

南部宜居新地标

新河湾·魏庄社区首期盛大开盘

10月6日,德州新河湾·魏庄社区首期耀市开盘。红红火火的开盘仪式与人山人海的销售现场交辉相应。开盘当天,新河湾·魏庄社区吸



引了600多名购房者的关注,现场人气爆棚。

开盘现场,德州新河湾房地产开发有限公司为感谢广大购房者的支持和厚爱,推出了一系列的优惠活动,汽车、家电、礼品多多。为配合本次开盘庆典,开发商拿出多套特价房供购房者抢购,大受客户的欢迎。

11点8分,德州新河湾房地产开发有限公司董事长郭玉宽宣布新河湾·魏庄社区正式开盘,并与嘉宾共同完成了此次开盘盛典的启动仪式。震天的鞭炮声不绝于耳,璀璨的礼花晴空绽放,放飞的和平鸽展翅飞翔,无不预示着魏庄社区美好的明天。开盘仪式后,新河湾置业还为各位业主朋友准备了惊喜抽奖环节,汽车、液晶电视、山地车、家用电器……众多奖品让参加本次活动的魏庄业主满载而归。

新河湾·魏庄社区占地面积11万平方米,总建筑面积35万平方米,由21栋高层构成,容积率为2.5,绿化率达到40%以上。由岔河,北侧水库,以及东侧的水域对项目呈半包围之势,形成了三面环水的风水宝地。

新河湾·魏庄社区秉承“为您打造品质生活”的理念,寻求现代主义建筑与现代生活的完美结合,突破旧传统,重视功能和空间尺寸,将自由独立生活理念贯穿于户型设计中。做到精益求精,精雕细作,户型采用通透,大开间,大采光设计,空间使用功能齐全,使每一套都能欣赏到更多的风景,户户均能享受百变生活的乐趣。

据了解,该项目所在的位置交通方便,万达广场、德百大楼、澳德乐、一中、正在兴建的九年制小学及二级甲等医院,太阳湖,生态园环伺



周边,使您居家、购物、休闲娱乐、教育、医疗一步到位。德州新河湾房地产开发有限公司将抓住这次盛大的开盘契机,继续发扬艰苦奋斗、奉献社会的创业精神,坚持现代经营管

理理念,以一流的规划设计、一流的建设质量、一流的配套设施,为您精心打造德州南部生态宜居新城,让魏庄社区成为德州百姓的又一个理想家园。
(贺莹莹)

建行德州分行

“金融知识进万家”宣传月活动取得明显实效

9月份,是“金融知识进万家”宣传活动月,在宣传活动中,建行德州分行突出宣传重点,增强活动实效。除按照银监会的要求,在各网点摆放宣传资料、设立咨询台、设置业务展板,对前来办理业务的客户加强阵地宣传之外,分行还组织员工积极开展流动宣传。组织了义务宣传队,分别深入到居民社区、商铺、专业市场、院校进行金融知识宣传。分行业务人员向社区居民、商户人员、市场经营者发放宣传材料,分别向他们讲解信用卡、贷款

等金融知识,并重点对如何防范金融诈骗、非法集资,保证资金安全进行解释。许多居民说,以前因为不了解金融知识,一些亲戚、朋友、同事或邻居被不法分子诈骗,造成了资金损失,听了建行工作人员的讲解,对金融诈骗的方式以及如何防范有了很多了解。还有很多居民向建行人员索要许多宣传资料,表示要送给自己的邻居和朋友,让他们更多地了解相关的金融知识。宣传月活动期间,建行共发放各类宣传折页、海报37747份。
(建德宣)



建行德州分行工作人员积极走进社区进行业务宣传。

德州万达影城
“十一”黄金周
火爆开业

活动现场。

由亚洲第一院线万达院线投资并运营管理的德州万达电影城,拥有高端的设备、宽敞的大厅,豪华装潢且平民票价,于“十一”黄金周期间正式对外开业迎宾,超宽度18米的德州第一巨幕同时也震撼登场,为德州影迷带来最逼真的电影场景,最震撼的音响效果。

“十一”期间小编到万达影城采访发现,万达影城购票处和会员办理窗口都排起了长队,人气火爆。可见德州市民的观影兴致十分之高。这两天万达影城的火爆,不少影迷朋友都在感叹排队等很久都还没买到票。在此小编提醒大家,想要观影可以关注新浪微博@德州万达影城,也可关注万达影城微信,随时了解最新影讯放映时间。

金秋十月,《独行侠》、《金刚狼2》等巨制影片也陆续抢滩登陆德州万达影城,为您带来世界顶尖的观影体验。



工行德州分行

积极拓展棉花集群市场

近期,工行德州分行针对武城县棉花加工交易集群市场为全省最大的棉花加工市场,客户正值用款旺季,资金需求时限强的经营特点,上下联动,积极拓展营销,进一步提高工作效率。截至日前,已成功营销投放市场内小企业棉花收购加工贷款近4亿元。

一、超前谋划,提前介入调查营销。8月份集中支行公司客户经理对市场内客户提前进行了营销调查摸底。8月下旬,支行召开了市场营销推介会,随

即展开贷前调查、贷款资料搜集、申报等准备工作。

二、上下联动,加大营销帮服力度。9月上旬,分行小企业中心即选派业务骨干进驻支行进行业务帮扶,支行加班、加点,明确进度目标,力保业务及时地申报投放。

三、优先配置,力保贷款及时到位。本着小企业信贷业务优先配置的原则,在信贷资源配置上面优先保障小企业贷款的投放,力保该信贷资金的及时到位。
(宋开峰)

武城农信社

开展“金融知识进万家”

9月30日,武城农信社“金融知识进万家”宣传服务月活动圆满落幕。该活动以“多一份金融了解,多一份财富保障”为主题,通过对群众普及金融常识,切实履行保护消费者权益的社会责任。

9月1日,该社在武城县升平广场举行宣传服务月活动启动仪式。金融知识讲解员向社区居民宣讲基本金融知识和实用防诈骗技巧,并结合金融知识和国

家法律法规逐一为社区居民解答金融诈骗和非法集资问题。同时营业网点配合进行站点宣传,各网点通过张贴宣传海报等方式重点宣传安全用卡、财富保障、反假币、防电信诈骗等内容,并将金融知识送进学校、社区、机关、村庄。下一步,武城农信社将以网点宣传、宣传点宣传等为主要渠道,构建金融知识宣传的长效机制。
(孙灵芝)

今年资金面趋紧又逢季末考核

银行房贷额度普遍吃紧

本报10月7日讯 目前,楼市正处于“金九银十”的黄金季,此时传来多地不少银行停贷的消息,对于今年楼市来说,无疑有着不可忽视的影响。对此,7日记者采访了德州市区几个正在销售的楼盘和多家银行网点了解到,一些银行虽未停贷,但也纷纷取消利率优惠甚至上浮利率,房贷的审批流程也出现了不同程度的延长,银行房贷额度普遍吃紧。

由于各家银行季末考核等因素,业内人士预期,德州房贷

进一步收紧在所难免。事实上,除了临近年底“没钱贷”外,利益选择导致的“不愿贷”也是重要因素。央行每年都会为银行规定贷款额度以及存贷比限制,各个银行再根据自身情况和市场行情规划房贷、中小企业贷款、大企业贷款的资金额度。今年资金面趋紧,吸收存款和同业借款的成本高企,银行必然要将钱用在收益较高的领域,而不是微利的房贷业务。专家表示,银行信贷额度“年初松、年底紧”在业内并不鲜见,

而今年以来房地产贷款增加较快,也加剧了各银行贷款额度的紧张程度。央行数据显示,上半年金融机构新增房地产类贷款1.3万亿元,而2012年全年只增加1.35万亿元。前期贷款“过猛”,无疑导致后期在房贷上“力不从心”。

国有银行一位业务经理告诉记者,“房贷业务净息差较小,而小微企业贷款可以上浮20%-30%,加大这一块的贷款,既提升了资产收益率,又迎合了当前的政策导向。”他举例

说,以一年期贷款基准利率6%计算,上浮20%,为7.2%;下浮8.5折,则为5.1%,一来一去就是两个多点,银行把宝贵的贷款额度用在房贷上并不划算。然而,房贷利率收紧,只能增加“刚需”群体的经济压力。对此,银行决定各自的房贷政策属于市场行为,但国家层面应加强政策引导,要求有实力的银行,在贷款上对于首套房购买者予以政策倾斜,维护这部分“刚需”群体的利益。
(财经记者 孙萌萌)