

“小麦大蒜”抵首付、“交房后再开始按揭”、“首年0月供”……

花式营销卖房，去库存还是搞噱头



扫码看视频

楼市进入“黑铁时代”，地产商的营销动作也花样百出。2元/斤的小麦、5元/斤的大蒜可抵房款？近日，河南建业·河畔洋房推出“小麦换房”和河南开封市杞县的建业城搞出“大蒜换房”活动，因营销方式特别，火速出圈。6月22日，三湘都市报记者了解到，在湖南，也有房地产企业打出了公寓“首年0月供”的噱头。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 实习生 周逸婷



长沙一地产项目售楼大厅，市民正在咨询楼盘情况。

小麦2元/斤，最高可抵首付16万元

营销的世界里，创意无价。

6月20日，微信号“民权县中原建业”发布消息，位于河南省商丘市民权县的建业河畔洋房推出“小麦换房”活动，活动内容为小麦可按每斤2元抵首付，最高可抵16万元。

其项目销售人员称，活动起止时间为6月20日至7月10日，最高可抵扣8万斤小麦，也就是16万元购房款。活动开始后，电话咨询量很大。

同样在河南的开封杞县建业城，也开始挖掘耕种者的购房潜力。其购房政策中，购房者可用大蒜抵扣购房款，明确最高可抵扣10万元首付，即2万斤大蒜。据悉，按照该种方式，该楼盘已经成交了20多套。

在湖南，也有房企推出公寓“首付0.5成起、首年0月供”的促销噱头，声称可降低首付比例，首付5%起，最低首付1万元即可认购。根据此项促销政策，0.5成首付相当于定金，五成购房首付款可以分期付款，只需半年内补全即可。此外，为减轻购房者的购房还供压力，还提出“最晚交房后再开始按揭，首年0月供”。

花式促销，为缓解库存和资金压力？

从小麦大蒜抵房款到公寓“首年0月供”，房地产企业频频开启花式促销，这说明了什么？

克而瑞数据显示，在公开披露业绩目标的规模上市房企中，截至5月末，多数企业的目标完成率不足30%，有近半数企业甚至不足25%。几乎所有的房企1-5月的目标完成度大幅低于2021年同期，部分企业目标完成度较2021年同期的降幅大于15个百分点。

中指研究院研究指出，今年以来，受疫情影响，房地产整体市场情绪不高，楼市去化压力激增，库存消化周期上行。在房企资金面普遍紧张的情况下，近期多个项目进一步加大促销力度。

“花式促销也是无奈之举。”长沙一房企负责人认为，新政暖风发酵仍需时间，受疫情影响，市场修复速度缓慢，“面对较大的资金压力，房地产企业不得不做出让步。利用小麦和大蒜促销，不仅可以去库存、加速回款，还有利于提升农民的居住环境。不过在促销时，房企还是需要平衡操作的难度和利润等因素，不可盲目制造噱头。”

三一重能上市科创板 梁稳根坐拥3家上市公司



扫码看视频

三湘都市报6月22日讯 今天，三一重能股份有限公司在上交所科创板正式上市，股票简称“三一重能”。发行价29.8元/股，上市首日股价大涨37.45%，收盘价为40.96元/股，市值达到482亿元。

值得一提的是，作为三一重工、三一集团创始人梁稳根控股的公司，三一重能也成为“三一系”第3家上市公司。

目标是做风电领域的三一重工

三一重能成立于2008年4月，注册地位于北京，主营业务为风电机组的研发、制造与销售，风电场设计、建设、运营管理以及光伏电站运营管理等。

财务数据显示，三一重能2019年、2020年、2021年营收分别为14.81亿元、93.1亿元、101.75亿元；净利分别为1.26亿元、13.7亿元、15.9亿元。

此次IPO，三一重能募集资金总额56.11亿元，用于新产品与新技术开发项目、新建大兆瓦风机整机生产线项目、生产线升级改造项目、风机后市场工艺技术研发项目、三一张家口风电产业园建设项目、补充流动资金。

三一重能董事长、总经理周福贵表示，公司见证了风电技术从“引进吸收”到“自主创新”的高速发展历程，快速掌握了整机设计与控制的核心技术，形成了核心部件制造与研发的能力。

记者注意到，在招股书中，对于公司未来发展战略的表述，三一重能直言将力争成为新能源行业的“中国第一、世界品牌”，风电领域的三一重工。

梁稳根控股的上市公司有3家

三一重能共有15名股东，实际控制人是三一集团、三一重工的创始人梁稳根，拥有公司56.74%的股份。

值得一提的是，此次上市的三一重能，已经是梁稳根实际控制的第3家上市公司，3家企业目前市值合计超过2200亿元。

白手起家，将一家从涟源起步的企业做到全球知名，还一度成为中国首富，梁稳根的创业经历，一直为人们所津津乐道。1986年，梁稳根、唐修国、袁金华、毛中吾4人，放弃国企“铁饭碗”，建立了作坊式工厂涟源茅塘焊接材料厂，也就是三一重工业的前身。2003年，三一重工登陆上交所。2022年1月，梁稳根卸任三一重工的董事长，但仍然是三一重工的实际控制人，持股比例为19.35%。

2009年在香港上市的三一国际，全称为三一重装国际控股有限公司，主营煤矿设备及港口机械业务，实控人也是梁稳根。

此外，梁稳根之子梁在中控股的树根互联，正在谋求科创板上市。

除了梁稳根外，唐修国、向文波、毛中吾、袁金华、周福贵、易小刚等一众三一集团的高管，也都是三一重能的股东之一。三一集团的这几位高管，一直是中国富豪榜上的常客，三一重能的上市，无疑将成为三一的又一座“造富工厂”。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇



陈昌政：刚做销售就在湖南车展上卖了11辆车 每年湖南车展，他都全力以赴，也要求同事们全力以赴



扫码看视频

有些人天生适合做销售。十几年前，他入行不到一个月，便在湖南车展上斩获了五天卖11辆车的佳绩。一路走来，陈昌政如今已是长沙合致吉利4S店的总经理。6月22日，记者采访到了这位湖南车展的同行者，听听他与湖南车展的故事。

“从没见过那么多人同时来看车，一台展车前围满了人。”谈起湖南车展，陈昌政的思绪一下回到了十几年前。“当时做汽车销售不到1个月，既没有销售经验，也不懂话术，但只要见到人就会上前招呼，询问并介绍产品。”陈昌政向记者表示，那年湖南车展首日，他就接待了60个客户。他清晰记得，车展五天时间共卖了11辆车。

陈昌政告诉记者，11辆的业绩不算多，但通过那次车展，他成长很快。每届湖南车展，他和团队都取得了亮眼的成绩。“去年湖南车展巧遇吉利星越L的预售，就这款车，我们每天下都有20+的预售订单。”

经过十几年的磨砺，如今，陈昌政掌管着全店各部门近百号人马。“每年湖南车展，我都全力以赴，现在也要求同事们全力以赴。”

“欢迎光临！今天想看一款什么车？”在长沙合致吉利4S店展厅内，陈昌政接受完采访后，见到客户便热情地招呼，激情不减当年，更多了一份从容和自信。

“湖南车展是推动湖南车市发展的动力源，更是利好车企、车商、消费者三方的好平台。”陈昌政表示，本届湖南车展，吉利将携全系车型参展，包括当下热销中的中国星系列，以及搭载雷神混动技术的最新车型，如星瑞、星越L雷神Hi·X、1.5T的缤瑞COOL、嘉际、新博越、豪越、星越L等，“届时，将充分向大家展示中国制造的力量。”

“客户购买部分车型可享受购置税全免，还有油卡补贴。”陈昌政向记者透露，针对本届湖南车展，吉利汽车将联合经销商制定专门的销售政策。厂家金融还将推出60期的超长贷，真正让客户实现零首付提车。

■三湘都市报全媒体 记者 胡锐 实习生 陈凡 视频 王珏