

# 六区多点开花，无锡房地产市场“竞”彩纷呈



近日，惠山国控集团发布“代售买新”政策，允许购房者以二手房置换指定新房项目，换购人可选择惠山国控合作范围内的经纪服务机构出售旧房，并享5万元购房补贴。事实上，自去年4月2日梁溪城发集团推出首批“以旧换新”活动以来，各区都开始锚定政策端发力，以新换新、人才房票、共有产权……一系列优惠政策的落地，不约而同命中一个目标：提振房地产市场信心，活跃区域经济。

政策端不断迭代出新，产品端也在寻找破局之法。2025年，无锡楼市呈现“多点开花”特征，记者走访各区热销板块楼盘，发现这些板块都找到了自己的一套“特色打法”。

## 经开区： 国际住区+奥体效应双核驱动

经开区的奥体板块聚集了诸多高品质住宅，依托奥体中心虹吸效应，叠加无锡太湖国际博览中心、无锡国际会议中心、K11 Select等配套设施，赋予区域内楼盘“国际社区”的文化标签。据了解，2024年经开区出让的唯一一宗宅地——拟今年入市的绿城·逸庐项目打造的是中式合院产品，这种“国际骨架+东方肌理”的融合，既承接了南京河西、杭州奥体等先发板块的虹吸效应，又以差异化定位避免同质化竞争。未来，随着奥体中心全面投用，“赛事经济+国际社区+资本赋能”三重引擎将释放更强劲动能。

## 梁溪区： 文化赋能让老城厢“价值觉醒”

作为无锡充满烟火气的老城厢，梁溪区的楼盘则自带文化气质。在春节和元宵两场晚会的带动下，惠山古镇再次出圈，其周边楼盘把握老城更新与文化IP的机遇，进一步明确自身产品定位。去年年底首开的山色溪光项目采用寄畅园同款借景手法，借惠山山景，借龙光塔塔景塑造社区景观；即将上市的隐山项目取意传统建筑与园林，融入马头墙、三重庑殿顶等典型江南建筑特点，以江南文化赋能人居价值。当前，梁溪区正以文化场景消费为切口，锚定市场对“精神归属”与“资产稀缺性”的双重诉求，以古韵为核载入潮流经济，使得区域楼盘得以突破传统改善盘产品同质化困局。



## 锡山区： TOD模式+政策红利双驱动

锡山区抓住“TOD立体交通”一策，将“交通红利”发挥到最大。锡东新城以“一轴两廊五区”的创新结构，与上海、南京等周边大城市实现快速连接，极大地提升了区域的通达性和吸引力，将轨交枢纽优势转化为发展动能。板块内的山河九里项目，打出“早八点高铁发车，九点已在上海喝咖啡”的宣传语，2024年度成交面积4.97万平方米，成交套数490套，成交金额10.2亿元，位列全区第一。东亭板块地处中心城区与锡东新城的过渡地带，共享梁溪主城及锡东新城政策发展红利。今年东亭板块的新盘和居·天元珑廷，距离地铁2号线东亭站约1公里，加之邻近锡沪路、二泉路、太湖大道等城市主干道，立体交通优势十分明显。

## 滨湖区： “科技+生态”赋能“好房子”

滨湖区集聚了江南大学、东南大学无锡分校2所“双一流”高校，汇聚了无锡90%（12家）大院大所和深海载人装备全国重点实验室等9个国家级创新平台。2025年，太湖湾科创带规划进一步强化区域科创地位，重点发展生命健康、集成电路、人工智能等产业，吸引高精尖人才集聚，直接催生高端改善型住房需求。位于太湖湾科创带核心的凤鸣江南项目以科技赋能，采用水质在线监测系统、室内多联机空调系统、智慧大屏等智能家居，同时导入生态资源，社区打造沉浸式园林景观，绿地率达35%，以安全、舒适、绿色、智慧为核心的居住理念，受到高素质人才客群的认可。



## 惠山区： 产业人口托底，居住需求焕新升级

惠山区“3+1”功能区布局持续优化，“三新四强”产业集群规模超2200亿元，“五未来”产业集群规模突破100亿元大关。在房地产市场方面，凭借高端装备制造业集群以及大量产业人口，形成“产住互哺”闭环。2024年热销的万科樟湾国际社区内配套约2200平方米酒店式会所、约1500平方米四大架空层泛会所，社区景观以干棵高大乔木和约149种绿化植被打造，品质不断突破提高，满足刚改人群居住需求的迭代升级。同时，惠山区的刚改楼盘也不惮于“以价换量”，通过优惠补贴叠加人才房票等政策，保持了较强的市场吸引力和销售活力。2025年，惠山区入市新盘较多，涵盖了高层、小高层、洋房、叠墅等多个品类，也印证了惠山区的住房消费需求正在不断升级。

## 新吴区： “产城人”深度融合，注入发展动能

新吴区聚集了SK海力士、阿斯利康、华虹半导体等全球500强企业，战略性新兴产业产值占规上工业总产值比重达55.4%，位列全市第一。“产业高地即人居热土”一直是新吴区的底层逻辑，截至2024年12月，新吴区新房的去化周期已经降至各区最低，多板块新房的销售速度越来越快，新房市场的流通性越来越强。新吴区的热销板块也把握住了“产城融合”的关键点，位于伯渎湾板块的熙樾府周边配套成熟，形成“15分钟生活圈”，提升居住便利性，通过“产业聚人-配套留人-住房安人”的闭环模式，形成可持续发展的房地产增长动能。

从经开的“资源虹吸”到新吴的“产城互促”，差异化竞争的本质是城市功能与居住需求的精准匹配。无锡正以差异化的区域策略和深度的产城融合，探索一条“全域共生”的高质量发展路径。未来，随着宛山湖、锡沪路等新增长极的崛起，“多核驱动”的无锡或将成为长三角楼市转型升级的标杆样本。  
(王冠)

## 梁溪城发首推市场化共有产权商品房 首批业主共同分享“尝鲜”感受

近日，由梁溪城发集团主办的无锡首批市场化共有产权商品房业主致谢会圆满举行，众多业主代表齐聚一堂，共同分享“尝鲜”这一创新购房模式的感受。

在活动现场，首批“尝鲜”业主金先生和李先生难掩激动之情。金先生表示，共有产权商品房让年轻人以一半成本实现安家梦想，首付仅需7.5%，月供压力大幅降低，同时落户、子女教育等权益与传统购房完全一致，真正解了燃眉之急。李先生则从长远角度分析，“选择当前网签价锁定未来回购，既对冲了通胀风险，又减轻了利息负担，这种灵活模式让我对楼市充满信心。”多位业主还提到，梁溪城

发集团开发的溪上月等品质楼盘，让“好房子”更加触手可及，满足了他们对美好生活的向往。

据悉，梁溪城发集团推出的共有产权商品房属全国首创市场化模式，购房人出一半钱购买一半产权即可享受这套房100%权益，6至10年内可回购剩余一半产权。以总价200万元的房产为例，首付仅需15万元，月供加租金综合成本较传统模式再减少一笔钱，大幅降低了置业门槛。

市住建局相关负责人在现场认真听取了业主代表的意见和诉求，并询问了他们对于共有产权商品房所持有的顾虑和疑问。在了解到业主们主要是无锡本地的年轻人和外地来锡打拼的新无锡人

后，他对共有产权商品房这一创新举措表示欣慰，称赞这一模式有效缓解了年轻群体的购房压力，促进了城市人才留存和经济发展。

活动期间，建设银行、中国银行、交通银行因在共有产权商品房贷款服务中的出色表现，获颁“优秀合作单位”证书。首批业主代表上台领取“荣耀奖杯”，现场气氛温馨而热烈。记者了解到，近年来，梁溪城发集团不断探索创新，2024年率先在无锡市区启动商品房“以旧换新”业务，历经4次版本更迭，已实现超300套成交，成交金额超10亿元。今年推出的共有产权商品房模式，再次为解决部分人群购房资金压力难题提供了有效方案。

此次致谢会不仅是对业主的深情回馈，更是对所有参与方努力的肯定。随着共有产权商品房模式的不断推广和完善，将有更多家庭受益，享受更加宜居、和谐的城市生活，无锡也将在解决居民住房问题上不断书写新的篇章。  
(鲁琪)