

“每个人都在观望”：中国地产衰退，买卖双方坐上赌桌

“当年的业主（卖家）跟现在的买家一样，前者看不到顶，后者看不到底。”



2023年12月29日，中国南京，工人在大雾为建筑工地上的屋顶施工。摄：Costfoto/NurPhoto via Getty Images

“我做了12年房产中介，像今年这样的房地产下行周期，此前没有遇到过。”

2012年开始，张鹏在北京市海淀区有“宇宙学区房”之称的万柳片区工作，先后任职于两家中介公司，见证了北京楼市的兴衰起伏。

近一年，中国房价持续下跌，为托底房地产，各地政府频繁出台放宽限购的楼市政策，但曾经中国经济的引擎房地产尚无回暖征兆。有统计数据显示，与2023年4月房价顶峰相比，截至今年3月全国平均房价下降了约23%。

一些曾经的热门楼盘二手房成交价下跌幅度甚至高达50%。如万柳片区名噪一时的学区房蜂鸟家园，仅50平米的开间在疫情期间曾卖出千万元高价。然而，不过两年半后的2024年4月，房价“跳水”跌至550万元。

从业十余年的张鹏说，以往楼市也有过调整阶段，但每一次经过短则数月长则一年的时间，就能恢复如常，这一次彻底改变了人们的预期，从曾经的看不见房价的“顶点”到如今看不到“底线”，对楼市失去希望。“人没有希望是很麻烦的，有希望才会好起来。”

高位接盘，遭遇楼市转折

“一个星期掉几万元”“一个星期一个价格”……一周多后，有买家报出210万元的低价；两周后，已经有人出价200万元。

去年10月，一名买家出价500万元，想买李巧茹位于深圳南山区60平米的一居室，她拒绝了。如今回想，她认为自己对所持有的资产过于自信，“要拉到市场上去遛一遛，才知道持有的资产到底是骡子是马。”



2023年8月11日，中国北京，人们正在看著兴建中的住宅大楼。摄：Bloomberg via Gettyimages

2020年下半年，中国一线城市房价大涨，深圳尤甚，楼市陷入狂热。李巧茹身边大批同事每周末不是在看房，就是在去看房的路上。她也不由自主地紧张起来，每天关注房价，有人推荐哪套房子，她也赶着去看，筋疲力尽。

“当时楼市一天一个价，一天涨几十万元，大家心里都特别恐慌，有点饥不择食，看到一套差不多的房子就赶紧入手。”彼时，李巧茹和丈夫在深圳都有稳定的工作，没有离开的打算，迟早得买房。在楼市大涨的预期下，她担心不尽快“上车”，以后连小两居都买不起了。

于是，2020年，她和丈夫花光多年工作积攒的存款，付了170万元首付，以580万元买了一套两室一厅的房子，月供2.1万元。

如今回看，在高位买房的人，除了投资客以外，大部分都是刚需购房者。他们在城市生活工作，迫切希望拥有一套房子，尤其是已婚已育的中产群体。

2019年女儿出生一年后，林文慧一家决定买房自住。当时房价高企，两人预算有限没有考虑学区房，选择了离杭州主城区不远的余杭，花290万元买了一套70多平米的小三居，首付170多万元。

徐馨瑶和丈夫也是在2020年因为第二个孩子的出生，以560万元的总价买下了北京朝阳一套62平米的房子，贷款300万元月供1.9万元。当时大儿子已经两岁，买一套自己的房子对他们来说是无法回避的刚需。

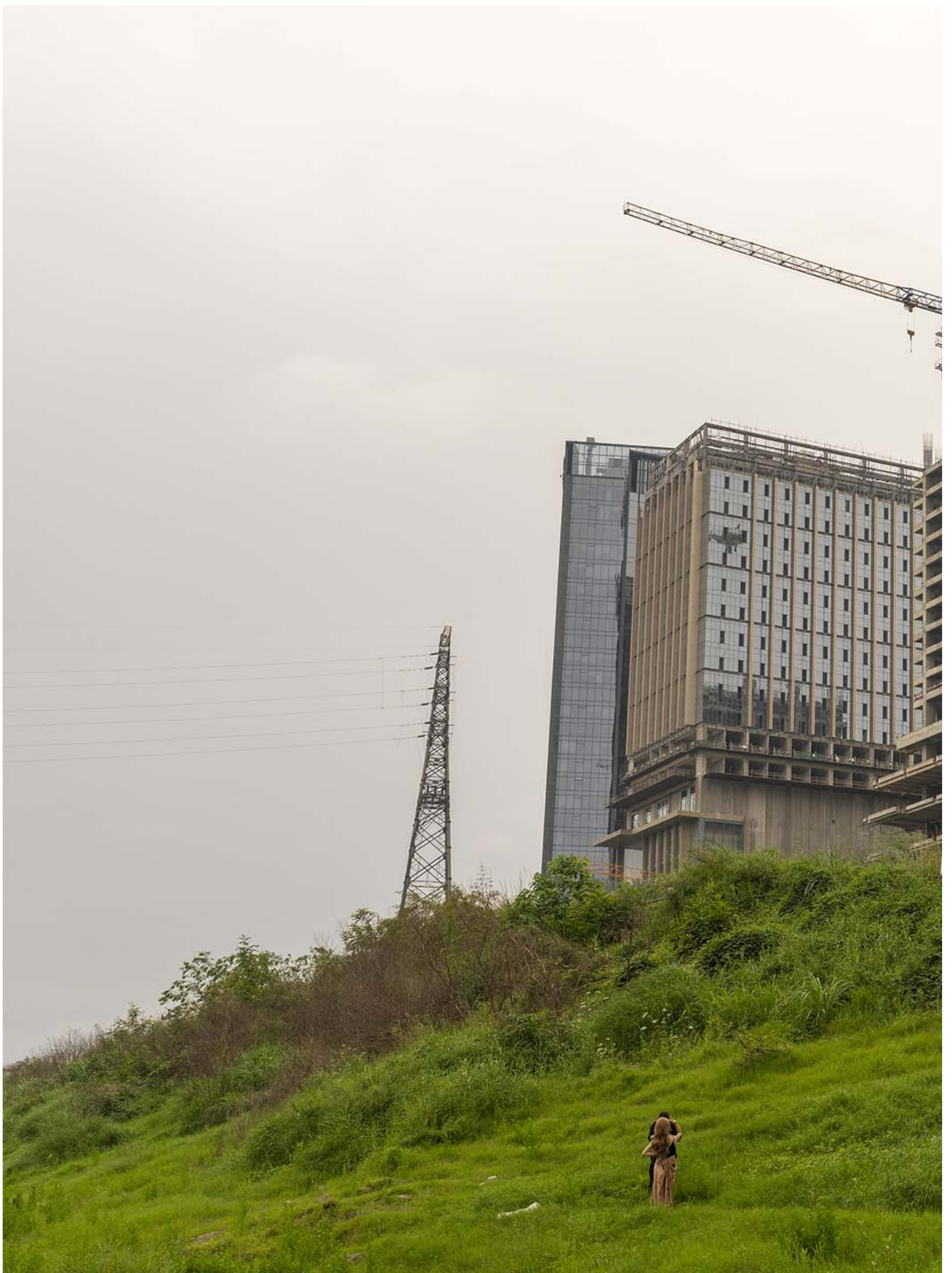
接下来的两年，这些家庭都见证了房价最后的疯狂。

林文慧记得，2022年下半年，小区同户型房子一度超过400万元；就在2023年4月，徐馨瑶所住小区仍有小两居成交单价达11.95万元/平米；深圳的李巧茹感受最明显，2021年同户型房子成交价超过750万元，足足比她前一年买入价高出170多万元。

中国全面解除疫情封控后，经济并未如人们预期中那样顺利复苏。进入2023年下半年，房地产行业每况愈下，房价终于支撑不住，开始直线下跌。

如果不是在2022年意外怀孕生下了第二个孩子，只有一套自住房的林文慧原本没有卖房的计划。“老大已经6岁要上小学了。以前不考虑学区的问题，但随着孩子长大，看着身边家庭的做法，我们也想考虑好一点的（学区）。一是不够住，二是换学区，综合各种因素需要换房子。”毕竟，不属于主城区的余杭区，教育资源在杭州可谓未流。

去年10月，她将房子挂牌。算上5年来还给银行的利息等费用，房子持有成本已经超过330万元。一开始她挂牌300万元，才过了一天，丈夫不同意，要上调到315万元，“那时候我们一边看房一边卖房，希望买卖同时进行。但迟迟没有看中想换的新房，卖房的想法也不坚决，太保守了。”卖房过程中，夫妻二人常意见不合，错过了出价更高的买家。



2024年5月2日，中国重庆，当地的一栋建设中的建筑工地。摄：Raul Ariano/Bloomberg via Getty Images

当时，小区同户型房子最低的成交价已经跌至260万元左右。林文慧渐渐发现，只要挂牌价超过270万元，连看房的人都没有。

春节过后，她终于明白，在现在的行情下，必须“大刀阔斧”才能卖出房子。3月初，房子挂牌价降至260万元，终于迎来了第一个客户。买家出价228万元，低于他们235万元的心理底价，“当时小区还没有这么低的成交价，当时我虽然同意了，但老公不同意，就放弃了。”

然而，机会转瞬即逝。“一个星期掉几万元”“一个星期一个价格”……一个多星期后，有买家报出210万元的低价；两个多星期后，已经有人出价200万元。

到了4月，真正促使他们赶紧卖房的原因，是看中了杭州市拱墅区申花板块一套90平米的小三居，“业主挂牌470万元，我们谈到了415万元带车位，也是那个小区的历史低价，就决定签下来。”为了凑首付，他们必须尽快卖掉原来那套房。

此时，同小区同户型的成交价，必须低于上一套成交价，才能将房子卖出去。从260万元降价到230万元、220万元，看房的人越来越多。4月下旬，一名买家出价214万元，刚好与上一套房子的成交价持平，他们立刻同意了。为了顺利成交还赠予对方屋内家具等设备，保证让他“拎包入住”。

“去年10月房子还能卖260~270万元，到今年4月就变成214万元。半年时间掉了50多万元。”对于他们来说，从330多万元成本到214万元，足足亏损了110多万元。

林文慧不得不调整心态，从置换角度看她并不吃亏。房价上涨时她负担不了新买的这套房子，新小区同户型成交价曾高达700万元。站在买家角度，她也抱着“捡漏”的心态，小区同户型成交价没有低于450万元，她也对卖家“砍了大刀”。

用卖房的214万元付首付，剩下200万元贷款，如今他们月供1.2万元。“假如不是房价下跌，普通打工族就算杠杆拉满怎么够都够不着。我们这边掉得厉害，他们那边也掉得厉害，杠杆拉满可以够得着了，每个月还款压力大一点，但挺适合我的。”她说，新房地处杭州五大城区之一，亚运公园就在门口，学校就在附近，两个小孩走路就能读完幼儿园、小学和初中，免去12年的接送，节省了大量时间和精力。

即使房价已经下降很多，林文慧还是供不起更大的房子。家里五口人（夫妻二人、两个孩子和一位老人）同住90平米的两居只是刚刚好，孩子再长大一点可能就面临新的问题。但新小区三居户型总价超过了600万元，她觉得他们已经没有余力再换房了。

“我已经36岁了，我们赚钱的能力都在降低，能保住稳定的收入就不错了。后面养两个孩子，开支很大。”丈夫在房企上班，按照几年前的收入房贷占其年收入比例不到30%，但这几年地产行业不景气，收入也随之缩水。如今房贷占比已经超过35%，剩下的收入刨除家庭日常开支，已经没有任何积蓄了。

晓阳B区-3#楼

单元	二单元
1502	1501
1402	1401
1302	1301
1202	1201
1102	1101
1002	1001
902	901
802	801
702	701
602	601
502	501

2023年11月18日，中国青岛，在当地的住房分配现场，一名居民在楼号显示牌前举起一个锁匙的模型。摄：CFOTO/Future Publishing via Getty Images

一卖一买，希望抄底买“笋盘”

“看不清楚中国房地产未来的行情，现在买房也是一种赌博，只能尽量选择条件良好、自住满意的房子。”

徐馨瑶换房的原因，跟林文慧一样。旧房子地段不错，但不是学区房，“本来不想‘卷’孩子的教育，计划让孩子上普通小学。但‘双减’政策后，对于不想‘鸡娃’、没钱氪金的家庭来说，小孩很吃亏。”

“双减”之后，小学、初中课时减少，教学知识密度降低，中考难度也降低，导致高分段密集、容错率低，升入重点高中更难。但高考难度并没有降低，重点大学也并未降低录取标准，这意味着进入高中后，教学知识密度增加，“双减”后成长起来的学生要花3年时间吸收4年的知识，才能达到高考标准。

“政府本意是义务教育阶段不区分学校好，尽量保证公平。但高考标准没有改变，到了高中，普通孩子就会发现跟不上了，未来只能‘安心打螺丝’了。”徐馨瑶夫妻双方家庭都是高学历出身，她坦言，只能接受“全力以赴后的平庸”，不能接受“从未努力过的失败”。

去年9月，她以625万元卖掉了朝阳区和平街的房子，接着在10月份以1100万元签下了朝阳区陈经纶中学帝景分校附近一套180平米的学区房。这是朝阳区最好的学区房。

“选择陈经纶是因为这里有贯通班（注：各地各校有差别，可理解为长学制直升模式），到了初二，学校会以211大学标准选拔贯通班学生，读完4年参加高考。如果能选上贯通班，孩子相当于多了一个机会。”与北京东城、西城和海淀相比，陈经纶不算最好的学区，她解释，夫妻双方都在体制外，无法跟东西城海淀的体制内人抢“政保生”（注：为国家机关和大型国企、教育部门、军队、警察系统等单位提供的名额）名额，即使在这几个区上学也是“填坑”，只能分到比较差的学校。

花一个月就买到了新房，他们仅跟业主砍价35万元。但轮到自己卖房时，花的时间和精力比想象中多了不少。从2023年9月到2024年4月，多名房产中介带看130多次之后，徐馨瑶的房子才得以成交。

3月初，有一名买家购买意愿较强前后看房3次，但只愿意出价496万元。第一次谈判时，他独自前来，未能谈妥。“他说女朋友在日本，等她回来一起决定。”几天后，他和女朋友一起第二次谈价。徐馨瑶认为，这是他们在小红书发的帖子起了作用。

为了卖房，丈夫在小红书上多次发帖，这名买家也是通过小红书添加了他们的联系方式。第一次议价失败后，她借助多个小号在卖房帖子下方评论，谎称小区将“原拆原建”，隔天这名买家就联系了他们。

“谈判的时候我还放话，如果对方以560万元买下这套房，8年后我会加价20万元回购。”经过长达3小时的讨价还价，最终买家同意以520万元成交。

徐馨瑶2020年开始经营淘宝美妆店铺，丈夫在互联网公司上班，为了还房贷，他们过了三年精神紧绷的日子，去年才刚刚结清第一套房子的贷款。这次卖房，加上45万元利息等成本，他们亏损了约125万元。

亲属曾劝他们不要亏钱卖房，提出借钱帮他们换房。但徐馨瑶不看好继续持有“老破小”房产，也不想再过那种时刻不敢松懈的生活。“这年头不能贷款太多，300万元已经是极限。我们对未来没有乐观的预期，比如去年赚了200万元，今年我不觉得能赚这么多了，赚钱肯定是越来越难。”原计划600万元卖掉旧房子，再添点余钱凑首付，但520万元成交后，她只好跟父亲借了几十万元供新房的首付。



2023年8月11日，中国广州，市民在路障前经过。摄：Qilai Shen/Bloomberg via Getty Images

李巧茹也是因为准备生孩子，才决定置换到地段、学区和品质更好的地方。去年12月，她以买入价580万元挂牌出售，无人问津，遂降价到550万元，还花钱找房产博主曝光引流，仍然门可罗雀。人们都在观望，不敢轻易出价。

降价到520万元才渐渐有人登门看房。春节前，一名买家出价500万元，她尚未明白市场的残酷，拒绝了这个报价，期待今年的“小阳春”。过完年后，李巧茹才意识到市场正在“以价换量”，房价下跌的宿命已经无法逆转，她迫不得已降价到510万元。

终于到3月份，有一位买家出价480万元，他们上了谈判桌，经历5小时议价后，以488万元成交。因为买房不满5年，不能享受“满五唯一”（注：满5年且是名下唯一住房）的税费减免，李巧茹还付了20多万元的税费，加上三年半80多万元的利息，30多万元的装修费，整体亏损超过200万元。

卖房后他们跟买家约定了1至2个月的返租期，仍未搬走，因为还没买到新房。跟大多数买家一样，他们也在观望，希望“抄底”，买到“笋盘”。“看不清楚整个中国房地产未来的行情，现在买房也是一种赌博，只能尽量选择条件良好、自住满意的房子。”

过去两年李巧茹花了很多心思在家居设计上，装点出极具艺术感的家，平时她会在社交平台上以家居博主的身份分享设计心得和实拍照片，但如今，这个家再也不属于她了。

“我在基金公司上班，房子卖了后觉得这些年白打工了，难过了一阵。”但她明白，就像割肉换仓有舍才有得，希望未来能够扩宽眼界，减少认知上的局限，“不能老是做韭菜。”

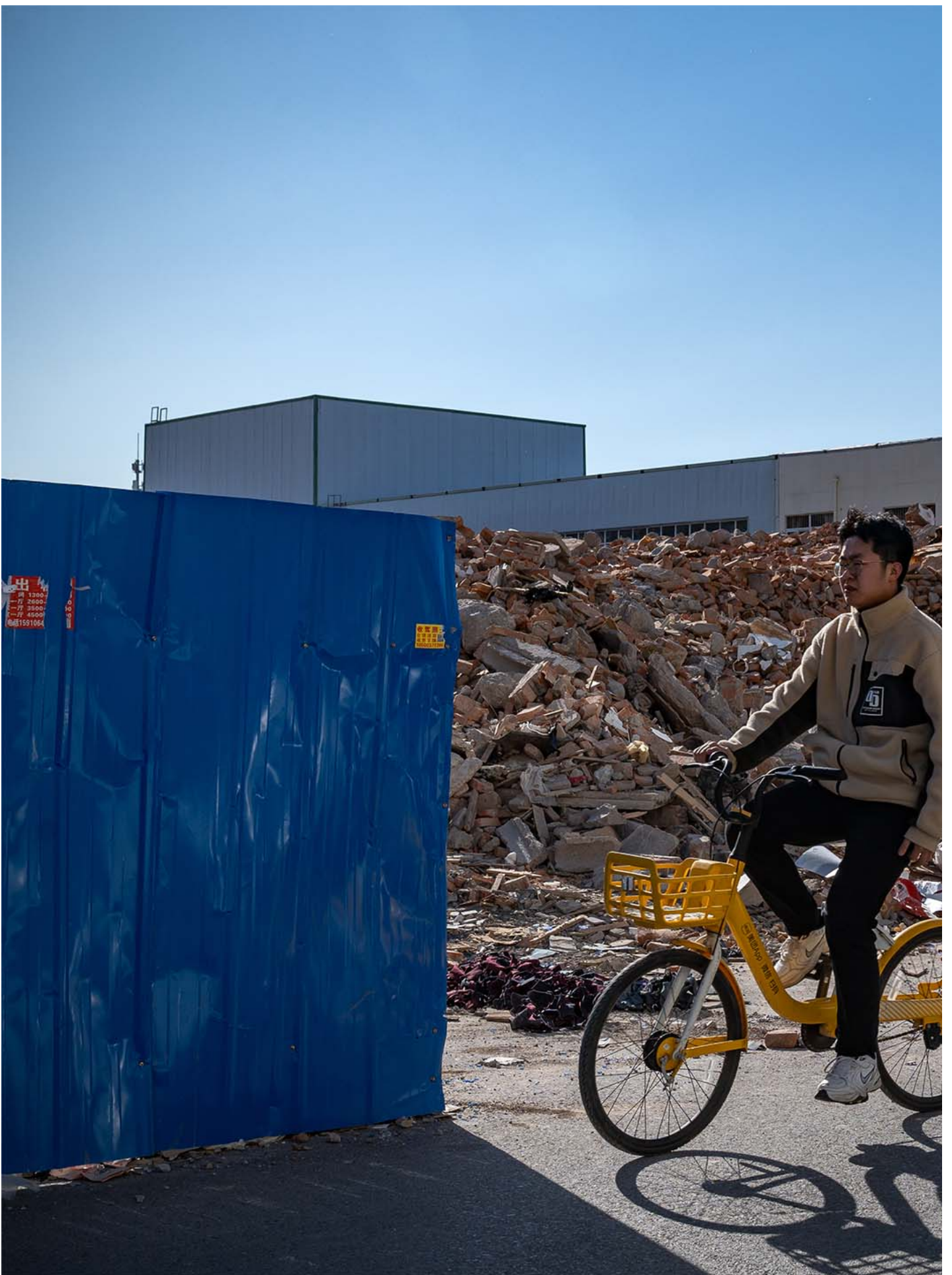
从看不见“高点”到看不见“底线”

张鹏说，以前市场再不好，客户愿意买，业主愿意卖。但现在“买卖双方都没底”，很难成交。

去年9月，继广州、深圳、上海之后，北京开始执行“认房不认贷”政策；今年4月30日，北京继续放宽限购政策，拥有限购套数的居民家庭，可在五环外区域再添置一套房产。

然而，近半年多来，尽管各地包括一线城市密集出台解除限购的政策，仍未能挽救楼市。去年下半年至今，房价不断下跌，市场清冷，不少房子的交易周期甚至超过了300天。

“如果现在推出‘买房送户口’政策，北京楼市立马回温，立马疯掉。”从业十余年的地产中介张鹏开玩笑地说。



2023年11月17日，中国北京，人们骑单车经过被拆除的建筑物。摄：Andrea Verdelli/Bloomberg via Getty Images

由于“宇宙第一牛小”中关村第三小学的存在，北京海淀万柳片区10多个小区，多年来一直是中产家庭梦寐以求的顶级学区房。张鹏透露，万柳4月共计成交29套房子，而正常情况下年成交量在400至500套之间。

张鹏回忆道，疫情期间是万柳学区房的巅峰时期。2020年3月万柳只卖出4套房子，但2020年下半年疫情得到控制后楼市也开始疯狂，万柳片区最高一个月出售了108套房子，其他几个月也有七八十套。

从房价来看，张鹏负责的小区新起点嘉园，2023年上半年两居室能卖1400~1500万元，三居室在1800~2000万元之间，而现在两居室已经跌至1100~1200万元，三居室降至1600万元左右，整体降幅约20%。

跌幅最大的是蜂鸟家园。四五十平米的开间，2021年一度卖到1000万元，如今跌到500多万元，令人咋舌。他分析，因为蜂鸟家园多为小户型，不适合家庭居住，也很难保值，“现在人们不会再为了一个学区名额，花六七百万元买一套无法满足自住需求的房子，性价比太低。”

中国房地产市场到了存量阶段，疫情也改变了人们的观念。

张鹏说，这两年新生儿减少，而且很多孩子都属于二胎三胎，大多数家庭已经拥有学区房，对学区房的需求增加并不明显。中国家长的教育理念也在大幅扭转，“这场疫情改变了很多人，消费观、价值观、世界观都变了，比想象的还普遍。”

最近，北京大兴一名客户准备卖房，张鹏问他是否搬迁到海淀，对方一口否定，直言海淀太“卷”，想让孩子轻松一点，“可能去望京读国际学校。”

“东富西贵”，这是张鹏刚入行时，就听不少同行反复提到的一句话。在万柳，压力大的不只是孩子，还有家长。“有钱人基本也是有权势的。（中关村）三小有一些普通家长，他们压力很大。因为在万柳不是比小孩，而是拼爹。”

对于万柳业主来说，情况也毫无例外。有一名业主2020年花1570万元买了一套两居室，如今挂牌一年，价格降到了1200万元，仍无法售出，“每个人心态不一样，如果认清现实，看清市场的话，就会选择尽快出手。”



2023年8月25日，中国山东，市民们正在观看一个房地产项目的模型。摄：Costfoto/NurPhoto via Getty Images

张鹏说，以前市场再不好，客户愿意买，业主愿意卖。但现在“买卖双方都没底”，导致很难成交。

张鹏有一名老客户去年3月开始出售一套160平米的房子，当时市场还未极速变差，有买家出价2000万元，“房产中介行业恶性竞争，其他中介打电话和客户说2000万元卖便宜了，让他再缓缓。”很快，买家就以1900多万元买了另一套同户型的房子。

去年6月，这名客户答应降价到1900万元，但看房的寥寥无几。去年10月到今年5月，张鹏亲眼看着这套房子从2000万元跌到1600万元。5月8日，有买家出价1600万元，这一次业主妥协了，表示只要付款快1600万元可以成交。张鹏赶紧反馈给买家，没想到买家却犹豫了，“对方觉得自己1600万元出高了，说要‘再等等’。”

“买卖双方都没盼头，不知道什么时候是个底，人们缺了希望。”

此时光景，与2021年3月之前相比，天壤之别。那时，人们焦虑的是看不到房价的“顶点”。

2021年楼市火热的时候，新世纪家园、蜂鸟社区房价一度涨到20万元/平米，而片区里的豪宅，如万城华府、万泉新新和万柳书院，报价超过30万元/平米。

如今回想起来，张鹏也觉得2021年房价涨得太夸张，很不合理。当时一名客户的经历，他记忆犹新。这名客户属意一套房子，边开车边打电话给张鹏同意业主1200万元的挂牌价，表示可以立刻签合同。张鹏马上和业主沟通，业主却改口要价1250万元。客户一口答应，对方再次反悔，“我现在卖1300万元。”

短短一个小时涨价100万元，客户第三次同意了。这套房子最终仍没成交，因为业主想“等等看”。“当年的业主跟现在的买家一样，前者看不到顶，后者看不到底。”

回望过去十多年，张鹏不曾遭遇过真正的楼市下行周期。2013年，二手房交易增加“满五唯一”增值税，购房成本提高，市场遇冷，但几个月后就恢复了；2017年，“317新政”出台，“认房又认贷”，大幅提高首付比例，市场冷淡一年便再次恢复；就在2018年，万柳一个月也能卖出七八十套房。

张鹏也承认楼市应该“挤挤泡沫”，让更多人买得起房，但国家也应该出台“托底”政策，不能让房价一直下跌，要往稳定的方向发展。

“中国人特性是买涨不买跌，跌也行，要有个底线。现在是无底线，人们就会很恐慌，手上有钱也不敢买房。这种势头，非常恐怖。”

收获时代红利的人，也要“下车”

“不能老想着卖800万元的事情，无论如何我还是挣的，只是少挣了100万元。”

5月12日上午10点，许钦跟第一个出价的买家坐下来谈判，下午2点左右，终于签下了买卖协议。以不到630万元的价格，出售了位于北京朝阳亦庄的一套94平米的三居室。

“五味杂陈”，他如此形容自己的心情。就在去年3月，小区同户型房子还能卖到800万元，等到今年3月他挂牌时，连650万元都卖不了。

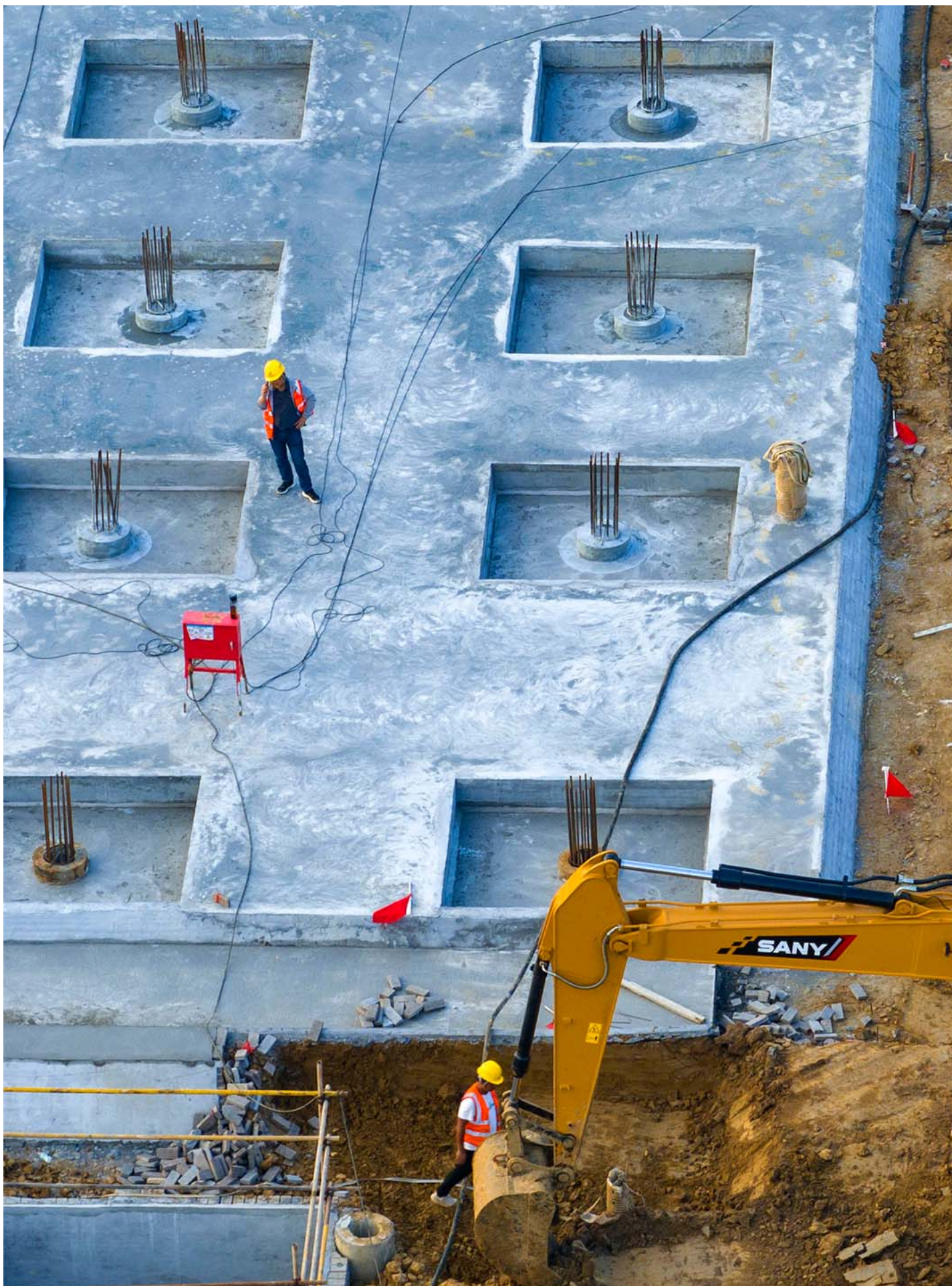
不同于“高位接盘”的人，许钦2015年就买下了这套房，那时总价300万元左右。即使遭遇史无前例的楼市低迷期，这套房的销售价也比买入时翻了一倍。赶上房价普涨的时代，尚能收获不少楼市红利。

“我不是纯粹的投资客，买来自住的，也从未出租。不能老想着卖800万元的事情，无论如何我还是挣的，只是少挣了100万元。”

今年40岁的“北漂”许钦，已经失业一年多。没有收入，靠积蓄生活，每月还有9000元的房贷，这是他卖房的主要原因。

2005年刚来北京时，许钦在一家地产广告公司做文案策划，接着先后进了两家房企——万达和新城控股——渐渐升到了市场部小领导的职位。在房地产火热的年头里，他的月薪可达5万元，“全靠自己在北京买房，不管什么年代都不容易。”

然而，随着房地产市场大逆转，他的收入也开始下降。2022年下半年，月薪被打折了7折；2023年1月公司裁员，他获得一笔赔偿款，“房企资金断链，销售大不如之前，约有70%的从业者都失业了。”



2023年8月1日，中国江苏，当地的建筑工地。摄：Costfoto/NurPhoto via Getty Images

刚刚获得“裁员大礼包”（指赔偿款）时，他没有任何焦虑，也没想过卖房，毕竟那是他在北京的唯一住宅。去年上半年，工作10多年从未休息的他，开始在国内四处旅游，去了30多个地方，住着平价酒店，带着相机走走拍拍，心情很好。

离职没多久，2023年2月，就有两三份工作找上门，那时他一心想旅游，没有理会。“我第一次拿赔偿款，没想那么快找工作，就推掉了。而且之前都在头部房企，当时想千亿元资产以下或排名100以外的公司，都不会去。”

旅游几个月回来之后，变故再次发生。去年8月，家里老人生病，他开始在北京和老家之间奔走。在医院照顾老人的同时，偶尔回北京面试工作。到了去年10月、11月，他发现工作难找了。“之前那么多年工作一直很顺利，工资一直在涨，没有体会过什么起伏，没有被摔打过，一下落差很大。”

许钦面试过几份工作，都不合适。其中一份工作是一个商业地产项目，工资压得很低，当时他无法接受，尽管现在看来已经是正常薪资水平。另一份工作是内容策划，比较对口，但要求候选人身兼数职，除了文案策划，还要会平面设计、视频剪辑等，最后他连面试也没通过。

找不到房地产相关的工作，他想起自己是医学本科毕业，琢磨了一下，就开始找医疗大健康领域企业的市场部岗位，如策划或文案。本以为科班毕业，理应有机会，没想到投了一批公司后，只得到一个面试机会。

“那是个骗老人的保健品销售公司。我去面试了（带货）主播岗位，他们觉得我不懂销售话术。HR觉得我形象还不错，就推荐我去面试商务拓展岗位，但卖药要求为人圆滑、有江湖气，以前在大公司都是按部就班，没有这种能力。”人到中年，他才发现找份工作这么难，身边很多同行、朋友都失业了，有能力介绍工作的人也很少。

今年3月家里老人去世后，许钦觉得没必要再将自己困在北京这套房子里，应该为未来做出改变。

促使他卖房的原因，还有身边两个朋友的经历。两人分别在朝阳区双桥和通州区土桥有一套房子，但最近两个月他们的房子都断租了。尽管没有足够多的样本，许钦还是敏锐地察觉到，不宜继续持有这套房产。

在北京打拼20年，至今单身，许钦考虑离开北京。3月25日，他以700万元挂牌，希望在3个月内卖出房子，并决定低于600万元不卖。幸运的是，一个多月后，房子就顺利成交了。

2024年3月19日，中国上海，一名男子在住宅项目开发的广告牌前经过。摄：Qilai Shen/Bloomberg via Getty Images

尾声

“上车早”的人，和高位接盘的人相比，总是能更游刃有余地应对周期的轮转。

早在2014年，父母给了一笔首付，20岁的赵安安就在深圳南山区汇景豪苑，以接近400万元的总价买了一套170平米的大平层。

去年初，人在英国的赵安安，远程出售这套房子，初始挂牌价1200万元。去年下半年有人出价1000万元，她并未接受。今年4月，才以不到900万元的价格成交。

之所以决心卖房，是她认为国内房价会继续下跌。“以前我不怎么关注国内房地产，有点信心，今年仔细研究了一下之后，失去了信心。对于国内经济，未来5年我都没信心了。”不同于国内的中产阶级，她已经“润”到了欧洲，有了其他投资选择。

就在4月同期，赵安安在英国买下一套170平米的房子，花了500多万元，“英国的楼市正火爆。”

万柳的业主也在出走。张鹏说，出国业主大多为了孩子的教育，不想让孩子在国内“卷”、接受应试教育。他们不惜大幅降价，只为尽快出手国内房产。去年下半年，出国业主可能降价几十万元，今年可以直接降价20%。

卖房后，出国也是许钦人生下一程的选项之一。他已经想好，第一种方案是留在舒适区，如果能找到合适的工作，就买一套小房子，继续上班；第二种方案是将卖房款存一下定存或做一点理财，然后到成都等城市旅居，间或做点兼职，挣点生活费；第三种方案就是出国，他已经联系了新西兰持牌中介，准备去新西兰读个护理或康复医学专业硕士，毕业后留在当地工作。

为了申请新西兰护理专业硕士，他正在学雅思，“听说申请护士的硕士，雅思要考出‘4个7’，没有周旋的余地。”

“40岁屠鸭记，”他熟练运用年轻人的词汇，并在社交平台上发帖，“40岁失业，想留学重启人生，找搭子。”

文中受访者均为化名

[#中国房地产](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。