

特别策划 消化存量优化增量 稳楼市政策打出“组合拳”③

楼市政策脉冲发力 落地效果如何？

——当前房地产市场走势一线观察

中国妇女报全媒体记者 徐阳晨

◆ 房贷政策

“三箭齐发”+存量房“收储”将对人口净流入城市的房地产市场信心回暖有较大提振作用。

◆ 房价“止跌”现象比较明显

，市场预期的底部开始形成。

◆ 当楼市逐渐从增量时代转变为存量时代

，改善型市场凸显较大规模预期。

“最近，除了北京五环内看房子的人多了，市区的交易量也在上升。”近日，北京市西城区我爱我家工作人员对中国妇女报全媒体记者透露，密集政策出台后，量的提升非常明显，自房地产“5·17新政”以来，多地迎来楼市回暖。

北京市住建委最新公布的数据显示，截至5月30日，北京二手房5月网签量超过1.2万套。深圳头部中介机构乐有家披露的数据显示，新政后首个周末，乐有家深圳门店二手房量对比以往周末上涨127%，成为2018年以来的最高点。广州一手房来访环比前一周上涨近15%，成交量环比上涨近16%。市场明显感受到，在金融支持层面，被限制的需求正在被进一步释放。

刺激“杠杆”敏感人群

伴随着地产“大招”在各地落地，供需侧资金压力明显缓解。首先，新政规定首套和二套房的最低首付比例不低于15%和25%，且不再区分“限购”与“不限购”城市，使自有资金购房门槛创下历史新低。国务院发展研究中心市场经济研究所副研究员王瑞民向记者介绍，首付减少至15%，对于无房者、对杠杆较敏感的群体利好明显，提升了他们的支付能力和购房意愿。

值得注意的是，“5·17新政”取消了全国层面住房房贷利率政策下限，将利率定价权下放到了地方。建诚智库首席研究员何田认为，银行为增加流动性，挤压抵押消费贷流入房市的机会，房贷利率下行，市场化是必然趋势。“具体如何定利率下限，商业银行之间可能会搭建利率协调机制来解决。各方要有主动意识，积极将商业房贷做成一种稳定、实惠、便捷的金融消费品，而不是一笔高昂的负债。”

目前，一线城市除北京之外，深圳、广州、上海均已下调首付及利率，全国仅有3个城市首付比例为20%，而其他城市则为15%。已有10余个省市宣布下调住房公积金贷款利率，多家银行已开始执行差别化住房信贷政策。其中，多数银行首套房贷款利率下降45个基点，个别银行下降50个基点，拉萨个人住房公积金贷款利率甚至进入“1”时代。

在成本创新低的时代，买房能省多

少钱？根据央行标准，按照5年以上首套个人住房公积金贷款利率调整为2.85%计算，如个人以公积金贷款额度100万元、贷款30年、等额本息还款方式计算，每月月供可减少135元，累积30年月供减少4.85万元。

“武汉现在执行的利率，在商贷上的区别会更大。”家住武汉的陶女士介绍，武汉5年期以上的购房商贷已低至历史最低值3.25%。与之前3.9%相比，按照贷款100万元、30年还款期计算，首套可减少月供364元，二套减少900元。

“房贷政策‘三箭齐发’+存量房‘收储’，将对人口净流入城市的房地产市场信心回暖有较大提振作用。”何田认为，无论是刚需还是改善型群体，“低首付+低商贷利率+低公积金利率”的新政策，无疑强化了购房者的购买意愿。

楼市能否扭转“以价换量”？

一直以来，京沪深楼市是风向标，此次新政的实施，对全国一线城市的楼市影响有多大？目前，政策效果已经在带看量、二手房交易活跃度、“网红盘”去化率等指标上有所体现。上海、广州、深圳等一线城市超预期落实政策提振股票市场，A股房地产板块结束近期回调，企稳走高。

北京我爱我家工作人员透露，房价“止跌”现象比较明显，市场预期的底部开始形成；部分业主认为，北京的政策还有进一步释放的空间，房价或将再次上涨。“有的刚需是不想等了，趁政策窗口期上车，还有部分卖方心态更加积极，砍价空间大幅降低，导致购房者更快做出决策。”

当这波政策结束，积累的“捂盘”客群释放，楼市走向又将如何？何田指出，楼市能否扭转“以价换量”的态势，政策层面还可以再优化，一是要看一线城市的首付比例，特别是北京，能不能紧跟中央，让购房者积极入市；二是看认贷不认房（只要贷款还清就算首套）政策能否落地；三是看房贷利率能否普遍进入“2”时代。

“长远来看，楼市回归理性后，房价波动应与城市经济和居民收入水平涨幅一致，如果城市核心地段库存仍在持续消耗、待建土地有限、租房占比高，一旦放开购买力限制，房价将筑底回升。”何田



一线见闻

高档数控、AI服装、精密新材料……女报实探广东传统企业高质量发展之蝶变——

传统产业“转”出新天地



原点智能实习生林晓静在查看激光切割设备的数据。



美的厨热洗碗机顺德工厂内工人利用轨道运输作业。

中国妇女报全媒体记者 黄婷 文/摄

走在亚洲最大的洗碗机生产基地——美的厨热洗碗机顺德工厂，不时能看到AGV（自动导向车）在来回进行物流搬运、入库搬运和空车回收，机械臂一提一放，精准将智能产品入库……近日，中国妇女报全媒体记者跟随“高质量发展调研行”采访团来到广东，实探传统企业转型升级的“新密码”。

“作为传统家电制造业，目前我们的洗碗机通过应用5G、AI、工业互联网技术、大数据等技术实现了数字化转型，全价值流效率得到了有效的提升，单台成本下降14%，交付周期下降30%，产能提升了一倍。”美的洗碗机工厂数字化负责人熊涛对记者介绍，近年来，通过采用先进数字技术，洗碗机生产流程环环相扣，时间大大缩短，最快18秒钟就能下线一台洗碗机。

在有制造业大省之称的广东，越来越多的企业正借助数字化和智能化改革的浪潮迎来新的发展机遇。

职校女生追梦激光加工

5月16日上午，广东原点智能技术有限公司（以下简称原点智能）的实习生林晓静如往常一样来到车间，打开设备，开始了一天的工作。她要做的是监测一台激光切工设备的数据，通过反复测验，检验其是否已达标。

林晓静今年21岁，就读于深圳信息职业技术学院，将于今年7月份毕业。在实习期间，她对激光加工十分感兴趣。“我非常看好激光加工行业未来的智能化和数字化趋势，也期待自己在其中会有一番作为，逐步成长为一名高级工程师。”

在原点智能的车间内，摆放着一系列PCD（聚晶金刚石）刀具。原点智能产品经理于苗苗告诉记者，这是国内首款针对木工刀行业开发的激光加工设备，主要应用于建材加工行业，替代传统的火花机，节省场地和人工成本，解决痛点问题。

于苗苗是一名博士生，她半年前来到原点智能，负责产品研发，主攻金刚石材料的切割。

“我们把传统的刀换成了光刀，认为激光更有前景，能弥补以往一些技术缺陷，所以我们毅然选择了这条路。”

据记者了解，原点智能是集五轴及以上多轴联动高档数控机床和数控系统研发、生产、制造及其为核心装备的智能工厂解决方案于一体的企业，目前已成功突破该领域内多项“卡脖子”技术且为国内首创，实现进口替代。去年7月，原点智能入选国家第五批专精特新“小巨人”企业，是我国专精特新企业蓬勃发展的生动样本。

助力中小服装企业提质增效

从一朵棉花，到一件纺织品，这背后有着怎样的故事？又有多少科技助力？

用数字化系统“飞梭智纺”实时采集纺织机的生产效率、运行能耗等信息；用“百布对布机器人”找布，3至5分钟即可匹配最佳面料，极大降低了找布时间和人力成本；用人工智能“Fashion mind”根据需求快速设计衣服款式，赋能服装设计师实现无限量开款……在广州致景信息科技有限公司（以下简称致景科技），从服装设计到拿到样板衣物，最快三天到五天就能实现，大大提高了服装生产效率。

“以前我们开发一件新款衣服，从构思到设计、制版、裁剪、面辅料挑选等一系列流程，不仅环节长，而且大部分工作都在线下进行，会受到找面料、物流等各种因素的影响，耗费大量资源和时间。”致景科技资深AI专家张成东介绍，从下游的服装制造，到中游的面料流通，再到上游的匹布生产，他们在服装行业每个环节都做了智能化改造，助力中小服装企业提质增效。

上游开机率不足、中游找布难、库存积压、下游消费者需求日新月异……服装纺织行业企业发展面临的诸多难题，引发了传统制造业转型升级需求。2013年成立的致景科技正是瞄准了行业痛点，找准了发展赛道，也折射出工业互联网赋能传统制造业转型升级天地广阔。

如今，致景科技旗下拥有“百布”“全布”“天工”“致景金条”“致景纺织智造园”“致景智慧仓储物流园”等业务板块，全面打通了纺织服装行业的信息流、物流和资金流，推动行业全产业链数字化、智能化、集群化升级，构建了纺织服装纵向一体化的综合服务平台。

电子元器件“撬起”大产业

“MLCC即陶瓷电容器，俗称‘工业大米’，广泛地应用在电子产品中。像我们现在使用的5G手机，里面的电容器数量能达到1500个。手机的尺寸有限，但是人们对手机的性能要求越来越高，这就要求在有限空间里装得下更多的电容器。”广东风华高新科技股份有限公司（以下简称风华高科）投资发展部副总监张宾向记者展示产品。

张宾介绍说，风华高科生产的最小的手机电容器是0.4毫米乘以0.2毫米，肉眼几乎难寻。“在有限的空间里，装下这么多电容器需要通过叠加层数来实现，这就要求介质材料、导电金属材料尺寸足够小够薄，需要调整生产的基础工艺，整体难度是很大的。”张宾说。

据了解，风华高科是从事电子元器件及电子材料研发、生产、销售的国有控股上市公司，目前拥有材料、产品、装备三位一体的完整产业布局。公司拥有行业内唯一的“新型电子元器件关键材料与工艺国家重点实验室”，主营产品片容片阻获评“国家制造业单项冠军产品”，是广东省基础电子元器件产业链“链主”企业。

“我们主要进行高端阻容的国产化替代工作，经过几年的技术攻关，片式元件行业技术水平逐步从第四梯度跃升到第三梯队，产品的可靠性等级从消费级逐步到工业级、车规级，科技能力有了大幅提升。”风华高科研究院院长曹秀华说。

曹秀华于2003年来到风华高科，在元器件领域耕耘了20年。从研发工作，到科研管理，再到科技创新的统筹，曹秀华经过了不同岗位的历练，自己和团队都获得了很大成长。“风华高科是国有企业，我对自己所从事的事业非常自豪，也愿意在这个平台为国家的发展贡献自己的力量。”曹秀华说。

据曹秀华介绍，如今，电子元器件产品的应用领域已经从传统的家电领域进入通信领域，在新能源汽车方面也有较大突破，高端材料的需求越来越多，发展前景广阔。而近几年，最让她自豪的是，MLCC的高端瓷料已经经过鉴定，推广应用，并达到了国际先进水平。“接下来，我们会继续攻克各项‘卡脖子’的材料技术。”曹秀华说。

民生看点

程竹

“今年超市销售粽子的区域产品展示非常丰富。我看到了血糯奶黄流心粽、日式照烧鳗鱼粽……甚至是新口味的青柠芝士冰粽都有。”一位北京市民王先生表示，端午节的氛围渐渐浓郁起来，他正挑选着今年家里要吃的粽子，准备入手。

目前，北京多个商超已早早布置好端午特色产品展示区，并设置了相应的线上线下促销活动；礼盒装和散装的粽子位置醒目，品类繁多，节日氛围已提前就位。多家超市店长和团购联系人表示，当前，各品牌的粽子正进入热卖期。预计本周末开始，端午食品的销售量将增加。

创新粽子“抢位”

像粽子一样的挂饰，一艘装满散装零食的“大龙舟”，琳琅满目的香囊、五彩绳手环……距离端午还有不到一周，多个商超店铺除了推出传统口味外，还有很多品牌创意口味粽子亮相。

如盒马超市推出奶酪、芋泥、椰蓉、紫薯与糯米融合的创新粽子。星巴客则结合浓缩烘焙咖啡豆和燕麦奶推出“萌檬咖星冰粽”，还有椰浆搭配荔枝果肉和泰国椰肉的“给荔椰星冰粽”。五芳斋共推出20余种端午礼盒，不乏大胆的口味创新，如以养生为IP推出的轻养系列粽子、大黄米系列粽子、植物肉粽等；还有冰粽系列，包含榴莲、芒果、杨梅等多种果肉馅料口味。

“今年创新甜口粽子销量最好。同时，买散粽的顾客居多，礼盒粽一般在节前两三天销量较多。”大润发超市北京荟聚店的店员介绍。

“从整个市场的情况来看，大家对于粽子的市场预期还是不错的。从上周开始，粽子的市场需求明显增大。”盒马有关负责人称，端午前，北京市场盒马的粽子销售额同比增长了两倍。

提前蓄力热销

“玩”法出圈，也是各大商超营销的新路径，现场试吃、限时优惠折扣、线上线下同步满减、包粽子比赛等活动不断。

在山姆会员超市北京大兴西红门店，山姆以销售自营粽子礼盒为主，并在货架旁设置试吃推车。“这些样品礼盒很漂亮，如果试吃后感觉味道还不错，会考虑多买几个送给亲友。”在展区内停留的金女士说道。

据悉，山姆将在端午节推出现场包粽子比赛，鼓励顾客参与，包多少拿多少。“这个活动每年都举办得很热闹，有很多参赛的阿姨包粽子的速度特别快。”店员说道。

与此同时，多家超市也推出了线上线下同步的满减活动。如大润发超市推出了礼盒粽满300减50、购物卡充值送礼等活动；永辉超市也正举办打折促销、礼盒粽会员第二件零元等活动。

中信建投证券在研报中指出，终端渠道将在端午节前迎来补货阶段，白酒、啤酒、乳制品、休闲零食等产品热销将带动渠道信心回升，产业链将重回景气阶段。



北京大润发荟聚店，顾客正在挑选散粽。来源：中国证券报

「花式」粽子开卖，「端午经济」升温