

金为启樾VS天玺宸院

刚需刚改与纯改善的理性抉择

本报记者 徐厚正

地段价值 PK: 双商圈加持各有千秋

近期,鼓楼区两大纯新盘案名正式曝光——金为启樾与天玺宸院,分别落于老火车站商圈与鼓楼广场商圈,一个主打刚需刚改全覆盖,一个聚焦纯改善洋房社区,两大项目相隔不远却定位迥异,注定将掀起鼓楼核心区的置业争夺战。

作为徐州主城的价值高地,鼓楼区汇集了成熟的生活配套、密集的交通网络与优质的教育医疗资源,而此次亮相的两大项目,恰好占据板块核心位置,且均以低密产品为核心亮点。金为启樾携品牌深耕徐州的经验而来,主打建筑面积约100—115㎡刚需刚改户型,有望填补市中心小户型供应空白;天玺宸院则以纯洋房规划、建筑面积约146㎡大户型起步,剑指高端改善市场。从品牌实力到地段配套,从产品规划到户型设计,两大项目各有千秋,这场“鼓楼双雄”的较量,或将重塑区域楼市格局,也让购房者陷入甜蜜的烦恼。接下来,记者从三大维度进行深度解析,为您的置业决策提供参考。

金为启樾所在的老火车站商圈,是徐州历史悠久的核心商圈之一,承载着城市的商贸记忆与生活底蕴。教育方面,项目紧邻鼓楼小学;医疗配套上,徐州市第三人民医院近在咫尺;商业配套更是无需担忧,该商圈汇聚购物、餐饮、娱乐等多种业态,满足日常生活所需,此外,周边还有众多社区商业与老字号店铺,生活氛围浓厚。交通方面,老火车站商圈作为城市交通枢纽,铁路、公交网络密集,出行便捷度较高。不过,作为城市老商圈,板块内部分区域城市界面相对老旧,老旧小区较多,整体居住环境与次新房聚集的区域相比存在一定差距。但随着城市更新的推进,老火车站商圈也在焕发新生,未来板块或将通过业态升级与环境改造,提升居住舒适度。

天玺宸院所处的鼓楼广场商圈,则是鼓楼区近年来崛起的高端居住板块,凭借优越的城市界面与完善的配套,成为改善群体的置业首选。该板块紧邻徐州市中心,享受“市中心北扩”的发展红利,随着云玺里的开业,商圈商业能级进一步提升,汇聚了高端购物、

特色餐饮、休闲娱乐等多种业态,与鼓楼广场形成互补,打造一站式消费场景。板块内的风尚米兰、凯旋门、天阙等小区,均为徐州高端改善社区的代表,其周边配套成熟度已得到市场验证。教育方面,周边有中山外国语实验学校、徐州市第三十三中学等优质学校;交通上,临近中山北路主干道,距离九龙湖、庆云桥地铁站较近,出行便捷。更重要的是,鼓楼广场商圈次新房小区密集,城市界面整洁美观,居住氛围纯粹,整体环境优于老火车站商圈,符合高端改善群体对居住品质的要求。

两大商圈各有优势:老火车站商圈胜在配套成熟、生活氛围浓厚,且小户型产品更贴合刚需家庭需求;鼓楼广场商圈则以优质的城市界面、纯粹的改善居住氛围与更强的发展潜力,吸引高端购房者。对于购房者而言,若注重生活便利性与性价比,老火车站商圈的金为启樾是不错的选择;若追求居住品质与圈层纯粹性,鼓楼广场商圈的天玺宸院更具吸引力。

产品 PK: 刚需刚改全覆盖 VS 纯改善定位, 规划与面积段差异显著

从规划来看,两大项目均以低密为核心亮点,但产品形态与社区定位截然不同。金为启樾由A、B两个地块组成,整体规划兼顾刚需与刚改需求,共计336套房源,体量适中。其中,A区容积率仅1.2,规划2栋7—8层洋房,共计76户,平均户型建面约109㎡,主打低密舒适的居住体验;B区容积率1.5,规划2栋8层洋房及4栋17层小高层,平均户型建面约115㎡,小高层产品的加入,既降低了购房门槛,又能满足不同家庭的居住需求。

天玺宸院则坚持纯改善定位,规划11栋4—8层洋房住宅,共计154户,总户数不足金为启樾的一半,社区圈层更纯粹。项目容积率同样为1.2,限高24米,与金为启樾A区容积率相当,但纯洋房的规划让社区整体舒适度更高。从建筑规划来看,项目地块呈南北长条形,小区大门位于北端,9和11号楼之间规划有社区大堂,地下一层为健身房,还配备了高端项目标配的下沉庭院,11号楼设置一楼架空层,提升了社区的空间感与实用性。更值得关注的是,规划图显示2、5、6、8、10号楼南北均有出入口,或意味着一楼带花园设计,业主可从花园直接出入,增加了居住的私密性与舒适度。

在面积段定位上,两大项目的差异更为显著。金为启樾主力户型以建筑面积约100平方米左右的小户型为主,A区平均户型建面109㎡, B区平均115㎡,整体户型区间贴合刚需与刚改家庭的需求,有望填补市中心该面积段的供应空白。对于预算有限、希望在主城置业的年轻家庭或刚需群体而言,这样的面积段不仅购房门槛相对较低,而且实用性强,能够满足日常生活所需。

天玺宸院则以大户型起步,平均每户建面约146㎡,远远超出金为启樾的户型面积,明确指向高端改善市场。这样的面积段规划,意味着更大的居住空间、更舒适的户型布局,能够满足改善家庭对空间尺度、居住品质的高要求。

综合来看,金为启樾的产品优势在于“全覆盖”与“高性价比”,洋房+小高层的组合、建筑面积约100—115㎡的面积段,能够满足刚需与刚改的多元化需求;天玺宸院则胜在“纯改善”与“高舒适度”,纯洋房规划、建筑面积约146㎡大户型、全人车分流、下沉庭院等高端配置,精准击中改善群体的痛点。两者的产品定位泾渭分明,分别对应不同的客群市场,购房者可根据自身的家庭需求与预算进行选择。



品牌 PK: 深耕派对决新晋者

金为集团作为较早进驻徐州的外来民企,近年来在徐州楼市稳步布局,凭借多个优质项目积累了不俗的口碑。金为启樾作为金为启宸的相邻地块项目,将延续金为的开发理念与产品基因,无论是工程质量还是交付保障,都有过往项目作为参考,给购房者更强的安全感。在2026年的徐州楼市中,金为地产已成为少数拥有稳定市场认可度的民企之一,其品牌号召力为金为启樾加分不少。

与之相对的是,天玺宸院的开发企业徐州红色天境置业,是来自沛县的本土民企,此次是其首次进驻徐州主城区市场,在市区暂无已交付或在售项目,品牌知名度相对较低。不过,虽然品牌缺乏市区项目履历,但本土房企往往更了解徐州购房者的居住需求,且该项目容积率仅1.2,规划纯洋房产品,从地块拿地时的溢价表现来看,开发商对项目抱有较高期待。对于购房者而言,红色天境置业属于“陌生面孔”,其产品打造能力与交付兑现力仍需市场检验,但“无过往包袱”也意味着可能带来惊喜,纯洋房的规划也让不少改善群体对其产品充满期待。

综合来看,金为地产凭借在徐州多年的深耕经验、多个已落地项目的口碑积累,以及相邻项目金为启宸的成功案例,在品牌维度占据明显优势;而徐州红色天境置业作为主城区的“新晋者”,虽缺乏知名度,但本土房企的灵活性与纯洋房的产品定位,也使其具备一定的竞争潜力,值得购房者持续关注。

