

北京出台危旧楼房改建政策 按“一楼一策”实施

近日，北京市住建委、市规自委联合发布《关于进一步做好危旧楼房改建有关工作的通知》。其中明确，对于就地改建的非成套住宅项目，套内可适当增加厨房、卫生间面积，适度改善原有居民的居住条件。

分区域 危旧楼或腾退或改扩建

对于居住在危旧楼房中的居民而言，大伙儿最关心的问题就是“我家能不能改建”。对此，《通知》明确，对于核心区历史文化街区和其他成片传统平房区、规划道路、绿地、广场、水域以及政务功能要求高的重点地区内的危旧楼房，应进行腾退置换，引导居民异地安置。除上述地区外，在符合规划用途管控和风貌保护要求，且周边条件允许的情况下，可通过翻建、改建或适当扩建方式进行改造。

上述规定从区位上明确了老楼是应该腾退置换还是应该进行改造。在判定危旧楼是否应该改建的具体标准方面，笔者注意到，2020年，北京市出台的《关于开展危旧楼房改建试点工作的意见》规定，经市、区房屋管理部门认定，建筑结构差、年久失修、基础设施损坏缺失、存在重大安全隐患，以不成套公有住房为主的简易住宅楼，和经房屋安全专业检测单位鉴定没有加固价值或加固方式严重影响居住安全及生活品质的危旧楼房可进行改建。

增面积 原则上不超过 30%

与此同时，《通知》提出，对于不具备就地改建条件，需按照腾退置换方式实施的危旧楼房，拆除的建筑规模（不含违法建设）可由各区纳入建设指标池，统筹使用指标。拆除后的用地可按规划进行建设或利用。

或在适度改善原有居民居住条件的基础上，具备条件的危旧楼房还可



资料图片

充分利用地上、地下空间适当增加建筑规模，用于建设配套设施、保障性租赁住房、公租房或共有产权房等。

在改建项目地上建筑规模增量的面积方面，《通知》规定，原则上不超过 30%，超过 30%的，改建设计方案需经区政府审定后报市规自委会同市住建委审定；对于受规划条件限制，难以满足全部就地上楼条件的，将结合腾退置换政策组织实施。

有倾斜 非成套住宅改建加厨卫

危旧楼房应该怎么改的问题普遍受到居民关注。《通知》提出，对于就地改建的项目，可适度改善原有居民的居住条件。

其中，对于非成套住宅进行成套化改造，套内可适当增加厨房、卫生间面积，具体可参照国标和我市《住宅设计规范》最低标准执行，即厨房使用面积约 4 平方米，卫生间

约 3 平方米。

这也意味着，非成套住宅在改造后将成为有厨房、有卫生间的成套住宅，居民的居住条件将得到提升。

而对于成套住宅，《通知》规定，成套住宅改建应尽量在原有套内建筑面积的基础上通过内部调整进行优化。原则上原建筑面积大于 70 平方米的套型不再增加套内建筑面积，原建筑面积小于 70 平方米的套型，且原厨房、卫生间面积小于本市《住宅设计规范》最低标准的，可以参照规范适当增加厨房和卫生间使用面积达到最低标准。

在危旧楼房改建方案的会商机制方面，《通知》提出，危旧楼房改建工作应按照“一楼一策”组织实施。区政府授权确定实施主体后，实施主体会同项目所在街道（乡镇）、责任规划师组织开展摸底调查，征询居民意向，并委托专业设计单位编制规划设计方案和改建实施方案。

（鹿杨）

信息速递

天津 商品住宅成交量 同比增长逾一倍

来自国内多家房地产研究机构最新发布的调查报告显示，今年一季度，天津商品住宅成交量达到 304 万平方米，比去年同期增长 102%，热点地区成交火爆，“新天津人”购买首套房和天津市民改善型购房明显增长。

调查报告显示：今年一季度，天津市“高性价比”和“低总价”项目集中成交，众多高品质改善纯新盘扎堆入市。在热销项目排行榜上，滨海新区、市区和郊区都有项目入围。业内人士分析指出，受疫情防控优化及房贷利好等因素影响，去年积压的需求集中释放，“新天津人”购买首套房以及天津市居民“卖旧换新”改善型购房出手积极，推动今年一季度楼市销量大增。

此外，今年 4 月份以来，天津市部分项目来访量、成交量有所回落，业内普遍认为这是市场积压需求集中释放后的“合理回调”，后续天津楼市依然平稳向好。

（刘英潮）

山西太原 新房、二手房价格 持续上涨

国家统计局近日发布 70 个大中城市房价数据：3 月份，70 个大中城市中，新建商品住宅和二手住宅销售价格环比上涨城市分别有 64 个和 57 个，比上月分别增加 9 个和 17 个，房价上涨城市数量是最近 4 年来的最高峰。值得注意的是，太原新房价格环比上涨 0.1%，该数据已连续 3 个月上涨，同比下跌 3.2%；二手房价格环比上涨 0.2%，该数据连续两月上涨，同比下跌 3.1%。

从国家统计局发布的数据看：太原市新建商品房 90 平方米以下户型价格环比持平，同比下降 3.4%；90 平方米至 144 平方米户型价格环比上涨 0.3%，同比下降 3.5%；144 平方米以上户型价格环比下降 0.2%，同比下降 2.5%。

综合多方信息可以看出，太原市年初开始执行低首付、低利率政策，对刺激意向客户购房、去库存起到重要作用。但同时，行业信心还待进一步修复。具体表现即太原土地一级市场供求惨淡，六城区仅成交 5 宗土地。2023 年太原市举办土地推介会，推出 69 宗优质土地，期待这些项目逐步落地，吸引优质房企拿地开发。二级商品房交易市场目前供求量上涨明显，市场短期快速回温，但长期来看上涨动力不足。

（田晓瑛）

广州 二手住宅一季度成交 超 2.7 万宗

据了解，广州市今年一季度二手房网签超过 2.7 万宗，面积超过 270 万平方米，其中网签宗数环比增长超过五成。

广州市房地产中介协会日前发布的今年第一季度二手住宅市场交易简报显示，广州二手住宅网签宗数和面积分别为 27760 宗和 270.65 万平方米，环比分别增长 52.58% 和 44.26%。

面积区间构成方面，60 平方米以下和 60 平方米至 90 平方米所占比例环比分别增长 0.84 个百分点和 2.48 个百分点。90 平方米以上所占比例下降。

广州市房地产中介协会表示，随着社会活动有序恢复，市民 2022 年积压购房需求持续得到释放。其中包括“以小换大”的房屋置换需求明显释放，小户型在售房源数量增加较为显著，购房者选择相应增加。随着企业生产经营活动逐渐恢复正常，刚需购房人群对未来收入预期有一定好转，购房意愿有所增强。

（许青青）

何兴华：中国数字化营销操盘手

随着时代的发展与进步，各大企业品牌跟随市场起伏不断突破自我，若想在风云莫测的市场环境中抢占先机，专业化的市场营销策略必不可少。先进的营销策略、鲜活的品牌生命力成为众多营销专家毕生奋斗的事业。多年来市场营销领域涌现出一批批优秀的掌舵者，今天我们介绍的就是数字化营销领域的人物何兴华！

何兴华，历任光明乳业集团、公牛电器集团高级品类经理、品牌总监。他是优秀的品牌与营销管理操盘手，在快消、耐消与平台零售商领域均有多年深厚的实效营销经验。2012 年何兴华加入红星美凯龙担任副总裁，创立“一码一券”O2O 营销方法论，带领团队从 0 到 1 构建红星美凯龙数字化用户运营体系，推出全球家居智慧营销平台（IMP），并入选《哈佛商业评论》2018 年度零售业数字化案例榜。此外，他还多次荣获国内外数字营销类、广告公关类、管理创新类专业奖项，如在 2018 年“蒲公英之夜”盛典上荣获“中国

传播年度人物”、2019 年未来空间大会家居行业“年度贡献人物”、2020 年 GMTIC 全球营销技术及零售创新峰会“年度最具影响力营销人物”等。这些全国性奖项不仅肯定了他在数字化营销领域的贡献，更推动他成为数字化营销标杆人物！

多年来他在快消、耐消与零售行业里积累了丰富的品牌运营与营销管理实践经验，形成对“流量”的独特思考。2020 年他撰写的著作《流量制造》深入浅出地阐述了“公海精准捕鱼 + 私域精准养鱼”的营销理念，是目前第一本解构全域流量制造的方法论专著。令人耳目一新的是，这本书首次站在长期被忽视的品类运营商的视角，观流量生态之全局，提出了品类用户运营的概念与模型，完整阐述了流量制造的通用方法论和修炼图谱。《流量制造》一经上市就广受好评，甚至成为营销圈的社交礼仪赠送利器。新书上线 3 个月便登陆京东市场营销书籍热卖榜 TOP3，同时被多个快消、耐消、零售、地产、汽车、医

疗、互联网企业高层内部推荐。本书也荣获了“2020 年中国家居金狮奖、2020 年度创新营销奖”等多项奖项。2022 年他又撰写了《重启私域》，成为第一本聚焦私域用户服务的方法论专著。以上著作凝聚着他对于大数据驱动流量运营、深度挖掘全域和私域价值、构建智能营销平台的深入思考，为无数从事数字化营销的专家带来无限启发，成为市场营销榜单必读书籍。

2023 年是“数字浪潮”澎湃而至的机遇之年，也是何兴华深耕数字化营销的第 23 年。多年来，何兴华经历了市场创新跃升、不断转型的历程，见证了中国数字化营销的起转沉浮。他始终秉承“做好自身产品和服务的基础上，积极拥抱变化”的态度，不断对线上流量运营和消费者深入思考，采用创新营销手段实现流量导入、消费转化，与用户建立起长期信任机制。未来已至，期待他擘画数字营销行业发展的新图景！

（刘章）