

# “亮码可办”“跨省通办”等便民举措推出 住房公积金办理更方便

为更好满足群众异地办理住房公积金相关业务需求,住房城乡建设部提出,依托全国住房公积金公共服务平台和全国住房公积金监管服务平台,整合职工缴存证明、异地贷款缴存使用证明、贷款结清证明等个人证明事项,推动“亮码可办”,这是继住房公积金“跨省通办”后的又一便民举措。“亮码可办”具体如何提供便利?住房公积金还能带来哪些惠民服务?

## 明年8月起,全面实行 个人证明事项“亮码可办”

“出示电子码,也能查到我的住房公积金异地缴存、提取等信息,替代纸质证明,确实方便。”在上海工作的丁家山,前不久在老家安徽滁州购买了一套住房,来到当地住房公积金管理中心办理贷款业务。

滁州市住房公积金管理中心工作人员张艳梅介绍,过去,异地贷款办理需要群众在缴存地开具证明后,提交纸质材料在贷款地申请。2020年推动住房公积金高频服务事项“跨省通办”后,群众可直接在贷款地申请,由贷款地住房公积金管理中心联系缴存地核查缴存情况,免去两地奔波,但难以实时办理业务。

“‘亮码可办’提高了业务办理便捷度,不用担心证明过期,也有效防范了纸质证明造假的风险。‘亮码可办’功能8月2日上线运行,截至10月底我们中心共办理业务670余笔。”张艳梅说。

住房城乡建设部提出,今年8月底前,相关功能在全国住房公积金公共服务平台和全国住房公积金监管服务平台上线运行,“亮码可办”推广应用,原有纸质证明及出具方式并行使用、同时有效,过渡期1年;2024年8月起,全面实行住房公积金个人证明事项“亮码可办”。

当前,各地公积金中心正加快精简整合证明材料、调整证明开具方式、畅通窗口查验功能、优化业务办理流程。

## 推动服务事项“网上办、掌上办、就近办、一次办”

上海推进住房公积金贷款的抵押注销自动办理,让缴存职工“零跑动”;重庆住房公积金管理中心推动与市场监管、公安、民政、房产等部

门的数据共享,多个住房公积金事项线上办、掌上办……近年来,住房公积金加快推进全系统数字化发展,构建数字化服务新模式,让服务事项“网上办、掌上办、就近办、一次办”更加好办易办。

依托数字化技术,更多住房公积金高频服务事项实现了“跨省通办”。截至2022年底,全国已为“跨省通办”业务设立3423个线下专窗和1043个线上专区。与此同时,功能不断丰富。截至今年9月,累计有1.2亿缴存人使用全国住房公积金公共服务平台,累计查询个人住房公积金7.4亿次,累计办理转移接续业务511万笔。

“今年,我们继续扩大‘跨省通办’服务范围,推动实现‘租房提取住房公积金’‘提前退休提取住房公积金’等2项服务事项‘跨省通办’,将住房公积金‘跨省通办’服务事项增至13项,让数据多跑路,让群众少跑腿。”住房城乡建设部住房公积金监管司有关负责人说。

## 优化政策,更好发挥 住房公积金制度作用

经过30多年发展,住房公积金制度在帮助缴存人解决基本住房问题、促进实现住有所居方面发挥了重要作用。

据统计,2022年,住房公积金贷款利率比同期贷款市场报价利率(LPR)低0.9至1.35个百分点,偿还期内可为贷款职工节约利息支出约2089亿元,平均每笔贷款可节约利息支出约8.43万元;支持1537.87万人提取住房公积金1521.37亿元用于租赁住房;截至2022年末,住房公积金累计为公租房(廉租房)建设提供补充资金超6518亿元。

近年来,各地持续探索优化住房公积金政策,更有针对性地解决

青年人、新市民住房问题。

大学毕业后租住在广州的一处保障性租赁住房“按月付房租”试点项目的章女士介绍:“每月缴存住房公积金3000多元,房租3000元左右。办理‘按月付房租’业务后,每个月自动划扣,还有免押金和房租打折优惠,减轻了租房压力。”

近年来,广州住房公积金管理中心逐步提高租房提取额度,持续推广“按月付房租”新模式,并探索在市场化租赁项目开展试点,构建起覆盖公租房、保障性租赁住房、市场化租赁住房等多层次的住房公积金租房支付体系。

“想不到,个体工商户也能享受住房公积金,申请低息住房贷款,在城里买房安家。”35岁的朱银龙在江苏盐城开了一家小型理发店,两年前申请作为灵活就业人员缴存住房公积金,每人每月缴存2000元,政府按照缴存额5%的比例提供补贴,每人每月最多补贴100元。

2021年,盐城开展灵活就业人员参加住房公积金制度工作,截至今年上半年,已有4.25万名灵活就业人员缴存住房公积金。其中,1192个灵活就业人员家庭已经申请住房公积金个人住房贷款购房。

辽宁大连实施低收入人员住房公积金贷款贴息政策,单笔贷款年度贴息最高额度为8000元;山东青岛实施多子女家庭住房公积金支持政策,多子女家庭购买首套自住住房的,家庭住房公积金可贷额度上浮20%……

住房城乡建设部住房公积金监管司有关负责人表示,下一步,为更好发挥住房公积金制度作用,还要与住房市场、住房保障等相关政策形成合力,不断放大制度“乘数效应”;同时大力推进灵活就业人员参加住房公积金制度工作,实现住房公积金“应缴尽缴、愿缴能缴”,让制度惠及面更广泛。(丁怡婷)

## 上海 前10月商品房销售面积 同比增长1.5%

日前,上海统计局发布2023年1-10月全市房地产开发、经营基本情况。

1-10月,上海市房地产开发投资比去年同期增长22.1%。

具体来看,商品房施工面积16031.15万平方米,增长1.0%。其中,住宅施工面积7414.76万平方米,增长1.8%。

商品房新开工面积1846.27万平方米,下降14.7%。其中,住宅新开工面积1062.64万平方米,下降8.8%。

商品房竣工面积1374.24万平方米,增长35.9%。其中,住宅竣工面积823.41万平方米,增长50.7%。

商品房销售面积1404.33万平方米,增长1.5%。其中,住宅销售面积1158.33万平方米,下降0.3%。

(门庭婷)

## 黑龙江鹤岗 优化住房公积金 个人住房贷款套数 认定标准

据黑龙江省鹤岗市住房公积金管理中心微信公众号消息,为更好地满足职工刚性和改善性住房需求,近日,鹤岗市住房公积金管理中心发布《关于优化住房公积金个人住房贷款套数认定标准的通知》(以下简称《通知》)。

《通知》明确,住房套数认定以职工家庭(包括借款申请人、配偶及未成年子女)在购房地人民政府不动产登记中心和商品房预售登记部门出具的查询结果为准。

《通知》显示,职工家庭购房地无住房且全国范围内第一次使用公积金贷款,执行首套房贷款政策;对全国范围内公积金首次贷款结清且购房地无房产,第二次使用公积金贷款的职工家庭,执行首套房贷款政策。

职工家庭在购房地名下仅有一套住房,全国范围内未使用过公积金贷款的;职工家庭在购房地名下仅有一套住房,全国范围内使用过一次公积金贷款且已结清的,执行二套房贷款政策。

职工家庭在购房地购买第三套及以上住房或全国范围内已使用过两次住房公积金贷款的,不予发放住房公积金贷款。

(庭婷)

# 张宁:在汽车营销及销售管理领域华丽绽放

2023年11月26日,第21届广州国际汽车展览会落下帷幕。上汽通用汽车凭借强大的参展阵容、众多新车型的重磅亮相,以及融合前沿科技、潮流文化的互动体验和创意布展,清晰展现出上汽通用汽车拥抱汽车行业未来的不懈努力,很好地展示了通用汽车多年来一直坚持和引领行业的品牌调性和市场影响力。堪称一场汽车营销及销售管理的成功。说起中国汽车营销及销售管理,张宁当属行业佼佼者。

## 始于热爱 一往而深

2006年从西安交通大学毕业的张宁,一直都是一个汽车爱好者。在进入上汽通用汽车公司之前,曾在口香糖制造商的箭牌糖果(中国)有限公司和医疗卫生保健品公司强生集团的强生(中国)有限公司担任高管,在营销及销售管理实践领域已有一定的

知名度。作为一个营销工作者和汽车爱好者,张宁一直都非常关注汽车行业。正因为他对汽车行业的专注和喜爱,培养了他独特的视角和观点,对中国汽车行业和各品牌形成的深刻的认识,也为他之后投身汽车行业埋下了种子。

2012年,具有市场前瞻眼光的张宁认识到,随着中国经济的持续高速发展,中国汽车产业一直处于快速发展之中。他敏锐捕捉到伴随着中国汽车产业高速增长,对汽车营销和管理技术不断创新的需求必将水涨船高。因此,勇于挑战自己的张宁,在2012年7月进入上汽通用汽车公司。既是与时俱进的选择,更是发自内心的热爱,张宁从此便矢志不渝地走在汽车营销领域,在汽车营销行业开启了属于他的精彩人生。

十余年来,张宁伴随并推动着上汽通用汽车公司,不断探索、耕耘、成长,始终走在国内汽车营销行业前沿,逐渐成为公司的中流砥柱,也一步步做到了上汽通用汽车公司西北地区营销大区

总经理的职位,实现了华丽转身。

## 终于坚持 行稳致远

回首十余年来,张宁及其所带领的团队,主要负责公司旗下汽车的营销模式创新、品牌推广策划与执行、新业务板块的开拓和建设、人才团队的组建与培养等,不断地开拓着通用汽车在中国市场营销的美好局面。

在张宁的带领下,张宁本人及其所率领的团队一路高歌猛进,在持续创新中推动着通用汽车汽车营销模式发展和进步的历史,取得了一系列令业界瞩目的成绩:例如他带领着30人的精英团队,管辖着区域内90多家汽车4S经销商,以及品牌推广、销售运营、售后服务等所有工作;实现了每年所负责区域销售车辆台次60000台左右,营收150-180亿元……凭借持续的创新、不懈的探索、对公司和行业发展的贡献,

他所在的西北地区营销大区的影响力已逐步辐射到全国各区域市场,是通用公司在整个本土最具价值的汽车营销和销售管理团队。

张宁也凭借出色的业绩,先后获得上汽通用汽车有限公司总部颁发的“2017年度总经理奖”“2021年度公司级优秀个人”等荣誉奖项。张宁不仅是上汽通用汽车公司,也是整个汽车行业市场营销和销售管理发展高质量发展的推动者,是业内值得学习的楷模。

作为中国汽车行业的实战型营销及销售管理人才,张宁告诉笔者,虽然在绝大部分汽车从业者眼中他已经非常成功,但他并未就此感到满足和骄傲,未来他会选择向更高的目标奋勇前进:紧随通用汽车以及世界汽车产业的行业大变革,脚踏实地、一如既往地砥砺前行,在汽车营销及销售管理这条路上继续坚定地绽放属于自己的价值,步履不停,行稳致远。

(谢恬)