

舟山楼市有所升温 “止跌回稳”态势明显

□记者 裴驰宇

刚过去的七天国庆长假,有部分市民在忙着看房、买房。节前,国家相关部门提出要“促进房地产市场止跌回稳”的表态,一线城市楼市大幅回暖,让本地刚需和改善型群体入市信心大增,同时也让一些房东产生惜售情绪,不太舍得在低位卖掉房源了。

有定海房东把卖价提了十多万元

这个国庆节,定海古城甚为热闹。“文房四宝园”开园,市民和游客川流不息。古城独有的韵味,加上宏观市场的利好因素,让一些定海房东重新评估,在眼下的低价位卖掉定海的老房子,是否有这个必要。

定海一家凭心中介房产经纪人介绍,国庆期间,带客人看了一套定海玫瑰园慧园的房子,140平方米毛坯带车位的,原本房东预期价位在208万元的,临到买家“真刀真枪”谈价时,房东表示,要么到225万元吧,价格提了十多万元。

这位房东向中介所人士表示,“看一线城市房产市场有些动了,现在定海这么低的价位卖掉有点不舍得。怎么也得加一点吧。”

定海玫瑰园慧园在2018年峰值时,卖到过每平方米2万元的价格,而现在,按照225万元带车位的报价,单价也就是在1.5万元/平方米左右。

中介说,一线城市的行情,没那么快传到舟山来的,总得根据市场实情来吧。但仍难说服房东降价,这笔交易只好告吹。

品牌开发商长假期间销量蹿红

10月7日晚,有本地知名开发商晒出大红喜报称:1日至7日,热销达7699万元。记者向该房企销售负责人了解,国庆期间,公司推出促销活动,到10月8日,协议销售金额破了8000万元,卖出30套。

该销售负责人表示,“高层发出了‘止跌回稳’的声音,这给市场以很大的信心,一直在看房的买房人开始下定决心。现在买房子,人们

或多或少有担心,怕期房烂尾、怕品质跟不上。而公司旗下热销的楼盘均为现房,看得见摸得着,买着相对安心,所以这一拨销量回升比较明显。”

在新城,一个即将开盘的待售楼盘,也迎来了络绎不绝的客流。

据销售人员介绍,国庆期间,共计接待了60组客户。因为这个楼盘属于改善型的稀缺房产品,赶上了国家多个层面促进楼市回稳的好时候,故市场期待值比较高。

从股市中套现的资金有望进入楼市

舟山本地房地产经纪机构“亦道创置”有关负责人说,“十一”期间,舟山有三个楼盘官宣节后涨价,有的楼盘可能还在走审批流程。这反映出本地房企对国家这次政策的信心,节日期间咨询客户也在明显增多。”

在二手房市场,局部成交显得较为活跃。舟山绿城租售中心置业经理毛盼玲说:“现在二手房总体价格比较实惠,长峙岛的精装修二手房,价格也就在1.2万元左右单价,总价150万元以内的二手房,长假期间成交了好几套。”

据抖音上的房产达人“胡歌说房”估计,国庆期间,整个舟山市区二手房成交一百来套应当有的。“这拨股票市场大涨,现在有点钱的人,都去买股票。只要楼市有利好的话,估计会慢慢流入楼市。刚需客之前在观望,现在看到有政策利好,就开始下手了。”

而本地有关开发商负责人士分析,现在买房人的信心是有点足了。这段时间买房的,都是之前在售楼处看了一两年房子的。等这拨买房人消化后,需要有持续的政策支持,促进楼市进一步回暖。

提升适老服务,做好养老金融 工行舟山分行暖心守护“银发族”

“真的是太谢谢你们了。你们的服务实在是太好了,还扶我进来。”一位前来工行舟山沈家门支行办理业务的白发苍苍的老人对着客户经理说道。

近年来,工行沈家门支行针对周边老年人多、商户密集的区域特点,创建“银牡丹”品牌,积极发挥党员先锋模范作用,面向老年客群开展专属金融服务。该行建立以党员为主要负责人的“夕阳红”工作室,解决并满足老年客群个性化业务办理需求,积极提供陪伴式服务,受到了不少“银发族”的青睐。与此同时,该行还积极响应“慈善一日捐”“公益一杯水”等志愿活动,已累计帮助受困人士168余人。

今年以来,工行舟山分行持续加强养老金融建设,不断搭建敬老服务生态圈,突出公益敬老、智慧助老,全力打造“养老金融示范网点+适

老服务标杆提升网点”,通过“1+1”的模式以“点”的示范作用带动辖内网点适老服务“面”的整体提升,传递人性化关爱,打造温馨又专业的周到服务体验。

工行舟山分行始终致力于消费者金融知识权益保护工作,通过走入社区、来到村镇等开展防范电信诈骗宣传活动,提升其防范电信诈骗意识,特别是针对老年群体,该行积极与老年大学建立紧密联系,进一步深化“银发”金融服务工作,组织开展各类反电信诈骗、反假币等宣传活动。

下一步,工行舟山分行将继续深入践行“金融为民”的服务理念,切实围绕老年客群金融需求,聚焦日常金融场景,推动硬件设施、服务流程等适老化改造,不断提高老年客群服务体验与满意度。

(王立)

关注新业态劳动者 建行舟山分行 加强金融教育宣传



2024年“金融教育宣传月”活动开展以来,建行舟山分行从贴近人民群众需求的金融基础知识入手,开展了一系列群众喜闻乐见的金融知识宣传教育活动,起到了较好的宣传效果。

在重阳节来临之际,为提升中老年安全防范意识,全力守护中老年的“钱袋子”,9月24日,分行联动国信证券在省级金融宣教基地邀请30余名中老年客户,开展“金融为民谱新篇 守护权益防风险”金融消费者权益保护宣传“投教+宣教”新模式活动。

“骗子的手段真是层出不穷,以后一定不轻易上当!”一位阿姨在现场感慨。参与者们纷纷表示,这次活动让他们受益匪浅,增强了对诈骗的“免疫力”。

新就业形态劳动者是城市运转、发展的重要力量,尤其加强对外卖骑手、快递小哥等新就业形态户外劳动者群体关心关爱的意义重大。2024年9月24日,申通快递站点迎来了一场别开生面的骑手暖心公益活动。建行舟山分行工作人员向辛勤奔波在路上的新业态骑手们表达关怀与敬意,并同步宣传反假、反欺诈知识,增强安全意识。

骑手们纷纷表示,这样的活动既贴心又实用,感受到了来自舟山大家庭的温暖与关怀。此次骑手暖心公益活动不仅增强了骑手们的金融安全意识,也进一步拉近了银行与市民之间的距离,让更多的新业态劳动者享受有温度的惠民服务。(芦雯)

平安人寿浙江分公司 开展“金融教育宣传月”活动

近期,平安人寿浙江分公司各分支机构大力推进线下“六进”教育宣传活动,提升教育宣传工作的覆盖面和触达率,助力提升消费者风险防范意识和金融素养。

台州中心支公司联合台州电视台《我要上电视》栏目走进温岭东辉公园,通过设置金融教育宣传展台、消保知识有奖问答等方式多维度开展金融宣教活动。现场还有市民喜闻乐见的方言木偶剧,在寓教于乐中帮助消费者提升金融素养,增强金融风险防范意识。

绍兴中心支公司的志愿者走进绍兴“名讯女装”厂区,开展金融教育宣传活动。活动中,志愿者们为厂区工人开展了内容丰富的金融知识小讲堂,并结合实际案例,以案说险,帮助一线工人“学金融、懂金融、信金融、用金融”,获得好评。嘉兴中心支公司走进麦德龙商贸有限公司嘉兴分公司,向企业员工普及反诈防非常识和理性投资知识,重点突出防范非法金融活动侵害、金融惠民利民措施宣传,切实提升

社会公众金融素养。9月开学季,为帮助学生远离非法校园贷、识别网络诈骗,平安人寿衢州中心支公司和舟山中心支公司纷纷走进当地学校,开展金融教育宣传进校园活动。平安志愿者们以通俗易懂、生动有趣的语言,向前来报到的新生及家长、在校学生广泛普及各类金融消保知识。

平安人寿浙江分公司通过广播电台滚动宣传和媒体公众号推文宣传,持续开展“唤醒睡眠保单”清理工作,提升金融行业主动担当服务意识和金融服务便民化水平,取得了积极的成效。

目前,平安人寿浙江分公司的金融教育宣传活动还在进行中。分公司还在线上利用“做金融明白人”金融消费者教育系列短视频的资源,组织机构网点观看、学习和转发,形成强大的线上宣传声势,帮助金融消费者增强理性投资意识和防诈骗能力,切实增强消费者在金融活动中的获得感、幸福感和安全感。

(平安人寿浙江分公司)