



晋江二手房交易量同比上升

业界：年末有望迎来“翘尾”行情

经历前三季度的横盘行情之后，10月份，晋江二手房市场回暖。

来自晋江市房屋交易中心的数据显示，今年10月份，晋江二手房共成交570套，成交套数与上年同比增长16.33%。

业界人士表示，下半年楼市调控政策继续优化，积极用好政策工具箱，采用包括放松限贷（降利率、降首付）、带押过户等措施，提振市场预期，进一步支持刚性和改善性住房需求。“利好政策的效果逐步显现，年末迎来‘翘尾’行情的可能性较大。”



数据 ▶ 10月成交套数同比增长16.33%

晋江市房屋交易中心发布的最新统计数据显示，今年10月份，晋江二手房共成交570套，成交面积5.57万平方米。其中，二手住房成交424套，成交面积4.9万平方米。

值得关注的是，10月份，晋江二手房成交套数与上年同比增长16.33%。其中，二手住房成交套数与上年同比增长4.69%，成交面积与上年同比增长9.3%。

至此，今年1-10月，晋江二手房共成交5122套，成交面积57.87万平

方米。其中，二手住房成交3798套，成交面积约45.9万平方米。

“从数据来看，10月份，成交套数超过去年同期，也是此前横盘行情的重要突破。”业界人士表示，这也表明，市场正在回暖。

“10月份的行情不错，我们店里有个经纪人，一个人就成交了3套房源，都赶上前面半年的业绩了。”晋江宝龙附近一家二手房的中介负责人黄女士介绍，最近两个月来，店里的来访量和带看量都有增长。

展望 ▶ 年末有望迎来“翘尾”行情

“当前的房地产市场不是已经触底，接下来是不是会持续向好，可能还要再观察一段时间。但个人认为，市场上观望情绪已经没有那么浓了，对购房者又有了一定吸引力了。”晋江长兴路一家房产中介负责人陈先生介绍。

记者在走访发现，二手房成交量出现上涨。进入7月份，晋江二手房成交量维持在600套以上。价格上，个别小区虽然出现一定的降价，但整体上仍然较为

稳定。

从成交房源来看，刚需房依旧是二手房的主力军，尤其是90平方米左右的房源。与此对应，总价150万元以内的房源受到购房者的青睐，特别是一些较为优质的学区房。

“最近，不少置换需求较为迫切的业主，为尽快将手中小面积房源出售，在价格上也做出让步，进一步推动成交。”业界人士介绍。

对于年末的二手房市场，不少

房产中介负责人持乐观态度。

“从新增客源量、带看量来看，这两个月都有明显的上升。”业内人士表示，特别是房贷利率均已降至下限，楼市支持政策加码，效果持续释放，更加促进了购房需求。

“年底是二手房市场成交的旺季。随着降利率、降首付、带押过户等利好政策效果进一步显现，有望迎来‘翘尾’行情。”业内人士展望。

对于年末的二手房市场，不少

资讯

泉州“蓝色海湾”项目通过市级验收

本报讯 日前，记者获悉，泉州市资源规划局会同泉州市财政局组织召开泉州市“蓝色海湾”综合整治行动项目（泉州湾海域）市级验收视频会，会上验收专家组及与会代表经过讨论，同意了该项目通过市级验收。

泉州市“蓝色海湾”综合整治行动项目（泉州湾海域）项目总投资2.96亿元，2020年获列入当年度中央海洋生态保护修复项目清单，获中央财政资金补助9660万元。该项目系对泉州湾河口湿地省级自然保护区部分区域开展生态修复，现已全部完工，共完成清除互花米草5026亩、种植红树林2722亩、修复原有红树林190亩、修复鸟类栖息地374亩、建成鸟类观测监测站2座、海岸生态化改造6.2公里，圆满完成了上级下达的绩效任务指标。

通过实施泉州市“蓝色海湾”项目，在泉州湾南部晋江海域红树林种植范围内，生态修复效果逐步显现，海岸带地区人居环境得到提升，也改善了泉州湾晋江入海口滨海湿地生态环境，以实际行动践行了“绿水青山就是金山银山”理念。

菁华·右文府营销中心正式开放

本报讯 日前，备受期待、位于晋江紫帽片区的菁华·右文府营销中心正式开放。当天，该项目建筑面积约89平方米及116平方米两套房样板房也同步开放。

菁华·右文府营销中心外观融合宋元美学的悬山顶门楼，大气十足；步入门帘水景空间内，林荫树阵与水景相融，婉转回荡，让生态与建筑浑然一体，仿佛置身于另一时空。走进营销中心内部，左侧大厅精美的沙盘模型，将社区与周边配套每一处细节尽现客户眼前，无不彰显着右文府不同凡响的格调。接待区内部装饰整体呈现以现代与东方交汇为主导方向，整体各个空间环环相扣，相辅相成营造出登堂入室的高贵气质。

当天同步开放的建筑面积约89平方米三室两厅两卫、餐厅厨房客厅布局一线，南连阔景阳台，带来了超高采光率。U型明亮厨房，洗、切、煮合理的动线设计，满足生活所需。主卧可设计步入式衣帽间，满足女主人的收纳需要。建筑面积约116平方米四房两厅两卫，户型南北通透，格局方正。

据了解，菁华·右文府是国企晋江城建集团下属企业开发建设的房地产项目。该项目区位优势明显，距清华附中晋江学校仅一街之隔（约15米），项目的9°和10°楼更是作为清华附中教师公寓，可与名校良师为邻。根据规划，项目将打造成低密度（容积率约为2.2）宋式美学住宅，10栋高楼建筑围合式布局，大尺度楼间距，规划约3.5万平方米中庭园林景观，划分“一轴·三进·五巷园”三层立体景观，使其整体构成“园藏山水，厅藏日月”的人居家境。同时，该项目还在社区构建了一个新型邻里和谐生活交流的平台，内藏休闲娱乐、运动健身、会客、儿童活动功能，满足不同年龄人群所需。

龙湖公益基金会“欣芽计划”升级发布

本报讯 日前，龙湖公益基金会“欣芽计划”战略合作升级发布仪式以云端形式正式举行。龙湖公益基金会与爱佑慈善基金会正式宣布开展深度合作，携手刷新“欣芽计划”困难家庭大病儿童救助项目战略蓝图。

截至目前，龙湖公益基金会已陆续开展了“欣芽计划”“湖光计划”“溪流计划”“展翅计划”“万年青计划”等围绕全生命周期的帮扶项目，持续支持抗疫救灾及高校发展，累计帮扶超过162万人；组织了公益捐步、紫唇挑战、益市集等多项公益活动，已落地全国50余座城市，共招募志愿者超5300人，累计志愿服务时长超20000小时。

万科：前11月合同销售3772.2亿元

本报讯 日前，万科发布2022年11月销售及近期新增项目情况简报。

数据显示，今年11月，万科实现合同销售面积207.4万平方米，合同销售金额304.4亿元。至此，今年1-11月，万科累计实现合同销售面积2343.1万平方米，合同销售金额3772.2亿元。

“小区那些事”系列报道

随着晋江新型城镇化加速推进，人民生活水平提高，不少晋江人搬进现代化的小区，过上了品质生活。与此同时，小区管理的相关问题和业主们息息相关，也成为业主们关注的焦点和难点问题。

为此，本报楼市周刊特地推出“小区那些事”系列报道，聚焦市民关注的热点，搭建市民、物业和主管部门沟通平台，希望以此推动解决市民反映的突出问题，提升居住品质，共建共享更加幸福美好的家园。

小区车位能卖给业主以外的人吗？

近年来，随着晋江小轿车保有量逐年上升，不少小区停车泊位紧张的问题日益凸显。

与此同时，一些小区的业主发现，开发商将小区地下停车位卖给业主以外的人。对此，有的业主质疑，开发商是否有权将地下停车位卖给小区业主以外的人？

对此，律师表示，根据民法典的相关规定，建筑区划内，规划用于停放汽车的车位、车库应当首先满足业主的需要。



现象：车位卖给业主以外的人

如今，晋江不少小区车位紧张的现象日益突出，特别是位于中心市区的一些小区，甚至出现了“一位难求”的局面。

“停车位越来越紧张了，特别是周边规划了收费的公共停车位之后。”住在晋江万

达附近的市民张先生说，他已经入住该小区两年了，晚上下班之后，因为没买地下车位，车都没地方停。后面，他只好买了一个地下车位。“问了开发商，说车位都卖光了。”张先生说，打听一下，地下室剩余的

的车位被开发商打包卖给了别人。“我只好找到这个人，买了一个车位。”

家住晋江宝龙周边的市民潘女士说，他们住的小区车位也被开发商卖给业主以外的人。“前段时间开发商还在出

售，可是近段时间去咨询，开发商说车位都卖出去了。”

一些小区的业主表示，停车位本来就紧张，开发商应该优先卖给业主。如果开发商将车位卖给小区业主以外的人，将会损害业主的利益。

规定：车库应首先满足业主需要

那么，开发商是否有权将车位卖给小区业主以外的人？

福建一脉律师事务所律师李耿佳介绍，住宅小区的停车位（库）主要分三类：1.建筑区划内规划用于停放车辆的车位；2.业主共有道路或公共场地规划用于停放车辆的车位；3.建筑区划内依法配建的人防工程平时用作车位。

“按照民法典的规定，占用业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位，属于业主共有。此外，规划之外，小区道路上新增的车位也属于业主共有。”李耿佳介绍，业主反映的问题，主要是小区道路上规划用于停放汽车，属于开发商所有的车位。

根据民法典第二百七十六

条规定，建筑区划内，规划用于停放汽车的车位、车库应当首先满足业主的需要。

李耿佳介绍，地下车位是有房产证的单独物业，所以开发商完全可以自行出售。原则上来说，开发商要在优先满足本小区业主的前提下对外销售地下车位。

李耿佳还介绍，根据《福建

征集令

你家的小区管理存在问题吗？哪些问题是您比较关注的？对于存在的问题，你有什么意见建议？本报邀请大伙一起来谈谈关于小区的那些事。市民可以通过以下方式，将您的问题或意见建议告诉我们。

参与方式：1.发送至微信：微信号13626050215；2.发送至邮箱：14258977@qq.com。