

公积金课堂

装修自住住房可以提取公积金吗？



市民在办理公积金业务。

问：装修自住住房可以提取公积金吗？
江门市住房公积金管理中心：不可以。建造、翻建、大修自住住房可以提取公积金。

问：为什么装修自住住房不能提取公积金？
江门市住房公积金管理中心：《住房公积金管理条例》第二十四条第一款规定，职工在“购买、建造、翻建、大修自住住房”时可以提取住房公积金账户内的存储余额，装修、装饰、中修、小修等行为都不可以提取住房公积金。

问：大修自住住房提取公积金需要提交哪些材料？
江门市住房公积金管理中心：须提交房屋损坏程度达到《房屋完损等级评定标准》“严重损坏房”“危险房屋”等级或《危险房屋鉴定标准》C、D级的房屋安全鉴定报告，以及提交不动产权证书、修缮费用发票、身份证件、本人银行结算账户（社保卡、借记卡、活期储蓄存折）。

问：修缮费用发票包含哪些项目？
江门市住房公积金管理中心：修缮费用发票包含钢筋、水泥、砂石、瓷砖、打桩等项目。

问：大修自住住房后，什么时候可以提取公积金？
江门市住房公积金管理中心：房屋安全鉴定报告签发后2年内可提取一次，提取金额不超过大修自住住房的费用。

问：建造、翻建、大修自住住房提取公积金可通过哪些途径办理？
江门市住房公积金管理中心：可通过“江门公积金”微信公众号、广东政务服务网线上办理，也可到住房公积金缴存、提取业务承办银行网点现场办理。
(文/图 陆沿任)

去年博富控股网签金额超12.43亿元 700多套房屋提前高品质交付 做优做强 赋能企业高质量发展



博富控股旗下多个项目收获业内重量级大奖。

3月3日，博富控股举行2023年评优颁奖暨2024年经营目标誓师大会。笔者从会上获悉，2023年博富控股全年网签金额超12.43亿元，在江门房企排名中位列第五，取得了良好的成绩。

据悉，在过去一年，博富控股在抓细、抓实、抓严各项目安全生产的前提下，全年新开工面积近20万平方米，交付面积近75万平方米，700多套房屋提前高品质交付。

与此同时，博富控股旗下多个项目收获行业重量级大奖，为企业稳定高质量的持续发展赋能。其中，博富·福美城和博学名苑都获得2023年“高品质居住空间小区”“高品质外立面小区”“高品质生态园林小区”三项大奖，博富·福美城更是获得了“广东省绿色住区实验小区”牌匾以及“2023CSA 景观设计大奖优胜奖”。由博富物业管理服务的南湖壹號小区及博学名苑小区均被授予江门市“园林式居住小区”，南湖壹號小区更获得2023年江门市“美好家园”称号。

会上，博富控股董事、总裁黎驹致辞表示，取得的成绩是对博富控股高品质的产品和服务的认可和鼓励，背后离不开广大股东的信任支持以及全体博富人的付出和努力，也凝聚了各界合作伙伴的齐心协力。对此，集团在大会上，对过去一年表现特别突出的博富员工个人及团队进行表彰，并颁发2022年度博富控股“金牌销售奖”“优秀员工”“特别奉献奖”及“优秀新人”4大奖项。

此外，博富控股坚持承担企业社会责任，自成立以来累计捐赠总额超3500万元，在支持教育文化事业、推广公益阅读方面更是不遗余力，主动作为，通过配建、慈善捐赠等方式支持包括紫茶小学校园、紫茶中学、紫茶博学幼儿园、台城二小林荣源校区、新宁中学李树芬校区等多所学校、幼儿园升级，更是额外增加2000多万元超配打造台山中心图书馆，在江门地区捐建了42座博富公益“悦读馆”。

黎驹表示，2024年是博富新十年的开局之年，将以“三个一”为工作纲领、“5+8+1”为工作目标，并以“三个再”为工作抓手，从项目价值、企业管理、企业担当三个方面落实企业高质量发展。其中，作为博富控股2024年度的主力项目之一，博富·福美城在1月、2月均获得了台山网签套数第一，实现良好开局。
(文/图 红林)

“地产玫瑰”的花样人生

很多人以为房地产及装饰建材行业是男人的“战场”。事实上，该圈子的女性并非少数。在江门，就有这么一群秀外慧中的精英女性，凭借个人能力与魅力博得一片天地，在房地产及装饰建材领域发挥着越来越不容小觑的影响力。

在敢闯敢拼的地产和装饰建材人中，女性从业者让人敬佩，她们不仅要承受高强度的工作压力，还要兼顾家庭与事业的平衡。“三八”妇女节来临之际，记者走近江门地产及装饰建材界丽人，倾听她们讲述“花”样人生。

文/图 江门日报记者 陆沿任 陈祺伟



博富控股总裁助理李秀清

用心用情 实现销售奇迹

“回想一下，自己已经在房地产行业摸爬滚打16年了。”博富控股总裁助理李秀清回忆，2008年，她就职于一家房地产公司的营销中心，一做就是8年。2016年，为寻求更大的挑战，她加入博富控股担任营销策划部副总监，有幸见证并参与了南湖壹號从筹备、开盘到全盘热销并收楼的全过程。那一年，南湖壹號从0到1，实现首年热销1000套、18个月销售20亿元的优秀业绩，被誉为完美销售的奇迹。

“房地产营销工作一直很有挑战性，工作负荷大、强度高。”李秀清告诉记者，回顾近8年，印象最深刻的是2020年。那一年，她全年筹备开盘2个全新项目、不断冲刺阶段性目标。以博富名苑为例，项目在2020年1月11日开盘，到8月项目销售去化已超过项目整体套数一半，其中仅8月单月销售121套，成为当月全江门销冠。看上去是简单的数字，但背后是繁重、琐碎的工作和巨大的压力。

“每一次新项目开盘，我都会至少1个月内每天凌晨才入睡。期间不断思考并调整策略，落实执行工作细致到每个客户的体验感。”李秀清说，记得有一天晚上，博富名苑的户型图通过网上大V进行解读推送，当时夜已深，她躺在床上，拿着手机留心观察网友们的反映和评论。当看到绝大部分评论都是赞美时，李秀清才放下心来。“2020年，我女儿仅2岁，正处于非常黏妈妈的阶段。儿子读五年级，也是学业开始繁重的转型阶段。每一天，我既要处理工作，又要照顾家庭。幸运的是，我有着强大的后援队，包括爷爷奶奶、外公外婆在孩子的日常生活都给予了非常周全的照顾，另外还有丈夫对自己的理解和支持，如果没有他们的支持，我相信很难支撑2020年的运作。”李秀清说。

虽然工作辛苦，但李秀清却乐在其中，她表示主要有两个原因：一是热爱，二是幸运。“读大学的时候，我就选修广告学、营销学，关注有趣的营销事件和广告界比赛。每一次顺利开盘、每一次做出有感染力的广告、每一个有意义的活动，都能让自己在工作过程中获得价值感。而幸运的是，自己也加入了一个有爱、有文化的房地产公司。没想到房企可以不仅仅专注于规划、建设、营销这些“本职工作”，还能投入这么多的人力、物力、做公益，形成从上到下、从点到面的引领。”李秀清提到，在去年集团启动的“筑善台山 啡尝幸福”万杯咖啡品鉴及“筑善江门，啡尝幸福”5万杯咖啡品鉴两大慈善公益活动，将咖啡、慈善、阅读结合联动社会各界进行跨界合作，目前已有近6万人参与。

对于未来的规划，李秀清表示，今年社会经济仍处于战略机遇和风险挑战并存、不确定因素增多的时期，经历了3年调整期的房地产行业依然会面临新一轮“优胜劣汰”的洗牌，但人们对美好生活的追求不断提升，创造高品质的生活空间依然是行业发展主流。她相信，优质房企仍然大有可为。未来，博富控股将以三个“一”的工作纲领，即一心全力做高品质产品，一意全情做好小区服务，一路全速走高质量发展“大道”，努力成为行业典范。

江门市三旺物业管理有限公司负责人、江门市物业管理协会秘书长陈美清

不忘初心 做好服务

24年前，本是一名教师的陈美清辞去工作，回到家族企业广东三旺投资有限公司参与房地产开发。“本来，我是负责营销和推广的，但自己并不满足现状，希望能够寻求新的突破，于是在2002年年底成立了江门市三旺物业管理有限公司，专门为自家企业开发的项目提供物业管理服务。”陈美清说。

陈美清是江门较早从事物业管理的专业人员之一，她告诉记者，当时从事物业管理服务行业的人员不多，企业也不多，外来企业更少，所以谈不上竞争，压力只是来自于自己的目标，希望做好物业管理服务争取得到业主的认可，赢得好评。“我觉得，要做好房地产项目，光靠开发和销售还不够，还需做好服务，而物业管理服务就是其中重要的一项。”陈美清回忆，那时候，物业管理是一个全新的领域，她也是边学边做，并参与了主管部门举办的第一批物业管理经理上岗证的培训。

经过20多年的发展，江门市三旺物业管理有限公司已经成为本土备受业主好评的物业管理公司之一，其管辖的小区曾先后获得“2007年最佳水景环境楼盘”、2008年“广东省城市体育先进社区”、2009年“江门市物业管理示范住宅小区”、2010年“江门市园林式小区”等荣誉。“其中，印象最深刻的就是带领全体员工完成创江门市示范项目的过程。检查考评组是省的专家代表，那一次创优足足准备了好几个月，从资料归档、现场设施设备的保养维护、绿化环境的管理等都严格按照省的示范项目标准来完成，员工们积极性也很高，加班加点，最后以优异的成绩拿下江门市示范项目，我们所营造的良好小区环境受到了小区业主的点赞和好评。”陈美清说。

说起自己创业至今的感悟，陈美清表示，在经营的过程中，要做到形势好的时候不要过于激进，进行盲目扩张或者跨界经营，经济低迷的时候也不要气馁，要守住企业做好品质，尤其是现在市场竞争激烈的情况下，更要做好服务品质，同时也要积极向同行交流学习进行自我提升。“其实，女性创业会比男性更加艰难，因为女性往往会更多考虑家庭因素，容易分心，由此家人在背后的理解就非常重要，我很感谢家人一路以来对自己的支持。”陈美清说。

谈到当下江门物业管理行业的发展情况，陈美清认为，由于整体经济的不明朗，会影响部分业主的经济收入，进而影响业主缴费的自觉性，这对物业管理行业也是一种压力。此外，近年来有一些营销任务也转到物业公司去完成，甚至有时候被裁减的人员也要转给物业公司接收，我们应对的办法就是不忘初心，从业主的需要出发，做好品质服务，这才是根本。

江门市春满人间装饰有限公司行政设计总监霍财凤

热爱装饰设计 更好服务客户

在江门装饰设计行业，“春满人间装饰”是一面旗帜，其掌舵人之一兼行政设计总监的霍财凤更是一个智勇双全的女强人。

霍财凤从事装饰设计行业已16年。作为土生土长的江门人，也许是基于对这片土地的熟悉以及语言上的无障碍，加上勤恳好学，很快，霍财凤就在众多的设计师行列中脱颖而出。2014年，江门装饰建材市场虽然竞争激烈，但也存在一些机会。消费者对于个性化、品质化的装饰需求不断增加，而传统市场中存在一定的服务短板，霍财凤和搭档看到了市场上对高品质装饰服务的需求，于是便萌生了创办装饰公司的想法，进而加盟了“春满人间装饰”。

“创业，从来不是一件简单的事，其中充斥着各种未知与困难，没有人会随随便便成功。我们也需要不断创新，勇敢尝试。”霍财凤认为，创业不易，最难的是家庭的配合与理解，家人的一路陪伴与支持，理解与体谅才是她工作上最大的动力。

同时，霍财凤也表示，做装修设计本来就比较辛苦，男女都一样，女的并没有更多的优势。作为设计总监，她要求设计师首先要与客户做好详细的沟通，也在了解客户想法的同时，也要了解客户是哪里的，了解当地的风俗，才能做出符合客户需求的作品。

敢作敢当是霍财凤的一贯风格。“春满人间装饰”立足江门已经第11个年头，不仅取得了一定的品牌影响力，其专注于提供高品质、个性化的装饰服务，也赢得了客户的信赖和好评。霍财凤表示，成功并非偶然，“春满人间装饰”之所以能得到客户信赖，不仅有赖于公司品牌和设计水平，与其诚信经营也有很大的关联。“春满人间装饰”是江门装修公司采用闭锁合同的倡导者。这不仅源于对装修设计各环节的严格把关和掌控，同时也是对客户最有力的承诺，一般公司都不敢这么说这么做，但霍财凤及“春满人间装饰”不仅提了出来，而且坚持做了下来，得到了客户的一致认可。

未来，霍财凤表示，将坚持做好自己热爱的装饰装修设计行业，只有保持好的心态，更好为客户做好服务，企业才能做得长久！

广东格泰家具有限公司总经理蔡喜珊

认准了就去 别给自己留遗憾

初见蔡喜珊，记者很难想象眼前这样一位柔弱的女子，居然是个“闯荡江湖”多年的女强人！

与一般的女性不同，蔡喜珊直言她不喜欢“安分守己”。她告诉记者，早在读大学的时候，她就面对了人生的第一个选择：如果回到老家揭阳，不仅会有一个让人羡慕的工作，而且还能提前过上安稳的生活，以及收获一份难得的感情，但她却义无反顾地选择了离家漂泊，只身一人来到人生地不熟的江门，在新会某大型不锈钢厂做采购文员，一晃眼就是五年多，而她，也由于表现出色，一路从基层做到部门主管。

也许天生就流淌着潮商“爱拼才会赢，敢闯才有机会，敢拼才有未来”的血液，让她不甘心一辈子打工。她坦言，之所以希望出来创业，是缘于一次，她遇见某个做礼品的老板向她推销产品，从这个老板娘身上，蔡喜珊发现这才是她想要的状况，于是，就毅然从厂里跳出来，创办格泰家具，进行新的尝试。

格泰家具是以办公家具为主，提到办公家具，也许不少人都会觉得这一行要靠走关系才能赚到生意。然而，蔡喜珊却坦言，她做生意基本不靠走关系，也不懂得走偏门，总是直来直往，了解到谁是领导后，就直接找上门谈。蔡喜珊向记者介绍她做第一单生意的趣事。据介绍，蔡喜珊刚创业时，对行业既不熟悉，又没关系。当时，她虽然了解到江门总工会可能有业务，但又不知道应该找谁沟通，于是就直来到江门总工会，谁知在门口就被守门口的老伯拉住了，因为她根本就说不出自己想找谁，说了半天，老伯也不松口，眼看入门无望时，蔡喜珊灵机一动，从手袋中拿出一沓家具图纸告诉老伯她确实是真心专业的，而且是想找他们领导聊聊，最终，老伯被她的诚意打动了，不仅放她进去，而且还告诉她领导的办公室。幸运的是，当她“闯进”领导办公室时，领导正在商议如何购置办公用品的事，于是她顺理成章地谈成了她在格泰家具的第一单大生意，由此，也为她后面承接更多办公家具生意打下基础。这一次经历，给了蔡喜珊很大的感触，她表示，自己认准了的事，就要勇敢地去，别给自己留遗憾！她坦言：“我就是凭借一股不服输的干劲，解决了很多困难，才走到今天。”

在蔡喜珊的身上，我们看到柔弱的身躯里蕴含着那股永不服输的女企业家精神，她表示，市场在不断变化，因此，她也必须不断地学习和求变，才能更好地适应市场了，因此，在疫情这几年，她先后加入了江门市装饰建材行业协会、江门市蓬江区工商业联合会、江门市潮资企业联谊会、江门市新会区装饰建材行业协会、江门市高新技术产业促进会等多个商协会担任要职，希望能拓宽自己的圈子和格局，为企业和自己寻求更大的突破和机遇！