

房企“以旧换新”引爆徐州楼市

本报记者 徐厚正

近日,徐州楼市迎来“以旧换新”集中爆发期。多家品牌房企瞄准改善型家庭“卖旧难、换房烦、资金衔接不畅”的核心痛点,自主推出差异化置换方案,形成覆盖刚需、刚改、高端改善全客群的服务体系。最新市场数据显示,2025年三季度,徐州主城区通过房企“以旧换新”政策成交的新房套数环比上涨42%,平均置换周期从传统的3至6个月缩短至1至2个月。房企主导的置换模式,正成为激活存量房流通、释放改善需求的关键引擎。

在此背景下,中国中铁·桃源里、璟樾府、昆仑樾三个项目率先发力,通过创新评估机制、优化资金流程、衔接产品优势,探索出各具特色的置换路径,为行业提供了可复制的实践样本。

模式差异化竞争 三大楼盘打造置换标杆

面对旺盛的置换需求,中国中铁·桃源里、璟樾府、昆仑樾三个楼盘立足自身产品定位,推出针对性强的“以旧换新”方案,在政策覆盖范围、评估方式、服务流程上各有侧重,同时依托自身核心产品力,形成“政策+品质”的双重吸引力。

作为世界500强央企中国中铁打造的西区标杆项目,中国中铁·桃源里以“五大安心保障”构建普惠型置换体系,成为刚需及刚改客群的热门选择。其置换政策打破房源类型限制,徐州市区及主城区产权清晰的住宅、商铺、写字楼(无抵押、查封等限制)均可参与,是目前市场上覆盖范围较广的方案之一。

核心置换优势直击痛点:引入三方机构抽签评估,严格参考贝壳找房近3个月同地段同质房源成交价,确保估值公平透明;新房首付比例低至15%,旧房评估价最高可抵新房总价70%,大幅降低资金压力;专业团队全程跟进,从定房、估价、签约到过户交割,实现“一站式”衔接。

中国中铁·桃源里自身的湖居优势进一步放大置换吸引力。小区位于西三环与黄河北路交会处,东接西三环快速路,周边十余条公交线路环绕,规划中的地铁S3号线黄河北路站将提升出行便捷度;南拥1300亩桃花源湿地公园,北枕九里山生态屏障,紧邻古黄河滨水景观带,生态资源得天独厚。产品方面,建面约107至164平方米小高层及洋房,一梯一户设计,得房率最高达88%,搭配270°转角落地窗与超10米三联阳台,最快一年半即可入住。项目自建12班制幼儿园,周边规划九年一贯制桃花源学校,徐州矿务集团总医院等医疗资源环绕,全维配套满足家庭生活需求。

璟樾府立足鼓楼九龙湖主城核心板块,聚焦高端改善家庭,推出针对性强的“以旧换新”方案,主打“确定性置换+实景品质”双重保障,吸引大量不愿离开核心生活圈的改善客群。

其置换政策门槛明确:仅限徐州市区三环内、房龄不超过15年的商品住宅,要求产权清晰、无租赁关系,房主为客户本人或直系亲属,且需结清相关欠费。核心亮点在于“保底价收购”承诺,通过与专业评估机构合作锁定旧房价值,避免市场波动影响换房计划。流程上,从意向金缴纳、旧房评估到首付支付、过户交割,全

程专人协调,实现“卖旧”与“买新”无缝衔接。

项目的主城稀缺性成为置换核心加分项:距地铁2号线奔腾大道站直线距离约200米,3站直达彭城广场商圈,德基广场(在建)、苏宁广场等商业体环绕;教育资源密集,对面即为徐州市第二中学(高中),南侧是徐州市第二十六中学(初中),一公里内有大马路小学九龙湖分校,步行可达;九龙湖公园与马场湖公园双园环绕,20分钟步行即达,生态与繁华兼得。

产品品质同样出众:约80米挑高门庭采用蓝翡翠与古檀木纹奢石打造,园林由山水比德操刀,400平方米水院回廊搭配全冠移植植被,地下车库配备星空顶与水磨石地面;在售小高层建面约117至138平方米、洋房建面约123至153平方米,引入国家一级资质建发物业。

由徐州产城集团(市属国企)与绿城管理联合打造的昆仑樾,以“第四代住宅+零成本置换”为核心卖点,推出“五优置业计划”,既满足资产优化需求,又实现居住品质升级,成为新城片区置换市场的亮点项目。

其置换政策主打“零门槛、高效率”:0中介费、0评估费,专业团队全程跟进;旧房涵盖本市完整产权的二手住宅、优质商铺及写字楼(产权清晰、具备流通性),评估后货值可抵新房售价70%,剩余30%可现金或按揭补齐;流程全透明,从新房确认、旧房登记到过户办结,仅需11个关键节点,高效便捷。

项目的四代宅创新产品与国企保障形成强吸引力:位于新城片区昆仑大道沿线,北临城市主干道,近地铁2号线,可换乘1、3、6号线通达全城;周边有镜泊路九年一贯制学校,美的广场、招商花园城等商业环境,大龙湖与故黄河景观带形成生态双核。

产品层面颠覆传统居住体验:近1万平方米实景示范区已开放,约65米宽宽奢门仪、5.5米高差下沉式庭院搭配雾森系统,打造“一园两轴九境”低密园林(仅476户);建面约123至178平方米户型采用“LDKBG”布局,户户配备6.2米挑高空中庭院,最大空间实用率近105%,建面约178平方米洋房实现双270°转角视野;双会所配置(峰樾生活馆+双主题架空层),涵盖健身、瑜伽、私宴、亲子互动等多元场景。国企背景加持下,交付保障力充足,置换咨询量日均超50组,置换成交占比达32%。



市场反响热烈 置换需求加速释放

房企自主推出的“以旧换新”政策,正快速激活徐州置换市场。据统计,2025年三季度,徐州主城区置换型新房成交套数环比上涨42%,其中通过房企专项政策成交的占比达63%;二手房市场中,参与房企“以旧换新”的房源成交周期平均仅38天,较普通房源缩短15天。

“以前换房要先挂卖旧房,担心卖不掉影响买新房,现在开发商直接托底,45天就完成了全部流程,还住进了核心区的洋房。”市民李女士通过璟樾府的置换政策,将市中心的老房子换成了建面约138平方米的改善户型。她表示:“不仅不用操心旧房成交,还能保留原来的生活圈,孩子上学、日常购物都没受影响。”

贝壳徐州区域负责人透露,三大楼盘的批量收购行为,为二手房市场提供了稳定的购买力。“房企收购的二手房多为次新房或核心地段房源,重新流入市场后也很受刚需客群欢迎,形成了‘置换改善—刚需接盘’的良性循环。”

企业主导置换 助力楼市平稳发展

对于房企自主发起的“以旧换新”热潮,业内专家给予积极评价。徐州房地产业协会会长王成锋指出,这是市场主体主动适应存量时代的创新举措:“在二手房市场规模持续扩大的背景下,房企自主推出置换政策,精准解决了改善家庭的核心痛点,既激活了存量资产,又为新房市场注入了有效需求,是行业自我调节、良性发展的体现。”

王成锋强调,实践证明,成功的置换政策需具备两大核心:“一是透明化保障——公平的评估机制、清晰的流程公示,让购房者放心;二是产品力支撑——置换政策必须与楼盘自身的区位、品质、配套相结合,才能形成‘换房即升级’的吸引力。”

徐州房地产经纪行业协会会长于健则从行业转型角度分析:“以旧换新正在推动房企从‘产品销售者’向‘居住服务者’转型。房企不仅要提供好房子,还要解决购房者的置换难题,这种‘政策+产品+服务’的一体化模式,将成为未来行业竞争的核心。”他预测,随着市场竞争加剧,更多房企将加入置换服务阵营,评估机制更规范、流程更便捷、服务更全面的置换体系将逐步形成,进一步推动徐州市平稳健康发展。

