

精准支持房地产项目合理融资需求，长沙发文建立房地产“白名单”常态化合作机制

25个房地产项目已获授信78.11亿元

长沙晚报5月8日讯(全媒体记者 陈焕明 孙占锋)今年以来,为了解决房地产融资难问题,国家有关部门推出了“白名单”融资项目支持政策。如何确保“白名单”机制有效落地实施,并推动常态化合作?日前,长沙市房地产融资协调工作机制小组印发《关于进一步推动房地产开发企业与金融机构建立“白名单”常态化合作机制的实施意见》(以下简称《意见》),长沙将推出“一三三”相关举措,精准支持房地产项目合理融资需求,持续扩大“白名单”融资覆盖面,形成全市房地产融资协调“一盘棋”。

提振信心:已完成54个房地产项目“白名单”报送

自“白名单”机制推出以来,长沙已建立定期研判协调、加强信息报送、强化监管督导等工作举措,加快推动房地产融资协调机制落实落地。截至4月底,全市已完成2批共计54个房地产项目“白名单”报送,总融资规模178.83亿元;累计获得新增融资授信项目25个,授信额度78.11亿元,融资支持力度较大的银行有中国银行、恒丰银行、光大银行、三湘银行、长沙银行、农业银行、工商银行、建设银行等,极大缓解了相关企业的资金压力,提振了市场信心。

记者了解到,“一三三”的相关举措,即一视同仁满足所有合规项目合

理融资需求,“三三”即形成“三主动、三建立”的具体措施:开发企业主动创造条件,金融机构主动封闭监管,行业主管部门主动协同推送;建立以项目为载体的政银企融资合作新常态,建立封闭管理专款专用新方法,建立政银企共用共管新平台。

根据《意见》,长沙将尽快建立“白名单”共用共管信息平台,充分发挥“新平台”和常态化合作的作用,持续扩大“白名单”融资覆盖面,按照融资项目“白名单”“应进尽进、应推尽推、应贷尽贷、应快尽快”的要求,进一步加大“白名单”协调和报送力度,加快“白名单”项目的优质健康发展。

封闭监管:严禁抽逃挪用融资贷款资金

《意见》要求,房地产开发企业要认真开展项目第三方评估,主动创造符合“白名单”项目申报的条件。同时,优先在主办银行办理土地抵押、在建抵押等,确保融资贷款用于项目建设交付,落实“封闭管理、专款专用”要求,严禁抽逃挪用融资贷款资金。

金融机构要主动封闭监管,及时将符合融资要求“白名单”项目贷款资金发放至项目融资约定账户,确保贷款资金专款专用,封闭运行管理,全部用于项目开发建设,持续跟踪项目后续建设和贷款发放的匹配情况,严防信贷资金被挪用于购地或其他投资。

行业主管部门要主动协同推送,市融资协调专班加强统筹,及时审核“白名单”项目并实时推送,尽快实现

融资到位。区县(市)融资协调机制要对辖区内所有在建在售项目进行全面梳理,对有融资需求的项目报送纳入市级项目储备库,实施动态管理。督促已获新增融资的项目加快施工进度,形成更多实物工作量,督促已获授信项目开发企业加快工程进度,尽快把授信额度使用到位。

市住房和城乡建设局相关负责人表示,下一步将按照“政府搭平台、部门优服务、银行给支撑、企业得发展、业主享实惠”的要求,协调相关部门加快审批办理,对符合条件的房地产项目尽快为其办理“四证”,实现“项目从拿地到预售不超过180天”目标,为房地产开发企业和金融机构的在建工程抵押等事项提供支持,促进全市房地产市场平稳健康发展。



“五一”期间,通程电器湖南第二届家电仓库直销活动举行。受访者 供图

“以旧换新”掀起家电消费热潮

通程电器“五一”假期直播销售额破1500万元

长沙晚报5月8日讯(全媒体记者 范宏欢)鼓励和推动消费品“以旧换新”是今年提振消费的重点。当下正是换季时节,记者注意到,长沙多家电器商场都于近期举行了“以旧换新”活动,优惠的价格吸引了不少消费者。

通程电器是湖南省知名连锁电器企业之一,除了电器销售,通程集团旗下还有百货、奢侈品、酒店等业务。今年,通程电器不但把仓库变卖场,还搭建了线上直播间,通过美团等本地零售平台销售商场购物券等产品。据通程集团线上运营中心总经理唐振华介绍,4月30日至5月5日,通程电器到店核销销售额超过1500万元。

“我在朋友圈刷到通程电器直销的活动,到现场过来选购发现,有些产品打折后比电商还便宜。”刘先生最近忙着新房装修,已经提前在电商平台看好了家电款式,因为担心运输和售后不便才来到商场选购,没想到价格也很划算。

近日,通程集团披露的一季度财报显示,2024年第一季度,公司实现归母净利润3823.53万元,同比增长27.06%。唐振华表示,去年通程集团加大了直播带货的力度,目前在美团直播的销售额占整体直播GTV的一半以上。

“五一的热销在我们预期内,因为在两个月

的淡季,直播对销售的带动就体现出来了。”唐振华透露,往年通程集团在3月进入销售淡季,线上大概只有几百万元成交额。但是今年,通程集团3月在美团团购交易额超过3500万元,比1-2月春节旺季还多,九成订单产生在直播间。

据了解,通程集团线上销售的多为大额购物券,消费者团券后7天内绑卡核销,平均核销率在80%以上。其通过美团直播间主要吸引商场附近5公里内的居民,流量更为精准,并且客单价也较线上消费高出大约25%。很多居民到店消费时,会额外添置一些家电产品,实际支付金额会高于购物券金额。

唐振华介绍,通程集团的客群多为本地回头客,直播吸引了大量年轻用户,3月新增用户超过4000人。“目前商场线下的自然流量越来越少,线上存在大量活跃的真实用户。我们希望通过美团直播的活动,有效触达线上新用户,触发年轻人直播间囤券热情。”

业内人士分析称,传统商超正在借本地零售、即时零售、直播购物等机遇,主动寻求性价比更高的获客渠道。消费者直播购物习惯的养成,激活了本地商家直播运营的需求。致力于挖掘本地消费需求、拓宽经营范围、增加门店订单的本地生活直播,正在成为商超转型的重要发力点。

新一批凭证式国债5月10日开售

长沙18家银行可买

长沙晚报5月8日讯(全媒体记者 范宏欢)8日,记者从财政部官网获悉,今年第三期、第四期储蓄国债(凭证式)5月10日至19日发行。

两期国债均为固定利率、固定期限品种,最大发行总额300亿元。其中,第三期期限为3年,最大发行额150亿元,票面年利率2.38%;第四期期限为5年,最大发行额150亿元,票面年利率2.5%。按照目前的利率计算,市民如果购买本次发行的10万元3年期、5年期储蓄国债,累计收益分别为7140元、12500元。

根据公告,投资者购买两期国债后,可到原购买机构办理提前兑付。但发行期最后一天(即5月19日)不办理提前兑付。提前兑付按实际持有时间和相对应的分档利率计付利息,具体为:从购买之日起,两期国债持有时间不满半年不计付利息,满半年不满1年按年利率0.35%计息,满1年不满2年按0.85%计息,满2年不满3年按1.87%计息;第四期国债持有时间满3年不满4年按2.32%计息,

满4年不满5年按2.43%计息。记者了解到,今年前两批储蓄国债发行后,长沙多家银行认购“火爆”。“大行的销售额度会比较紧张,如果有客户上午跑空了,我们会建议他们去附近的城商行看看。”业内人士告诉记者,一般股份行、城农商行的额度会相对宽松。

哪些银行可以购买?根据2024—2026年储蓄国债承销团成员名单,共有40家机构入围储蓄国债承销团成员。长沙市民可通过18家银行购买储蓄国债,这18家银行分别为:工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行6家国有银行,中信银行、光大银行、华夏银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、平安银行、民生银行、广发银行、浙商银行10家股份制银行,以及北京银行、长沙银行2家城商行。需要注意的是,由于本次发行为储蓄国债(凭证式),前往银行柜台购买是唯一购买途径,想买的投资者可以备好资金,提前做好购买准备。

58同城CEO姚劲波的数字人分身亮相

将AI融入找房子找工作等场景

长沙晚报5月8日讯(全媒体记者 刘攀 通讯员 徐瑾)“大家好,我是姚劲波的数字人分身。”8日,在一年一度的“58神奇日”上,58同城CEO姚劲波的数字人分身亮相,成为一大亮点。同时,该企业在AI领域的布局也揭开面纱。

据姚劲波数字人分身介绍,今年58同城推出了一个全新的主题——“58同城,你的美好生活搭子”。不管是买房、买车、找工作等人生大事,还是家政服务、房屋维修等生活琐事,58同城都将在需要时竭尽全力提供支持帮助。

近年来,面对AI掀起的全新浪潮,58同城锚定“打造本地生活服务行业最佳AI应用”的目标,持续探索AI人工智能在本地生活服务领域的应用落地。此

前,58同城就成立了自己的AI Lab(实验室),将AI技术融入招聘、房产、本地生活服务、汽车等多个业务场景,为用户带来更好的服务体验,赋能商家实现降本增效。

在促进就业方面,58同城针对用工难的网约车、城市服务业等搭建多元招聘专场活动,同时为企业提供智能回复、AI代聊等数字化服务,用算法代替人工圈选求职者,助力人岗高效对接。如,该企业通过技术升级推出智能招聘产品,优化企业与求职者匹配逻辑。与此同时,58同城也持续强化机器审核和算法模型识别能力,将AI技术引入实名认证、欺诈信息拦截和智能内容检测等黑产对抗环节,为求职者织密“防护网”。

民生

责编/易勇 美编/吴志立 校对/欧艳

你遇到过吗? 这些消费陷阱

律师表示商家经营过程中应当充分保障消费者的知情权和自由选择权,否则依法应当予以严惩和追责

提醒

消费者辨别消费陷阱 经营者保障知情权

如何防止掉入以上陷阱?相关部门提醒,在预付式消费时,建议大家增强风险意识,仔细阅读合同条款,不信商家口头宣传及承诺,主动索取并保存好相关票证;在面对各种类型的推销、平台恶意搬运、层层付费加码存在明显欺诈行为时,消费者需保持理性,学会识别推销话术、辨别消费陷阱;在合约式捆绑交易时,消费者需要详细了解合同内容,规避其中暗藏的风险。一旦发生消费纠纷,消费者可先行与经营者协商解决,协商不成的,可以向消费者协会投诉及向有关行政部门申诉,以维护自身的合法权益。

湖南万和联合律师事务所李健律师表示,依据《消费者权益保护法》第二十条规定,经营者向消费者提供有关商品或者服务的质量、性能、用途、有效期等信息,应当真实、全面,不得作虚假或者引人误解的宣传。经营者对消费者就其提供的商品或者服务的质量和使用寿命等问题提出的询问,应当作出真实、明确的答复。经营者提供商品或服务应当明码标价。根据上述法律规定,商家经营过程中应当充分保障消费者的知情权和自由选择权,否则依法应当予以严惩和追责。



诱饵式收费

为解锁网文小说新章节“斥巨资”

一部网络小说,情节跌宕起伏,男女主爱恨情仇,只是一直等不到结局,如果这部小说突然开始按章节收费,你还愿意为它买单吗?

近日,网友“喜欢猫也喜欢狗”透露,其在浏览手机时阴差阳错点

进了一部名为《宋惜惜》的小说页面,在看过几章后,页面提示要付费才能继续阅读,网友跟随链接指引,在一个名为“沐平书坊”的微信公众号充值了49元。“看到58章后,页面就提示我余额不足了。”该网友表示,“我看了充值详情,100个书币要花费1元,看完一章需要花费150个书币左右,而这小说目前还在更新,不知看完它需要花费多少元。”

5月8日,记者关注“沐平书坊”微信公众号发现,这部小说在此公众号上并没有正式名字,目前已更新至454章,且仍未更新完。记者随即在此公众号上找到

一部已更新完结的网络小说——《黑莲花晋级路》,发现其被设置为1700章,从12章开始,必须付费才能继续阅读。按平均每章需花费150个左右的书币算,看完整部小说需花费2000多元。

记者将小说原文复制到浏览器中搜索发现,《黑莲花晋级路》原名《蚀骨毒妃:妖孽邪王宠不停》,作者为云天雾,原载于“得间小说”app,是一部可以免费阅读的网络小说。在内容付费领域,诸如如此的“诱饵式”收费套路广受诟病,比如购买视频会员后,需另外付费才能解锁某电影;音乐平台升级会员后,需另外付费才能听特定歌手的歌曲……不同的平台,相同的套路,最终利益受损的都是消费者。

强制式注销

手机号3个月不用,竟被注销

致电手机号所属地运营商,运营商告知:“此手机号已经预销户了,需本人携带身份证前往当地才能办理正式注销。”

“除了一次欠缴短信,他们(运营商)没有给我任何提示销户的短信就直接给我销号,我觉得不合理。”冯先生说,“而且,大数据时代,连身份证都能异地办理,为什么不能异地注销手机号呢?”

5月7日,记者从该运营商客服处了解,手机号欠费状态下,3个月后会



漫画/何朝霞

长沙晚报全媒体记者 匡小娟

加油站加油,被加油员“安利”加了不知名的“燃油宝”,和家人吃个人均消费198元的饭,却冷不丁地被办了666元的会员卡;玩个小程序游戏,却一不小心掉入网络小说的连环收费陷阱……近日,长沙晚报帮帮团记者接到网友线报,称类似的消费陷阱层出不穷,一不小心就落入商家布置的陷阱里,有网友戏称:“我抠抠搜搜地花了很多钱,机灵灵地上了很多当。”

模糊式话术

50元的燃油宝 是一瓶不是一盒

4月底,市民袁先生到位于天心区金盆岭的某加油站加油。完成加油后,加油员拿出一瓶“不知名”的燃油宝向袁先生推荐起来:“您的车积碳过高,需要加燃油宝了。燃油宝能够有效改善发动机性能,每一辆车都会加它,且价格实惠,只需50元。”袁先生想着价格不贵且对车好,就让加油员帮忙加上。谁知加油员一口气拿出一盒燃油宝,共5瓶,就要给袁先生的车上。

“原来,他说的50元是一瓶燃油宝的价格,而我的车要加5瓶。”袁先生告诉记者,“当时我觉得被糊弄了,但碍于面子,最终让他给我的车加了一瓶。”

无独有偶,消费者购买“水果捞”“网红话梅干”等商品时,也容易遭遇价格“刺客”。这类称重类商品,标出的价格通常以克/两为单位。而对重量单位不敏感的消费者来说,最后称出可能是“天价水果捞”“天价话梅”。

预付式陷阱

以为省了120元,实则多花了1800元

现下,预充值办卡消费已成为商家的一种营销模式。餐饮、美容美发、健身等各类充值活动遍布各大商家。表面看预充比实际价格优惠,实则隐藏着不小猫腻。

五一假期,市民李女士与先生在一家人均198元的餐厅用餐。服务员告诉李女士,如果额外支付666元办理该店会员卡,则当次消费七折,同时一年内不限次数,每次都是买单价的七折。

“我当时一听还挺划算的,便额外支付了666元的会员卡费。”李女士告诉记者,“但后来发现,我当次消费虽然节省了120元,却仍需要一年内在该店消费4次以上才能收

回这666元的额外支付。

与李女士遭遇相似,不少市民表示:附近商场电影院新开业充的卡一次也没消费过,在单位附近办的美发卡还没有用过一次就等来理发店跑路的消息,给孩子办的课外培训班年卡上课的次数赶不上老师更换的次数……

一名商家负责人告诉记者,办理会员卡、预充卡等消费模式,可以有效增加消费者与商家的粘性,同时也能提高商家的流动资金。这也是商家乐此不疲的原因所在。

记者发现,由于资金安全缺乏保障,合同制定不规范,退卡、转卡门槛多,法律规制滞后等问题,经营者跑路、消费者退费难、消费者权益难保障的案例也不少。