

阳江楼市迎来新春销售热潮

10天实现销售额约2.56亿元

阳江日报讯(记者/王勇明)春节假期,我市房地产市场迎来了一波销售热潮。2月24日,记者从市住房和城乡建设局了解到,2月14日至23日,全市楼市到访人数4454人,成交住宅362套,实现销售面积4.74万平方米、销售额约2.56亿元,市场呈现成交活跃、购房意愿提升的积极态势。

当日下午,记者来到位于市区新江南路与洛东大道交叉口附近的一家楼盘,看到不少顾客正围着园区规划沙盘看房、选房,销售人员热情地为顾客进行讲解。接待区几乎坐满了人,一些顾客正在翻看商品房资料,了解购房优惠活动,听取销售人员的建议。

“春节这几天都在看房,这个楼盘容积率低,户型设计和价格我也满意。”市民邓新建表示,他家

里有住房,目前是想换个大平层,让居住空间更充裕,提高生活品质。

“春节期间,来看房的客户比较多,日均到访20多批,选择诚意登记的客户数量也多。”该楼盘策划经理钟文康介绍,楼盘是最新一代的新政户型,赠送率高,使用率接近100%,较同类产品更有优势。

在位于市区滨湖一路的一家楼盘,门口处的桔子和各式鲜花为售楼部增添了喜庆的年味。春节期间,楼盘推出“九重好礼迎新春”活动,吸引不少顾客前来选购。“楼盘推出3万团购费抵10万总价,准时签约九九折、室内无隔墙减免2万元等优惠活动,吸引了众多购房者到场。2月16日至23日,现场约有300多批客户到访,成交12套住宅。”楼盘销售主管邓文文介绍,楼盘主要是大面积的改善型住

房,在当下鼓励生育的社会环境里,更受消费者青睐。

据了解,春节期间,市住房和城乡建设局指导市房地产业协会,汇聚全市优质楼盘优惠,推出新春置业促销方案,精选区位优势明显、户型设计优越、房屋品质过硬的项目,春节期间开展优惠促销。此外,阳江楼市政策支持力度也持续加码,助力居民住房消费。其中,在金融优惠方面,首套、二套住宅商业贷款最低首付比例均降至15%,取消首套、二套房商业贷款利率下限;在税费优惠方面,对个人购买家庭唯一住房,根据面积按1%至2%的税率征收契税;在公积金支持方面,则有提高住房公积金贷款额度、实行住房公积金“又提又贷”等政策。

右图:春节期间,我市多个楼盘迎来销售热潮。王勇明 摄



政策红利叠加新春“焕新”潮

阳江新春车市“节奏稳热度升”

马年春节,阳江市迎来政策发力、返乡消费、新春焕新三重利好叠加的黄金窗口期。记者连日走访市区金山路、东风四路汽车销售集聚区看到,各大品牌4S店张灯结彩、年味浓郁,“以旧换新”“新春特惠”“马年购车礼”等宣传海报十分醒目。今年春节车市政策托底效应显著,家用务实消费成为主流,整体呈现“节奏稳、热度升”的良好发展态势,成为新春消费市场的一抹亮色。

文/阳江日报记者 梁弛

政策红利释放 车市节奏稳热度升

从元旦到春节,阳江市呈现节奏稳、热度升的局面,在国家与广东省汽车以旧换新政策接续发力下,市场信心持续提升。

春节车市热潮,政策组合拳无疑是最大的“催化剂”。今年1月1日,我市正式启动消费品以旧换新接续活动,聚焦汽车等三大重点领域,实施报废更新、乘用车置换更新等四大类举措。与此同时,横跨元旦、春节两大旺季的“广东优品购”活动第二阶段也同步启动,形成了“国家政策+省级配套+地方行动+车企让利”的四轮驱动格局。

市区东风四路某汽车品牌4S店的邓经理介绍,今年春节市场呈现“平稳蓄客、节前爆发”特点,进入腊月廿五之后,周末到店客流量较平日翻

倍,订单量显著上涨。“政策落地后,到店咨询以旧换新、报废补贴的客户占比超六成,很多市民把旧车处理掉,趁着春节换新车,既省钱又图新年好兆头。”邓经理表示,今年经销商库存结构合理,促销以实在让利为主,叠加厂家金融贴息、保险礼包,综合优惠力度可观,有效激活刚需与改善型购车需求。

“家里老车开了十多年,刚好赶上以旧换新政策,报废补贴、厂家优惠算下来,能省近两万元,性价比很高。”市民林保全正带着家人选购一台七座家用SUV,准备用于春节家庭出行与日常通勤。他表示,春节开新车回家探亲、出游更舒适安全,马年添新车,也是图个“马到成功”的好彩头,身边不少亲友都选择在春节置换。

新春福利叠加 节后仍有购车“红利”

2026年春节阳江市迎来国家补贴、厂家让利、经销商促销三重福利叠加,成为性价比突出的购车时段。

政策是拉动车市最核心动力。按照2026年汽车以旧换新政策,报废旧车购买新能源汽车可享车价12%补贴,最高2万元;购买2.0L及以下燃油车补贴车价10%,最高1.5万元。置换新能源车最高补1.5万元、燃油车最高补1万元。金山路某新能源汽车4S店内训师黄源集向记者介绍,“以热门车型汉L为例,消费者最高可享受3.5万元的综合优惠,其中既包含国家以旧换新补贴,也有厂家新春贴息和现金让利,切实降低了购车门槛。”

除了政策支持,厂家让利与经销商促销也同步发力。厂家端推出现金优惠、

置换加码、免费保养、新春礼包等组合拳,部分清库车型综合优惠可达数万元。经销商则围绕春节推出限时特价车、提车加速通道、售后保养券等专属福利,形成“政策+品牌+门店”的消费组合拳。市汽车协会会长黄伟忠认为,春节后至元宵前后,车市仍将保持平稳热度,部分车型车源相对充足,颜色与配置选择更多,议价空间依然可观。随着3月后新车集中上市、被压抑的需求逐步释放,以及我市以旧换新政策的持续发力,市场可能迎来一波新的购车热潮。

展望2026年,阳江市将持续受益于相关利好,在绿色、务实的消费主流下,依托不断完善的新能源配套与消费环境,保持平稳健康发展,既满足市民品质出行需求,也为地方消费市场注入持久动力。



市民在市区一家汽车专卖店看车选车。

谭文强 摄

家用务实当道 油车电车各有所长

今年阳江春节车市消费结构清晰,呈现家用为主、理性务实、油电均衡的特点,10万元至18万元主流家用车型占据销量主力,满足家庭出行、城乡通勤、返乡代步等核心需求。

从车型来看,紧凑型轿车、大空间SUV、实用MPV最受欢迎,主打省油、耐用、空间灵活、保养经济。金山路一家汽车销售门店的工作人员关键峰分析,阳江本地消费者以家庭用车为主,注重实用性与性价比,不再盲目追求品牌与高配,而是结合预算、油耗、用车成本综合选择。“二胎、三胎家庭增多,大空间、

多座位车型需求上升;返乡人群看重底盘通过性与续航便利性,SUV与燃油车依旧走俏。”

新能源汽车在政策加持与配套设施不断完善下稳步增长,比亚迪、广汽埃安、吉利、问界等自主品牌新能源车型成为热门选择。随着市区及乡镇充电设施不断普及,纯电、插电车型打消续航顾虑,在家庭第二辆车、市区代步、网约车领域占比提升。“春节回老家湖南,走高速全程有快充,再也不用像几年前那样担心半路没电。”市民王桢说道。

燃油车凭借技术成熟、加油便捷、终端优惠大等优势,依旧占据小半

江山。2.0L及以下小排量燃油车可享受以旧换新补贴,叠加经销商清库让利,对务实型消费者吸引力强。不少返乡市民表示,燃油车长途出行无焦虑,更适合春节跨省返乡、走亲访友,因此优先选择燃油车型。

汽车金融也成为促销“利器”,低首付、3至5年低息或零息贷款、低月供方案有效降低购车门槛。邓经理介绍,今年春节期间,通过金融方案购车的客户占比接近四成,“低月供、长周期”方案缓解一次性付款压力,深受年轻消费者与新家庭欢迎。

公益广告

树牢安全发展理念 守住安全生产底线

