

# 长沙配售型保障性住房管理办法来了

保障对象主要为两类人群,实行现房销售 申购家庭仅限购买一套,还需满足特定条件

三湘都市报5月

15日讯 近日,长沙市住房和城乡建设局发布《长沙市配售型保障性住房管理办法(试行)》(以下简称《办法》),明确将通过市场化运作,以“保本微利”原则向特定群体配售保障性住房。其中,申购家庭仅限购买一套,至少有1人需在本市稳定就业。



扫码看视频

《办法》指出,长沙市配售型保障性住房的保障对象为城市户籍中住房困难且收入不高的工薪群体,以及城市发展所需的引进人才。

申购家庭仅限购买一套,其中本市城区户籍家庭至少有1人需取得本市户籍,且在本市本级区域内无自有住房或住房困难(人均住房建筑面积低于20平方米);城市产业发展引进人才的家庭,至少有1人需在本市稳定就业,并在申购前正常缴纳社保1年以上(含),同样需满足无自有住房或住房困难条件。不过,经相关部门认定的人才,购买首套配售型保障性住房时可不受社保条件限制。

在房源筹集上,长沙坚持新建与收购并举。保障性住房用地主要划拨给机关单位、国有企业及园区国有企业,由其集中建设。市级和区、县(市)国有平台公司则作为收购、经营和实施主体,按“自愿出售、优先配售、可租可售”原则,收购已建成的存量商品房。新建住房建筑面积原则上为80—100平方米,收购房源以该面积为主,最大不超过120平方米。

价格方面,配售价格按基本覆盖划拨土地成本、建安成本及不超过5%的经营利润测算确定,收购价格则以同地段保障性住房重置价格为参考上限,由实施主体市场化确定并备案。

此外,配售型保障性住房实行现房销售。申购家庭按公开方式取得选房资格和选房顺序号。当期末取得选房资格的,进入轮候库。取得选房资格的申购家庭,按照选房排序到位但未选定住房的,或者虽选定住房但未按照规定缴纳认购订金和签订认购协议书的,视为放弃选房。放弃选房累计两次的,1年内不得再次申购配售型保障性住房。

■文/视频 全媒体记者 卜岚  
通讯员 丁梁

链接

## 今年全国首例!信阳推行现房销售 “纸上买房”时代将告别了吗?



扫码看视频

三湘都市报5月15日讯 近日,河南省信阳市发文,明确新出让土地开发的商品房,将一律实行现房销售。这一消息也在瞬间引发热议,信阳也成为今年全国首个明确全面落实现房销售的城市。

事实上不仅仅是信阳,据中国指数研究院不完全统计,2022年末以来,全国已有超30个省(市)出台现房销售相关政策,如长沙、衡阳、邵阳等地明确推进现房销售试点。而这次信阳新政的发布,是否会成为新的起点,让楼市告别“纸上买房”时代?

### 多地明确推进现房销售试点

5月13日,信阳住建局发布《关于加强商品房预售管理工作的若干措施(试行)》的批前公示,其中指出,已取得施工许可证的项目仍按老办法申请预售许可;文件印发后新出让土地,则一律实行现房销售。同时,严格实行项目开发公司制。项目交付前,严禁投资人违规抽调、挪用项目开发公司销售、融资等资金,严禁抽逃出资或提前分红。

其实,早在之前,从中央到各地,都开始探索现房销售制度了。

二十届三中全会审议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革 推进中国式现代化的决定》强调“改革房地产开发融资方式和商品房预售制度”,明确了房地产中长期改革方向。2025年全国住房城乡建设工作会议在“推动构建房地产发展新模式”的工作任务中强调“大力推进商品住房销售制度改革,有力有序推行现房销售,优化预售资金监管”。

在房地产市场持续调整与变革的大背景下,长沙也紧跟全国住房城乡建设工作会议精神,积极推进商品房销售制度改革。早在今年年初,《2025年长沙市政府工作报告》就已明确提出,要有力有序推进现房销售、存量商品房去库存,构建房地产发展新模式,持续用力推动房地产市场稳健发展。

### 需要金融支持,长沙大面积推行时机尚未成熟

从中央到地方,现房销售来势汹汹,将如何影响楼市?

“对购房者而言,现房销售的项目建筑质量所见即所得,避免了传统期交房货不对板以及烂尾的风险;对房企而言,现房销售更加考验企业的产品力,高产品力、强品牌力的企业未来发展机遇或将更大;对行业而言,在库存量大的地区试点现房销售,有助于控制供应规模,能够直接改善市场供需结构。”中国指数研究院分析指出。

“信阳市发布政策之前,全国已有多个城市实行了现房试点,但真正执行的城市较少。”长沙一房企负责人认为,长沙目前已有多个项目开始销售现房,但暂时还不会大面积推广现房销售。因为从预售转到现售,必然会导致前端资金占用大,但回收周期长的“错配现象”,也会导致开发商拿地积极性明显下降。在当前止跌回稳的关键时期,仍将是期房与现房并存的时代。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 丁梁

## 特有穿搭 旅拍完了就转卖

年轻人流行“旅行装备”二手流转



不少年轻人在  
网购平台上  
售卖自己的  
二手旅拍服饰。



扫码看视频

一件迪士尼公主裙旅行完就转卖,民族风披肩完成旅拍使命就地“退役”……在闲鱼、小红书等平台,日均超10万条旅行服饰二手交易帖见证着年轻人消费的新变化。年轻人

作为旅游市场主力军,一种“穿新衣—拍照—转卖”的消费闭环正在重构旅行经济链条,催生出次抛式穿搭市场。

5月15日,三湘都市报记者就此进行采访。

### 现象:日均10万条交易帖背后的“次抛”消费

“马上去西双版纳玩了,为了拍照出片,我选了好几套颜色丰富的裙子,但这些衣服日常穿有些夸张,旅行结束打算挂到二手交易平台出售。”家住长沙市开福区的曾女士表示,她有很多旅游搭子也是这样购买旅行特有穿搭的。

随后,记者在闲鱼平台搜索“旅行战袍”,瞬间弹出28万条搜索结果,像敦煌飞天服饰标价仅为原价三折,大理民族风长裙标注“洱海拍摄一次”,迪士尼联名公主裙强调“吊牌未拆”。在闲鱼、小红书等平台,日均超10万条旅行服饰二手交易帖发布。

“我之前去青海湖旅行的时候,花40元买了一件二手碎花长裙,拍摄200多张照片后以35元转手卖出,相当于5元租了一套拍摄服装,十分划算。”在长沙上大学的刘同学表示,在她看来,买二手旅拍服饰类似于自己在景点租借拍摄服装,虽然性质一样但价格实惠太多。

### 影响:二手流转正在重塑旅游消费生态

这种在年轻人群中流行起来的二手流转热潮,也引发了商家和平台的变化。

记者观察到,多个二手网购平台推出了“二手旅行装备”专属频道,闲鱼平台通过引入服饰折旧算法,30秒生成智能定价;转转二手平台上线了“场景租赁”功能,在敦煌、丽江等热门景区还设置了线下交接点。

部分热门旅游城市的民宿还会提供“穿搭管家”服务,在长沙,记者就了解到,亦间6000就会为顾客提供专属场景旅拍的服务。不少旅行者都会在社交平台发言表示,在旅行中吃好喝好重要,有好看的照片留存同样重要。

虽然市场蓬勃,但是质疑声同样存在。不少网友表示,“这种低价的一次性消费,可能因为低价促成更多不必要的消费。”还有网友担心,二手服饰频繁流转卫生无法保证。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 田甜