

“冰封”已久的厦门二手房市场 岁末年初悄然涌动“暖流”

# 看房的人变多了 出手也变快了

岁末年初，“冰封”已久的厦门二手房市场悄然涌动一股“暖流”！厦门网上房地产数据显示，自去年12月开始，二手房周成交量呈节节攀升之势，元旦小长假期间虽有所回落，但新年首月的第二周便迅速反弹，活跃度明显提升。与此同时，近期地产利好政策密集出台，为市场注入“强心剂”。

这波行情到底是市场筑底反弹的真实回暖，还是阶段性需求的短暂释放？导报记者近日专访了深耕厦门楼市多年的两位资深房产中介——从业10年的曾聪（链家地产前埔店店长）与从业23年的刘家礼（德佑大洲世纪店店长）。

导报记者 傅霏雯



## 买卖博弈：理性主导下的“以价换量”

房东与买家的博弈，构成了市场微妙风景线。

买家层面，曾聪观察到，年底入市的主要是30—50岁之间的刚需和改善群体，投资性需求基本消失。而在他们的置业逻辑中，由于岛内东部现在教育资源均衡，学区的优先级有所后置，居住品质更被看重。而刘家礼接触的买家群体主要是年轻单身客和有二孩的改善家庭，核心决策点在于“价格是否到了心理预期”。

这种“性价比为王”的心理，导致买家决策呈现两极分化：一部分是“怕上错车”的持续观望者，另一部分则是认定“价格筑底”的果断入手者。“不是没需求，是怕买错时机。”刘家礼一语道破。

房东层面，“以价换量”仍是当前促成交易的主流策略。曾聪表示，大部分房东认为市场已到底部，不会无限制降价，市场有其周期性。刘家礼也认为，大多数房东对现实认知比较到位，但也不乏个别房东因价格低于预期而选择“惜售”。

议价空间或许是心态博弈的直接体现。曾聪估计目前整体议价空间在10%左右，与上半年相比收缩不大。刘家礼则认为还需参考个案情况：挂牌价严重偏离市场价的房源，后期降价幅度大；而一开始就贴近市场的房源，议价空间就小。成交价更多是参考同小区类似户型的近期成交记录。

面对新房市场的激烈促销，二手房如何竞争？对此，两位业者的观点高度一致：最终还是看“价格”。当同地段二手房价格相比新房具备足够优势时，不少客户会更倾向选择现房、现配套的二手次新房。

对于这轮回暖能持续多久，两位从业者均认为需观察后续政策与市场心态的互动。曾聪判断，回暖态势能否延续至2026年第二季度及以后，关键看央行是否会出台如存量房贷贴息等更大力度的政策。如果政策持续给予信心和支持，市场有望更加持稳，本轮周期或可延续至年后的传统“小阳春”。刘家礼则更关注买卖双方的心态博弈，他指出一个微妙现象：成交太快未必是好事，可能促使部分房东“坐地起价”，而当低价房源被消化后，市场可能再度转冷。他强调，未来成交的核心支撑点依然是“价格”。

## 数据向好：真实回暖还是短暂反弹？

“买房需求其实一直都在，只是之前大家不敢入手。”曾聪用这句话概括了2025年四季度的市场转折。其所在的前埔片区，去年10月和11月市场成交惨淡，但去年12月带看量突然提升30%—40%，2026年1月这一势头得以延续。“更为重要的信号是，客户从‘纯看房’转向‘真议价’。”

从业23年的刘家礼感受更为强烈：“连续三个月，每月带看量都在提升。去年10月之前客户多是看看而已，但从去年11月开始，客户基本看准就报价谈价，近期个人开单率和门店整体业绩都有所提升。”

在刘家礼观察中，这波回暖的核心标志是“决策周期缩短”——从看房到下单的时间压缩了一半以上。

相比2025年中的市场平稳期，这一年年底的变化清晰可感。曾聪总结说，近期成交的房源，客户的预期是“往上走的”，而非一味杀价。刘家礼则从成交效率看到了市场底层逻辑的变化：“真正愿意卖的房东，对市场认知清楚，价格调整到位，成交就很快，周期能缩短一到两个星期。”他举例，南湖豪苑一

套房源从588万元降至488万元，因是“全湖景、百万精装”，很快吸引了原本预算400万元的客户，最终客户看重价值而提升了预算。

从成交结构看，刚需与刚改善客群仍是当前市场的绝对主力。曾聪根据平台数据估算，这两类需求占比在60%—70%，纯改善型成交比例相对较少。他以自身熟悉的前埔板块为例，指出“刚改”占比可达八成。刘家礼则观察到，其所在区域改善型需求会更多一些，主要是“换空间”或“换品质”；而刚需则聚焦于总价可控、能解决孩子读书问题的小户型，其百万左右的房贷，不少夫妻两人的公积金基本就能覆盖，房贷压力小，成交意愿也高。

不过，两位房产“老炮”均对“回暖”一词持审慎态度。曾聪明确表示：“这只能算阶段性需求释放，是否为趋势性回暖还需观察。市场需要政策持续孵化，单月销量破百套虽有积极意义，但基数仍低。”刘家礼则指出隐忧：“低价房源卖一套少一套，若房东因此坐地起价，市场可能迅速降温。成交快不一定是好事，关键要看价格是否稳定。”

## 区域分化：性价比仍是成交“硬逻辑”

“客户都是用脚给市场投票。”谈及区域差异，曾聪如此总结。他认为，目前成交活跃的板块呈现明显的价格导向特征：如近期风头正盛的湖滨一里到四里安商房，房源新，位置好，价格合适，叠加最近出台的税费优惠政策，吸引力大。而他所在的前埔片区，像侨福城、文兴东一里和文兴东二里等小区表现活跃，原因无外乎“总价低”或“居住品质对周边老房子尤其是楼梯房形成迭代优势”。

对此，刘家礼也表示赞同，他重点提及了一个现象级小区：“蓝湾国际两个月成交了十几套，多是因为房东置换意愿强、价格调整到位，在政策优惠期选择出手。”

“岛内与岛外，核心区与非核心区，回暖节奏并不同步。”曾聪分析，岛外市场同样要看具体板块，如杏林桥头、集美新城等配套成熟的板块，成交占比高，核心在于“价格到位了”。刘家礼进一步指出，岛外如集美外国语学校周边、海沧沿海环湖一带，也是“以价换

量”，而偏远区域房源流动性依然较差。

从近期快速成交的房源中，可以窥见市场的偏好。两位业者都认为，最大的共性是“价格”，其次才是配套。曾聪举例说，华林东升花园一套房源从挂牌210万元谈到190多万元成交，周期约一个月，价格是关键。刘家礼也列举了相似的案例：湖明丽景小区房源近期有所回落，走量明显加快。他同时进一步补充道，总价400万元以下、面积80—120平方米的房源是成交主力区间。

另一方面，核心与非核心区的流动性差异在老旧小区上体现得淋漓尽致。刘家礼透露，其所处的片区，有小区因“地段偏安一隅、离学校远、小区旧”导致成交困难，而莲花松柏片区的育秀里，虽为老旧楼梯房，但因总价低（65平方米两房约140万元）、近地铁，仍受刚需青睐。“没有学区的‘老破大’最难卖，特别是145平方米以上的楼梯高层，几乎无人问津。”曾聪补充道。

## 上月厦门房价最新数据出炉

# 一手房同比下降3.1% 二手房同比下降7.6%

导报讯（记者 康泽辉）昨日，国家统计局公布了2025年12月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况。数据显示，2025年12月份，70个大中城市商品住宅销售价格环比总体下降、同比降幅扩大。

新房方面，2025年12月份一线城市新建商品住宅销售价格环比下降0.3%，降幅比上

月收窄0.1个百分点。其中上海上涨0.2%，和长春一起领跑全国，这已经是上海新房连续43个月环比上涨。上海同比上涨5.7%同样领跑全国。

北京、广州和深圳环比分别下降0.4%、0.6%和0.5%。二线城市环比降幅扩大0.1%，三线城市降幅与上月相同。在同比上，一、二、三线城市降幅

均有所扩大。

二手房方面，2025年12月份一线城市二手住宅销售价格环比下降0.9%，降幅比上月收窄0.2个百分点。二、三线城市二手住宅销售价格环比降幅均扩大0.1个百分点。

再把视角聚焦厦门！根据国家统计局数据，去年12月份，厦门新建商品住宅销售价

格环比下降0.5%，同比下降3.1%。分住宅面积段来看，12月份，厦门90平方米及以下新建商品住宅，销售价格环比下降0.5%，同比下降3.2%。90平方米至144平方米这一面积段的新房，环比下降0.4%，同比下降2.6%；而在144平方米及以上面积区间，环比下降0.8%，同比下降3.7%。

去年12月份，厦门二手住宅销售价格环比下降0.9%，同比下降7.6%。其中，90平方米及以下二手住宅，销售价格环比下降1.2%，同比下降8.3%；90平方米至144平方米二手住宅，环比下降0.9%，同比下降7.2%；而在144平方米及以上面积区间，环比下降0.6%，同比下降7.4%。