

双轮并进 稳字当头 2026徐州楼市迎14个纯新盘

本报记者 徐厚正

2025年岁末的徐州土拍市场暖意渐浓：12月10日至12日三天内12宗地块成交，总出让金额13.97亿元，市中心明理街地块经28轮竞价被民企智联达誉收入囊中，楼面价9126元/㎡登顶年度地王，溢价率高达26.77%；云龙湖湖滨公交修造厂地块以17.4%溢价被泽信地产拿下，成为年内房企竞争最激烈的地块之一。

民营房企的积极补仓与本土城投的持续发力，共同勾勒出2026年楼市供应蓝图。在宏观利好政策的不断刺激下，徐州楼市正从“规模扩张”转向“品质竞争”，14个纯新盘的集中入市将推动市场进入“稳供应、优产品”的新阶段。

市场化房企集结 8大新盘点亮核心板块

2025年民营房企的拿地热情，为2026年楼市注入强劲动能。绿城管理、新希望地产等8家房企携核心地块而来，覆盖泉山、鼓楼、云龙等主城区板块，产品迭代与布局精度凸显市场信心。

绿城管理深耕的2025-6号孟庄A地块率先公示规划，该地块位于泉山区文泰路以南，容积率仅1.3，规划建设3.4万㎡低密住区，24.61%的建筑密度与32%的绿地率，预示着洋房主导的高端业态即将落地，此前信息披露，项目案名将定为紫薇湖东院。同在核心区的新希望地产原市委党校地块推进迅速，拿地仅2个月便敲定规划，4栋7至8层洋房与1栋11层小高层构成130套房源，户均158㎡的大户型定位，精准匹配市中心改善需求。

金为地产拿下的烟厂北厂区A地块则填补了核心区小户型空白，分A、B两区开发的低密社区，A区1.2容积率打造76套洋房，B区1.5容积率规划小高层，1089㎡架空层与风雨连廊的配置提升居住体验，周边鼓楼小学、和信宝龙广场等成熟配套加持，入市后将与周边老旧二手房形成差异化竞争。万科万达东C地块的布局更显战略深意，作为徐州首个架空平台试点项目，1.5容积率的纯洋房社区将承接“檐语间”项目95%的洋房去化热度，总货值7.2亿元的体量有望复刻热销传奇，此外，该地块已于近日公布楼盘名称：檐屿溪。

溢价拿地的泽信地产与智联达誉地产则展现出对稀缺资源的争夺。泽信地产以8573元/㎡楼面价竞得的公交修造厂地块，规划100余席纯洋房，集结顶尖设计团队打造实景示范区，预计2026年年中开放销售；智联达誉地产首进徐州便以28轮竞价斩获明理街地块，1.3容积率的低密小高层社区紧邻彭城广场与光荣巷小学，9126元/㎡的楼面价刷新年度纪录，彰显民企对核心地段的坚定看好。美的置业树人中学东地块与益华地产民主小学东地块则锚定教育资源，前者以5999元/㎡楼面价布局翠屏山板块，延续其“双料销冠”的产品基因；后者虽暂未公示详细规划，业内人士估测，其产品将延续对教育配套的适配性。

从拿地到规划的高效推进，从低密洋房到创新试点的产品多元，8家市场化房企的集中亮相，印证了2026年徐州楼市“核心板块仍具吸引力”的基本盘。



本土城投崛起，国企匠心打造品质标杆

在民营房企活跃的同时，本土城投以“国企担当+品质创新”强势突围，新盛地产集团、泉山国投等开发的7大项目覆盖全域，产品力丝毫不逊于品牌房企。

新盛集团的“双子星”项目成为焦点：中山饭店地块定名“月华里”，7栋建面约165—262㎡大户型住宅配备中央景观与社区大堂，目前已全面动工，首批次房源价格已出；未来新七里作为徐州首个未来社区试点，58万㎡体量涵盖建面约147—390㎡叠墅与小高层，“户户带露台花园”的设计呼应容积率新政，首推组团“青云里”已吸引大量改善客群关注。泉山国投的淮海国际新城项目则以湖居低密见长，泉润湖北岸1.1容积率地块上，规划5栋洋房与14栋叠墅，户均165㎡的纯改善定位，搭配“十字水街”景观与下沉庭院，将填补西区高端湖居空白。

国企与民企的合作模式更显优势：鼓楼国投联合美

的置业开发的君澜甲第，融合美的四代住宅技术与国企资源整合能力，宋韵风格与智能人居的结合有望成为北区标杆；徐州交控与招商合作的新元序，1.5容积率下打造建面约191—196㎡定制叠墅与建面约129—238㎡洋房，4层叠墅即将启动预约，为新城片区高端市场再树标杆。徐州地铁集团的西云里项目则聚焦民生配套，1384套房源配套1.46万㎡挑空平台、2200㎡集中绿地与1万㎡商业，主力户型精准匹配刚需改善需求，填补西苑板块新盘稀缺缺口。

已开盘的产城集团与绿城管理昆仑樾项目，更以市场表现印证城投产品力：6.2米挑高空中庭院与双会所配置，首开劲销1.2亿元，紧急加推仍供不应求，成为第四代住宅的示范样本。从核心区豪宅到民生大盘，本土城投以“稳供应、强配套、优品质”重塑市场认知。

多方合力筑稳，业内展望品质时代新生态

品牌房企的产品迭代、民营房企的精准布局与本土城投的稳健托底，构成2026年徐州楼市的“稳定三角”。三位业内人士从政策、市场、产品维度，解读楼市企稳逻辑。

“政策红利正在精准滴灌市场。政策明确挑高露台不计容、挑高起居室不双倍计容，直接为企业减负赋能。”丰源找房负责人庄拥军举例，以昆仑樾为例，6.2米挑高庭院可为业主增加10㎡使用空间，得房率提升8个百分点，这种“政策让利给购房者”的导向，让好产品既叫好又叫座。

徐州市房地产经纪行业协会会长于健说：“供需结构的优化是稳市场的核心。2026年14个纯新盘以改善型为主，金为烟厂北地块的小户型、新元序的定制叠墅

形成梯度供应，而存量房市场则承接刚需需求，风尚米兰等二手房1.8万元/㎡的挂牌价与新房形成互补。从数据看，2025年11月市区商品住宅成交环比大涨131%，品质住宅已成为成交主力，这种‘新房补品质、存量补刚需’的格局，将推动市场量价平稳。”

“企业竞争逻辑的转变让市场更趋理性。过去拼折扣，现在拼产品——万科地产做架空平台试点，泽信地产搞实景示范区，城投项目配建商业与学校，大家都在回归居住本质。”一万家房产总经理刘朔辰指出，2025年民企拿地溢价率回升至17%—45%，但没有出现非理性抢地，说明企业更看重长期收益。这种“品质为王、稳健布局”的共识，正是楼市向稳的核心动力。

记者手记：楼市企稳的核心，是回归居住本质

2025年岁末的徐州土拍现场，28轮竞价的激烈角逐与房企代表沉稳的身影，构成了最真实的市场注脚。

在为期一个月的走访中，从泉山孟庄的低密地块到鼓楼烟厂北的配套住区，从城投项目的工地现场到房企的设计工作室，我真切感受到徐州楼市正在发生的深刻转变——不再是单纯的规模竞赛，而是一场围绕“居住价值”的品质角逐。

民营房企的回归最具信号意义。不同于以往的激进拿地，绿城、泽信等企业更看重地块的先天禀赋与产品适配性，1.3左右的低容积率、精准的户型定位，彰显着“精耕细作”的理性逻辑。而本土城投的转型同样令人瞩目，从新盛月华里的高端定制到徐州地铁西云里的民

生适配，国企不再只是市场“托底者”，更成为品质“引领者”，政企合作模式则实现了资源整合与产品创新的双赢。

政策的温度始终贯穿其中。改善型住宅建造指引的酝酿出台，更让“品质”有了量化标准。当房企不再依赖价格战，而是比拼户型设计、景观营造与配套兑现，当购房者从“追涨杀跌”转向“择优而居”，市场便形成了良性循环的基础。14个纯新盘的集中入市，不是简单的供应叠加，而是多元需求的精准回应——刚需有小户型可选，改善有低密洋房、定制叠墅可挑。正如业内人士所言，楼市的“稳”，从来不是单一维度的价格稳定，而是供需匹配、品质升级、预期理性的综合体现。