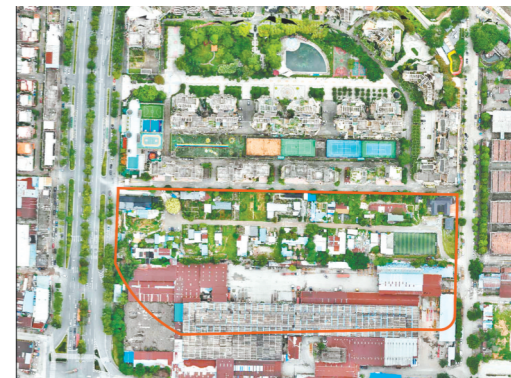


蓬江区2宗商住用地挂牌出让



江门市JCR2026-95(蓬江23)号地。

江门日报讯(文/图 记者/陆沿任)近日,蓬江区2宗优质商住用地相继发布挂牌出让公告,引发社会各界广泛关注。

其中,江门市JCR2026-95(蓬江23)号地处于蓬江区崖庄大道北侧、金海湾南侧地段,用途为住宅、商业用地,出让建设用地面积43525.62平方米,土地使用年限为住宅用地70年,商业用地40年,起算日为交地确认书确定的交地日。

根据规划条件,地块严格按自然资源部(2026)4号文要求执行。其中,容积率在1至2.3之间,商业服务业设施计算容积率建筑面积不大于20021平方米。地块配套设施方面,社区服务中心(含社区公共服务用房、养老服务设施、婴幼儿托育服务设施)、居委会,建成后无偿移交政府。建设的全装修住宅面积比例不得低于计算容积率总建筑面积的50%。

该地块位置优越,毗邻西江,周边还有乐盈里、蓬江国际马拉松公园等优质配套,其挂牌起始价为42046万元,网上限时竞价时间为6月18日9时30分起。

江门市JCR2026-102(蓬江29)号地处于蓬江区潮连岛潮连大道以南、嘉和路以西地段,用途为城镇住宅用地、商业用地,出让建设用地面积41002.83平方米,土地使用年限为住宅用地70年,商业用地40年,自签订《交地确认书》之日起算。根据规划条件,地块容积率为1—2之间,其中商业设施计算容积率建筑面积不大于16401平方米。同时,该地块开工后3个月内内在统计平台入库入统,住宅全装修销售比例不低于50%,用地单位要做好建筑业产值留存计划。

该地块挂牌起始价为30800万元,网上限时竞价时间为6月25日9时30分起。值得一提的是,未来项目高层住宅能欣赏到西江江景。

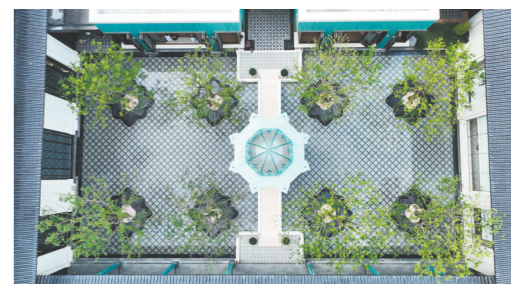
建筑面积超700平方米,房龄仅3年新会一独栋别墅将公开拍卖

江门日报讯(记者/陆沿任)近日,江门市司法拍卖市场上一套位于新会区的独栋别墅,吸引不少人的目光。

据了解,这栋别墅位于新会区圭峰北路33号玉圭园190座,建筑面积713.97平方米,宗地面积更是达836平方米,于2023年建成,房龄仅3年。根据拍卖公告,别墅起拍价4997790元,评估价7139700元,起拍价相当于评估价的7折,将于6月19日上午10时至6月20日上午10时(延时的除外)在淘宝网网络司法拍卖平台进行公开拍卖。

新会玉圭园位于新会区会城圭峰板块,背靠圭峰山国家森林公园,是江门较早开发的大型低密度别墅社区。本次拍卖别墅,在小区中属于较新的房源。

保利·琅玥开盘当晚销售额超2.5亿元



保利·琅玥在产品设计上融入侨乡文化元素。

5月23日晚上,位于北新区CBD核心的保利·琅玥开盘,当晚销售额为2.53亿元,以强势表现获得关注。

保利·琅玥是保利“珺”系的全国首发之作,落于江门北新区CBD中轴,紧邻江门大融城、蓬江万达广场、五邑华侨广场等核心商业配套,同时享有天沙河与城市绿道等资源。

在产品设计上,项目充分融入侨乡文化,从江门新会学宫、梁启超故居怡堂书屋、立园等侨乡建筑中汲取灵感,在建筑与园林中融入非遗扇艺纹样、南洋花砖、满洲窗等本土人文符号。户型方面,保利·琅玥主推建面147平方米、168平方米的产品,以更舒展的尺度,回应江门改善家庭对品质生活的期待。其中,建面147平方米的产品是保利·琅玥为改善型家庭打造的进阶型大宅,其核心亮点在于LDKKBG一体化通厅设计,让客厅、餐厅、厨房、阳台与花园连在一起,日常会客、亲子互动、家庭聚餐更自在;挑高约6米的中空露台,则进一步放大空间尺度,让家庭拥有接近别墅的开阔感。

相比147平方米的家庭进阶感,168平方米的产品更强调大宅气场与空间尊崇。南向大面宽布局,带来更充足的采光、更开阔的视野,也让客厅、主卧等核心空间拥有更强的尺度感。奢阔套房体系,让家人各有独立天地;多功能弹性空间,则可根据家庭需求,打造书房、茶室、成长空间或长榻房。(文/图 红林)

江门为何跨越3000多公里送『房』到东北?

从侨都到冰城



东北居民咨询江门“好房子”。

推介会现场人潮涌动。

5月23日,哈尔滨红博中央公园,一场别开生面的城市推介会在这里举行。舞台上岭南风情的舞蹈,展板前是开平碉楼与小鸟天堂的画面,台下坐满了对南方暖冬充满好奇的冰城市民。

这不是一次普通的文旅推广,而是一场以“房子”为媒、以“生活”为名的城市邀约。江门,这座位于粤港澳大湾区的中国侨都,跨越3000多公里,来到中国东北的省会城市,向哈尔滨市民递上了一封“湾区置业邀请函”。

为何江门跨越3000多公里,远赴哈尔滨推介房地产?

从一次推介活动到一条完整的跨省安居服务链,江门正在做的,不只是一场营销,而是在探索城市与远方客群之间“双向奔赴”的新模式。

文/图 江门日报记者 陆沿任

过去一年,全国房地产市场持续深度调整。供求关系发生重大变化,去库存、稳预期成为各地共同面对的课题。作为粤港澳大湾区的重要节点城市,江门也不例外。但不同于二线城市依赖本地刚需的逻辑,江门的房地产市场有着自身特点:房价相对友好,产品结构多元,第四代住宅等高品质项目不断涌现,且拥有得天独厚的生态资源和气候优势。这些特点,恰恰构成了“走出去”推介的基础。

近年来,江门在全省首创实施公共休闲绿平台等政策,大力实施第四代住宅建设,得房率超120%。截至目前,全市已有36个在售第四代住宅项目,“好房子”“好社区”随处可见,人居品质持续升级,户型设计宽敞舒适、采光充足,让大家住得更舒心、更安心。同时,江门持续出台惠民置业政策,赋能安居梦想:首套房首付比例低至15%,取消个人住房贷款利率下限,推行住房公积金预提支付购房首付等举措,让群众轻松置业、从容安家。

同时,江门积极推动“房地产+”模式,将规划、设计、建材、施工、物业等环节整合为一体化发展链条,逐步形成“好房子+好建造”的全周期理念。正是在这样的政策引导和产业协同下,江门的住宅产品实现了质的飞跃。

“我们不是简单地卖房子,而是推介一种生活方式。”江门市住房和城乡建设局相关负责人表示。此次赴哈尔滨推介,正是江门首次在东北地区以“城市+房地产”为主题的系统性推广活动。

江门的吸引力,不只是“好房子”。从区位来看,江门地处粤港澳大湾区承东启西的关键位置。江门站30分钟可达广州南站,80分钟直达深圳北站;深中通道、黄茅海跨海通道贯通后,市区出发70分钟直达深圳宝安国际机场、珠海金湾机场,90分钟抵达广州白云国际机场。从生活环境来看,这里有广东省唯一的世界文化遗产——开平碉楼与村落,有巴金笔下“小鸟天堂”的万亩湿地,还有409公里海岸线和360多个海岛。空气质量常年位居全国重点城市前列,森林覆盖率超45%。

美智地产市场研究

二问

东北客群为何值得深耕?

推介会当天,哈尔滨现场还带着些许寒冷,但红博中央公园内却气氛热烈。多家江门房企的展位前围满了前来咨询的群众,有人拿着户型图仔细研究,有人询问“旅游看房团”的具体安排,还有人对新会陈皮、开平碉楼的文化故事兴趣盎然。

“我以前从来没想到会去广东买房,但今天看了江门的介绍,真的心动了。”一位哈尔滨的退休教师这样说。

为什么是远在东北的哈尔滨?答案并不复杂:一北一南,气候互补、文化互鉴、需求对接。

嘉毅地产总经理邓桐棠表示,江门对东北居民的吸引力来自三个层面:一是气候对寻求避寒或养老的东北居民有天然吸引力;二是相对于大湾区其他城市,江门的楼市处于价格洼地,置业门槛更低;三是对口合作城市七台河与哈尔滨都在黑龙江,为跨区域联动铺垫基础。

张镇兰则说,这次去哈尔滨,表面上是在推介房子,但其实是推荐一种生活方式,给哈尔滨乃至东北居民多一个选择,冬天不用只盯着三亚,大湾区也有性价比、能真正落脚的地方。尤其对东北中老年群体来说,暖冬养老是硬需求,但三亚的房价已把很多人拦在门外,江门则提供了一个价格相对友好的替代方案。此外,目前已有许多东北人在江门定居,说明这次活动不是“从零开始”,而是有现成的“老乡网络”。

张镇兰所言非虚。数据显示,已有超10

吸引东北客户只是第一步,如何让他们真正留下来、住得安心,才是更需要思考的课题。目前,江门已经拿出了诚意:第四代住宅得房率超120%,首付低至15%,旅游看房团每人补贴2000元,人才最高补贴6万元。但要形成可持续的跨省置业生态,还需要在产品体验和服务链条上做深做实。张镇兰给出了两个具体建议。一是把看房做成一条成熟的产品线,叠加现有的补贴政策,“不仅要卖房,还要卖‘体验’”。张镇兰建议将短期的看房团

升级为常态化的“暖冬体验”活动,让东北朋友过来真切切住几天,感受江门的烟火气。二是挖掘已有的东北老乡,把他们看作“最好的代言人”,可以通过拍摄典型安居故事的短视频进行传播。

邓桐棠从服务痛点和政策配套层面提出了系统建议。首先要解决买房和管房的痛点:银行应对非本地户口、非本地工作的真实购房者开通绿色通道;针对东北客户的“候鸟式”居住模式,推出房屋托管、定期通风保洁、线路安全检查等增值服务,让他们在买房后没有后顾之忧。其次,要推动跨省医保结算和异地养老政策落地,让养老买房更安心。建议开展深度生活体验游,设计短期试住或冬季旅居团等产品,让东北退休群体到江门短期尝试居住,感受城市

的温度和味道。最后,邀请在江门有影响力的东北人现身说法,分享他们在江门真实的生活体验。江门市房地产行业协会会长杨东奔则从产品端提出了务实建议。她注意到,此次在哈尔滨推介过程中,东北客户对产品的偏好非常明确:小面积、带装修、位置便利,可以拎包入住。这类产品总价门槛低、不用额外操心装修,尤其适合外地购房者。她建议,江门房企在后续推广中,可以有针对性地梳理符合这类需求的项目,重点推出配套成熟的小户型精装产品,甚至可以尝试“定制式”拎包入住服务,让东北客户真正实现“一张机票来、拎包就入住”。

当冰城的豪爽遇见侨都的温润,一段关于安居与梦想的新故事,正跨越山海,悄然开篇。

一问

江门房地产为何要走出去?



近年来,江门高品质项目不断涌现,“好房子”随处可见。

中心总监张镇兰表示,江门此次远赴哈尔滨推介,并非灵机一动,而是城市发展战略的一环。在粤港澳大湾区,除了广州、深圳、香港等核心城市,江门的角色变得清晰化——打造大湾区的“宜居客厅”。对于追求“安居”而非只是“挣钱”的人来说,江门是大湾区最值得停靠的港湾之一。同时,从房地产市场的长期发展来看,跨区域引流也是必由之路。通过精准对接东北等外省客群,江门可以逐步降低对本地市场的依赖,形成“本地刚需+湾区外溢+外省康养”的多元需求结构,从而增强市场的抗风险能力。

张镇兰还提到,事实上,江门并不是第一个走出去推介房地产的城市,肇庆、惠州、珠海等大湾区城市早已行动。肇庆去年两度北上哈尔滨、沈阳、长春巡展,2025年省外居民购买新建商品房3976套,同比增长64%;惠州举办了“惠安家·暖冬计划”进吉林和大庆等活动;珠海在沈阳举行“人生珠海,就来珠海”城市推介活动。大湾区城市北上“引候鸟”,已经从试探变成了一种区域性的共识和打法,经过多个城市的验证。

投资集团党委委员、副总经理,江门市和兴置业发展公司董事长卫星表示,作为一名在江门生活多年的北方人,他既是江门发展的见证者,更是宜居生活的受益者。江门建的不是冰冷的房子,而是有温度的家。2022年以来,江门先后三次优化房地产政策,率先在珠三角推出阳台、露台等不计容的“规划新政”,为4.0住宅建立了具有地方特色的“江门标准”。

投资集团党委委员、副总经理,江门市和兴置业发展公司董事长卫星表示,作为一名在江门生活多年的北方人,他既是江门发展的见证者,更是宜居生活的受益者。江门建的不是冰冷的房子,而是有温度的家。2022年以来,江门先后三次优化房地产政策,率先在珠三角推出阳台、露台等不计容的“规划新政”,为4.0住宅建立了具有地方特色的“江门标准”。

三问

如何吸引更多东北客户购房?

的温度和味道。最后,邀请在江门有影响力的东北人现身说法,分享他们在江门真实的生活体验。

江门市房地产行业协会会长杨东奔则从产品端提出了务实建议。她注意到,此次在哈尔滨推介过程中,东北客户对产品的偏好非常明确:小面积、带装修、位置便利,可以拎包入住。这类产品总价门槛低、不用额外操心装修,尤其适合外地购房者。她建议,江门房企在后续推广中,可以有针对性地梳理符合这类需求的项目,重点推出配套成熟的小户型精装产品,甚至可以尝试“定制式”拎包入住服务,让东北客户真正实现“一张机票来、拎包就入住”。

当冰城的豪爽遇见侨都的温润,一段关于安居与梦想的新故事,正跨越山海,悄然开篇。