

“以旧换新”助力宁波新房成交 多个参与楼盘上榜全市销量前十

自宁波商品住房“以旧换新”首期活动报名开始，房产开发商的“抢人大战”也同步开启。随着活动推进，有的楼盘对换房人尤其是老年换房人车接车送，主打“软服务”；有的楼盘则对换房人放出“以旧换新”专属优惠，一步到位拼起“硬福利”。

2025年最后一个月，在上一轮“换房退个税”政策临近到期的催化下，“以旧换新”活动进入新房集中网签期。

据市房管部门发布的2025年12月成交数据，市六区当月共成交新建商品住宅1430套，环比增幅67%，为全年成交量第二高的月份，仅次于有住房购新配送消费券因素加持的3月“小阳春”。一些“以旧换新”热门楼盘的去化红利显现，多个楼盘进入当月全市新房网签套数前十榜单。



悦富华里售楼处现场。受访单位供图

1 “销售压力减轻”

在前十榜单中位居第二的中海·悦富华里（位于江北庄桥），上月共网签新房94套，贡献了当月江北区约45%的新房网签量。

据该项目销售经理透露，去年10月起，“以旧换新”换房人成为该项目成交主力，去年11月、12月更是迎来成交高峰。去年第四季度，该项目共成交（指“认购”，下同）“以旧换新”房源100套，其中去年11月、12月占八成。平均下来，“以旧换新”每个月为该项目增加了20套-30套的成交量。

“从整体销量来看，去年上半年和下半年的销量差不多。‘以旧换新’活动推出之前，我们销售压力还是比较大的，‘以旧换新’活动推出后，销售压力减轻了很多。”这位

销售经理说，原先，平均12组来访客户能有1组下定；现在，自访客户能达到“8定1”“7定1”，中介带看的客户甚至能达到“4定1”“3定1”。

截至目前，悦富华里的“以旧换新”认购套数居所有楼盘之首。

在前十榜单中位居第四的江耀府（位于海曙鄞奉板块，由中海开发），自去年8月底、9月初“以旧换新”消息传出后，售楼处来访人数明显增加，最多的一个月高达1200多组，差不多是以往的2倍，单月成交量也翻了一番。

在前十榜单中位居第八的保利发展·汀澜臻悦府（位于鄞州仇毕板块），去年第四季度平均每月成交40套-50套，其中30%-40%的销量也来自“以旧换新”活动。

2 销量“超预期”

在前十榜单中位居榜首的建发·瑞云府，位于海曙段塘原汽配市场地块，是海曙首个、全市第三个入市的“高品质住区试点项目”。

该项目在去年12月4日首次领取预售许可证，当月两次加推。在领证可售的294套住宅中，当月完成网签178套，去化率超过60%，以“一己之力”贡献了海曙当月网签新房的41%。

原先，因为领证时间的关系，该项目并未纳入本次“以旧换新”活动。宁波城投置业有限公司旧房签约中心工作人员透露，在旧房

签约过程中，换房人换购意愿强烈，频频提及该项目，城投置业相关工作人员遂主动联系该项目相关负责人，邀请该楼盘加入。

截至目前，在“以旧换新”活动中，瑞云府已累计成交约40套，其中约30套成交于去年12月。

该项目相关负责人表示，该项目的主力户型为110平方米，比较符合大部分“以旧换新”换房人需求，因此“以旧换新”活动对楼盘的成交情况“影响还是比较大的”，“实际销量比开盘前的预期超出一点点”。

3 新房房源丰富

参与“以旧换新”活动的楼盘从最初去年9月一开始的80个，已经增加到目前的114个，房源面积从50平方米到400平方米不等，总价从不到百万元到上千万元，基本能满足换房人从刚需、改善到高端改善的不同购房需求。

像悦富华里，眼下已是现房，办完按揭后当月甚至最快一周内就能交付，周边菜场、医院、地铁配套齐全，98平方米户型的总价在190万-210万元、78平方米小户型总价在140万-160万元，换房人“补差”压力小，有些换房人甚至可以“零差”置换，因此特别受预算不高、或刚需自住或置换后出租出售的中老年换房人青睐。

江耀府和汀澜臻悦府的总价相对高一些。前者热销的105平方米户型，总价在250万-270万元，到海曙主要商圈或到鄞州首南、长丰、钟公

庙等地通勤都比较方便；后者热销的105平方米和118平方米户型，总价在300万-370万元，地段也不错，主打中式园林景观，没有高速、高架、高压线等不利因素。

这两个盘都相对更吸引偏年轻的自住改善型换房人，以及把新房屋置换给子女的中老年换房人。汀澜臻悦府的销售经理表示，需要变更旧房或新房产权人名字的情况，在该项目“经常碰到”。

至于瑞云府，在选择该楼盘的“以旧换新”换房人中，有四分之三的换房人选择了该项目的110平方米房源，另外四分之一则选择了139平方米奇数层、总价400万-450万元不等的“四代宅”房源。该项目相关负责人认为，新一代住宅产品的整体产品力、超高的得房率以及较高的保值性预期，是换房人选择该项目的主要考虑。

4 客户“成交快”

此外，几个项目的销售人员不约而同地提到，“以旧换新”客户的一个普遍特点是“成交快”。

“去年11月下旬，有一个客户，那天他老婆带他去买衣服，中午11点多开错了路，误打误撞来到我们楼盘，看了三四处实景，很喜欢我们的园林景观和周边双水系，进门1个多小时就当场认购了。”汀澜臻悦府的一名销售人员说，后来付首付的时候才知道，这位客户是来自海曙的“以旧换新”换房人，本来打算去看另一个位于老江东的楼盘。

悦富华里的销售经理也表示，很多“以旧换新”的老年换房人，前几年爬楼梯还不怎么费劲，现在爬楼梯有些吃力，就想趁着“以旧换新”活动赶紧住上电梯房，往往第一次到售楼处了解情况，觉得比较满意就当场下定了，有的是带子女再来看第二趟就马上下定。

“有一位来自江北的客户，他的老房子面积60多平方米，原本就有置换需求，但现在二手房不太好卖，就想再等等。‘以旧换新’活动出来后，他就赶紧报名了，而且很快就成交了。”该销售经理回忆。

业内人士普遍认为，“以旧换新”的推出，一方面让置换需求迫切但置换能力不足的换房人，有个很好的机会去换房；另一方面，让迫于二手房当下行情暂时搁置置换需求的人，把需求加速提上了日程。

据城投置业此前更新的旧房收购进度，首批收购的500套旧房已经全部完成过户，而对于两批次总共计划收购的1000套旧房来说，旧房过户进度才刚过半。随着旧房过户进度的推进，还将有更多换房人加速完成新房网签，预计新房的去化红利还将在今年第一季度持续显现。

记者 徐露清

2025年12月宁波全市网签数前十楼盘

序号	项目名称	区域	房企品牌	成交套数(套)	成交面积(平方米)
1	瑞云府	海曙区	建发	178	23089.6
2	悦富华里	江北区	中海	94	9955.7
3	星云苑	鄞州区	绿地	80	7855.2
4	江耀府	海曙区	中海	77	9287.7
5	沁香园	余姚市	绿城	75	12013
6	锦辰里	慈溪市	金沅	63	9191
7	协之悦府	海曙区	保利发展	61	7317.4
8	汀澜臻悦府	鄞州区	保利发展	53	6413
9	玉蕊园	慈溪市	中交	47	7732.7
10	利光城樾庭(二期)	奉化区	保利发展	44	4002.1