

时光荏苒，岁月更迭。过去的2025年，大同房地产市场在房源充足、竞争激烈的大背景下，以促销去库存为主旋律，却也在行业的转型升级中，孕育出蓬勃的新活力。系列化开发、品牌化物业、改善型需求、全龄化康养，这四大关键词，如同四条清晰的脉络，共同绘就了过去一年大同楼市的生动图景，也为2026年的行业发展指明了方向。



上水湾·龙园



云泉物业



巨华·御锦文瀛



瑞湖·云山府

2025年大同楼市关键词(二)

本报记者 王晓庆

关键词一：系列

品牌矩阵铸就市场先机

市场竞争日趋激烈，品牌化已成为房企抢占市场的核心策略。这一年，大同楼市涌现出一批辨识度极高的系列化“姊妹花”楼盘，它们以统一的前缀或后缀命名，形成强大的品牌矩阵，赢得了消费者的热捧。

翔龙集团的“龙园”系列，从金色水岸·龙园到上水湾·龙园，五个项目以统一后缀形成品牌合力，成为大同楼市的一张亮丽名片；悦城地产则凭借悦城·金茂园、铂悦城等十个项目，依托多年积累的口碑收获市场青睐；华鸿地产的“东方”系列，东方家园、东方柏翠两个项目销售业绩喜人，品牌号召力凸显。这些系列楼盘的开发企业，均为实力雄厚的房企，在大同拥有成熟的开发经验和良好的市场口碑，近年来更是频频在土地市场布局，在打造精品楼盘的过程中，逐步形成了专属的品牌效应与产品风格。业内人士分析表示，系列化开发是房企品牌建设的重要表现形式，2026年，大同将有更多地产企业聚焦精品品牌打造，持续推动行业高质量发展。

关键词二：物业

精细服务筑牢保值根基

随着各大楼盘间的竞争加剧，物业服务早已成为楼盘的核心亮点之一，对购房者有着极其重要的吸引力。拥有优秀的物业管理，不仅能让房子保持较长时间的优越品质，更是房子保值增值的重要保障。

记者走访发现，近年来大同销量、口碑都极佳的楼盘，有一个共同的特点——均为开发商自持物业服务。这些房地产开发企业，都是实力雄厚、经验丰富的大品牌开发商。翔龙集团打造的翔龙物业、华瑞地产旗下碧水云天系列的云泉物业、万城地产的鸿泽物业、悦城浩达集团打造的悦家物业……这些品牌物业，凭借其出色的管理、贴心的服务、良好的口碑，不仅收获了业主的一致好评，更成为企业的“金字招牌”，为后续开发的楼盘赢得了巨大的市场影响力及无数消费者的青睐。

关键词三：改善

品质升级引领市场主流

2025年的大同楼市，改善型住房无疑是核心亮点。房贷利率的全面下调、住房公积金新政的落地，为改善一族提供了充足的换房底气，也催生了“卖小换大”“普通住宅换洋房”等一系列市场需求。

记者走访各大售楼处发现，改善型购房者的需求也愈发多元：有的家庭因计划二胎或三胎，急需置换三室或四室的大户型住房，满足家人的独立空间需求；有的则为了孩子的入学问题，将购房区域锁定在御东等环境优越、教育资源丰富的区域，追求能同时满足教育、配套、户型、物业等全方位需求的“一步到位”房源。

值得一提的是，2025年大同楼市房源充足，新盘入市与旧盘加推同步进行，为改善型需求提供了充足的选择。改善型住房类型也极为丰富，涵盖跃层、平层、高层、洋房、别墅等。巨华·御锦文瀛、华鸿·东方柏翠、上水湾·龙园等众多品质楼盘，凭借优越的区位、优质的户型和完善的配套，成为改善一族的首选。

关键词四：康养

全新模式注入行业活力

2025年，大同房企纷纷聚焦“全龄化”“康养”重点关键词，打造覆盖全生命周期的配套服务体系，满足居民对品质居住的更高需求。

全龄友好小区成为市场新热点。房企们通过科学规划公共空间，为不同年龄段的业主打造专属的活动区域。瑞湖·云山府以“全生命周期健康服务”为理念，打造符合国家康养要求的服务功能，在社区内配套下沉式商业广场，涵盖社区诊所、业主食堂、休闲娱乐中心等，为业主提供便捷生活的同时，也缔造了全新的邻里关系；兴云揽御则细分儿童活动区，设置青年社交空间与老年休闲区域，营造出宜居宜业的社区氛围。

作为国家康养城市，大同“康养+地产”的融合发展成效显著。翔龙集团打造的上水湾·龙园，集居、养、医、护等功能于一体，为老年人提供了专业的家政照护服务，实现居家无忧养老。

业内人士表示，全龄互动社区已成为房企建设的新趋势。全龄化康养住宅不仅为业主提供了精细化、便捷化的现代生活新体验，更为大同房地产市场的转型升级指引了新的发展方向，注入了蓬勃的活力。



建设城市文明 社区在行动

悦家物业 优化服务 车库门板展新姿



整洁舒心的停车环境，是居住品质的细腻注脚，更牵动着业主每日出行与归家的心情。近日，悦家物业开源·金懋府服务中心秉持“为了业主幸福 我们全力以赴”的服务理念，组织全体员工开展地下车库门板清漆专项行动，用细节焕新回家动线，营造明亮温馨的停车空间。

活动当日，物业工作人员携带清洁工具分区分区作业，将车库防火门、管道井门等易积尘区域列为清洁重点。大家从门板到门框、从把手到边缘，不放过任何一处死角；面对高处位置，团队默契协作、

合力擦拭，确保每一扇门都光洁如新。劳作间隙，“多擦一遍，业主路过会更亮堂”的话语不时响起，“让业主满意”的初心，融入每一次抬手擦拭的动作里。

数小时细致作业后，车库门板焕然一新，通道变得明亮通透。此次行动不仅是环境品质的提升，更是悦家物业服务态度的躬身实践。未来，开源·金懋府服务中心将持续从细微处着手，开展品质提升行动，以精益求精筑牢温馨整洁的家，让“悦家温度”浸润业主生活日常。

(田志新)

紫云华城

实景院落热销即享生活



紧邻代王府的紫云华城，依托古城千年文脉，打造藏品级纯中式东方院落，为居者营造雅致诗意的生活氛围。目前，项目170-610平方米实景现房院落正火热销售，即买即享成熟居住体验。

项目产品丰富且灵活，涵盖明清风格、民国风、新中式等多种建筑风格。空间设计既保留传统院落的古朴韵味，又融入现代生活的便捷舒适，以精工匠人诠释古典与现代的和谐交融，彰显品质格调，

既是高品质居所，更是生活态度的表达。除居住功能外，紫云华城还具备显著商业潜力。目前项目内已开业的民宿、餐饮、轰趴馆、私人会所等业态已形成一定规模，另有多家正在装修筹备开业，未来生活与经营场景丰富多元。

据悉，紫云华城实景现房即买即住，70年产权，五证齐全。户型南北通透、开阔敞亮，且有格局方正、大面宽、短进深等优势，呈现舒适的居住体验。

(文章)

开源·金懋府 年底清盘让利



以实景品质圈粉无数的开源·金懋府，年底清盘活动正式启幕。项目推出90-170平方米多户型超值优惠，凭借御东核心区、高赠送户型及“交房即发证”保障，点燃市民购房热情。

开源·金懋府坐落于文兴路与开源桥交叉口的御东核心区，辐射万达广场与大同南站，周边学校、生活设施齐

全，地理优势得天独厚。项目规划97-170平方米宽奢小高层与98-128平方米宽奢高层，以大面宽、低梯户设计实现高得房率。

此次清盘优惠力度直击人心，叠加悦家物业的星级服务保障，为购房者提供兼具性价比与品质感的置业选择，剩余房源正持续递减中。

(文章)

图片新闻

诚博美居物业点亮冬夜 锦瑞文源灯光秀暖民心

为丰富冬季社区夜间景观，营造新春喜庆氛围，诚博美居物业提前规划部署，在锦瑞文源等小区打造璀璨灯光秀，让业主在家门口尽享暖夜美景。

物业团队提前一个月启动全流程工作，从方案规划、彩灯造型，到现场布置、安全安装，每一个环节都精益求精。如今，从小区大门到核心景观区，各式彩灯错落有致，形成一道亮丽的冬日风景线。

夜幕降临，华灯齐亮。五彩的灯光交织辉映，多样的造型灵动别致，原本静谧的社区瞬间变得热闹温馨。灯光秀吸引了众多业主下楼打卡，大家或拍照留念，或漫步赏灯，脸上洋溢着幸福的笑容。

“在家门口就能看到这么美的灯光秀，不仅温暖了冬日，还提前感受到了年味！”一位业主感慨道。此次灯光秀的打造，不仅提升了社区的颜值，更拉近了物业与业主的距离，为即将到来的新春佳节增添了浓厚的喜庆氛围。

(文章)

住房增值税新政落地 大同二手房市场活跃度提升



近日，财政部、国家税务总局联合发布住房增值税新政，明确自2026年1月1日起，个人销售购买2年以上(含2年)住房免征增值税，不足2年住房按3%征收率缴纳，2026年1月1日前完成交易未申报纳税的符合条件可适用新政。政策落地后，大同二手房市场已显现活跃态势。

记者走访了解到，新政实施后，大同二手房咨询量、看房预约量显著增长，元旦假期看房需求尤为集中。某房屋中介透露，已有多名业主前来咨询政策细节，员工元旦期间已预约六七组客户，外地观

望者纷纷计划趁假期来同购房。同时，购房需求结构出现调整，不少原本倾向新房的客户转向次新房，御东片区楼盘咨询热度突出。

新政带来的税费减负效应直观可见。以大同一套售价100万元的未满2年住房为例，旧政策需缴5万元增值税，新政后仅需3万元，房东直接减负2万元。业内人士分析，次新房因“即买即住+税费降低”双重优势受捧，成交价暂未受影响，但交付5年以上、此前无增值税的小区相对利空。



业内人士表示，新政将激活二手房流通，释放改善型需求，助力新房尤其是大户型去库存，形成良性市场循环。不过也

有理性判断，政策能促进交易、稳定市场预期，但不会立竿见影，仍需供需双方深度博弈。

(文章)