

本月长沙有34个楼盘入市,大平层抢眼

其中首开项目5个,其余均为老盘推新 本次供应主要集中在岳麓区和雨花区

三湘都市报4月3日讯 进入“银四”,长沙楼市的推盘节奏也开始加快。记者今日获悉,在4月长沙预计34个楼盘推新,其中首开项目5个,其余均为老盘推新。这些楼盘中,供应200平方米以上大平层入市项目较多,也有不少均价在8000元/平方米的小高层。



扫码看视频

从不同区域来看,本次供应主要集中在岳麓区和雨花区。其中,岳麓区预计9个项目推新,雨花区8个项目推新,天心区3个,开福区4个,望城区4个,长沙县5个,芙蓉区1个项目推新。

从不同产品来看,本月推新产品有不少200平方米以上大平层项目。比如中建钰山湖预计将推出建面约185—211平方米洋房,均价约为17000元/平方米;中国铁建·梦想·龙隐台预计将推出建面约163—204平方米洋房,毛坯均价13000—15000元/平方米;长房岭秀时代预计将推出建面140—200平方米毛坯洋房,均价10700元/平方米。

同时,本月也有不少刚需房源面市,面积大多在110平方米左右。比如金富·高铁滨河院即将推出112—124平方米住宅毛坯,均价8800元/平方米;保利檀樾即将推出98—128平方米洋房,均价8800元/平方米。

值得注意的是,本月还有5个项目全新入市。包含中港江来、南城雅苑、中冶公园1957、龙湖青云阙、华实长沙领峯等。

“央行降准释放较多低成本的长期资金,将进一步稳定市场信心,缓解房企压力,稳楼市发展。同时,今年楼市聚焦‘防风险+保民生+促消费’三大方面,需求端利好持续释放,有助于促进楼市复苏。”湖南中原地产总经理胡治钢认为,长沙楼市周度成交量仍高于近两年周均水平,结合开盘项目认购表现来看,目前市场客户购房意愿良好,房企适时加大供货量,抓住有效客户至关重要。

■文/视频 全媒体记者 卜岚

链接 部分入市房源信息

4月,建发养云预计将推出260—313平方米精装大平层,均价23500元/平方米;招商蛇口滨江境预计将推出187—195平方米大平层,精装均价21000元/平方米;金茂国际社区将推出142平方米住宅毛坯,均价11500元/平方米。

华润置地润樾府142平方米住宅,精装均价14300元/平方米;嘉臣道将推出182—272平方米小高层,精装均价18000元/平方米;运达会展湾143—176平方米住宅,精装均价18000—20000元/平方米;五矿万境松雅预计将推出125—143平方米住宅,住宅毛坯均价10000元/平方米。

养猪企业亏损严重 猪肉股却集体“狂欢”



扫码看新闻

三湘都市报4月3日讯 猪肉概念板块今日再现大涨,整体涨幅达到3.1%。有意思的是,猪肉股集体狂欢的背后,养猪企业2022年的经营状况却不容乐观,亏损严重。

截至4月3日收盘,播恩集团、巨星农牧涨停,天康生物上涨近9%,新五丰、唐人神、顺鑫农业等猪肉概念股涨幅均超6%。

猪价大涨的养猪企业,去年的业绩可不容乐观。1月31日,新希望披露的2022年业绩预告显示,预计净利润亏损4.1亿元至6.1亿元。时隔两个月后,新希望大幅下调2022年业绩预告,预计净利润亏损13.5亿元至15.5亿元。湘股正虹科技预计2022年亏损1.05亿元至1.35亿元,连续两年亏损。3月31日,正虹科技公告称,为了盘活公司存量资产,回笼资金,降低管理成本,提升公司运营效率,公司拟出售长沙的14套住宅及2个地下车位。

华泰证券发布的研报认为,随着消费逐步转好,叠加2022年下半年能繁母猪产能恢复幅度并不大,2023年冬季开始猪价有望大幅上涨,由此带动上市公司盈利能力回升。开源证券表示,2022年四季度行业供需状态被打乱,基于行业当前供需、猪价及去产能节奏,预期行业有望于2023年三季度实现扭亏,2024年维持较好盈利。

■全媒体记者 潘显璇

经济信息

农行株洲分行:精准发力出实招 市场回暖添活力

农行株洲分行深耕神农福地、动力之都,全力以赴让所有市场主体都能分享金融服务,持续加大对普惠小微群体的信贷资源倾斜,发挥金融力量助力国内经济大循环。

企业“家中坐”贷款“送上门”

白天出门“进园区”,晚上加班做资料,周末加班提流程,我们网点目前服务了27家小微企业。这是杨承达的近一年的工作日常。他是农行株洲学苑支行的负责人,从业10年,他从自己的工作日程表上深切感受到行业的变化:从前“高大上”的银行变得“接地气了”,需要主动上门贴近企业,挖掘企业经营发展的痛点,为企业量身定制金融服务产品。

“没想到银行贷款这么容易,农行工作人员上门服务,不用往银行跑,钱到账还这么快,真是出乎我意料。”某科技型硬质合金企业是杨承达进园区时经常拜访的客户,在得知该企业生产经营面临资金短缺的难题后,杨承达第一时间邀上敏捷

服务小组组员一起深入企业开展调查。根据企业的经营情况及发展潜力定制专属服务方案,向企业推介了利率优惠、定向支持科技型小微企业的金融产品“湘科贷”。在5个工作日完成所有贷款流程,为企业注入400万元资金“活水”。

搭平台 通渠道 为企业添“真金白银”

近日,随着396万元银行贷款获批,王金艳撸起袖子加油干的劲头更足了。攸县工商业联合会和攸县金融办联合举办攸县政银企对接活动,王金艳参加了此次活动。“多亏了这场一对一的宣传辅导,让我们第一时间享受到政策福利。对接活动后,农行工作人员专程来我公司,进行了资质考察,手把手教我们准备申请贷款的资料。”王金艳经营着一家钢贸公司,随着经济逐步复苏,公司订单增加,购买原材料资金出现缺口。活动后的两个星期内,攸县支行为小微企业主投放16笔贷款,金额3200余万元。

■杨帆

异地工人开卡难 交行上门来帮忙

——交通银行湖南省分行暖心服务新市民群体

“多亏你们不嫌麻烦跑来工地,贴心又高效地给我们办好卡,让我们省事又省心!”在湖南湘潭某建筑工地,农民工老王握紧交通银行湘潭分行工作人员双手,激动地表达自己的感激之情。

半个月前,湘潭高新区园区厂房建设工程项目招聘了200余位异地农民工,这么多工人的工资发放问题一时间难倒了项目负责人。“这些农民工对湘潭情况不熟悉,从工地到市里来回至少花费一个小时,外出开卡非常不方便。”了解到企业的难题后,交通银行湘潭分行立即行动。因工程项目相对分散,企业收集农民工身份证件等资料存在困难,无法集中批量开卡。分行决定在开立项目部农民工工资专户后,分批组织员工上门为农民工办理工资卡。上门开卡的同时,工作人员详细介绍银行卡、手机银行的基本使用方法,主动普及防范电信诈骗等金融知识,并耐心解答农民工日常生活中遇到的金融难题。“我们项目工期紧、任务重,交通银行能上门服务,解决了我们的大难题。”项目部负责人表示。

近年来,交通银行湖南省分行聚焦农民工、大学生等新市民群体,不断提升金融服务的可得性和便利性。如:升级优化农民工实名制系统及工程管家系统,2022年实现代发近19万笔,实现零欠薪;在全省各州市投放社保卡即时制卡设备,为新市民办理社保卡即时制卡服务;与岳阳、永州等市开展创业担保贷款合作,为新市民提供创业担保贷。

■易月

太平人寿长沙中支VIP体检活动圆满举办

近日,为打造优质的客户服务体验,太平人寿长沙中心支公司在爱康国宾举办2023年首场VIP客户体检专场,20位VIP客户参与活动。活动现场设置太平VIP客户体检专区,安排体检中心引导人员,专项协助客户排队、检查,提升体检服务效率,提升客户服务质量。

体检完成后,太平人寿长沙中支总经理在会议室为客户朋友带来“美好VIP俱乐部”焕新发布,向客户详细介绍该品牌定位、优质服务、2023年的焕新突破,得到一致的好评和认可。客户纷纷表示,太平VIP服务非常贴心、实用,并且还在不断地完善和突破,作为太平的客户很幸福。

■彭莹

解读新华保险高质量发展系列(四)

保持坚韧,稳中求进!解读新华保险2023年发展战略



关爱人生每一天

2022年,新华保险坚持聚焦主责主业,坚持“一体两翼+科技赋能”战略布局,坚持资产负债双轮驱动,坚持探索高质量发展道路,坚持统筹兼顾当前经营与长远发展,大力推动“十四五”规划稳步落地,以“稳”为主线做好了全年工作。

新华保险党委书记、拟任董事长李全表示,2023年将是寿险业自身资源禀赋和积累的转型动能充分释放的开始。新华保险将把握大势,保持坚韧,稳中求进,为整个社会的经济复苏贡献新华力量。

一是保持战略定力,锚定长远发展。新华保

险将进一步推动公司“十四五”规划落地见效。营销渠道能力建设将围绕绩优队伍建设提质增效;康养产业将着力打造“保险-客户-康养”生态圈,优化健康管理服务;资产管理将坚持配置先行、稳健投资的理念,做强创新型赋能工具,提升客户使用体验。

二是深入推进转型,实现效益改善。新华保险将持续优化产品结构,增强产品创新能力,大力发展长期期业务,完善多元支撑的产品架构。

三是立足主责主业,服务民生保障。新华保险将继续发挥风险管理和投资管理能力,更加主动地参与到“第三支柱”的建设中,大力推进丰富个人养老金项目开展,加大专属商业养老保险推动力度。

■吴文捷