

跳价一二十万,房东开始“不淡定”了? 多项利好政策落地 嘉兴楼市出现“新苗头”

■文/图 沈婷

发布2024年房地产新政“嘉十条”,落地嘉兴市首套、二套房首付比例统一为最低15%政策,落地存量贷款利率下调,提升公积金贷款支持力度……自9月底以来,伴随着全国范围陆续出台各项房地产优化调整措施,吹响促进房地产行业止跌回稳号角,嘉兴也紧跟步伐,推动一系列房地产利好政策落地。

二手房市场常被视为房地产市场的风向标,可谓“春江水暖鸭先知”。记者近日走访了嘉兴多家中介门店,观察到二手房市场也迎来一波积极反应。

房东提价20万元试探

家住南湖区的王先生,手中有一套位于城南秀湖的闲置房,他已经尝试将其出售了大半年,期间房价经过几次调整,但始终未能达到他的预期。

然而,9月底以来,眼看一系列房地产利好政策接连出台,以及周边一线城市的房地产销售一团红火,王先生对楼市的前景变得乐观起来。在这样的市场氛围影响下,王先生认为房价不太可能进一步下跌,于是他决定提高房价。

他急忙联系了中介经纪人,将原本挂牌380万元价格,上调到了400万元。他向记者直言:“我觉得未来可能还有上涨空间,现在底价成交不划算,而且,我也不急着卖掉,所以想着提点价,看看有没有客户想要的,哪怕晚一点成交也没有关系。”

中介经纪人小张透露,在这波利好政策之后,不少房东的心态也发生了变化,出现了二手房提价的情况,最近挂在他这边的提价10万元、20万元的大有人在。不过小张也坦言,目前涨价了的也未必能够立马成交,多数房东抱着观望心态,以涨价试探一下市场。

中介罕见接到了投资客咨询

在南湖区科技城的君悦地产御上江南店,店长姜忠惠最近遇到了一件稀罕事:他接到了一组投资客的咨询。

他记得,自2022年下半年以来,他们门店基本再也没有出现过投资客的咨询,但最近却有投资客重新出现,说是想投资一套房,咨询他买哪里比较好,这无疑给姜忠惠带来了惊喜。

这位投资客是李先生,今年40岁,已经拥有两套房产,目前居住的房子也足够宽敞。由于手头有一定的积蓄,正在考虑如何进行资产配置。

前段时间,股市的热潮和一系列房地产利好政策的出台,他的心里也暗暗打起了算盘。李先生自认为对股市了解不多,风险较大,即使股市火热,他也不敢轻易入市。而将资金存入银行,他又觉得在当前低利率环境下,并不划算。

“目前的房价基本已经触底,未来下跌的可能性不大,我想着抄底投资一套,怎么算应该都不会太亏。”因此,他开始向中介咨询,主要考虑那些小面积的次新房。

临门一脚房东不卖了

姜先生在南湖区福临新家园二期有一套110平方米的房子,自今年3月份开始,他便在贝壳找房平台上挂牌出售,到现在足足挂了200多天。到了7月份,挂牌价格是158万元,他眼瞅着还没有动静,曾私下跟中介经纪人张攀沟通,这个房子买家如果谈到了150万元,他也愿意接受。

张攀为这套房子也带看过多

组客户,最近有一组即将结婚的小年轻看得比较满意,非常诚心入手,他们分别单独看房一次,然后全家一起看房一次,经过一番讨价还价,最终将价格定在了156万元。张攀认为这次终于可以顺利成交,于是安排双方在国庆期间见面。

没想到的是,国庆期间,张攀迎来的不是成交单,而是姜先生临门一脚改变了主意,决定不卖了。

姜先生眼瞅着上海不少地区的房价都涨了,这让他对自己房子的预期也提高了。再加上,他当时是以180万元的高价买来的房子,放血卖掉,心里还是很疼的。几番考虑之后,他告诉中介经纪人,“不卖了,再缓缓,等行情好的时候再考虑出售。”

签合同继续加价1万元

叶女士的父母是“新嘉兴人”,在嘉兴城北租房生活了多年,叶女士自己则常年在上海打拼,这几年来也有了一些积蓄,就想着给父母在城北买一套房子养老。

叶女士深知父母对城北一带的深厚感情,习惯了这里的生活节奏和邻里关系。因此,她决定在清河西区寻找一套合适的小住宅。经过一番搜寻,她看中了一套标价60万元的房子。通过多次谈判,叶女士成功地将价格谈到了52万元,双方都对这个价格能够接受。

9月中旬,叶女士与房东达成了初步协议,她支付了定金,并在9月底之前完成了合同的签订,同时支付了首付款。

然而,快到过户的时刻,房东却迟迟没有确定过户的具体时间。叶女士多次联系房东,但对方总是以各种理由推托。有一天,房东主动提出要加价。

叶女士担心这笔交易会因房东的拖延而告吹,而且每次抽时间来嘉兴看房也费了不少时间和精力,她实在不想再折腾了。无奈之下,她决定在合同之外再加价1万元,以促成这笔交易的完成。最后,房子以53万元的价格成交了。

市场也存在观望情绪

记者获悉,一系列房地产利好政策落地之后,嘉兴二手房市场也迎来了回暖迹象。据君悦、贝壳、中亚三家大型房产中介机构统计,国庆期间,二手房日均带看约279组左右,环比增长132%,二手房成交量上升也较为明显,日均成交21套,同比增长23.5%。本月截至15日,以嘉兴君悦为例,全市30多家门店共计带看889组,带看量环比增长24%,共计成交89套,成交量环比增长53%。

事实上,不少市民抢抓利好上车购房的同时,也有不少购房者仍在观望之中。

对于“新嘉兴人”小茹来说,她觉得目前自己的工作和生活还没稳定下来,所以并不急着买房。

正在物色房子的市民小赵表示还不太敢“下手”。他觉得,新政首付比例都降到15%,门槛确实低了,但月供压力也会增加,如果自己未来工资收入预期也能增加的话,自己会趁这个机会实现刚需进场。

嘉兴南湖学院副教授张建华表示,对于很多普通人来说,买房还是需要较多的购房成本做支撑,所以还是会存在犹豫情绪。对于后期的楼市走势如何,他仍抱有观望态度,“要有一段时期的数据才可以判断行情,可以等‘子弹再飞一会。”



嘉里灵市面

绿色化、数字化在一件华服上开出时代“并蒂花” 雅莹“两化”转型启示录

■记者 郑小梅 图片由受访者提供

近日,雅莹集团发布2023年社会责任报告。

这是雅莹集团连续第六年发布此报告。“可持续时尚”仍然是报告的核心关键词。如果说融合国际美学与中国传统文化是雅莹的发展使命,那么大力推动绿色化、数字化转型正是雅莹实现可持续时尚的“赢之道”。

一曲霓裳并蒂花。绿色化和数字化如何在华服上开出时代“并蒂花”?

生动演绎“可持续时尚”

2024秋冬雅莹时尚节将于10月18日举行。届时,雅莹将发布百款女装新品。其中,由桑蚕丝、牦牛毛、山羊绒等雅莹“三宝”为材质生产的新款服饰将“挑大梁”,生动演绎雅莹“用好材料做好衣服”的价值导向。

天然好材料与绿色天然相通。今年年初,雅莹集团(阿拉善)绒山羊基地在阿左旗巴彦诺日公苏木浩坦淖尔嘎查揭牌成立,在为雅莹提供稳定原料来源的同时,也满足了消费者对高端羊绒品质的需求,并为当地牧民在养殖饲料、优质种羊和技术推广服务上提供可持续的支持。

据介绍,雅莹集团已在EP YAYING 2023年度秋冬季产品中应用了阿拉善白羊绒,并取得了阿拉善白绒山羊绒国家地理标志证明商标使用授权。作为国内时尚女装头部企业,通过发挥“头部效应”,雅莹在天然可持续材料的追本溯源中推进产业链同创,为“可持续时尚”赋予更丰富的内涵。

以阿拉善白羊绒的开发为例,雅莹正牵头推动白羊绒这一高端材质从原料、纱线、面料到成衣、品牌的全链条向高端化、立体化、四季化、针织化、毛衫化“五化”发展,使全产业链实现价值跃升。

绿色制造在时尚企业有了全新的潮流演绎。早在2015年,雅莹就成立了循环创意部门,将生产废料、废料再加工,创造出每一件充满艺术感的生活小物。而在生产制造中,雅莹通过开展产品碳排放核算、自建光伏发电站提升绿色电力占比等方式,提升绿色产品占比。

“这些年来,雅莹集团积极响应国家对绿色转型发展号召,从绿色材料、绿色设计、绿色制造和绿色消费等方面,全面推进绿色转型升级。”雅莹集团相关负责人表示。

可持续时尚已经成为雅莹绿色化转型的亮眼标签。雅莹还将可持续时尚与践行企业社会责任相结合,不断丰富可持续时尚内涵,拓展其外延。2020年8月,雅

莹加入“锁边生态林建设十年计划”,迄今累计栽种树苗达200亩。今年3月,雅莹公益基金会携手阿拉善“种树植心”生态文明实践教育中心开展“每一苗都是希望”的主题“微公益”活动,号召员工和合作伙伴投身公益,助力防沙护绿。

实现全面数智化运营

如果说,坚持可持续时尚是雅莹倡导可持续发展的美丽落脚点,那么,数字化转型则为效率提升和全产业链数字化共创提供了更多可能。

在企业内部,近年来,雅莹投资5000多万元,实施了一个名为“DTC(Direct To Customer)”的数字化系统建设项目。该项目通过

数据采集分析、设计研发、柔性制造及顾客互动的数字化创新,以顾客为中心,推动设计研发、生产制造、零售服务等环节的个性化、智能化改造,最终形成雅莹文化艺术与科技创新相融合,独具特色的时尚行业DTC服务型制造新模式。

从项目实施情况来看,数字化车间智能化单件流水生产模式替代了原来传统的批量手工生产,实现人均生产效率提高约20%,产品合格率达98%以上,产品生产周期更短,交付能力更强。同时,依托这一数字化系统,企业经营管理效益也得到了提升,为雅莹集团在全球210多个城市、近800家精品线下门店以及全球主流线上平台业务开展高端优质服务提供支撑。

根据订单,今年第四季度,雅莹数字化工厂还需赶制100万件时装。如何确保进度?据介绍,此前企业一期投入700多万元,开发了一种带有射频识别芯片的水洗标,可实时收集从设计、备料到制衣等12道工序的进度。此外,这款芯片还能与消费端互动。“顾客也可以通过这个平台给我们提建议,这是另一种形式的共创。”雅莹集团相关负责人表示。

数字化运营显著提升了企业透明度,在促进信息共享、强化业务可视化、提高决策透明度、增强客户参与度、提升供应链整合能力等方面表现突出。而放眼未来,雅莹为数字化转型规划的蓝图中,雅莹将持续推动高质量的供应链体系转型升级,融合新技术、新流量、大数据助力业务创新以及顾客极致体验升级,同时通过AI人工智能加持,实现集团全面数智化运营升级。



图3. 3D数字化设计系统

企业新链接

整理收纳、代接孩子……

禾城家政:服务场景上新 从业者年轻化

■记者 吴晓慧

“小孩幼儿园3点50分放学,我们5点下班,大概要2个小时。”

家住江南摩尔附近的陈先生是双职工家庭,孩子的放学时间与夫妻俩工作时间不匹配,为解决“接娃难题”,他准备聘用专门负责接送孩子放学的家政人员。

“放学谁接娃”成为职场父母的“心病”,但新需求也催生了服务新场景。

佳园店店长冯女士表示,今年初以来,代接孩子业务增长超20%,包括单独的接送服务及涵盖烧菜、保洁及接送孩子在内的全方位服务。

记者了解到,该门店单独接送孩子的服务费用为每小时50元,若家长选择全方位服务,例如家政人员每天服务两小时、每周工作6天休息1天,预计每月费用约2500元。

消费场景推陈出新,“整理收纳”也正成为新潮流。

“消费者更多会选择搬家收纳服务。”彩金家政嘉兴店负责人庄先生表示,今年上半年,整理收纳服务与去年同期相比增长约5%,其中搬家收纳占总体整理收纳业务比重约70%。

整理收纳服务如何收费?庄先生告诉记者,整理收纳服务起步时间为两小时,每小时收费114元。此外,家政人员还需持有“整理收纳师”职业技能证书。

家政服务趋向专业化发展

“我们希望育儿嫂能帮忙辅导孩子作业。”在权心权意家政德秀苑店,李女士正在向店长李女士提出自己的需求。

记者了解到,李女士的女儿目前上小学,此前已与该门店签订2年的合同,聘请了提供保洁烧饭、儿童陪伴等服务的全能育儿嫂,她希望接下来的合作能有所“升级”,聘用的育儿嫂可以辅导孩子功课。

通常来说,育儿嫂主要照料0~3岁的婴幼儿,包括生活护理、早教引导、营养餐制作等方面。但随着传统家政不断提质,育儿嫂也正在向全能方向发展。

李女士表示,在育儿嫂行业,能辅导作业、会开车等要求已“屡见不鲜”,近期还有消费者要求育儿嫂具备小儿推拿等技能。

家政行业日趋细分化、专业化,消费者对家政服务人员的要求,不再停留在简单的劳动技能层面,而是更加注重家政服务人员的专业能力。

“现在不同的育儿嫂,价格差异也比较大。”李女士向记者举例,拥有4~5年照顾小月龄宝宝经验的育儿嫂每月工资9000~9500元,工作经验不足1年的育儿嫂每月工资7000~7500元,若是提供英语早教等服务,费用还将有所上涨。

年轻从业者比例上升

目前,家政行业的年轻化趋势也日益明显,越来越多年轻从业者加入家政行业,为行业发展带来了“新解”。

“不同年龄段的家政从业人员有不同的优势,现在消费者来咨询时,部分会要求聘用年轻的家政人员。”李女士告诉记者,目前门店“80后”从业人员占比超50%。

庄先生也有同样的感受,他表示,虽然40~55岁的从业者仍是家政主力军,但年轻家政人员比例也在不断攀升,目前彩金家政嘉兴店“90后”占比超30%。谈及原因,他分析由于市场导向,更多消费者倾向年轻从业者,一方面,年轻人身手灵活,工作效率较高;另一方面,年轻人学习能力强,专业化程度较高。

随着政策的积极推动和市场需求的不演变,家政服务人员角色也在不断升级,以满足消费者日益增长的服务需求。

嘉兴市家庭服务业协会副会长沈秀华表示,家政行业就业前景广阔,从事家政行业的年轻人日渐增多,一方面是由于择业观念的改变,许多宝妈、新居民等加入家政行列;另一方面,家政行业限制条件较少,从业人员通过培训就能上岗。同时,薪资水平、工作时间等因素也吸引了年轻人就业。



品质家政哪里找,来用禾城家政金牌月嫂 高级育婴师 住家保姆 产后修复师 钟点工保洁 养老护理

随着家政服务的多元化发展,传统家政不断提质,新兴职业持续扩容,涌现出“整理收纳”“代接孩子”等服务,个性化、多样化的家政服务需求也更加旺盛。

嘉兴家政市场情况如何?记者进行了走访调查。

新需求激活服务新场景

昨天上午,记者来到位于秀洲区的权心权意家政佳园店,还未走进店内,便听到热闹的攀谈声。“我们需要一位专门接送孩子放学的阿姨。”

“具体是什么时间呢?”