

配售型保障性住房拉开建设大幕

1月13日,广州市在黄埔区知识城何棠下举行首批配售型保障性住房开工仪式。据了解,2024年广州市计划筹建配售型保障性住房不少于1万套,共涉及12个项目,其中新开工项目8个,通过存量房源转化4个项目。2023年12月28日,深圳市首批配售型保障性住房建设集中开工,本次集中开工共有13个配售型保障性住房项目,建设面积75.7万平方米,总投资约125亿元,房源合计1万余套,项目周边交通、教育、商业等配套较为完善。加快保障性住房等“三大工程”建设,是党中央作出的重大决策部署,规划建设配售型保障性住房是“三大工程”的重中之重。两个一线城市配售型保障性住房陆续开工,意味着全国配售型保障性住房建设大幕开启。

配售型保障性住房的保障对象有哪些?由谁建设?资金和土地从哪来?如何定价?带着读者关心的问题,本报记者采访了住房和城乡建设部有关司局负责人。

重点服务“夹心层”

新一轮保障性住房规划建设,重点是拓展了配售型保障性住房的新路子。住房和城乡建设部有关司局负责人介绍,当前,城市居民住房困难矛盾主要集中在大城市特别是二线城市。这些城市住房存在结构性供给不足,由于房价高,形成大量“夹心层”,买不起商品住房。例如:广州1000万户籍人口中,还有200万无房户。这部分“夹心层”无法通过商品房市场解决住房问题。加大配售型保障性住房建设和供给,让工薪收入群体逐步实现居者有其屋,是解决“夹心层”群体住房困难、缓解广大工薪收入群体特别是新市民和青年人买不起商品住房焦虑的根本路径。

新的保障性住房体系在原有以租为主的住房保障体系基础上,加快建设配售型保障性住房,构建由政府为主提供基本保障、以市场为主满足多层次需求的住房供应体系。新的住房保障体系分为配租型保障性住房和配售型保障性住房,其中配租型保障性住房包括公共租赁住房、保障性租赁住房,配售型保障性住房即为《国务院关于规划建设保障性住房的指导意见》中明确的,按照保本微利原则配售给普通工薪收入群体的保障性住房。

有关负责人介绍,配售型保障性住房重点针对住房有困难且收入不高的工薪收入群体,以及城市需要的引进人才等群体。当前重点要保障好“一旧一新”两类

群体,有条件的地方可以逐步覆盖其他群体,“一旧”是指住房困难长期未得到解决、收入不高的工薪收入群体,“一新”是指城市政府需要引进的各类人才,包括科技人才、教师、医护人员等。

该负责人介绍,配售型保障性住房以家庭为单位,保障对象只能购买一套保障性住房。已享受过政策性住房的家庭申请保障性住房,需按规定腾退原政策性住房。城市人民政府要从解决最困难工薪人群住房问题入手,根据供给能力,合理确定保障范围和准入条件,逐步将范围扩大到整个工薪收入群体。

购买后不得上市交易

有人觉得,配售型保障性住房很像福利分房,或者是经济适用房。实际上,与其他两类住房相比,配售型保障性住房最突出的特点就是购买后不能上市交易。

有关负责人介绍,福利分房和经济适用房购买一定年限或符合一定条件后允许上市交易,保障性住房购买后不能上市交易。保障性住房实行封闭管理,在使用阶段,只能供申购家庭自住,不能私自转让、不得长期闲置等;在退出阶段,购买了其他政策性住房的、配售房屋长期空置的、因其他原因需转让的,必须由政府主管部门回购,个人不得以任何形式私下交易或上市流通。

该负责人表示,配售型保障性住房建设要总结过去部分地区棚改、拆迁、经济适用房建设等工作中的经验教训,以往一些地方允许保障性住房变为商品房上市的做法,使得配售型保障性住房需求成了城市政府难以填满的“无底洞”,这有悖于社会公平正义。要坚持“房住不炒”的定位,实施严格的封闭管理,严禁以任何方式违法违规将配售型保障性住房变更为商品房流入市场,不能利用配售型保障性住房进行牟利。

配售型保障性住房由谁来建设?据介绍,城市人民政府对规划建设配售型保障性住房,解决好工薪人群住房困难问题负主体责任。城市政府根据需求,科学确定发展目标,在国土空间规划中统筹落实用地规模、布局,合理把握建设规模和节奏,并制定年度建设筹集计划,优选建设实施主体。每个项目必须成立专门、独立的项目公司,专职负责该项目建设运营。项目公司与其他融资平台公司之间严格隔离,人、财、物都独立。探索建立“指挥部+公司”工作机制,“指挥部”由市政府领导牵头,各相关部门领导参加,及时研究解决工程项目建设中冒出来的

2023年12月28日

深圳市首批13个配售型保障性住房项目集中开工

建设面积 75.7万平方米 总投资约 125亿元

房源合计 1万余套

2024年

广州市计划筹建配售型保障性住房不少于1万套

共涉及 12个项目 其中新开工项目 8个

通过存量房源转化 4个项目



工人在浙江省湖州市德清县地信小镇安置小区五期项目现场浇筑混凝土。谢尚国摄(中经视觉)

各种具体问题。“公司”则可按市场化、法治化原则开展工作。两者既分工又协调,目的是确保项目如期高质量建成竣工、交付配售。

此外,政策支持也将加大。例如中央补助、地方政府专项债、利用住房公积金发放保障性住房开发贷款、鼓励引入银行业金融机构、适用经济适用住房有关税费支持政策等。目前,土地、财税、金融等配套政策已陆续出台或抓紧制定中。

配售型保障性住房建设资金从哪里来?记者了解到,配售型保障性住房建设坚持资金平衡的原则。规划建设配售型保障性住房应按照国家工薪收入群体可负担、项目资金可平衡、发展可持续的原则,由城市人民政府按划拨方式供地和负责建设配套设施,在此基础上采取市场化方式运作,按照保本微利原则配售。销售回款收入可以覆盖开发建设成本,不会增加地方债务,并能保证合理的利润,既可以实现资金综合平衡,又能保证建设实施主体有钱可赚,提高了市场主体参与保障性住房建设的积极性。

对符合条件的配售型保障性住房项目,中央通过现有渠道适当给予补助。将符合条件的保障性住房项目纳入地方政府专项债券支持范围。支持利用住房公积金向缴存职工发放个人住房贷款,在确保贷款资金安全的前提下,在城区常住人口300万以上的大城市试点利用住房公积金发放配售型保障性住房开发贷款。鼓励银行业金融机构按照市场化、法治化原则,提供配售型保障性住房开发贷款和个人住房贷款,专款专用、封闭管理。符

合条件的配售型保障性住房项目适用经济适用住房有关税费支持政策。

按照保本微利原则配售

很多人关心,配售型保障性住房价格如何?配售型保障性住房土地从哪里来?如何坚持职住平衡?如何定价?

有关负责人介绍,配售型保障性住房以划拨方式供应土地,仅支付相应的土地成本,城市人民政府应根据本地区发展目标,在国土空间规划中落实划拨用地规模。配售型保障性住房项目要按照职住平衡原则,优先安排在交通便利、公共设施较为齐全的区域,防止因位置偏远、交通不便造成房源长期空置。配售价格按基本覆盖划拨土地成本和建安成本、加适度合理利润的原则测算确定。

配售型保障性住房还将充分利用存量土地和房屋建设筹集。城市人民政府要充分利用依法收回的已批未建土地、房地产企业破产处置商品住房和土地、闲置住房等建设筹集,支持利用闲置低效工业、商业、办公等非住宅用地建设配售型保障性住房,变更土地用途,不补缴土地价款。

利用现有存量土地和房屋建设配售型保障性住房,一方面,可以切实降低土地成本,从而降低保障性住房配售价格,让工薪收入群体可负担;另一方面,这些存量土地和房屋往往处于区位较好的地块,配套设施较为健全,有利于实现职住平衡;同时,还可以盘活利用闲置土地和房屋,避免重复建设造成浪费。配售价格按基本覆盖划拨土地成本和建安成本、加适度合理利润的原则测算确定,这样确定的配售价格,与目前大城市商品房相比明显降低,可让工薪收入群体“买得起房”。

配售型保障性住房多久能建好,什么时候可以购买?上述负责人介绍,配售型保障性住房总体规模大,涉及的群体多、利益关系错综复杂,是三大工程中最重要且复杂艰巨的一项工作。城市政府按照“以需定建”原则,综合考虑当前供需缺口与未来工薪收入群体增长趋势,科学确定短、中、长期建设规模,在此基础上设定年度建设计划。当前建设配售型保障性住房的主要目标是兜住底线,为有需要但又买不起商品房的工薪收入群体提供基本住房。对住房保障对象要综合其收入、社保、个税、户籍等因素排序,从最困难的群体做起,逐步覆盖到全体,但这不是一蹴而就的,是长久且艰巨的工程。

刚刚过去的2023年,二手车市场交出了一份不错的成绩单。中国汽车流通协会发布数据显示,2023年二手车累计交易量1841.33万辆,同比增长14.88%。

2023年是二手车新政全面落地执行的第一年,促进二手车商品化、规模化、专业化经营的一系列政策措施落地实施,制约行业发展的因素逐步清除和堵点打通,政策效应得到显现。交易规模的扩大、新型消费特征的转变以及跨区域流通持续向好,展现出中国的二手车市场拥有较强的发展韧性,能够更好地盘活汽车存量,拉动新车消费增量,促进汽车梯次消费。

但也看到,二手车市场在2023年呈现淡季不淡、旺季不旺的特点。“金九银十”本应是旺季的开端,交易量却没有达到预期,12月份更是全年的交易高峰,也没有像往年一样有明显的年末翘尾现象。同时,由新车降价引发的波动传导到二手车市场,影响了二手车的价格和利润,车商大范围亏损。种种迹象都在表明,二手车市场中机遇与挑战并存,行业变革已是大势所趋。

在新一轮汽车革命的浪潮中,汽车的研发制造发生着巨大变革,汽车交易流通、服务环节也同样在变化。二手车市场中,新能源汽车的加入引发产品结构的变革,新技术和新技术的驱动以及年轻消费者消费习惯的转变,让流通模式和

跟紧

销售模式迎来新

面对这些变化,二手车行业企业必须创新变革。二手车最核心的问题是在全行业建立诚信体制,但目前机制尚未真正建立起来。随着二手车行业新政发布并落地实施,行业企业加快向经销模式转型,二手车经营主体越来越规范化,有望推动诚信机制的建立。在此过程中,车商应有强烈的品牌意识,推动企业规范化经营、连锁化经营,而这也正是二手车市场走向成熟的标志。

变革过程中,营销模式的创新和服务质量的提高尤为重要。过去,二手车经营主要依赖于市场集客,今天越来越多的车商借助于互联网平台,打造自己的IP,运营私域流量,借助营销模式的创新实现车辆的快速流转。新零售模式也更加考验车商的服务能力,如何服务好更广泛的客户、更年轻的消费群体,成为车商的必修课。

此外,开拓新能源汽车业务和做大出口业务也是二手车行业的重要发力方向。新能源汽车在检测方面有着自身独特的要求,需要车商建立完善的检测机制和流程,让消费者享受到更优质的车况体验,充分保障消费者利益。在出口方面,则需要车商建立持续服务能力,汽车后市场所需的服务跟得上,才能走得远。

2023年

二手车累计交易量 1841.33万辆 同比增长14.88%

二手车行业创新变革

创新营销模式

提高服务质量

开拓新能源汽车业务

做大出口业务

本版编辑 周雷 祝君壁 美编 王子莹

旅客购票体验进一步提升

本报记者 潘卓然

近日,交通运输部等部门联合印发的《2024年综合运输春运服务保障和安全生产总体方案》提出,2024年春运从1月26日开始,至3月5日结束,共40天。

今年的铁路春运是疫情防控转段后第一个常态化春运,预计铁路客流将出现探亲流、学生流、务工流、旅游流叠加,呈现总体高位运行和节前相对平稳、节后相对集中的特点。铁路12306近期陆续上线了一系列新功能,着力提升旅客购票体验,全力满足旅客出行需求。

铁路12306手机客户端于1月3日上线购票需求预填、火车票起售提醒订功能两项新功能。旅客可于车票起售当日,预先填写乘车人、车次、席别等信息,在车票开始发售时一键提交订单并完成支付,使购票更便捷。同时,旅客可根据车票起售时间,提前通过系统设置多个提醒,以便及时提交购票订单。

“这两项功能的核心定位是简化操作。”铁路12306科创中心副研究员王拓表示,新功能可以帮助旅客第一时间抢到自己需要的车票。数据显示,截至1月11日,使用购票需求预填功能共计161万人次,使用起售提醒订功能共计1057万人次。

铁路12306手机客户端于10日推出了春运期间学生、务工人员专区预约购票功能。已通过学生优惠资质核验的学生旅客可通过“学生寒假订票专项服务”专区预约购买春运期间火车票,每名旅客最多可同时提交6个预约订单,每个订单可添加1个乘车日期的20个“车次+席别”的组合,可选席别为学

铁路12306手机客户端提升旅客购票体验:

新增购票需求预填、火车票起售提醒订功能。

新增春运期间学生、务工人员专区预约购票功能。

优化升级候补购票功能。增加候补订单和备选方案数量、扩大候补订单兑现时间选择范围等。

生优惠票适用的硬座、硬卧、二等座。已通过实名制核验的务工人员可通过“务工人员春运预约订票服务”专区预约购买春运期间火车票,每名旅客可同时提交6个预约订单,每个订单可选择“时间+车次+席别”的1个组合。

据了解,学生、务工人员通过铁路12306专区购买春运期间火车票,可提交开车前17天(含)以上的购票需求。相较于一般情况下提前15天开票,专区购票会更加提前。“推出学生、务工人员专区预约购票功能是落实保障重点群体春运出行的新方法。”铁路12306科创中心研究员张霞介绍,该功能可以减轻学校和企业组织统一购票的工作负担,进一步扩大保障范围。

铁路12306网站(含手机客户端)自11日零时起优化升级了候补购票功能,进一步提高旅客候补购票成功率。

增加候补订单数量。每名旅客可提交的待兑现候补订单数由2个增至6个,每个订单最多可添加9名乘车人。

增加备选方案数量。原来旅客提交候补订单时,可选择相邻2个乘车日期、每个日期可选择5个“车次+席别”的组合,最多可选择10个组合。优化升级后,旅客可选择预售期内任意3个乘车日期,累计最多可选择60个“日期+车次”的组合,每个车次可选多个

席别。

扩大候补订单兑现时间选择范围。原来候补订单截止兑现时间最晚为开车前2小时,优化升级后调整为开车前20分钟,旅客可在更大范围内根据实际情况自主选择

修改截止兑现时间。

临时新增旅客列车席位优先配售给已提交候补订单的旅客。旅客在提交候补订单时,可选择接受购买符合出行需求的新增旅客列车车票,如铁路部门临时新增旅客列车,在车票起售时,铁路12306将自动优先配售给已提交候补订单的旅客,旅客无需人工查询增开列车信息再购票。

“我们研究分析了以往高峰时段的候补订单和现有车次数据,升级后的候补组合能够覆盖更多的车次,将最大程度帮助旅客买到候补车票。”王拓说。

据介绍,铁路部门将持续优化12306系统功能,为广大旅客提供更加优质高效的购票服务。针对第三方平台推出的抢票加速包是否有用的问题,铁路12306科创中心副主任杏花表示,这类加速包没有用。“无论使用哪个第三方平台购票,最终都会进入铁路12306的购票系统排队。”

据悉,铁路12306加大了春运售票的风险防控,对于利用技术手段抢先提交购票的、抢先提交候补的、多人帮抢的、抢先提交务工人员预约的,系统自动识别并予以拦截。铁路部门提示,广大旅客一定要通过铁路官方渠道购票,认准12306官方网站和“铁路12306”官方APP。

江苏省宿迁市宿豫区

大力发展特色产业 铺就乡村振兴致富路

江苏省宿迁市宿豫区突出以学促干全面推进乡村振兴,深化运用“千万工程”蕴含的发展理念,加大农业产业结构调整力度,鼓励群众因地制宜发展特色种植产业,初步形成多层次立体性产业布局,实现农业经济和农民收入双增收。

走进宿豫区陆集街道利民社区芦蒿产业基地,上百个高标准日光温室大棚排列有序,棚内芦蒿青翠欲滴。工人们穿梭在大棚内外,为头茬芦蒿抢“鲜”上市忙得不亦乐乎。

“现在是早茬芦蒿上市销售季节,芦蒿主要销往蔬果批发市场、大型农贸市场、各大商超。现在的芦蒿均价15元/斤,亩均收益可达1.5万元。春节后,芦蒿大量上市,供不应求,小产业真的可以走出致富路。”利民社区相关负责人介绍。

利民芦蒿作为陆集街道的特色农产品,获评国家地理标志农产品,已逐步走向全国各地。社区连续6年举办芦蒿文化节,已然形成一种产业文化。

农业产业结构调整是产业振兴的重要举措,融合有效资源是产业高质量发展的“助推器”。陆集街道深挖芦蒿自身价值和企业文化,搭建“村企联建 互帮互促”平台,联合宿迁正大集团、益德食品有限公司等企业和科研院所,带动“芦蒿水饺”“芦蒿丸子”进市场。邀请省级农业专家组织开展芦蒿种植技术培训,提高芦蒿产品产量和质量,铺就“村企联建助农速跑”新轨道。同时,街道

积极探索“一季芦蒿两季蔬果”的新种植模式,利用芦蒿休整期,套栽西瓜、香瓜、草莓等。同步升级农产品包装礼盒,探索“产业+自媒体”发展路径,开通电商直播间,主销陆集街道农产品,线上线下齐头并进。

近年来,宿豫区陆集街道秉持“优化产业结构,抓好特色产业”的发展原则,紧跟乡村振兴步伐,破解产业致富密码。依托特色芦蒿主导产业,以利民芦蒿合作社为圆心,按照“整合资源、集中连片、规模发展”思路,通过“党建+合作社”“合作社+农户”“支部+支部”等方式,辐射带动周边村(社区)共同发展芦蒿产业。组建芦蒿党建联盟,形成利民新村6000余亩芦蒿连片种植基地,健全“初生产—深加工—供直销”体系,带动地方芦蒿种植户1000余户、从业人员3000余人,年集体经济收入超300万元。同时,为方便芦蒿存储销售,陆集街道建设芦蒿交易市场面积约1600平方米,配置标准化冷藏室面积约400平方米,可有效缓解市场波动、天气变化、芦蒿滞销等不可控因素,保障芦蒿产业稳步发展。

陆集街道将立足“党建引领促发展”的总基调,紧扣“打造港产城融合发展新样板”的目标任务,加快打造特色农业产业,不断优化农业产业结构,整合运用优势资源,走出一条“强结构、兴产业、促增收”的美“蒿”致富路。

(数据来源:江苏省宿迁市宿豫区陆集街道) 广告