

花12万元真能装修200平方米别墅？

岛城二手线上交易存“痛点”，线下市场迎空间

□记者 裴驰宇

旧电器、旧地板、旧瓷砖、旧地毯……室内外一应装修，凡是能用二手货的，都用上了旧货，花了12万元，居然把一幢200平方米的别墅给像模像样地装修起来，博得网友一片惊叹。

在“小红书”上，一位名叫“辣姜黑妞”的网友，才花了个把月时间，就把杭州市郊的一套毛坯联排别墅装修到能入住的程度，合计花费12万元。面对网友的质疑，她晒出了工程详细清单，其中的诀窍是：大量采用旧货，依托当地发达的二手货市场，省时、廉价又环保，把“12万穷装别墅”这事给办成了。

靠二手货支撑起一户人家的装修，这在舟山能不能实现？由于海岛的物流条件，以及相对狭小的市场，单纯依靠二手货来置办装修，难度尚大。



小院改造，屋顶木板用上了二手货

位于岑港山清水秀的麦山水库边上，一处旧粮食仓库改建的小院，正处于收工阶段。据小院主人小郑介绍，小院的屋顶木板，就是家人在本地采购二手木材装上的。

“小院的设备设施，咖啡机、部分桌椅、投影机等，那肯定是新买的啊。”小郑说，上百平方米建筑面积的小院，房屋修缮、水电改造等，加上人工投入，前前后后花了近二十万元。

旧房子改造，较多采用二手货，环保又省钱，对这样的理念，小郑也基本认同。但在舟山，要做到难度不小。因为物流不便，运费贵，本地的二手建材采购又难，所以还是采购新货方便些。

“小院里有些橱柜，用的是爸妈结婚时候用的；一张八仙桌有100多年历史了，很有味道。”小郑说。老房子里摆上一些有年代感的物件，反而比新货更适用，更能博得客人的青睐。

“海鲜市场”淘旧货，同城交易省运费

在舟山，“闲鱼”APP是网友常用的旧货交易平台。网友们把“闲鱼”唤作“海鲜市场”，颇具海岛特色。在“海鲜市场”，二手货无所不包，甚至宠物活品也可以见面交易。

一些小件可以通过快递，方便地达成交易。除了“海鲜市场”，卖二手手机的有“转转”网；卖书卖二手品牌衣服的，有“多抓鱼”，网友们已经把网上二手交易玩得风生水起。

但是，如大家电、家具等物品，由于运输不便，加上物流成本，就不太合算，交易也难以促成。

定海的林先生就为一辆价值两千多元的山地自行车难以处理而烦恼。这辆自行车数年前在网上买进时花了2800元，孩子大了，尺寸偏小了。林先

生把自行车在“海鲜市场”挂牌，价格一直跌到一千元出头才有人来问津。一问是外地买家，自行车须拆开包装好才行。买家告诉他，车子骑到火车站，火车站有个中铁快运，填个表就可以了，不需要打包，也不需要拆开。但舟山没有火车站，骑到宁波不现实，这桩买卖只能告吹。而本地买家，杀价到500元，让林先生心疼，索性就搁家里。

本地实体旧货商家靠“信息”赚钱

因为大件物品异地运输困难，这给了本地旧货交易商家相当大的市场空间。

阿胖新旧货交易市场，就是在这样的市场态势中应运而生。老板阿胖在定海新桥路、白泉、三官堂等地设有多个旧货仓库。旧货大都收自关店的酒店、餐馆以及公司，还有小部分来自家庭淘汰的物件。

市民用下来的旧家电，如果卖给收破烂的，那就只能当废品处理，上万元买来的液晶电视，回收价可能就只有几十元，让市民感到“亏得慌”。但到了阿胖那里，价钱就高了。

“因为我们是旧货市场嘛，旧货的话，拿来还是要用的，不是当废品处理掉，回收价格会高一点。能正常开机的平板电视，回收价将接近150元、200元。”阿胖说，“有的成色好一点，还要往上加。拿来后规规矩矩保养一下，售价的话会在原来基础上增加40%~50%。比如说两三百元收来的，弄好以后，500元左右出售这样。”

由于本地实体旧货商家的存在，让市民闲置的家电具有了相对合适的去处。阿胖经常在网上“捕捉”旧货信息，一些中小餐厅的经营者和大的饭店，成了二手物件的主要客户群体。通过阿胖这个渠道，转业的店家能迅速把旧货处理掉，而有需要的店家，也能淘到便宜实惠的商品。

中国平安推出居家养老“住联体”

3月30日，“住享遐龄·省心生活——中国平安居家养老‘住联体’发布会暨公益计划启动仪式”在深圳举办。会上，中国平安携手联盟伙伴正式发布居家养老“住联体”模式，推出2024“三省”服务推广年首个尖刀服务——“573居家安全改造服务”，并联合公益合作伙伴推出“橙暖遐龄”公益计划。

平安集团联席CEO兼副总经理郭晓涛为活动做远程开场致辞。他表示，为广大客户带来“省心、省时、又省钱”的服务体验，是平安一以贯之的不懈追求，居家养老住联体模式的建立，正是对“三省”理念的最新实践。“未来，平安将继续深化居家养老服务体系建设，帮助更多长者安享有温度、有尊严、有品质的晚年生活。”

来自保险业、养老产业、公益行业、高校等各界的领导嘉宾，中国平安集团和旗下平安人寿、平安健康等公司高管，以及平安代理人、客户代表出席活动。著名表演艺术家游本昌参观“住联体”展厅视频在发布会上首播。

据悉，活动由中国老年学和老年医学学会标准化委员会指导，中国平安人寿保险股份有限公司（以下简称“平安人寿”）、平安健康医疗科技有限公司（以下简称“平安健

康”）主办，深圳市老龄事业发展基金会、深圳市平安公益基金会公益协办。

作为头部险企，中国平安积极响应国家号召，立足人民群众需求，持续深化“综合金融+医疗养老”战略，3月29日，中国平安董事长马明哲在《人民日报》发表署名文章表示，平安将持续构建具有特色的管理式医疗养老服务体系，用制定标准、集中采购、监督服务来实现高性价比，建设强大的服务监督管理体系，用专业让老年人更幸福。据介绍，平安自2021年开始启动构建居家养老服务构建，2021年9月正式推出居家养老服务品牌“平安管家”；2023年10月，携手多方推出居家养老“护联体”，合力共建居家养老康护服务团体标准；截至目前，平安居家养老服务已覆盖全国54个城市，累计近10万人获得平安管家服务资格。

在“住联体”发布会上，中国平安联合多位合作伙伴共同组建“平安管家安全享老服务联盟”，平安人寿、平安健康公司高管及联盟体合作代表共同见证联盟成立。平安健康董事长兼CEO李斗全面解读“住联体”模式价值内涵，并发布2024年中国平安首个“三省”尖刀服务——“573居家安全改造服务”。

（平安人寿舟山中心支公司）

中信银行开展“普惠金融推进月”

3月起，按照国家金融监督管理总局统一部署，中信银行以“普惠金融服务、惠及千企万户”为主题，在全行深入开展“普惠金融推进月”行动，全力为市场主体和广大人民群众办实事、解难题，让普惠金融发展成果更多更公平惠及全体人民。

截至目前，中信银行普惠金融贷款余额突破5500亿元，5年增长超3倍；有贷户近30万户，5年增长近3倍；资产质量稳定在较好水平；客户综合融资成本逐年“稳中有降”，核心业务指标稳居股份制银行前列，普惠金融业务十年间实现“组织架构从无到有、人员队伍从少到多、科技支撑从弱到强、产品体系从少到全、业务规模从小到大、资产质量从差到优”的巨大转变。

该行聚焦“发展成果、支持政策、产品服务、专项行动”四个维度，多渠道、全方位加

强宣传推广，让更多市场主体、更广大人民群众“学普惠、懂普惠、用普惠、爱普惠”。

该行充分发挥集团“产业广覆盖、金融全牌照”协同优势，积极加强政、银、保、企四方对接，合力构建“多方参与、上下联动、互助共赢”的协作机制，着力推进“六送六进”活动，一站式满足小微企业、民营企业、涉农主体等市场主体和人民群众的信贷、保险和理财等综合金融服务需求，不断增强普惠金融客户的获得感、幸福感、安全感。

下阶段，中信银行将继续坚持金融工作的政治性、人民性，坚持以人民为中心的价值取向，坚守服务实体经济的根本宗旨，深入推进“普惠金融推进月”行动，奋力写好普惠金融大文章的新篇章，全力为更多市场主体和人民群众提供更有温度、更高质量的普惠金融服务。（夏靓彬）