

钱荒来袭,九折房贷难觅

银行贷款额度吃紧,第四季度“能贷到钱就是万幸”

本报8月22日讯(记者 姜宁) 银行的钱荒危机暂时还无法解决,而且最近已经蔓延到了房贷领域。据了解,最近一段时间,除了少数几家银行以外,烟台市大多数商业银行都已开始执行基准房贷利率。

几家商业银行的个人金融部房贷负责人介绍,今年的房贷情

况和往年不同了。“在往年,第三季度各家商业银行都会有9折房贷投放市场,第四季度钱紧的时候才会将房贷提回到基准利率水平,但是今年的情况特殊,因为钱荒,银行贷款额度收紧,第三季度就已基本全是基准利率了,到了第四季度,能到银行贷到钱就是万幸。”一家国有商业银行个金部

曲副经理说。

一般情况下,房地产商和银行谈妥合作后,会约定购房者的房贷利率水平,在这种贷款利率水平不降反升的情况下,房地产商自然就丧失了和银行讨价还价的底气。据了解,从最近开始,除了工商银行最低能打到9折利率和邮储银行最

低能打到8.5折利率以外,其余大多银行利率都回归了基准水平。

“一些银行虽然也标榜能打9折利率,但是没有相关信贷额度,只能提供基准利率,所以也就没有什么优惠了。”业内人士介绍,自上月以来,银行信贷额度一再缩小,房地产商在和

银行谈合作的时候,都不再“奢望”能够拿到折扣价,只求额度充分就行。“现在处于一个卖方市场,需要贷款的人多,而一个支行每周的信贷额度就那几百万元,根本不够分,银行那一点点信贷额度连基准利率的客户都满足不了,根本不需要考虑打折客户。”

中低端葡萄酒成中秋促销主力

200元内的大众型酒品最“受宠”

本报8月22日讯(记者 代曼) “这一款98元的葡萄酒买一送一,送礼很实惠。”中秋临近,酒品市场将迎销售高峰,200元以内的低端葡萄酒成了今秋促销战的急先锋。据了解,受限制三公消费等因素影响,高端酒品市场低迷,为刺激销量,中低端葡萄酒将成为中秋市场的销售主力。在业内人士看来,为抢夺市场,随着中秋临近,葡萄酒的优惠幅度还将加大。

21日,记者走访了振华、沃尔玛等商场,超市以及芝罘区部分酒品专卖店发现,许多酒品已经开始打出“中秋大放送”的促销招牌。“葡萄酒配月饼算中秋节的传统,所以每年中秋节前后,一般会主推葡萄酒。”佳世客酒品专柜工作人员介绍,每年中秋节葡萄酒的销量可能要比春节还多。

在各大酒品专柜,随处可见“买一盒送一盒”、“买一瓶送一瓶”、“购双瓶有好礼”的促销宣传,振华商场葡萄酒专柜工作人员介绍,中秋节期间买葡萄酒多是成双买,所以促销活动中多以双瓶搭配销售。

“可以买这款98元一瓶的,买一送一,要是买礼盒,这款238元的也是买一送一,比较实惠。”振华一酒品专柜工作人员向顾客推荐了几款畅销葡萄酒。这些热销葡萄酒价位多在200元以内。工作人员说:“今年葡萄酒经销商拿来做活动的酒多是中低端的,一般消费者也比较认可这个价位的,所以我们多会向消费者推荐。”

“受限制三公消费影响,上半年高端葡萄酒一直低迷,更加亲民的中低端葡萄酒是市场选择的趋势。”一知名葡萄酒电商网站市场总监王伟涛介绍,今年年初遏制三公消费对葡萄酒市场造成直接冲击。

葡萄酒营销业内人士吴运州介绍,家庭饮用以及婚宴等大众市场是今年葡萄酒销售的重点。



22日晚,一位市民在家家悦超市选购葡萄酒。 本报记者 韩逸 摄

相关新闻

葡萄酒电商抢夺礼品市场

低价进口葡萄酒抢大众餐桌

“中秋礼品区”、“中秋促销专场”、“中秋宴会、婚庆选购区”……21日中午,公司白领王先生打开了几个葡萄酒电商网页,计划从网上选购中秋回家送礼的葡萄酒。“我不是很懂酒,朋友推荐说,网上设置的专区比较多,想买什么场合的酒就到相关的主题专区选,我觉得挺方便。”对于王先生来说,更加实惠的价格也是他选择从网上选购的重要原因。

21日,记者浏览酒美网、品尚红酒等知名葡萄酒电商网站发现,中秋促销大战早已打响,而“满388送388”、“全场一折起”、“你买酒我送礼,购套装酒就送礼盒”等促销宣传

更是吸引眼球。有的品牌葡萄酒还选择和中秋特色商品像月饼、螃蟹等捆绑销售,还提供酒券等礼品形式,促销形式更加灵活。

“电商可以跳过传统酒品多层代理的中间环节,能降低消费者的购买成本。”葡萄酒营销业内人士吴运州提醒,虽然网购红酒有价格优势,方便快捷,但也可能出现有的假冒伪劣产品以低价优势欺骗消费者的情况,消费者网购红酒最好向网店索要酒类流通随附单,“这个单子上记录了酒品规格等信息,可以用来鉴别酒品真假。”

此外,记者注意到,在各大商场的葡萄酒专柜,进口

葡萄酒大都放在明显的展销位置上,“中低端的进口酒价格比本土品牌的葡萄酒还要便宜,顾客日常饮用选择进口酒的越来越多。”杨君是开发区一专营进口酒的负责人,她说,国外葡萄酒生产历史悠久,工艺相对成熟,在成本上要比国内许多品牌还低,“而且进口酒大多分品牌,等级低的比较适合大众消费。”杨君举例说,店内卖的几十元一瓶的进口酒就很受市民欢迎,“中秋节是葡萄酒竞争的主战场,进口葡萄酒在优惠力度上也会加大,对于普通消费者来说,算性价比比较高的选择。”

本报记者 代曼

金价暂时回升

金条仍少人问津

本报记者 姜宁

近日,在连续几天的大涨之后,国际黄金价格终于徘徊到了1380美元每盎司左右,达到了两个月来的最高水平。虽然金价已经暂时回升,中秋旺季将至,但金条销售依然冷清异常。

“往年的中秋节前后都是金条销售的旺季,可今年的销量连往年的一半都不到。没办法,只能通过去县市区搞展销,但是县市区的市场也未必能打得开。”南大街一家大型国有商业银行的个人金融部工作人员陈晶说。

此类销售量同比下降的情况,在另外几家国有商业银行也存在。一些股份制商业银行最近一段时间的金条销量甚至几乎为零。

据了解,以往中秋节期间,金条的销售情况非常热闹,国有商业银行通常一个月会卖到100公斤以上,但是今年由于节俭风和黄金价格一直摇摆不定,买金送礼的人少了,炒金的人更是少之又少。

前一段时间,面对黄金价格的颓势,商业银行想出了用促销黄金金银币的方式来刺激整个黄金市场的销量,但是最近一段时间,黄金金银币的销量也降了下来。“在烟台的黄金市场上,市民还是总会拿金银币的价格和金条的价格对比,总觉得金银币价格太虚也太贵,所以不怎么认同这种产品。”陈晶说。

相比商业银行金条业务的萧条,南大街几家金店的生意还算可以,还有一些金饰品的买家,不过他们并不是为了囤积,而是为了在中秋节、国庆节婚礼时佩戴。“基本都是刚需为主,现在买金饰品已经没有以前那样疯狂了,不过今年的销量比往年确实降了些,推出新产品的热情也不足了。”一家金店的销售人员说。

农行代理新款货币基金来袭

认购起点仅100元,销售时间:8月21日-9月3日

近期小额理财释放出的大能量让众多理财机构刮目相看。而随着这条“小鲈鱼”持续搅动市场,基金公司也纷纷推出低申购门槛的基金产品。近日,光大保德信基金公司旗下第二只货币基金——光大保德信现金宝货币基金正式发行,认购起点仅100元,投资者可前往中国农业银行进行认购。值得关注的是,进入下半年,市场资金面整体紧张的局面并未根本改观,WIND数据显示,截至8月8日,货币基金平均7日年化

收益率达3.9%。相比银行活期存款0.35%的利率,当前货币基金的收益率更具号召力。

新推出的光大保德信现金宝投资范围与市场上已成立的大多数货币基金类似,主要投资于低风险的短期金融工具,安全性高。货币基金产品费率超低,认、申购、赎回都免费,降低了交易成本,且基金分红免收企业所得税。同时,作为现金类管理工具,光大保德信现金宝流动性强于大部分理财产品,并且可以与

光大保德信基金旗下其他基金进行转换。当股、债两市出现明显上涨行情时,投资者可以将其转换为其他类型基金,便于投资者把握市场机会,提升资金使用效率。

此次发行的光大保德信现金宝购买起点仅100元,将满足市场上各类分散的小额闲钱理财需求。而光大保德信基金在固定收益投资领域积累了丰富的经验,投资能力突出,也为该只新产品未来业绩表现提供坚实的保障。目前公司旗下管理

着两只债券基金、三只短期理财债基和一只货币基金。WIND数据显示,截至2013年8月8日,光大保德信增利收益A最近3年总回报达20.25%,在同类68只产品中排名第一。凭借稳健的业绩,光大保德信增利收益债基分别获2012年度《中国证券报》“3年期债券型金牛基金”和《上海证券报》“金基金·债券基金3年期奖”。

详情请拨打客服电话95599,或查询农行网站www.abchina.com。

