步到位,这就需要政府在出台政策时,坚持一个较为清晰的整体目标,既对刚需人群释放积极信号,同时尽可能地挤压投机空间。



评论员观察

最近几天,有传言称央行已经通知四大行,要求放开商品房限贷。虽未得到证实,但已有地方行动起来,福州就正式发文,将购房人还清房贷后再次申请贷款购房的,按首套房认定。

长期以来,楼市调控最主要的两招就是限购和限贷,在40个城市加入限购松绑的队伍之后,限贷政策是否会放开就显得尤为重要了。正因为此,此次有关限贷放开的传闻,以及

个别城市的调整,备受关注。

限贷调整直接影响购房者的购房能力,对那些刚需群体而言,更关系到他们能不能买得起房,以及经济条件提高之后能不能改善居住条件。事实上,“刚需”这个词本身就是随着房地产市场化的进程深入人心的,因为房子对于中国老百姓有着相当特殊的意义。它不光是个长期落脚之地,让人免受搬家之苦,是否拥有自己的房子,更与医疗、教育等社会福利相绑定。传统的安居思想与现代的权利意识交织,把房地产推到了关乎民生的特殊地位。

也正因如此,房地产市场能否健康发展相当重要,每逢调控政策变动或相关消息传出,都会引发超

乎寻常的关注。这样一个特殊的领域,显然不能完全交给市场调节,能否出台满足刚需、抑制投机的调控政策,就成为问题的关键。当然,每一次调控政策的改变都不可能满足所有人的诉求,也没有办法一步到位或是一劳永逸,这就需要政府在出台政策时,坚持一个较为清晰的整体目标,既对刚需人群释放积极信号,同时尽可能地挤压投机空间。

事实上,房地产市场前些年之所以会吸引投机者,“房价只涨不降”的市场预期起到了很重要的作用,因此,遏制投机行为的关键就在于把房价维持在一个相对平稳的状态。从全国70个城市公布的数据来看,今年绝大多数城市的房价相比去年只是略

有下降,小幅的价格波动本身是符合市场规律的,对于遏制投机来说,这也是比较理想的状态。如果地方政府此时“按捺不住”,在向市场释放出积极“救市”的信号同时,无疑也给那些投机者打了一针“强心剂”。

回头再看此次有关“首套房”标准调整的相关动作,有的城市坚持“认房又认贷”,有的改为“认房不认贷”,有的则把是否还清贷款当做唯一标准,由此也引发了不同的解读。地方政府到底向市场释放了怎样的信号,正通过对首套房贷的不同解读反映出来。如果市场看到的只是“房价只涨不降”的信号,恐怕又会引起新一轮上涨,也让企盼楼市走稳的消费者感到恐慌。

## 莫让公益变“功利”

### 公民论坛

王江涛

近日,浙江省浦江县的一项献血加分政策引发了人们的广泛关注。根据当地县卫生局的規定,当事人献血达到4000毫升,6000毫升,8000毫升的,其直系子女参加中考可分别获加1分、2分、3分。不少网友惊叹,已经从拼爹的时代进入拼血的时代了!(9月24日《钱江晚报》)

就此次浙江省浦江县的献血加分政策而言,其出发点显然是奖励并鼓励人们的献血热情,在当前各地血液库存不时偏紧甚至不足的环境下,出发点本没有错,但采取加分的形式以实现目的,其效果恐怕不

会很好。

父母献血、子女加分的奖励政策,给广大父母形成了现实的压力。作为学生的家长,在政策的驱使下,不得不对是否献血、献多少量的血作出考量,这也让无偿献血的公益性大打折扣。在今天小升初的竞争都白热化的情况下,一分可能就相当于成千上万的择校费,因此,上一所好高中的意愿多少会让一些父母为子女“甘洒热血”。而如果血液逐渐演变为可以换取很多物质利益的“硬通货”,那么产生的负面效应可想而知。“公益”变“功利”之后,对功利的追逐和对公益的冷漠恐怕都会扩大,从而产生不良的社会影响。

本版投稿邮箱: qilupinglun@sina.com

### 一语中的

苹果让人佩服,乔布斯可以膜拜,但是千万别迷失了自己。

评论员董碧辉认为,为了馒头打架可以理解,iPhone6引发血案,则不过是黄牛在作祟。仅仅为了可以早几天拿到炫耀一番,就拿钱不当钱地去抢,实在浮躁虚荣得很。

教育应该比市场站得更高,看得更远,不能只俯首帖耳听从“市场指令”。

华中师范大学原校长章开沅认为,教育固然需要适应市场需求并且经过市场调节,但教育并非仅仅服务市场,而应服务整个社会。现今对教育的最大杀伤力,也正是作为市场原始驱动力的利润追逐,包括日益膨胀的个人利益谋求。

追查路面塌陷原因,不能头痛医头,脚痛医脚,“哪儿塌了补哪儿”。

郑州市西三环一路段半年内15次坍塌,引发舆论关注。媒体人魏英杰认为,不是该路段“不给面子”,而是相关部门和施工单位实在“不给力”。调查事故原因,要回溯到道路施工环节,搞清楚其中是否存在工程质量问题,有没有工程腐败现象。

荣宝斋(济南)拍卖有限公司  
Rongbaozhai Linan Auction CO., LTD.

**2014首届拍卖会**  
时间:2014年11月中旬 地点:济南喜来登酒店  
征集热线:0531-55665588  
地址:山东省济南市齐州路西南角广场宝三楼

# 建行住房金融服务圆百姓安居梦

“要买房、到建行”是一个家喻户晓的品牌,自上世纪80年代初中国住房制度改革以来,“要买房、到建行”伴随并支持一代代中国人实现了安居梦想。

## 持续领先的创新优势

### 和完善的产产品体系

建行在国内最早开办住房金融业务,经过近三十年的努力,已形成个人住房贷款为主的自营性产品系列,以公积金为主的委托性住房金融产品系列,并延伸产品服务,创新以住房为抵押的综合消费类贷款产品系列,构成了组合式、多元化的完善产品体系,能够满足客户住房金融领域的全方位、多层次需求。据建行山东省分行相关负责人介绍,仅住房公积金一项,该行就关系到全省370多万公积金缴存职工,受托归集管理近千亿住房资金,惠及57万普通家庭幸福安居梦想!

在创新产品的同时,建行为满足百姓住房金融需求实施的服务创新,也始终保持行业领先。2006年,建行为满足普通百姓住房需求,推出了“青春无忧”递增还款方式等十项服务措施;2007年,为保障购房客户房屋交易资金安全,建行创新推出“房易安”房屋交易资金托管服务;2011年,建行推出互联网“阳光房源”服务……今天,建行的个人住房贷款客户,如果委托还款账户不足,会享受到建行95533“余额不足”电话提示,可有效防止贷款逾期;建行的公积金个人客户,专享公积金龙卡服务,并可通过ATM、电话银行、网上银行、手机银行轻松体验住房公积金“存”、“取”、“查”、

“贷”服务;建行“善融e贷”客户,轻松刷卡即可使用贷款。

### 为百姓安居提供

### 强有力金融支持

住房金融服务是建行心系民生、惠民服务的重要内容。作为国内最早开办个人住房贷款业务和最早承办住房公积金业务的商业银行,建行始终以支持居民自住安居为己任,充分发挥商业性住房金融和房改金融领域的业务优势,大力支持普通百姓购买普通自住住房和保障房的信贷需求,持续跟进民生需求和市场变化,围绕“服务民生、服务大众”不断提升服务水平,成为国内住房金融业务的引领者。

从1988年开办个人住房贷款业务至今,建行山东省分行先后推出了多项针对普通百姓住房金融需求的服务,如为解决普通百姓购房难题,推出了住房贷款多项服务措施;为支持更多家庭购房,不断的丰富贷款偿还方式与还款方法;为了让购房家庭减负,提供公积金贷款金融服务;为了让百姓买到好房,开展优质楼盘放心房评选活动;为保证二手房交易过程中的资金安全,推出了“房易安”交易资金托管服务。

住房公积金是民生大事,与每个人、每个家庭息息相关。作为大型国有控股商业银行,建行牢固树立“支持房改、服务百姓”的理念,致力于为中国百姓提供全面

优质的金融产品和服务。如公积金的查询,以前老百姓只能拿着身份证到柜台查询,后来建行推出了“存折式”的住房公积金专用对账单,之后又升级为公积金龙卡联名卡和金融IC卡,打通了公积金网上银行、电话银行、手机银行、自助银行电子查询渠道,真正实现足不出户,随时随地查询公积金。

### 不断优化的经营模式

### 和丰富的服务渠道

建行一直致力于持续提升服务效率。股改上市以来,建行在业内率先实现了个人住房贷款等核心业务产品的电子化、流程化管理,与美国银行合作,积极推行以个人贷款中心为主体的专业化和集约化的运营模式,同时通过操作流程的标准化和规范化,以及加强评分卡等电子手段的应用,在个人住房贷款客户资料齐全、贷款调查审核完成以后,即可通过评分卡快速审批,采用人工审批的一般不超过5个工作日。

建行始终站在百姓的角度思考如何更好地提供公积金的服务,思考如何将政府对住房资金归集和运作管理与承办银行金融产品紧密结合,充分发挥银行在网络、电子渠道、科技应用等方面的优势,帮助其延伸客户服务触角,全面提升对公积金缴存单位和职工群众的服务效率和服务水平。特别是近两年,建行不断强化自身IT系统建设和科技应用,为政府住房资金管理部门提供一揽子金融服务解决方案,帮助其搭建科技支撑平台,实现住房资金管理的规范化、标准化和流程化,提升管理效率。

随着利用公积金项目贷款支

持保障房建设力度的逐步加大,住房公积金金融服务被赋予更多新的内容。住房金融业务是建行的特色和优势,产品门类齐全,专业经验丰富,服务渠道多元,品牌优势明显,极具自身特色和市场竞争优势。未来,建行将认真贯彻国家住房政策,发挥住房金融品牌效应,扩展住房保障市场金融服务新领域,履行中央金融企业的社会责任,更好地服务中国大众。具体在住房公积金金融服务领域,建行将持续开展产品创新和服务升级,全面提升IT服务支撑能力,为住房资金归集、管理和运用提供全流程金融支持,为各类公积金客户提供专业化、人性化的金融产品和服务。

### 不断提高的管理水平

建行在促进住房金融快速发展的过程中,注重在精细化管理方面下功夫,不断加强内部管理,持续提高风险研究和控制能力。股改以后,以健全规章制度、建立新经营模式、推进新贷款系统上线、应用新业务流程为基础,积极构建经营管理的长效机制。通过多年努力,风险管理能力不断提高,逐步建立起常态化、精细化的风险监控和贷后管理体系,保持了良好的资产质量。近年来,建行在住房金融领域研究推广风险预警平台等先进工具,风险监控能力进一步增强。

凭借着对住房金融市场前景性的认识,建行不断创新产品和服务,优化经营模式,提高管理水平,引领市场理念,并保持领先优势,树立了国内商业银行的

住房金融第一品牌。2005年到2013年,建行个人住房贷款余额从不足1千亿元,在短短不到10年的时间里超越了2万亿元,累计服务客户从500万增长到1700万。建行公积金业务市场份额始终保持在50%以上,受托发放的公积金个人住房贷款余额超越1万亿元。而建行山东分行作为住房公积金制度坚定的支持者、参与者和建设者,始终致力于推动这项具有中国特色的住房制度不断发展完善,帮助更多中国百姓实现住房梦想。20年间,建行山东省分行累计归集住房公积金近1500亿元,累计服务540多万职工,向57余万职工家庭发放公积金个人贷款超过900亿元,为住房公积金制度发展和百姓安居提供了有力的金融支持。

面对新的发展形势,住房金融业务面临新一轮挑战。作为住房金融市场的“老字号”品牌,建行主动适应宏观环境和市场形势的变化,积极调整发展战略,坚持巩固和发挥住房金融传统优势,持续跟进民生需求和市场变化,围绕“服务民生、服务大众”不断提升服务水平,不断加快推进产品创新,业务流程、科技系统和专业团队建设等工作,持续提高经营管理的精细化水平,提升核心竞争力,巩固并提升“最专业住房金融”品牌形象,努力使建行在住房金融领域成为市场和客户的第一选择。没有最好,只有更好。当“要买房到建行”一路高歌,响彻中华大地时,已经迎来60周年华诞的建行正阔步前行,继续为实现千万百姓安居梦想而执著奋进。