

# 烟台楼市频现“零首付”

## 业内:宣传噱头而已,意在吸引客户关注度,没几个真正做到

本报3月31日讯(记者 李园园) 近期,杭州等多个城市相继出现楼盘降价的现象,虽然这股降价风还不至于吹到烟台,但是,受市场观望情绪浓重等因素影响,“零首付”等开发商垫付首付款的营销策略,又频频出现于烟台房地产市场。

近日,位于福山区核心地段的澳城苑重磅出击,加推“零首付、再惠150元/平方米”的“楼王”。据该项目一销售顾问介绍,“零首付”只有一栋楼的

房源可以享受,就是项目主推的“楼王”,户型在48-110平方米之间,选房时需要交5万元定金,到来年或年底交房的时候,去除当初交的5万元定金,再把剩余的首付款给开发商,购房者需和开发商签个借款协议。“其实就是开发商先垫部分首付,不会向购房者要一分利息。”

记者粗略算了一下,该项目的房价大致在30万-70万元之间,三成首付的区间在9万-21万

元之间。一般购置80-90平方米房子的多一些,首付款在15万元左右。而购房者需要交5万元选房款,这样一来,对大多数购房者来说,实际上是交了一成首付。

位于高新区的祥隆理想城则打出“首付1万元”的宣传策略。据该楼盘销售顾问介绍,现在购房可参加1万元的“首付”活动。1万元相当于购房定金,到时候购房者需要和开发商签订一个借款合同,到时候按揭

贷款时,三成首付全部由开发商来垫付。购房者只需要在两年内把三成首付款还给开发商就行,一年还一半,没有利息。不享受“首付”1万元的客户,可享受一次性9.7折,分期9.8折,按揭9.9折的优惠。享受“首付”1万元的客户,就不享受其他所有优惠。

此外,还有两三家开发商也打出了“零首付”、“低首付”的营销策略。

“开发商所谓的‘零首付’、

‘低首付’,只是宣传噱头罢了,就是为了吸引客户的关注度。”烟台地产圈一人士说,没有几个开发商真的能做到“零首付”,首付多是在一成以上。而那种“首付交1万元”的情况,表面上看确实是开发商垫付全部首付,但购房者不可能一点积蓄没有就买房,在这种享受1万元首付款没有优惠,全款、按揭等有优惠的情况下,购房者往往会选择享受按揭优惠,而弃选1万元“首付”优惠。

头条纵深

## “低首付”实际是将风险抛给了银行

### 大银行对开发商垫付说不

本报记者 李园园

按照国家相关房贷政策规定,目前第一套购房首付不能低于三成。而烟台市场上出现的“零首付”、“低首付”现象,在银行看来,会带来很大风险。据了解,目前烟台区域内的大型银行对此控制得非常严格,“不会和这样的开发商合作。”

记者从各个推出“零首付”、“低首付”的楼盘了解到,想要享受这种优惠,需要在指

定的银行按揭贷款,而这指定的银行基本是中小型银行。而国有大型银行针对开发商的这一做法,把控得非常严格。

“我们不会和这样的开发商合作。”烟台一大型银行的工作人员说,开发商推出“零首付”、“低首付”等促销手段,银行需要承担很大风险,因为这些购房者连首付款都交不起,就更谈不上还贷能力。“在我们合作的开发商中,只要发现这样做的,我们会直接中断合

作。”

一国有银行负责房贷业务的工作人员说,开发商为购房者垫全部或部分首付款,实际上变相降低了银行对贷款者的资格审核门槛,让银行把钱贷给那些不够条件向银行贷款的客户,从而把一些按揭还款能力较弱的人吸引入市。一旦房价下跌,银行将面临巨大风险。

该负责人举例,假如买一套100万元的房子,业主首付三成向银行贷款七成,那么银行

就会对业主是否具备70万元本金加利息的还贷能力作出评估,一旦购房者出现断供,银行起码有套价值70万元的房子在手里,不至于出现特别大的风险。如果购房者只付一成首付,那么他事实上面临90万元本金的还贷压力,超过了银行对他评估的70万元还贷能力,开发商降低的首付价差就成为银行的风险。“一旦房价下跌,购房者断供,银行面临的风险不言而喻。”

## 部分快捷酒店 趁清明小幅涨价

本报3月31日讯(记者 李静)

清明假期将至,不少市民开始为出游做打算。31日,记者走访烟台部分快捷酒店发现,大部分快捷酒店清明期间房价将上调,根据房型不同,上涨幅度在10-30元之间。酒店人员介绍,根据往年经验,清明期间客流量预计上涨两到三成,一般提前一两天预定的人较多。

据记者了解,汉庭快捷酒店南大街店双人房房价199元,清明期间上调10元;根据房型不同,锦江之星南大街店清明期间价格会上调20-30元不等;如家快捷酒店南大街中心广场店标准双人房目前价格为179元,清明期间将上调至239元。

一酒店工作人员介绍,按照往年经验,清明期间的客流量会比平时增加两到三成,不会像“五一”、“十一”那样出现大幅度上涨,一般酒店调价幅度不大。

## 烟台保险业掀起 银保渠道争夺战

本报3月31日讯(记者 姜宁)

从4月1日开始,银行渠道代理保险产品的新规开始实行,伴随着“每个银行网点的合作保险公司不得超过3家”等新条例的出台,烟台各家保险公司对业务渠道的争夺愈发激烈了起来。

“其实从年初就开始布局银保新业务了,从省分公司也来了相关领导接手这块银保业务,包括减少理财类险种的销售份额,增加保障类险种销售份额等都在同步实施。”烟台一家外资保险公司负责人说。

此外,新规中的“每个银行网点的合作保险公司不得超过3家”,将加剧各家公司的竞争。“工农中建四大行都已经有了自己的兄弟单位保险公司,银行肯定会优先照顾他们;其次,一些大的保险公司在银行业务上依然强势,银行也不愿失去这一块巨大的市场份额,所以像我们这类中小保险公司就会加倍竞争来获取银行的青睐。”烟台一保险业内人士说。

## 头刀露天韭菜上市 价格仅为去年一半

### 商贩:气温高韭菜长得快,供货量大增

本报3月31日讯(记者 李静) 随着气温回升,露天韭菜逐渐上市。近日,记者走访市场发现,今年的头刀露天韭菜每斤售价在1.25-2元之间,是去年同期价格的一半。据了解,今年春天气温回升快,韭菜生长快,供货量比较大,导致价格下降。

露天韭菜上市,吸引不少市民抢着尝“鲜”。30日,在红利市场,不少蔬菜商贩都在摊位前摆着“头刀韭菜”之类的牌子,每斤售价一般是1.5元一斤,好一点的卖2元,还有2.5元两斤。商贩介绍,所谓“头刀韭菜”,指的是春天新长出的

第一茬韭菜,这茬韭菜叶长而宽,色泽光亮,新鲜多汁,很多人都喜欢吃。

“今年的韭菜价格便宜,是去年的一半。去年露天的头刀韭菜卖3块多一斤。”红利市场蔬菜商贩张岩启说,“像我今天卖的,好的1块5一斤,差点的2块5两斤。”

王艳做了多年蔬菜生意,说起今年露天韭菜为什么这么便宜,她介绍,按照她多年经验,正常春天气温回升得没有今年这么快,韭菜长得也比较慢,而今年头刀韭菜上市早,长得也快,短时间内韭菜供货量大增,导致价格下降。

▶30日,在红利市场,商贩张岩启的头刀韭菜卖到2.5元两斤。他说,去年这个时候,头刀露天韭菜可以卖到3元一斤。

本报记者 李静 摄



## 多功能商用MPV东风御风闪耀登陆烟威地区

2012年6月,东风汽车公司推出全新品牌——东风御风,共推出包括短轴、中轴、长轴在内的覆盖物流用车、多功能用车、载客用车、校车、警用车、医疗车、房车等领域车型,满足不同用户需求。

东风御风采用雷诺-日产ZD30发动机,连续3届获得中国国际商用车大赛唯一的“节油发动机奖”,排量达3.0L,最大扭矩达到350N·m,最大输

出功率110KW,发动机有IMMO智能防盗系统;同步装配韩国现代WIA原装全铝6挡变速箱,整车最高时速可达150Km/h以上;整车前置前驱设计,标配德国大陆公司生产的ABS+EBD。

东风御风采用的低油耗ZD30发动机+进口现代全铝6挡变速箱+优化匹配传动系统+轻量化设计,使得御风拥有出众的燃油经济性,等速油耗

6.4L/100Km,比一般车型油耗低6-10%。东风御风车内净空高度达到1750mm、1950mm;短轴中顶内部空间最大为8.11立方米,长轴高顶最大内部空间13.80立方米,1505×1090mm大尺寸侧滑门设计,金属防滑蹬车踏板,地板离地高度仅550mm,上下车、货物进出更加便利。

经销商:烟台市嘉行汽车销售有限公司。



2014春季车展 齐鲁晚报 推荐车型