

# 前两月我市发放公积金贷款5.24亿元

昨日,记者从江门市住房公积金管理中心获悉,今年1—2月,江门市住房公积金缴存、提取、贷款等主要业务指标同比增速均超过20%。其中,发放住房公积金贷款5.24亿元,同比增长35.58%。

文/图 江门日报记者 李银换

公积金优惠政策,减轻了购房人的资金压力,释放了住房消费潜力。



## 1—2月全市发放公积金贷款1460笔

2022年,我市精准施策,积极推进住房公积金贴息贷款,拓宽资金来源。提高全装修商品住房贷款额度等举措,满足了市民刚性和改善性住房需求,稳定了我市房地产市场预期和信心。

2022年4季度开始,我市房地产市场筑底企稳,成交逐步增加,市住房公积金管理中心着力提速增效,推行全流程管理,通过部门联动、梳理堵点难点、加大楼盘销售人员和银行经办人员培训等措施,逐步压缩贷款办理时限,近八成贷款1.5个月内完成申请到发

## 为高层次人才提供全省最高的公积金贷款额度

今年1月,市民吴先生与家人选好心仪房源后申请住房公积金贷款。作为我市认定的二级人才,吴先生家庭按政策可以享受最高90万元的住房公积金贷款额度。吴先生表示,原以为需要办理组合贷款,有了高层次人才政策,申请额度大大提高,每月节省不少利息支出,坚定了他留在江门的信心,回去后也要向单位的同事宣传。

我市着力营造尊崇人才、礼遇人才的良好氛围,高层次人才在住房公积金贷款额度全省最高,顶尖人才最高可

## 1—2月全市缴存公积金同比增长26.03%

在缴存方面,今年1—2月,全市共缴存住房公积金12.50亿元,同比增长26.03%。实缴单位6934家,实缴职工42.88万人,同比分别增长7.30%和16.55%。截至2月末,累计缴存总额达到672.39亿元,缴存余额

157.69亿元。缴存业务取得“开门红”,这既得益于经济大环境的企稳回升,又少不了住房公积金中心自身的努力。

市住房公积金管理中心相关负责人介

绍,一方面,我市经济恢复发展态势,为公积金覆盖扩大打下了坚实的基础。另一方面,公积金中心积极拓展缴存“朋友圈”,主动靠前服务,联合银行向福建海峡企业管理服务有限公司江门分公司等2家企业进行

政策宣传,为1100名职工开立了住房公积金账户。此外,提升“不见面审批”服务,2万多笔住房公积金单位业务全程网办,良好的办事环境和高效的服务,增强了企业缴存意愿。

## 近八成公积金提取后用于住房消费

在提取方面,今年1—2月,全市职工提取住房公积金10.61亿元,同比增长29.55%,近八成的提取额用于住房消费,减轻了购房人资金压力,释放了住房消费潜力。

随着我市房地产市场回暖,购房需求逐

步释放。今年1—2月,全市职工租房提取住房公积金8730笔2870.98万元,同比增长7.06%、13.15%,更多的新市民、青年人用住房公积金支付房租,公积金为“引入入江”“留人住江”发挥了积极作用。

市住房公积金管理中心相关负责人表示,该中心持续开展“惠民公积金、服务暖人心”住房公积金服务提升三年行动,聚焦市民需求,精准宣传公积金使用政策。加快住房公积金数字化转型,延伸服务触角,利用智能移动设备打破渠道壁垒,方便市民在线上提

# 看!装饰建材行业的“百变娘子军”

## 凝聚“她力量”巾帼绽芳华

### 凝聚“她力量”,巾帼绽芳华。

在江门高质量发展的新征程上,各行各业的妇女同胞始终以奋斗者的姿态,书写着灿烂的篇章。在江门装饰建材行业的沙场上,女性企业家紧跟时代潮流,激流勇进,展现了“谁说女子不如男”的木兰气概。她们正在不断地突破自我,在商界崭露头角,克服重重障碍,追求成功。

记者采访了3位江门装饰建材行业的优秀女性企业家代表,听听她们讲述企业家坚毅和果敢的抉择,女人勤奋和善良的初心。

文/图 江门日报记者 李银换 陈祺伟

江门市卓宝建筑工程有限公司  
总经理宋丹丹:  
做好防水  
良心工程



人生格言:自信  
人生二百年,会当水  
击三千里。

江门科勒卫浴  
总经理薛丽敏:  
努力奋进  
不负韶华



人生格言:择善  
人而交,择善书而读,  
择善言而听,择善行  
而从。

简爱集团副总经理、  
江门店总经理侯翔军:  
乘风破浪的  
“商海玫瑰”



人生格言:无畏  
前行,去探索一切的  
可能性!

从刚来江门创业接不到项目,到如今项目主动找上门,宋丹丹弘扬“工匠精神”,做好防水良心工程,如今在江门建筑防水行业开辟了一片天地。

### 从财务跨界到防水工程行业

宋丹丹大学读的是财务管理专业,毕业后她回到家乡湖南一家事业单位工作。她满足于工作的单调悠闲和一眼望到尽头的生活状态,于是辞职到广东寻找机会。

来到广东,她找的第一份工作是家用消防器材销售,凭借勤奋和努力,她很快就成了销售冠军。她觉得这份工作已经做到“天花板”了,很难再突破,于是她再度辞职。

接下来,她到一家美国防水品牌公司从事销售工作,自此她便与防水工程有了千丝万缕的联系。后来,她又跳槽到一家国内知名品牌防水公司,同样从事销售工作。

在工作中,她发现防水工程质量事关建筑“寿命”安全,更与民生福祉息息相关,行业前景辽阔,逐渐爱上了这个行业,这也让她决定自己创业做老板。

创业,从来不是一件简单的事,其中充斥着各种未知与困难。

丹以真诚打动客户,并凭借货真价实的防水产品和专业的防水施工,拿下一个个项目,如成功完成松下电子产品、紫茶中学、江门外国语学校、江门市第三人民医院、天地壹号厂区、凤凰山隧道、银洲湖高速隧道、人才岛综合管廊、骏景湾地产、怡福地产、海军码头等项目的防水工程。

### 要做良心工程

公司成立至今9年,每年都在稳健进步,谈起公司发展的关键,宋丹丹认为就是“工匠精神”。她说,防水就是要做良心工程。

防水是隐蔽工程,防水材料作为功能性材料,在施工完成后往往覆盖在其他建筑材料之下或普通人很难看到的地方,摸不着,看不见。然而,关于建筑渗漏的投诉却居高不下,老百姓怨声载道。

谈到公司的工程效果,宋丹丹言语中充满自信,公司参与的每一项工程都力求完美,精益求精。

有一次,宋丹丹接到一个难度非常高的空心楼防水工程。该项目车库顶板有成千上万条裂缝,下车库时需要在里面打伞,防水工程难度极高,当时防水材料品牌方总工程师也劝宋丹丹三思。凭着对产品和工程质量信心,宋丹丹毅然接下该工程,并给客户开具了工程保单,承诺“一旦渗漏,双倍赔偿!”她暗下决心,即使再难,不惜成本也要把这个工程做好。当时,她每天都会去一次工地,盯着项目工程进度、施工质量,光是抛丸机都用坏了3台。现在6年多过去了,车库没有再漏过水。

这一工程也打响了宋丹丹在江门防水工程界的名声,“防水还是找宋丹丹可靠!”,这句话在防水工程行业里传开。原本没人脉的宋丹丹,便是凭着过硬的产品品质和工程质量闯出了一片天。

2008年,来自广州的薛丽敏来到江门,在中邦国际装饰广场开设了江门科勒卫浴店。15年来,从展厅只有300平方米,到如今600平方米;从原本难以开拓业务,到如何合作楼盘遍布五邑地区,许多家庭都用上科勒卫浴产品……15年创业路,薛丽敏一路披荆斩棘,让科勒卫浴在江门打开市场站稳脚跟。

### 以真诚打动客户

谈及来到江门创业的原因,薛丽敏说,江门是侨乡,与国外的接触比较多,思想更开放,对于科勒这个美国卫浴品牌的接受程度应该会更高,她认为江门的市场是很广阔的。

创业之初,薛丽敏对江门并不熟悉,没有人脉,更没有资源。除了服务好到店消费的个人客户外,她便一遍遍地跑房地产项目、酒店项目等,以敲开工程项目的大门。

盘遍布五邑地区,如海逸城邦、海逸峰璟、金河湾、上城铂雅汇、上城摩卡、中天国际、灏昌园、江海怡景湾、开平汇峰名庭、名冠凯悦酒店、鹤山威诗柏酒店等。

### 在变与不变中坚定前行

创业15年,薛丽敏坦言疫情三年期间,当时销售量整体有所下滑,这是她遭遇的最大挑战。

“当看到周边相继有不同品牌商户搬离与撤场,我的心情是很复杂的。”薛丽敏说,虽然当时很困难,但作为经营者,她只能咬牙坚持,并积极求变。

一方面,她不断更新完善公司的决策,带领团队向前进。另一方面,她会组织团建活动,保持正能量的输出。

此外,这两三年,薛丽敏也更重视与设计公司的合作与沟通,共同开展多场设计师会,结合当前的装修趋势,能给客户提供更精准的服务。

### 只有不畏难 才能有所为

侯翔军于2008年进入简爱集团,刚开始只是担任策划经理一职,但侯翔军凭借其聪慧、敏锐、细腻的女性本色,以及干练、勤奋、好学的职业素养,一步步成功走出了自己的人生轨迹,诠释了女性独有的人生价值和社会价值,如今的她,不仅是集团的副总经理,同时也是家居事业部大区总经理,管辖包括佛山三水、江门五邑、古镇等多个区域。

“只有不畏难,不断学习和提升,才会有机会展示自己的才能和体现个人价值。”侯翔军告诉记者,15年来,她不断给自己设定目标,从策划到招商,再到经营管理,不断思变。

她不是创业者,却把工作当成自己的事业来经营;她不爱应酬,却结交了各行各业的朋友,被推荐为江门市商业协会副会长、江门市商业协会商业零售专委会秘书长、江门市青年创业者协会副会长、江门市装饰建材行业协会理事、江门市青创女创业联盟分会会长等多个商协会要职;她坦言自己不是一个称职的母亲,却成为女儿学习的榜样,把女儿当成闺蜜……她,就是一路乘风破浪的商海女企业高管——简爱集团副总经理、江门店总经理侯翔军。

### 克服苦难 创造佳绩

侯翔军表示,她最艰难的是2020年,据她回忆,当时简爱家居江门店正处在攻坚战的关键时刻,当时春节前举行的招商发布会空前成功,一周内签订出租率高达51%,本以为春节后就可以完美收官,一场突如其来的疫情打乱了所有计划,工人被困老家,工程停滞不前,部分投资者持观望状态,招商进度遇到前所未有的困难。

最后,她克服了重重困难,简爱家居江门店于2020年10月正式开业,开业当天,整体家居商场出租率达到92.7%,超预期并成为当年行业佳话。

侯翔军表示,她之所以一直这么努力工作,就是希望能给女儿树立一个好的榜样。看到她这么努力地工作,女儿自然也会有所触动,进而也会不断努力。她说她和女儿的关系就像闺蜜一样,无话不谈。在她的影响下,女儿逐渐从比较内向,转变成如今的自信大方,在大学不仅毛遂自荐竞聘班长一职,还组建了江门同乡会并当选主席。她说,能和女儿一起成长,这样的关系是最幸福的。

此外,侯翔军还每年给自己制订一个目标,即每年两次旅行,她认为旅行的意义一方面可以放空自己,释放压力,调整状态;另一方面,也可以让女儿开阔视野,丰富见闻。