

湖南每年50万件旧家具成“鸡肋”

难舍、难扔、难卖，市民视之为鸡肋 质量难辨，二手交易市场冷清



城市中越来越多的旧家具成了很难处理的“鸡肋”。(资料图片)

近日，一份来自省家具行业协会的数据表明，随着这些年来消费水平提高，加上二手房出售和老房翻新的趋热，湖南每一年要淘汰的家具保守估计在50万件左右。这些旧家具体积大、难拆解、利用率低，送给朋友不好意思，丢弃不但可惜还影响环境，卖给二手家具经营户，价格低且条件高，稍有破损都很难出手。于是，送不出、无处丢又卖不掉，旧家具成为不折不扣的“鸡肋”。

■三湘声全媒体记者 张丹

【现状】租房市场热VS二手家具冷

进入5月，长沙租房市场随着高考和毕业季的临近逐渐升温，作为二手家具的主要客源，上游租房行业火热，旧家具市场交易状况如何？

“生意好不好做，你看他们就知道了。”四方市场内一名卖旧家具的商家指着不远处停放的几辆小货车和聚在一起闲聊的搬运工，叹了口气：“现在买旧家具的人越来越少了。”

而位于井湾子平价家具市场后面的旧家具市场已难觅旧货踪影，数百米长的铺面虽然简陋，但卖的都是新货。“这些店都是小成本运作，东西相比卖场里面的肯定要便宜一些，不是品牌货，很多都是本地小作坊生产的，也有一些是翻新的，平时买的人不多”，在井湾子平价家具市场外经营送货运输的陈先生悄悄告诉记者。

【调查】4000元沙发6年后仅值百元

对旧家具不好卖的“埋怨”，其实来自于买卖双方。家住长沙市南门口的张先生2008年花4000多元在商场买了一套沙发，今年房子重新装修，想把这套旧沙发处理掉。“找了几家回收站都不愿意收，好不容易有个肯出价的，也就开价100元，还嫌路远，说运费都要几十。”

为了证实张先生的说法，记者走访了位于四方坪的四方旧货市场。据市场里的家园贸易商行老板刘良成介绍，他

们回收旧家具再转卖，主要靠中间的差价盈利。款式太旧、品相太差很难转卖，修整成本又高，收回来肯定要亏钱。所以尽管每天能接到10多个电话，真正上门且成交的旧家具最多也就是两三件。

他指着店里的一套餐桌介绍，“这个是120元回收来的，有八九成新，重新转卖的价格在300元左右，这个价格包含了运费、店面租金、后期清洗和翻新的人工费，实际利润很低。”

【分析】二手家具交易缘何遇冷

旧家电、旧衣物的二手交易都大有市场，旧家具为何偏偏不温不火？

“这并不奇怪，一方面，旧家具本身就包含回收、运输、清洗和翻新费用，价格并不低，再加上旧货市场基本不包送货，消费者购买旧家具，需要自己承担送货和上楼费用，算下来比新家具也便宜不了多少。另一方面，旧货市场缺乏规范，一般不签合同，也没有正规发票，即使在短时间内出现问题，卖家也不会承担

责任。这些原因造成了二手家具市场遇冷。”湖南省家具行业协会秘书长刘发刚表示。

在采访中，也有市民表示，可以由社区牵头，让小区里的居民进行闲置家具的置换。有资料显示，在国外，一般会由小区或社区服务人员安排，在固定时间推出二手物品交易活动，其中就包括旧家具，以此促进家具的二次利用。但对于毫无利用价值的旧家具来说，如何处置依旧是一道难解的题。

延伸阅读

以旧换新，听起来很美

以旧换新是一种由政府或试点卖场共同出资，按消费者购买新家具价格的一定比例折抵购货款回收旧家具的方式，目前在北京、上海等一线城市受到普遍欢迎。

在长沙，虽然政府未出台相关政策，但已有卖场对“以旧换新”进行尝试，效果却一直差强人意。长沙居然之家高桥店店长程杰向记者介绍，每年回收的旧家具仅在两三百件左右，与北京、上海等地每个月回收一万多件的数量相去甚远。

“对卖场来说，家具以旧换新肯定是亏本买卖，因为回收上来的旧家具大多没有拆解后二次利用的价值，反而需要进行入库、分类和拆解，然后再加处理，场地、人工及技术投入都是一笔不小的支出。”程杰表示。

他山之石

中国台湾：只要拨打一个电话，台北市环保局清洁队就会免费上门收取二手家具，并经过统一专业的修理和翻新之后，送到再生家具拍卖场拍卖。

伦敦：伦敦市政府投资840万英镑建设了“社区再利用网络”，市民有弃置不用的旧家具，只需登录该网站就近选择服务商，就会有专人上门取走这些物品。随后，旧家具会被专业会员单位翻新，出售或捐赠。

日本：日本家庭会将旧家具送到再生资源回收中心，经过专业的清洗、修补等工序，再出售给需要它的人。无法修理的家具，转入资源中心破碎后焚烧。



第36届房交会亮点多

5月9日-12日，由长沙市房地产开发协会、长沙市房地产业协会主办，为期四天的长沙第36届房交会在红星国际会展中心圆满落幕。本届展会启用两层会馆，集中了万科、绿地、佳兆业等60余家开发企业及上百个参展楼盘，其中不少房企展位经过精心布置，成为了本届展会上的亮点。

记者在现场注意到，本届房交会一共启用两层会馆，各家争取的不仅仅是成交效果，更是2014年全新的品牌形象。其中，万科的“3、4、5”人居体验馆；绿地的绿色鸟巢展，北辰三角洲超现代的摇滚舞台；澳海澜庭的动漫小清新展馆；福晟集团真人美女不倒翁；湘域系列的地铁站造型等展位都非常引人关注。

■记者 刘婧

“压力快闪”惊艳房交会

5月9日，长沙第36届房交会会展第一天，一场名为“压力山大帝PK钱隆大帝”的快闪活动吸引了人群围观。快闪爱好者们扮演了“压力山大帝”，在房价高企的现实语境下被“钱隆大帝”拯救，随后拉起的横幅更是直白地表达了当下青年们对轻松置业、低压生活的渴望。

此次公益快闪活动由湖南福晟集团发起。活动主办方负责人表示，目前长沙房地产市场开始迎来“90后”购房群体，福晟集团将针对他们推出钱隆系列“0压力购房”政策，钜献6大免单计划，即首付1成、1年免月供、送2%契税、送维修基金、送5年车位和1年物业费。

■记者 刘婧



湖湘财富峰会将起航

5月15日下午，由湖南省工商联主办的“第五届湖南财富峰会”召开了新闻通气会，会上，省工商联副主席陈宏忠透露，今年的峰会将以“互联网思维与行业变局”为主题，着眼国内外宏观经济大势，重点探讨新形势下房地产行业发展的新机遇。

值得一提的是，今年全省多个行业商会将进行跨界合作。活动主办方透露，本届峰会的嘉宾阵容也将空前强大，全国人大常委会原副秘书长成思危、小米科技总裁雷军、绿地集团董事长张玉良等均有望出席。

■记者 刘婧



PINKO发布春夏新品

近日，来自意大利的服装品牌PINKO在长沙进行了其2014年春夏新品发布。该品牌已进驻长沙近3年时间，目前已有运达美美百货1楼、友谊商店2楼等两家由意大利官方授权的店铺。

此次发布的春夏新品将复古元素与前卫风格相融合，展现了设计师P. Scott Fitzgerald对异国旅行、波普艺术等概念的理解。现场展示的十余套服装共分为“异国情调”、“记忆拼图”、“泡泡糖”和“疯狂年代”等四个主题。



国投三宝攻守兼备

近日，国投瑞银基金旗下的基金配置利器“国投三宝”正式上线，每月通过推荐高中低不同风险的绩优基金，让投资者实现自身资产的合理配置。5月份的“国投三宝”推出了灵活宝、工具宝以及安心宝。灵活宝对接的是今年以来的混合型基金冠军——国投瑞银策略精选混合基金(000165)，是一只攻善守的混合型基金；工具宝对接的是国投瑞银金融地产ETF联接基金(161211)，是一只进攻型的工具产品，该基金过去1个月在同类48只基金中排名第2；安心宝对接的是国投瑞银中高等级债基A(000069)，该基金今年前4个月净值增长率高达6.27%，是一只远离股市的防守型产品。

■记者 黄文成

华泰紫金天天发“躺着”也赚钱

大盘5月15日再次出现大幅下挫，很多谨慎投资者选择减仓避险，以防后市回调风险。在股票账户中的闲置资金又如何获取收益？据了解，目前华泰证券的理财产品紫金“天天发”，6倍于活期收益，能够很好地在行情不好的时候保证投资者收益。

近日公布的“天天发”资产管理报告显示，“天天发”创造了自成立以来的收益率历史高位，稳居同类产品前列。徐先生最近在网通过华泰旗下涨乐商城花了几分钟时间电子签约参与了“天天发”，5万元闲置资金，放在活期账户上一年的收益只有175元，参与“天天发”持有一年有望多赚875元。

据了解，华泰紫金“天天发”旨在盘活投资者炒股闲置资金，实行“0”管理费、“0”参与费和“0”退出费，每个工作日开放，卖出股票的资金当日即可参与；赎回资金当日实时可用，次日可取，不影响日常正常交易。真正实现了账户资金天天开放，进出自由，极大地满足了投资者对理财便利性和低风险理财产品的需求。

■记者 黄文成