

安心即安家 建行河南省分行住房租赁战略助力美好生活



□东方今报·猛犸新闻记者
赵丹 通讯员 于晓洋 李海超

唐肃宗乾元三年的春天，杜甫求亲告友，在成都浣花溪边盖起了一座茅屋，弃官入川后总算有了自己的栖身之所。不料第二年八月，大风破屋，大雨又接踵而至。他长夜难眠，感慨万千，写下了“安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山”的千古名句。字里行间我们感受着诗圣那份炽热的忧国忧民之情，也体会到了古人对于“住有所居，居有所安”的强烈渴求。

在高房价的今天，新市

民想要融入一个城市也愈发地困难，经历了初来乍到的迷茫和颠沛后，迫于高房价的压力他们大多选择了租房度日，然而随时可能搬家的困扰就像悬在头上的达摩克利斯之剑，让他们身在城市，心却始终漂泊，难以感受城市的温度。可见不论哪个年代，“安家”都是社会的核心需求。

从有文明活动迹象的 3 万多年前到 21 世纪的现代，人类把自己的居住空间从简陋的洞窟发展为有水、有电、有 WiFi 的完美居所，社会的进步让家的结构形态发生了万千变化，可见人们追求的并不是安什么样的家，而是“安家”给心灵带来的那份归属感和安全感，“安心”才是真正的“安家”。

习近平总书记指出，人民对美好生活的向往就是我们的奋斗目标。银行要回归到服务社会的本源上来，为实现人民对美好生活的向往贡献一份力量。

“奔向美好生活的路上，一个都不能少。”这是建行的承诺。作为在基础建设和住房服务领域最具优势的国有大行，建设银行积极贯彻落实党的十九大关于建立

“租购并举、多重保障”住房制度的战略部署，率先推出住房租赁蓝海战略，提出“长租即长住，长住即安家”的全新居住消费理念，力求为千千万万人民解决“安心”的住房难题。

家是可以“租”的

花团锦簇、绿树成荫的小区环境；拎包入住、家电共享的居住条件；商业丰富，交通便利的配套设施，这就是坐落于郑州市自贸区的“CCB 建融家园·曙升公寓”，一个专门为追求梦想的青年打造的高品质城市生活公寓。

“房子是用来住的，租挺好！”今年大学毕业的小刘拿着刚到手的公寓房间钥匙喜笑颜开，对建行河南省分行推出的住房租赁服务平台赞不绝口。

“房子虽然是租来的，但是建行让我安心”，小刘指着桌子上刚打印好的租赁合同说道：“至少未来几年这就是我的家，我不用担心会被房东赶走，到期后我还可以选择续签，在我看来这跟买房没什么区别。”

对啊，谁说租房就不是“家”了呢？心安了，哪里都是家。

房是可以“存”的

存钱到银行大家都知道，有没有想过房子也可以“存”到银行？据悉，建行河南省分行“不动产财富管理”业务已在郑州试点展开，通过对业主闲置住房的收益权进行评估，提供财务管理服务，撮合专业租赁企业，盘活房主资产，帮助业主一次性提前锁定未来的住房收益。这一业务，被俗称为“存房”。

“以前都是一年一签，除了找中介要付佣金，手续麻烦，还要担心家具家电的损坏”，刚刚在建行办理了三年“存房”业务的唐先生给记者算起了账：“存到建行合作的租赁公司，能一次性拿到未来三年的租金，我可以一部分拿来消费，另一部分做理财，收益上并不吃亏。”

“存房”业务帮助房主家庭提前实现闲置住房的长租收益权的同时，将社会闲置分散的存量住房转化为集中且稳定的长租房源，让更多的百姓可以安心地安家，不在“居者不易”的喟叹中焦虑。

改革开放以来，建设银行始终围绕安居发力，在住房金融领域塑造了多个第一：1985 年，在国内率先推

出个人住房贷款业务，开启了商业银行服务支持国家住房制度改革的宏伟篇章；1992 年，发放全国第一笔公积金个人住房贷款业务；1995 年，首家推出个人住房公积金与商业性组合贷款。2004 年，在全国率先引入住房储蓄制度；2005 年，首家成功试点住房抵押贷款证券化业务；2010 年，发放全国第一笔公积金支持的保障性住房建设项目贷款。2013 年、2016 年、2017 年，建设银行个人住房贷款余额率先在同业陆续突破 2 万亿、3 万亿、4 万亿元。

截至目前，建设银行累计为 2400 万客户解决了住房问题，发放 4 万亿按揭贷款；累计受托发放公积金个人住房贷款余额 2 万亿元，帮助 1000 万户公积金缴交客户实现安居梦想。

面对新时代人民群众对美好生活的向往，建设银行将紧跟时代步伐，准确把握国家“房住不炒”的住房政策定位，借助金融力量助推国家住房供给侧结构性改革，为服务中原安居梦的美好愿望贡献更多智慧，让每一个在美好生活路上的奋斗者都不掉队。①

爆款气质藏不住 全新秦十天订销近 7000 台，“冠军速度”震惊行业



□东方今报·猛犸新闻记者
刘继忠

2018 年车市“降温”，2019 年持续低迷，车市大环境不容乐观，不过坐拥“冠军基因”、于 11 月 5 日上市的全新秦却以超高热度为市场注入“强心剂”——根据官方统计数据显示，在上市 10 天内，全新秦燃油订销量达 5265 台，全新秦 EV 为 1729 台，整体订销量近 7000 台！我们有理由相信，全新秦销量有望超越荣威 i5、吉利帝豪，成为自主品牌紧凑型轿车细分市场新销冠！

完美起步 全新秦以诚意价格先发制人

面对低迷车市，全新秦能以如此快的速度脱颖而出，首当其冲便是其为广大消费者带来了看得见摸得着

的价格诚意。

以全新秦燃油为例，其上市自带 5000 元“出厂优惠”，“抢鲜价”直接降到 5.99~7.69 万元！以全新秦燃油自动豪华版为例，其抢鲜价仅为 6.99 万元，是当之无愧的同级 CVT 车型最低价格门槛。

一马当先 全新秦打造“超五星安全”

4675mm 同级最长车身，超过卡罗拉和轩逸，以紧凑级价格打造 A+ 级空间舒适享受，越级体验跃然纸上；1.5L 四缸黄金动力匹配比卡罗拉、轩逸更新的 CVT 无极变速箱以及媲美日系双擎车型的 5.9L/100km 超低油耗，再加上由汉斯操刀的德系豪车底盘调校，全新秦燃油的整体驾控感、舒适性媲美 15 万

级合资家轿不成问题。

在智能配置上，全新秦燃油搭载比亚迪最强大脑 DiLink 2.0 系统，支持如 K 歌、抖音、吃鸡等 300 万+ APP 下载使用，在车内完全可替代手机，领先当下传统汽车智能网联水平整整一个时代；安全方面，作为全球首款搭载博世 ESP 9.3 车身电子稳定系统的 A 级轿车，全新秦燃油基于“超五星安全”打造，带来超越卡罗拉、轩逸的安全保障。

前途无忧 比亚迪精诚服务锦上添花

比亚迪精诚服务品牌秉承“精于勤，诚于心”的服务理念，已经形成线上线下相结合的完善服务体系以及车辆质保、服务标准、网络覆盖等完善的售后服务体系。正如比亚迪汽车销售有限公司副总经理高子开所说：“面对用户的信赖，我们不敢一日懈怠！”

如此看来，全新秦“逆势飞扬”，取得“10 天近 7000”的订销成绩仅仅是个开始。未来，既有诚意“软实力”傍身，又有越级“硬实力”加持的全新秦必将创造更多速度记录，续写“冠军传奇”。①

吉克隽逸携捷途 X95 山城上市

□东方今报·猛犸新闻记者 巫晓

11 月 28 日，捷途 X95 在山城重庆伴随着捷途首席旅行体验官——吉克隽逸一首《即刻出发》正式上市。新车定位“旅行头等舱 SUV”，共推出 1.5T + 6MT、1.6TGDI + 7DCT 两种动力组合 6 款车型，售价区间为 9.99 万元~15.09 万元。同时购车即享终身三免礼：整车质保、基础保养、基础流量；超级金融礼：36 期 0 利息 0 利率或最长 5 年超低月供等政策。

据捷途营销中心总经理李学用介绍，捷途 X95 是为拒绝平庸、拼搏进取的年轻一族量身定做的一款品价比兼顾的高端 SUV，是奇瑞控股捷途从心出发的又一代代表力作。此外，伴随着捷途 2.0 时代到来，捷途将继续精耕“旅行+”市场，推动触点 2.0、体验 2.0、分享 2.0 迭代升级，打造多角度全方位愉悦客户的三维营销 2.0 体系，不断提升经销商及渠道质量，实现 2020 年全面突破 20 万辆的销量目标。②

全新一代傲跑、全新一代 K3 特别版同步上市

□东方今报·猛犸新闻记者 刘继忠

11 月 29 日，“当燃 20 城”东风悦达起亚 双车联发首批十城上市会燃动郑州。全新战略 SUV——全新一代傲跑推出风尚版、舒适版、潮流版和智慧版共 4 款车型，售价区间为 10.88 万元~12.58 万元。90 后购车首选——全新一代 K3 推出 1.5L 智享科技版、1.4T 新锐运动版，两款特别版官方指导价均为 11.98

万元。全新一代傲跑动感大气之余充满了力量感，高效的动力性能实现了低至 5.4L 的百公里油耗，同时，新车提供了 6 种驾驶模式，无惧复杂路况。而全新一代 K3 特别版车型延续了全新一代 K3“真技术”、“真智能”、“真安全”三大实力体系，用更具澎湃的动力性能、超强的抑噪调较和出色的燃油经济性，让消费者享受到高水准的产品。②