

15载深耕，与城共生！美的置业摘得东区地块



本报记者 徐厚正

11月14日，徐州房地产市场传来重磅消息——美的置业以3.44亿元成功摘得云龙区东地块，折合楼面价约6000元/m²。此次拿地不仅彰显了美的置业作为行业优等生所具备的稳健经营实力与充沛现金流，更成为其深耕徐州15载、坚守长期主义的有力注脚，为城市人居升级写下全新序章。

在房地产行业深度调整的背景下，房企拿地更趋谨慎。美的置业主动出击，印证了品牌与徐州共生共长的决心，将持续以“人、家、社区与生活共生”的理念，深度参与城市发展。

战略落子城东，配套赋能理想生活

此次摘得的东地块位于云龙区云苑路西、郭庄路北，出让面积35847.2m²，产权70年，规划为城镇住宅用地，最大容积率仅1.6。低容积率意味着更宽的楼间距与更丰富的绿化空间，为高品质居住体验奠定基础。

从区位来看，该地块堪称城东“宝藏地”。西侧紧邻树人初级中学，优质教育资源近在咫尺，助力孩子求学之路；北侧近距离可达万达广场及绿地世纪城、华润橡树湾等成熟社区，购物、餐饮、娱乐一站式满足。周边云龙区图书馆、土山寺菜市场、法治公园环伺，教育、商业、文化、休闲资源全覆盖，形成全年龄段优质生活圈，让居者在繁华与静谧间寻得平衡。

这是美的置业时隔4年再度于徐州公开市场拿地，象征意义远超普通土地储备。在当前市场环境下，唯有财务稳健、运营良好的实力派房企方有底气主动拓展，美的置业正是其中佼佼者。

回溯渊源，2010年美的置业走出珠三角，将进军长三角的首站选在徐州。十五载光阴，从首个项目美的城，到如今28个楼盘遍布徐州各大区域，累计服务11万业主。凭借多项目口碑叠加，其品牌认知度与美誉度持续领先。

作为美的置业中部公司深耕双核之一的邯郸，同样交出了亮眼答卷——累计开发27个项目，服务44324户家庭。跨区域成功印证了其“长期主义”战略的可行性与综合运营实力。

三维能力筑根基，穿越周期的硬核实力

15年深耕考验的不仅是战略定力，更是全方位能力的比拼。美的置业中部公司之所以能在波动市场中保持领先，核心在于扎实构建了产品力、交付力、服务力“三维能力”体系，这也是其穿越行业周期的硬核底气。

产品力是核心竞争力。美的置业的产品基因融入集团50余年实业积淀的精准高效与科技智慧，持续升级“5M智慧健康社区”体系，以智慧家居赋能居住体验。从美的城到东湖天城、云与湖等标杆项目，产品迭代始终紧扣徐州居民需求：东湖天城依托882亩东湖景观，打造湖居智能美宅；美的天誉推出700米樱花大道与徐州首例开合式厨房；云与湖构建约6000 m²科技潮玩公园，实现自然、智慧与运动的有机统一。

交付力是企业承诺的“试金石”。

截至2025年9月底，美的置业在徐州累计交付3.7万套房源。更难得的是其“主动升维”的交付态度：美的云筑耗资千万级超13项细节，从大门到地库全面优化；美的云与湖在市场下行期仍拓宽车道、升级单元门，交付前耗资百万进行5轮园区苗木更换；云澜天境补充健身与休憩设施，兼顾美观与实用。这种不计成本的品质投入，赢得了业主广泛赞誉。

从造房子到造生活，美的置业从未止步。2025年上半年，其升级社群品牌“布谷岛”，推出“主人计划”，已开展131场社群活动，吸引超9023人次业主参与。亲子互动、邻里聚餐、兴趣社群等活动，让社区成为充满温度的情感共同体，构建了品牌与业主的长久信任。

双盘联动启新程，革新徐州人居新体验

2025年上半年，美的置业深化全价值链服务平台建设，围绕“开发服务+物管服务+资产运营+房地产科技”四大板块实现高质量发展。中期业绩发布会上，公司明确“以开发服务与房地产科技为核心，提供全生命周期服务”的战略方向，强调在徐州等深耕城市的品牌、产品与团队优势。

战略转型后，美的置业更聚焦核心城市，打造差异化产品与精益服务。此次新摘得的临近树人中学东地块，将与鼓楼区的乐城东君蘭甲第项目形成“双盘联动”之势。

新地块的推进是美的置业落实集团战略的重要载体。新一代产品将基于15年徐州深耕经验与客户需求洞察，延续并升级“高品质”基因，成为生活方式的营造者与文化传承的推动者。

可以预见，2026年这两个新项目将以更足的匠心与同理心打磨产品。无论是树人中学东地块的全维配套与低密优势，还是君蘭甲第的宋韵美学与四代住宅创新，都将为徐州市场带来更具创新性的高品质住宅，持续革新人居体验。

15载风雨同行，美的置业与徐州相互成就。从首个项目到28个楼盘遍布全城，从产品创新到服务升级，品牌以长期主义书写了与城市同频共振的人居史诗。此次拿地既是过往成绩的延续，更是未来征程的新起点。

未来，美的置业将继续以初心致匠心，在徐州持续深耕，为更多家庭筑造美好居所，为城市发展注入活力，让长期主义的光芒照亮每一段美好生活旅程。

“匠心”为标尺，在平凡岗位上深耕细作

——记徐州高新区怡居物业客服主管赵文媛

本报记者 徐厚正

作为政府类项目物业客服主管，赵文媛始终以“匠心”为标尺，在日常服务与会务保障的平凡岗位上深耕细作。在看似琐碎的工作中，蕴藏着她对责任的坚守与对细节的执着。

“数据局打印机易卡纸，每周一早上需提前检查”“会议室绿植每周两次浇水”……在日常服务中，“贴心”是赵文媛不变的追求。一本“服务台账”是她工作的得力助手，上面密密麻麻记录着各单位的个性化需求。为加班晚归的工作人员留好电梯照明，在茶水间备好多种茶叶，提前调试好各办公室及会议室的空调温度——这些细微之举，正是赵文媛对“匠心服务”最朴素的诠释。

会务服务是政府项目物业工作的重中之重。每月近百场大小会议，从会场布置到流程保障，每个环节赵文媛都

亲力亲为、严格把关。身为客服主管，她必须成为会务保障的“定心丸”，带领团队创下“零失误”纪录，是她的目标，更是责任。

一次全市重要工作推进会前，突发暴雨导致会议室空调外机故障，室内温度迅速升高。赵文媛当即启动应急预案，一边联系维修人员加紧抢修，一边从仓库搬来4台空调扇，并取出备用凉席坐垫逐一铺在参会座位上。随后，她冒雨赶往附近超市采购冰块等物资，回到会场后迅速为每位参会人员摆放妥当。最终，会议在凉爽舒适的环境中顺利完成。会后，党政办有关负责人称赞道：“关键时刻顶得上，这就是匠心服务的力量！”

应急处置中，“果敢担当”是赵文媛的底色。去年夏天，园区突发全线停电，当时多家单位正处理紧急公文，还有科室正在进行线上会议。赵文媛第一时间赶到中控室，安排值班人员联系电力

公司抢修，同时通知工程部门联合电力维保排查园区内部线路隐患。得知投促局有紧急报表需立即报送，她协调同事找来便携式充电宝，帮他们为笔记本电脑供电；领导线上会议中断，她又联系技术人员指导参会人员切换手机热点继续接入。她在各楼层间来回协调，汗水浸透工装，直到两小时后电路恢复，看到大家重新投入工作，赵文媛才终于松了一口气。

从事物业客服工作多年，赵文媛始终铭记“肩上扛的是责任，不能有丝毫松懈”。从日常的贴心陪伴到应急的挺身而出，从会务的精益求精到多年的初心坚守，没有惊天动地的壮举，只有点点滴滴的付出；没有豪言壮语的承诺，只有脚踏实地的担当。未来，她将继续以匠心筑防线，以服务暖民心，在平凡岗位上打磨每一项服务，为物业工作交出更优异的答卷。

