

从买买买到卖卖卖，二手交易香不香

新政落地，长沙二手房交易量多了二三成 前八月新能源二手车成交量同比增62.9%

9月长沙二手房 在售房源6.2万套 市场开始逐渐活跃



扫码看视频

“新政落地后这半月，来访量增加了，挂牌量也明显增加，但效果远不及新房。”9月18日，长沙一房产中介小周在朋友圈感慨道。

9月，长沙“认房不认贷”落地，二手房市场活跃度提升，市场挂牌量也逐渐上升。据象盒找房数据显示，9月，长沙六区一县二手房挂牌均价10248元/平方米，在售房源量达6.2万套。9月15日，长沙共有83套二手房降价，都是业主急售。新政落地两周，长沙二手房市场有何波澜？

交易量比之前多了二至三成

9月1日，长沙市住建局印发《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，这意味着“认房不认贷”政策正式在长沙落地。新政一出，引起市场不小的反应，而挂牌量明显增加便是其中之一。

“这半个月来，来访量增加了，重要的是挂牌量也增加了一至二成。”谈及新政之后的变化，在链家万科城店负责人陈先生看来，新政的到来就好似给市场打了一剂强心剂，让之前平淡的市场，泛起了涟漪，“最近看的人更多了，比如周边的万科城和珠江花园都卖得比较好，均价大约是12000元/平方米。”

安个家地产中介门店的经纪人匡先生介绍，进入9月以来，咨询量翻了一倍，交易量比之前多了二到三成，但价格并没有明显的变化，“但新政落地后一些小户型成交量上涨明显，比如盛世荷园小区内90平方米左右的户型，总价在大约122万元到145万元不等，这个月卖了好几套。”

市场冷暖变化，往往一线从业者的感知最为清晰。2016年，新环境房地产泊富广场门店的唐先生就进入了中介行业，他表示那时房贷利率为4.85%，现在首套房的利率最低只要4.0%，自从“认房不认贷”落地，二手房成交量比之前多了20%，“比如芙蓉中路的天健·壹方英里成交量就较为可观，均价18000元/平方米左右，最近有不少客户来咨询。”

长沙市场或将在“金九银十”迎来反弹

据象盒找房数据显示，9月，长沙六区一县二手房挂牌均价10248元/平方米，环比上涨0.1%，在售房源量6.2万套。9月15日，长沙共有83套二手房降价，都是业主急售。其中，君临国际114平方米的三居室，就降了18万元。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪认为，原本不具备资格的购房者重新获得入市资格，会加快房屋流动，释放一批购房需求，提振交易活跃度，对于去库存和拉动市场活力有着重要意义。加之房贷首付比例及存量房贷利率下行，再度释放重磅利好信号，对市场信心及情绪起到明显的夯实作用。

“近期国家频繁出台利好政策，包括认房不认贷、首付比例降低、二套房利率降低等，目前一线城市楼市逐渐复苏，预计长沙市场也将在‘金九银十’迎来反弹。”业内人士指出。

贝壳长沙市场部相关负责人坦言，新政的利好作用已经开始发酵，门店的新增来访量就增加了30%，尤其是换房人群，进一步降低了换房成本，加速了换房进程，“因此，在政策的东风之下，预计第四季度长沙二手房市场将会更为活跃，市场交易量也会有一定幅度的上涨。”

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 肖海贝 吴怡

关注·二手房

9月18日，比亚迪授权二手车店长沙精诚盛店，消费者在看车。



车还没到店，就有顾客来咨询

比亚迪进军二手车市场 主机厂官方二手车业务拥有更多优势

三湘都市报9月18日讯 比亚迪官方二手车上线，宣布正式进军二手车。9月18日，记者采访获悉，今年底，比亚迪还将推出官方二手车商城APP，并打通看车和交易平台。届时，客户

可在线360度看车。

厂家涉猎二手车业务已不是新鲜事，此次比亚迪开拓二手车版图，将给二手车行业尤其是新能源二手车行业带来什么？

现场 “二手车还没到店就有顾客来咨询”

比亚迪官网显示，目前比亚迪在长沙有迪迪愿景店和长沙精诚盛店两家认证二手车展厅。

“今年3月份我们就开业了。”9月18日，迪迪愿景店的工作人员尹先生向记者介绍，目前他们只做2021年及之后上市的比亚迪车型，不涉及2020年及之前老款车型，“因为老款车型做不了认证。”

当天，记者看到该店10来台二手车在售，价格从9万元至20多万元不等。“有时候二手车还没进店，就有人通过我们发布的信息来咨询了。”

随后，记者来到另一家店，看到展厅内摆放着数台二手车。“我们由比亚迪官方授权，前几天才正式开业。”工作人员陈女士告诉记者，他们不仅提供比亚迪二手车买卖服务，还提供置换服务，即客户来买比亚迪二手车，可以将手上的其他品牌汽车卖给店里。据介绍，该店通过抖音等线上引流客户，后续还将开通直播、短视频账号。

市场 前8月新能源二手车成交量同比增长62.9%

据中汽协数据，2022年中国二手车交易量

达1603万台，交易额1.06万亿元。中汽协预测，2023年二手车交易量有望突破2000万辆大关；到2025年，将超过3000万台，市场规模将达3万亿元以上。另据天天拍车数据，今年前8月我国新能源二手车成交量同比增长62.9%。

在巨大的市场潜力下，不仅燃油车主机厂已先后入局，近年新能源汽车厂家也纷纷抢滩二手车市场。2022年1月，蔚来二手车全球首家体验店在杭州开业。同年3月，小鹏汽车成立全资子公司，开始布局二手车市场。此外，特斯拉二手车已在国内开出多家门店。

相对其他二手车经销商，主机厂官方二手车业务拥有更多优势。“品牌力更强，产品质量也更有保障。”业内人士受访时表示，一般主机厂从事二手车业务都会为客户提供官方检测、售后保障，比如电池安全健康监测，使二手车来源的渠道更加透明，“即使买到了不好的车，维权也更容易些。”

■文/视频 全媒体记者 胡锐 通讯员 陈凡

延伸

新能源车保值率会提升吗？

新能源汽车保值率低一直被消费者诟病，比亚迪推出二手车业务后，该现象是否会得到改善？

业内人士表示，新能源汽车保值率低主要源于产品迭代快、车况不明、难流通、定价不明等。但比亚迪新能源汽车产品迭代成熟，比如比亚迪DM-i超级混动技术已迭代四次，相关技术已接近成熟。

针对保值率低的问题，比亚迪已制定二手车业务策略及解决方案，如包括176项专业车辆检测、2任车主三电终身保修、延保等。“相信这将提升比亚迪新能源二手车保值率。”业内人士表示。

阳光人寿湖南分公司启动2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动

为进一步提高防范电信网络诈骗的意识，营造“全民反诈、全社会反诈”的浓厚氛围，不断开辟保险行业反诈宣传新阵地，切实守护好人民群众的“钱袋子”。9月15日，阳光人寿湖南分公司在长沙市雨花亭商区凯德广场启动公司2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动。

活动的启动仪式上，阳光人寿湖南分公司负责人梁军结合今年金融消费者权益保护教育

宣传月的宣传工作重点，围绕当前常见网络诈骗形式、防范诈骗小常识、“网络钓鱼”诈骗七种手法等内容，开展了金融知识宣传教育课堂。仪式现场还发放了百余份金融消费者权益保护教育宣传手册，提供给广大消费者参阅学习。阳光人寿湖南分公司还组织客户开展了反诈电影《孤注一掷》的观影活动。

■彭溪 经济信息