

在采访中,记者被采访对象频频问及的一个问题是:“你看到其他城市是怎么做的?”

长三角探路“以旧换新”



■ 解放日报记者 李欣欣

启东,离上海市最近的县级市之一。今年上半年,在长三角多个试水住房以旧换新政策的城市中,启东动得较早,今年2月,启东城投集团推出第一批50个名额,8分钟就被一抢而空。

钮向东是启东城投集团以旧换新项目的负责人之一,在过去的4个多月里,他几乎天天忙得脚不着地。“开了N次会议。”一见面,他就跟记者感叹,为了以旧换新的事,公司几乎天天在开会。

如此投入,回报是直观的。启东城投给出了一组数据:第一批实际成交的客户为24组,累计新房销售总价约7241万元,旧房收购总价约2993.6万元,完成现金回收超4000万元,占比约58%。

数字的背后,意味着市场强烈的置换需求得到了一定释放。在第一批实施过程中,启东积累了不少经验教训,在5月推行第二批以旧换新时,启东调整政策,放宽旧房收购条件,让更多有置换需求的人参与进来。

放眼全国,长三角的探索和尝试走在了前面。早在去年9月,太仓就开始试行以旧换新,并于今年1月逐步常态化。目前太仓成交的新房量约235套,回收二手房约270套。随后,越来越多的长三角城市加入进来——盐城、衢州、宣城、亳州、杭州临平、南通海安、无锡梁溪区……政策细则各有不同,但都指向同一个方向:置换人把旧房卖给开发商,卖房款可直接用作购买新房。

在采访中,记者被采访对象频频问及的一个问题是:“你看到其他城市是

怎么做的?”在越来越多的长三角城市铆着劲推出当地版以旧换新的过程中,大家互相学习、奋力摸索,希望能总结吸取实践中的经验教训,推出一个可常态化运行的成熟模式,以进一步激活房地产市场。

市场置换需求强烈

今年2月12日,启东城投集团拿出了5个楼盘参与以旧换新,对收购的旧房划定了这样的条件:本市主城区范围内可上市交易的存量住房,房龄20年以内的房屋。

第一次尝试,启东城投像小马拉大车,小心翼翼,仅拿出50套房源试水。不过,让钮向东有些意外的是,活动刚推出短短几天,就有几百组客户前来咨询,正式接受报名的时间是2月18日8点30分,活动开始8分钟,有50组客户完成了3万元意向金的银行打款。“还是比较震撼的,这意味着8点39分打款的客户,就没有参与的资格了。”钮向东透露,当天上午实际打款报名的客户共有132组。

这50组报名成功的客户中,真正成交的是24组。对这个数字,钮向东感到满意,“说明我们的评估价没有太高,也没有太低,比较接近真实的市场价”。

不过,毕竟还有26组客户最终没能置换成功,为什么没成功?在第二批活动开始之前,钮向东又组织了“N个会”,反复讨论研究,最终对细则中几个关键点进行了修改。

一个是房龄。之前规定的旧房房龄必须是20年以内,第二批则扩大到房龄24年以内均可。

另一个是旧房价格占比。从总价高于新房60%,改为80%,减轻置换者的贷款压力。

另外,老细则要求,第一批参与的旧房必须已还清贷款。而新一批的政策细则允许旧房“带押评估”,即参与评估的

旧房,如有贷款,不需要自行提前还清,开发商将协助置换者来解决贷款问题。

尝过试水的甜头,第二批活动的步子大了不少,其中之一就是不再限制房源套数和报名时间。“相当于常态化了。”钮向东乐观地认为,调整后的政策细则更为成熟,以旧换新的成交情况也会更好,“我们大概心里有点底了,上一批成交率50%,这一批应该能有60%左右”。

在长三角,对住房以旧换新政策反响热烈的城市并非个别。在南通主城区,“五一”前后开始推进以旧换新,市区一楼盘的销售负责人称,首批推出的置换房源为10套,有60多组购房者报名,目前已有6组确定成交。海安一家房企介绍,第一批拿出了40套房源,目前成交已过半。

同样在江苏无锡市梁溪区,今年4月初试点推出商品房以旧换新。仅一个月时间,首批次就有超过40位换房人完成了交易。

南京的新政试水影响面更广。4月末,南京安居建设集团开始推行住房以旧换新,首批试点2000套。换购人可用二手房置换新房,旧房总价不高于新房总价的80%,并对二手房的位置进行了限定,必须位于南京市主城六区,不含自建住房、商业、办公、公寓等。

和其他城市有所不同,南京此次试点中,把收购二手房的门槛放得很低,除了必须位于主城六区外,对房龄、面积都未有限定,也就是说,再“老”的房子、再大的面积,只要位置在主城六区,且产权清晰、可交易,都可以参与。

试水效果“立竿见影”。公告发布后,不到一个月时间,线上、电话、现场等各类咨询约3450组,微信小程序“宁焕新”平台登记意向报名约4150组,初审符合条件的登记约3430组。到5月21日,据“南京发布”官方公众号消息,首批签约,有52组客户确认成交。

6月6日,南京第二批次以旧换新

活动很快跟上,此次有12家房企参与,共21个楼盘2780套房源。

新房信息不对等

参与面扩大的同时,一些问题也随之暴露出来。南京市民王荣就遇到新房价格“反转”的情况。

4月29日,王荣来到“以旧换新”服务点,接待王荣的是服务点的工作人员。现场人很多,工作人员给他推荐了一个楼盘,并提供了楼盘的销售电话。到楼盘的售楼处后,销售人员给王荣推荐了一套位于2楼、面积142.87平方米的新房,原价约699万元,打八折(不含装修升级包)后,价格约553.5万元,王荣当场付了10万元意向金。

第二天,王荣将自己名下的二手房相关资料交给了销售人员。在等待1个月,王荣询问销售人员销售进展时,却被告知,“楼盘的不同股东意见不一,针对打折房源,有的股东不愿意卖。”

在售楼处现场谈好的价格,却突然不算数了,这并非王先生一个人的遭遇。在社交平台上,王先生联系到了其他几个和自己经历类似的购房者,并通过“12345”热线等渠道进行维权,但到目前为止,王先生缴纳意向金后已过去近2个月,仍未接到评估通知。

记者于6月18日来到该楼盘的售楼处,反复询问新房的优惠信息,销售人员表示:“八折是不可能的。”随后又解释,之前的确准备给顶楼、底楼房源一些优惠,但到底优惠多少,还要等公司的最终审批。

6月中旬,江苏有媒体也曾报道,在南京第二批以旧换新的楼盘中,给以旧换新客户的新房折扣为八七折,正常买房最低却是七六折,这样一来,出现了“换购价”与“市场价”两套价格体系。对于南京的以旧换新活动,南京房地产行业相关人士再三强调,“南京参与的企业比较多,老百姓参与度也比较高。

已经勇敢地走出这一步了,存在一些问题,不能苛责太多。”

启东城投也遇到过“换购价”与“市场价”如何协调的问题。钮向东说,此次参与“以旧换新”的新房售价全部打八八折,但其中一些楼盘本身的优惠活动可能是八四折,也就意味着“换购价”要高于“市场价”。为避免出现不一致,启东城投对楼盘本身优惠低于八八折的房源,都按照该房源现行销售价置换。

市场人士表示,在当前楼市下行的背景下,有新盘为加速去化,本身就有不少优惠折扣,相关管理部门应加强监管,避免出现两套价格,新盘信息不透明等问题,保护置换者权益。

各地互相学习

除了新房价格之外,置换者最关心的,莫过于旧房的评估价。评估价是否“到位”,成为开发商和置换者能否“走下去”的关键环节。“就像相亲一样,要互相看对眼。”南通市区一个楼盘的销售人员表示。

评估价高了,房企不划算;评估价太低,置换者不愿接受。“最好就卡在客户心里的点上。”一家房企销售负责人这样形容。

如何确定评估价?长三角各地通过互相学习来确立评估模式。

总结下来,就是两头做文章:一方面,要有合理的旧房评估;另一方面,新房也要尽可能给予更多优惠。

太仓率先提出“第三方评估”模式:在5家具有专业资质的机构中随机抽取3家,分别对旧房进行估价,取平均值得出最终收购价,宣城、启东、盐城等地都学习借鉴了太仓的这一做法。“我们主要去了太仓学习。”盐城市住建局有关负责人承认。

启东城投在初试水时,也前往海安、太仓取经,在第二批“以旧换新”实

施中,又将太仓的评估模式进行了升级:3家评估公司增加为5家,“去掉一个最高价、一个最低价,取中间3个价格的平均值,让评估价尽可能贴合真实的市场价格”。

在新房的优惠上,各地也在相互借鉴。以南通为例,市住建局参考借鉴了长三角其他城市的做法后,在主城区出台了奖补政策,对参与以旧换新的个人实施购房奖补,金额为新房总价的1%。

房企把旧房收购后,拿在手里该如何处置?这是各地都得面对的重要一环。要解决这个问题,不仅需要开发商有运营智慧,也需要政府管理部门予以政策支持。目前各地开发商采取的策略包括但不限于:出租、出售,用于人才房、保障房等。

以太仓为例,旧房后续的处置方向是用作人才公寓的补充等,由太仓城投集团负责。在启东,城投集团在探索旧房后续处置,计划尝试“以旧换旧”,作为拆迁安置的补充等,“我们也在和市里(主管部门)进行沟通,商量可行性”。

对各地的国企来说,处置旧房的手段相对多样化,而民企的处置路径则更为有限。南通市区一楼盘的销售负责人坦言,因为担心旧房后续处置的问题,只敢拿出10套房源,“作为一个开发企业,旧房去化的途径太少了,只能再次流向市场”。该负责人建议,可以由政府搭建一个公开平台,让广大市民在此平台选房,“如果收购的旧房有了去路,房企参与的动力肯定会更强。”

对此,南通市住建局有关负责人表示,计划成立一个安居集团,对收购的住房进行统筹安排。

随着住房以旧换新的参与面越来越广,如何做好后续服务,能否跟进出台金融产品、国企资产处置公司如何高效运营等,成了这些城市要面对的新课题。(文中受访者王荣为化名)

(原载于6月26日《解放日报》)

央地国企协同打造 城市向“新”力 泰州21个合作项目签约,总投资约443亿元

■ 新华日报记者 周建平
陆秀婷 周南 丁晓宇

总投资120亿元的中电光谷东部智造港项目,构建以新能源、新材料、电子信息产业为核心的高端制造体系;总投资106亿元的钠离子正极材料及钠离子电池制造项目,一期计划建设年产6万吨NFPF正极材料生产线,200MW光伏发电及100MW风力发电项目;总投资约36亿元的风力和集中式光伏发电项目,充分利用闲置空间资源,有序建设环境友好型清洁能源项目……

6月28日,2024泰州市央地国企协同发展恳谈会举行,21个央企省企合作项目签约落户,总投资约443亿元。其中包括6个市管企业签约项目,7个市管企业子企业及市属区管企业签约项目以及6个市区)国企签约项目。

“央企省企作为国家经济发展的排头兵,拥有雄厚的资金实力、丰富的人才储备和强大的技术创新能力,肩负着引领新质生产力发展的重要使命,是推动新质生产力发展的最佳载体。”泰州市委副书记、市长万闻华说,泰州国资国企要紧跟央企全国布局,用好在泰央企资源,抢占未来产业新赛道。立足合作项目,在科技创新、产学研用等方面深耕细作,借力发展,借势攀高,以优质的合作项目孕育更多新质生产力,加快实现自身转型升级,推动形成具有泰州特色的新质生产力发展格局。

以科技创新、产业焕新、城市更新催生更多新质生产力。在泰州,央地国企合作开局于广阔前景,落子在相向而行。立足全市“1+4”产业体系,近年来招引了一大批央企省企投产落户:2023年,总投资约100亿元的国能港口公司煤炭储运交易中心项目签约落户港口物流园区,将建设长江沿线绿色环保水平和自动化程度最高、储运量最大的煤炭储运交易中心;同年,总投资83.9亿元的国信靖江二期(2×1000MW)高效清洁燃煤发电扩建项目开工,是泰州首个落地的央地“两个联营”能源项目;今年,总投资约50亿元的中海油气二期项目成功签约落户高

新区,项目建成后将成为国内最大的全系列高端润滑油产业基地。

截至目前,泰州全市国资国企已与央企、省企合作项目57个,总投资达1115.14亿元。其中与央企合作项目34个,总投资额1023.07亿元,涵盖工业、医药、船舶、粮食、设备制造、新能源等多个重点领域。

“招引团队多次奔波于泰州与北京之间,推介宣传泰州优势,地方政府制定了针对福马集团落户的创新扶持政策,让我们最终下定决心落户泰州!”福马集团总部经济项目前年落户海陵,回忆起签约过程,中国福马机械集团有限公司党委副书记、总经理荆新保至今印象深刻。作为二级央企,福马集团将结合泰州地域优势,发挥产业链链长作用,与上下游企业加强协同合作,努力构建原创技术策源地,牵头打造具有更强创新力、更高附加值、更优竞争力的高端装备产业链。同时 will 积极响应国家碳达峰、碳中和的战略部署,充分发挥自身新质业务优势,为海陵区“太阳城”建设贡献央企力量。

“央地合作,我们有基础、有成果、有空间、有保障。”恳谈会现场,泰州市国资委党委书记、主任黄红旗用一幅幅图片、一段段文字、一组组数据,向参会的80余家央企省企推介7个大类30个重大招商引资项目,展示泰州“为合作而来”的诚意。其中,农业科技创新创业中心项目,投资4.5亿元,计划打造现代农业特色产业、瞪羚企业和品牌产品的培育摇篮;泰州市数字经济产业园项目,投资10亿元,将依托泰州大健康产业集聚优势,整合全市医疗医药数据要素资源,针对性实施数据治理、数据交易及数据产品打造等,推动泰州数字经济、医药产业双向赋能、融合双赢。

“抓项目就是抓发展、谋项目就是谋未来。”黄红旗表示,泰州下一步将成立央地国企党建联盟,以在泰央企为主体,汇集全国各地各级在泰国企,以党建为引领,以发展新质生产力为目标,协同打造城市向“新”力,更好凝聚起泰州高质量发展的强大国资力量。

(原载于7月1日《新华日报》)



芜宣机场 首条国际 货运航线开通

6月28日,芜宣机场工作人员向执飞首条国际货运航线的飞机装载出口货物。

当日,安徽芜宣机场首条国际货运航线“芜湖—河内(越南)”正式开通。

■ 新华社发 摄影 肖本样

“云和师傅”有了人才培育认定体系 从“靠技术吃饭”到“靠技术成才”

■ 浙江日报记者 邹敏
县委报道组 陈雅雯
通讯员 钟婧

“想不到种地、养鳖的‘泥腿子’靠技能也能评上高层次人才,从以前‘靠技术吃饭’到现在‘靠技术成才’,我们干事创业有甜头更有奔头!”6月27日一早,在丽水市云和梯田高山地带,刚被认定为“云和师傅”精英人才的云和县清江生态龟鳖养殖专业合作社负责人卜伟绍忙着给农户传授技术。深耕生态鳖养殖行业27年的他,成了山区水产养殖带头人,同正高级职称专业技术人才、博士研究生一样,能享受云和县E类人才待遇。

6月中旬,云和创新推出“云和师傅”人才自主培育和认定体系,出台了“云和师傅”选拔培养管理

办法自主评价机制,设立“云和师傅”创新人才、精英人才、领军人才三个等级,对“云和师傅”实行技能等级分类认定,认定范围从原有单一的食用菌产业向种植养殖、传统工艺、乡村运营、农旅融合、电子商务、木制玩具、来料加工、商贸物流、水电开发等九大领域延伸,通过建立异地认证机制,在外百余名云和籍师傅也能享受云和当地的人才政策。

今年是“云和师傅”品牌创立20周年,“云和师傅”是掌握精湛生产技术,积累丰富实践经验,引领农村产业发展,带动群众增收致富,热衷社会公益事业,持“云和师傅”证书的知识型、技术型、创新型乡村振兴人才队伍,也是全省唯一以人称命名、拥有国家注册商标的劳务品牌。自2004年成立以来,云和县共培育20批814名“云和

师傅”、1000多名“后备师傅”,累计带动本地及中西部地区100多万农民发展产业,年创造社会经济效益130余万元。

“‘云和师傅’历经20年发展,师傅队伍普遍存在年龄结构偏大、学历层次不高、知识结构老化、技能水平青黄不接等问题,现在已经到了转型升级的关键期。”云和县组织部副部长林燕告诉记者,县里以地方综合贡献、行业贡献和社会责任履行情况为依据,不唯学历、资历、年龄、奖项、论文等,不拘一格选拔“云和师傅”。

“云和师傅”领军人才、精英人才、创新人才,依次纳入云和县D类、E类、F类人才管理,可享受相应层级的贷款等人才优惠政策及服务保障。被评为“云和师傅”领军人才的浙江金尔

泰玩具有限公司总经理游小卫与云和中等职业技术学校合作,成立游小卫技能大师工作室,通过赋能木玩产业新型工匠培育,成功培育木玩青年人才30余人,不少已从技术工人成长为企业“合伙人”。

云和在打通“云和师傅”人才“成长链”的基础上,还加快构建县、乡(镇)、村(社)三级组织网络体系,强化农业科技人才和农村高技能人才培养,先后建立农村劳动力转移援助中心等相关服务组织机构,成立了县农民培训教育科室,建成云和雪梨、乡村民宿、山区渔业等三家特色产业田间学校,全方位提升山区高技能人才供给能力和质量。

近五年,云和累计培训农民5.8余万人次,培育农创客420名、农村各类实用人才14860人。

(原载于7月1日《浙江日报》)