

主打

济南市房屋电子档案年内将对银行逐步开放

办房贷有望不再开房屋证明

本报8月10日讯(记者 刘婧孜)10日,记者从济南市住房保障和房产管理局召开的新闻发布会获悉,目前,济南市房屋产权登记中心正与多家银行接洽,争取年底前达成一致,对部分银行分级开放房屋电子档案信息,市民办房贷将省去跑路花钱办理房屋证明之苦。

10日,据济南市房屋产权登记中心有关负责人介绍,7月上旬,按照银监会、住建部、人民银行的要求,济南市各家银行在第二套房认贷时开始全面实行“认房又认贷”,买房人被银行要求到济南市房屋产权登记中心申请出具房产证明,不但要跑腿,还要花钱。

上述负责人表示,目前,济南市房屋产权登记中心正在积极与几家银行接触,工商银行、建设银行已到商谈合同的阶段,争取在年底前达成合作共识,对这些银行分级开放电子档案,但会保密房屋位置等个人隐私信息。具体操作上可能会采取网络互联的形式,通过电子密钥,由银行提出申请,房屋产权登记中心反馈。

据介绍,买房人在办理商业个人住房贷款时,如果要认定第二套房的问题,应当查询当事人的个人住房登记信息。查询人持银行出具的查询证明,到经七路88号市房产大厦四楼415档案室,申请相关资料,并开具房屋登记证明。

根据济南市物价局7月9日发布的《关于房屋档案利用收费标准的通知》,房屋电子档案、登记簿查询费为个人每宗次20元、单位每宗次100元。而出具房屋产权及相关资料证明的证明费为个人每份100元、单位每份260元,证明费中包含查询费。一家三口开具有关证明要花费300元左右。



▲银行“认房又认贷”后,到房产中心档案室申请查询的市民大增。

刘婧孜 摄



▶纸质房屋档案在严格的条件下保存。

刘婧孜 摄

头条链接

银行认房又认贷后
开房产证明者大增

本报8月10日讯(记者 刘婧孜)济南市各家银行在认定二套房时全面实行“认房又认贷”,这直接导致到房管部门开具房屋证明的市民骤然增多。

据济南市房屋产权登记中心副主任李呈伟介绍,目前每天为办理二套房房贷而申请出具具有无房屋登记证明的数量有100多份,占市房屋产权登记中心业

务总量近三分之一。据介绍,为银行出具证明只是档案查询工作的一部分,房屋登记信息的服务范围覆盖了整个城市的建设和管理,包括登记发证、交易评估、司法仲裁等多方面。市民购买二手房,在购买之前如要了解这处房产有没有被查封、抵押等限制条件,可以到登记中心查询。

省城百万套房屋已建档
小产权房查不到信息

本报8月10日讯(记者 刘婧孜)10日,记者从济南市住房保障和房产管理局获悉,目前,济南市已登记的100余万套房屋全部建立了登记簿,并扫描形成了电子档案。

据了解,目前,济南市已登记的100余万套房屋全部建立了登记簿,其中80%的房屋是住宅。“电子登记簿等于是房子的‘户

籍’。”据济南市房屋产权登记中心负责人介绍,查询房子的自然状况、产权状况、是否抵押等限制状况等信息,只要输入一个人的身份证等信息,就可以查询出这个人的房产情况。

记者了解到,由于房屋档案系统中只是有登记的房屋的信息,因此小产权房和刚签订购房合同的房子还查不到。

协和学院杯
短消息大赛
齐鲁晚报·山东协和职业技术学院联合主办
电话:0531-88795666 88795777
读者评报专线96706

8月13日 泉城路上看苏宁之四大看点

实力爆发:苏宁泉城路双子旗舰

8月13日,全济南目光聚焦泉城路,一场家电促销大战已经箭在弦上。而本次大战的让利中心,无疑是实力超群的苏宁泉城路双子旗舰店,一场旗舰让利盛宴即将爆发……

文/伊鹏

□优惠实力:

大店才有大优惠

“买家电选大店,大店才有大优惠!”这已经是济南消费者人人皆知的道理。

苏宁泉城路店、泉城路二店作为济南家电卖场的标志旗舰店,一向是济南市民购买家电的首选地。特别是济南家电行业首家自购旗舰店的苏宁泉城路二店,经营面积近2万平方米,与苏宁泉城路店构成了双子旗舰,在泉城路形成了“旗舰群”。泉城路上的两大旗舰对周边中小商圈产生极大的吸聚力,家电消费进一步向泉城路商圈集中和扩容,不仅是消费人群的聚集,更多的是各家厂商让利资源的集中倾斜,加上苏宁自购门店在运营成本上大大降低,可以更多地让利消费者。因此,泉城路苏宁两大旗舰店能得到更多的优惠!

同时,苏宁八一店、洪楼店、北园店、白鹤店、济洛路店、王舍人店、章丘店等十店组成了一个规模空前的泉城苏宁让利群,本周优惠集中爆发!

□品牌实力:

800家电厂商

本周齐聚泉城路苏宁

“好钢用在刀刃上!我们家电厂商,只将大量的促销让利资源,特价机型集中在苏宁泉城路双子旗舰这样的旗舰店上!”济南海尔工贸总经理这样对笔者说到。

本次苏宁泉城路双子旗舰店总庆典,为各大家电厂商找到了一个释放促销资源、大幅提升销售的突破口,800大家电品牌纷纷制定针对苏宁开业的促销活动,鼎力支持苏宁的“旗舰总庆典”!

据悉,惠而浦、海尔、海信、美的、格力、TCL、松下、夏普、索尼、西门子、联想、方太、奥克斯、AO史密斯、诺基亚、摩托罗拉等各大厂商纷纷表示,苏宁泉城路上两大旗舰店的销售优势非常明显,将成为本周济南家电行业的超级盛事,也会是泉城家电市场人气、购买力的集中点,他们将倾注整体促销80%的让利资源,并投入了近10万台的特价机以及上百万促销礼品,都在8月13日苏宁泉城路两大旗舰店全部释放,优惠与让利力



度将震撼全城!烟机、灶具低至4折,手机低至5折,数码、电脑、冰洗低至6折,空调低至6.5折,彩电低至6.5折……

□旗舰实力:
“全体验式”购物
尽享大店之美

山东苏宁电器总经理沈文清向笔者介绍说:“以顾客为中心”是苏宁3C+经营模式核心理念,如何让消费者购物更舒适、方便、科学和满意,是苏宁在研究全新销售模式过程中始终围绕的中心主题。而苏宁在泉城路上的两大旗舰店正是围绕这个中心为消费者

提供个性化的消费需求,帮助消费者快速享受到由3C数字产品带来的快乐生活。”

与普通家电卖场最大不同的是,苏宁泉城路两大旗舰店在产品体验互动专区的面积上进行了较大的扩容,并且该店还将从消费者体验角度出发,采取“全体验式”购物,全真机体验的方式,更加符合消费者的选择习惯。

这种环境不仅包括店面的硬件装修档次,更多地是基于人性化以及智能化的店面设计,这其中包括宽敞整洁的店堂、清晰的智能购物导引系统的设置,根据室温自动进行调节的中央空调系统,明亮而不

失个性的灯光布局,各类配套防火防水防尘设计,最合理的产品布展设计,带有娱乐休闲学习功能的休息区和VIP会员专区的设置等内容。来苏宁泉城路旗舰店,买的不是家电,而是舒心!

□服务实力:

全城领航

源自背后的力量

近几年,随着国内家电行业的越发成熟及产品质量的相对稳定,消费者对于家电的关注焦点,也已从几年前的产品质量、价格转向服务,不再一味地看重产品自

身,而更期待于商家的服务。而对于商家来说,“服务决胜成败”已成为赢得消费者的不二法则。

服务是苏宁的唯一产品,人济七年来,苏宁电器一直致力于为消费者提供至真至诚的阳光服务,让每一位苏宁顾客在购买到高品质低价格的家电产品的同时,能够得到一次精神的享受。据了解,苏宁拥有专业自营的连锁店终端、物流配送中心、售后服务中心以及客服中心,涵盖整个售前、售中以及售后三个阶段,就是为了能够让顾客在购物的不同阶段下都能得到苏宁高品质的服务。

□行业快讯

苏宁发布三年通讯发展攻略
直指20%市场份额

7月28日,苏宁电器在南京成功举办2010中国PC行业发展高峰论坛,明确将包括PC在内的3C产品作为公司未来发展的支柱品类,并制定三年之后PC销售规模将达到350亿元的目标。继苏宁公布电脑品类三年目标后,本周,苏宁公布通讯品类三年发展攻略:未来三年,通讯品类将每年保持100%规模增长,2012年实现销售规模突破4000万台以上,占国内手机20%以上市场份额。

具体措施将包括:实现30%定制包销比例,强化新品

首销平台;三年建设3000个运营商营业厅,成中国最大虚拟运营商;满足各层次需求,做最专业通讯一体化服务商。300万台超低特价机投放启动全国手机节

苏宁电器将在本周联合诺基亚、苹果、三星、索尼爱立信、联想等众多品牌在全国范围启动2010年全国手机节。超过300万台超低特价,3000万话费补贴,30万件手机赠品空投全国各地。各品牌手机降幅将高达40%,其中合资彩屏手机将跌破100元,智能手机将跌破1000元。