

更好满足住房消费需求 住房公积金政策优化方向明确

■本报记者 张梦逸

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》(以下简称《方案》)提出,更好满足住房消费需求。

《方案》还提出,适时降低住房公积金贷款利率。扩大住房公积金使用范围,支持缴存人在提取公积金支付购房首付款的同时申请住房公积金个人住房贷款,加大租房提取支持力度,推进灵活就业人员缴存试点工作。

对此,中指研究院政策研究总监陈文静表示,住房消费是刺激消费、扩大国内需求的关键环节。住房公积金方面相关举措,能够有效降低购房者的购房门槛和成本。

精准支持需求释放

住房公积金政策在提振住房消费需求、推动房地产市场止跌回稳方面发挥了重要作用。2024年12月份召开的全国住房城乡建设工作会议要求,有效发挥住房公积金支持作用。

据中指研究院统计,今年以来全国已有约90城(区)出台政策约130条,其中针对住房公积金贷款的政策约50条,优化方向主要包括降低首套、二套住房公积金贷款首付比例,提高住房公积金贷款最高额度,优化住房公积金贷款住房套数认定标准等。

以深圳为例,3月16日,深圳市住房公积金管理委员会发布《关于〈深圳市住房公积金贷款管理规定〉的补充规定》,优化深圳市住房公积金贷款政策,包括调整住房公积金贷款可贷额度计算规则、调整住房公积金贷款最高额度及动态调整机制等多项内容。

“当前住房消费的主体主要是刚需群体和置换需求群体,他们对购房成本和门槛的敏感性较高。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,住房公积金政策的主要作用是降低住房消费的门槛和成本,能够对潜在住房需求的释放发挥精准支持作用。

支持作用。

指明优化方向

“《方案》提出了多个住房公积金政策的优化方向。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,其中“适时降低住房公积金贷款利率”尤其值得关注,市场对此呼声较高,预计近期有望落地。叠加楼市“小阳春”态势,住房公积金将更好发挥提振住房消费的作用。

李宇嘉认为,当前部分地区首套个人住房商业贷款利率已经在3.1%至3.3%区间,与住房公积金贷款利率的差距不大。

2024年5月份,中国人民银行发布通知,下调个人住房公积金贷款利率。此次调整后,5年以上首套及二套个人住房公积金贷款利率分别为2.85%、3.325%。

“自2019年商贷利率换锚5年期以上LPR以来,5年期以上LPR已累计调降125个基点。在此期间,各城市的浮动加点数也

有不同程度的降低。而5年以上住房公积金贷款利率自2019年以来仅累计调降40个基点。”陈文静分析称,适时降低住房公积金贷款利率,将进一步降低购房者的置业成本,而住房公积金利率下调,也有望为商业贷款利率的下调释放一定空间。

《方案》还提出,扩大住房公积金使用范围,支持缴存人在提取公积金支付购房首付款的同时申请住房公积金个人住房贷款。

记者注意到,目前,广州、杭州、武汉等城市均已出台有关政策。以广州为例,广州住房公积金管理中心、广州市住房和城乡建设局于去年8月份发布《关于支持提取住房公积金支付购房首付款的通知》,并在《提取住房公积金支付购房首付款实施细则》中明确,提取首付款不影响以该套住房申请住房公积金贷款时的可贷额度计算。

陈文静表示,《方案》进一步细化了促进住房需求释放的政策举措,预计接下来更多城市将从提升住房公积金贷款额度、支持提取公积金作为首付款等方面加快跟进落实。

延伸汽车消费链条 二手车市场迎利好

■本报记者 刘 钊

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》(以下简称《方案》)提出,延伸汽车消费链条。开展汽车流通消费改革试点,拓展汽车改装、租赁、赛事及房车露营等汽车后市场消费。培育壮大二手车经营主体,持续落实二手车销售“反向开票”、异地交易登记等便利化措施。加强汽车领域信息共享,支持第三方二手车信息查询平台发展,促进二手车放心便利交易。

中国汽车流通协会副会长罗磊在接受《证券日报》记者采访时表示,经过多年的发展,新车销售端规模已相对稳定。如何进一步激发客户的消费能力成为关键。售后后端服务属于刚性需求,政府正引导激活汽车后市场消费。

针对《方案》提出的培育壮大二手车经营主体,罗磊认为,当前二手车经营主体相对较小散弱,此项举措出台具有积极意义。近年来,我国陆续出台政策鼓励二手车经销商规模发展和规范化经营,并给予税收优惠等。中国汽车流通协会也在积极推动汽车生产企业、经销商集团、电商平台与中小车商合作,通过车源交互、拍卖和接触洽谈等方式,帮助中小车商成长壮大。

针对持续落实二手车销售“反向开票”、异地交易登记等便利化措施,罗磊认为,二手车销售“反向开票”和异地交易登记等便利化措施正在逐步推广,但在实际执行中仍存在一些阻碍,如异地交易发票不互认的问题。此外,对于非自然人车源方,车商在收购时不能使用“反向开票”,这也增加了交易的复杂性。

针对加强汽车领域信息共享、促进二手车放心便利交易,市场各方均在积极探索。

记者了解到,中国汽车流通协会去年启动了CA-DA柠檬查二手车信息服务平台,该平台可以查询车辆的保险记录和部分维修保养记录。此外,中国汽车流通协会还推动跨平台互通。这些举措有助于解决二手车市场信息不透明的问题,提高市场的透明度和效率。

除协会牵头建立的平台之外,汽车产业互联网平台青岛卡泰驰控股有限公司(以下简称“卡泰驰”)也探索建立类似的数据平台,让二手车放心便利交易。

卡泰驰相关负责人对《证券日报》记者表示,卡泰驰汽车产业互联网平台从两个方面进行了探索:一是制定了包含九大类412项的车况检测标准以及“三包”服务标准等,不断完善二手车的质量标准认证体系;二是率先将AI技术深度应用至二手车行业。

除了数据平台的搭建外,也有企业创新交易模式。以上海谨优汽车技术咨询有限公司(以下简称“天天拍车”)为例,天天拍车从个人车主和二手车行业两个维度推进二手车交易。通过一站式线上线下结合的标准化流程,为个人车主提供高效便捷的旧车出售方式。平台提供上门车辆信息检测和采集、在线公开竞价交易及售后服务,全环节免费,通常三天即可完成交易,加速了二手车顺利进入流通市场。天天拍车副总裁栾桂金对《证券日报》记者表示,这一模式对盘活汽车存量、促进新车消费、提升消费体验及推动市场良性竞争和规范发展具有积极意义。

“《方案》不仅为汽车产业注入新动能,更通过消费链条的纵向延伸,推动我国从‘汽车大国’向‘汽车强国’转型升级,为构建新发展格局提供坚实支撑。”黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示。

“育儿补贴”上热搜 上市公司畅想“育儿经”

■本报记者 何文英

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》(以下简称《方案》)提出,“加大生育养育保障力度。研究建立育儿补贴制度”。此后,相关话题迅速登上热搜。江苏、浙江等多地于近期发布的鼓励生育政策,与《方案》精神高度呼应。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示:“《方案》的出台对鼓励生育具有积极意义。加大生育养育保障力度,能够减轻家庭育儿负担,提高生育意愿,这将对母婴护理、儿童教育、儿童用品等相关产业链上市公司产生正面影响。”

多地陆续发布鼓励生育政策

近期,多地陆续发布鼓励生育政策。2月20日,江苏省发布《江苏省关于加快完善生育支持政策体系推动建设生育友好型社会的若干措施》,将企业支付女职工产假期间的社会保险费用补贴标准,在现行的对

生育二孩、三孩补贴基础上,扩大到对生育一孩的给予50%的补贴。

3月13日,内蒙古呼和浩特市卫生健康委员会网站发布最新育儿补贴实施细则,对于符合要求的家庭,生育一孩一次性发放育儿补贴1万元,生育二孩发放育儿补贴5万元,生育三孩及以上发放育儿补贴10万元。

3月16日,浙江省人民政府办公厅发布的《大力提振和扩大消费专项行动实施方案》提出,根据国家部署,建立实施生育补贴制度,为符合条件的生育家庭发放生育补贴。鼓励有条件的地方发放结婚消费券、托育券,开展普惠托育基本公共服务。

对于各地陆续推进鼓励生育政策,券商纷纷看好对相关产业链的积极影响。万联证券认为,从短期来看,育儿补贴的发放有助于直接刺激母婴相关消费,从长期来看,生育补贴和相关育儿配套的完善有助于提振生育意愿,带动新生儿数量增长。中邮证券认为,辅助生殖的渗透率有望进一步提升。此外,无创产前筛查亦有望受益于多胎政策和适龄生育人群早筛意识提升,婴儿保育、产后修复、疫苗等产

品有望放量。

产业链上市公司多维度布局

随着鼓励生育政策逐步落地,母婴消费市场规模有望持续扩大。艾媒咨询数据显示,2023年中国母婴市场已经达到6.65万亿元的市场规模,预计2025年将突破8万亿元。在此背景下,上市公司围绕“孕产—育儿—成长”全周期展开多维度布局。

湖南达嘉维康医药产业股份有限公司董秘蒋茜向《证券日报》记者介绍:“公司旗下的嘉辰医院已建设辅助生殖中心,医院目前正按照‘人类辅助生殖技术规范’的要求做进一步准备和筹建,待取得人类辅助生殖许可资质后,可全面开展辅助生殖业务。此外,医院还成立了保胎中心,不断提升孕产、孕产后的健康管理服务水平,助力优化人口生育服务体系。”

作为婴幼儿奶粉龙头企业,澳优乳业股份有限公司拥有覆盖全生命周期的产品矩阵、全球化科研、场景化营销策略等,已为母婴消费市场的预期增长做好了充分准备。“随着相关政策的推进和育儿保障政策的实

餐饮、零售企业聚“新”求“变” 打造新价值锚点

■本报记者 桂小笋

近日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》(以下简称《方案》),在促进生活服务消费、强化消费品牌引领、支持新型消费加快发展等方面提出诸多举措。

对此,《证券日报》记者采访了多位餐饮、零售行业人士。他们普遍认为,借力提振消费政策的东风,企业要探索新商业模式,打造新的价值锚点,向高质量发展迈进。

《方案》提出,促进生活服务消费。加强服务供给能力建设,支持服务消费场景创新、业态融合、产业集聚。提升餐饮服务品质,支持地方发展特色餐饮。加大家政服务培训力度,鼓励更多高等学校、职业学校开设家政相关专业,组织实施巾帼家政提质扩容专项培训工程,完善家政行业标准规范体系和信用体系。结合城市一刻钟便民生活圈和城市社区嵌入式服务设施建设,加快配齐购物、餐饮、家政、维修等社区居民服务网点。

结合政策提及的举措及行业发展状况可知,对于餐饮、零售企业而言,主动调整自身的发展策略和节奏,适应消费者的全新需求是当务之急。

中国全聚德(集团)股份有限公司(以下简称“全聚德”)总

经理周延龙告诉《证券日报》记者,从观察情况来看,今年餐饮行业的客流量环比有所上升,但人均消费增长依旧呈现乏力的特征。“餐饮行业在一定时间内仍然会呈现营收增长相对微弱的势头,‘微利时代’已经来临。在此背景下,企业要做好两方面工作,一方面是持续拉动客流,做好特色菜品和服务,吸引消费者走进门店,向堂食引流;另一方面是优化成本,提升消费者的新鲜感和满意度,打造更高的性价比。”

周延龙介绍,餐饮企业的特点是营收需要达到一个平衡点才能进入盈利区间,在“微利时代”,如何获取恒定的利润非常考验企业的内功,在控制成本降低费用的同时,要拓展新渠道,寻找新的消费体验点。

“零售企业进入了新的发展阶段,在此阶段想要拓展生存空间,要持续探索新商业模式,为消费者创造更美好的消费体验,要持续提升着自身的市场竞争力与行业影响力。”新疆汇嘉时代百货股份有限公司(以下简称“汇嘉时代”)创始人、实际控制人潘锦海告诉《证券日报》记者。

多位从业者普遍认为,近年来,消费者购物频次有所增

加,即时性和便捷性需求推动了高频次购物;消费者更倾向于品质好、性价比高的商品;健康、环保、高品质的生活用品及食品受到更多关注。这些变化要求企业及时调整自己的选品、陈列、门店布局等细节事项。

“企业内部主动调整成为当前发展阶段的主题。”在近日举办的CCFA新消费论坛中,中国连锁经营协会会长彭建真表示,拓展新市场,找到新的增量,是企业规模持续增长的关键。北京福奈特洗衣服务有限公司总经理朱丽筠表示,从消费需求来看,情绪消费、品质消费的购买力刚刚释放,市场上充满机会。

潘锦海告诉记者,近年来,汇嘉时代顺应大环境下的消费习惯与消费趋势,依托各个门店,搭建

了“日日配”,实现全渠道融合;为了更好地服务消费者日益增长的多元化需求,公司对自有供应链、服务环境、会员优享等方面进行了综合提升。

“‘微利时代’的餐饮企业,要更关注单店的盈利能力,调整发展目标,对于门店的转型和品牌重塑、不同消费群体的吸引和满足要有更快的反应速度。”周延龙告诉记者,全聚德在持续进行大型门店主题化改造,让门店成为消费者生活场景中的一部分,把老字号独有的品牌优势、文化特质发挥出来,打造差异化消费场景,以助力提振消费。

