



那些困在房市围城的年轻人

三面财经

一套房背后是沉甸甸的生活,伴随着房价的起落,许多年轻人也在买房的路上感受喜乐苦涩。

中青报 中青网见习记者 王雪儿 记者 张均斌

现在,王子成只想和自己的情绪和解。这个30岁的年轻人此前在北京的一家互联网大厂上班,2019年,当首付九万,京郊安家的楼盘宣传页出现在工位时,他心动了。

这套房子在河北省廊坊市广阳区,从公司总部到该楼盘共35分钟车程,王子成拿着自己的全部存款,赶紧上了车,这是他第一次觉得自己距离拥有房产如此之近。

当时,他想在北京扎根,但工作4年,没攒下这座城市一个卫生间的钱,只能曲线救国。在北京市内买房太难了,想着买一个在周边的也行。王子成觉得,即使自己以后不住这儿,房子也很好出租。

3年多过后,王子成已离开北京,到了另一座城市发展,而廊坊的那套房子,也成了他心里一根刺。他购房时11500元/平方米的房价,已跌去了四分之一,现在只剩下8000出头,更让他忧心的是房子的交付问题。

2022年年底,开发商通知业主,受疫情影响,房子要延期交付。那段时间,王子成总是将自己的房子与开发商跑路、楼盘烂尾的新闻联系在一起。业主群里也充斥着各种负面情绪。他几乎每天都会打售楼处的电话,询问销售交房日期,并且时刻关注群里的视频,关注楼盘的装修进度。

不久前,各地出台了一系列楼市利好政策,包括降利率、放松限购限售、购房补贴、公积金政策等,降低客户的购

房门槛。2023年3月31日,自然资源部、中国银保监会印发《关于协同做好不动产带押过户 便民利企服务的通知》,宣布在北京正式启动存量住房带押过户模式。居民在出售在京住房时不再需要提前结清房屋现有按揭贷款,可在原抵押权不解除的情况下直接办理住房所有权转移登记,且买卖双方可在不同银行贷款,实现不动产登记和抵押贷款的有效衔接,二手房交易迎来重大变化。

面对政策利好,王子成却说:如果我再让我选一次,绝对是把现金握在手里,赶紧把房子卖掉。目前开发商承诺2023年6月底交房。

受够了租房搬家 选择买房

受够了租房搬家的张款最终还是决定在北京安家,但直到真正去看房,她才意识到自己的窘迫。

她先是以公司为圆心,车程40分钟的路线为半径,在北京的地图上画了个圈,这个圈包含了西边的石景山八角、北边的北七家镇、东边的双桥。这些区域里南北通透、房龄短、面积较大的房子都是她考虑的目标。作为一家互联网大厂的用户体验设计师,当时,她对自己未来的收入预期很乐观。

可是随之而来的突发浇灭了她的热血。仔细计算了手里的资金、未来的收入后,张款决定买房降级。面积小没关系,但要房型周正;看着破没关系,反正要重新装修;不能贷款太多,要规避大额负债带来的风险。2022年1月,她买了石景山八角区域某家属院一套房龄超过30年的老房子,建筑面积37平方米。

拿到房本那天,张款并没有想象中的高兴,与朋友们的住宅相比,这间老破小让张款觉得有些拿不出手,只有在朋友问起时才会提及买房的事。

后来,她精心打扮着自己的小屋。作为设计师,张款相信自己有化腐朽为神奇的能力,并在某社交平台上创建账号分享日常装修,获得了不少人的关注,一个关于灯的装修帖现在点赞已经破千了,还有一些灯具品牌寄样品给我体验。这样的好心情并没有延续很久。有一天,她点开了二手房交易App,发现刚买

的房子降了价,她经历了一段难挨的焦虑时光,那些天,她总问自己是不是选错了地段。

小城安家 远离买房焦虑

不想为房子焦虑,很多年轻人选择逃离北上广。在北京工作的媒体人周雨就不想把自己的一生都系在一线城市的一座房子上,她在退休前攒一笔钱:去舒适的小城养老。

她说,比起在一线城市砸锅卖铁买套房,不如把现金握在手里,过有品质的生活,人过中年,有了积蓄,再去小城安家,生活是过给自己看的。

现在,周雨就在为自己找寻养老的小城。每到一座城市,她便会坐上公交车,从市中心到居民区,还得去逛菜市场,她在人生的头40年里找到后40年能定居的城市。

她还记得,研究生没毕业时,母亲就希望她在北京安家,因为房价太高,她们就去看了燕郊的房子。当时销售描述的燕郊蓝图深深打动了她母亲。等我退休了,到手的钱就多了,咱们最多只过两年紧日子。母亲信心满满地说。

最终,因为疫情,母亲没能再去燕郊,此事不了了之。周雨在北京工作后,母亲的目标已经脱离了燕郊,转移到北京市内给她置办一处共有产权房或商品房,对此,周雨颇感无奈。

2022年中秋节前后,周雨在青岛琴屿路看了一场绝美的海上日落。在营口路市场喝啤酒吃螃蟹的时候,是周雨过去一年最放松的时刻之一,那天,她突然动了安家青岛的念头,随即向青岛本地的朋友咨询,定下了去西海岸看房的行程。

相较于城市中心,西海岸新区的住宅资源还未完全开发,但拥有独立配套的教育和医疗资源,晚上散步去看海也很方便。周雨跟着销售去了银沙滩,看见白浪花在海上画出一波波的蕾丝花边,也看到了理想生活的模样。

这趟出差之后,青岛成了周雨目前最理想的迁居城市。西海岸附近的住宅价格在跌,再有两三年,单价两万元以下的住宅估计会多不少。从青岛本地朋友那里得来的信息让她决定再观望观望,以便未来捡个漏。

房子仍然是一些年轻人结婚的入场券

对于正在二三线城市生活的年轻人来说,买不买房子同样是纠结的大事。房子一定程度上是这些年轻人进入婚恋市场的入场券。

赵鑫源大学毕业后选择回到家乡呼和浩特,进入一家央企工作。立业之后就是成家,家人给他安排了几次相亲,可是他发现自己在相亲市场上并不受欢迎。根据他的说法,自己收入稳定、相貌端正,唯一的缺点是没房没车,女孩说自己有房,希望我也有。

看着这样的情况,他的父母也十分着急。赵鑫源的家庭条件并非不能支持他在当地购入一套房产,可他还想再等等。

他有一些自己的打算:买房毕竟是一笔不小的投资,虽然有损失,一定比较严重。他不想父母为了自己,搭上半生的积蓄。

当小城安家真正面对现实的时候,人们的选择也更为审慎。

提起不久前提前还贷的热潮,王子成说自己绝不会提前还,而是会稳健地去做投资,虽然不能对冲房价下滑,但我也不会再次把所有的资源或者钱都投入到房子里。

周雨仍有去更宜居地方的梦想,可是母亲却坚持让她在北京安家,一聊起房子,母女俩总是拌嘴。

张款的父母让她别担心短期的降价,作为经历过北京楼市红利的一波人,他们认为房价总会涨回来,她因此对北京的楼市仍然充满信心。

北京人陈婷婷依旧在为拥有一套属于自己的住房而努力,虽然以她现在的工资一辈子也买不起。对她来说,拥有一套自己的住房是生活的底气,更重要的是,自己不必勉强和父母一起生活,也不用为了找一个栖身之所去投奔异乡。

2023年以来,各地政府延续去年以来的政策主旨,因城施策,正在推动居住需求的释放。由此市场会发生怎样的变化?这些年轻人都在关注着。他们希望,在不确定的环境中努力保持自己的人生节奏。

(应受访者要求,王子成、张款、周雨、陈婷婷为化名)



河北承德：培育专精特新企业 为经济发展增添新动能

4月2日,在承德县高新技术产业开发区一家环保管材生产企业,工人在检查管材质量。

近年来,河北省承德县不断丰富专精特新中小企业培育服务举措,通过产业政策扶持、梯度培育、人才引进、金融服务等措施,帮助专精特新企业降低成本,提升竞争力,推动企业科技成果转化应用,助力科技型、创新型中小企业成长,为当地经济发展增添新动能。目前,全县共有市级以上专精特新中小企业9家,覆盖新材料、装备制造等领域。

王立群/摄(新华社发)

中消协、中茶协倡议茶叶适度包装

本报北京4月3日电(中青报 中青网记者李若一)今天,中国消费者协会、中国茶叶流通协会联合发出倡议书,以反对茶叶过度包装为出发点,本着规范茶叶产品依法生产与推动茶叶产业发展满足消费者需要并重的原则,向广大经营者与消费者发出倡导茶叶适度包装,推动绿色文明消费的倡议。

茶为国饮,但茶叶产品在包装方面出现了一些过度奢华、铺张浪费的现象,损害了消费者的权益,影响了茶叶产业的形象,不利于茶叶产业的健康发展。

2023年9月1日,《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》将全面实施。在消费者权益方面,消费者权益保护法规定,国家倡导文明、健康、节约资源和保护环境的消费方式,反对浪费。中国消费者协会近期开展的消费者感知调查表明,消费者对茶叶过度包装的问题反映较为集中,希望茶叶产业在杜绝过度包装、推进绿色文明消费方面做出表率。

倡议书指出,茶叶经营者应当遵守固体废物污染环境防治法、循环经济促进法、清洁生产促进法、反不正当竞争法、广告法、《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》等法律和国家标准的规定,依法依标生产。认真开展自查、自检工作,尽早贯标、用标、达标,确保标准实施时整改到位,推动茶产品回归商品本身的属性。对于带有附件、配件等的商品,本着必要原则依法进行合理组合,不打擦边球,不存侥幸心理。

同时,经营者还应尊重消费者权益保护法所赋予消费者的各项权益。通过规范商品包装、科学定价、合理营销等方式,为消费者提供物美价廉的产品。

按照明码实价的原则对附件和配件分别标注,让消费者自主选择。自觉抵制以商品包装为噱头诱导或误导消费者做出购买行为。尊重消费者的知情权、自主选择权和公平交易权等权利。不利用过度包装进行不正当竞争,不损害其他经营者的合法权益。

从绿色消费角度出发,经营者应积极探索建立包装循环利用机制,坚持源头治理和末端治理相结合的原则,提倡简约而不简单的商品包装新观念。此外倡议书提到,茶叶行业应在统一产品标准、促进通用配件等方面开展合作,取得共识,共同减少因为产品规格、标准不统一造成的消费者重复购买等浪费现象。积极研发使用有利于资源节约的包装新材料,积极推广符合节能环保要求的新技术、新设计、新工艺,积极采用可回收、易处理、易降解、可再利用的包装。鼓励茶叶经营者对外开放有利于生产绿色低碳产品的标准、专利、工艺配方等,供其他经营者使用,以增强社会效益。

中国消费者协会、中国茶叶流通协会还倡导茶叶经营者对产品包装进行人性化设计,提升新型包装和简约包装比例,降低包装体积重量,节约包装成本,做抵制茶叶过度包装的守法者、弘扬者、创新者和分享者。倡导消费者树立科学、理性的消费观念,尽量购买和选用资源节约型产品,做反对茶叶过度包装的先行者、践行者、宣传者和监督者。呼吁消费者走亲访友时,自觉选择简单适度的包装产品,拒绝为过度包装买单;购物时尽量自带购物袋,减少包装物的消耗及污染。同时,对消费中遇到违反茶叶过度包装国家标准的行为,主动投诉举报,共同促进节约资源、保护环境的生活方式和消费模式的形成。

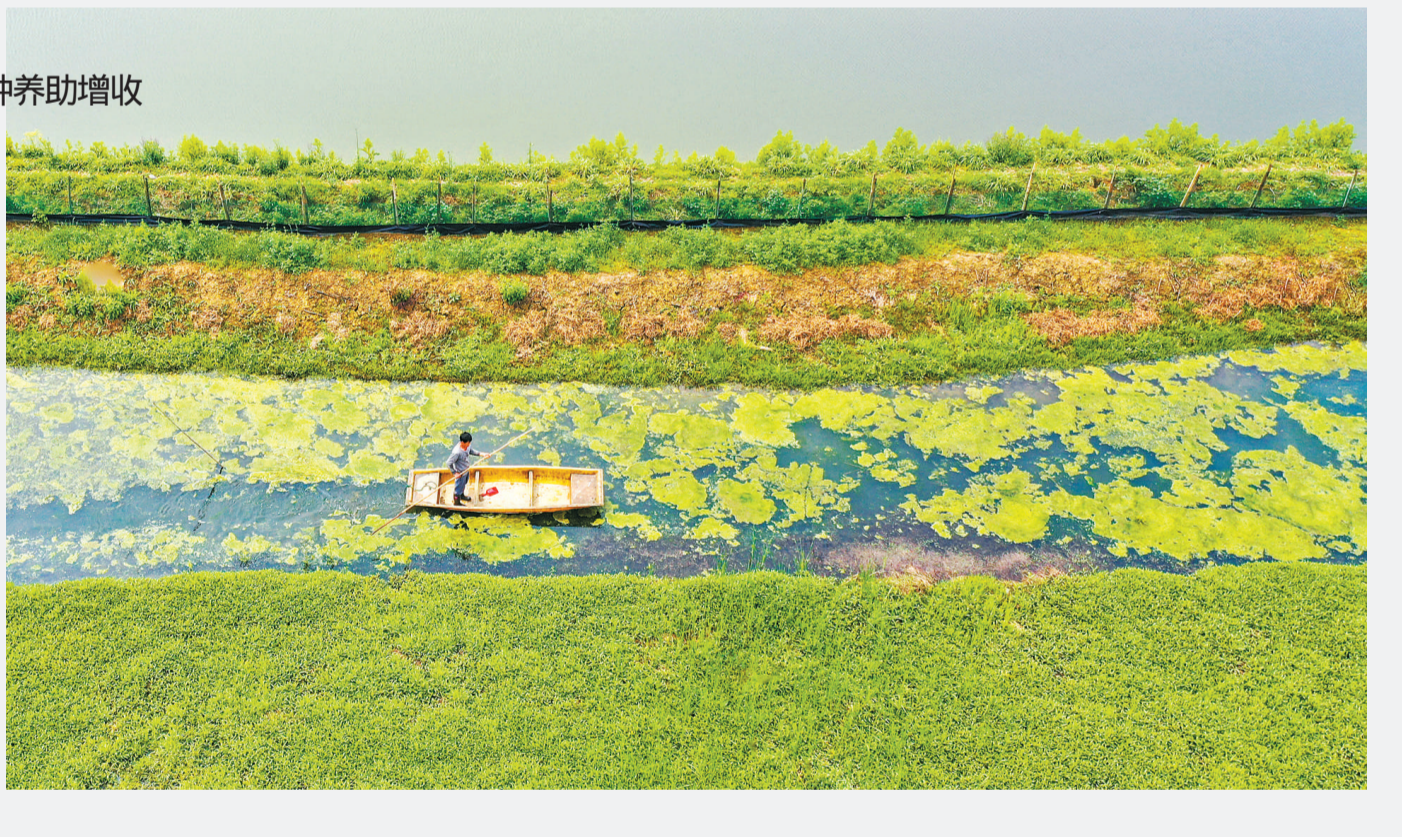
商的数据反馈,得知哪款产品热销,哪款产品遇冷。这也带来消费品销售逻辑的改变,不同于以往反馈期较长,现在不少消费品先被放到渠道上试试,好卖就多生产,不好卖就进行反馈、改造,销售的质量越来越受到重视。

在吴劲草看来,越个性化、高速迭代的产品越需要来自渠道的反馈,同时品牌也需要将资金流和信息流结合,利用数字供应链金融,逐步实现自身的数字化。

对于数字供应链金融带来的降本增效,不少品牌商代表认为,这让他们能够解放人力,把好钢用在刀刃上。吴祖民举例说,如今财务一线的人员被派到业务线,去监管源头的单据、源头的业务和源头的流程,把常规的活交给系统去干。他说,企业最大的成本是沟通成本,资金流、信息流和业务流的贯通不仅实现了业务财务一体化,还节约了很多面对面开会的时间。

柴瑞博也认为,拥有多个加盟商的品牌商,需要做好商品、做好招商,做好门店的服务及供应链的服务,其他的账、款相关的事情就让系统去解决、去迭代。但他补充说,对企业来说,与业务增长相关的数字化转型往往更容易落地,但与降本、提效相关的数字化,可能投入产出不成正比,需要公司的高层管理者达成共识,并保持长期的耐心,因为这类数字化不会在短期之内就看到经济效益,它需要用较长的周期去衡量、去度量它的价值。

湖南常宁 生态循环种养助增收



4月1日,村民在常宁市板桥镇南洋村稻虾共养生态农业基地里巡查(无人机照片)。

近年来,湖南省常宁市大力发展水稻+生态特色农业,通过稻蛙、稻虾、稻鱼等立体生态循环种养,积极探索农业高质量发展模式,提高农业综合效益,助力农民增收。

周秀春/摄(新华社发)

数字供应链金融助力小微连而能锁

经营者意识到,当外部的经营环境发生一些变化的时候,靠一家店单打独斗的抗风险能力是不够的,所以在开新店时会更倾向于加盟一家品牌。网商银行场景金融总经理柴瑞博分析说,这造成餐饮业结构上的变化,小规模的品牌在不断地涌现,头部品牌持续冲击万店规模。

张静还发现,包括餐饮业在内,多家服务业企业将发展加盟作为今年企业发展的首选战略,其次是数字化发展和深化。这表现出大家对于今年整个市场发展的信心以及对于未来高效运营的需求。她说。

在餐饮老板内参创始人秦朝看来,以前很多品牌商收加盟费可能就不管了,连而不锁,但如今之所以能够探讨加盟连锁,连而能锁,是因为掌握了一些能够锁得住加盟商、能进行系统化管理的密码,比如数字化工具、金融工具等。他认为,过去3年,外卖、零售直播等模式,成为不少企业自救的工具,数字化加速的过程也进化出多种商业模式与能力。

周嘉骏就在论坛上分享了供应链金融带来的帮助。他说,受疫情冲击,加盟商

的资金链相对脆弱,往往没有钱开第二家店或是没有资金翻新续贷,并且这些小微企业难以具备融资条件,常常受限于传统银行在地域、风控、审批等方面的要求。这时网商银行等互联网银行提供的产品,可以相对更灵活地助力加盟商开新店。此外,经销商在面临多家加盟品牌账时,也需要供应链金融的支持。

对于小微经营者尤其是加盟商的门店经营者而言,他们对于资金的需求更大。柴瑞博结合调研结果说,小微经营者融资有4个主要用途,分别是原材料采购、新开店、房租和员工工资。

解决了资金有没有的问题,还得考虑资金周转效率高不高。广东福记连锁商业集团首席技术官吴祖民在论坛上说,如今加盟商隔天就可以看到回款情况,在使用数字化金融系统之前,这个周期有时长达一个月。他举例说,便利店加盟体系最大的支出是烟款(进烟的支出),加盟商每周要订一次货,因此及时提现非常重要。截至2022年年底,借助网商银行的大雁系统,该集团2000家新增加盟店的财务数据一目了然,我们的财务从1个

人管200家店到能管1000家店。

周嘉骏也表示,在招商、装修、采购等场景中,加盟商需要更便捷的资金周转服务。他和团队从收款的POS机、订货系统入手,掌握加盟商的收入流水及采购情况,了解加盟商整体进销存的情况,才算真正走出精细化管理或者数字化管理的第一步。他说,如今品牌正往二三线城市下沉,不得不面对运营成本上升的挑战,当各省运营团队管理的触角不能及时触达门店的时候,数字化可能是唯一的选择。

如果说供应链的数字化是基础,那么基于数字供应链的供应链金融,其实就是活水。在论坛现场,徐福记首席财务官陈莉芝举了一个灌溉供应链上经销商的例子。今年春节,他们和网商银行联合贴息,帮助多品牌代理的新经销商旺季备货,以小成本拉动了出货量大幅增长。一名徐福记的经销商说,今年过年期间的免息贷款,让他又多备了货,又多赚了钱。

在陈莉芝看来,徐福记的经销商往往是小微企业,且分散在全国各地,较难批

当前宏观环境的不确定性,要求产业链供应链保持韧性,而数字供应链金融刚好能成为纽带。IDC中国区首席分析师武连峰强调说,当下的中小企业数字化程度非常低,如果能通过数字供应链金融倒逼中小企业进行数字化转型,对于整个中国经济将会起到重要作用。

中青报 中青网见习记者 朱彩云

开年以来,餐饮业成为提振消费的主力。在3月29日举行的2023数字供应链金融品牌峰会上,张亮集团首席财务官周嘉骏分享了一组数据,该麻辣烫品牌的加盟门店数在今年2月、3月突破新高。

中国连锁经营协会生活服务业与特许经营部主任张静带来的一组数据,也间接说明了特许经营对于逆势的抗风险能力与韧性:2019年到2021年,中国餐饮市场连锁化率从13%提高到18%,其中,连锁品牌门店数涨幅最高的为拥有3-10家店的中小餐饮品牌。

疫情期间,更多餐饮业的线下小微