

从企业探索到全市推广,江门楼市“以旧换新”已逾两年

“卖一买一”成效几何?

上周末,保利琅琅项目现场人头攒动,一场以“以旧换新”为主题的购房活动吸引众多市民前来咨询。该项目通过提供涵盖房屋评估、旧房代售、房源锁定、新房签约等环节的服务,为市民改善置业打通衔接堵点——品牌房企的入局,让“以旧换新”再次成为江门楼市的热词。

从2024年4月本土房企博富控股率先“吃螃蟹”,到如今保利等品牌房企纷纷入局,江门楼市“以旧换新”已走过两年多时间。这项旨在打通一二手房置换链条的创新举措,究竟成效如何?市场潜力有多大?又该如何走得更远?记者就此展开调查。

文/图 江门日报记者 陆沿任

现象 本地“以旧换新”渐成气候



“以旧换新”方便了消费者购买新房。

江门市的“以旧换新”,始于本土房企博富控股的先行探索。2024年4月27日,在江门市住房和城乡建设局的指导下,博富控股率先在台山博富·福美城设立“福美商务房屋”以旧换新“咨询中心”,成为江门首个推行房屋“以旧换新”的房

企。方案包括全免评估费、补贴1万元二手房中介佣金、赠送1万元新房购房券等“4重权益”。一时之间,吸引许多消费者的咨询和关注。

市场的热烈反响,给了博富控股信心。仅隔半个月,2024年5月12日,博富控股在蓬江区博学名苑启动“以旧换新”2.0版,将权益进一步提升。启动当天,超200组市民完成意向登记,线上及电话咨询超过800组。无论是主管部门、业界还是广大市民,都对住房“以旧换新”这一创新服务举措给予了支持和肯定。

博富的积极探索,激发了更多房企跟进。2024年6月15日,在新会区住房和城乡建设局的指导下,江门市房地产中介服务行业协会、江门市房地产行业协会与江门市新会区聚龙房地产开发有限公司联合推出“住房旧换新 生活焕新颜”活动,悦和轩项目成为新会区首个实行住房“以旧换新”活动的示范点。项目设置售旧中心协助群众出售旧房,并提供最高可达8万元的补贴。后来,“以旧换新”的浪潮也从单个房企的探索走向了政府层面的系统推动。

2025年9月28日,2025年江门市“有房有家 有车有位”房地产促销月活动正式启动,覆盖蓬江、江海、新会三区,旨在搭建“政府补贴、协会主办、银企联动、多方共赢”的活动平台。活动推出的福利中,就包括针对住房“以旧换新”的中介费优惠政策,参与活动的中介机构包括裕隆基地产、乐有家地产等8家知名机构。

今年7月,江门住房“以旧换新”试点落地北新区红盘保利琅琅,项目以市场化服务为抓手,启动改善型住房置换服务的实践探索。美智地产市场研究中心总监张镇兰告诉记者,房企主动开展“以旧换新”,本质上是市场环境变化下的被动选择和业务创新。从2024年博富控股推出江门首个“以旧换新”服务开始,到今年7月保利琅琅作为市级试点项目落地全链路置换服务,还有新会珑城半山推出“直接收购旧房”模式,越来越多房企参与进来,且模式从单一的“帮卖”向“帮卖+收购”演变。

分析 为何房企纷纷入局?

江门房企纷纷布局“以旧换新”,背后是多重力量的共同推动。张镇兰分析,背后原因是江门大量房龄超过15—20年的楼梯楼、老旧小区住户存在换房意愿,而且从数据来看,近年来二手住房交易量已超过一手房,说明置换链条有运转基础,加上国家层面“以旧换新”个税退税政策延续至2027年,更是降低了交易成本。张镇兰所言非虚。政策层面,2024年5月23日,江门市房地产工作领导小组办公室发布《江门市关于进一步推动房地产市场平稳健康发展的若干措施》,从土地出让、规划管理、金融支持等方面

提出16项措施,明确鼓励房地产企业、中介机构出台购房专项优惠,支持居民“以旧换新”改善性住房需求。根据《财政部税务总局住房城乡建设部关于延续实施支持居民换购住房有关个人所得税政策的公告》(2026年第3号)规定,2026年1月1日至2027年12月31日期间,纳税人出售自有住房并在现住房出售后1年内,在同一城市重新购买住房的,可按规定申请退还其出售现住房已缴纳的个人所得税。该项政策可与各项目的置换让利权益叠加适用,直接减轻置换家庭的成本负担。市场层面,江门市正经历深刻的结构性变

化。2025年,江门二手房成交面积已达375万平方米,在整体住房交易中占比首次超过50%。其中,二手房成交占比达到50.5%,比2024年增长5.3个百分点。全市二手房成交面积同比增长6.8%,连续三年保持同比增长。有业内人士总结:“二手住房与一手住房占比各半,改变了过往几年一手为主、二手为辅的格局。”从需求结构看,当前江门市正处于改善型需求集中释放的窗口期。2025年全市新建商品住房中带装修销售比例已达50%。“好房子”成为市场主流,购房者从“有房住”转向“住好房”的趋势日益明显,销售排名靠前的部分是各县(市、区)的高端改善项目。改善型需

求的释放,与“以旧换新”形成了天然的呼应。今年6月,江门市住房和城乡建设局联合相关专业机构开展购房意愿调查,调查结果显示,在计划购房的市民中,选择置换的比例高达39.5%。其中,选择“先卖后买”的比例(26.9%)明显高于“先买后卖”(12.6%)。而对于房企自身而言,“以旧换新”也是去库存、促回款的有效手段。在当前市场环境下,改善型购房者“卖一买一”的需求真实存在,但旧房出售的痛点阻碍了置换链条的打通。房企通过提供补贴、联合帮卖、设置售旧中心等方式,降低了置换门槛,也提前锁定了新房客户。

调查 “以旧换新”成效如何?

从数据来看,“以旧换新”确实在一定程度上激活了市场,也方便了消费者购买新房。以博富控股为例,2024年推出“以旧换新”满月之际,咨询客户超2000组,登记客户超800组,当年两个项目累计成交约20套。悦和轩项目启动首日即吸引超200人咨询、近50组客户到访。何先生是“以旧换新”的体验者之一,他居住了近20年的140平方米老房子地处核心地段,但户型格局陈旧、社区配套与物业日渐老化,无法满足一家老小的品质居住需求。但是,他的房屋挂牌一年多始终未能成交,眼看着心仪的新房源逐渐减少,置换计划一度搁置。后来,他参与房企的“以旧换新”活动,房企通过各种渠道激励调动经纪端推售积极性,同步组织集中带看以聚拢零散客源。不到一个月,这套沉寂一年多的房屋便顺利签约,何先生也锁定了新房房源。不过,有业内人士坦言,江门房企开展的

“以旧换新”活动,虽然吸引眼球,但转化率偏低。嘉毅地产总经理邓桐荣告诉记者,房企在活动期间虽然吸引了大量置换意向客户,但转化率不高。主要是旧房难卖,不少开发商采取的是代售模式,并不是兜底收购模式。同时,即使是收购模式,但双方对于房屋价格如果不能达成一致,也难以促成交易。结果最终是以卖房后再买房的旧模式,未能真正实现“卖一买一”的链条,对购房意向的触动作用不强。张镇兰则表示,目前案例数量有限,更多的是示范效应,且“帮卖”和“收购”两种模式均处于试点初期,可复制性和可持续性有待检验。他提到,“以旧换新”的难点主要集中在旧房出售上,帮卖本质上还是依赖市场力量消化旧房,一些市场竞争力较弱的旧房,即便有优先推售也难以快速出手。一家曾开展“以旧换新”的本地房企负责人坦言,“以旧换新”涉及二手房处理的难题。

一方面,旧房评估标准往往不够清晰透明,消费者对评估的依据和方法缺乏准确了解,加上当前市场下行,评估价普遍偏低,与业主的心理预期差距较大,不少客户因无法接受评估价格而放弃置换计划。另一方面,中介收到的旧房以楼梯房为主,总价低、佣金不高,业务员普遍积极性不高,即便开发商给予佣金补贴,但由于二手房交易流程复杂、周期长,业务员更倾向于推荐新房或高总价房产,对低总价旧房的推动意愿有限。江门市房地产中介服



本土房企博富控股率先“以旧换新”。

业协会会长杨东卉说,近年来市场需求两极分化,一边是刚需客户,另一边是改善换房需求,“以旧换新”成为新房去化的最大潜在需求。旧房去化难、速度慢的主要原因是买方还价太低,普遍抱着捡漏的心态还价。江门的4.0高品质住宅不断推出,激发出更多换房需求,如何卖掉旧房是新房市场营销要点。

思考 如何更好地推动“以旧换新”?

“以旧换新”走过了两年多,成效初显,但距离成为常态化、规模化的市场服务,仍有不少路要走。如何让这条“卖一买一”的置换之路更加顺畅?记者采访了多位业内人士,梳理出以下几点思考:杨东卉认为,其一,打通旧房出售的“最后一公里”。“以旧换新”的核心在于“卖旧”,但旧房能否在约定时间内成功出售,仍是最大痛点。当前二手房市场挂牌量增加,部分老旧房源尤其是楼梯房、楼龄长的房源,去化周期仍然较长,可进一步探索房企直接收购旧房、旧房换购新房等模式,从根本上解决“旧房卖不

掉、新房买不了”的困境。同时,可建议给予“以旧换新”中消费者所购买的新房一定补贴,进一步促进成交。其二,扩大参与主体,形成规模化效应。从目前来看,江门“以旧换新”的推动者以本土房企为主,覆盖面仍有待扩大。保利等品牌房企虽已入局,但尚未形成常态化服务体系,建议更多房企加入“以旧换新”行列,形成规模化效应,同时鼓励中介机构、金融机构联动参与,构建“房企+中介+银行”的一站式置换服务平台。同时,政策红利需持续释放。目前,换购住房个税退税政策已延续至2027年,税费优

惠的“组合拳”初见成效。但“以旧换新”涉及一二手房联动、税费减免、金融支持等多个环节,需要住建、税务、金融等多部门协同发力。如何让政策红利从“阶段性刺激”转化为“常态化制度”,仍是摆在各方面前的重要课题。张镇兰则说,“以旧换新”的核心堵点不在新房端,而在旧房端,关键在于疏通旧房流通渠道,所以收购模式值得进一步推广。比如珑城半山推出“直接收购旧房”的做法,属于房企自发行为,收购资金来自企业自身,覆盖面和可持续性有限。建议借鉴广州南沙等地的做法,探索由国企或城投平台直接收购部分符合

条件的旧房,转化为保障性租赁住房或人才房。同时,建议在政策层面优化交易流程,缩短置换链条、降低环节风险。此外,目前“以旧换新”多限于单个房企的指定项目,建议扩大参与楼盘范围,给购房者更多选择。毫无疑问,当前市场结构、政策环境、房企实践、消费需求四个维度形成合力,“以旧换新”就不只是一句营销口号,而是一条正在被验证、可持续的市场路径。它的潜力,正随着存量时代的深化而不断释放;而它的未来,取决于各方能否在打通堵点、优化服务、提升品质上持续用力。

总成交金额约1.57亿元

江海区接连出让两宗商住用地



地块实景图。

江门日报讯(文/图 记者/陆沿任)近日,江门市江海区接连成功出让两宗商住用地,吸引不少市民目光。两宗商住用地均由江门市合晟房地产开发有限公司以底价竞得,总成交金额约1.57亿元。

7月27日,江门市JCR2026-127(江海07)号地块由江门市合晟房地产开发有限公司竞得,地块位于江海区3号地富宁路与港升路交界西北侧,隶属外海片区,出让建设用地面积13825.5平方米,成交价8296万元。

次日出让的JCR2026-128(江海08)号地块,则落子江海区2号地桃江路与东升路交界东北侧,同样隶属外海片区,面积11258.99平方米,成交价7432万元。

值得注意的是,两宗地块的规划条件中均提到,需配建社区公共服务用房(含养老服务设施),建筑面积不少于600平方米,养老服务设施不少于42平方米,其中首层面积不少于建筑面积的20%;临城市道路设置,应有独立出入口连接城市道路;所在楼层不得高于四层,设于二层及以上的应设置专用电梯,配备水、电、通信等基本功能;与地块首期工程同步实施,建成后无偿移交政府。此外,报价/竞价规则中也提到,根据《关于大力推广建设销售全装修新建商品住宅的通知》(江建房函〔2025〕7号)要求,地块建设全装修住宅的比例和面积(按照全装修建筑面积和总建筑面积计算)不低于50%。业内人士分析,两宗地均以底价顺利出让,显示房企在当前市场环境下拿地策略趋于稳健。连续两日成交,既体现了江海区土地供应节奏的加快,也反映出市场对江门中心城区发展前景的信心。

拟用作全日制本科高等教育项目

新会区挂牌出让两宗教育用地



地块实景图。

江门日报讯(文/图 记者/陆沿任)近日,江门市新会区挂牌出让两宗教育用地,起拍总价约2.13亿元,将于8月10日摘牌。

根据挂牌出让公告,江门市JCR2026-140(新会14)号地位于新会区双水镇福福路南侧、规划沙罗公路西侧地块,出让建设用地面积112025平方米。本次国有建设用地上挂牌出让设有挂牌底价,挂牌起始价为人民币5490万元,竞买保证金为人民币1098万元,最低增价幅度为人民币30万元/次,竞买保证金可抵作成交款,网上限时竞价时间为2026年8月10日10时30分起。江门市JCR2026-141(新会15)号地则位于新会区双水镇职教城航空学院东侧、鸿福路北侧地块,出让建设用地面积322276平方米,挂牌起始价为人民币15792万元,竞买保证金为人民币3159万元,最低增价幅度为人民币100万元/次,竞买保证金可抵作成交款,网上限时竞价时间为2026年8月10日11时起。值得注意的是,两宗地块均拟用作非营利性全日制本科应用型高等教育项目。

底价成交,月租金11940元 江门技师学院原北街校区地块出租

江门日报讯(记者/陆沿任)近日,江门市公共资源交易中心发布公告,以网上挂牌方式出租的JCZ2026-22(蓬江08)号政府储备土地使用权成功出租。

该地块位于蓬江区江北路1号(江门市技师学院原北街校区)地段,出租面积包括原校区足球场5400平方米土地及原门卫室两层共190平方米建筑。土地用途为临时停车场,门卫室用作临时办公,租期两年。公告中特别提到,江北路1号储备土地尚有大量建筑未出租,后续承租户增多,车位紧缺时,此次用作临时停车范围须设定不小于2000平方米优先保障原校区范围内承租户的停车需求,相关停车费不得高于江门市区路边泊位停车收费标准指导价(江北路段)的50%。根据公示,地块挂牌月租金起始价为11940元,共有1名竞买人参与了本次竞价,竞价最终报价为11940元/月,即底价成交。