

刚需新房渐成“稀缺品”？

——徐州房地产市场刚需产品供给观察

本报记者 尹亮

住房，承载着千家万户最朴素的期盼，也是城市发展最温暖的底色。历经数十年高速发展，我国房地产市场已从“总量短缺”迈入“供给充足”的历史新阶段。作为区域中心城市，徐州的楼市格局同样经历着深刻变革。如今，漫步城区各大售楼处，低密洋房、瞰景大平层等改善型住宅层出不穷，产品品质不断迭代升级，“住上好房子”已成为市场主流。

然而，在这场品质升级的浪潮中，一个现象愈发引人关注：曾经作为楼市基石、面向首次置业群体的高性价比刚需楼盘，正悄然淡出大众视野。开发商纷纷聚焦改善与高端产品，刚需赛道显得愈发冷清。

“开发商为什么不爱做刚需了？”“刚需族还能买到合适的新房吗？”这些疑问，已成为当下徐州楼市的真实写照。

市场镜像：刚需新盘，一房难求

城市的烟火气，藏在年轻人的安居梦里。对于初入社会的青年、刚刚组建家庭的刚需群体而言，一套总价可控、配套齐全、品质可靠的小户型新房，是他们扎根城市的起点。但眼下，这样的选择在徐州新房市场正变得奢侈。

走访云龙、泉山、铜山等主城板块的售楼处不难发现，当前在售的新房，起步户型多在110平方米以上，主打三室两厅、四室两厅的改善格局，单价万元以上的项目占据主流。即便在近郊板块，纯粹的小户型刚需产品也屈指可数，且往往伴随着地段偏远、配套滞后的痛点。改善型项目已占据市场主导，低密住区、宽境户型、高端会所成为宣传关键词，新房市场俨然成为“改善的主场”。

新房市场刚需的缺位，让许多新市民和年轻人陷入了“想买买不起，想买买不到”的尴尬。28岁的王先生是徐州一家企业的白领，筹备结婚的他计划购置一套总价百万元以内的婚房。“跑了半个月售楼处，不是户型太大超了预算，就是地段太偏不方便生活，想买个合适的新房，太难了。”王先生的遭遇，是无数徐州刚需族的一个缩影。

无奈之下，许多购房者只能将目光投向二手房市场，或寄望于保障性住房。



AI制图

土地逻辑：城市回归核心，低密地块成主流

回顾房地产发展周期，上一个阶段是“扩张时代”：城市版图不断外延，大量近郊、远郊土地入市，房企凭借高周转模式，在高容积率地块上打造出大量刚需产品，满足了首次置业的爆发性需求。如今，徐州城市发展进入“回归时代”，资源要素向核心板块高度集聚，土地供应逻辑也随之发生根本转变——从“求量”转向“提质”。

近年来，徐州土地市场的趋势清晰可见：核心城区地块炙手可热，低容积率成为标配。云龙湖板块、原市委党校地块、明理街地块等核心区土地陆续出让，容积率普遍控制在1.3至1.5之间，个别地块甚至低至1.01，未来将打造洋房、院墅等低密

产品。开发商彻底告别了过去高容积率、高密度的开发模式。

“降容”意味着在同样的土地上，可建设的住宅总面积大幅减少。在有限的建筑面积下，房企为平衡成本、保障利润，必然倾向于打造大户型、高溢价的改善产品。核心地段的地价高企，进一步推高了开发成本，让刚需产品在成本核算阶段便失去了生存空间。

“不是不想做，是核心区的地价摆在那里，做刚需根本不现实；近郊地块倒是便宜，可又面临配套不足、去化困难的难题，房企自然不敢轻易布局。”一位徐州本地房企的负责人直言不讳。

研发困境：非不愿也，实“不能”也？

市场与土地的双重挤压之外，房企自身在产品研发上的困境，或许是刚需盘“消失”的更深层原因。当下，不少业内人士发出感慨：开发商，可能真的“不会”做刚需了。这并非调侃，而是面对刚需赛道时的真实无力感。

打造豪宅和改善盘，有一套成熟的逻辑：凭借充足的预算，通过优质建材、精致园林、高端服务等要素的“堆砌”，以高成本换取高溢价，即便有些试错，也有足够的利润空间作为缓冲。

但刚需产品截然不同。成本有限，总价固定，如何在“螺蛳壳里做道场”，既要控制总价，又要保证品质，还要精准触达刚需的真实痛点，这对习惯了“高举高打”的房企来说，是一个前所未有的精细化课题。一位有着20年徐州地产操盘经验的资深人士感叹：“我见证了整个行业从无到有的过程。一个很深的感受是，这么多年，几乎没有开

发商真正沉下心来研究，刚需老百姓到底需要什么。豪宅卖的是资源占有和价值认同，客户有足够支付力；但刚需需要什么？他们的生活痛点、真实喜好是什么？很少有人能说透、想透。”

刚需的需求看似简单，实则复杂：他们预算有限，但对隔音、防水、防潮等基础工程的质量格外敏感；他们空间有限，却对收纳功能和户型格局的合理性有着极致追求；他们看重性价比，也同样渴望从社区服务和公共配套中获得“情绪价值”。这些需求，无法靠简单的成本堆砌来实现，需要的是房企深耕细节、读懂生活、精准研发的能力。

放眼行业，河南金沙集团提供了一个值得借鉴的样本。它能在每平方米6000元的单价区间内，打磨出媲美改善盘的品质，真正读懂了刚需群体的核心诉求。而这样的产品，在徐州市场目前仍是空白。

展望：从“有房住”到“住好房”，刚需期盼优质供给

房地产市场的演进，始终与时代需求同频。上一个周期，行业的核心使命是解决“有没有”的问题，让更多人拥有自己的住房；如今，行业进入新发展阶段，核心使命正转向解决“好不好”的问题，让所有人都有机会住上更优质的房子。

品质升级，不应是改善群体的“专利”，刚需群体同样有权享受优质的居住产品。刚需，从来不等于“低品质”，刚需住房也绝不是一个仅能容身的简易空间。当下的刚需客群以年轻人为主，他们对居住品质有着更高期待：不仅要总价低，更要质量可靠；不仅要空间够用，更要功能合理；不仅要“有房住”，更要“住得舒心、住得有尊严”。

新时代的刚需产品，应构建一套“三重价值”体系：基座安全、功能超配、情绪价值。基座安全，

是解决防水、隔音、防潮等基础顽疾，让购房者买得放心；功能超配，是在有限面积内实现收纳、采光、动线的最优解，让居住者用得舒心；情绪价值，则是通过营造友好的社区公区和贴心的物业服务，让生活更有温度。

正如一位业内人士所言：“如果有房企能像金沙那样，用极致成本打造出高品质的房子，必然会引爆市场。刚需从未离场，看看二手房市场的热度就知道了。”

期待徐州房地产市场能够正视刚需群体的居住诉求，打破“刚需=低配”的惯性思维，涌现出更多读懂刚需、服务刚需的品质楼盘。让每一位为城市奋斗的青年，每一个心怀期待的家庭，都能在这座城市找到属于自己的温暖居所，让安居梦想照进现实。



AI制图