

3万元就能在慢城宁海安家

撬动刚需市场房企出新招 “买房送首付”首现烟台

□记者 李园园 报道

fly-liuyuanyuan@163.com

本报10月22日讯 为了更好地撬动刚需市场,由新潮置业开发的“慢城宁海”项目特与本报联合推出“青年置业”计划,只需3万元首付就能把一套精装小户型房买回家。

虽然是传统购房旺季,但9月份烟台一手新房成交出现回落。一家调查公司统计数据显示,10月烟台一手新房的成交也不理想。为了撬动市场,最近一段时间,烟台众多在售项目大幅推出价格优惠。

其中慢城宁海推出的优惠幅度最为引人瞩目:均价25万元/套的房子,按照首次置业首付须三成计算,首付款需要7.5万元,而

如今只需3万元即可。剩下的4.5万元由开发商垫付,购房者只需用房子的5年租用权抵顶。也就是说,购房者买的房子由开发商租用5年,头5年投资风险由开发商承担。5年以后,购房者不仅赚了4.5万元,而且房子还能增值。

据了解,在烟台楼市,低首付已不再新鲜,但这么大方送首付款还是头一回。

慢城宁海总经理吴惠明介绍,慢城宁海的房子不是卖不出去,这次优惠活动是为了迅速回笼资金,提早还银行贷款。项目是把这部分贷款利息让利给购房者,实现双赢。

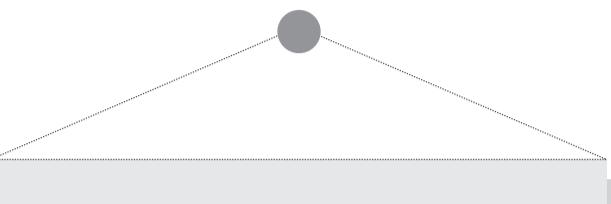
慢城宁海位于高新区以东,地处辛安河、鱼鸟河之间的生态绿地区域,北临海岸万亩黑松林,周边有鱼鸟河公园、生态湿地公

园等3处公园环绕,距离海边约1.5公里。如今,与高新区相连的大桥将要建设,届时贯穿烟台市区的大道畅通,慢城宁海未来价值潜力无限。

业内人士认为,开发商降低首付门槛,帮助购房者获得贷款,这种促销方式对无法凑齐首付款的刚需购房者和部分需要灵活购房的投资者来说,非常具有吸引力。一般出现在市场上的低首付,多为“分期首付”。

像慢城宁海这样的优惠方式在烟台市场不多见,可谓已经让利到最大化。

业内人士认为,今年乃至目前,首次置业的刚需购房群体是成交的中坚力量,慢城宁海大幅让利,是撬动刚需市场的一种有益尝试。



慢城宁海“青年置业”计划

●对于贷款购房客户,首付只需3万元,开发商垫付余下首付,垫付部分以购买房屋5年租用权抵顶。

●购买的小户型房屋由开发商统一精装,包括家具、家电,5年后全精装产权交付,购房者实现拎包入住。

●参与“青年置业”计划的项目,都是现房,产权证立等可办。

●对一次性付款客户,垫付部分可以直接从房款中减免。

重阳节商家表现很“淡定”

相对其他节日,商家鲜见打折促销

□记者 秦雪丽 报道

本报10月22日讯 重阳节来临,不少市民开始为老人准备节日礼物。然而,与七夕、中秋、国庆等节日打折促销的热闹场面不同,面对“老人节”,各大商场“失语”,大都淡然应对,鲜见打折促销。

市民王女士准备给母亲买件衣服作为重阳节礼物,然而逛

了几个商场后,王女士发现,鲜有商场针对重阳节推出促销优惠活动。王女士说,一些老年装尽管打出折扣,但力度远没有国庆期间大。

在振华购物中心老年装卖场,记者看到,卖场内非常平静,没有张贴针对重阳节的促销海报,一些品牌老年装尽管给出折扣,但大都在8折左右。老年服饰一位销售人员介绍,销售情况

和原来相比变化不大。

除了服装,针对老年群体的按摩洗脚盆、保健座椅也鲜见促销现象。在沃尔玛超市,一位销售老年保健用品的张姓工作人员介绍,虽然个别按摩洗脚盆给出了优惠,但这种促销活动也是经常搞的,没有专门针对重阳节制定促销方案。“销量比平时一天也就多上一两台。”

随后,记者又走访了市区家

家悦、壹佰货超市,发现面对重阳节,商家态度都很“淡定”。市区某大型超市一位负责人分析,重阳节吸金力较低是各大商超“淡定”的原因所在,与年轻消费人群不同,老年人对商品的需求较低,且更新换代较慢。

此外,各大商场的老年产品数量并不多,也不是拉动消费的主力,因此大都不愿兴师动众地“搞活动”。

《35万买理财结果一分没赚》追踪>>

光大银行卖理财涉嫌违规

宣传收益总拿存款利率说事

□记者 李娜 报道

liaoxiaomo2008@163.com

本报10月22日讯 “5万起存,收益是活期存款的5倍。”“一年期稳健1号,50万起,历史平均年化收益率6%、8%”……在光大银行的宣传资料以及滚动屏幕上,随处可见对理财产品的推荐。光大银行收益率和存款利率做比较,给市民投资造成误导。

记者调查>>

只提高收益 不提有风险

22日,有市民向记者提供了一份光大银行的理财产品宣传彩页,他说看了本报的报道后有些担心前段时间购买的“阳光理财A+计划”。

这份宣传页上分别介绍了“阳光理财A+计划”和“活期宝”“假日盈”。其中一面这样写着:“保证本金、收益保底、最高年收益13.5%、10万起存。”宣传页上满是金币,红色的箭头上“13.5%”特别醒目。宣传页底部有这样一句话:“在100%保本和保底收益2%的基础上,结构性存款理财通过与各类金融商品表现挂钩,博取超额的回报。”

“上面写着保本还能收益保底,银行的人也说以前几期的收益非常高。”这位市民说,要不是看到报道,他还不知道理财产品也有可能“颗粒无收”,有的产品甚至赔本。“他们说的话哪句可信,哪句不可信呢?”

而在这个宣传页的另一面,活期宝和假日盈的介绍更吸引眼球。活期宝这样介绍:“活期理财,存取两便;5万起存,收益是活期存款的5倍。”假日盈则这样介绍:“10万起存,收益是活期存款的5-8倍。”。这个产品下面还附有一个小案例,一番计算之后得出的结论是,一年下来假日盈比活期利息收益多9984元。

在光大银行解放路支行营业厅的柱子上,记者也看到相类似的理财产品宣传。“光大银行热销理财产品,半年期5万起,预期年化收益率4.7%”“一年期稳健1号,50万起,历史平均年化收益率6%、8%”……不管是宣传页还是滚动屏幕,高收益都放在最醒目的位置,购买理财产品可能存在的风险则很难看到。

业内人士>>

光大银行 涉嫌违规



光大银行大厅内的宣传板上,将理财产品的收益与活期存款收益作比较。记者 李娜 摄

今年,央行连续降息,在存款利率走低的情况下,这种和银行存款作比较的产品,确实让人很心动。那么,这些看起来很美的理财产品是不是和宣传上的一模一样呢?这些都无从知晓。

而且,今年1月1日施行的《商业银行理财产品销售管理办法》第六章第三十五条明确规定:“商业银行不得无条件向客户承诺高于同期存款利率的保证收益率。”第五十一条规定:“销售人员从事理财产品销售活动,应当遵循诚实守信原则。销售人员应当忠实于客户,

以诚实、公正的态度、合法的方式执业,如实告知客户可能影响其利益的重要情况和理财产品风险评级情况。”

银行业业内人士认为,光大银行将理财产品的收益与活期存款收益作比较,而且只提高收益不提有风险,涉嫌违规。中国银行业监督管理委员会强调理财产品销售管理办法,是对投资者的保护,也是对商业银行发展的规范。“这对银行理财产品的销售是一个约束,前提是银行能够按照这个办法执行。如果无视这一‘办法’,是非常危险的。”

○关注广交会

中小企业订单 呈短期化趋势

一期93%企业订单量下降

□通讯员 高鸿翰

□记者 孙芳芳 报道

本报10月22日讯 近日,第112届广交会一期顺利结束,烟台市62家企业350余名代表参展。一期烟台市企业累计成交额7200万美元,下降5.1%。以“金砖四国”为代表的新兴市场客商成交活跃,达成交易额2950余万美元,增长20%;美国市场成交额下降11%;受欧债危机及日本公然挑起“钓鱼岛事件”影响,欧洲及日本市场成交额大幅下滑,下降29%。在一期参展企业中93%的企业订单量下降,其中中小企业订单呈现短期化趋势。

世茂百货举行 宝宝奥运赛

150名宝宝角逐奖牌

□记者 李相澎 报道

本报10月22日讯 21日,由金宝贝国际早教烟台中心举办的“宝宝奥运会”决赛在烟台世茂百货户外广场盛大开赛了。150名宝宝根据发育特点,分七个月龄段角逐各项目的奖牌。

“加油,加油……”当日上午9点30分比赛正式开始,数百名市民围绕赛场两侧不断为宝宝打气助威。在登高灌篮赛的项目中,年龄只有两岁的宝宝左右摇摆着举着篮球,在工作人员指引下,奋力投出一球。憨态可掬的样子引来现场市民阵阵笑声,并有市民纷纷拿出手机拍照留下这珍贵的一幕。

烟台世茂百货市场部经理杨维鹏介绍,“参与、快乐、健康”是本次宝宝奥运会的宗旨,是世茂百货倾情打造的一场全新的儿童比赛活动,让每个宝宝都有展示自己运动潜能的机会,让参赛的每组家庭在赛场上共同洒下了汗水,共同收获了快乐,增进了亲子交流。

据了解,此次宝宝奥运会规模之大为烟台首次,预选赛历时近2个月,各个月龄层的宝宝有近2000名参赛,最终决出150名宝宝进入最终决赛。

参加本次宝宝奥运会最小的宝宝只有3个月大,最大的也不过3岁。