

市场普遍承压，多地二手房挂牌量续增



上海某小区(资料照片)。

226234套，重庆正成为当前全国二手房挂牌规模最大的城市。

82%，上海正成为当前全国二手房挂牌规模增幅最大的城市。

全国二手房市场复苏之路跌宕起伏，2023年前两个季度，挂牌量逐步高企、成交价格重回下跌区间。

上海易居研究院监测的全国13个重点城市，二手房挂牌量在6月初攀上199万套，相比今年初的159万套，增幅达到25%。

“从历史长周期角度看，过去二手房总体处于‘不愁卖’阶段，而现在二手房开始步入‘愁卖’阶段，意味着二手房市场已经从卖方市场开始悄然变为买方市场。”易居研究院认为。

记者调查发现，今年3月12日，重庆的二手房挂牌量才首次突破19万大关，3个月时间新增挂牌房源超过3万套；武汉超过80%的二手房均在降价，今年已经有超1000家中介门店关门；上海个别门店店东则为置换房源的客户用火锅券充抵了10万元中介费，一些中介门店则亏钱运营。

重庆

二手房挂牌量全国第一 挂牌价不及两年前

张程(化名)后悔了：

两年前，曾有买家出价132万元，要买自己一套位于渝北区北岸新洲的套二，“当时觉得价格上还能再涨点，也不急着出手。”

然而两年过去了，当时能卖132万元的房子，如今连120万元都卖不到了。据张程介绍，这套房子是2018年花98万元买的二手房，91平方米，单价刚过10000元，“如果以现在这个价格出售，除了贷款利息和之前入住时的翻修，可能只保证刚好不亏钱。”张程告诉记者，现在他暂时不考虑降价出售，“再稳稳”“万一之后价格又能有所上涨呢？”

“现在这个小区房价价格跟前两年比都有所下降，现在我们门店还挂牌了一套同小区、同等面积的房源，挂牌价格只有90多万元。”重庆德佑冉家坝商圈一门店经纪人于洋(化名)在电话中告诉记者，不过这套房源是在二楼，特殊楼层价格参考价值不大。

记者在贝壳找房了解到，目前北岸新洲挂牌房源有41套，挂牌单价12657元/平方米，这一价格环比上月下降了1.69%；在售房源中大多是最近两年才挂牌出售的，9成以上先后降价，其中一套实际使用面积超过200平方米的房源，2019年5月挂牌时为280万元，但最新的挂牌价格是230万元。

“如果有意向购买，这个价格是还可以再谈的。”于洋表示，目前重庆二手房属于买方市场。

对于当前绝大部分房源的调价行为，于洋直言，除了市场下行和业主急于出售等原因外，还有中介主动议价行为。“这与我们的业绩相关联。”他举例道，如果一套房源的成交价格和其初始挂牌价基本一致，就证明他们对房源的维护没有花费多少精力，业绩就会少一点，工资相应也会减少，因此在没有带客看房的时候，大家都会主动与房东议价，以加速房源的挂牌、成交周期。

多种因素作用下，好不容易止跌的重庆二手房价格，又降下来了。

中指研究院提供的数据显示，2022年8月-2023年5月，重庆市二手住宅成交均价环比连续10个月下降，其中2023年5月成交均价为13477元/平方米，环比下跌0.50%，环比跌幅继续扩大，这一价格同比2022年5月的14054元/平方米已下跌41个百分点。

国家统计局数据也显示，自2022年8月以来，重庆市二手住宅销售价格指数环比已连续6个月下跌，直至2023年2月环比止跌回升，升幅为0.3%，同比仍下降2.8%，在随后的3、4月环比价格持续上涨，截至4月同比下降幅度已缩小至2.6%；但到了5月，重庆二手房价格又再次进入下跌通道，环比再次下跌0.5%。

而与下行价格相反的，则是持续上涨的挂牌量。

据链家官网，截至6月27日，重庆二手房挂牌量已经到了226234套，而今年3月12日才首次突破19万套大关，3个月时间新增挂牌房源超过3万套。但交易量上，锐理数据显示，5月重庆主城二手房仅9115套成交。

“一方面，重庆新房满两年才能上市交易，这也导致部分业主在限售期满后挂牌出售，特别是部分投资客；另一方面，前两年疫情，生意经营困难的需要卖房还债或者持续投资。”于洋告诉记者，其所在的中介行业，这两年也有部分个人门店因经营困难而关门的。

武汉

超80%二手房降价 超1000家中介门店关门

“截至目前，6月这个小区(中建大公馆)一套成交都没有！”

武汉德佑格林东郡江门店经纪人张强(化名)无奈地说，在当前二手房业务成交量不佳的情况下，门店只能靠租赁与销售新房支撑业绩。

公开信息显示，位于东湖高新区的中建大公馆总占地面积224万平方米，一期于2017年12月首次开盘，彼时毛坯均价22000元/平方米，小区附近集合了光谷实验小学、光谷第十小学、光谷实验中学等多所知名公立学校。

不过尽管如此，贝壳二手房平台数据显示，截至6月27日，中建大公馆一期挂牌房源已有128套，其中6月新增10套挂牌房源，最近一次成交还要追溯至两个月前的4月13日。

成交信息显示，该套房源为面积108.26平方米套三户型，初始挂牌价为282万元，成交周期达到533天，调价18次。

“成交价肯定是低于这个挂牌价的，按照近期区域市场成交情况来看，降价10万-20万元都是正常的。”

记者梳理该小区目前挂牌房源情况看到，超9成房源存在降价情况，甚至有的房源一次性降价40

万元，有的房源挂牌一年内调价就超过15次。“有些房东急于回收资金，不得不下调挂牌价；也有些大户型挂牌价下调幅度较大，如果算上资金信贷、装修成本，有的房源价格房东是不赚钱的，甚至会亏本卖。”张强告诉记者。

不只是东湖高新区。

记者调查发现，武汉主要区域代表楼盘如江岸区旭秀星汇君泊、硚口区时代新世界、东湖高新区保利时代北区、武昌区复地东湖国际等二手房价格均有不同幅度的回落下调，“基本上全武汉的二手房价格都在降。”

诸葛找房数据研究中心报告显示，5月热点城市二手房挂牌房源，调价房源中降价比例超过80%，其中武汉的二手房挂牌量降价房源同样超过80%。中指研究院监控数据也显示，5月，武汉二手房价格环比4月下跌0.54%，连续15个月环比下跌。

而截至6月27日，武汉市房地产经纪服务平台显示，武汉市二手房挂牌量已经到了176407套。

在成交价格持续下跌、挂牌量攀升的同时，武汉二手房的成交量却在冲高后迅速回落。

记者通过贝壳平台跟踪梳理发现，今年2-3月，贝壳平台武汉二手房每日成交量约200套，最高单日成交量超300套。5月，武汉贝壳平台新增挂牌量约24000套，而全月成交量仅3183套，平均每天成交仅约100套，到了6月，这一数据还在持续走低，市场明显已经呈现乏力走弱态势。

“今年初二手房市场有一段短暂的复苏，但没想到这波行情4月就开始衰减了。”江岸区中环地产一门店经纪人邓瑶(化名)告诉记者，就算是以前热门的学区房，近期不仅价格有松动，成交量也在走低，“部分房东看不到短期内价格有回升的希望，整个市场预期没有好转，就只希望能赶紧出手。”

据武汉楼市一知情人士透露，今年4月后，由于市场业务量的下滑，贝壳在武汉关闭或合并了一些实体门店，目前武汉的线下实体门店已从3月的超3000家，下降至如今的不足1700家。

“我们门店就有一部分人选择了离职、转行。”邓瑶透露，这些离职人员中很大一部分是刚进入这个行业不久的“新人”，“老员工还是比较固定。”

上海

二手房挂牌增速全国第一 部分门店亏钱运营

“这样的现金券一共有1000张。”

据媒体此前报道，李小忆是上海21世纪不动产某门店店东，他拿出了几叠火锅抵用券，向记者声称，为了维护客户关系，他经营的中介门店在为一个开火锅店的老客户置换千万级房屋后，用火锅券充抵了10万元中介费。

上半年着急买房的宋女士，在3、4月看过十几套房源后，已经暂缓了看房计划。“我们准备一直看到今年年底，原先300万元出头只能买一室一厅，但现在好好挑挑也许能买到二室一厅呢。”

今年2月以来，上海二手房挂牌量持续走高。易居研究院报告显示，截至6月初，在13个重点监测城市中，上海二手房挂牌规模比年初增加82%，增幅全国第一，挂牌套数达到18万套。

5月二手房的交易数据是1.53万套，刚过“荣枯线”，但相比4月的成交量缩水约13%。

上海中原地产市场分析师卢文曦表示，“一般来说，大部分市场交易是通过中介成交的，差不多占8成；通过手拉手交易的(绕过中介的二手房交易)可能占2成左右，但5月手拉手交易比值上升到了26%。”

手拉手，意味着该笔交易可能是为了打新，需要腾出购房资格，而房子一时半会卖不掉，只能进行亲友之间的更名操作。

“也就说，经纪人的‘体感’更差。”卢文曦指出。“在这样的情况下，6月市场上真正愿意自己去做一些交易买卖的，或许收缩得更明显，全月市场很有可能直接到达‘地板量’——成交1.3万-1.4万套。”

21世纪不动产另一位店长韩新志向记者证实了这一感受，“预期不好，现在很多客户暂缓了买房计划，先把钱袋捂紧，观望市场。但不管是刚需上车还是置换，这些客户肯定是有需求的。库存这么大，置换需求还是主流，有些人继续置换周边二手房，有些是拿钱买新房，纯套现的少。”

事实上，各大中介品牌前期加速扩张、抢占市场份额，但在市场下行期压力陡然增大。

“现在大家都进入了洗牌期，很多店目前是亏钱的，勉强还开着的门店也基本上靠硬撑着。”韩新志坦言。

像他们这样18人左右规模的门店，目前每个月成交1单到1.5单。

但这个行业整体表现又有所割裂：一边是成交量骤少增多，门店过剩；另一边则是每家都缺人，都在招人。割裂的背后，韩新志透露，门店规模和员工人数仍是竞争的重要抓手，市场向好时的收入情况，再加上前期投入的经营成本，也是各家门店继续坚持的动力。

“不过，如果没有刺激政策利好二手房的话，可能7、8月又要关掉一批店了。”

而在销售端未出现重大反弹的情况下，供应端的大规模增长必然带来去化周期的延长。

统计显示，今年一季度，全国13城二手住宅去化周期为10个月，而二季度该指标为15个月，出现明显增长。

另一方面，二手住宅价格指数也开始大面积下行。国家统计局最新公布的70个大中城市二手房价格指数显示，5月仅15个城市价格上涨，而在4月上漲城市数量还高达36个。

此外，5月一二三线城市房价环比涨跌分别为-0.4%、-0.3%和-0.2%，同比分别为0.4%、-2.1%和-3.3%。“三类城市二手房都重新进入下跌区间，说明市场压力具有普遍性。”严跃进说。

无论挂牌数量、成交数量，还是价格指数，都共同指向——二手房供求关系明显恶化。

严跃进指出：“二手房市场比一手房压力更大、供求关系恶化情况更为严重，二手房降温的压力很容易产生新的金融风险。上海降价力度最大，跌幅为0.8%，成为近期二手房最疲软的城市，本身就是一个重要信号。此外，目前稳楼市不能停留在2014年的逻辑，当前社会经济环境和房地产供求关系有很多新情况，要基于宏观经济提振的概念落实突破性政策。”

供稿：《每日经济新闻》

从老年群体的消费需求新变化中找准银发经济发展的着力点

□赵泓铭

银发经济是举世公认的蓝海领域。进入疫情后时代，面对全球经济不景气以及国内消费需求不足的困境，迫切我们需要寻找新的消费热点，不断拓展经济发展的新动能、新赛道。银发经济的繁荣与健康发展恰恰能够满足这一要求。

什么是银发经济？目前理论界的看法不一致。尚未形成一个相对完整的统一的概念体系。有的学者将银发经济等同于老年产业、老龄产业，即随着社会的老龄化而产生的专门为老年人消费服务的产业。有的则认为银发经济与老龄产业、养老产业是不同的概念，外延更加宽泛，既包括与老年群体相关的各类产业的生产，也包括老龄社会条件下的分配、交换、消费乃至科技、劳动力等经济活动的各个方面。从内容看，银发经济大致分为日用品经济、保健品经济和服务类经济等。银发经济的对象就是老年人。这一群体不断扩大。国家统计局公布的数据显示，截至2022年末，我国60岁以上老年人口28004万人，占全国人口的19.8%；其中65岁以上人口20978万人，占全国人口的14.9%。对照国际通行标准，一个国家65岁以上人口占比超过7%，则意味着这个国家进入老龄化社会。如果这一比重超过14%，则标志着这个国家进入“深度老龄化社会”。从青岛来看，老龄化程度更为显著，截至

2019年底，青岛市60岁以上户籍老年人口1868万人，老年人口占全市人口比例达到22.5%。

老龄社会的到来既是挑战，更是机遇。所谓机遇是指，满足日益庞大的老龄人口养老需求可以成为经济增长的新引擎。银发经济潜力巨大、市场前景十分诱人。据全国老龄工作委员会发布的《中国老龄产业发展报告》估算，在2014-2050年间，我国老年人口的消费潜力将从4万亿元增长到106万亿元左右，占GDP的比例将增长至33%。银发经济成为影响我国未来经济社会发展的重要变量。

银发经济受到党和国家的高度重视。党的二十大报告提出，要发展养老事业和养老产业，发展银发经济已被列入国家经济社会发展规划。2021年底，国务院印发《“十四五”国家老龄事业发展和养老服务体系规划》，首次专章提出要“大力发展银发经济”，发展壮大老年用品产业，促进老年用品科技化、智能化升级，有序发展老年人普惠金融服务。

近年来，虽然银发经济发展不断提速，但与我国老龄人口的实际需求尚有很大的差距。具体表现在：市场供给能力弱，老年人的需求得不到有效满足。从产品的丰富性来看，在全球的6万多种老年产品中，中国市场可见的仅为2000余种；针对不同年龄段银发群体的个性化产品和服务供给较为

短缺，对老年人文化、娱乐和社交方面的需求关注不够；缺乏对老年市场细分和老龄群体消费需求的深度挖掘，市场上针对老年人的高品质产品和服务较少，技术赋能力度不足，智能助老产品种类有限、普及度不高，养老服务面临着“政策热、市场冷、企业难”的窘境。

推动银发经济健康发展，必须关注老年人的消费需求。进入新时代，银发消费出现了新的特点：第一，在消费的发展方向上，享受型消费成为潮流。比如，越来越多的老年人热衷于旅游，注重养生保健，在身心健康维护上舍得投入。第二，在消费方式上更加追求便利性。互联网成为银发经济的发动机。疫情期间，老年人加速拥抱数字生活，他们愿意尝试网上购物，体验网络消费的乐趣。第三，在消费品类上，智能化产品备受青睐。随着生活能力的弱化，老年人越来越重视智能辅助。如健康监测设备、智能远程呼叫系统等受到老年人的喜爱。显然，我国的银发消费正在从生存型向发展型转变，消费过程中不再一味追求低廉的价格，而是更多关注产品的品质、实用性和体验感。

生产为了消费，消费又促进生产。老年人消费观念的改变以及消费水平的迭代升级为促进银发经济发展提供了重要指引。作为地方政府而言，要

抢抓机遇，主动作为，采取有力措施，促进银发经济健康发展。一是高度重视，搞好顶层设计，将银发经济纳入经济社会发展规划；二是加大政策扶持力度。要围绕银发经济发展中遇到的土地、税收、人才、资金等难题精准发力，强化政策引领，助推银发经济做大做强。三是强化技术赋能。要积极向周边国家特别是日本学习。日本是全世界最早进入老龄社会的国家，日本在促进银发经济中积累了很多经验，比如，高度重视技术赋能、大力发展智慧银发经济。日本企业为满足老年人人口需求，借助最新技术手段，如助机器人、智能家居、在线购物、虚拟现实、自动驾驶和家庭监控等，打造出一个“智慧银发经济”。四是吸引资本向银发经济聚集。银发经济中的养老产业具有高投入、周期长、见效慢等特点，没有巨量资本的持续投入是不行的。这就要求我们通过公共政策性金融，提供规模化的银发经济发展长期资本和政策性金融战略支撑性服务，将资本吸引到关键的养老产业中，通过养老产业的不断壮大，助推银发经济。

总之，面对滚滚而来的银发浪潮，我们要抢抓机遇，加快银发经济的发展，从银发经济中寻找经济增长的新动能，从银发需求中找到银发经济发展的着力点。