

新政密集落地 促进楼市改善



视觉中国图片

近期,多个城市出台楼市新政,促进住房需求加快释放。5月27日,上海发布楼市新政,优化非沪籍居民购房条件,支持多子女家庭合理住房需求,并对商业性个人住房贷款利率下限进行了调整。

业内人士表示,随着一揽子政策落地,楼市销售有望加快改善。机构监测数据显示,5月份以来,北京二手房成交量出现明显的企稳迹象。5月1日至26日,北京二手房成交量超过1.4万套,全月预估成交量约1.7万套,远超1.5万套“荣枯线”。

●本报记者 董添

逾70个城市 推行住房“以旧换新”

●本报记者 董添

机构数据显示,全国已有超70个城市发布住房“以旧换新”相关政策,包括上海、广州、深圳等一线城市,以及郑州、武汉、苏州、长沙等二线城市。

开展“以旧换新”

5月27日,广州市房地产行业协会、广州市房地产中介协会发布第二批参与全市住房“以旧换新”活动名单,共70余个项目、30余家中介机构名列其中。截至目前,全市两批“以旧换新”项目数量累计近200个,合作中介机构44家。

此前,广州市房地产行业协会、广州市房地产中介协会发布住房“以旧换新”倡议书,活动时间为5月25日至11月24日,首批共122个房地产项目和112家房地产中介机构参与。

根据广州市房地产行业协会披露的活动流程,主要包括报名参与、选购新房、出售旧房、完成新房交易(或退订)四个环节。若换房人的旧房在约定期限内成功售出,换房人与房地产开发企业按约定继续完成新房交易手续;若旧房未能在约定期限内售出,换房人与房地产开发企业按约定解除新房认购协议,房地产开发企业应当无条件退还订金,换房人无需承担任何违约责任。

上海、深圳均发布了住房“以旧换新”相关政策。

上海市房地产行业协会、上海市房地产经纪行业协会联合倡议,在上海全市发起商品住房“以旧换新”活动。首批参加倡议的房地产开发企业20余家,房地产经纪机构近10家。首批参加倡议的项目30余个,主要分布在嘉定、松江、青浦、奉贤、临港等区域。

深圳市房地产业协会与深圳市房地产中介协会联合发布通知,面向市区域内所有计划出售二手商品住房(旧房)并购买新建商品住房(新房)的居民(换房人)开展为期一年的“以旧换新”活动。活动流程包括报名与登记、签署相关协议、旧房挂牌出售、新房选购与签约等。

聚焦三种模式

中指研究院监测数据显示,截至目前,全国已有超70城表态支持住房“以旧换新”,主要包括三种模式:一是房企联合经纪机构对旧房优先推荐,若一定期限内旧房售出则按流程购买新房。二是开发商或国资平台收购旧房,售房款用于购买指定新房项目,这种方式是今年以来住房“以旧换新”的主流。另外,部分地区对出售自有住房并购买新建商品住房的个人或家庭给予一定的购房补贴,促进住房“以旧换新”。

郑州等城市全面铺开住房“以旧换新”。5月10日,郑州市住宅与房地产业协会发布消息,即日起,取消试点期限和试点区域,在郑东新区、高新区、经开区、中原区、二七区、金水区、管城区、惠济区全面开展住房“卖旧买新、以旧换新”工作。这是全国首个推行住房“以旧换新”从试点到全面铺开城市。

此前,郑州市住房保障和房地产管理局等六部门联合印发《郑州市促进房产市场“卖旧买新、以旧换新”工作方案(试行)》,通过国有保障房运营公司收购和市场化交易两种方式,推进郑州市内八区有改善性住房需求的群众安全、高效、快速达成换房目的。2024年,郑州计划完成住房“卖旧买新、以旧换新”10000套。其中,通过郑州城市发展集团有限公司收购,在试点阶段完成“换房”500套,计划全年完成5000套;通过市场化自由交易,计划全年完成5000套。凡是在今年通过“以旧换新”换购新建商品住房的群众,均可享受契税补贴30%的优惠。

针对郑州住房“以旧换新”目前实施进展情况,5月27日,中国证券报记者从郑州城市发展集团有限公司了解到,郑州城市发展集团有限公司已经面向市内八区全面进行收储,且收储工作已经初具规模。“收储正在进行,收购的二手房要求房龄从竣工之日起不超过20年,面积不超过120平方米。二手房售房款只能用于购买新房,不能用于购买二手房。”郑州城市发展集团有限公司工作人员告诉中国证券报记者。

畅通交易链条

对于出台住房“以旧换新”政策的背景,业内人士认为,目前挂牌出售二手房的客户,不少有改善性换房需求,说明改善性住房需求有很大的扩展空间。同时,卖房难、周期长、折价多等因素成为换房的障碍。推出住房“以旧换新”政策,可以减少居民换房障碍,推动房地产行业平稳健康发展。

中指研究院认为,消化存量房产成为政策发力点之一。从各地政策举措看,放宽限购政策有利于加快新增需求入市,推动库存去化。支持住房“以旧换新”,一方面可以畅通新房和二手房交易链条,促进新房销售;另一方面,地方平台公司收购二手住房用作保障性租赁住房,有利于丰富保障性住房供给,加快构建“市场+保障”住房供应体系。未来,住房“以旧换新”参与城市范围有望不断扩大,实施力度有望增强。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉建议,加快推进二手房带押过户以及商业贷款转公积金贷款等,以降低交易费用,多管齐下激活市场。

5月27日,上海市住建委、上海市房屋管理局、上海市规划资源局、上海市税务局四部门联合印发《关于优化本市房地产市场平稳健康发展政策措施的通知》,优化非沪籍居民购房条件。缩短非本市户籍居民家庭以及单身人士购房缴纳社会保险或个人所得税的年限,扩大购房区域。支持多子女家庭合理住房需求。对二孩及以上的多子女家庭(包括本市户籍和非本市户籍居民家庭),在执行现有住房限购政策基础上,可再购买1套住房。优化多子女家庭在个人住房贷款中首套住房认定标准,减少购房利息负担。

同时,首套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减45个基点(调整后,5年期以上房贷利率下限目前为3.5%),最低首付比例调整为不低于20%。二套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减5个基点(调整后,5年期以上房贷利率下限目前为3.9%),最低首付比例调整为不低于35%。家庭公积金(含补充公积金)最高贷款额度调整为160万元。

近期,北京出台了一系列楼市新政。北京市住房和城乡建设委员会网站5月24日消息,北京市住建委近日印发了《北京市住宅工程质量分户验收和业主查验管理办法(试行)》,明确要求在住宅工程验收前加强分户验收并试行业主查验,将新房验收、交付纠纷问题前置并推动解决,进一步健全工程质量保障体系,为人民群众住上好房子保驾护航。这是北京首次推行住宅工程竣工验收前业主查验制度。针对新建住宅工程验收、交付之际频

发业主集中投诉常见质量缺陷、货不对板等问题,引导业主有序参与验收关口把控,通过业主深度参与的共治模式,督促工程参建各方强化施工质量精细化管控。

此外,北京市住建委近日发布了《公共租赁住房建设标准》并正式实施。该《标准》对2016年发布的《公共租赁住房建设与评价标准》进行了修订完善,进一步明确公租房设计、建设的要求,通过建设标准的确立,全面提升公租房品质性能及长久价值,实现建筑长寿化、品质优良化、绿色低碳化,助力公租房建设成为新型可持续住宅。

5月18日,微信公众号“北京公积金”发文称,下调个人住房公积金贷款利率。对于5月18日前已经发放的个人住房公积金贷款,仍执行原个人住房公积金贷款利率标准,自2025年1月1日起执行调整后的个人住房公积金贷款利率标准;对于5月18日前已受理未放款的和5月18日(含)后受理的个人住房公积金贷款,执行调整后的个人住房公积金贷款利率标准。以贷款金额100万元、贷款年限30年的首套房为例,如采用自由还款方式,执行调整后利率每月少还154元。

5月11日,北京市住建委印发《2024年北京住房发展年度计划》的通知。2024年度北京计划建设筹集保障性租赁住房7万套(间),竣工各类保障性住房8万套(间)。对于供地计划,通知明确,2024年度计划安排各类住房用地1060公顷。

业内人士表示,北京、上海等一线城市楼市利好政策不断,强信心、防风险、促转型,对全国市场有示范意义。

中原地产监测数据显示,5月17日至18日,北京大约成交2000套二手房,5月25日至26日,北京大约成交1900套二手房,二手房成交呈现较为明显的止跌企稳迹象。

“截至5月26日,5月份以来北京成交了超过1.4万套房源,预计全月将达到1.7万套左右。北京二手房市场的荣枯线是1.5万套。从目前情况看,二手房市场已出现较为明显的企稳迹象。”中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示。

记者在贝壳找房系统看到,目前,北京地

区二手房挂牌量为164901套,相比5月中旬少了1500套左右。挂牌量依然处于高位。“目前,北京二手房成交依然是‘以价换量’,价格整体处于较低水平,预计价格企稳回升仍需时间。”有链家资深中介人士告诉中国证券报记者。

“当前,北京二手房的价格已经回到2016年前后水平,部分‘老破小’回落幅度更大。政策刺激作用首先会体现在成交量上,后续随着市场进一步发酵,成交价有望止跌。”张大伟表示。

财信证券研报显示,展望后市,随着一揽子政策加快落地,住房需求有望加快释放,促进楼市销售改善。

深圳楼市回暖信号较为明显,部分新盘接近“日光”的消息不断见诸媒体。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为,当前,深圳的住房自有率只有30%。近年来,深圳市引入了大量外来人口,为市场积累了大量刚需客户。不过,深圳楼市的基本面尚未发生改变,未来走向仍需时间观察。

机构统计数据显示,“517新政”发布以来,全国有80%的城市落地实施了相关政策。执行“首套房首付比例降至15%”的城市越来越多,包括西安、济南、郑州、长沙等城市。5月27日,微信公众号“哈尔滨发布”发文称,取消黑龙江省首套、二套房商业性个人

贝泰妮:聚焦敏感肌三大赛道 做强线下渠道

●本报记者 康曦

近日,中国证券报记者走进贝泰妮集团中央工厂,新工厂的生产线具备高度自动化水平,由植物提取、配制、灌装、包装、仓储等多个单元组成。

贝泰妮董事长、总经理郭振宇表示:“2024年公司将持续‘聚焦主品牌、拓展子品牌’,统筹安排资源,做好品牌矩阵,并继续通过少数股权投资、并购、合资、内部孵化等途径不断完善战略版图。”在重点产品规划方面,贝泰妮将聚焦敏感肌防晒、敏感肌美白、敏感肌抗衰三大领域,打造核心大单品。

打造多品牌矩阵

贝泰妮主品牌薇诺娜深耕敏感肌护肤领域,是唯一连续7年上榜天猫“双11”美妆护肤类目TOP10的国货品牌。贝泰妮公关总监钟巍告诉记者:“薇诺娜品牌的天花板很高,去年实现收入51亿元,还有很大增长空间,我们看好敏感肌护肤赛道。随着越来越多的品牌进入,在竞争更加激烈的同时,也带来更多市场机会。”

在目标客户群方面,薇诺娜不过多强调女性专用。“专门做男性护肤产品的还没有出现大品牌,而薇诺娜的产品没有香味,可以男女通用。”钟巍表示。

今年3月,薇诺娜召开品牌战略发布会,宣布品牌从专注敏感肌升级到专研敏感肌PLUS。

针对敏感肌PLUS,薇诺娜将重点发力三个领域:作为核心大品类,公司将对敏感肌防晒产品进行包装、品质升级,并推出新品。另外两个赛道是敏感肌美白和敏感肌抗衰老。公司抓住敏感肌美白赛道爆发机会,去年推出的修白瓶产品主打先修后白、敏肌安心,并在抖音渠道成功出圈。“修白瓶有足够的产品力,销售及复购数据都非常好。”贝泰妮投资者关系总监张圣焯告诉记者。

同时,贝泰妮积极孵化新品牌,打造多品牌矩阵。公司推出了专注于婴幼儿肌肤健康的护肤品牌薇诺娜宝贝;结合AI科技推出了全新祛痘品牌贝美汀,并通过子品牌薇诺娜布局高端抗衰老赛道。

“使用我们产品的第一批消费者,现在已经成为母亲,敏感肌问题有一定的遗传因素,所以我们为她们的下一代推出了薇诺娜宝贝,希望继续陪伴消费者成长。”张圣焯表示。

加强与消费者情感互动

薇诺娜品牌已走过14个年头,并步入敏感肌赛道头部阵营。面对市场环境的变化,张圣焯表示:“除了产品交付及功效,薇诺娜品牌希望在情绪价值和用户发生碰撞。”2024年,贝泰妮对品牌进行了战略升级,更注重与消费者的情感交流。钟巍告诉记者:“过去,薇诺娜就像一位‘理工直男’,更多展示产品功效和植物科技。现在,我们的思路要改变,在保证功效和植物科技的基础上,要给消费者提供更多情绪价值,所以品牌宣传进行了相应调整。”

在品牌定位上,从专注敏感肌到专研敏感肌PLUS,贝泰妮希望把更好的产品研发出来,同时努力寻找品牌和用户共振的情绪价值点。在营销体系上,公司通过与医学专业群体合作,以敏感肌高峰论坛等形式进行品牌宣传,并通过跨界合作和文化活动,开展情感营销,包括与咖啡品牌Manner合作、推出非遗守护礼盒等活动,提升品牌的市场认知度。

为了提高营销效率,贝泰妮对组织结构进行了调整,将前台和中台拆分,中台围绕集团和品牌战略,通过数字化系统,对品牌营销进行赋能。“打通前台、中台、后台,统一规划资源,公司营销效率得到明显提升。”张圣焯说。

拓展渠道布局

在渠道拓展方面,贝泰妮要在线下门店提升客单价,在线上门店做大销售规模。张圣焯表示,要从简单卖产品进入到卖解决方案,线下门店将是实现这一转型的重要抓手。

自2023年开始,薇诺娜品牌发力线下渠道,包括OTC(非处方药)连锁药房等专业渠道和KA(关键客户或重点客户)、免税商店等大众化渠道,稳步探索线下直营店模式,拓宽线下布局。

在线上渠道拓展方面,公司布局了天猫、抖音、快手等电商平台。钟巍称,薇诺娜与天猫有深度合作,公司战略是稳天猫攻抖音。

在海外市场拓展方面,公司在泰国曼谷建立了东南亚业务总部。“曼谷是东南亚美妆市场的制高点,在曼谷打响知名度,有助于公司进入越南、老挝等市场。目前,公司在曼谷已经进驻41家门店。”钟巍告诉记者。

“健康的产品能穿越周期。”张圣焯说。贝泰妮以“打造中国皮肤健康生态”为使命,聚焦皮肤学,依托完善的“产学研医”研发创新体系,为消费者提供简洁的皮肤解决方案。



贝泰妮中央工厂集成自动化生产线

公司供图