

多省廉租公租房并轨 实施租补分离梯度补贴

□江坤

公租房的扩围,是向更多低收入者敞开,而廉租房的居住者收入提升,便够上了公租房的覆盖面,这成为保障房演进中的一个新生现象。

如何解决这一问题,一些省份纷纷作出探索,就是将公租、廉租“并轨”。11月28日,江苏省人大常委会审议了江苏省政府一份“关于进一步完善保障性住房准入与退出机制议案办理情况的报告。”

报告提出,江苏省试点推进廉租住房和公共租赁住房改革,会将廉租住房与公共租赁住房“并轨”使用,对保障对象实施“租补分离、梯度补贴”。

这八字箴言是什么样的管理方式?按以往的做法,廉租房和公租房有各自的小区,廉租房租金收入提升,按照规定要搬出,这件事情执行起来并不简单。

江苏的报告中的“并轨”即是,公租房廉租都住在一个保障房小区中,廉租房租住生活条件变好后,就可以转为公租房租住,不用搬家,租金多交一点。

这一做法,在国家层面也给予支持,部

分省份也进行了推进。11月底,福建省政府发布了《关于进一步完善保障性住房分配政策、加快配租配售步伐的通知》,要实行差别化租金,廉租房和公租房统筹建设、并轨运行,2013年,福建省将停售廉租房。

提升管理效率

根据2012年的计划,江苏全省今年将新开工保障性住房31.5万套,竣工13万套,另外还将为5.56万户发放租赁补贴,这可保证数百万江苏中低收入人群的住房问题。

江苏苏鼎地产研究所所长宋坚表示:“并轨是一件好事情,原来的管理是两个系统,现在合并成一个系统,在管理上是更理智和科学的做法,也更好操作。”

“这个梯度补贴,未来在各个省份都会更加细化,梯度不仅体现在公租和廉租的梯度,公租有公租的不同梯度补贴,而廉租也有廉租的不同补贴。这套系统探索完善之后,对保障房的制度执行意义很大。”宋坚表示。

上海复旦大学住房政策研究中心执行主任陈杰则认为,事实上,要合并的不只是廉租房与公租房,原本的一些经济适用房的建设,也需要并入到廉租和公租的体系之

中,从而有利于管理,规避一些腐败现象,提高效率。

而在福建省,新出台的并轨政策,也将公租房的补贴进行了灵活的规定。

福建版的并轨通知敲定,各地可将剩余廉租房向符合公共租赁住房条件的保障对象配租,按公共租赁住房租金标准收取租金。也就是说,廉租房也向公租房扩围。

而如果是符合廉租房保障条件的家庭承租公共租赁住房,面积在规定保障标准内的,按廉租房租金标准收取租金;面积超出规定保障标准的部分,按公共租赁住房租金标准收取租金。

此前,一些符合条件的廉租房住户也可以购买其租住的廉租房,但是福建最新的政策显示,未来廉租房还是以租为主,从明年元旦起,福建各地将不再受理新的购买廉租房申请。对已受理的廉租房购房申请,仍可按有关规定出售。

中央支持

11月21日,河南省政府办公厅也印发了“关于加强廉租住房和公共租赁住房管理的指导意见”。

根据河南的政策,凡经认定人均收入低

于最低生活保障标准3倍,人均住房建筑面积低于15平方米的城镇家庭,是廉租房申请范围。而人均住房建筑面积低于15平方米的新就业职工、外来务工人员,均应将其纳入公共租赁住房保障范围。

值得关注的是,河南省将逐步实现廉租住房与公租房并轨,并轨后廉租住房对象将纳入公共租赁住房保障范围,租金按廉租住房标准交纳。廉租住房同时也可转为公共租赁住房使用。

“也就是说,廉租房未来住的也都是公租房档次的房子,管理的方式就是用公共租赁住房的方法,一套方式来管理执行,效率会更好。”江苏苏鼎地产研究所所长宋坚表示。

至于各省在公租房与廉租房的并轨上,此前也得到中央层面的支持。

一些部委也在政策上扫清了障碍,国土资源部等部门于2010年9月联合下发的文件明确要求,“各地应结合各地实际,选择地块,探索以划拨和出让方式加大公共租赁住房供地建房、逐步与廉租住房并轨,简化并实施租赁住房分类保障的途径。”

(据中国地产网)

□李涛

近期,地板行业在大谈品牌,品牌就是抢占消费者的心智资源,说到底品牌运动就是信息时代的圈地运动。在群雄逐鹿的竞争背景下,地板行业以往低标准的“跑马圈地”式的粗放型增长已经走到了终点,接下来理所当然将实现高标准的增长,行业将越来越规范,游戏规则不断被刷新,而在这种临界点上,地板企业依然大有作为。

地板市场蛋糕体积是有限的,谁想分得多,除了要有一把好刀,还要操刀人的刀法好。好刀是指好的产品,刀法是指渠道布局,中小型地板企业想要后来者居上,这两者缺一不可。在“渠道为王”的思想指引下,大量地板企业采用人海战术,然后“全国一盘棋”地发展,可结果往往不尽如人意。事实上,要钓到鱼,就得像鱼儿一样思考。

“圈地”转“圈脑”,时代的需求

作为二三线品牌如何进入一线品牌的强势区域?其实企业可以从自己的强势区域里调配一批加盟商发展,然后对这批子弟兵进行真正意义上的深度帮扶,最终取得突破性成功也不是完全没有可能。

“圈脑运动”的另一种有效方法是植入前置式服务,比如成立加盟商商学院,商学院的真正作用其实是“创业孵化器”,就是对所有意向加盟商进行正规系统化培训,并且培训费用由企业全额承担,这批经过培训的专属加盟商对未来的市场将产生强大的推动力,从而也避免了“今年开店、明年关店”的招商怪象。

线上线下双渠道超级整合

目前,企业网销的做法一般是用相似的产品、不同的品牌或相同的品牌、不同的型号来进行实体店与网络店之间的区分,但效果并不明显,其实企业可以考虑让所有加盟商同步拥有实体店,网络加盟店两种形态的店铺,两者一样授权;每个实体店都配备一台平板电脑,终端导购员在推荐店铺实物的同时,可以通过平板电脑同步推荐网店产品,消费者在各地实体店既可以消费实体产品,也可以消费网络产品,如果消费网络产品,理论上各地的价格是统一的。让所有实体店、网络店形成有效互动,这样就可以把品牌直营店、品牌加盟店、网上旗舰店、网上加盟店、线上线下产品、价格体系、实体渠道、虚拟渠道进行一场超级整合,超级链接。

因此,网络渠道并不是与传统渠道对立的销售渠道,也不是在传统渠道上做加法,而是对传统渠道的改造与提升,从而创造虚实协同作业的矩阵式业绩模式。

终端大变脸,地板缺专门大卖场

提到电器类大卖场,有国美、永乐、苏宁;家具类大卖场,有红星美凯龙、居然之家、吉盛伟邦;而说到地板类大卖场,大家脑子一片空白。因此,地板行业未来新的增长引擎主要来自于渠道变革或者说专业性地板卖场的出现。

当前全国范围内门店租金大幅攀升,企业对加盟商入门槛的要求越来越高,致使加盟商的经营压力越来越大,而家居生活馆的模式则能缓解这一行业困境。

如今,渠道变革的方式多种多样。目前全国范围内地板品牌的独立专卖店一般开在二三类商圈,其实企业可以反其道而行之,如把小型专卖店开进一类商圈。

首先因为面积小、店铺租金就少,总体经营成本大大下降,再通过一个大面积的电子展示墙就可以完美解决小型地板店的陈列问题;其次从本质上讲,由于人气以及消费能力的不同,一类商圈的存活率及赢利能力会更高,所以目前地板品牌一窝蜂去拼抢二类商圈的做法,实际上是不明智的,二类商圈并不是地板店的唯一选择。

因此,竞争从本质上讲,并不是与同行做同样的事情,而是与同行做完全不同的事情。地板行业只有将营销理论结合市场现状,生动化、创造性地加以运用,并且从战略高度、战术细节层面对渠道进行横向、纵向的立体整合,才能使地板行业发生巨大的裂变。

(据《现代消费导报》)

地板行业低标准粗放型增长已走到终点

11月披金戴银 龙头房企销售全年超标

□冯尧 邓长青

2012年收官在即,尽管经历了近年来最冷清的“金九银十”,但从标杆房企陆续公布的11月销售数据来看,全年房地产市场或将“暖冬”中画上句号。

包括万科、恒大地产、世茂房地产在内的3家房企近日公布了11月销售业绩。其中,万科前11个月销售1271.5亿元,超过2011年全年业绩;恒大前11个月累计实现合约销售846.3亿元,也已超额完成全年800亿元销售目标;世茂前11个月揽金422.86亿元,更是超过307亿元的全年销售目标38%。

根据万科公布的销售数据,11月公司实现销售面积143.6万平方米,同比增长94.6%;销售金额171.3亿元,同比增长106.6%,环比增长24%。前11个月,万科累计实现销售面积1178.8万平方米,销售金额1271.5亿元,超过去年全年的1215亿元。万科方面也曾高调表示,希望

今年有同比10%以上的销售增幅。

除此之外,万科在土地市场上的动作依然迅猛。11月,该公司在北京、重庆、佛山、东莞等地一举拿下12幅地块,耗资64.09亿元。

事实上,从11月全国主要城市的房地产成交情况来看,出现了供销两旺的热闹场面。根据市场机构的监测统计,供应方面,中原集团研究中心监测的22个城市11月的供应量超过10月。而成交方面,54个城市新房成交量更是超越了今年7月的最高位,创出今年的月度新高。

据上海某房地产研究院监测数据显示,全国40个城市中,半数城市成交量环比上涨,其中海口涨幅甚至达到206.31%。总体而言,一二线城市环比上涨幅度较大。而在供应方面,除了深圳、广州、苏州、宁波存增量增加外,其他城市均出现库存减少的情况,多地去库存速度明显加快。

(据《证券时报》)



近日,信阳市大庆置业有限公司开发建设的“东方威尼斯”项目在固始盛大开盘。图为该公司副董事长程红(右三)向客户介绍楼盘时的场景。

本报记者 戴黎明 摄



江山如梦入画来!

18位中国当代书画名家亲临信阳,南湖壹号研墨以待!

他们是大师,是中国艺术界超群的巨擘;他们是学者,是寄情山水的世外高人;他们是推动中国文化不断前行的巨擘;他们是扎根中国当代书画艺术家!

中国美协理事、河南省书协院院长谢冰毅以及中国书画名家申海滔、周 斌、黄正廷、赵根成、殷 丽、李一冉、邹东凡、沈 皓、梅泽宇、廖 虹等11位中国书画界泰斗,及众位当代青年艺术家,即将携珍藏名作莅临信阳,共话南湖壹号如画江山!

大师云集,百年盛事,注定风华绝代!到场嘉宾均有机会获得名家墨宝,珍藏名家风采!



项目地址:中區·信阳·南湖风景区水上乐园对岸

0376-6397999(8线)

12月14日

建业·南湖壹号“中国书画名家精品展”

隆重启幕

活动时间: 2012年12月14日、15日、16日

活动地点: 国家4A风景区南湖湾入口, 建业·南湖壹号销售体验中心

主办单位: 信阳市南湖风景区管理委员会、建业住宅集团(中国)有限公司



建业·森林半岛

欢迎回家

六载磨砺 完美收官 建业·森林半岛四期完美交房

楼栋	交房日期
56#楼	2012年12月23日
57#楼	2012年12月24日
58#楼	2012年12月25日
60#楼	2012年12月26日
61#楼	2012年12月27日
62#楼	2012年12月28日
63#楼	2012年12月29日
59#楼	2012年12月30日



0376-6396999

信阳市南湖风景区南湖大道与中环路交汇处



注: 交房日期以交房通知书为准,具体交房日期以交房通知书为准。

[开发商] 信阳市建业房地产开发有限公司 | 地址: 信阳市南湖风景区 | 售楼中心: 信阳市南湖风景区 | 营销中心: 信阳市南湖风景区 | 营销中心: 信阳市南湖风景区 | 营销中心: 信阳市南湖风景区