

激活改善型住房需求 释放市场活力

——财税支持房地产市场政策加速兑现

财政部、税务总局、住房城乡建设部13日发布公告,明确多项促进房地产市场平稳健康发展的相关税收政策。具体来看,包括加大住房交易环节契税优惠力度,降低土地增值税预征率下限,明确与取消普通住宅和非普通住宅标准相衔接的增值税、土地增值税优惠政策等。

业内专家表示,上述多项促进房地产市场平稳健康发展的税收政策,对于购房者、房企均将产生实质性利好,通过降低购房者置业成本、缓解房企资金压力,有利于进一步稳定市场预期、提振购房者置业信心。

契税新政将激发新房和二手房交易市场活力

公告明确,对个人购买家庭唯一住房(家庭成员范围包括购房人、配偶以及未成年子女),面积为140平方米及以下的,减按1%的税率征收契税;面积为140平方米以上的,减按1.5%的税率征收契税。对个人购买家庭第二套住房,面积为

140平方米及以下的,减按1%的税率征收契税;面积为140平方米以上的,减按2%的税率征收契税。并明确北京、上海、广州、深圳4个城市可以与其他地区统一适用家庭第二套住房契税优惠政策。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,此次政策变化之一,是过去只有购买90平方米及以下的房子,契税按1%征收,而现在购买90-140平方米的房子,只要是首套房,都可以按1%征收。对于一线城市来说,其税率可从3%下调到1%,其他城市税率从1.5%下调到1%。对于总价100万元的购房交易,一线城市契税从3万元减少到1万元;其他城市契税从1.5%下调到1%,下降了三分之一。政策变化之二,是对于140平方米以上的购房类型,契税税率调整为1.5%。对于一线城市来说,过去契税为3%,现在降低为1.5%,下降了二分之一。

严跃进认为,契税下调影响重大,将直接激活中大户型房子的认购,居民改善型住房的需求将得到提振。此外,利

好一线城市住房交易。

公告还明确,在土地增值税方面,将各地区土地增值税预征率下限统一降低0.5个百分点。各地可以结合本地区情况对实际执行的预征率进行调整。

对此,中指研究院政策研究总监陈文静认为,近些年,随着房地产市场的持续调整,不少房地产项目的土地增值税实际税率已明显降低,企业不少税费资金处于多缴状态,这部分资金如果不能及时退税,将增加企业的资金压力。本次将各地区土地增值税预征率下限统一降低0.5个百分点,有利于降低企业预征预缴的土地增值税,降低企业资金压力,对于当前稳定企业预期将带来积极影响。

增值税等优惠政策对普宅和非普宅待遇予以统一

公告还明确,土地增值税方面,取消普通住宅和非普通住宅标准的城市,对纳税人建造销售增值额未超过扣除项目金额20%的普通标准住宅,继续实

施免征土地增值税优惠政策;增值税方面,在城市取消普通住宅标准后,对个人销售已购买2年以上(含2年)住房一律免征增值税,原针对北京、上海、广州、深圳4个城市个人销售已购买2年以上(含2年)非普通住房征收增值税的规定相应停止执行。

财政部、税务总局、住房城乡建设部有关部门负责人就上述政策答记者问表示,通过明确与取消普通住宅和非普通住宅标准相衔接的增值税、土地增值税优惠政策,降低二手房交易成本,保持房地产企业税负稳定。

陈文静表示,降低一线城市增值税税费是与取消普宅标准配套的政策,由于普宅标准涉及的税费主要是增值税和土地增值税,本次明确一线城市取消普宅标准后,与全国其他地区适用统一的增值税政策,购买2年以上(含2年)的住房对外销售的,免征增值税,这项政策可以明显降低一线城市增值税税费,进一步降低购房者置业成本,将助力一线城市市场继续修复。

据新华社

住房城乡建设部:全国保交房已交付285万套

记者14日从住房城乡建设部了解到,全国保交房工作推进有力,截至11月13日,全国已交付285万套,对市场预期带来明显改变。其中,上海、福建、甘肃、黑龙江、河北承德、江苏徐州等74个省市保交房交付率已超八成,贵州六盘水、福建厦门、湖北鄂州、甘肃平凉、辽宁葫芦岛等24个城市保交房交付率已超九成,江西新余、甘肃金昌等6个城市保交房项目交付率已达100%。

经过各地各部门的持续推进,297个地级及以上城市均已建立房地产融资协调机制。在协调机制推动下,银行不断优化房地产开发贷款管理流程,创新信贷融资方式,助力更多房地产项目解决融资难题。截至10月31日,“白名单”项目贷款审批通过金额超3万亿元。

据新华社

百杰品股缩量

问:周四沪指低开,盘中震荡走低,收盘下跌,你怎么看?

答:市场周四缩量调整,创业板指收跌3.4%表现最差,盘面上超4800只个股下跌,仅保险行业逆市上涨。技术上看,沪深股指均失守5日、10日均线,两市合计成交18385亿元环比萎缩;60分钟图显示,各股指均失守5小时均线,60分钟MACD指标均保持死叉状态;从形态来看,阴阳相间行情再次出现,但伴随市场缩量,各股指均失守5日均线,之前提到的支撑位也告破,短期调整级别出现升级,不过由于各股指并未失守60小时均线,使得市场周五仍存在反包机会。综合来看,短期回踩并不影响市场震荡向上趋势,沪指短期支撑位3370点。

资产:周四按计划没有操作。目前持有华创云信130万股、鲁信创投48万股、爱建集团160万股、国检集团34万股、安科瑞11.5万股、柏诚股份21万股、创元科技18万股。资金余额12502623.98元,总净值50401723.98元,盈利25100.86%。

周五操作计划:国检集团、华创云信、创元科技、柏诚股份、安科瑞、爱建集团、鲁信创投拟持股待涨。 胡佳杰

卖家称“卖多亏多”,买家吐槽“货不对板” 高退货率下,女装网店路在何方?

“发了2000单退了1500单。”“双11”刚结束不久,女装退货的脚步还在继续,有店家在社交平台上晒出堆满退货的仓库说:“女装还能做吗?”甚至有的商家退货率高达80%-90%。

作为一家拥有20多万粉丝并在细分领域做到排名前10的女装店主,今年“双11”,郑先生很“佛系”,因为面对超过70%的退货率和持续亏损,他在10月发布了闭店消息,准备卖完尾货就彻底告别女装行业。

不仅是郑先生这样的中部商家,今年年初开始,电商女装的闭店故事轮番上演:拥有500多万粉丝的女装店“少女凯拉”被曝欠款跑路,张大奕、周扬青等头部网红陆续宣布关闭曾经年营收上亿元的淘宝店铺……

商家抱怨退货率居高不下、被强制购买运费险等,消费者吐槽货不对板、服装质量参差不齐……在这个已失去时代红利的女装赛道,商家与消费者之间、商家与平台之间的博弈正愈演愈烈。

发2000单女装退回来1500单“双11”收官退货还在继续

星图数据检测显示,今年“双11”期间,综合电商平台、直播电商平台累计销售额同比增长26.6%。这个被称为史上最长的“双11”,有商家狂欢庆祝,也有商家黯淡收场。

伴随着某奢侈品牌因成为“凑单神器”导致退货率高达95%,女装高退货率现象也渐渐浮出水面。“双11”期间,有女装店在社交平台发布消息称,发出去2000件衣服退回来1500件,很多退货理由是拍错尺码或寄错包裹。有机构对大促期间各个平台的退货率做了统计,女装成为退货率最高的品类,特别是女装直播带货,退货率高达80%。记者调查发现,有商家退货率甚至高达90%。

有消费者表示:“经常买5件衣服,有4件都要退回,现在已经很难在网上买到合适的衣服了。”实际上这是普遍现象,近年来,女装的平均退货率只增不减。

“电商刚刚发展起来时,退货率只有15%-20%,现在我们的退货率达到70%以上,销售额看起来很高,但实际没什么利润。”做了12年女装的郑先生说,特别是“双11”,消费者为了凑单冲动消费的情况更多,女装退货率更高。因为有运费险,许多消费者把网店当作“试衣间”,一件衣服同时买两个颜色或者两个尺码,试穿后再退回一件。

退货率高企引发连锁反应 有女装网店倒在“双11”前夜

高企的退货率正在压垮部分女装网店,不少商家已倒在“双11”前夜。据联商网不完全统计,2024年以来,已有40余家女装网店宣布闭店或停止更新,其中不乏经营10年以上的老店和高分店铺。

5月,女装网店“少女凯拉”被曝出突然关店并失联,在行业中引起轩然大波。该店铺凭借低价销售吸引年轻女性,月销量曾超过90万件,但最终却因欠几百个供应商上千万货款走到了尽头。几个月后,曾经的“淘宝女装第一人”张大奕的店铺“吾喜欢的衣橱”也宣布退场,与1200万粉丝告别。据她透露,原因是毛利率已支撑不了各项运营成本。

退货引发的连锁反应,其中也有强制运费险带来的成本升高,不断积压的库存或许成为压死女装网店的最后一根稻草。“按两元一单运费算,3000个包裹大概要花6000元,参加‘双11’的话强制要求购买运费险,平均4元一单,所以如果退货率高,卖得越多亏得就越多,最后就只剩一大堆库存了。”郑先生说。

郑先生曾经站上女装风口,店铺销售额一年最多做到2000多万元,如今却因为资金链断裂成为今年闭店的女装网店之一。他说:“竞争太大了,包括设计、改版、美工、模特、店长、客服、仓库等,人工费用支出太大,利润根本不够覆盖。”

郑先生表示,如今各种平台竞争加剧,各种规则的限制都会影响到商家的

利益,其中不少商家想减少损失而推出预售模式,一旦超时发货,也会面临较多赔付。

消费者吐槽货不对板、质量参差不齐 女装网店的未来在哪里?

虽然商家叹气抱怨,但“货不对板、质量参差不齐”等吐槽成为许多消费者退货的共鸣。不少消费者称,特别是一些网红款,为了营造氛围会在特定环境找模特拍照,拉高了期待,最后消费者拿到手的衣服要么有色差,要么面料、版型不好,怎么穿都不合适。

“买家秀里,一些网红可能穿着奢侈品的原版展示,但因为价格、成本等因素,做出来的衣服一分钱一分货,消费者拿到手后就会觉得货不对板。”一业内人士表示,为了应对竞争,部分供应商和商家偷工减料。他说,这些年“卷设计”“卷原创”“卷创新”,“卷”到现在许多大店都倒闭了,实际上这是行业的优胜劣汰,目前女装呈现饱和状态,僧多粥少,肯定会垮掉一批。

女装领域在我国服装业中占据着需求最多样化、市场容量最大的地位,目前已进入深度整合期,品牌间的竞争趋于白热化。对于目前的瓶颈期,天使投资人郭涛认为,电商平台应适度调整强制政策,比如根据店铺信誉等差异化设置运费险要求,减轻优质商家负担。同时加强对商品质量、描述真实性的监管,提升整体购物环境。

“商家与平台之间的博弈,实则是寻求利益最大化的过程。”知名战略定位专家詹军豪表示,从品牌定位的角度来看,电商女装领域的高退货率,揭示了商家与消费者之间的“错位”现象。这不仅仅是尺码、款式上的不匹配,更深层次地反映了商家未能精准把握目标消费群体的审美、品质需求及购物习惯。商家需强化市场洞察,确保产品设计与营销策略贴近消费者真实需求,减少因“期望落差”导致的退货。

华西都市报-封面新闻记者 朱珠