

“0首付”重出江湖，这种楼盘能买吗

长沙也有楼盘推此活动 业内人士：“0首付”多半是陷阱，存多种风险



扫码看视频

购房“0首付”近期再引热议，甚至在长沙之前也有不少楼盘推出此类活动。在社交平台上，广州、武汉、西安、郑州等地均有不少发帖者提及“0首付”购房。近日，多地政府发布警示文件，提醒购房者理性看待“0首付”政策。“0首付”到底能不能买？



扫码看视频

►“奇秀科技”智能生产车间。



“智能化生产”助蓝山箱包“弯道超车”

蓝山，湖南南部边陲的一个山区县，湖南出口的皮具箱包有近一半来自这，远销欧美、日韩市场。每10个蓝山人中，就有一个从事皮具箱包产业。

蓝山累计落地皮具箱包玩具、轻纺制鞋企业170余家，总投资近200亿元，2023年总产值达85亿元，同时，蓝山县皮具箱包小镇还被授予“湖南省特色产业小镇”，成为全省10大产业集群之一。

8月21日，记者走进蓝山县皮具箱包科技产业园，探访“智能化生产”如何助推企业高质量发展。

智能车间引领“生产节拍”

暑期，箱包行业出口销售的旺季，湖南奇秀科技有限公司（简称奇秀科技）生产车间内，6条生产线“火力全开”，工人们正赶制一批出口欧美的皮具、箱包订单。

一旁的智能化箱壳生产车间，自动化生产线正在高效运转，全程只有一名工人操作。两条机械臂灵活活动，分工协作、配合默契，通过全自动上料、吸塑、成型、切割等工序后，不到一分钟一个箱壳便制作完成。

“以前一条生产线需要五到六名工人，车间高温闷热，月薪一万请熟练工也难。引进智能化生产线，一个人基本能解决全部问题。”副总经理范陈军告诉记者，“今年计划3条智

能化生产线落地使用，逐渐过渡取代旧的生产线，冲刺1.2亿到1.5亿的产值目标。”

为了提高市场核心竞争力，2023年，奇秀科技投资200余万元引进国际先进设备，聘请专业技术团队，用时两个月时间自主研发智能化箱壳生产线，并于去年年底正式投入使用。

“前不久，我们接到了一个2万只拉杆箱的订单，在智能化生产线的加持下，不到一个月的时间，就完成了交付任务。”范陈军介绍。

目前，蓝山县皮具箱包科技产业园已具备年产拉杆箱200余万个、手提背包9000余万个产能规模，园区企业坚持“向南向外向海”发展战略，积极拓展海外市场，“蓝山制造”产品远销欧美、东盟及“一带一路”沿线国家。

蓝山皮具箱包产业“拼”出新气象

近年来，蓝山县通过资金投入、引进人才、创新驱动，大力推进“智能化改造、数字化转型”，积极探索数字化、信息化、智能化发展新路径，因地制宜培育新质生产力，推动企业从模仿到创新、从贴牌到创牌，蓝山皮具箱包产业“拼”出新气象。

如今，奇秀科技一跃成为国内箱包生产三强之一，还带来近10家上下游企业。

■文/视频 三湘都市报全媒体见习记者 刘文 通讯员 杨雄春

经济信息 新华保险XIN乐章：奏响客户服务新篇章

8月21日，新华保险第二十四届客户服务节湖南站开幕式暨交响音乐会在长沙音乐厅盛大启幕。本次活动既是新华保险对客户深情回馈的一场视听盛宴，也是新华保险“心服务”理念的生动诠释。来自全省的新华保险客户代表、嘉宾等1000余人共同参与了本届开幕式盛典。

开幕式上，新华保险湖南分公司党委书记、总经理陈星发布了“新华尊·湘尊享”湖南地区的会员私享服务体系。该体系聚焦客户身体健康、财富传承等方面的核心需求，为客户量身定制健康管理、财税规划、商旅出行、品质生活等全方位服务。同时，依托公司“XIN一代”人才培养计划，为客户提供专属、专业、专享的服务体验。

会场外，新华保险在长沙音乐厅活动现场设有多个互动区域，向广大客户直观地展示最新服务体系，以及“幸福同行、健康同行、惠民同行”三条主线八大系列的客户服务活动，围绕客户关心的医疗健康、养老保障、乡村振兴等方面，向客户

展示公司专业的服务品质与丰富的客户服务权益。

新华保险湖南分公司表示，未来将以“XIN一代”计划与“心服务”作为引领公司高质量发展的强大引擎，秉持“回归保险本源”初心，并通过“匠心服务”推动管理体系加速转型升级，不断优化服务供给，拓展服务范围，为客户提供更加优质、便捷、全面的保险服务。

■吴文捷



长沙有楼盘推“0首付”购房活动

“开发商先将首付款打入我的银行账户，我再把这笔钱转到开发商指定账户。‘0首付’相当于是开发商预先帮垫付的首付。”8月22日，长沙市民周先生想买一套房，被一楼盘的宣传所吸引，“‘0首付’，是买房不用交钱吗？”

其实，早在今年5月，长沙就出现了类似情况。一个名为“房屋港”的微信公众号发布《好消息！长沙可以“0首付”购房啦！特惠通道由此进》的推文，其中罗列了长沙丽发新城、和立谷山悦等房企的营销信息和情况介绍，推文中自称，由长沙本土实力购房中介平台牵头，楼盘在限期内推行“0首付”购房活动。

“还能参与‘0首付’活动吗？”8月22日，面对记者的疑问，丽发新城的置业顾问透露，现在有两种方式可以参与：高评高贷，提高房屋总价，比如总房款为100万元，正常首付款为15万元。为了实现所谓的“0首付”购房，需要贷款金额达到100万元，开发商会在购房合同中提高房屋价格，从而实现购房者的“0首付”购房。第二种是找与其合作的房产机构帮助办理具体贷款的业务。

“我们总价并不高，均价为8400元/平方米，建议你还是稍微付点首付，比如5万元，这样也会更好操作些。”该置业顾问提醒记者。

“0首付”购房、借贷换贷在全国频现

不仅仅是长沙，近日这种“0首付”购房、借贷换贷的游戏又重出江湖。

近日，有武汉市民在网上发帖表示，“原本80万元的房子，按常规1.5成首付需要支付12万元。但朋友囊中羞涩，身无分文。中介却透露一个惊喜——房子可以贷款至100万元，多出的部分，房东会退回。”

广州、武汉、西安、郑州等地均有不少发帖者提及“0首付”购房。对此，不少城市的政府部门也纷纷发布了警告提醒。8月5日，河南省郑州市住房保障和房地产管理局发布关于购房风险警示称，请广大购房者面对“0首付”、首付融资、首付分期和变相首付垫资行为购房的诱惑时保持冷静，购房时应根据自己的实际情况量力而行。

此外，南宁市住房和城乡建设局指出，“0首付”购房存在诸多风险和不确定性，是非可持续发展的购房方式。具体风险包括：一是加剧购房者还款压力；二是存在金融风险；三是可能存在法律风险。

不能从根本上解决短期资金短缺问题

“‘0首付’购房多半是陷阱，本身也是违规的操作。”易居研究院研究总监严跃进表示，在房地产市场低迷时期，开发商为了吸引客户，往往会推出“0首付”这样的营销噱头。从过往的操作看，“0首付”往往是开发商或房屋中介机构通过预先垫付或是开发商虚拟抬高房屋售价，总的操作思路往往是通过高评高贷从信贷公司或是从银行以按揭贷款的方式来获得首付款。

长沙一房企负责人也提醒市民，“0首付”是部分房企和中介在去库存压力之下的违规操作，因为“0首付”不仅不能从根本上解决购房者短期资金短缺问题，通常还需借助于签订阴阳合同、高评房屋价格等违规行为来实现。这不仅增加购房者贷款利息及按揭月供还款负担，并且一旦房产商或中介机构无法兑现承诺，银行也不能完成贷款审批手续，将会给购房者造成经济损失，购房者也很难依法追索赔偿。

其实，自去年以来，从中央到地方，就出台了多项政策来降低购房门槛和购房成本。比如今年5月，中国人民银行和国家金融监管总局联合发布一系列楼市重磅利好政策，内容包括取消首套住房和二套住房商业性个人住房贷款利率下限、降低居民购房首付比例最低至15%、下调个人住房公积金贷款利率等。

“当前购房门槛和利率已经降至历史低点，购房者、房贷人都应该保持审慎，做好长期购房规划，不要被某些营销的噱头吸引，一不小心掉入金融陷阱。”业内人士指出。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 申佳馨