

超30城 房子可“以旧换新”

卖一买一、卖旧买新、卖小买大……这都是当前房地产市场上,重要的房屋改善和消费升级的需求循环。如何让这一循环更顺畅?新的尝试正在不断进行。2023年以来,已有超过30个城市表态支持住房市场的“以旧换新”,其中越来越多的“国家队”入场参与收购,成为当下的趋势。



CFP供图

“以旧换新”政策再加码

据“海安发布”微信公众号,4月2日,江苏省海安市商品房“以旧换新”房票集中发放仪式举行,首批15名置换业主签约后,当即领到工作人员现场制作的房票。这标志着海安市“以旧换新”购房政策在全省率先进入实质性执行阶段。

据报道,现场一位拿到房票的业主表示,自己用116m²的老房,置换了一套236m²的新房,将老房评估的132万元做了首付,余下的131万元做了一个20年

归还的公积金加商业贷款。

“海安和最近两年各地政策操作相似,进一步说明‘以旧换新’的操作越来越成为今年主流的政策工具,从过去的试点性质、自发性质逐渐转变为有系统谋划、覆盖面广的政策。”易居研究院研究总监严跃进表示。

同样在最近引发关注的还有河南郑州。4月1日,河南郑州房管局等部门发布《郑州市促进房产市场“卖旧买新、以旧换新”工作方案(试行)》,2024年郑州全市

计划完成二手住房“卖旧买新、以旧换新”1万套,进一步激活二手住房市场。

严跃进指出,过去各地“以旧换新”的操作,多半是企业自发、散点式的,而郑州则属于“官方版本”,具有官方指导引领、系统有序规划的操作。这也说明各地对于“以旧换新”的政策越来越重视,给予的支持也越来越科学和系统。

当前,改善性住房需求是房地产政策的支持重点之一。中指研究院数据显示,2023年以来已有超30城表态支持“以旧换新”。

国资入场成趋势

中新财经梳理发现,各地政府对“以旧换新”进行支持的方式,大致可分为几个阶段。

最初以鼓励为主,积极沟通房企、经纪机构与业主,推出“换新购”等服务;其次是推出补贴,包括交易税费补贴与购房补贴、对个人和对开发商的补贴等;最新的则是有“国家队”出手,以一定条件限期收购房屋作为保障房或人才房,完成存量房

的交易和与新房的循环。

以郑州新发布的政策为例,除了鼓励市场交易,还提出郑州城市发展集团有限公司(政府指定作为收购主体)收购二手住房,促成群众通过“卖旧买新、以旧换新”购买改善性新建商品住房。

“收购的旧房将用于丰富保障性租赁住房供应,一方面可以快速完成保障性住房供应目标,另一方面也有

利于盘活二手住房,进一步畅通一二手房的链条,促进房地产市场修复。”中指研究院市场研究总监陈文静表示。

类似的操作还出现在去年的江苏太仓。2023年11月,太仓市试行商品房“以旧换新”政策,市民可以将符合条件的二手房出售给指定国资公司,再置换国资公司指定的新房,收购的旧房将会用于人才公寓和保障房供给。

需要注意哪些问题?

但作为一项仍在不断完善政策,房屋“以旧换新”推进的过程中也不可避免地存在一些尚不明确的地方。

北京金诉律师事务所主任王玉臣律师提醒,“以旧换新”实际上是两个房屋交易流程的融合,相对更复杂,考虑的点也更多。

在正试行商品房“以旧换新”的无锡市梁溪区,业主程先生去咨询了活动细则,有

几个让他印象深刻的细节。

“首先是旧房子的产权要清晰,包括贷款买房结清贷款、安置房补缴土地出让金等;其次是新房的楼盘有些还未交房,过渡期的处理需要考虑;再就是旧房子最大抵扣60%,由第三方机构估价,和自己卖相比,是否能达到心理预期还不确定。”程先生介绍。

王玉臣表示,购房人想要顺利购房,务必要详细了解政策内容,审核自己是否具备相关条件,谨慎选择房源,仔细查看合同。

“比如在相关流程设计中,对旧房的情况需要进行相关的调查核实,如商品房产证明、房产已出租/未出租的情况承诺函以及拟置换商品房有无交易限制承诺等。而且,针对置换房屋的业主个人也需要注意核实一些基本问题,如征信情况等。”王玉臣说。据中国新闻网

演员直播带货还贷引争议 梦想、面包难两全

在日前热播的一档演技类综艺中,导师郝蕾发表犀利点评:演员不应该参加直播带货,这种做法让她觉得“见不得人”。她认为演员应该专注于塑造角色,而不是把直播当主业。这场关于梦想和面包的讨论,从节目中蔓延到了网络上——郝蕾被骂上了热搜第一,网友痛批郝蕾“何不食肉糜”。

犀利导师大战“鸡爪癫公”

风波诞生于《无限超越班》第二季。节目中,学员朱梓骁专注直播带货,已经五六年没拍过戏了。网友对他只有两个印象:《一起来看流星雨》中的花花公子,和直播吃十几个小时鸡爪的“鸡爪癫公”。而自称“38岁脚脖部男演员”的朱梓骁,希望借助这档综艺重获演员身份。朱梓骁坦言自己长时间没戏拍,在房贷款的压力下,不得不向生活低头赚钱,“我要活下去,我去哪儿赚这些钱呢?”

这个理由没有说服导师郝蕾。她以张颂文举例,“他一直就没有任何房子,也没有去直播。我都有整年没工作的时候,这怎么了呢?”

“我看到有评论说,(朱梓骁)是直播这个钱赚得差不多了,又要回来做演员了?”郝蕾表情严肃:“我特别不喜欢这样,我们做演员真的不是这么好回来的。”朱梓骁则反驳:“为什么要规定我一定只能直播,或只能拍戏?”

这场关于梦想和面包的讨论,从节目中蔓延到了网络上——郝蕾被骂上了热搜第一。一时之间,“演员是否应该直播带货”的争议,甚嚣尘上。

带货源于“没有安全感”

明星直播带货,并非2024年才兴起。现如今明星向直播带货领域高歌猛进已是常态。去年,“黄金绿叶”苑琼丹宣布自己暂时息影,将全面投入直播带货行业。据香港媒体报道,苑琼丹称,直播带货的酬劳比当演员吸引人,还可以摆脱当演员的不安全感。

艺人宣传嘉欣(化名)告诉记者,头部演员凤毛麟角,并非人人都日入208万。大部分演员收入不稳定,必要花销还奇高,没戏拍的几个月就得吃老本。郝蕾太理想化了,她认为每个人都应该对表演心怀敬畏,但有些人认为好好活着更重要。”

“好好活着”,不止物质,还有精神。节目播出后,朱梓骁在媒体采访中谈到,促使他从演员坚定转为主播的“最后一根稻草”,源于“不被

尊重”。他回忆,某天自己到达片场时,导演表情轻蔑地朝他勾勾手,称呼他为“哎”。

“我当时32岁,还在被人呼来喝去。如果做演员永远是被选择的……”因此,朱梓骁赌上十几年人脉,跳到全新领域重新开始:“我宁愿在我的一亩三分地做老大。”此前,记者曾就该话题采访制片人宋一(化名)。他告诉记者:“演员行业的金字塔顶端永远只有少数人,而且这群人还在不断变化。能拥有高度安全感的演员非常少,可能仅占整个行业的1%。”

直播后难接好戏

曾有网友调侃:一入直播深似海,从此好戏是路人。

的确,盘点各大平台的知名主播,不难发现,他们几乎半放弃了自己的演员事业,极少再能产出经典角色。节目中,朱梓骁的即兴表演让导师们如坐针毡。电影《消失的她》制片人钱重远如此点评:或许是被直播牵扯了过多精力,如今的朱梓骁离表演已然太远。

“我喜欢的演员去直播,我会‘脱粉’。因为很难想象剧里阴狠邪魅的一张脸,对着直播镜头说‘321上链接’。”女孩岳卉(化名)曾是朱梓骁的“路人粉”,“我看过一部叫《宫锁沉香》的电影,朱梓骁在里面演九阿哥,一个狡黠贵气的反派。但直播后,他变得很胖,声嘶力竭、极富煽动性地卖货。”“离我心底的‘九阿哥’是真的很远了。”“想好好演戏就演,适合直播带货就去做,最忌既要又要。”宋一持相同观点。他直言,在大部分业内人士看来,转型为专职带货主播,是不珍惜羽毛的行为。“制片人不愿用长时间直播带货的明星,特别是在S级项目中。”不仅如此,直播带货还可能面临舆情风险。嘉欣表示,经纪团队对艺人直播带货态度极为慎重,“直播没有重来机会,如果哪句话有失偏颇,那演艺生涯就完蛋了。”

既花时间,又耗精力,还“损”口碑,直播带货与表演似乎难以兼得。曾志伟曾问:“你来演戏了,你还带货吗?”朱梓骁的回答是:“带货才是我的后路,演戏是我想坚持的路。”

一个多星期前,朱梓骁对着镜头说,“从2020年坚持到现在、每天直播带货的明星,全抖音只有我一个。”从主播转回演员,朱梓骁能否成功,我们不得而知。但我们知道,走出舒适区,人才能真正往前看。

据中国新闻网