

# 徐州二手房率先“燃起来”

## 房主涨价潮悄然蔓延

本报记者 尹亮

三月伊始,全国楼市暖风劲吹,一二线城市率先迎来成交高峰,久违的“金三银四”强势回归。上海8天成交突破6700套、广州单周末热销千余套、南京两日去化超千套——核心城市的热度迅速传导,作为区域中心城市,徐州成为这波回暖浪潮中不容忽视的亮眼存在。

不同于以往新房领涨、二手房跟进的行情,本轮徐州楼市回暖呈现出鲜明的“二手房先行”特征。数据显示,3月1日至9日,徐州二手房成交量达664套,环比上月同期暴涨65%;贝壳平台近3天就成交300余套,多套房源挂牌数日即火速成交,市场热度直线攀升。

与此同时,徐州二手房价格也出现企稳回升。某机构监测显示,近一个月徐州二手房价格上涨3.8%,涨幅位居全国第七。房主调价、买家抢房的场景重现市场,沉寂多年的徐州二手房市场,似乎一夜之间重回置业视野的中心。

这波热度并非单纯的情绪回暖,背后更隐藏着徐州楼市供需结构的深刻变化。一边是二手房成交量价齐升、成交周期大幅缩短;另一边是新房市场刚需盘近乎断供,纯新盘全面转向高品质改善,刚需群体无新房可买,被迫涌入二手房市场。

## 徐州二手房市场迎来久违热潮

“带看还没录入系统,房子就被定了”“挂牌两天就成交,客户看完直接付定金”——这是徐州多位房产中介近期的真实感受。历经数年深度调整,徐州二手房市场似乎彻底告别了低迷。3月以来成交量爆发式增长,核心区域房源供不应求,成交速度创下近年新高。

据某机构数据监测,3月上旬徐州二手房成交量环比涨幅超六成,市场活跃度显著提升。贝壳平台的成交数据更直观印证了这一热潮:短短3天时间,平台二手房成交突破300套,日均去化超百套,远超往年同期水平。从成交周期看,以往动辄挂牌数月无人问津的房源,如今迎来“光速成交”,短则两天、长则十余天即可完成交易,市场流通效率大幅提高。

走访市场发现,徐州二手房成交主力集中在配套成熟、资源优质的泉山区和云龙区。这两大主城区凭借完善的教育、商业、交通配套,成为买房人首选区域,成交量占据全市半壁江山。多个热门小区房源一经挂牌,便引来多组客户看房,议价空间持续收窄,部分优质房源甚至出现买家加价争抢的局面。

具体成交案例中,“速销”房源遍布全城:泉山区外余窑一套小户型老房,挂牌2天即以近30万元总价成交;五山公园板块万科吾山一套低密四居室,同样挂牌2天火速售出,成交价294万元;南区千禧城一期129平方米三房,挂牌4天成交,单价仅4800元/平方米;万科云谷四房小高层挂牌8天成交,总价203万元;西区荣盛城一套三房两天售出,单价6360元/平方米。即便非核心板块房源,成交周期也明显缩短。

价格层面,徐州二手房也迎来企稳回升。某机构数据显示,近一个月徐州二手房价格上涨3.8%,涨幅位列全国第七,打破了此前持续阴跌的局面。经过数年深度回调,徐州房价已回归相对合理区间,高性价比房源集中涌现,4000+、6000+元/平方米的二手房随处可见,80万元以内可买主城三房,170万元就能拿下核心板块改善房——价格优势激活了蛰伏已久的自住需求。

成交量的暴涨、成交速度的加快,直接改变了房主的市场预期。此前为了快速卖房而主动降价、让利促销的房主们,如今纷纷撤回低价房源,甚至连夜上调报价,部分房源涨幅高达20万元。二手房涨价潮从核心板块向全城蔓延,房主“唱涨”情绪渐浓。

泉山区作为二手房成交核心区,成为房主涨价的“主战场”。恒大滨河左岸二期一套97平方米房源,业主直接加价20万元,报价上调至100万元;星湖尚苑一套89平方米小户型,一夜涨价20万元,总价升至180万元,单价突破2万元/平方米,远超同类房源均价。下淀板块金辉信步兰庭一套110平方米三房,业主将总价从128万元上调至150万元,单价升至1.36万元/平方米;徐州乐园板块万悦城二手房,同样出现20万元的大幅调价。

除了这些大幅涨价的房源,全市多个小区的房主也纷纷小幅调价。万达华府、玉兰雅苑、十里景园、夹河前街、万科云谷等小区,房源涨价幅度在2万至6万元不等。“本来想着降价赶紧出手,现在看市场这么火,反而不急着想卖了,先涨点价观望一下。”泉山区一位房主坦言,身边多位卖房邻居都上调了报价,甚至有房主直接下架房源,打算持有等待后续行情上涨。

这种心态逆转,源于市场供需关系的微妙变化。徐州市房地产经纪行业协会会长于健分析,此前徐州二手房库存高企、需求低迷,房主处于相对弱势地位;如今刚需群体集中入市,优质房源供不应求,房主话语权明显提升。尤其是核心板块、优质学区、次新房源,更是成为稀缺品,房主调价底气十足,甚至出现惜售情绪,这进一步加剧了市场热度。

## 刚需新盘近乎绝迹,倒逼买家转向二手房

徐州二手房此番逆势升温,表面上是全国楼市回暖的传导效应,深层根源则在于新房市场刚需断供、纯新盘全面改善化——刚需群体被迫转战二手房市场,实属无奈之选。

走访徐州新房市场发现,近年来上市的纯新盘几乎清一色为高品质改善楼盘,面向刚需群体的小户型、低总价房源已近乎绝迹。刚需购房者若想买房,要么远走郊区挑选存量楼盘,要么只能在二手房市场中寻找主城置业的机会。

“想在主城买一套80平方米左右的小户型新房,跑遍了所有售楼处,根本没有可选房源。”准备结婚的95后刚需购房者刘先生无奈地表示,主城区、新城区的房价远超预算;远郊刚需盘虽然价格低,但交通、配套不完善,通勤成本太高,最终只能转向二手房市场。

这并非个例,而是徐州刚需群体的普遍困境。近年来,徐州土地市场出让的地块多为优质宅地,容积率低、定位高端。开发商拿地后纷纷打造高品质改善项目,主打大平层、洋房、叠墅等产品,户型面积集中在120平方米以上,目标客群直指改善型

家庭。数据显示,近三年徐州新增的纯新盘中,纯刚需盘几乎退出市场舞台。

新房市场的结构性调整,直接催生了二手房市场的繁荣。对于刚需群体而言,主城新房门槛过高、远郊新房配套不足,二手房成为兼顾地段、配套、预算的最优解。尤其是次新房源,凭借房龄较新、户型设计合理、即买即住的优势,成为刚需首选,成交量占比持续攀升。“次新房既能享受新房的居住品质,又能避开新房交付风险,价格还比同板块新盘低不少,性价比确实突出。”业内人士指出,次新房的走红,正是刚需群体在新房市场无房可买后的必然选择。

与此同时,房价回调后的二手房,进一步降低了刚需的置业门槛。历经市场调整,徐州二手房价格回归理性,刚需上车门槛大幅降低。4000—6000元/平方米的单价、30万至80万元的总价,让新徐州人、年轻群体有了更多安家的可能。租售比回归相对合理区间,自住兼投资属性逐步显现,也吸引了一批务实型购房者入场,进一步助推了二手房市场的热度。

