

# 楼市利好持续释放 你选择“上车”还是观望？

当下的晋江楼市，正处于政策利好持续释放与市场预期调整的交织期。一边是首付比例下调、房贷利率走低、购房补贴加码等多重政策红利，一边是房价波动、置换衔接等现实顾虑，“买房要等等还是可以下手”成为不少市民关注的话题。

## 利好▶ 降低购房门槛 缓解资金压力

今年以来，晋江聚焦刚性和改善性住房需求，密集出台一系列楼市支持政策，从信贷、税费、补贴等多方面为购房者减负，政策红利持续释放。

信贷政策方面，晋江已将商业性个人住房贷款首付比例统一调整为不低于15%，不再区分首套房和二套房，大幅降低了购房资金门槛。房贷利率同步下调至3.05%的历史低位，显著减少了购房者的月供压力。以贷款100万元、期限30年、等额本息还款计算，较此前3.1%的利率，购房者累计可节省利息约1.2万元。

税费减免政策精准惠及换房群体。根据规定，2024年1月1日至2025年12月31日期间，出售自有住房后1年内重新购房的纳税人，其出售现住房已缴纳的个人所得税可享受退税优惠。按一套成交价150万元的住房计算，1.5万元的个税可全额或部分退还，直接降低了置换成本。契税优惠也同步落地，个人购买家庭唯一住房或第二套住房，140平方米及以下户型均按1%税率征收，140

## 消费者▶ 担心“买在高点”又怕错失窗口期

政策暖风下，晋江购房者的心态呈现明显分化，刚需和改善群体陷入“上车”与“观望”的两难，投资性购房则普遍降温。

刚需群体的纠结主要集中在时机判断和资金规划。市民施先生计划购买首套刚需住房，他看中了桥南片区一套100平方米的三居室，“契税优惠能省1万多元，利率也低，确实很心动，但又怕现在买了房价再降。”

不少刚需购房者表示，虽然政策红利诱人，但对市场底部的判断存在分歧，既担心“买在高点”，又怕错失优惠窗口期。改善型群体的顾虑更为复杂，房价走势、置换成本和“卖旧买新”衔接是三大核心痛点。市民林女士名下有一套90平方米的三居室，想换一套学区更

# 点亮孩子的好奇心 解锁探索欲的正确打开方式

“妈妈，为什么树叶秋天会变黄？”“爸爸，小鸟睡觉的时候会掉下来吗？”3-6岁的孩子仿佛是天生的“提问者”，他们对世界的每一个角落都充满好奇。这份好奇心是孩子认知发展的起点，也是终身学习的动力源泉。然而，如何科学守护这份珍贵的“探索欲”，成为许多家长面临的课题。

## 好奇心萌芽时 这些家庭做对了什么

前不久，在晋江梅岭街道的林女士家中，4岁的儿子小宇（化名）趴在地板上，用放大镜观察一只蜗牛。“以前，他总喜欢蹲在小区花坛边看虫子，我觉得不卫生，经常把他拉开。直到有一次，他哭着问我‘为什么蜗牛爬过会留下线’，我才意识到自己差点打断了他的探索欲望。”林女士说，从那以后，她特意买了昆虫观察盒和科普绘本，每天抽出半小时和小宇一起“研究”小动物。现在，小宇不仅能说出十几种昆虫的名字，还会主动记录蜗牛的生长变化，一本画册上画满了他眼中的“昆虫世界”。

家长王先生则分享了与女儿的“漩涡探索记”。“女儿4岁时对洗手池里的水流漩涡着了迷，每天洗手都要蹲十几分钟。我没有催她‘快洗好’，而是找了透明玻璃

## 不做“好奇心杀手” 让孩子失去探索的热情

尽管许多家长意识到好奇心的重要性，但在实际育儿中，仍会不自觉地做出一些“扼杀”行为。

“我给孩子买了一套昂贵的科学实验套装，希望他能学点东西。但他每次都把器材拆得乱七八糟，根本不按说明书做。我都后悔买了。”家长汪女士无奈地说，她原本想培养孩子的探索欲，却因为过分追求“标准答案”，让实验变成了“任务”，孩子的兴趣也渐渐消失了。

“快点走，别在这磨蹭！”这是不少家长带孩子外出时的常用语。记者在晋江万达广场看到，一位妈妈正拉着3岁的孩子快步离开玩具区，孩子哭喊着回头看变形金刚。妈妈却不耐烦地说：“那有什么好看的，回家！”这种“催促式”回应生活中十分常见。



## 平方米以上户型分别减按1.5%和2%税率征收，进一步减轻了购房负担。

购房补贴政策更具针对性，覆盖新建商品住房全需求群体。2025年9月22日至2026年3月31日期间购房，140平方米（含）以下户型最高可享5万元补贴，140平方米以上最高3万元；二孩家庭叠加1万元补贴，三孩及以上家庭叠加2万元补贴。这一政策直接降低了购房成本，尤其受到改善型家庭和多数家庭青睐。

公积金政策的放宽则为刚需群体再添助力。生育两个及以上子女的职工家庭，公积金贷款额度可在双职工100万元、单职工60万元的基础上增加20万元。同时，2025年12月31日前，省内购房时父母、子女可提取公积金支持购房人，有效缓解了资金压力。

## 开发商▶ 优化产品 多元营销提振市场

面对市场调整和政策利好，晋江开发商积极调整策略，通过优化产品结构、创新营销模式、提升产品品质等方式应对市场变化，试图提振市场信心。

推盘策略上，开发商精准对接市场需求，加大刚需和改善型房源供应。今年下半年，晋江多个楼盘集中推出新房或加推房源，SM板块的晋兴·御峯适时推出涵盖刚需和改善型的多种户型。

记者了解到，在新建商品住宅中，改善型户型占比逐渐上升，户型设计、小区配套都有明显提升，更好满足了换房家庭的需求。针对刚需群体，开发商则推出小户型、低总价的房源，降低购房门槛。

营销手段上，开发商花样百出，除了传统的买房送车位、装修礼包、物业费减免等促销

## 部分楼盘还推出“首付分期”“无理由退房”等政策，降低购房者的风险顾虑。

此外，产品品质成为开发商竞争的核心。为提升竞争力，开发商在社区配套、物业服务、装修标准等方面持续升级。不少改善型楼盘增设了健身房、儿童游乐区、老年活动中心等配套设施，物业服务水平也显著提升。在房屋质量上，开发商更加注重建筑工艺和材料选用，力求通过高品质产品赢得消费者认可。

开发商表示，政策的持续发力对市场信心恢复起到了重要作用。“契税补贴和公积金政策的调整，让购房者真切地感受到了实惠，购房意愿明显增强。”

## 业界观察▶ 刚需改善可择机入市

对于当前晋江楼市的走向，业界人士普遍认为，市场已从高速增长转向高质量发展阶段，房价大幅波动的可能性较小，对于有真实居住需求的购房者来说，当下不失为一个窗口期。

晋江市房地产服务行业协会秘书长兰忠表示，当前，晋江房地产市场政策环境宽松，市场供应充足，尤其是新增商品住宅以改善型户型为主，能更好满足换房家庭的需求。“对于有真实居住需求的换房群体来说，当下是一个不错的窗口期，政策红利叠加市场选择空间大，适合择机入市。”

房产业内人士曾思程认为，二手房市场的活跃度为换房提供了有利条件。“目前晋江二手房挂牌量较去年有所增加，购房者选择空间更大，议价空间也相对宽松，尤其是房龄较长的刚需房源，价格较为亲民。”他同时指出，今年以来晋江换房型交易占比逐渐上升，市场整

体呈现“以小换大”“以旧换新”的良性循环，说明越来越多的家庭开始付诸行动。

针对购房者的决策，业界人士建议，首先要明确核心需求，分清主次，优先考虑交通便利、教育资源优质、生活配套完善的区域；其次要做好资金规划，提前对旧房进行估价，了解交易流程和税费成本，避免过度运用资金杠杆；再次要谨慎选择房源，注重开发商实力、小区物业服务、房屋质量等因素，二手房需核实产权、房龄等信息，最后要把握交易时机，充分利用政策利好，灵活谈判议价。

业界人士表示，未来房地产市场将回归居住属性，“房住不炒”的定位不会改变。对于有真实居住需求的刚需和改善群体，在充分了解市场、做好规划的前提下，可借助政策红利择机入市；而对于投资性需求，应保持谨慎，避免盲目跟风。



## 让好奇心生根发芽 成为学习的内在动力

“3-6岁是儿童好奇心发展的‘黄金期’，这个阶段的孩子通过提问、触摸、操作等方式构建对世界的认知，家长的回应方式直接影响他们好奇心的发展。”章肖美强调。

保护好奇心首先要“学会倾听”。当孩子提出问题，无论多么“天马行空”，都要认真回应，避免敷衍或否定。“如果遇到不会的问题，坦诚告诉孩子‘这个问题妈妈也不太清楚，我们一起查资料好不好’，这不仅能保护好奇心，还能培养孩子的探究精神。”

其次，要给孩子“试错”的空间。章肖美指出，儿童的探索往往是无目的的，家长不应以“是否学到知识”为标准评判。“孩子拆玩具、捏面团、玩水时，其实是在感知物体的属性。只要不涉及安全问题，就应该让他们大胆尝试。从错误中学习的过程，比机械记住知识点更有价值。”她建议

家长可以给孩子设置“探索角”，提供废旧材料、自然物品等，让孩子自由发挥创造力。

此外，要善于利用生活场景激活好奇心。“做饭时让孩子观察米变成饭的过程，洗衣服时让他们比较不同衣物的沉浮，散步时数一数路边的树、闻一闻花草的味道……这些日常场景都是最好的‘探索课堂’。”章肖美说，家长还可以多带孩子接触不同环境，如菜市场、科技馆、博物馆等，让孩子在真实体验中激发探索欲。

“好奇心不是教出来的，而是‘守护’出来的。”章肖美最后强调，保护孩子的好奇心，不需要复杂的教具和高昂的成本，更多的是需要家长的耐心、尊重和陪伴。“当我们放下‘教育者’的姿态，以平等的身份和孩子一起感受世界的奇妙时，这份珍贵的好奇心自然会生根发芽，成为孩子终身学习的内在动力。”

## 建发缙湖：“一湖双园”禅境示范区开放

本报讯“一席东方院，一园湖海境”，11月10日，建发缙湖“一湖双园”·超6000平方米禅境美学示范区首度公开。这场融合东方意境与当代艺术的光影盛典，正式揭开了该项目作为城市湖居作品的面貌，为泉州高端楼市注入全新活力。

自入市以来，建发缙湖便以强势姿态占据泉州高端市场焦点，连续两月蝉联三冠王。数据的背后，是市场对品质的高度认可。而此次禅境美学示范区的实景开放，树立起湖居新标杆。

活动当晚，夜幕下的缙湖化身光影交织的艺术舞台。极光洒落湖面与东方院落相映生辉，冷焰火如星瀑倾泻辉映传世门庭，非遗火舞热舞翩跹千年技艺魅力。

稀缺的自然资源是建发缙湖的一大核心优势。项目直线距离海岸约108米，拥揽1800米辽阔海岸线，家门口便是约360亩生态湖。在土地日益稀缺的当下，“湖海双景”已属难得，南向头排尊位更是“凤毛麟角”，可尽揽约1400米湖景中轴线。“离尘不离城”的地段优势，在泉州乃至海西区域都难得一遇。同时，项目容积率低至1.4，东西分区保障空间私密纯粹，西区临湖地势抬高约3米、东区抬高约1.5米，为业主提供更佳湖光视野。

在建筑与园林上，建发缙湖更是独具匠心。建筑融合东方居住美学与泉州海丝精神，以超80米恢弘门庭尺度复刻千年礼制形制，特邀漆画大师创作漆画《刺桐梦华图》，臻选珍稀石材。园林以“一湖双园”为理念，植有百年西班牙油橄榄、日本进口羽毛枫等全球珍稀树种，结合“两轴五进六景”空间序列与约2300米双层步道，营造步移景异的禅意游园体验。此外，湖岛下沉会所作为塔尖圈层共鸣场域，涵盖家族私宴厅、恒温泳池等多元功能空间，成为品质生活的重要载体。

## 购房问答

### 房东违约不退押金 该如何维权？

市民王女士：我与房东签订了房屋租赁合同，约定了租期期限。然而，在合同尚未到期时，房东突然提出要求，让我提前搬走。我虽然不同意，但为避免矛盾升级，还是按照房东的要求搬离了房屋。本以为搬离后就能顺利拿回押金，可房东却以各种理由拒绝退还。我有和房东的聊天记录。请问，我该如何维权？

晋江房协法律顾问、福建翼飞律师事务所律师卜增光：根据民法典相关规定，租赁合同双方应严格履行合同约定义务，房东单方面要求租客提前搬离已构成违约，理应退还押金。若合同中约定了违约金条款，租客还可主张违约金赔偿。

如果要起诉维权，需做好充分的证据准备，具体包括三类核心证据：一是证明租赁关系的材料，如书面租赁合同、租金支付记录、押金收据等；二是证明房东违约的证据，像王女士持有的房东要求提前搬离的聊天记录、通话录音等；三是证明房屋交接状态的证据，包括搬离时的房屋验收清单、水电费结清证明、房屋照片或视频等，避免房东以“房屋损坏”为由拒退押金。在诉讼流程方面，因房屋租赁合同纠纷属于不动产纠纷，根据民事诉讼法第三十三条规定，由不动产所在地人民法院专属管辖。

## 探秘古法酱油基地 萌娃解锁非遗酿造智慧



本报讯 上周末 晋江经济报亲子驿站组织30组亲子家庭走进晋江小浯塘古法酱油酿造基地，开展“探秘酱油诞生记”主题活动。孩子们与家长一同近距离接触非遗技艺，在动手体验中解锁古法酱油的酿造密码。

活动伊始，“挑豆子”环节点燃了亲子们的热情。小浯塘古法酱油酿造第三代传承人“酱油哥”吴华清向大家详细讲解优质黄豆的筛选标准：“要选颜色金黄、颗粒饱满、无破皮的黄豆，这是酿出好酱油的第一步。”孩子们在吴老师的指导下，小手在黄豆堆里仔细挑拣，家长们在一旁耐心指导，现场不时响起“这个豆子颜色正”“这个有破损要挑出来”的交流声，沉浸式体验酿造前的准备工作。

活动中，非遗讲解环节通过趣味动画片和互动问答，生动呈现了酱油“选、蒸、酵、晒、醞”五大步骤。“酱油要晒多久呀？”“发酵的时候会用到什么？”“酱油哥”吴华清提问，孩子们积极举手回答，让大家在轻松氛围中了解古法酿造的智慧与传承不易。

最让孩子们期待的当属“打酱油”体验。看着一排排晒满酱油的陶缸，孩子们跃跃欲试。在“酱油哥”吴华清的示范下，他们手握长柄勺，小心翼翼地舀取酱油，缓缓倒入玻璃瓶中。当浓郁的酱香扑面而来时，孩子们脸上满是成就感，不少家庭还将亲手灌装的酱油当作“非遗伴手礼”珍藏。

此次活动不仅让亲子家庭体验了传统技艺，更让非遗在互动中深入人心。家长表示，这样的实践活动既有意义，让孩子在动手中学到知识，感受到本土文化的魅力。