

第三代现房、第四代期房该怎么选？

本报记者 徐厚正

随着新城片区万科昆吾、招商序、湖东道学府、水沐玖悦府，泉山区紫宸公馆、云澜天境，徐州经开区美的云与湖，铜山区湖城大境等十余个第三代住宅项目密集交付且仍有新房在售，2026年的购房者将有望实现“买入即住”。与此同时，以昆仑樾、君蘭甲第、紫薇金澜等为代表的第四代住宅项目正陆续入市，却需要经历两年左右的等待期。

对购房者而言，选择第三代现房意味着规避交付风险、即刻享有成熟配套；而等待第四代期房，则可能意味着拥抱产品迭代的增值红利。在“稳市场、优供给”的政策基调下，这场选择不仅关乎个人居住需求，也折射出房地产行业从“高周转”向“高品质”转型的时代命题。

第三代现房 即买即住所见即所得

第三代住宅的核心优势在于“实景可鉴”的确定性。以近日交付的新城片区水沐玖悦府为例，购房者可以实地查验户型、装修标准，相比期房的“纸上谈兵”，彻底规避了货不对板的风险。又如临近彭城广场商圈的水润峰境，无需等待规划落地即可享受成熟配套。这种“即买即住即享受”的特性，与徐州持续至2025年底的“卖旧换新”补贴政策形成叠加效应，为改善型客户实现无缝衔接的居住升级提供了便利。

从市场风险角度看，现房模式直击行业痛点。以泉山区云澜天境为例，作为品牌房企打造的刚需项目，其“交付即办证”的流程设计，为业主提供了即时的产权保障，这种确定性在当前市场环境下显得尤为珍贵。

然而，第三代住宅的短板同样突出。在产品设计上，其约2.8米的标准层高、传统的行列式布局，与第四代住宅3.1-3.15米的层高、270度采光等创新设计形成鲜明对比。例如，经开区云与湖和铜山区湖城大境，虽坐拥湖景资源，但约80%的得房率，相较第四代住宅最高可达98%的实用率相形见绌。更值得关注的是潜在的价值分化风险，业内分析指出，随着市场分化深化，普通第三代住宅可能逐步归于居住保障属性，其与高品质商品住宅之间的价格差距或将持续拉大。

价格层面亦需审慎考量。目前新城片区部分第三代现房价格仍高于区域存量房均价，对于购房者而言，是在“产品暂时落后”的现房与存量房之间权衡，成为一个现实的决策点。

第四代期房 品质更高、得房率更高

第四代住宅带来的不仅是空间尺度的升级，更是居住理念的革新。以紫薇金澜、昆仑樾等项目为例，通过露台、飘窗、储藏间等空间的创造性赠送，可实现“买129平得136平”的使用效果，相当于以高层价格享受接近别墅的空间体验。这种高得房率直接转化为生活品质的提升——约159平方米户型拥有的通透尺度，结合三玻两腔隔音玻璃与静音排水系统，营造出传统住宅难以企及的静谧与舒适。

社区配套也同步升级。如新元序等项目，标配健身房、儿童活动中心等泛会所空间，精准呼应了徐州市场日益增长的改善型需求。在建筑技术层

面，“不漏不潮不霉”的工艺标准与深度睡眠环境的营造，标志着徐州住宅正从“有得住”向“住得好”跨越。

长达两年的等待周期，是选择第四代住宅无法回避的门槛。对于有结婚、子女入学等迫切需求的刚性群体而言，时间成本可能使其望而却步——毕竟，选择泉山区云澜天境、金为翠微朗庭等现房项目，能确保子女及时入读星光小学荣盛城分校等配套学校。

此外，价格预期也存在不确定性。当前第四代期房因叠加、错层、户户花园等新技术应用，单价普遍高于周边第三代现房。而在“优供给”政策导向下，未来或有更多同类产品入市，过早“上车”可能面临产品同质化带来的价值稀释风险。

需求锚定

刚需可选第三代现房 改善型需求适合第四代期房

对于“新徐州人”等刚需群体，配套成熟、即买即住的第三代现房仍是现阶段更稳妥的选择。新城片区湖东道学府、招商序等项目依托现有资源，结合公积金贷款最低15%的首付比例政策，能最大程度降低购房门槛。从综合成本考量，购买现房可节省等待期间的租房支出，实际资金成本可能优于等待期房。

医疗、商业、教育等配套的即时可用性同样关键。例如，临近云龙公园的紫宸公馆，对于有老人同住的家庭，其现实的环境价值远胜于未来的规划蓝图。

改善型购房者则可以更积极地评估第四代期房的价值。作为城市发展新核心的新城片区，其第四代住宅项目如新元序，不仅产品力领先，还兼具地铁（如规划中的6号线）与优质教育资源（如青年路小学分校）的预期利好，具备产品升级与地段潜力双重优势。从政策趋势看，新出让地块已明确鼓励第四代住宅标准，此类产品有望成为未来商品住宅的主流，长期保值属性更强。

但在选择时需建立风险意识：优先考虑资金实力雄厚的央国企或优质民营房企，重点评估开发企业的过往开发口碑，并通过补充协议等方式，明确露台等赠送面积的交付标准与权属，降低后续纠纷风险。

无论作何选择，都应紧扣徐州楼市“稳字当头”的主线。对于第三代现房，需重点实地查验防水、隔音等隐蔽工程质量，避免陷入“低价=低质”的陷阱；对于第四代期房，则应理性看待“高赠送”宣传，务必厘清得房率的计算方式与产权面积的法律界定。

灵活运用政策工具亦很重要。随着2026年现房销售制度逐步推进，部分房企可能推出促销策略，刚需客户可关注年末等传统节点；改善客户则可留意公积金贷款额度上浮等政策动态，最大化享受红利。归根结底，在住房市场“保障”与“商品”属性日益分化的格局下，最理性的选择，永远是那个最贴合自身真实生活与财务需求的选择。

