



商品房限购令
蔓延二三线城市

本报讯 近日,住建部已经要求 2010 年年末房价上涨幅度较大的一些城市出台限购令细则,部分开发商已提前获悉这一消息。据透露,一位副部级官员在 1 月中旬的内部会议上明确表示将向地方官员施压,“不限购,就约谈”。

目前,这一调控方式已迅速在二三线城市蔓延开来,郑州、太原、武汉、昆明刚刚出台其限购令细则,而紧随其后已明确将要出台限购细则的地区还有青岛与济南,以及陕西、广西的部分城市。

在此之前,已经有两轮城市执行限购令的高潮。2010 年 4 月北京率先执行限购政策,之后五个月,上海、天津等 16 个城市相继执行。

知情人士透露,上述住建部副部级官员是在 1 月中旬的某次会议上传递出扩大限购令名单的消息,并称在一周之内便能看到效果。

与 2010 年出台限购政策的首批 16 个城市不同,新一批的限购城市均属于二三线城市,这些城市正是 2010 年 12 月份全国楼市成交量大幅攀升导致房价新一轮反弹的主角。

根据国家统计局发布的报表,2010 年 12 月份一个月的销售额便占到了全年的 20.9%,对于一向是房地产销售淡季的 12 月份来说,这几乎等于一个奇迹。华远集团总裁任志强将新写成的一篇博文文章标题命名为《疯狂的十二月》,这或许是业内人士对市场走势的共同感受。二三线城市无疑在这次楼市复苏中扮演着主要角色。中国指数研究院发布的百城价格指数报告上,位列 12 月份房价涨幅榜前列的均为二三线城市。

(据《重庆晚报》)

《融金周刊》
理事单位

邮储银行临沂市分行
农业银行临沂分行
中国银行临沂分行
建设银行临沂分行
临商银行
浦发银行临沂分行
招商银行临沂分行
国泰君安证券临沂营业部
(排名不分先后)

编辑:魏玉娜 组版:朱雪天

首套房贷 8.5 折将成“过去时”

银行:暂时仍执行优惠利率 但取消“为时不远了”



春节将近,与春运买票难相比,广大市民还面临一个更难的困局,那就是春节买房“难上加难”。这段时间,想买房子的市民似乎都关注到了一个消息:全国不少地方银行取消了首套房贷优惠利率,甚至出现停贷现象。

那么,临沂的情况如何呢?20 日、21 日,记者走访了临沂工行、农行、建行、中行、浦发银行、招商银行等多家银行,其相关负责人均表示,目前还未接到上级行关于“首套房 8.5 折优惠利率取消”的通知,但是,他们也表示,首套房贷利率上调为时不远了,首套房贷 8.5 折优惠利率正在成为“过去时”。

购房者:
担心享受不到优惠利率

“房贷迟迟没有批下来,估计 8.5 折首套房贷利率优惠是享受不到了。”正在等待房贷发



今日做客嘉宾

中国银行临沂分行
党委书记、行长 赵勇

放的陈小姐十分焦虑,“最近看新闻,了解到目前全国很多地方银行取消了房贷 8.5 折优惠利率,我真担心前段时间签约购买的首套房享受不到优惠利率。”

像陈小姐一样,目前很多购房者非常关心首套房贷优惠利率问题。记者了解到,1 月份以来,许多商业银行出现房贷额度紧张、贷款申请审批难的问题。取消房贷优惠利率、通过提高利率手段控制房贷似乎顺理成章。

银行:
取消“为时不远了”

针对广大购房者关心的房贷优惠利率问题,20 日、21 日,记者走访了临沂工行、农行、建行、中行、浦发银行、招商银行等多家银行,各大银行的相关负责人均表示,目前优质客户仍然能够享受首套房优惠利率,但是,他们同时表示,首套房贷优惠利率取消应该很快了。

那么首套房贷优惠利率取消后,将执行什么标准呢?“首套房贷实行基准利率,乃至上浮 10%,将成为可能。”临沂一银行的相关负责人表示。

有业内人士指出,在信贷资金趋紧的背景下,银行要追求更



大的利润空间,不可能继续执行 8.5 折优惠,银行具有提高利率的冲动和操作空间,首套房贷优惠利率取消的趋势很快将蔓延到临沂。

算账:
利率优惠取消等同“被加息”4 次

对于购房者来说,取消利率优惠无疑大大增加购房成本。如以利率 8.5 折上调至基准利率计算,购房者相当于被加息 4 次。

去年两次加息后,5 年期以上贷款基准利率上调至 6.14%。如首套房贷可享 8.5 折,那么贷

贷款余额达到 140 亿元,较年初新增 13.5 亿元,当年信贷投放累计达到 151 亿元,重点支持了临沂骨干企业的经营发展。

存款余额超 158 亿元

为有效解决 2010 年贷存比瓶颈制约因素,中行临沂分行进一步加大存款营销力度,通过在全行加快推进员工服务技能培训、客户分层管理和渠道流程优化等工作,有效调动了全行员工营销存款的积极性和主动性,本外币各项存款取得快速发展。年末各项存款余额达到 158.1 亿元,较年初新增 32.26 亿元,增幅达到 25.62%。

开立首个人民币 NRA 账户

中行临沂分行根据我市不同行业的特点,针对其不同的产品服务需求,积极向上级行争取相关产品政策,不断在金融产品上推陈出新,在服务流程上更新完

善,进一步提升对全市的金融服务水平。如针对外贸进出口客户,率先推出了跨境贸易人民币结算业务;按照结算特点,推出首笔“融货达”、“出口双保理”业务,开立全市首个人民币 NRA 账户;根据广大经营业主实际的潜在金融需求,推出了“中银创富约有约”系列活动等等。

3 年引进 200 余名大学生

为提升员工综合素质和专业能力,中行临沂分行成立了职工夜校,选聘业务骨干担任教师,定期考试,以锻造高素质的经营管理队伍。加大对新员工的招聘力度,近 3 年通过校园招聘累计引进大学生 200 余人,员工队伍结构不断得到优化,同时对 35 岁以下大学生实行“人才库”管理,进一步提升了青年员工的业务素质和道德修养,提高了干事创业的积极性和主动性。

生肖金银币成宠儿

文化收藏性礼品兔年走俏

本报讯 随着时代的发展进步,送礼的学问也越来越深。如何送得不落俗套,如何送的有新意,送得皆大欢喜变得极其重要。兔年将至,记者了解到,除了往年的传统礼品,生肖金银币作为收藏品逐渐成为礼品中的新宠儿。

在君发礼品有限公司,记者看到有兔子形象的生肖吊牌、金银币以及整只兔子为造型的摆件琳琅满目,营造出浓郁的兔年气氛。生肖兔专柜面前引来了不少顾客驻足,“今年是女儿的本命年,我打算买一套生肖兔银币送给她做礼物”,前来购买礼品的宋女士告诉记者。

记者发现,人们对礼品的认识相对于以往发生了很大不同,对礼品的采

购正在向“健康礼品,增值礼品,文化礼品”转变。通过购买具有收藏价值的礼品,一方面能表达浓浓的情谊和关怀,另一方面还具备增值潜力,在人们生活品质不断提高的今天,文化收藏性礼品已经成为一种趋势。

据君发礼品有限公司相关负责人介绍,随着生活水平的提高,市民购买节日礼品、单位发放员工福利都在发生潜移默化的改变。不一定贵的就是好的,是否具有收藏价值已经成为送礼要考虑的重要因素。钱币邮票增值速度几乎每年以 30% 的速度在升值,尤其是第三套人民币以及第四套人民币,目前升值空间最大的就是第四套人民币。

另外在文化产业中,具有代表性的邮票更是在今年气贯长虹,倍受消费者欢迎。据相关政策了解,目前邮票市场被国家称之为中国财富的一块洼地,大量的热钱正在注入,可见邮票市场潜力无限,许多消费者亦是顺势而为,争相购买,一面为保值增值,一面为收藏历史。

当然,邮票、钱币是否具有收藏价值,关键要看品相,全好品和九成新的票,价格悬殊也非常大,品相低的本身就失去了收藏的价值,钱币经过水洗、熨烫、修边这些细活加工后,成色看起来也会好很多,但是没有收藏价值。君发礼品有限公司相关负责人提醒广大市民到正规店铺购买。(专刊记者 孙芳玉)

有梦想的你/请加入我们续写人生传奇

劲霸男装

中国商务休闲男装

第一价值品牌

新店即将启幕

现高薪诚聘各岗位人才

- 店长一名、收银员三名
- 导购一名、导购三名

联系电话: 13355904000

荣华大酒店欧洲馆因品牌调整

所有服饰 20 元起 一次性特卖

品种有: 皮衣、尼克服 (水貂内胆)、西服、棉衣、茄克、毛衣、衬衣、皮鞋、皮包、腰带、眼镜、T 恤、裤子等系列产品

电话: 8967080 地址: 新华路 121 号