

从申城国庆消费大数据看“阿拉”长假怎么过 “吃喝游购娱”一个都不能少

大数据看经济

“阿拉”长假怎么过? 国内最大本地生活消费点评平台——大众点评网昨发布的申城长假消费大数据显示:“十一”期间,留守“魔都”的市民过节,“吃喝游购娱”是头等大事。

本帮美食最受欢迎

数据显示:今年国庆节期间,申

城餐饮单次人均消费价格达到 109 元。从菜品分类看,本帮美食仍然受到最多上海人的欢迎。相比前年同期膏蟹点的人最多,从去年到今年“阿拉”最爱吃的热门菜品第一名已经连续两年被南翔小笼包“承包”;而第二名热门菜,则因为今年有重阳节在国庆长假里充数,所以从去年的黄鱼面变成了今年的年糕团。此外,作为一个有海派传统的城市,

出门吃西餐也是不少上海人家过节的传统,今年国庆节前后无论是二十几岁的年轻人还是五六十岁的中老年人,“开洋荤”最爱还是三文鱼和牛排。

轧马路爱逛商圈

除了趁长假“宅”在家休养,养足精神后轧马路、逛商圈也还是上海人所爱。从热门商圈的到达率排

名看,今年国庆上海人最爱逛徐家汇,接下来就是人民广场和淮海路。有意思的是,去年和前年同期本地人气最旺的也还是这三大商圈,不同的只是前三的座次前后排序而已。

青睐市内“一日游”

此外,无论是喝下午茶劈情操,还是进公园吸氧看动物,市内“一日

游”也是不少人家在长假里举家出游的热门模式。从国庆期间上海最热门的景点看,今年上海野生动物园三年来首次坐上冠军宝座,此后依次是马勒别墅、泰晤士小镇、上海动物园和长风海洋世界。而前两年老牌的沪上两大过节热门景点——滨江森林公园和东方绿舟,今年则首次被挤出了国庆申城热门景点的前五名。 本报记者 胡晓晶

国有大行响应央行房贷新政

本报讯 (记者 谈璿)继国庆节前央行和银监会发布通知松绑首套房认定标准后,工、农、建等多家国有大行节后相继出台具体措施执行房贷新政。

建行昨晚发文表示,将积极支持居民家庭合理的住房贷款需求,

优化业务流程,提高服务效率,合理配置资源,优先满足居民家庭购买首套自住和改善型住房贷款需求。对于贷款购买首套自住房的家庭,贷款最低首付款比例为 30%,贷款利率下限为贷款基准利率的 0.7 倍。具体根据借款人购房情况

及其信用记录、还款能力等因素区别确定。

对无个人住房贷款记录或者已结清购房贷款,名下无住房的家庭,申请贷款购买住房,执行首套房贷款政策。对拥有一套住房并已结清相应购房贷款的家庭,为改善居住

条件再次申请贷款购买住房,可参照执行首套房贷款政策。具体操作由各地分行掌握。择优支持优质客户以满足首套和改善型需求为主的普通住房项目资金需求。

建行上海市分行昨晚则向记者透露,分行的房贷细则正在拟定中,对于符合央行和银监会政策的房贷可按要求进行预受理,最终受理审批以正式文件为准。

汇添富领跑今年新基发行

本报讯 (记者 许超声)今年以来,A 股市场频频走高,但新基发行连连遇冷。Wind 数据显示,今年前 8 个月股基平均发行份额不到 8 亿。不过,有些绩优基金公司的创新产品却能叫好又叫座,如新近成立的汇添富环保行业、汇添富移动互联基金,首募份额分别高达 20.8 亿、16.6 亿,双双跻身下半年以来股基首募规模榜的前三。

业内人士指出,之所以超平均水平一倍的首募规模,汇添富出色的过往业绩是两新基并蒂开花的主要原因。另外,出色的投研实力和优秀创新能力也是汇添富的“必杀技”。事实上,汇添富基金近十年来凭借业绩与创新的双轮驱动,目前已跃居行业第一梯队,完成了跨越式发展。截至 2014 年二季度末,汇添富基金公募管理规模 981.16 亿元,在业内排名第九,并稳居上海基金规模第一。

多家股份制银行、城商行、国有大行加快开设步伐 “网上金融超市”嫁接直销银行

“民生金”贵金属产品,门槛低至 0.1 克起购,意味着客户 20 多元就可以投资黄金。

浦发银行近日推出“网上金融超市”,以理财为主要功能,成功嫁接直销银行,月交易规模近百亿元。据介绍,浦发银行“网上金融超市”采用开放式电商化的产品展示方式,所有客户可凭本人有效身份证、国内任意商业银行的本人账户在线

注册拥有浦发直销银行账户,通过该账户完成任意资金的转入即可在线激活直销银行账户,购买理财、基金等相关金融产品。

除此之外,浦发直销银行客户还可通过会员中心的“充值”“提现”功能实现一键资金转入及转出服务,并专享流动性强、收益性高的银行系宝宝类产品——“现金宝”理财服务。用户在线购买网上金融超市

产品无需跳转传统网银,可一站式完成交易流程,成为热销产品的秒杀利器。网上金融超市在售产品数堪比传统网上银行,涵盖银行理财、基金、存款、信用卡在线申请以及特色商旅套餐等服务。独有的购物车功能,支持多个产品一键下单。会员中心为客户提供统一金融服务的同时,可实现与传统网银、直销银行的无缝切换。

澳中推出“帮小业主求职”服务

在澳大利亚的留学生因为种种原因找不到工作,不得不离开“第二故乡”。为此,澳中集团特意推出“帮小业主求职”服务,受到业主的追捧。

客户老夏就是其中之一,不过,他不是为自己的孩子,而是为了准女婿。老夏的女婿小吴毕业于墨尔本大学化学工程专业,这个专业在澳大利亚也算紧缺专业,因为毕业人数时间集中,找工作相对较难。当小吴拿着丈人给的电话找到我时,已失业三个月了。他和未婚妻小夏是高中同学,两人高二来到澳大

利亚留学,同时考入墨尔本大学。当初选择化学工程专业,就是想求职容易。哪里想到,过去3个月,他投了近百封求职信,都石沉大海。沮丧之下,他拨通父母的电话,被劝解再努力一下,最好争取留在澳大利亚工作。小吴只好默默地挂了电话。

幸运的是未婚妻小夏毕业就找到了工作,虽然她没有埋怨过。但是,小吴却是很在乎身边人的想法,

特别是老丈人、丈母娘。眼看报纸、网络上的招聘信息都被自己翻烂,可投的越来越少,心里一股烦躁的情绪就上来了。在一个周末晚上,小夏去参加同事婚礼,小吴一个人在家,当他再次怀抱希望打开邮箱时,收到的邮件却又是“感谢你的申请,但是很遗憾这次申请不成功”。小吴彻底崩溃了,放声大哭了一场。

不知道在第几百回被拒绝后,

终于,他和小夏的关系开始陷入柴米油盐的争吵中。小夏甚至请假回国休假,让他自己单过一段时间。眼看着小两口的婚事要告吹,老夏急了,于是便有了开头一幕。

我旋即安排了澳中合作伙伴,求职培训专员山姆来指导小吴。在和 small 详细交谈后,山姆发现了问题。他说,小吴找不到工作,其实是怪他自己对待简历太马虎。“简历一

定不要群发,一定要根据企业的要求来调整定位,根据对方的需求来做出应对。”山姆指导道,除了一定要有有用的、关键的重要信息外,态度诚恳也是很重。随后,小吴精制作新的求职简历,在短短两个月内连续面试了3家公司、获得2家录用通知。最终,他慎重选择了一家年薪5万澳元的化妆品公司。

回首求职经历,小吴百感交集:如果没有澳中集团的帮助,不仅找不到工作,自己的终身大事也许也会无疾而终。 金凯平

澳大利亚澳中集团房地产投资咨询会

——把中国人的百家姓写在澳洲地契上

26年前他从普通的留学生,到迅速完成财富积累,只用了8年的时间。他用勤奋和智慧编织了充满传奇的财富人生,他实现了自己的澳洲梦,并成为了澳洲房产置业的专家。26年后,他把澳洲地产项目带回国内,让国人知晓置业澳洲不再是梦想。

金凯平先生

澳中集团26年澳洲房产开发经验

专业团队一条龙服务

(购房-建房-验房-出租)

轻松首付 澳洲做地主

咨询会举办时间: 10月12日(周日) 14:00

举办地点: 南京东路789号上海世茂皇家艾美酒店9楼 Grand Ballroom III

预约电话: 021- 52380725 52380726

购买海外地产项目有风险,购房者应当事先了解所在国家或地区的相关法律及购房政策!

融信铂湾首次开盘去化逾八成

9月27日位于佘山板块核心位置的融信铂湾首度开盘。开盘当日,融信集团推出版块内仅有的100套建面89平方米墅境洋房,迎来数百位购房者前来抢购,第一批房源首推即去化逾8成,认筹金额近2亿元。

作为融信铂湾首期重推产品,89平方米的墅境洋房做到标准三房,户型方正和超高的附加值让得房率高达86%。加之一楼附送最大面积180平方米花园,五楼附送40-60平方米阁楼,让该产品成为版块内炙手可热的购房优选。

从融信铂湾的热销迹象来看,很大程度得益于项目过人的产品设计、规划和打造理念。此次项目聘请曾成功打造过中粮海景一号、香港太古广场等知名项目的贝尔高林担任景观园林设计,充分利用原生态三面环水地形,将750米滨水景观公园、7重立体植被体系、入口大型水景等要素完美融合,打造出与传统房地产项目“和而不同,卓尔不群”的“佘山半岛院落”居住风格。

另外,融信集团为融信铂湾赋予了全新华宅观,令产品呈现出舒适的居住性和大气的雅致感,为上海高端购房者带来耳目一新的高端生活体验。4万平方米园林封闭式合围岛屿、50种珍贵树种、新亚洲度假园林风格、上等德国米黄石材干挂工艺及定制陶板、三段式立体布局,无一不让前来参观的购房者深深地感受到未来居住的舒适性和惬意感。

据悉,融信铂湾即将在10月份推出项目主力产品叠加美墅,凭借优质的建筑工艺和更超值的发展空间,势必将掀起新一轮“泊湾热潮”。欲知详情,请拨打售楼热线: 021-69225888

开发商:和美(上海)房地产开发有限公司 预售证号:预字0000365号 本广告仅供参考,广告中具体确定的内容可作为购房合同附件