

存量个人住宅贷款利率大降,有部分市民期盼—— 商业用房贷款利率何时能降?

□ 通讯员 於歆程 记者 裴驰宇 文/摄

从10月25日起,各家银行对存量个人住房贷款利率进行批量下调,不少舟山市民收到了房贷利率下调的短信。包括工行、农行、中行、建行、交通银行、邮储银行等多家银行的客户已经可以从手机银行查到调整后的房贷利率,为贷款市场报价利率(LPR)-30BP。部分中小银行完成调整的时间可能会略晚,总体预计于10月31日前完成。

从之前5%左右的房贷利率,调整到3.3%乃至更低,每个月还贷减少了几百元,着实让“按揭一族”开心。不过,有一部分还贷户还在期盼:什么时候商业用房的贷款利率也能调整,这样每月还款也能轻松些。



按揭分为“住宅”与“非住宅”

由于土地性质的不同,银行对住宅与非住宅的贷款政策也有区别。其中,非住宅(商业、办公用房)最长年限为10年;且贷款额度最高为五成,不受贷款套数的影响,在贷款利率方面,也比住宅要高。

这次各家银行10月25日发布的利率调整范围包括:已经放款的商业性个人住房贷款,但是并不包括商业用房(含商住两用)贷款。

这样,这部分商业用房的按揭户,就不能享受到此次存量住宅贷款下调的政策利好。

在舟山,有少部分商业用地的房产,是作为居住用途使用的,如新城的百合公寓等。据了解,目前,这部分商业用地的房产,按揭利率并未下调。

暂无商业用房贷款利率同步下调消息

央行接连调低了存量个人住宅按揭利率,给买房人实实在在减轻了负担。但是,关于商业用房(非住宅)这块的按揭利率,没有丝毫调降,这让购买了商业用房还在每月还贷的用户,心有遗憾。

记者了解到,此前商业用房按揭利率政策执行的是“按同期同档次基准利率上浮一成”,现在已经没有了“基准利率”这一说法,随LPR利率调

整,仍然要比个人住房贷款利率高一些。

从人民银行舟山市分行相关科室了解到,关于商业用房的利率,会不会有相关政策调整,目前尚不清楚。

商业用房贷款政策不同,有利有弊

由于商业用房贷款利率比个人住房贷款利率要高,这使得商业用房在市场上的流通性受到影响。舟山勤建中介负责人林女士说,商业用地的房产,例如办公用房、商铺等,有的银行贷款审核相对严格。

不过,也有开发商销售人士认为,商业用房的按揭政策,不同于个人住宅,这有利有弊。舟山一家在售商业用房的开发商销售人士说,商业用房的贷款是在项目交付时开始的。如果要按揭的话,就等项目交付才开始每月还款,这样,可以延迟每月还款的压力。另外交易方面也比住宅有一定的优势,价值评估体系不同。

同时,商业用房贷款,可以不管房屋套数的限制,哪怕是多套房,也能申请按揭。

据了解,目前商业用房按揭年利率在3.9%左右,较个人住宅按揭利率普遍的3.3%要高。

因为商业贷款利率高于个人住宅,很多人潜意识里会觉得商业不如住宅吃香。

舟山近几年出让的商业用地价格,比不上住宅用地。但是,在南方城市如广州、深圳,占据房价顶端的房产,是商业用地。在城市的核心区域,商业性质的土地比住宅更具价值。

泰康人寿 一终身寿险(分红型)上市

近期,泰康人寿焕新推出泰康鑫享世家终身寿险(分红型)[简称鑫享世家(分红型)]。作为一款兼具“保障”与“储备”功能的终身寿险,鑫享世家(分红型)下有保证利益,上有分红可期,为客户财富奉上“双确定”长久保障,有效帮助客户完成财富增值、养老、传承等人生目标。

鑫享世家(分红型)是一款会“长大”的终身寿险,有效保额及现金价值年年递增,持有时间越长,对应的有效保额就越高。投保之后,保单每年的现金价值明确写进合同,有效抵御市场波动,确保财富安全。现金价值超过累计已交总保费后,复利按一定速度递增,帮助客户锁定长期保单利益。

灵活性是增额终身寿险一大亮点,可以根据需求,自主安排减保或退保的方式领取现金

价值,灵活规划资金。同一保单年度内,累计最高可减保投保时基本保额的20%,并领取对应的现金价值,满足孩子教育、品质生活、补充养老等规划。还拥有年金转换权,可以按照合同约定转变为年金,提供确定的现金流,帮助客户实现长期规划和短期资金需求自如切换。

产品支持“双被保险人”投保,保更长、增更久,可实现夫妻、父母和子女共投,也可达成祖孙“隔代投保”。能够持续延长保单利益增长周期,并实现与家庭生命等长的强力保障。被保险人身故或者全残,赔付身故或者全残保险金,若投保“双被保险人”模式,还将获得首个被保人18岁及以后身故或者全残保费豁免的保障。同时,“双被保险人”还具延长保险期的功能,可以通过减保依约领取对应的现金价值。

(泰康人寿)

工行舟山分行 解锁远程在线 服务新模式

“真的很不错!为你们的服务点赞!”近日,一位刚在工行舟山自贸试验区支行办理完业务,体验到远程在线业务处理新模式的客户说道。

工行舟山分行始终秉持“以人民为中心”的价值取向,通过“数字金融”这一纽带,推进数字化转型升级,持续深化网点运营改革,解锁远程在线服务新模式。

远程在线服务场景运用音视频等数字技术,集成各类外设功能,支持客户与远程客服经理进行音视频沟通,继而完成业务办理。该行依托远程在线服务模式的上线,结合集约化协同运营优势,统筹调度运营资源,为网点间平衡业务波峰波谷、缓解业务运营压力提供保障,真正做到“服务客户、赋能员工”,有效提升网点综合金融服务能力。

该行新建远程客服中心专属办公场所,配备远程客服经理,启动常态化对客服务,实现全辖28家网点远程在线模式全覆盖,同时积极打造

“极致试点”标杆网点,选取工行舟山自贸试验区支行作为标杆打造网点,全力探索试点经验。仅9月份单月,该行远程服务团队就成功办理远程在线业务437笔,其中对公业务达135笔,有效缓解柜台业务压力的同时稳步提升客户体验。

工行舟山分行围绕改革目标和客户需求,全面加强智能设备应用,多举措提升网点智能设备承接率。该行推动厅堂服务机器人技术赋能网点运营,投产机器人客服服务到店客户,同时全辖32台回单版智能柜员机已投产应用5项智能核验功能,通过“智能技术替人”,助力网点数字化转型,全面提升金融服务效率。

后续,工行舟山分行将努力做好“数字金融”大文章,推动更多的金融手段进入业务创新领域,有序提高数字化协同服务效能,让老百姓切实感受到“您身边的银行,可信赖的银行”的贴心服务。(王立)

中国平安 不断深化 健康养老领域服务

中国平安始终坚守金融主业,坚持以客户为中心,持续深化“综合金融+医疗养老”战略,不断推进“三省”服务工程,整体经营业绩实现稳中有进、保持较强韧性。

坚持以客户为中心,关注客户在健康保障、养老储备、财富管理方面的核心需求,不断丰富升级保险产品体系。依托集团医疗养老生态圈,逐步完善“保险+服务”产品。医疗健康方面,2024年前三季度,平安寿险健康管理已服务超1950万客户。居家养老方面,创新“医、护、住、乐”联合体模式,共建养老服务行业标准,截至2024年9月末,平安居家养老服务已覆盖全国75个城市,累计超15万名客户获得居家养老服务资格,客户整体评价良好;高品质康养社区项目已在5个城市启动,拟于2025年起逐步开业。

健康管理及医疗服

务网络建设进展显著。通过家庭医生和养老管家,平安集团为客户建立专属的健康档案,提供会员制的医疗健康养老服务,串联“到线、到店、到家”服务网络,涵盖咨询、诊断、诊疗、服务全流程,通过与AI相结合实现7×24小时秒级管理。截至2024年9月末,集团医疗养老相关付费企业客户近6.4万家,服务企业员工数超2600万人。

寿险经营提质增效,高质量发展成果显著。2024年前三季度,平安寿险持续深化“4渠道+3产品”战略,全面加强渠道建设,提升业务质量;升级“保险+服务”方案,不断深化健康养老领域布局。前三季度,寿险及健康险业务新业务价值达成351.60亿元,同比增长34.1%;按标准保费计算的新业务价值率31.0%,同比上升5.7个百分点。

(平安人寿浙江分公司)