

# 旧房“托底” 新房“有底” 宁波新一轮商品住房“以旧换新”将至？

民生关注

记者 冯瑾

去年9月至今，宁波已启动两轮商品住房“以旧换新”活动。半年时间，成效究竟如何？

昨天，宁波城投集团发布最新统计数据：截至目前，宁波商品住房“以旧换新”活动已完成旧房签约1100户，促成新房成交725套。

与数据相呼应的是，新春伊始，宁波新盘及二手房交易持续向好。

“这几个月，楼市迎来久违的销售热潮。”宁波某房企负责人向记者提供了一组数据：六个月内，该企业五大在售楼盘累计成交112套，总金额达3.9亿元。他坦言，“在活动刺激下，仍有不少购房者在观望，等待新一轮‘以旧换新’活动或更大力度的房地产新政出台。”

宁波推出的商品住房“以旧换新”活动，半年间究竟“换”出了什么？

新一轮活动是否会推出、又将在何时推出？连日来，记者先后采访了政府相关部门负责人、房地产企业、国企及参与活动的市民。

## (一) 让“旧房好卖”

市民万先生在民安小区有一套约80平方米的楼梯高层住房。

从前年开始，他就将这套房子挂牌出售。“价格从200多万元一路下调，却始终无人问津。”对万先生而言，旧房卖不出去，手里就没有充足的现金流去购置新房，“大的孩子13岁，有自己的房间；小的8岁，只能和我们夫妻俩挤一间房。”

“旧房难卖”，是不少像万先生

这样的家庭“新房难买”的症结所在。

去年9月起，宁波连续开展两轮商品住房“以旧换新”活动。在住建局相关负责人看来，“连续推出两期”主要有两方面原因：

一是破解二手房出售难、成交慢的痛点，打通二手房流通堵点，释放居民改善型居住需求；二是通过国企宁波城投集团收购旧房的方式，稳定市场预期，对房地产市场的过度调整进行纠偏。

参与“以旧换新”后，经评估机构评定，万先生的旧房最终评估价为151万余元，符合他的心理预期。

市民肖玲也以高于中介建议价卖出旧房，同时购入海曙江耀府一套总价295万元的新房，首付45万元。她拿到抵价券和换购券合计约180万元，抵扣房款后，贷款仅需70万元，“大大减轻了我们的购房压力”。

该负责人表示，整体来看，两轮商品住房“以旧换新”活动对我市房地产市场产生了积极作用，有效激活市场流动性，带动新房到访量与成交量明显增长，加快新房去库存与房企资金回笼，推动二手房市场良性循环，稳定二手房价格预期，为楼市平稳健康发展提供持续动力。

## (二) 让“新房有市”

走访中记者发现，商品住房“以旧换新”活动不仅让百姓“有房住、住好房”，也为宁波房地产企业发展带来了“春之声”。

以宁波保利房产为例，旗下东方臻悦楼盘通过“以旧换新”累计认购45套，销售金额1.7亿元；明州臻悦认购51套，金额达1.8亿元。

“这两大改善型楼盘，精准承

接了‘以旧换新’释放出的购买力。”保利发展宁波城市公司总经理周伟还列举了其他楼盘在两轮活动中的成交数据：海晏天禧成交2套、金额0.2亿元，和颂悦悦成交5套、金额0.1亿元，奉化保利项目成交9套、金额0.1亿元。

“‘以旧换新’活动期间，保利各楼盘来访量与销售速度实现双提升，现场热度持续攀升。”周伟介绍，这一机制有效打通了“卖旧换新”的置换堵点，提振了改善型客户入市信心，为观望情绪浓厚的市场注入强劲暖流，既加速了房企库存去化，更成为激活宁波楼市内生需求的关键引擎。

除保利外，中海也借助此次“以旧换新”活动，实现楼盘月度成交量上浮60%。

“活动为新楼盘输送了大量精准的高意向客户，缓解了项目剩余库存压力。同时，也在市场下行阶段找到了精准高效的去化路径，增强了企业销售信心。”中海地产项目销售负责人杨辉说。

接下来，企业将在销售策略上继续跟进政府最新政策，用好政策对市场的引导作用，积极促进销售去化，稳定市场预期，营造良好的房地产市场环境。

## (三) 让“楼市有力”

记者在走访中了解到，两轮商品住房“以旧换新”活动直接推动了新房市场去库存、二手房市场提增量，对新房和二手房市场均形成明显带动。

“活动对宁波楼市的整体影响较为显著。”宁波房地产资深专家许哲分析，仅从二手房交易来看，政策带动去年四季度二手房成交量明显回暖，即便到今年1月，二手

房成交量仍保持在较高水平，接近4000套。

对比往年数据，以往每年四季度二手房成交通常较为平淡，而去年“以旧换新”政策实施后，有效稳住了二手房成交量，并将其拉升至接近4000套的水平。“从市场指标来看，这对宁波二手房市场企稳具有较为明显的带动作用。”

在许哲看来，跳出数据之外，“以旧换新”更重要的意义在于推动市场信心企稳。尤其是去年三季度，整个市场信心较为脆弱，“以旧换新”活动的推出，给市场带来了极大鼓舞，尤其是对“老破小”房源而言。

由于有国企城投集团参与，给出的收购价格公道合理，市民参与“以旧换新”的热情高涨。国有企业大规模入市收储房源，相当于为市场提供了有力背书。

“房价在信心上得到支撑，才能保证正常成交。”在另一名宁波房地产专家看来，“以旧换新”活动在一定程度上遏制了市场过快下滑的势头。宁波推出这项活动时时机精准，政策效果显著，实现了一举三得——

为居民改善住房开辟了新渠道，解决了当前形势下群众的住房改善难题；

通过居民卖旧房、买新房，实现住房一、二级市场联动，在一定程度上稳定了房地产市场和土地市场，助力房地产市场逐步企稳；

切实拉动住房消费需求，扩大内需，有利于经济社会平稳发展。

“新春第一会”刚刚落幕，宁波是否会迎来第三期同时也是新春首期商品住房“以旧换新”活动？市住建局相关负责人表示：“新一轮活动将更智慧、更高效、更惠民，大家拭目以待、敬请期待。”

## 宁波“闹元宵”攻略来了

本报讯（记者俞家嘉 孙佳丽 通讯员文旅君）春节假期虽已收官，宁波的年味并未退场。元宵佳节去哪嗨？宁波已经为你安排好了！璀璨灯会、琳琅市集、民俗踩街、欢乐游园……收好这份攻略，打开甬城各大景区闹元宵N种方式。



(扫码看攻略)

为了迎接元宵佳节，宁波各大商场、步行街推出各类活动，部分迎鱼灯、看舞狮、赏灯会等活动从本周末开始，一直热闹到下周，千万不要错过。（详情请扫二维码）



奉化弥勒圣坛“紫禁城里过大年”活动。（奉化文旅供图）

## 260余场！ 宁波新春万企引才月活动 火热启幕

本报讯（记者李睿清 通讯员任社）2月26日至27日，宁波市第三十七届高校毕业生供需洽谈会（下称“毕洽会”）火热举行。与此同时，北仑、余姚、慈溪、宁海等区（县、市）的多场招聘会同步开展。接下来，“奔甬而来”2026年宁波市新春万企引才月将密集开展260余场各类引才活动，全力冲刺全年招聘引才“开门红”。

作为本次引才月的“重头戏”，本届毕洽会分两场举行，共600余家企业参会，需求人数超14000人。在现场看到，招聘会创新打造的“互动+体验”“指导+保障”“政策+资源”特色服务区颇受欢迎，求职者可沉浸式体验智能化招聘场景，还能与职业规划师一对一交流。

为满足节后企业旺盛的引才用工需求，中国宁波人才市场新春系列招聘活动将高频次接力举办。整个系列招聘共计14场，涵盖3场重点行业产业特色招聘会、5场春季大型招聘会及6场综合性招聘会，为企业与人才搭建高效对接的桥梁。

在深耕本地人力资源市场的

同时，宁波的引才脚步也迈向全国。活动期间，“奔甬而来”全国巡回招聘活动将走进国内人才资源密集、人才结构和宁波产业匹配度较高的重点区域、重点高校，分行业、分区域开展赴外引才活动50余场次，向海内外青年才俊发出“奔甬而来”的热情邀约。

立足本地高校资源，本次引才月还将深化校地合作，开展在甬高校系列校园招聘活动。宁波将联动市内高校推出12场校园招聘活动，同步开展人才政策宣传推介、就业创业指导咨询、职业生涯规划讲座等特色活动，打造“招聘+赋能”的一站式就业招聘服务，助力学子顺利启航职场。

此外，为进一步推动岗位精准匹配，活动还特别推出百场区（县、市）招聘活动。各区（县、市）将聚焦本地企业用工需求与劳动者就近就业意愿，计划推出近200场招聘活动，涵盖行业产业专场、各类综合招聘及零工市场对接等，把就业机会送到群众“家门口”。

这一系列覆盖全市、联动全国的新春引才攻势，正为宁波建设一流创新生态、打造一流营商环境注入源源不断的人才“活水”。

## 民生

## 真诚是城市引才的最强“磁场”

孙维国

2月26日上午，宁波市第三十七届高校毕业生供需洽谈会正式启幕。首日3700余人入场，交流对接声此起彼伏……在热闹之余，温暖是参会人才共同的感受（2月27日《宁波日报》）。

在这次宁波高校毕业生供需洽谈会上，求职者反复提起的感受：地铁口的接驳车、免费的人才驿站、随时可用的打印设备、能坐下来聊一聊方向的就业导师，还有一杯热咖啡、一句贴心的建议。细节虽小，却让不少年轻人当场改变了对一座城市的认识。

在谈引才时，往往总习惯从“给什么”出发，补贴多少、安家费多少、落户门槛多低。这些引才政策当然有吸引力，但由然而来的越激烈的“同质化”竞争。当城市引才的优惠越来越雷同，城市引才的边际吸引力也逐渐下降。这个时候，年轻人开始更在意另一件事：这座城市是否愿意为“我”多花心思。

在此次洽谈会上，地铁口的一辆接驳车，看似只是方便出行，却让毕业生真切地感受到：这座城市提前想到了“我”

的不便。还有免费住宿的人才驿站，让外地求职者不必为短暂停留增加负担。打印机、职业咨询、简历修改，让求职过程少一点焦虑、多一点方向感。这些服务不直接提高人才收入，却能降低城市引才的心理成本，让求职者与陌生城市虽是第一次相见，却感到可敬可敬。人与人的相处，第一印象很大程度上决定了最终印象。同样的道理，年轻人来到一座城市的第一感受，往往决定后续的择业。如果城市诚意满满，让年轻人体验顺畅，情绪舒展，城市形象自然加分；如果流程繁琐、沟通生硬，再好的政策也难以留下深刻印象。换言之，人才是否决定留下，很大程度上取决于最初与城市接触带来的情绪温度。

不仅如此，真诚带来的吸引力具有长期效应。补贴可能用完，优惠终会到期，情绪记忆却会留存。口碑传播的力量，往往比宣传更有说服力。

回到引才最简单层面，引才的本质就是人与城市的双向选择。人才为何选择城市，城市为何吸引人才，这里面的决定性因素有很多，但真诚无疑是最关键变量。这份真诚的用心日积月累，就会形成城市引才的最强“磁场”。

（欢迎投稿，来稿请发民生邮箱1871684667@qq.com）



## “福祿壽喜”迎元宵

2月26日，海曙区段塘街道丽园社区开展“火龙穿巷送福”非遗元宵巡游活动。锣鼓声起，一条12米长的赤龙昂首腾飞，在小区楼栋与街巷间灵动穿梭。“福祿壽喜”大头娃娃、儿童泡泡机方阵紧随火龙身后，边走边演、热闹非凡。队伍行至居民楼前特意放慢脚步，绕着景观灯柱缓缓舞动，让大家在“家门口”近距离观赏，精彩的表演引得阵阵掌声与欢呼。

（王博 庄涵予 虞玲娜 文/摄）

## 有“孙女们”在，幸福村里真幸福

## 新春走基层

记者 何丫 通讯员 潘佳瑶

“爷爷……”

叶香玲和杨福因的话音还没落地，张金才就满脸笑容地从屋里迎了出来。

“哎呀，‘孙女’来了。快进来，快进来！”老人赶紧侧身让出门，伸手往里屋引。

昨日上午8:50，余姚市三七镇幸福村的上空飘着小雨，“共享孙女”叶香玲和杨福因像往常一样从村委会出发去看望92岁的独居老人张金才。自八年前认识张爷爷以来，叶香玲平均每个月都要上门看望他两趟。

一进门，叶香玲把带来的香蕉、水饺、虾等物品放在桌上，顺手就拉开了冰箱门。她挨个翻看隔层里的食物，一边看一边告诉老人：“这些是春节的剩菜吧？冰箱里的东西要尽早吃掉，过期的要扔掉，不然吃坏肚子可怎么办。”老

人就在旁边笑眯眯地听，点着头说：“好，听你们的，听你们的。”

叶香玲把水饺码进冰箱时，杨福因挽起袖子往厨房走：“我把虾给您先炒了吧，放久了不新鲜。”清洗、沥干、热油下锅，伴随着滋滋一声，厨房里顿时腾起一股鲜香。

张金才站在旁边，想帮忙又插不上手，笑眯眯地看着两个“孙女”忙活，嘴里喃喃着：“好呀，你们来了真热闹。”

张金才突然想起什么，拉着叶香玲往后院走。推开后门，他指着地里的青菜，自豪地说：“待会儿你们带点青菜回去，刚摘的好吃。”

叶香玲赶紧摆手：“不要不要，爷爷您自己留着吃。”老人不依，往前跟了一步：“带点走，自己种的，外面买不到，这个新鲜。”老人语速加快，像极了长辈过年时非要给孙辈塞红包的神情。

三人终于坐下来聊天。叶香玲问：“爷爷，今年的年过得怎么样？”

老人打开了话匣子：“过得好啊！侄女除夕接我去吃年夜饭，一大家子热闹得很。后来外甥女又接我去她家待了一天，吃了顿饭。”说着说着，声音低下来一点，“就是这两天她们都去忙工作了，一下子家里又空了。”

叶香玲接话快：“没事，你需要就给我们打电话嘛！我，我把电话号码给你存上。”

张金才赶紧从口袋里摸出手机，递过去的时候还念叨：“我还不会保存电话号码。”

叶香玲按亮屏幕，凑到他跟前：“爷爷你看，电话本在这儿，按这个键就能翻出来。你看这个是我的名字，香玲，你按一下就能打给我。”她放慢语速，一字一顿地说，“以后有什么事，或想找人说话了，就按这个键，别管几点，打过来就行。”

张金才接过手机，笑得开心：“好，好，我记住了，有你们这些‘孙女’在，幸福村里真幸福。”

时间在家长里短中悄悄溜走。两个“孙女”走的时候，天空还飘着小雨。张金才非要送到路口，怎

么劝都不肯回去。两个“孙女”上了车，他站在原地，朝车子挥了挥手，后视镜里，那个身影越来越小，但一直没动。

这条路，叶香玲跑了八年。八年前，叶香玲在敬老院偶然看到老人们独坐发呆，直到一群孩子跑进来，他们的眼睛才亮起来，“我当时就想，老人要的不多，就是有人来看看。”

从那时起，叶香玲开始一趟趟往老人们家里跑。慢慢地，村里其他人也和她一起，大家叫她们“孙女”。如今，村里已有“共享孙女”100多人，服务着村里150多个老人，她们陪老人们说话、帮着看病，连金融社保这些专业服务也进了门。从一个人到余姚妇联将这个模式推广成“共享孙女”项目，眼下，“共享孙女”已经走进了余姚21个乡镇（街道），累计服务空巢（独居）老人超过1800人次，正汇聚成更持续、更系统的力量。

车拐过村口，已经看不到张金才老人的身影了。但叶香玲知道，过了多久，她又会再来。因为这份牵挂，一旦种下了，就放不下。