

2025徐州金秋房展火爆国庆楼市

本报记者 尹亮

在新中国成立76周年的欢庆氛围中，2025徐州金秋商品房展销会于10月1日—3日在大龙湖北岸盛大举办。本届展会以“焕新生活 乐享优居”为主题，汇聚21家开发公司、24个地产项目参展，堪称一场房地产行业的盛会。

“听说这次展会把全市的好楼盘都聚齐了，我们一家早就盼着了！”正计划换房的徐州市民张先生难掩兴奋。他告诉记者，夫妻俩打算换套大房子将老人接来同住，“平时工作忙，没时间一个个楼盘跑，这次能一站式看遍全城房源，效率太高了。”像张先生这样抱有明确改善目标的市民不在少数，其需求也精准反映了市场趋势。

经与各参展楼盘统计，截至10月3日17时，金秋房展累计接待客户15779组。展会3日累计成交104套商品住房，另有152套实现意向成交，预计成交面积25698平方米，预计成交金额3.6亿元。

本次房展会以切实的优惠和丰富活动，全方位覆盖从选房、购房到装修、安居的全流程需求。

品质绽放 “好房子” 成绝对主角

展会的核心亮点之一，是“好房子”标杆的集中亮相。步入展会现场，仿佛走进一场浓缩的品质宜居盛宴，“好房子、好小区、好社区、好城区、好服务”成为核心展示内容。

新盛集团、产城集团、交控集团等国企“压舱石”纷纷推出最新产品，一批第四代住宅项目成为展会亮点。同时，众多品牌房企“生力军”活力迸发，以品质住宅打动逛展市民。

“2025年是‘好房子’元年。国家、省、市‘好房子’的建设标准与指导政策相继明确并落地实施，有力推动房地产业向更高质量、更深内涵、更美好的方向迈进。”市住建局相关负责人表示，在市住建局指导下，全市开发企业积极回应人民群众对美好人居的全新向往与更高追求。

新城片区昆仑樾项目展位前，6.2米挑高的空中庭院宣传册吸引了众多市民驻足。“这套房建面120平方米，赠送24平方米阳台，实际得房率接近100%，相当于以高层的价格享受别墅级的空间体验。”从事IT行业的李先生早早订下一套，他计划将阳台一半打造成花园，一半布置成茶室，安置自己的花草与爱好。这种将自然融入日常的居住理念，正契合当代人对品质生活的追求。

组委会负责人介绍：“本次房展会参展楼盘的整体品质和‘好房子’数量大幅超过往届，标志着徐州住房供给正从‘有没有’向‘好不好’深刻转变。”这些项目不仅在空间设计、功能划分上精益求精，更在社区环境、智慧应用、绿色建筑等方面展现了徐州人居建设的新高度。从满足刚需的精致小户，到宽敞舒适的改善大宅，再到彰显品位的高端产品，多元选择满足了不同群体的安居梦想。



金秋房展会引发市民关注。

卖旧换新 打通置业“最后一公里”

本次展会人气最旺的区域之一，当属“二手房自由交易大集”。

市民李女士正在信息发布区仔细填写房源信息：“现在卖二手房太难了，中介费又高。这里能免费发布信息，还能直接和买家沟通，真是帮了大忙！”她打算整合手中的两套老房子，置换一套大户型犒劳自己。

展会特别设置的“二手房自由交易大集”（换房大会），为零成本、高效率的置换提供了平台。市民可免费在指定区域张贴房源信息，在自由洽谈区与买家面对面沟通，避开中介差价，同时还能获得由徐房严选提供的基础交易咨询和流程指引服务。

徐房严选展位负责人介绍，由于主城区正在施行的卖旧换新补贴政策将于年底到期且不再延续，目前仅剩3个月的窗口期，不少市民为赶上政策末班车，加快了卖旧换新的步伐。



市民在房展会咨询。

此外，贝壳徐州、第一房屋、丰源找房、德佑房产、中环房产等中介企业集体参展，带来丰富的二手房源，让有意购买二手房的市民不虚此行。房地产分析师孟庆立认为：“徐州房地产市场正处在结构调整的关键阶段。一二手房联动的创新模式，促进了住房资源的合理流动和高效配置，有助于形成梯度消费、持续改善的健康市场生态。”

徐州报业传媒集团即将发布的“彭橙家”小程序也在房展会上首次亮相。这款公益免费的置换平台上线后，将有力促成买卖双方的“自由交易”，让换新更省心、更无忧。

市住建局、市公积金管理中心及多家金融机构现场设点，为市民提供权威的一站式咨询服务。人才购房补贴、保障房政策、住房公积金异地使用与贷款优化等成为咨询热点。清晰的政策解读，有效扫清了市民的置业障碍，最大化释放了政策红利。



市民在展位登记、预约。



逛展市民认真阅读楼市。



市民在购房地图前看楼盘分布。

生态融合 住房消费全链条服务

本届展会创新联动家装、建材、装饰、家电等上下游产业，打造规模空前的“房产+家居”生态展会。“安家置业，配套无忧”的口号，折射出住房消费观念的深刻变迁——从单纯追求居住空间，转向对完整生活方式的全面考量。

某品牌家装企业展位前，设计师正为市民讲解全屋定制方案。“很多客户希望购房后能尽快入住，我们推出从设计到施工的一站式服务，与房企优惠形成联动。”借势政府及企业推出的家装补贴政策，这种跨界融合产生了“1+1>2”的聚合效应。

徐州市家居装饰行业商会首次参展，展位

负责人表示：“作为220家家装饰企业的‘娘家人’，我们感受到了房展会的规模和市民的热情。作为房地产相关产业，我们希望通过此次参展，主动对接开发企业和购房市民，为商会会员开拓新市场。”

展会负责人表示，通过房地产行业上下游生态融合，本次展会联合装饰装修、建筑施工、物业服务等相关企业，共同打造徐州房展的升级版，积极回应人民群众对美好人居的全新向往。

住进“好房子”，过上“好日子”，是广大市民最朴素的期盼。这种期盼不仅靠房子本身实现，本次展会正通过房地产全链条融合，让真正的美好生活照进现实。

区域协同 拓展徐州宜居辐射圈

作为区域中心城市，徐州的房地产市场始终吸引着周边城市的关注。本届展会精心策划了分会场巡展活动。

“上徐州 买好房！”的口号响亮而直接。组委会将精选徐州高品质楼盘，组成“徐州优居推介团”，于10月依次走进济宁市微山县、枣庄市、淮北市、萧县等核心周边城市。通过巡展推介，让周边城市居民足不出市，即可深入了解徐州的优居环境和精品楼盘，进一步拓展徐州房地产市场的辐射半径。

“我们的项目有三分之一的客源来自宿州、淮北等周边地区。本次房展会组织徐州楼盘赴周边城市巡展，对销售将起到重要推动作用。”铜山区保利学府府负责人介绍，巡展启动后，项目将针对周边客群需求推

出专属福利政策，让外地购房者能在徐州安心置业。

房展会现场，来自萧县的赵先生告诉记者：“徐州是周边发展最好的城市，房价合理，好房子也多，在这里买房不仅能改善生活，房产保值性也更好。”这一认知，正成为越来越多周边城市居民的共同选择。

金秋房展会如同一面多棱镜，折射出徐州房地产市场的温度、城市发展的速度和民生幸福的温度。

从“住有所居”到“住有优居”，徐州正通过一场场这样的盛会，不断回应人民群众对美好生活的新一期待。政策红利的精准释放、市场机制的持续创新、区域协同的深化拓展，共同构筑了房地产市场平稳健康发展的坚实基础。