晋江楼市半年观察

改善需求托底 头部房企深耕赋能

近日，克而瑞厦门地产发布2026年上半年大泉州商品房销售全口径榜单。泉州楼市整体步入调整周期，区域市场分化态势持续加剧，在此背景下，晋江依托雄厚民营经济基底、稳定内生自住需求，稳居全市优质健康市场梯队。辖区商品住宅供应量领跑大泉州各县（市、区），多个标杆改善项目跻身全市住宅销量前列。华润、建发等头部房企持续深耕本地市场，改善置业需求集中释放，楼市整体韧性充足，基本面稳健向好。

结合库存规模、去化周期、市场活跃度三大核心指标，克而瑞将大泉州楼市划分为三大梯队，晋江、鲤城、石狮共同归入健康型优质市场。该梯队供需结构均衡，库存去化节奏平稳，市场运行风险可控。

值得关注的是，晋江已成为支撑大泉州楼市平稳运行的核心。克而瑞数据显示，上半年晋江商品住宅供应面积16.29万平方米，占泉州全市住宅总供应量近四成，供应规模位列大泉州各县（市、区）首位。在外围区域新房供应大幅收缩的行业环境下，晋江保持平稳适度的推盘节奏，持续向市场输出高品质住宅产品。

榜单：改善项目领跑榜单 两大热盘包揽全市冠亚军

2026上半年大泉州商品住宅销售TOP10榜单出炉，晋江多个品质改善项目稳居榜单前排，市场热度领跑全域。

上半年大泉州商品住宅成交金额、成交面积双料冠军均为晋江悦府。项目上半年成交金额7.04亿元，成交面积3.72万平方米，分别占全市住宅成交总量的8.6%、5.8%，市场领先优势显著，拿下全市住宅销冠。

榜单第二名同样来自晋江改善大盘——建发缙湖，上半年成交金额达6.62亿元。梳理榜单可见，上半年大泉州住宅成交金额前五席中，晋江独占两席，直观反映本地置换改善需求迎来集中释放，改善型房源成为市场成交绝对主力。

房企全口径销售榜单同样印证晋江市场核心价值。建发房产以27.87亿元成交金额、17.19万平方米成交面积登顶全市房企销售榜首。企业多年深耕晋江，落地多个改善大盘，本地项目为企业整体业绩贡献核心增量。

业内分析指出，晋江楼市具备强劲抗波动能力，核心支撑在于本地繁荣的民营经济。辖区实业经营者、中产家庭置换升级意愿强烈，乡镇人口持续向中心城区集聚，刚需、改善两类自住需求双向支撑市场，纯投资投机购房占比偏低，市场抗风险能力较强。

购房者：置换改善成置业主流 品质配套获市场认可

记者近期实地走访建发缙湖、华润晋江悦府等热门改善项目营销中心，现场到访看房家庭络绎不绝，旧房置换、学区自住成为当下两大主流置业诉求，购房者对晋江城市配套、楼盘产品品质认可度持续攀升。

在本地一家鞋服企业工作的李先生，上半年完成旧房置换，入手大四房改善户型。“早年老旧小区户型局促，物业服务难以匹配生活需求。今年泉州楼市扶持政策持续加码，双缴存家庭公积金最高可贷120万元，卖旧换新还能享受首套房利率优惠，整体置换成本明显下降。”

市民林女士正为子女购置学区房，她表示当下购房者置业理念已然转变，不再单一关注房价高低，更看重长期居住价值与交付保障。

刚需购房者小张给记者算了一笔购房账：“当前首套房贷款利率持续下调，叠加各类购房补贴落地，首付门槛、月供压力同步减轻。晋江在售楼盘选择充足，各大房企持续推出让利活动，对于刚需年轻人而言，现阶段是较为友好的购房窗口期。”

走访多个售楼处后记者发现，当前购房者置业心态趋于理性务实，愿意为实景社区、优质物业、通透户型、标准层高等产品优势支付合理溢价，高品质住宅市场接受度持续走高。

业界：头部房企深耕提质 县域市场优势持续凸显

“2026年上半年晋江楼市保持稳健运行，关键在于本地供需结构健康、住宅产品迭代提速，叠加头部房企持续布局改善赛道，多重因素共同激活自住需求。”晋江市房地产服务行业协会秘书长兰忠对本地楼市走势作出积极评价。华润、建发等头部央国企落地高端改善产品线，持续带动区域住宅品质升级，行业形成良性竞争、提质增效的发展格局。

晋江一楼盘营销负责人谢女士介绍，企业扎根晋江布局差异化改善产品，全面覆盖刚改、高端改善全客群，依托特色中式园林、标准化物业服务构建产品核心竞争力。“当前行业整体进入存量去化阶段，多数房企缩减外围区域供货，集中资源深耕晋江、石狮这类需求确定性更强的县域市场。过去粗放拿地、快速走量的发展模式难以为继，而晋江稳定庞大的自住需求，为深耕产品、打磨品质的房企预留充足发展空间。”

业内人士补充，克而瑞榜单中房企深耕县域实现业绩突围的案例，也为晋江本土中小房企指明发展路径。“中小型民营房企不必扎堆主城高价地块同质化竞争，可聚焦晋江城区、乡镇刚需板块，打造高性价比刚需住宅，同样能够稳定去化、抢占市场份额。”

从土地市场来看，上半年大泉州所有涉宅用地均以底价成交，拿地主体以本地国企为主，民营房企投资意愿整体偏谨慎。房企投资逻辑已发生根本性转变，优先布局晋江这类产业兴旺、人口稳定、需求扎实的优质板块，库存高企的外围区域鲜有房企出手拿地。

克而瑞分析师预判，下半年房企土地投资仍将维持审慎基调，晋江优质涉宅地块仍是行业重点布局方向，房企长期看好晋江楼市发展潜力。

展望：政策红利持续释放 置业需求有望稳步回暖

综合上半年各项市场数据，业内普遍判断：晋江楼市底部基本夯实，短期“量缩价稳”格局不变，市场不存在大幅涨跌基础，长期发展前景向好。

政策端，泉州持续出台系列稳楼市举措：扩大公积金贷款支持范围、落地卖旧换新利率优惠、推进住宅品质提升专项行动，多维度降低群众购房成本，相关政策红利将在下半年持续释放，进一步激活合理自住需求。

供应层面，大泉州整体新增住宅供应量收缩，晋江作为区域供货主力，将维持适度有序推盘节奏，市场重心以存量房源平稳去化为主；需求层面，晋江制造业底盘稳固，乡镇进城刚需、家庭置换改善两类需求长期稳定，持续托底成交基本盘。价格方面，刚需项目依托优惠促销平稳走量，优质改善盘凭借产品力保有小幅溢价空间，全市住宅均价整体维持平稳健康区间。

业内建议，房企想要扩大市场份额，一方面要坚守交付底线、维护品牌信誉，夯实购房者信任基础；另一方面要紧跟本地改善置业趋势，迭代户型设计、完善社区配套，贴合晋江人居需求打造差异化优质产品。

对于下半年市场走势，兰忠分析，大泉州楼市区域分化格局难以扭转。依托产业、人口、完善城市配套多重核心优势，晋江市场将持续保持健康上行态势。随着房企住宅产品持续升级、稳楼市政策红利不断落地，新房成交规模有望稳步回暖，兼具优质配套与产品力的改善型住宅，仍将是市场长期成交核心。

盛夏时节，晚风微凉，烧烤烤肉成为晋江市民夜间休闲、聚餐解馋的热门选择。无论是街头夜市的烟火烤串，还是居家自制的风味烤肉，都是夏日独有的惬意滋味。不过夏季高温闷热，肉类食材保鲜难度提升，稍不留意就容易影响口感与食用体验。

让夏天撸串更安心

这份吃喝小技巧请收好

理性挑选就餐渠道

对于多数市民而言，外出探店吃烤肉是夏日日常消遣，想要吃得舒心放心，选对门店是第一步。日常就餐，大家可优先选择证照齐全、经营规范的正规烧烤门店。这类门店不仅具备合法经营资质，后厨也会配备防尘、防蝇、冷藏保鲜设备，食材储存、加工环境更有保障。

日常消费中，大家可以简单观察门店经营细节，避开长期堆放常温半成品、后厨环境杂乱的店铺，多一份留意，就能大幅提升就餐体验。

巧用细节辨新鲜

烤肉的口感和食用体验，核心取决于食材新鲜度。市民无论是到店消费，还是采购半成品烤串居家制作，都可以通过简单的看、摸、闻小技巧，轻松辨别食材品质，择优食用。

从外观来看，新鲜的烤肉串色泽自然鲜亮，肉质干净通透，没有发灰、暗沉的情况，表面也无霉点、异常附着物；烤制完成的成品烤肉肉质紧实干爽，不会出现发白浑浊的黏液。大家可以直观分辨食材状态，避开外观异常的烤肉制品。手感上，优质新鲜的烤肉食材干爽微润，触感清爽不粘手；如果食材摸起来滑腻粘手、渗水严重，大概率是新鲜度有所下降，不建议选购食用。

气味是辨别食材的直观标准，新鲜烤肉只会散发纯粹的肉香和腌料清香，无任何杂味。若闻到酸味、轻微腐臭味或者油脂哈喇味，说明食材已经变质，避免选购。同时建议大家理性避开颜色过于鲜红的腌制肉串、来路不明的低价冻品，优先选择食材来源清晰、品相正常的烤肉，吃得更安心。

在食用环节，也有一些温和的小建议可供参考。烤制烤肉时建议尽量烤至熟透，让肉品完全变色、无内生血丝，既能保留烤肉鲜香，也能让口感更佳。对于烤焦发黑的少量部位，简单剔除后再食用即可。同时遵循现烤现吃的原则，夏季气温较高，烤肉常温放置尽量不超过两小时，能最大限度保留口感、保证食材新鲜。

烤肉多重油重辣，日常食用建议搭配新鲜果蔬，均衡饮食口感更清爽，也能减轻肠胃负担。老人、儿童及肠胃较为敏感的人群，适量食用即可，惬意解馋不要过量，兼顾美味与健康。

科学储存剩余烤肉

日常聚餐吃不完烤肉是常事，合理储存、妥善处理，既能避免浪费，也能保证二次食用的口感与安全。针对居家储存烤肉，市监部门给出了简单易懂的实用建议，适配市民日常居家场景。

外出就餐打包的剩余烤肉，回家后可及时密封装好，放入0℃~4℃冰箱冷藏，建议24小时内吃完，最大限度保留风味。再次食用前，彻底加热至通体滚烫即可正常食用，口感也能快速恢复。如果需要长时间存放，可将烤肉分装密封后放入冷冻层，分装存放能有效避免食材反复解冻，锁住新鲜口感。

储存时要注意分类摆放，生鲜烤串和熟食烤肉分开存放，避免串味和交叉影响。同时不建议将烤肉常温过夜放置，夏季高温环境下，长时间室温存放会导致食材新鲜度快速流失，影响食用口感。若存放后的烤肉出现发黏、异味、发霉等情况，直接丢弃即可。

温馨提醒广大晋江市民，日常就餐可养成留存消费小票、付款记录的习惯，若遇到食材品质不佳、经营不规范等问题，可随时维权。食用烤肉后若出现肠胃不适等情况，应及时就医，并保留好相关消费凭证与剩余食材，拨打热线投诉举报，依法维护自身消费权益。

晋江房协发布消费提醒 警惕AI虚假房源陷阱

本报讯 近日，全国首例利用人工智能制作、发布虚假房源被公安机关行政处罚的案件落地，为房产中介行业、涉房自媒体敲响监管警钟。针对AI虚假房源新型市场乱象，为切实保障购房者合法权益，日前，晋江市房地产服务行业协会（以下简称“晋江房协”）结合本地监管要求，发布专项消费提醒与行业合规准则，明确AI不能成为虚假房源的“免责挡箭牌”，为购房者避坑、从业者合规经营划定清晰红线。

随着AI技术普及，不少房产从业者借助AI优化房源文案、制作宣传素材，以此提升工作效率。对此，晋江房协着重强调，AI仅为业务辅助提效工具，房源真实性的主体责任始终由经纪从业者及所属机构承担。所有房源挂牌发布前，工作人员必须人工逐一核验房屋产权、建筑面积、挂牌价格、区位配套等核心信息，完成官方房源核验并取得核验码，同时获取委托人书面同意后，方可对外发布。与此同时，各类涉房自媒体已被纳入监管范畴，但凡开展房产推介、房源销售等经纪相关业务，均需严格遵守房地产行业监管规定。

为彻底整治虚假房源乱象、规范行业经营秩序，晋江房协明确房产经营三大合规底线。机构合规上，未完成住建部门备案的经纪机构，严禁开展房产经纪经营业务；人员合规上，所有一线从业人员必须持证上岗，主动公示实名服务卡；房源合规上，严格落实“先核验、后发布”硬性规定，上架房源须标注核验码，对成交、失效房源第一时间下架处理。

此次专项提醒明确，借助AI发布虚假房源已不再是普通行业违规行为，违规主体将面临刑事、行政、行业三重严厉处罚。对于虚假房源信息大范围传播、严重扰乱公共秩序的行为，将认定为违法犯罪，依法追究刑事责任。依据《房地产经纪管理办法》相关规定，以隐瞒、欺诈、胁迫等不正当手段招揽业务的，对房产经纪人员处以1万元罚款；对涉事机构取消网上签约资格，并处3万元罚款。

针对广大购房群众，晋江房协发布避坑消费提示，全方位守护市民购房权益。市民选购房产时，优先选择已在住建部门备案的正规经纪机构；警惕网络低价“笋盘”营销噱头，不轻信虚假宣传，主动核查房源核验码；坚持实地看房，仔细核实房屋产权信息，确认房源真实无误后，再推进后续交易流程。市民若发现AI合成虚假房源、中介虚假揽客等违规行为，可向行业主管部门或晋江房协投诉举报。

晋江房协表示，技术工具不能逾越法律与行业底线。呼吁全市房产经纪机构、从业人员严守合规红线、诚信规范经营，同时提醒广大购房者增强风险防范意识，谨慎交易、理性置业，共同维护晋江公平透明、规范有序的房地产市场环境。

暑期出游别大意 市民安全出行须知

眼下暑期旅游旺季来临，盛夏高温、沿海台风、短时强降雨多发，涉水游玩、长途自驾、夜市人流扎堆等场景叠加，各类出行安全风险有所上升。近期，多地文旅相关部门发布全方位出行安全提醒，从行前筹备、交通出行、水上游玩、饮食健康、财物人身防护等多个维度梳理实用注意事项，提醒市民平稳安心享受夏日假期。

出行全程守好安全底线

出行前做好充足准备是规避风险的第一步。市民出发前要持续关注目的地气象平台发布的台风、暴雨、高温橙色及红色预警，沿海地区风力、潮汐变化也要提前了解，遇到极端天气果断调整或取消行程。同行有老人、幼儿、慢性病患者的家庭，需根据家人体能筛选游玩项目，不要跟风参与高强度徒步、高空游乐等项目，整体行程不宜排得满满当当，预留午休、休整时间，防止高温中暑。

随身行李中配齐整套应急物资，如日常慢性病药物、藿香正气水等防暑药品。在外住宿优先选择持证经营的连锁酒店、正规民宿，办理入住后第一时间查看楼道消防通道、灭火器位置，进出房门随手锁门并扣上防盗链。

自驾出游出发前完整检修轮胎、刹车、油路、车灯等关键部件，坚决杜绝熬夜赶路、疲劳驾驶；行经沿海弯道、山区雨雾路段主动减速慢行，全车人员全程规范系好安全带。选择租车出行要认准正规租赁公司，足额投保驾乘险，取车时对车身、内饰、底盘拍照留存，避免还车产生纠纷。

滨海戏水是市民暑期热门选择。下水前充分拉伸四肢热身，避免冷水刺激引发抽筋，未成年人在水边活动必须有成年人寸步不离看护，不可放任孩子独自追逐海浪。参与冲浪、漂流、潜水等高风险水上项目，要选择公示经营资质的商家，全程穿戴救生衣、护具等专业装备，严格遵从现场工作人员指引。即便海面看起来风平浪静，水下也可能暗藏离岸流、水下陡坡与漩涡，切勿贸然往深海区域行进，遇涨潮、大风预警立刻撤离上岸。

遇险及时求助

景区、夜市、公交场站、沙滩等人流密集区域，偷盗、低价旅游消费骗局进入高发期。出行时现金、身份证、银行卡分开存放，不要全部集中放置在同一个手提包内；逛夜市、海边游玩时将双肩包调整至胸前，手机、项链等贵重物品贴身收纳，休息时背包不要脱离视线。

路上遇到主动上前热心带路、兜售超低价景区门票、推销海上特色游玩项目的陌生人务必保持戒备，这类套路多暗藏加价、强制消费陷阱，切勿贪图小便宜，同时不随意向陌生人透露家庭住址、出行行程等个人信息。线上预订酒店、机票、旅游套餐只通过官方App、正规旅行社渠道下单，仔细甄别陌生链接、朋友圈低价团购，谨防假冒文旅平台实施网络诈骗。

夜间尽量不要独自前往海边偏僻滩涂、城郊无人小路等人少区域，结伴出行相互照应。若遇到财物失窃、人身骚扰、突发受伤等紧急状况，第一时间保持冷静，立刻报警，就近前往景区游客中心、警务岗亭向执勤管理人员求助，同时留存好消费票据、现场照片，方便后续维权处理。

本版由本报记者陈青松、陈荣汉采写

预付消费暗藏风险 市民办卡充值需绷紧维权弦

健身、烘焙、少儿培训、美容美发……预付式消费早已渗透晋江市民日常消费各个场景，大额充值换取折扣的模式看似划算，商家卷款跑路、服务缩水、退款无门、霸王条款等乱象却持续发酵，成为消费投诉高发领域。

审慎筛选经营主体

不少消费者办卡时容易被“充5000元送2000元”“年卡低价特惠”等营销话术裹挟，忽略对商家资质、经营状况的核查，这也是后续产生纠纷的根源。预付消费模式下，资金由消费者先行交付，服务却延后兑现，消费者天然处于信息不对称的弱势地位，资金安全、服务履约全程存在不确定性。

业内人士介绍，部分小型美容工作室、私教健身房、校外兴趣培训机构存在无完整营业执照、经营地址频繁变更、线上投诉堆积等问题，属于高风险充值商户。市民决定预付充值前，切忌冲动大额缴费，优先挑选证照齐全、经营稳定、本地经营年限较长的正规商家。

充值金额务必量力而行，摒弃“充值越多优惠力度越大”的消费误区，单次小额充值、缩短服务周期，优先选择半年至一年有效期的卡项，切勿一次性缴纳数万元长期预付费用。同时遵循分散消费原则，不要将全部预付需求集中在单一家门店，最大限度分摊经营风险。

签约环节逐条核验

口头承诺、简易手写登记单，是预付消费纠纷里最常见的举证短板。法律明确规定，经营者收取预付款，必须主动与消费者签订书面或合规电子合同，仅靠销售口头承诺不具备完整举证效力，一旦商家关门、拒绝退款，消费者维权将陷入被动。无论是纸质合同，还是商家官方小程序、认证第三方平台签署的电子协议，只要内容完整、可随时调取留存，均具备同等法律效力，市民有权主动索要完整合同文本，商家不得无故推诿拒绝。

拿到合同后不能粗略签字，需逐字核对核心权责内容。首先核对合同主体信息，合同上商家全称、地址、联系方式必须与营业执照完全匹配，杜绝模糊简称、虚假地址；其次细化服务标准，清晰列明单次服务原价、预付总价、项目规格，凡出现“最终解释权归本店所有”“预付卡一经售出概不退还”等表述，均属于法律认定的无效霸王条款，市民可要求商家删除，拒不修改则放弃办卡。

全程留存完整凭证

很多市民充值后仅留存一张实体卡片，发票、小票、聊天记录随意丢弃，等到产生纠纷时缺少关键证据。监管部门提醒，从付款到每次消费，全套凭证都要完整留存，构建完整证据链。

完成充值付款后，第一时间向商家索取加盖公章的正规发票，仅POS机小票、私人转账截图不足以作为核心维权凭证。日常每次到店消费，主动核对扣费金额、卡内剩余余额，截图保存打卡记录、消费明细；与销售沟通优惠、退款、转卡事宜的微信、短信聊天记录长期备份，电子合同同时云端、本地双重存档，防止商家单方面删除线上协议。

支付环节同样暗藏风险，全程使用门店公示的商户官方收款码，所有资金对公流转，坚决拒绝店员私人微信、支付宝转账。私下转账脱离市场监管体系，一旦商家失联，资金追回难度大幅提升，难以认定双方预付服务关系。

纠纷处置分级应对

当预付消费出现服务缩水、拒绝退款、门店关停等问题，市民可按照协商、投诉、报案的梯度有序维权，无须自认损失。

出现争议时，优先和门店负责人当面沟通协商，留存沟通记录，主动出示合同、付款凭证，依据合同约定提出合理诉求；若商家推诿扯皮、拒绝调解，可通过多条官方渠道反映情况。