年末置业倒计时，瑞安多个新盘计划入市

预计新增供应商品房超1000套

还有不足20天，2020年楼市就将落下帷幕，房企的年度之争也已经进入最后的白热化阶段。据统计，12月我市约有4个新房计划入市，预计新增供应商品房超1000套。

最后一个月最大的看点还是主城区新盘，其中瑞祥新区、滨海新区分别有一个纯新盘首开，或将掀起年末抢房热潮。此外，位于飞云江南岸的万达广场·江南小镇项目也将在本月推出首期LOFT产品。

可以看到，12月的楼市，刚需、改善、投资产品均有，年底打算置业的市民，不要错过了。

万达广场·江南小镇

项目位置：江南新区动车站前商圈，侨贸大道以东、322国道以北、云栖路以南、兴侨路以西，紧邻五洲国际商贸城

占地面积：193740.89平方米

建筑面积：约56万平方米

小区规划：包含LOFT、洋房、叠墅、写字楼以及万达广场和万达锦华酒店

主推户型：一期首推51～69平方米LOFT户型

开盘详情：一期定于12月13日开盘，推出7号楼，合计405套LOFT公寓

楼盘点评

万达广场·江南小镇是瑞安近年来出让面积最大的一宗商服地块，涵盖万达广场、金街、写字楼、万达锦华酒店及LOFT公寓、江南里等系列产品于一身，是瑞安罕有的超大体量综合体。

一期推出405套万达广场5米挑高“LOFT”产品，普惠后毛坯均价约9800元/平方米，最低总价仅39万元。该项目约5米奢阔挑高LOFT，可以实现上下两层分别独立入户，赋予空间更多可能。

石榴春江云庐

项目位置：瑞祥新区执中路以东，民公路以北，紧邻华鸿中央原墅

占地面积：14906平方米

建筑面积：5万多平方米

小区规划：规划有4栋叠墅，5栋高层住宅，容积率2.6

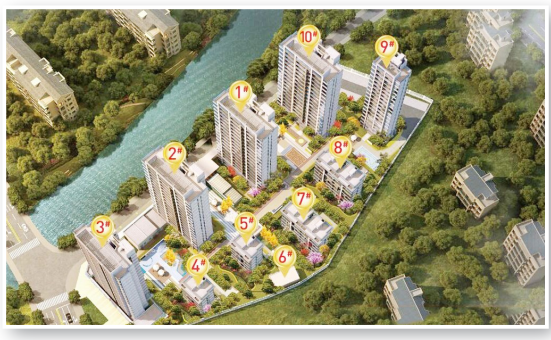
主推户型：高层约109～135平方米；叠墅约170～183平方米

开盘详情：一次性推出所有楼栋280多套房源，计划12月底开盘

楼盘点评

石榴春江云庐是今年瑞祥新区拿地楼面价最高的项目，此次选择一次性开出所有楼栋，显示出项目前期蓄客成绩较为理想。

石榴春江云庐坐落于瑞祥新区核心区，距离瑞祥



实验学校、瑞祥第一幼儿园不足400米；同时，项目周边高端住宅小区林立，且这里多以叠墅、联排别墅为主，高端气质不言而喻。项目占地面积虽不大，但容积率只有2.6，且前后无遮挡地一字排开，居住舒适度高。

万松荣安府

项目位置：滨海新区上东路以东、万松东路以南，环镇东路以西，东进路以北，万松东路小学西面

占地面积：45846平方米，其中出让面积42684.71平方米

建筑面积：约18万平方米

小区规划：由11栋高层住宅、4栋叠墅、一个幼儿园组成，涵盖住宅、写字楼及沿街商业

主推户型：约107～180平方米

开盘详情：一期推出1号、3号、5号楼高层住宅，以及3号楼部分沿街商铺，合计231套，计划12月20日左右开盘

楼盘简评

一座荣安府，打开了荣安地产在瑞安的知名度。作为去年滨海新区的超级热盘，荣安府五开五罄的火爆人气还未褪去，如今荣安地产又携新盘“万松荣安府”来了。

万松荣安府，无论是地段、产品还是美学方面，都是对上一个项目的全面升级。项目紧邻万松东路小学，占地面积45846平方米，规模在这几个滨海新盘中最大，内部还配建有幼儿园，可提供一站式教育资源。

万科星汇里四期

项目位置：瑞祥新区安阳路与文昌路交汇处

占地面积：约7万平方米

建筑面积：约25.6万平方米

小区规划：由15幢高层、11幢叠墅组成

主推户型：约100～142平方米

开盘详情：四期加推11号、22号、26号三栋高层住宅，合计268套，计划12月20日左右开盘

楼盘简评

万科星汇里作为万科在瑞安的第三个项目，小区占地面积105亩，是瑞祥新区内不折不扣的超级大盘。项目从去年一期开盘以来，经过多次加推，目前已经开出了14栋住宅，剩余房源持续销售中。

此次四期主推高层住宅，户型面积段涵盖刚需与改善。值得一提的是，该项目根据环境特点进行升级

设计，以内外双园境，10重口袋公园的匠造、架空层空间功能化设计，让居住者生活在一个被公园环抱的的环境里。 （彭丽明）

是“真养老”还是“概念秀” 银行养老理财产品值得买吗

近期，针对老年人金融服务的“数字鸿沟”话题引发各方关注，随之而来的，是包括银行养老理财在内的养老金融也成为市场热议话题。

今年以来，银行机构争先布局养老金融，推出各类养老理财产品，而销售情况却并不乐观。是“真养老”，还是“概念秀”？目前来看，养老理财产品同质化严重、保障水平较低、名不符实等问题受到市场诟病，养老金融优质供给依然不足。

银行争先布局养老金融

近年来，北京、广东等多地出现了借“以房养老”概念实施非法集资或者转移老年人房产的案例，这从一个侧面反映出，一方面，当前我国正规养老理财市场仍不够完善；另一方面，老年群体确有养老金融之需求。

近年来，国家政策层面开始发力，银保监会、证监会发布了相关政策，如针对商业保险的《个人税收递延型商业养老保险资金运用管理暂行办法》，对养老保险产品的相关约束做了规范化说明；针对公募基金层面的《养老目标证券投资基金指引（试行）》，则开启了对养老产业第三支柱的布局。

养老金融正在成为各家资管机构争先布局的新风口。今年以来，银行及理财子公司密集推出养老理财产品。普益标准统计数据显示，今年截至7月份，已有16家银行发行了共计122只养老理财产品，而2019年全年，仅有6家银行发行了共计152只养老理财产品。

养老理财产品销售“遇冷”

然而，不少银行养老理财产品的销售“遇冷”。既然有需求，为何供给不受欢迎？近日，记者走访几家银行网点发现，理财经理对于养老理财产品并没有很高的推介热情，有的客户听完推介后也并没有购买。

“小任经理推荐的这个养老理财产品投资期限是3年，预期年化收益率为4.5%至5.5%，除了期限长点、收益率高点以外，与其他理财产品没有什么明显区别，都是到期还本付息，‘养老’体现在哪儿呢？”市民李大爷说道。

由此可见，目前银行的一些养老理财产品虽然在产品名称上体现了“养老”这一主题，但实际上并没有设置养老保障的金融功能；一些养老金融产品覆盖面窄、保障程度不足，让消费者觉得解决不了大问题。

是“真养老”还是“概念秀”

记者通过对比普通的银行理财产品发现，银行养老型理财产品具有两个明显特征，一是产品投资期限整体偏长，以2019年发行的152只养老理财产品为例，其平均投资期限超过1年，达428天，而普通理财产品的平均投资期限约为185天；二是收益率相对较高，一般可以达到年化收益率4%至6%。

某股份制银行推出的首款公募养老理财产品在设计上还引入了流动性安排，即“产品成立满两年后，每年将向投资者返还25%的份额”，用于满足投资者支付生活费用、医养费用、旅游费用等日常开销的需求，从而实现长期投资目标下的短期流动性安排。

华泰证券固定收益团队表示，在市场现有的银行养老理财产品中，投资期限在1年以下和3年以下的产品数量占比分别为87.2%和94.0%，资产投向集中于高流动性、短期固定收益类资产，与现有普通理财产品的区分度不大，导致养老理财产品特色不鲜明、缺乏吸引力。此外，分析人士称，当前银行养老理财产品还存在同质化严重、销售人员认知不足等问题。

产品设计应完善养老功能

金融如何支持和服务养老事业？对于老百姓而言，最为直观的还是各种养老金融产品。总体来看，养老金融市场需求大，但优质供给依然不足，市场潜力仍未得到充分释放。

“养老金融的服务对象是老年人群体，金融产品和服务只有满足这部分群体的需求，才能在真正意义上实现养老金融在社会价值和商业价值上的统一。”招联金融首席研究员董希淼在表示。

《国人养老准备报告》建议，金融机构应有针对性地加强对养老金融产品功能和特点的研究，积极开展产品和服务方面的创新，在以保障为主的产品功能设计上，充分注意到居民在养老阶段最主要的需求是健康保障，在设计相关金融产品时，可多与居民的健康保障需求相结合。

银保监会副主席梁涛表示，监管层将稳步推进创新试点，选择少数符合条件的金融机构和专营机构先行开展养老金融试点。支持相关机构发展体现长期性、安全性和领取约束性，真正具备养老功能的养老金融产品，包括养老储蓄存款、养老理财、专属养老保险、商业养老金等，力争通过示范引领，为养老金融全面发展探索出一条新路。 （据《金融时报》）

社址：浙江省瑞安市安阳街道安福路30号 邮编：325299 电话：（0577）总编办：65816333 发行部：65836178 广告部：65917777 广告发布登记证：3303812017001B 全年订价：258元 印刷：温州浙报文化有限公司