

楼市重要信号： 北上广深，齐创近年来新高

随着楼市成交回暖，2024年12月，北京、上海、广州和深圳四大一线城市的楼市成交量齐创近年来新高。

此外，近期，上市房企陆续发布2024年最新销售数据，销售分化较为明显。

成交量创近年来新高

北京市住建委网签数据显示，2024年12月，北京二手住房网签成交量突破2.1万套，创下了近21个月以来的最高纪录；环比增长15%，同比增长66%。

广州市房地产中介协会的数据显示，2024年12月，广州二手住宅市场活跃度持续提升，网签量超过1.1万套，环比增长0.67%，同比增长17.33%，成交量创2024年新高。

据深圳中原研究中心的统计数据，2024年12月，深圳一手住宅网签数量达到6769套，同比大幅上升165%，为近47个月来的第二高水平。同时，二手住宅过户数量创下近51个月的新高，突破8000套大关。

上海2024年12月二手房成交29711套，创47个月以来新高。2024年全年，上海二手房累计成交超24万套，是上海近3年新高。

房企披露业绩

近期，上市房企陆续发布2024年最新销售数据，销售分化较为明显。

1月3日晚，万科A对外公告，2024年12月，公司共实现合同销售面积172.7万平方米，合同销售金额233.4亿元；2024年1-12月，公司累计实现合同销售面积1810.7万平方米，合同销售金额

2460.2亿元。

2024年11月销售简报披露以来，万科新增开发项目4个。4个项目分别位于天津、唐山、广州及贵阳，合计占地面积21.3万平方米，计容积率建筑面积49.6万平方米，万科权益建筑面积35.5万平方米，需支付权益地价23.66亿元。

对于2025年经营思路，滨江集团提到，第一是稳，稳规模，销售额目标是1000亿元左右；稳名次，力争销售名次保持在全国前15名；稳比例，销售总金额占全国总销售额的1%以上。第二是降，降低有息负债水平，降低融资成本，降低直接融资比例。第三是升，提升企业的经营管理能力，持续提升产品力。

南山控股在最新披露的投资者关系活动记录表中提到，公司地产开发业务将维持审慎投资策略，聚焦核心城市的优质区块，重点关注具备利润空间及风险可控项目；优先处理存量项目，希望快速回笼资金，降低开发成本和资金风险。

热点地区发布新政

新年以来，多个楼市热点地区出台新政，引发市场关注。

1月2日，厦门市住房公积金中心发布《关于优化住房公积金贷款家庭住房套数认定标准和调整住房公积金贷款首付比例的通知》，此次政策调整主要包括两方面内容：一是将住房公积金贷款家庭住房套数认定标准与商业性住房贷款家庭住房套数认定标准统一，均按拟购住房所在区辖区范围认定。二是将套数认定的材料调整为厦门市住房和城乡建设局出具的购房人家庭名下分区分区住房套数认定结果证明，简化了申请流程，提高了审批效率。通知还对住房公积金贷款的首付款比例进行了调整。申请住房公积金贷款购买第二套住房的，最低首付比例由25%下调至20%；使用住房公积金贷款购买保障性住房的，最低首付比例为15%。

据“杭州发布”微信公众号1月2日消息，杭州市住房保障和房产管理局、杭州市财政局印发《杭州市老旧小区住宅加装电梯与管线迁移财政补助资金使用管理办法(2025-2027年)》。考核补助方面，每完成一台电梯加装，给予社区最高8000元/台的资金补助，市、区两级财政各承担50%。各区可结合实际自行制定具体使用办法。

武汉市住房和城乡建设局官网发布《关于延长部分房地产政策期限的通知》，宣布“阶段性调整住房公积金贷款额度”“推行卖旧买新交易新模式”“优化个人住房贷款套数认定标准”“给予阶段性购房优惠支持”等楼市利好政策期限延长半年。

(据中证网)

河南濮阳： 推动经济适用房上市交易 降低上市交易的成本和门槛

日前，河南省濮阳市房地产事务中心等14家单位发布《濮阳市关于优化房地产市场平稳健康发展的若干措施》(以下简称《措施》)。

《措施》提出，濮阳市将在支持住房消费、加大金融支持、提高供应质量、强化监管监测等4个方面，采取支持商品住房“以旧换新”、鼓励房企开展多样性促销活动、外来人员团购新建商品住房享受价格优惠、鼓励农民进城购房、推行货币化和房票安置方式、收购商品房去库存等20条措施，促进房地产市场止跌回稳、平稳健康发展。

《措施》提到，推动经济适用房上市交易。适时出台阶段性优惠宽松政策，降低经济适用房上市交易的成本和门槛，鼓励经济适用房承购人通过向政府缴纳差价款的方式取得完全产权变更为商品住房，合理引导上市交易。

鼓励房企现房销售，对新开发用地向高品质住房倾斜，优化规划用地指标，引导房企建设低容积率、高品质住房。对在在建未售商品房项目，在不改变土地性质和容积率的前提下，允许调整住房套型结构，依法办理相关审批手续。(门庭婷)

北京恒泰博车拍卖有限公司拍卖公告

我公司于2025年2月举行机动车网络拍卖会，欢迎前来竞拍。

拍卖标的:事故车、二手车、不可修复事故车、损余物资等。

拍卖会安排:10/17/24日，华北+华东事故车、全国二手车；11/18/25日，华南+东北事故车、全国新能源事故车、全国二手车、损余物资；12/19/26日，华东+西部事故车、全国新能源事故车、全国二手车、不可修复事故车；6/13/20/27日，华南+华北事故车、全国二手车、损余物资；7/14/21/28日，全国事故车、全国新能源事故车、全国二手车、不可修复事故车；1/2/3/4/5/8/9/15/16/22/23日，全国事故车、二手车拍卖会。

详细信息请登录博车网 <http://www.bochewang.com.cn/> 或博车网拍卖APP查看。

预展时间:拍卖会前2天及拍卖会当天

拍卖地址:博车网 <http://www.bochewang.com.cn/>、博车网拍卖APP。

咨询电话:4000-622-899

公司地址:北京市朝阳区望京街10号望京SOHO中心T3-A-16层

以数智运维创新引领企业迈向数字化未来

——专访资深营销管理专家、安图特总裁兼首席商业官孙艳

在全球数字化浪潮推动下，企业的数字化转型正处于加速阶段。作为中国领先的全栈式关键IT基础设施服务商，安图特在这一趋势中扮演了重要角色。在总裁兼首席商业官孙艳的带领下，安图特不仅保持了高质量的传统运维服务，还在信息技术应用创新领域取得了不凡成就，成功实现了从传统运维向数智化运维的战略升级。

深耕行业十八载： 从基层到企业掌舵者

2006年，孙艳加入安图特，从最前线的销售岗位做起。多年的深耕使她积累了丰富的业务经验和市场洞察力。她带领团队成功开拓了多个核心战略客户，推动公司在行业竞争中迅速占据领先地位，排名TOP3。2022年，孙艳被任命为安图特首席商业官，全面负责公司销售和市场业务。在她的领导下，公司销售团队不仅顶住了激烈的市场竞争，还实现了销售业绩稳定持续增长，新客户签约数量不断攀升，成功拓展至医疗、制造业等新兴市场，同时稳固了金融、零售等行业核心客户群，并与IBM、Dell、O-

racle、Cisco等行业领军企业保持深度合作，构建了完善的生态合作体系，推动技术与服务的高效融合，多年来累计为公司创收数十亿元。

孙艳的努力得到了广泛的社会认可。中欧企业管理专家评价她“以卓越的领导力、创新的数智运维理念和过人的执行力，为企业的发展注入了强大的动力”。安图特公司对她的评价同样高度肯定，认为她是“公司从基层成长起来的杰出高管，忠诚尽职，敢于创新，是推动公司实现持续发展的关键人物”。

营销创新： 数智运维驱动行业变革

孙艳认为，企业数字化转型的核心在于效率提升和智能化能力的赋能。“从手工运维到工具运维，再到平台化运维和智能运维，这是IT运维行业发展的必然路径。”在她的主导下，安图特提出了“数智运维”的创新理念，致力于通过AI、自动化和大数据技术，构建智能化运维体系。

这一理念深入渗透到公司具体实践中，孙艳推动打造了智能化交付体

系，将数智化理念融入公司的营销工作。她强调，营销不仅仅是销售产品，更是通过技术手段和服务价值实现客户关系的深度绑定。“智慧运维交付系统”，以现代信息技术为核心，集成了CRM系统、ERP系统和自动化工具平台，全面提升了公司的运营效率。该系统的落地使安图特能够更精准地分配资源、优化服务流程、提升客户满意度，同时显著降低了运维成本，使运维服务更加高效精准。

科技赋能： 自主创新打造行业标杆

在孙艳的带领下，安图特不断深化自主创新，取得了包括ITSS一级认证和CMMI三级认证在内的多项核心资质，成功研发并落地多个具有自主知识产权的平台。其中，图腾数安数据管理平台以国产数据库为核心，提供智能化的数据管理服务，极大提升了数据管理效率，同时为客户在信创环境中的平滑迁移提供了可靠保障。此外，公司在开源软件治理和信创迁移领域打造了多个成功实践案例，为行业提供了宝贵的解

决方案，进一步巩固了安图特在数据中心、信创软硬件系统和信息安全领域的市场领导地位。

行业认可： 携手共创数智化新未来

基于孙艳在行业内的不凡成就与突出贡献，中国计算机学会与中国电子学会吸纳她为会员。这两大会是中国信息技术领域具有权威性与影响力的学术组织之一，对会员的入会标准要求很严。孙艳凭借在数智化运维领域的创新实践，以及她为推动行业数字化转型所作的贡献，通过了严格的专家评审与理事会审议，成为学会会员。这一资格充分体现了行业对孙艳的专业能力和技术成就的高度认可。

在数字化转型的关键时期，孙艳以独特的服务和数智化营销理念，为安图特注入了全新的发展动力。她的远见卓识和创新实践，不仅推动了企业自身的成长，也为行业发展提供了重要的参考，助力更多企业实现数字化转型，共同创造美好数智未来。

(李展昭)