

政策“组合拳”落地

8月中心市区住宅市场走势平稳

2026年8月,泉州房地产市场在传统暑期淡季中延续“核心引领、分化加剧”的运行格局。据瀚鸿置业发布的泉州房地产市场月报数据显示,8月中心市区商品住宅成交均价保持平稳,改善型需求持续主导市场,外围区域则以价换量、加速去库存。

□融媒体记者 孙韵乔

市场迎制度性利好

8月是房地产政策密集出台的一个月。三项国家级房地产基础制度改革密集落地,覆盖信贷制度、公积金制度、销售制度三大领域。其中,住房公积金条例迎来近年来的最大修订,个人住房贷款期限延长至40年,预售制度全面收紧,为市场注入制度性利好。

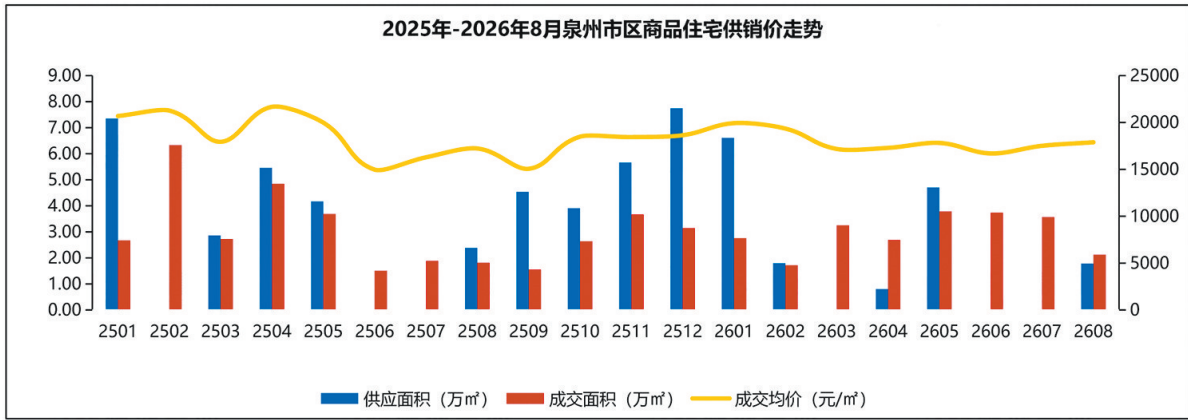
住房公积金条例迎近年最大修订。根据8月18日相关新闻报道,《国务院关于修改〈住房公积金管理条例〉的决定》自9月20日起施行。此次修订的核心在于“拓宽使用范围+灵活就业人员纳入+全国互认”。

“8·28”信贷新政力度空前。8月28日,中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于改革完善房地产信贷管理 推动加快构建房地产发展新模式的意见》,从开发贷款和个人住房贷款两个维度进行制度重构,其中,个人住房贷款期限由最长30年延长至最长40年,给予借贷双方更大灵活性。以100万元贷款本金、年利率3%测算,30年期等额本息月供为4216.04元,40年期降至3581.02元,每月减少635元,降幅约15%。

当日,住房城乡建设部、自然资源部、金融监管总局联合印发《关于完善商品住房销售制度的通知》,证监会同步发布资本市场支持政策,三部门形成“开发融资—商品销售—居民购房融资”的完整制度闭环。

此外,泉州二手房个税执行口径改变,不满足“满五唯一”的,原则上不再按1.5%全额核定计税,优先按差额部分20%征收。“满五唯一”住房、无增值或负增长住房可减免,先卖后买可申请退还卖房所交个税,政策有效期至2027年12月31日。

区域政策方面,晋江住宅品质新规出台。晋江市自然资源局印发《进一步优化住宅用地规划管理 提升城市住宅建设品质若干措施(试行)》,聚焦抬板式架空平台、住宅层高升级、公共配套、沿街建筑风貌四大核心板块出台精细化管理细则,试行期两年。新规将常规住宅标准层层高提升至3.0—3.6米,入户大堂层高区间提升至3.6—9米,放宽开放式风



2026年8月泉州市区商品住宅项目成交TOP10 (按金额)						
排名	项目	板块	成交金额(亿)	成交面积(万㎡)	套数	成交均价(元/㎡)
1	保利建发源启天璜	东海	1.08	0.39	15	27785
2	万科城市之光	东海	0.57	0.32	12	17659
3	建发鲤悦	江南	0.52	0.35	25	14984
4	国贸天琴樾	城东	0.51	0.29	15	18029
5	建发城建海阅	东海	0.21	0.09	5	23175
6	城建水墨观澜	东海	0.17	0.08	6	21530
7	力标观澜	阳江新城	0.15	0.19	18	7900
8	万祥瑞景湾	东海	0.11	0.06	5	20222
9	力高大港樾澜山	台商	0.08	0.09	8	9018
10	国贸江南璟上	江南	0.08	0.07	6	10727

泉州市区包含丰泽区、鲤城区、经济开发区、洛江区、台商投资区

(本文数据整理及表格绘制来源:瀚鸿置业2026年8月泉州房地产市场月报)

中心市区量稳价平

据瀚鸿置业月报数据,8月泉州中心市区商品住宅市场延续平稳态势。从单月看,8月市区商品住宅成交面积2.12万平方米,环比下降41%,同比上涨17%;成交均价17887元/平方米,环比上涨2%,同比上涨4%。成交数据的同比回升,表明市场正处于筑底企稳阶段。

成交结构上,改善型需求主导市场。面积段方面,120至140平方米是第一成交主力,占比大幅提升;100至120平方米为第二成交主力,主力成交项目为力标观澜。总价段方面,200万元至250万元、300万元至350万元改善总价段成为市场中坚,建发鲤悦、万科城市之光叠墅等项目贡献显著。

单盘表现上,头部项目集中度显著提升。8月,泉州市区TOP10项目合计成交金额约3.49亿元,合计成交面积约1.92万平方米,占本月成交面积约91%,市场高度集中。按成交金额排名,前三名分别为保利建发源启天璜、万科城市之光、建发鲤悦。其中,江南板块的项目建

发鲤悦以25套拿下成交套数冠军,走量能力突出。

库存方面,截至8月,泉州市区商品住宅在售存量87.24万平方米。按近一年月均去化2.89万平方米计算,去化周期约31个月;按近三月月均去化3.14万平方米计算,去化周期约28个月。

土地市场暂无供应

土地市场方面,8月泉州市区无土地供应及成交。7月东海中央活力区金崎片区丰2026-12-1号地块的溢价成交余温延续,核心区优质地块依然受到品牌房企高度关注。

商办市场方面,1至8月泉州市区商业供应面积约1.9万平方米,成交面积约2.20万平方米,同比上涨23%,成交均价10050元/平方米。写字楼市场表现突出,1至8月办公成交面积约4.50万平方米,成交均价12834元/平方米。东海板块为写字楼成交主力,市井十洲城以2091平方米的成交面积、13973元/平方米的成交均价位居办公市场成交榜首。作为城市核心商务区,东海板块办公载体性价比优势突出,为后续招商引资提供了良好的载体支撑。

企稳态势有望延续

综合8月市场表现,业内人士认为,泉州房地产市场呈现三个显著特征。

一是政策面迎来制度性突破。公积金提取范围拓宽至装修、物业费等领域,灵活就业人员纳入缴存体系,将从需求端为市场带来增量;贷款期限延长至40年直接降低月供门槛,对刚需和改善群体形成实质性利好;预售资金监管全面收紧,购房人“能拿房、再还贷”有了制度保障。

二是市场分化格局进一步固化。中心市区凭借东海、城东等核心板块的改善项目支撑,价格韧性较强;外围区域则面临较大的去库存压力,以价换量仍是主要策略。TOP10项目成交面积占市区成交面积91%,头部集中效应显著,具备核心地段、优质产品、品牌背书等优势的项目更受市场青睐。

三是政策效应向市场传导仍需时间。政策刚出不久,其效应将主要在9月及四季度逐步释放,随着“金九银十”传统营销旺季的到来,叠加政策效应的持续传导,市场活跃度有望温和回升,平稳运行仍是主基调。

超30家汽车品牌
降价迎“金九”

消费者理性看待

在国内汽车市场,“金九银十”不只是简单的季节代名词。它是全年车市冲刺的核心战场,也是车企提振销量、挽回业绩缺口的关键窗口期。

多年来,每逢九月,车企都会集中开启让利促销,依托旺季消费热潮撬动终端销量,这套打法在往年屡试不爽。

例如2025年的“金九”,就是印证传统旺季爆发力的典型案例。据工信部发布的数据,2025年9月国内汽车销量达322.6万辆,同比大幅增长14.9%,产销数据双双创下阶段性新高。

实打实的销量增长,让车企坚定了“‘金九’让利等于销量回暖”的固有认知。

今年9月,国内车企再度集体复刻这套成熟打法。截至9月13日,据不完全统计,已有超30家汽车品牌官宣金秋限时促销政策,覆盖在售车型超百款,实现新势力、自主主流、合资品牌、豪华品牌的全品类覆盖,车市年度最大规模促销战正式打响。

整体上看,今年的九月促销,不再是单一品类的小幅让利,而是全圈层、全覆盖的“内卷”,力度相较往年有过之而无不及。

新能源赛道,头部品牌率先发力,特斯拉官宣全系车型迎来历史最低价,以价格优势抢占旺季流量,进一步压缩同级新能源车生存空间;新势力品牌紧随其后,零跑汽车开启“百万加速度”大促,通过现金直降、购车礼包、超低月供等组合政策,冲刺入门级新能源车市场销量。

豪华品牌也放下身段,加入价格战行列,让利力度刷新行业认知。上汽奥迪A7L推出重磅优惠,单车型直降18万元,打破豪华中大型轿车的价格底线,以此拉动低迷终端销量。

除车企官方让利外,多地补贴同步加码,青岛、成都、福州等多个城市上线购车补贴,叠加车企优惠,形成“官方降价+地方补贴”的双重让利模式,进一步放大旺季促销声势。

但从当前终端反馈来看,2026年的“金九促销”并不是一定会复刻去年的辉煌。

如今的汽车市场,价格战早已贯穿全年。对消费者而言,“金九专属优惠”的稀缺性逐步消失。同时,目前车型迭代加速,进一步催生持币观望情绪。

当前新能源汽车行业迭代速度极快,有品牌“一年磨三剑”,新车、改款密集上市,老款车型快速贬值。消费者普遍形成“早买早亏、晚买更划算”的认知,即便九月优惠力度可观,依旧选择观望,等待更大优惠或新款车型上市,直接导致旺季购车需求难以集中释放。

除此之外,今年宏观消费环境趋于保守,用户购车需求更加理性。消费者购车决策周期大幅拉长,不再受季节营销氛围裹挟。同时,市场存量竞争加剧,新车渗透率趋于饱和,增量空间持续收窄,单纯依靠降价促销拉动销量的边际效应持续递减。

业内人士表示,这也意味着,传统意义上的“黄金九月”将可能出现褪色。它不再是车企躺赢的旺季红利,而是车企不得不参与的生存博弈。至于未来的车市竞争,单纯复刻往年旺季促销的老路已然行不通,车市将催生一套新的竞争逻辑。

(中新)

尊重他人 遵守秩序
文明旅游 健康出行

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善

