

# 持泉城安居卡租房最高月补1500元

专科以上济南新市民毕业5年内可申领,住房乘公交贷款都能用

齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 于悦

## 申请人不限户籍 须在毕业5年内

12月1日,济南市委市政府召开新闻发布会,就《关于新就业高校毕业生申请办理泉城安居卡有关事项的通知》进行介绍解读,并回答记者提问。据了解,“泉城安居卡”是新市民在济南市取得住房保障的一个身份认证,是住房保障政策的一个媒介载体,每张卡都有一个按照申请时间先后确定的编号。取得泉城安居卡后,持卡人可自行选择申请享受保障性租赁住房和租赁住房补贴。

泉城安居卡的适用范围包括:历下区、市中区、槐荫区、天桥区、历城区、长清区、章丘区、济阳区、莱芜区、钢城区及济南高新区、市南部山区、济南新旧动能转换起步区。

在户籍方面,泉城安居卡的申请不限户籍,凡具有本市适用范围相关区户籍的,或持有合法有效济南居住证的,都可以申请。

申请人必须是在毕业5年内,具有全日制专科以上学历。在济南市相关区依法登记注册的各类企业、民办非企业单位、社会团体有稳定就业,并正常缴纳养老保险和公积金。属于全日制博士

12月1日起,泉城新市民保障性租赁住房资格认定和“泉城安居卡”的申请受理工作正式启动,专科以上新市民在毕业5年内,凭卡可自行选择申请享受保障性租赁住房和租房补贴,最高每月1500元。



的,单位性质可放宽到驻济科研院所、医疗机构和市属事业单位。申请人包括配偶、未成年子女在济南相关区内必须是无自有住房。

## 全程线上申请 不用提交纸质材料

“泉城安居卡”的申请需要通过“泉城安居信息平台”进行,全程采取无纸化线上申请方式,不需要本人或单位到现场,也不需要提交任何纸质材料。

用人单位通过济南市住房和城乡建设局网站首页,点击“业务系统入口”选择“泉城安居信息系统平台”进行注册。符合条件的新就业职工向本单位(社保缴纳单位)提出申请,用人单位将符合条件的新就业职工信息添加至单位账号后,申请人下载“爱山东泉城办”App,填报本人和家庭成员信息,提交至用人单位。用人单位初审合格后提交至单位注册地所在区住房城乡建设部门。

随后,相关区住房城乡建设部门收到申请后,对申请家庭的户籍、人口、婚姻、社保、公积金、住房等情况实行联网核查,并通过系统将结果反馈至申请人和用人单位。时限为10个工作日。

最后,经审核符合条件的,平台自动匹配泉城安居卡号及电子卡,并推送给申请人。一个工作日后,申请人可至建设银行经办网点领取实体卡。

## 还可用乘公交办贷款 安居卡功能真不少

取得泉城安居卡后,持卡人可自行选择申请享受保障性租赁住房和租赁住房补贴。

持卡人若是在毕业5年内,可根据自身的需要,既可申请享受市场租金40%的保障性租赁住房优惠减免,也可申请租赁住房补贴。减免的租金和补贴额不超过以下标准:博士研究生1500元/月、硕士研究生1000元/月、本科毕业生700元/月、专科毕业生500元/月,享受年限为毕业5年内累计不超过3年。

持卡人取得泉城安居卡后毕业满5年或享受上述租金优惠和补贴满3年,若继续在“泉城安居信息平台”上承租保障性租赁住房,可享受略低于同地段同类型租赁住房市场租金的指导租金。

持有“泉城安居卡”不仅可以享受到保障性租赁住房的两种保障方式,还具有金融功能,可用来缴纳房租、水电暖费用、乘坐公交、银行贷款等。政府可以通过银行的资金监管,掌握租赁企业给新市民租金优惠的情况,保障新市民的利益不受损害。

“泉城安居卡”以泉水、柳树等为设计元素,体现着济南独有的特色文化。“泉城安居卡”承载着济南市政府对来济留济新市民的整体关怀和欢迎,意味着新市民开启了在济南居住、工作和生活的新篇章。

# 50米路段竟开了7家奶茶店,竞争白热化

专家:不断创新产品和服务,才能在市场中“突围”

齐鲁晚报·齐鲁壹点  
见习记者 崔艺凡

## 商圈位置好 奶茶店扎堆

在济南开奶茶店已经6年的张先生发现,做生意的压力越来越大了。

老家在烟台的张先生2015年在济南开了第一家奶茶店。6年来,他已经有了十几家奶茶店,成为一名“奶茶大户”。“当时主要是看中济南的奶茶市场,那个时候差不多还是空白,我就来试试。第一家开在济南,后面的就顺势都开在这里了。”

“当时不太了解奶茶,后来发现了一家奶茶品牌的招牌饮品血糯米红豆奶茶,它改变了以往我对饮品行业的看法。”张先生说,相对于当时的奶茶产品,他觉得这款更有优势一些。

一开始来到济南,张先生把目光对准了景区周边。“济南不仅是省会,还是个旅游城市,有很多著名的旅游景点,游客量也不小。”张先生说,景区附近的店面租金非常高,但是值得投入,因为盈利空间也不小。

张先生在窑头路的奶茶店已经开了四个年头,之后慢慢就有其他不同品牌的奶茶店相继在这条路上安了家。现在一眼望去,50米内的路段就有7家奶茶店,这也让张先生有些无奈,“窑头路这里说来也奇怪,这段路并不起眼,却是很多品牌扎堆的地方。”

“我是2019年在窑头路开的店。当时就想着开店得找个好的地理位置,这里就不错,附近人流量挺大。”另一家奶茶店的老板赵先生是济南人,开店前在周边进行了详细的考察。他介绍,窑头路周边就是商圈,附近也有不少小区、学校。“虽然附近有不少奶茶店,但是我们的盈利状况还是很好的。”

见证了奶茶市场逐渐被瓜分,张先生也感到了竞争压力,“现在有很多品牌都来济南,往往一些有特色的,或者老品牌更容易站得住脚跟,新兴小品牌会更难一些。”

## 不断出新品 才能不被淘汰

面对奶茶店之间的竞争,多数老板表

近日,市民张女士发现,在济南市历下区窑头路上短短50米的距离内,竟然有7家不同品牌的奶茶店。奶茶作为年轻人热捧的饮品,在城市的需求量旺盛,现在大街小巷都能看到奶茶店的身影,它们的生存状况如何,未来又有怎样的前景?

▶济南窑头路上50米  
路段竟有7家奶茶店。  
齐鲁晚报·齐鲁壹点  
记者 夏侯凤超 摄

示这是件很正常的事。“各行各业都会有竞争,几家奶茶店‘抱团’也是件常事,毕竟有钱一起赚嘛。在地理位置相同的情况下,我们主要比的是产品和服务。”窑头路上的一位奶茶店老板说。

“我们这个奶茶店品牌的产品迭代,还是很令人满意的。”张先生说,每种奶茶品牌都有自己的优势和特点,但是能够不断出新品,追上时代潮流,才是它们不被“大浪淘沙”淘掉的主要原因。

据了解,在现在的奶茶市场中,几种比较有名的品牌都有自己主打的特色和价格区间。高端品牌像是奈雪、喜茶等奶茶品牌,定价在30元左右,他们在一线城市的地位牢不可破;沪上阿姨、书亦烧仙草等奶茶品牌占据着15元至20元的中端消费市场;蜜雪冰城主要占据着15元以下的中低端消费市场。

除了价格上的竞争,产品用料也在不断进行迭代。“原来都是一些奶茶粉、糖浆之类冲泡的,现在有很多是鲜果、鲜奶制作的,还有一些新的配料。”在窑头路附近居住的王女士表示,奶茶已经成为她生活中的必需品,虽然价格有所上涨,但是奶茶品质也都有所提高。

“我比较注重的是奶茶的用料和口味。”在市民程女士看来,自己选择奶茶会看品牌的服务和口碑,一些新兴的品牌也会去尝试,“但是最后喝来喝去,还是会选择一些老品牌。”



## 众多品牌进入 加剧了市场竞争

2020年初突如其来的疫情给餐饮业带来了巨大的冲击,这也让开店6年的张先生深有感触。“疫情对旅游业的冲击太大了,景区附近的奶茶店也受到了很大影响。”张先生介绍,自己在大明湖、芙蓉街、宽厚里等人流量大的街区都有店铺,因为疫情的影响“受灾严重”。

“受疫情影响很多店铺难以维持。”张先生介绍,疫情严重时有些店铺关门了,甚至一些地理位置很好的店铺也空了出来,进入常态化防控后各类品牌趁机进入济南,近来竞争尤其激烈,“像一些外地品牌、区域性品牌、网红品牌等等,都加入了市场竞争的行列。”

张先生觉得,现阶段济南奶茶店市场主要还是由几家头部奶茶品牌占领,但是新兴品牌的发展也不容忽视。他坦言,很多品牌在竞争中被淘汰掉了,但也有不少品牌借机发展,逐渐在走“上坡路”。

奶茶店在济南“遍地开花”,在大众点评上搜索“奶茶”,显示结果有5661个。随着济南奶茶市场的不断壮大,许多外地品牌也在济南扎根。记者梳理发现,近年来,像喜茶、奈雪的茶、一点点、鹿角巷等“网红”品牌纷纷在济南开店。

## 专家说

### 奶茶店也要有“过冬意识”

值得一提的是,有不少外来品牌的奶茶店都是在2019年开业。以喜茶为例,从2019年济南首家落户和谐广场,到目前为止已有四家店铺。2019年首家“一点点”在济南开业,如今两年过去,门店已在不同商圈覆盖有7家。而网红品牌“奈雪的茶”,也选择在2019年在济南开了首店。

“有需求就会有供给,这是市场经济的基本法则。”山东大学社会学教授王忠武认为,奶茶作为年轻人热捧的饮品,它在济南的需求量旺盛,市场巨大。

但是随着投资者对奶茶行业投入的增加,产能增加,也有可能会出现产能过剩的情况,王忠武提醒,奶茶店也要有“过冬意识”。“市场中的产品不是无限增加的,过度竞争也会导致成本增大。任何行业都有它发展的‘拐点’,需要产业不断创新产品和服务,在市场当中‘突围’,否则就会被淘汰。”



扫码下载齐鲁壹点  
找记者 上壹点

编辑:彭传刚 美编:继红 组版:刘燕