

# 舟山有人在外地大城市购房被“深度套牢”

## 高位介入，不料市场逆转

□记者 裴驰宇 文/摄

因为相信一二线城市房价会相对坚挺，义无反顾把家庭积蓄投入到沪杭甬周边城市购房，不料市势不利，在高峰期购入，如今被“深度套牢”，有的首付跌没了，有的跌掉舟山一套房。这样的情形，在一些舟山工薪家庭中发生，令人惋惜。

这些在外地大城市购房的舟山人，多是出于为子女未来在大城市落户的前程考虑。但是，一二线城市房地产市场同样有风险，让他们产生账面浮亏。



### 被外地大城市“割了韭菜”，房子还难以出手

“你钱怎么流失的？我流失得才快呢，给割了满捆的韭菜。杭州买房，首付都跌没了，还出手不了，估计还得倒贴银行。”上周，在一个本地微信群里，一位年过五旬的工薪者说。

这样的投资失败并非个例。在社交平台上，一位网友分享了置业经历——《我三年前200万买的房，如今只能卖100万了！》，该网友自述，2021年买了杭州三墩板块景溪北苑小区一套61平方米的房源，总价200万元。而最近听说邻居同户型房源出售，价格只有100万元。

据杭州媒体人士核实，2021年，杭州楼市达到巅峰，三墩景溪北苑的价格也冲上了高点，60平方米精装修、边套的房源，成交价大约在220万元。之后，楼市下行，景溪北苑开始量价齐跌。今年年初时，楼层、装修较好的边套房源成交价还在150万元以上，到了年中，价格已经跌至130万元左右。8月，景溪北苑成交的房源价格普遍只有100万元出头的水平，可谓跌幅惨重。

### 杭州宁波房价平均下挫三成，局部更甚

2021年前后，是房产高峰期。舟山有人看到本地楼市滞涨，而外面大城市还一个劲地限购、限价，人气高涨，就不惜工本到异地置业。如果在这一时期介入，那么到现在，浮亏三成是有的。

抖音上的一位舟山房产达人“胡歌说房”说，宁波的东部新城高峰期好的楼盘可达6万元/平方米，现在也就每平方米3万元出头。宁波跌得比较多的地方有奉化方桥、东钱湖以及镇海一带，从高峰下来，跌掉40%是有的。如奉化方桥，2021年在每平方米2万元以上，现在也就是1万元出头。而舟山

人较多是在高峰期买入宁波房子的，贵的地段买不起，买在稍偏的地方，又恰恰是跌得比较明显的。

省城杭州被视为“新一线城市”，有“房价不败”的神话。不过，随着炒作的热潮退去，房价普遍下挫。杭州房产媒体估测，平均房价跌掉三分之一。

### 舟山的高位“套牢者”为数至少四五百人

在1998年全国取消福利分房、房产市场化以后，舟山人到大城市购房的不乏其人。那些早期异地置业者尝到了甜头，但是，在2017年、2018年之后，还在一二线城市买房的，其境况就未必好了。特别是在2021年前后还在大城市买房的，则是陷入了亏损境地。

“胡歌说房”说，舟山人2021年在市外购房的，四五百人是有的。“宁波是2017年、2018年那阵子房价直线上升的，舟山人当时也有冲进去的。但到现在，宁波又跌回到起步时的价位了。”

据舟山勤建中介负责人林女士介绍，这几年，舟山人为了子女落户大城市考虑，买房在外地，为数至少有四五百人。

### 反而是中小城市跌得不多

咬紧牙关在大城市置业，由于沪杭甬等大城市房子总价相对较高，三百万的房子，跌掉一个首付，就相当于舟山一套房子跌没了。

有本地房产经纪机构人士介绍，舟山的房价，以定海跌幅比较明显，而新城、东港相对比较稳健一些。舟山房子总价低，所以损失也有限。

从全国范围来看，最新的70城房价统计，东北的一些城市如鹤岗等，今年以来反而跌幅不明显。有网友在社交平台上说，“小县城本身房价不高，离成本也不远，所以跌不到哪儿去。”

## 工行舟山分行以普惠金融赋能乡村振兴

“工行的‘种植e贷’真不错！方便又快捷！这下我就有机会扩大种植规模了！”一位收到“种植e贷”贷款资金的农户朝着工行舟山分行的客户经理竖起了大拇指。近年来，该行基于土地权属、种植规模等涉农数据，结合农作物生长周期内各环节的资金需求，推出“种植e贷”产品，有效破解农业种植领域的融资难题，获得了不少种植户的青睐。

该行积极服务当地农业产业化龙头企业、种植户、果农自产自销主、农民专业合作社和家庭农场等，进农田、钻大棚、入农场，了解该群体面临的资金难题，向其介绍工行关于农村普惠金融政策、“农户e贷”等金融产品，积极从客户服务、业务审批等环节加大对涉农企业、涉农类项目的支持力度。截至2024年6月末，该行涉农贷款余额65.81亿元，较年初净增5.74亿元，其中普惠型涉

农贷款较年初净增0.93亿元，较去年同期多增0.83亿元。

该行做好工银“兴农通”农村普惠金融服务点的搭建工作，至2024年6月末，根据区域资源禀赋特点，采用“自建点+共建点”模式，现已先后投建8家服务点。工行舟山分行积极依托阵地优势，宣传工银“兴农通”APP、工银信使、三方绑卡、手机银行等各类金融产品，同步建立健全“网点+服务点”的渠道协同机制，有效延伸工行在农村区域的金融服务，同时组建金融知识宣传小分队，至周边村镇社区开展各种金融知识的宣讲活动，向农户们发放防金融诈骗宣传手册，提高农户的风险防范意识和鉴别能力。

产业旺，则乡村兴。下一步，工行舟山分行将坚持创新金融产品和服务模式，精准对接养殖户、种植户等农户的资金需求，持续为乡村振兴注入强劲金融动能。（王立）

## 建行舟山分行开展“金融教育宣传月”活动

围绕“金融为民谱新篇 守护权益防风险”活动主题，建行舟山分行积极开展金融消费者权益保护教育宣传月活动，防范金融风险。

该行持续利用营业网点人流量大、客户群体集中的天然优势，将所辖营业网点作为关键宣传阵地，在大堂醒目位置集中摆放宣传物料，立足网点辐射周边，做好阵地化宣传。开展“金融高管讲消保”活动，营造人人参与消保的工作氛围；线上发布《知金融理做明白人》短视频，聚焦老年客户，保障信息安全；向宝龙广场商圈、影院、蜈蚣峙码头等人流密集区域投放微视频，普及金融知识，提高公众反诈意识。

建行舟山分行营业部营业室作为省级金融教育示范基地，依托劳动者港湾微课堂活动，为快递小哥、外卖骑手新业态群体和环卫工

人老年人群体讲授反假和防诈骗知识，进一步筑牢金融反诈防线。

关爱老年客群，制作《保障信息安全》短视频，用生动活泼的卡通形象、通俗易懂的语言给老年客户普及信息安全，提升老年人在数字时代的安全感和幸福感。开展长者服务活动，对行动不便的老年人上门办理业务，解决老年人的燃眉之急。

针对海岛渔村地区人口结构老龄化，村民、渔民金融知识薄弱的现状，海岛网点的乡村振兴服务团队依托裕农村村，走进海蜃捕捞收购点、修船厂、乡村文化礼堂，聚焦数字金融、养老金融，围绕适老化服务、防范电信网络诈骗、防范非法集资等内容，制作通俗易懂的金融知识资讯，将金融知识第一时间传播到各个村镇。（芦雯）

## 中国平安排名再升2位 位列BrandZ最具价值中国品牌第9位

9月10日，凯度华通明略发布“2024年BrandZ最具价值中国品牌”榜单，中国平安位列榜单第9位，较2023年榜单排名上升2位，品牌价值韧性增长至205.14亿美元，十度蝉联中国保险行业品牌价值第一位。榜单特别提到，中国平安致力为中国家庭提供简单生活方案，是具有品牌理想、有信赖感的品牌。

面对老龄化时代浪潮，中国平安深化“保险+医疗”服务，不断升级居家养老服务、高品质康养社区、“平安家医”家庭医生王牌服务等产品及服务，切实满足人民对美好生活的需求和向往。

中国平安通过旗下的保险、

银行、资管、证券等业务，源源不断将金融活水配置到经济社会发展的重点领域和薄弱环节。截至2024年6月末，平安累计投入近9.46万亿元支持实体经济发展，资金覆盖能源、交通、水利等国家重大项目，全力护航“一带一路”、粤港澳大湾区等重大战略规划。

36年来，平安坚守服务国计民生的初心使命，以“综合金融+医疗养老”为战略支点，公司经营业绩保持稳健，整体实力不断提升。2024年上半年，公司实现归属于母公司股东的营运利润784.82亿元，集团总资产突破12万亿元，连续15年入选《财富》世界500强。（平安人寿浙江分公司）