

政策优惠+房交会赋能,2024年新房成交量同比上涨超10%——

# 江都楼市迎来“小阳春”

通讯员 季红瑰 记者 周圆 文萱

2024年,江都楼市表现稳健,多方面数据彰显市场活力。

在供应方面,江都商品房供应节奏平稳,全年共办理34份销售许可证,总面积43.02万平方米,其中现房销售占比达四分之一。房源供应充足,产品类型多样,更大程度满足刚需和改善性购房需求。其中,翰江公馆、金园作为高品质住宅试点地块开盘,上市量占全年住宅量的14.2%,开启江都高端房和终改房新时代。

在去库存方面,截至12月31日,我区新建商品住房库存面积为29.01万平方米(城区21.48万平方米,乡镇7.53万平方米),去化周期为13.6个月,位居扬州各县市区之首,展

## 去库存能力位居扬州之首

现出强劲的去库存能力。

在房价方面,2024年我区新建商品住宅成交均价11345元每平方米,同比下降3.5%。尽管目前房价仍然处于较低水平,但随着老楼盘促销结束,在售楼盘更多地进入现房阶段,新上市楼盘以其明显的位置和产品优势,将带动市场更加平稳发展。整体来看,在各种政策组合拳作用下,江都楼市止跌回稳势头强劲。

在二手房方面,2024年二手房成交4201套,面积53.10万平方米,成交面积同比下降12.38%,尽管成交量有所下滑,但二手房市场继续采取“以价换量”策略,带动成交量小幅回升。

## 房交会发力,引燃市场看房热潮

2024年6月6日,由区政府主办,区住建局、融媒体中心承办的2024江都区365°房产展示交易会盛大开幕。这场房交会创新举措频出,成效显著,为江都楼市注入了强劲活力,成功点燃了市场的看房热情。

365°房交会期间,主办方与10多家参展房企,专门在金鹰商圈设置江都房地产集中展示台,充分利用商圈人气,有效引导客流至各房企售楼处,开创了线下引流、线上爆品的楼市营销新格局。通过每月举办的人气活动和房企集中展示,江都楼市不断增添新的亮点和热点。

科技看房成为此次房交会的一大亮点。房交会引入VR技术,在圆形展

厅设置智能终端,全方位展示18个房产项目。市民通过VR智能终端,就能直观看到售楼处沙盘、地理位置、户型及房间实景图,仿佛身临其境,极大地方便了市民选房,满足不同类型置业需求。

此外,区融媒体中心推出“线上”活动,打造了“主播带你去看房”短视频栏目,融媒体记者定期探营项目现场,真实展示楼盘实景,实时了解产品细节,给消费者带来直观、立体的购房体验,促进线上线下的深度融合,成功转化了大量潜在客户。

据统计,房交会开展7个月来,成交量同比增长77%,环比增长42%,有力地推动了江都楼市的止跌回稳。

东方又一城销售220套、龙熙公元销售156套、江山赋销售156套、雅乐居销售150套、海棠湾销售91套……2024年,江都各大楼盘迎难而上,交出了一份不错的成绩单。

去年,我区新建商品房合同成交2350套,面积30.55万平方米,1至10月累计成交量实现自2023年8月以来首次正增长,10月份成交量更是同比翻番,年末最后两个月,市场预期持续提升,全年最终成交面积增幅达到12.9%。

江都楼市呈现出回暖趋势,而促成这一趋势的背后,是政策优惠和房交会助力等多重因素的推动。



365°房交会期间,区政府推出了一系列全方位、多层次的政策礼包,旨在促进楼市的复苏与稳定发展。

在需求端,一系列优惠政策降低了购房门槛,刺激了购房需求。具体而言,人才购房可享受不超过1.5%的契税补贴,这一政策吸引了众多高素质人才扎根江都,为城市发展注入新的活力。一年内“以旧换新”的购房者同样能享受不超过1.5%的契税补贴,有效促进了房屋的流通与置换,企业人才购房优惠政策也进一步增强了企业人才在江都购房的意愿。更关键的是,15%的超低首付比例,以及较低的公积金和商业贷款利率,大大减轻了购房者的资金压力,让更多人能够圆住房梦。

## 政策礼包派送,全力助推楼市复苏

在供给端,政府通过优化预售资金监管,确保开发商资金合理使用,保障项目顺利推进。鼓励企业“以旧换新”,不仅帮助开发商拓宽销售渠道,还促进了房地产市场的良性循环。推广使用房票,为拆迁安置居民提供了更多购房选择,同时也带动了新房市场的需求。推送“白名单”项目,为优质项目提供更多融资便利,简化行政审批等措施,全方位为企业减负,推动房地产市场平稳健康发展。

此外,根据财政部、税务总局、住房城乡建设部发布的税收政策公告,对个人购买家庭唯一住房及第二套住房的契税税率进行了调整,这一政策有力地推动了二手房的交易,进一步促进了房地产市场的活跃。

在365°房交会的契机下,众多房企和中介机构积极把握市场机遇,展现出对楼市发展的坚定信心与决心。

翰江公馆营销总监范道松表示,房交会为他们提供了一个与购房者直接沟通的良好平台,让他们能够更准确地把握市场需求,及时调整产品策略。政府的一系列利好政策也让他们对未来市场充满信心,他们将充分发扬工匠精神,沉下心来,用匠心独运的作品赢得市场的认可与信赖。

“众多参展房源价格优势,成功吸引刚需购房者目光。对刚需购房者而言,价格是关键考量因素,这些优惠能切实减轻购房成本,满足其住房刚需,为市场注入活力。”中都地产负责人侯开岩对房交会的积极影响深有感触。他表示,房

## 把握市场机遇,房交会激活楼市新动能

交会犹如行业盛会,集中展示大量房产项目,整合众多房源,让市场信息更透明,多家媒体聚焦也大幅提升了房地产市场的关注度。

各大房企借助房交会平台,不仅展示了自身的优质项目,还推出了极具吸引力的优惠政策。东方又一城,凭借实力品牌、现房优势及高性价比,在2024年销售面积位列榜首,实在的优惠力度吸引了众多购房者的关注;金园,以超大露台花园和超高得房率引领江都第四代住宅市场,通过各种活动让更多市民了解到其独特的产品优势……

365°房交会通过一系列创新举措,在激活市场、政策支持以及行业响应等方面取得了显著成效,有力推动了江都房地产市场朝着更加健康、稳定的方向发展。