

他们对将来更有信心

从国庆假日经济看市场变化

策划：刘小波

编者按

往年的国庆假期报道，反映文旅消费场景是长期不变的主题。今年的国庆假期，我们想做一期与以往不太一样的报道。因为，在放假之前，一系列重磅经济刺激政策密集发布，给股市楼市和实体经济带来了“超预期”的信心。同时，我们也想跳出了以往从消费者维度正面渲染氛围的手法，通过在各行各业里打拼的普通人，以他们的假日经历，来折射当下的经济大环境。“春江水暖鸭先知”，行业的周期变化，政策带来的信心，都在等待消费者的摊主、售楼员、讲解员等普通人的故事中，得以展现。同时，打拼生活的普通人，展示出来的坚定乐观的情绪，会给人以更直观的感受。

致敬每一位辛勤工作的普通人，他们为了生活而努力，历经波折而依然积极向上。千千万万这样的普通人，汇聚起来，就是我们的经济充满韧性充满光明的根本力量。

1 房产销冠：7天卖出10套房子

株洲日报全媒体记者/刘芳

“砸蛋声”接连响起，这是许久未见的场景。

在株洲中大城售楼中心，一排“金蛋”整齐摆放。交购房定金者可以砸“金蛋”，其中的奖品涵盖现金奖励、小家电等。

10月1日，该售楼处仅一上午就砸开三颗“金蛋”，满地的纸礼花和金蛋壳记录着当天的销售场景。

8日，记者在该售楼中心看到，新制作的楼市新政海报已布置在售楼处最显眼的位置。洽谈区几乎没有空座，在到访登记表中，仅2个小时，就有11组登记看房客户。未提前预约的客户，需要排队等候销售顾问。

“在之前，国庆期间往往会形成购房小高潮，但最近两年，这种热闹已经很难见到。”株洲中大城售楼中心的销冠阳会平，已从事房产销售8年，她感慨，“今年国庆期间忙得有点懵了，每天从早上8点开始工作到晚上，最晚的一天忙到凌晨1点多。”

国庆长假前楼市政策“大礼包”密集出台：央行公告存量房贷利率下调方案，对满足条件的首套、二套及以上存量房贷，统一下调至不低于LPR-30个基点；株洲楼市“新十条”，在楼盘所在县(市、区)名下无房的家庭，按首套房执行房贷政策……

“这些政策对市场信心的恢复产生了积极作用。”阳会平告诉记者，长假期间，多地楼市成交量增长明显，株洲的购房者也欣然笑纳新政红利。“以往，都是我主动打电话给客户，这几天我接待的都是主动到访的客户，接待完一波又一波客户。”

2 小摊老板：一晚上营业额2000多元

株洲日报全媒体记者/伍靖雯

国庆假期，给陈翔带来不错的生意。

10月7日晚上8点，天元区工大青年街夜市沿线，食客们摩肩接踵，整条街热闹得恍如白昼。

陈翔的“艳子家”麻辣烫小摊前，围满了大快朵颐的食客。下午5点出摊，他已经加了4次食材，带来的餐具也消耗了大半。

忙起来几个小时没喝一口水，但小摊的销售让他很是欣慰：最近每天晚上能卖出2000多串麻辣烫，营业额有2000多元。

放在20年前，这对他来说也就是一点“零花钱”。热辣滚烫中，陈翔和记者聊起他的故事。

陈翔是湘潭人，17岁那年，他就和哥哥到深圳闯荡，在农贸市场做中间商，给餐饮门店送菜。

“那个年代赚钱，就靠信息差。”陈翔说，因为肯吃苦，他和哥哥很快就打开了局面。那时，两人一天赚的钱抵得上普通上班族几个月的工资。但正因为年轻，他很快被打回原点。

“做生意想冲规模，几个月就亏了一两百万；被人下套，打牌一晚上输了几位数。”陈翔说起他和哥哥打拼期间的酸甜苦辣。

财来财去，陈翔笑称攒了经验。

2006年前后，陈翔回到老家，接触到窗帘布艺生意。当时，湘潭市有中南地区最大的布匹交易市场。做过生意，陈翔很快意识到货源的重要性。不久后，他揣着身上仅有的1000多元现金去浙江，从小工干起到自己开店，专门给湖南地区的客户供货。

“2012年到2015年前后，房地产市场格外火热，多的时候我一天能开单30多万元。”陈翔记得清晰又自豪。

不过，直到2016年，他才在湘潭市买了自己的第一套房。“太年轻了，账户里躺着几

她说，新政在新房市场最直接的表现就是购房者的心态变化。“之前的购房者大多只是有买房意向，但没有下定决心，或者在观望，等待房价继续下降，新政后购房者信心回升，买房的愿望更强烈，有很多原本犹豫的客户来下定了。”阳会平说。

这一点，也体现在转化率方面。“每天都有50到60组来看房，购房转化率20%左右。”阳会平说，而且有40%的客户第一天看房，次日就来签合同，甚至也有当天签合同的客户。

50多岁的肖先生就是阳会平“最干脆的客户”，看房当天下午就交了定金。肖先生现住绿口区，准备在天元区买一套房，退休后和老伴养老。肖先生说，“毕竟连地产股都三连涨，市场情绪已经起来了。”

株洲中大城项目均价在6000元/平方米，户型面积97平方米起，是位于神农城板块的学区房。阳会平成为项目销冠，7天售出10套房。

国庆假期期间，阳会平也接待了不少在外地工作的株洲人。

“由于上海、广州、深圳、北京相继发布楼市新政，这些地方的房价有所回升，所以越来越多的在外打拼的株洲人选择回株洲置业。”阳会平介绍。

从事房地产销售8年，阳会平见证了行业的高峰期，也经历了行业低谷期。最难的时候，她也曾想过干脆辞职不干了。

2021年，株洲中大城项目开盘，2022年，阳会平进入该项目。“这几年，不管客户来多少次，我都耐心讲解，带客户看样板房，提供优质、贴心的服务。”她说，“幸好，我坚持下来了。”

百万元，根本不知道能干什么。”陈翔笑骂自己生错过了深圳、江浙的房产飞速上涨红利。

2019年前后，陈翔明显感受到地产行业发展速度放缓，生意不好做，2020年的疫情更是转折点，他在老家住了半年多没有接活。

陈翔是个爱折腾的，也喜欢研究政策，他思来想去，哪怕居民消费收缩，最基本的餐饮依旧是刚需。

因为妻子喜欢麻辣烫，他便去学了这门手艺。“开店的前期成本太高了，还好这两年有政策支持，我们能在夜市摆摊。”陈翔说，但这两年出来摆摊的人多了，竞争也激烈了。

不过，他积累的经验依旧有效。他组建了食客微信群，给予会员折扣，又在微信群定期开展免单抽奖等活动，逐渐积累了2000多名会员。

“最让我感动的就是一些食客，专程从石峰区、荷塘区甚至更远的地方跑来找我，就为了吃几串麻辣烫。”陈翔的小摊定价不贵，人均消费10-20元。他对食材品质把关很严，也曾有人暗示他可以卖更便宜的隔夜菜，但被他拒绝了。

20岁出头时的他，曾是别人口中的“陈总”；如今38岁的他，是两个孩子的父亲。这两年他几乎没有休息过一天，每天在摊位上守到凌晨3点左右，回家收拾一番，约摸5点睡觉。

“是很累，但这样踏踏实实赚点钱，留得住，我很知足。”陈翔觉得自己此前的经历，就是时代洪流中的一粒沙。如今他希望靠自己的双手，一点点积累实现更好的生活。

最近一轮降准降息等货币政策出来后，陈翔对未来更有信心和期盼了：“经济肯定会起来的，那时我们肯定也要转型，比如开个店，给大家提供更好的服务。”

陈翔在麻辣烫摊点里忙碌。记者/伍靖雯 摄



4S店里，有客户前来看车。记者/任远 摄

05 株洲日报 经济观察

阳会平(左)正在和客户洽谈。记者/刘芳 摄



2024年10月11日 星期五
责任编辑：刘小波
美术编辑：左骏
校对：贺天鸿



3 讲解员：博物馆成了年轻人的网红打卡地

株洲日报全媒体记者/俞强年

10月4日，国庆假期已过半，株洲市博物馆内，人气依然旺盛，游客的参观热情持续高涨。博物馆外的停车场里，停放着不少外地牌照的车辆。

“今年，株洲市博物馆日均参观人数超过一万人，同比增长近130%。”株洲市博物馆讲解员文雯敏介绍。

“为什么会这么火？”记者好奇地问。

除了博物馆被视为“文物仓库”，现在通过与文旅融合，成为年轻人的网红打卡地。文雯敏解释说，一方面是株洲近年来在文化旅游方面积极宣传，让很多人对这座城市的文化产生了浓厚的兴趣；另一方面，博物馆不断丰富展览和教育活动，推出趣味性、互动性和科技感强的项目，吸引了大量游客前来体验。

今年，市博物馆特别推出了“庆祝中华人民共和国成立75周年集邮展”，以集邮文化为载体，向广大市民游客讲述新中国的发展故事；同时还举办了“迎国庆·儿童胶版画制作体验活动”等特色项目，吸引了众多家庭带着孩子参与。

“以前，孩子只从书本上了解这些知识，博物馆里的实物展示让他们能更直观、更深刻地感受到国家的繁荣与家乡的文化底蕴，增强了他们的荣誉感。”市民刘女士表示。

在株洲博物馆的历史二厅，一面唐代的“葵花形人物故事纹铜镜”

格外引人注目。在旁的智慧系统柜台上，有一个二维码，游客通过手机扫码即可“复活文物”，深入了解这面铜镜的时代背景和当时的经济文化生活。

“我们利用现代科技为年轻人提供新颖和互动的参观体验，让文物变得触手可及，让游客感受到身临其境的体验。”文雯敏一边介绍，一边展示DLP激光投影机、NEC激光投影机里的株洲动力之都的精彩。

除了科技感十足的展示，独特的文创产品也为游客带来了不同寻常的体验。在一楼的文创体验馆内，各种以炎帝爷爷为主题的盲盒、香包、挂饰和冰箱贴等株洲元素文创产品琳琅满目，游客们正在认真挑选心仪的商品。

“每年，我和外地的同学都会选择外出游玩，但今年为了避开人流，我邀请她们一起来株洲玩。”湖南化工职业技术学院的学生王琼邀请了来自安徽的高中同学到博物馆打卡留念，她们还选购了一些文创产品以作纪念。

为了让游客更深入地了解历史文化，博物馆邀请非遗传承人现场教学，让游客亲手制作非遗产品。

在一处非遗漆扇摊位前，许多游客排队体验漆扇制作技艺。只见他们缓缓将团扇浸入颜料水中，用手腕轻轻摇晃或旋转扇面，不同颜色的漆自然附着在扇面上，呈现出独特的图案。

4 汽车销售顾问：来访量是平时的两倍

株洲日报全媒体记者/任远

10月7日，株洲汽博园的株洲有道哈弗坦克旗舰店内，一辆辆展车被擦得锃亮。前来看车的顾客，或钻进车内，或站在车外，摸摸这里看看那里。

销售顾问袁文广陪同在一侧，细致地介绍着产品情况，耐心地回答顾客提出的问题。一天不停的讲解介绍，让他有些口干舌燥。

5月下旬，从中央到省市启动汽车以旧换新活动，推出汽车报废更新和汽车置换更新两类补贴。9月6日，我市又启动第二轮汽车置换更新补贴活动，最高补贴达到14000元。政策优惠力度一次比一次大，有效地刺激了消费活力，给市场注入了强心剂。

为了接住这波促消费热度，汽车4S店积极筹备，摩拳擦掌，不仅将以旧换新的补贴政策摆放在了显眼位置，还配套推出厂家促消费优惠举措。

“在政府补贴基础上，针对不同的车型，厂家给出了4000元至30000元不等的置换补贴。以大狗的车型为例，如果顾客的旧车是长城的，购买这款车子可享置换补贴1万元现金，如果是其他品牌来置换，则可享受8000元现金补贴。”袁文广介绍。

以旧换新政策的实施让消费者置换新车的热情更高。袁文广说，之前他们店一个月旧车置换车辆占比约20%至30%。随着以旧换新政策的出台，旧车置换车辆占比显著提升，9月甚至达到了70%。

袁文广所在的汽车4S店对本次国庆黄金周就格外看重。不仅要要求销售人员全员上班，开门时间也从平时的上午9点提前至了8点半，闭店时间则从平时的5点半延长至晚上8点。该店还为顾客提供免费旧车价格评估服务，此外，成功购车的用户还可获得价值3000元的大礼包。一套组合拳下来，市场反响确实不错，店里每天的客流量是平时的两倍多。

从业7年，袁文广深切感受到了汽车消费市场的变化。

他发现，前几年，很多人买的是家里第一辆车，对于汽车的要求相对没那么高，只要汽车的外观大气，开出去有面子就行了。现在来买车的，很多都是家庭已经有车的。从新手变到“老司机”，他们在购车时对汽车的品质要求更高，不仅关注汽车的外观，还要看车辆的舒适度、性能、油耗情况等。

汽车以旧换新政策恰恰顺应了这一消费需求，“让汽车消费从‘有没有’向‘好不好’加快转变。”袁文广说。