

看起来很美 办起来很难

昨天快报刊登《老房贷申请7折利率门槛多多》报道后,很多市民都到自己的贷款银行去咨询究竟能否享受7折利率优惠,这两天几乎各家银行都迎来了汹涌的申请客流。不过,对于各家银行设置的不同门槛,很多市民都提出了质疑。

火爆

现在申请已经被 排到二三月办理

记者昨日从南京各家银行获悉,自从1月4日上班后,各银行的房贷部门都迎来了汹涌的客户流量,几乎都是来咨询老房贷是否能打7折的,很多着急的客户已经带着身份证、贷款合同等资料来申请享受7折利率优惠。

“这两天电话被打爆了,不夸张地说连个上厕所的时间都没有,全是客户咨询7折优惠的。一天下来,嗓子都哑了。”一家国有银行的房贷客户经理告诉记者,在4日、5日这两天时间里,他已经收到了300多件客户申请,数量相当大。

这两天几乎所有的银行房贷经理都忙得不歇,很多到银行来填申请表的客户已经排起了长队,甚至有的客户这两天去申请,已经被排到2、3月份才能办理。市民严先生称,昨天他到建行去申请7折利率优惠,结果因为人太多,银行不得不排号办理,自己已经被排到2、3月份才能办理。

一位银行负责人称,这两天,也有一些客户是来“威胁”银行的:“如果你们不给我7折利率,那我的亲戚朋友就都不到你们银行来办房贷,我的贷款也要转走。”



■名词解释

存量房贷

所谓存量房贷,就是指2008年10月27日房贷新政策出台前发放的个人住房贷款中尚未还清的部分。

去年10月份央行宣布,自2008年10月27日起,将商业性个人住房贷款利率的下限由贷款基准利率的0.85倍变为0.7倍。加上去年9月份以来连续5次降息,对于优质房贷客户而言,今年起5年以上住房商业贷款最优惠利率可由去年的6.655%下调为4.158%。

CFP图

张裕葡萄酒鉴赏:时尚与礼仪

1.美酒时尚:做个品酒师

法国文学家第·塞德松曾说过:“葡萄酒和音乐、艺术一样它并不是用来喝的,而是用来欣赏和品味的。”

品鉴葡萄酒一般分三个步骤,即所谓“一观其色,二嗅其香,三尝其味”。

观色:把酒倒入透明葡萄酒杯中,举至齐眼高观察酒体颜色与澄清晰度,新酒要比陈酒有光泽。

闻香:将酒杯轻轻旋转,使杯内酒沿杯壁旋转。优质干白葡萄酒是清香宜人的果香;优质红葡萄酒表现为果香和陈酿香。

品味:含10ML左右的葡萄酒在口中,轻吸一口气,再将气从鼻腔呼出,最后让酒轻轻滑入喉咙,品其余韵。一杯好的葡萄酒,应该是酸度、甜度及单宁的强度结合均匀,这才有平衡感。

回味:将余味以及它带来的乐趣综合起来,可用来形容该酒的品质。这种完美品质有时也反映该酒的陈酿程度。

2.葡萄酒的外观分析:

葡萄酒的颜色主要有宝石红、深紫红、砖红、棕红色、黑红等,新葡萄酒的颜色通常为紫红色,在葡萄酒的成熟过程中,丹宁逐渐与游离花色苷等结合,而带有黄色色调,砖红或瓦红为成年红葡萄酒特有的颜色,而棕红色则为在瓶内陈酿10年以上的红葡萄酒颜色。

白葡萄酒有无色、禾秆黄、黄绿色、金黄色、琥珀色等,颜色与品种和陈酿的时间有关,一般来说,新鲜白葡萄酒颜色带点淡绿色,陈酿的时间越长颜色越深。

转动酒杯时,酒杯的内壁

上形成的无色酒柱称酒泪或酒腿。挂杯的形成是由于水和酒精的表面张力以及葡萄酒的粘滞性,甘油、酒精、还原糖等含量越高酒柱就越多,消失的速度就越慢。

透过杯子应该看到酒液在亮光下透明晶莹,若失去光泽或浑浊,则有可能是氧化或已受细菌感染,少量色素和酒石沉淀不影响饮用。

3.葡萄酒的香气分析

葡萄酒的香气分析分为三个步骤,第一次闻香只在酒杯中倒入1/3容量的葡萄酒,将鼻孔靠近杯口闻香,一般第一次闻到的气味很淡,香气主要为扩散性的果类实香味。第二次闻香时将酒杯轻轻摇动,使葡萄酒呈圆周运动,促使挥发性弱的物质释放,香气浓郁和优雅。

第三次闻香结合品尝进行,先取一口葡萄酒,然后用舌头搅动几下,让酒与舌面充分接触,并让味道在口中慢慢扩散开。接着嘴唇微张,轻吸一口气,让酒香充盈口腔,稍为屏气,再将气自鼻腔呼出,感觉到酒香充盈鼻腔。最后让酒液轻轻滑入喉咙,鉴别饮用后的余味。一般来讲好葡萄酒的香气是优雅、浓郁和纯净的,而不良品质的葡萄酒则香气粗糙、低劣、疲软和失调的,甚至有些葡萄酒还出现不良的氧化和还原味。

4.葡萄酒的口感分析

为了客观分析葡萄酒的口味,需要掌握正确的品尝方法。

首先将葡萄酒举起,杯口放在嘴唇上方,吸入的酒量应在9~12毫升之间较为合理,酒量过多不仅口腔所需加热时间长,而且很难在口中保持住。如

果吸入量过少,又不能湿润口腔和舌的表面,不能代表葡萄酒本身的味道。

当葡萄酒进入口腔后,最初的1~3秒舌尖能感觉到甜味,这种甜味是酒精在低浓度下的表现,4~6秒时感觉到舌

头两侧的酸味,是由葡萄酒里面本来的酒石酸、苹果酸、琥珀酸以及发酵产生的乳酸呈现的,7~9秒时舌根感觉到苦味,这是多酚类物质;10~12秒时舌头中能分辨出由于丹宁呈现的收缩涩感。好的葡萄酒在口中味道的变化非常缓慢,口感较厚,犹如天鹅绒般滑润,而质量较差的则酒烈变化速度较快。

5.品尝葡萄酒的礼仪

葡萄酒餐桌礼仪最早形成于西方,如今已被国际社会所通用。

葡萄酒是西方人常用的佐餐饮料,一般是先点菜,再根据菜点酒。

据了解,目前中行、农行、工行、兴业、深发展、中信等多家银行都要求客户原先贷款金额不低于一定金额或是现在剩下的贷款金额不低于几十万,才有资格申请7折利率优惠。而这些门槛一般都不低,有要求原来贷款金额在30万以上的,有要求现在剩下的贷款金额不低于20万、30万的。

“说实话,银行就是考虑客户的贡献度。贷款金额很小对银行利润贡献度不大,银行从他身上获得的收益不高,那么银行给他的‘定价’就不应该比大客户低,这是很自然的事情。”一位银行房贷部负责人称,他们调查过,往往是贷款金额越小的客户,越容易提前还贷;而对于

葡萄酒,有益身体健康!

【两大质疑】

让很多市民没想到的是:到各家银行咨询后发现,要享受银行7折利率优惠,并不是非常简单的事,各家银行都设有一定的门槛。而针对这些门槛,不少市民提出质疑——

质疑一:

为什么利率上调时银行自动调 利率优惠了就要我们自己申请?

只有1/10客户能享7折?

“我们把客户的信用等级分为5类,其中只有不到1/10的客户属于优质客户,只有这些人能够享受到7折的优惠政策。”昨日,某股份制商业银行个贷部人士对记者透露,“70%参照央行征信记录,30%参照银行自身的客户评级系统,信用最好的客户可享7折,其余分为7.2折、7.5折、8折不等。”

“其实根据目前各家公布的政策来看,有很多老客户是没法享受到7折优惠政策的,比如贷款购买了第二套房的客户,不管在哪家银行都不能享受7折优惠。另外贷款金额或余额较小达不到银行要求的,或是贷款有这多次逾期的,或是没能达到银行要求拿到两证的,都无法享受这一优惠政策。”一位业内人士称,越是限制多的银行,享受到优惠的老客户越少;而限制越少的银行,享受到优惠的老客户的比例就越高。

华夏银行南京分行一位工作人员告诉记者,他们首批推荐给总行符合7折优惠的客户就有2700多位,几乎占了所有按揭房贷客户的80%以上,能享受优惠的客户比例很高。民生银行、光大银行的工作人员称,他们能享受优惠的客户比例也相当高。

质疑二:

为什么贷款余额几十万以上 才能享受这个7折利率优惠?

市民吴先生现在的贷款金额只剩下几万元,到银行一咨询,结果发现自己已不符合利率打了折的条件。“央行的这个政策旨在让大多数房奴受益。但是一些银行搞出个几十万以上的优质客户方能享受7折优惠,那么像我们这样拼死拼活争取多付首付款的这一类人,再怎么说是提前为国家拉动内需做了贡献。为什么到头来,央行的优惠政策我们却无权享有?我认为,银行设定存量房贷的最低门槛几十万是不合理的。”

快报记者 王海燕

享受7折 很难很难?

目前除了工行尚未接到总行细则外,其他各家银行基本上都公布了各自针对老房贷的优惠政策。但是绝大多数银行都对优惠设了一定的门槛,那么究竟有多少老客户能享受到7折优惠呢?

只有1/10客户能享7折?

“我们把客户的信用等级分为5类,其中只有不到1/10的客户属于优质客户,只有这些人能够享受到7折的优惠政策。”昨日,某股份制商业银行个贷部人士对记者透露,“70%参照央行征信记录,30%参照银行自身的客户评级系统,信用最好的客户可享7折,其余分为7.2折、7.5折、8折不等。”

“其实根据目前各家公布的政策来看,有很多老客户是没法享受到7折优惠政策的,比如贷款购买了第二套房的客户,不管在哪家银行都不能享受7折优惠。另外贷款金额或余额较小达不到银行要求的,或是贷款有这多次逾期的,或是没能达到银行要求拿到两证的,都无法享受这一优惠政策。”一位业内人士称,越是限制多的银行,享受到优惠的老客户越少;而限制越少的银行,享受到优惠的老客户的比例就越高。

华夏银行南京分行一位工作人员告诉记者,他们首批推荐给总行符合7折优惠的客户就有2700多位,几乎占了所有按揭房贷客户的80%以上,能享受优惠的客户比例很高。民生银行、光大银行的工作人员称,他们能享受优惠的客户比例也相当高。

转按揭不大可行

如果一位市民当初在一家银行进行了贷款,可现在他的七折优惠申请因为种种原因被拒绝,那么他可不可以通过转按揭方式,到其他银行去享受七折优惠呢?

一位银行界人士告诉记者,这样做理论是可以的,但实际操作起来可能很难。

首先,因为当初贷款时房产已抵押给银行,进行转按揭需要把剩余的贷款先还掉,然后再把自己的房产抵押给愿意接受自己的新一家银行,再重新进行贷款。这样做一个麻烦,就是先要有一大笔钱来还上剩余的房贷。虽说目前有中介公司可以提供垫资服务,但这样做存在纠纷的可能性大,很多银行不愿意惹这个“麻烦”。

另外,几乎所有的银行都有一个顾虑:为什么该客户当初的七折优惠被拒绝了?这说明了这个客户不是银行认可的优质客户。从这个角度来说,新的银行更不愿意接受这样的客户来转按揭到自家了。

再有,经过去年的几次降息,银行在房贷方面的利润已经变得很薄,也就没有兴趣来接受转按揭了。快报记者 王海燕

南京各银行房贷优惠政策一览

不需要客户申请的银行	
农行	对原贷款金额在30万元(含)以上、原执行利率为基准利率0.85倍的贷款,原则上通过银行内部的计算机系统自动调整利率,贷款执行利率自2009年1月1日起统一下调为基准利率的0.7倍,对另一种不符合自动调整条件的,则可递交申请,由银行决定是否可享受优惠利率。对借款人有连续90天(含)以上逾期记录的、原利率上浮10%以上的,农行将不受理其利率调整申请。
民生银行	原来8.5折优惠,没有不良记录的老房贷,由民生银行总行直接调整为7折利率。如果符合条件的客户有被遗漏的,可以向银行提出申请。
华夏银行	没有不良记录的首套房老房贷由银行直接调整为7折利率。如果符合条件的客户有被遗漏的,可以向银行提出申请。
需要客户提出申请的银行	
中行	贷款余额50万以上为优质客户,需要向银行申请可享7折利率优惠,并且交500元的手续费,另外根据客户不同贷款金额、信用记录,分期分批开始不同程度的利率优惠。
建行	原享受8.5折的老贷款、逾期不超过2期的客户,可以向贷款的支行先提出申请,至于能否批下,还要银行审核。
交行	目前剩下的贷款余额要在10万元以上、没有不良贷款记录,在该行存款或是基金、债券等金融类资产达3万元以上,才能到交行申请7折利率优惠。
招行	原来享受8.5折利率优惠的首套房,或是属于央行规定的改善型的二套房,并且没有不良贷款记录,必须是纯商业房贷、有两证的房子才能到招行申请7折利率优惠。
兴业银行	放款日期在2008年12月3日以前的个人商业性住房贷款客户,若借款人及其配偶仅有一套个人普通住房,其贷款利率执行基准利率下浮15%,还款记录良好,贷款余额在30万元至100万元(含30万元)的,可向兴业银行原贷款代理机构申请将贷款利率下浮幅度调整为30%。
光大银行	原贷款金额20万以上的首套房,可享受7折利率优惠,需要申请。
中信银行	信用记录良好,原贷款金额要达到一定金额,可享受7折利率优惠,需要申请。
申请有哪些操作流程?	
那么申请优惠利率,客户需要按什么流程来操作呢?业内人士表示,一般是先到自己贷款的支行咨询,如果符合条件,那么带上借款人身份证,有的银行还要求带上贷款合同、购房契约等资料,去银行签署申请优惠的合同,银行审核通过后,在规定的时间内生效。	
申请通过后啥时生效?	
如果客户优惠申请通过后,那么新的优惠利率什么时候生效呢?是从本月就生效还是从次月起生效?记者了解到,目前各家银行做法不太一致。中信、光大、兴业等多家银行表示,一般来说,客户如果申请通过,那么次日或者两三个工作日之内银行就会调整客户的优惠幅度。“去年几次降息,从今年1月1日起银行就全部下调了基准利率。但是优惠幅度是从申请通过那天为界,举个例子,如果客户是10日通过申请审核的,那么1-10日客户的贷款优惠幅度还按原来8.5折算,11日至还款日按7折优惠算。”	
华夏银行一位工作人员介绍,他们本月已经自动符合符合条件的客户下调至7折优惠利率,但要统一至下月生效。“这就跟当初客户向银行申请贷款一样,本月放贷,一般下月还贷。”	
快报记者 王海燕	

■相关新闻

南京房产中介纷纷关门过冬

“生意不好做,已经关了连读4家门店。”去年年初开张的一家房产中介公司,一口气连续开了6家店,到去年底时却减成了两家,现在这两家也是靠基本工资维持;另一家很有规模的房产中介门店也出现大幅缩水现象,导致一些门店不赚钱,这是根据市场行情作出的收缩性调整,等到市场回暖时,店铺肯定要重新增加。

10家房产9家亏本

记者从相关途径获悉,去年南京门店数排名在前10位的房产中介公司,只有一家保持了微利状态,其他9家全部亏本,其中一家30多个门店的公司甚至“停发了员工的年终奖,并打算在2009年对管理层减薪超过20%”。

按照南京网上房地产公布的数据,去年南京二手房成交量为3.3万套左右,去掉50%左右通过市民自行交易的,换算到中介门店,每个门店一年的二手房

■看看银行的小算盘

为挽留客户 首套存量房贷或全体7折

现在,一些银行分行已经自行确立了给予存量房贷客户利率下浮的标准。银行方面表示,“现在不操作根本留不住客户,对总行也没法交代,当前银行最核心的目标即挽留客户。”

在执行7折优惠时,大行将重点关注客户的信用记录和风险度,中小股份制银行还关注客户对银行的整体贡献度。“现在各家银行的操作非常混乱,再加上舆论推波助澜,恐怕各家银行对(首套房)存量房贷的执行很快就會全部到底(按基准利率0.7倍执行)。”昨日,一股份制银行个贷部总经理对记者说。

商业银行利润减少15亿

如果一个2008年10月27日前执行基准利率0.85倍优惠的房贷客户,在申请7折优惠利率后,银行将损失多少利息差收入呢?

一位银行工作的人士帮记者算了一笔账,以房贷尾款30万元,贷款期限20年计算,购房者在学习0.85倍基准利率的时候,需要支付利息30.29万元(5.94%×0.85×20×30万=30.29万元);如果按照基准利率的七折计算,购房者所支付的利息约为24.95万元(5.94%×0.7×20×30万=24.95万元),两者相比七折利率可为购房者节省5.34万元的利息。

据媒体报道,还有银行规定,但凡申请按0.7倍基准利率执行的存量客户,必须签署“附加条款”,即向银行承诺至少3年内不得提前还款,否则将以贷款余额的3%缴纳违约金。

想7折优惠得先存钱

如何获得房贷优惠?上海个别市民的真实案例颇具代表性。

张先生去年初购买了一套总价为200万元的房产,由于张先生是第一次购房,当时中行给予贷款利率下浮15%。

张先生于去年底向中行申请存量房贷基准利率下浮30%的优惠,按中行政策,张先生如申请七折优惠,必须达到中行VIP优质客户的门槛要求。

由于张先生个人拥有净资产达170万元,中介公司推荐帮助张先生申请了七折的优惠利率。

申先生2006年在松江区购买了一套94平方米的商品房,目前在农行的商业贷款余额还有29.5万元。

昨天,申先生打电话给农行,信贷员表示,尽管申先生满足“首套贷款、普通住房”等基本要求,但因商业贷款余额不足30万元(公积金不能计算在内),所以不能享受七折优惠。

保客户成首要任务

虽然银行方面认为,在给予0.7倍最大幅度优惠应该充分考虑是否优质客户的各项指标,但他们同时担忧银行业务盈利受到太大影响,这些指标未来很难坚持。一位银行个贷中心相关人士对记者抱怨,在当前舆论重压下,只要有部分客户享

“那时即便商业贷款额度不足,也能享受七折优惠。”

综合《证券日报》《每日经济新闻》《新闻晨报》



市民在银行排队申请房贷优惠

新华社发(王建中 摄)

2009猜想

又一个春天拉开希望的序幕。在对过去一年的涨跌得失、酸甜苦辣进行盘点之后,我们再次梳理经济发展的脉络,对2009年的楼市展开预测。

楼市跌势难改

商品房供大于求、保障房大量供应、房企资金链紧张——2009年,我国房价头顶三大高压线,继续回调趋势不可避免。

由于前几年加速扩张,多数高价拿地的开发企业在2009年不得不面临“面粉比面包贵”的残酷现实,房地产市场出现大面积洗楼,部分区域出现烂尾楼,开发企业垂头丧气。

原本“咬定楼市不放松”的宏观调控政策终于在2008年底“松口”,但就如同2006、2007年紧缩的房地产政策难以抑制房价狂飙一样,政策松绑在2009年也难以使下行的房地产市场回暖,只能让依然虚高的房价以适当速度合理回落。但可以预计的是,随着市场形势恶化,中央层面仍有可能将前几年收紧的绳索继续放松,二套房房贷以及方便房企融资的政策或陆续出台。

一年定存利率破2望1

2009年,在经济增速继续下滑、通缩压力加大、货币政策继续放松等因素的作用下,我国利率政策将继续在降息周期内运行。

首先,我国经济遭受全球经济调整 and 自身周期的双重冲击;其次,通缩预期增强,无论是从先行指标M1、企业融资额,还是从魁尼因素与新源价因素来看,2009年CPI涨幅将大幅下降,出现全年通缩的风险大为上升;第三,货币政策放松的空间较大,“国30条”明确提出“落实适度宽松的货币政策”,争取2009年M2同比增长17%。

在这样的背景下,一年期定期存款利率跌至历史低点1.98%之下无悬念。当前的主流预期是,2009年一年定存利率将再下调至1.44%;如果经济下滑状况整体好转,那么也有可能下调至0.9%。

作为调整货币供应量的重要工具,法定存款准备金率也可能存在较大下调空间,可能降至10%以下,不过,准备金率作为金融稳定工具的意义大于作为宏观调控手段的意义,随着外汇占款情况的变化,其调整的不确定性较大。

据《中国证券报》

快报记者 尹晓波