

3月新房、二手房成交大幅上涨

本报记者 尹亮

2026年3月，蛰伏已久的徐州房地产市场迎来强劲回暖，以一份亮眼的“成绩单”奏响春日奋进曲。市住建局统计显示，3月全市商品住房成交41万平方米，环比上涨22%；二手房市场同步升温，全月成交5536套，环比大涨94%，双双创下近一年新高。新房与二手房双双上涨，观望情绪消散、置业热情重燃，久违的“金三”行情强势回归，为全年楼市稳健发展注入强劲信心与澎湃动能。

新房市场捷报频传 品质楼盘领跑热潮

新城区华侨城·湖东道售楼处内，沙盘前围满了前来咨询的购房者，置业顾问们步履匆匆、声音略带沙哑，却难掩欣喜与忙碌。“3月几乎没歇过，每天接待十几组客户，周末更是从早忙到晚，连喝水的时间都没有。”置业顾问小张擦了擦额头的汗珠，笑着说道。

大学路板块的保利学府售楼处同样是一派热火朝天的景象。作为今年1-3月徐州销售套数与面积双冠王，这里的热度持续攀升。“3月我们卖出69套，每天都有几十组客户到访，很多是一家三口一起来看房。”营销负责人李经理介绍道。

市中心、东区、城南等板块同样热度不减。新盛·隐翠凭借翠屏山板块唯一在售新盘与准现房优

势，3月热销50套；新盛·畅和园以提前交付、品质升级的6层真洋房，吸引大批购房者，月销30套；城南万达板块万科·檐语间，3月卖出79套，16开16捷的热销传奇持续上演；璟樾府延续鼓楼区销冠热势，月销近50套，最高日销9套；泽信云樾天著以超配现房优势，月销66套。更有新城区新元序、南区万科·檐屿溪两大纯新盘未开先火，新元序首批16套4层真叠墅被争相预订，万科·檐屿溪样板间开放便吸引200多位购房者，预计4月开盘即迎热销。市场回暖之下，优质楼盘脱颖而出，品质竞争成为主流，徐州新房市场正朝着“好房子、好品质、好生活”的方向稳步迈进。

二手房交易持续火爆 刚需置业热情高涨

与新房市场遥相呼应，徐州二手房市场同样迎来“爆发式”增长。

“3月以来，带看量比2月翻了一倍多，每天至少带5组客户看房，成交周期也从原来的半个月缩短到一周左右。”从事房产中介5年的王经理感慨道，“现在客户主要是两类，一类是年轻刚需，预算有限，想找总价低、地段好的小户型；另一类是为了孩子上学的家庭，专门盯着优质学区房，这类房源一挂出来就被抢。”在他看来，市场回暖的关键在于“性价比”，经过前期调整，二手房价格趋于合理，相比新房更低的总价、更成熟的配套、即买即住的优势，精准契合刚需群体需求。

“观望了两年，现在终于下定决心买房了。”刚毕业3年的95后小伙小陈，在泉山区购入一套90平方米的小户型作为婚房。“之前总觉得房价会降，一直等着，现在看政策利好、市场回暖，再等下去好房源都被抢没了。二手房首付低、压力小，适合我们年轻人，先上车再改善。”小陈的话道出了不少刚需购房者的心声。随着公积金新政落地、信贷环境优化，刚需置业门槛降低，压抑已久的购房需求集中释放，推动二手房市场持续火热。业内人士指出，当前二手房市场以自住需求为主，交易结构更趋合理，次新房、学区房、小户型成为主流，既满足了刚需群体“住有所居”的需求，也为市场平稳运行奠定基础。

市场分化清晰呈现 供需各得其所

漫步徐州楼市，新房与二手房市场“各美其美、美美与共”，清晰的市场分化格局已然形成：改善群体青睐新房，追求品质升级；刚需群体选择二手房，看重性价比与实用性，两类市场精准对接不同需求，形成互补共生的良性态势。

“买房就要买新房，品质好、户型新、住着舒服。”在华侨城·湖东道签约的市民张先生，是典型的改善型购房者。正如张先生所言，改善型购房者更注重居住品质、产品设计、社区环境与未来发展，新房凭借迭代升级的产品力、品牌房企的保障、全新的居住体验，成为改善群体的首选。

与之相对，二手房凭借“地段、价格、配套”三大优

势，牢牢占据刚需市场。“我们预算有限，买房主要是自住，二手房总价低、首付少，月供压力小，而且小区周边学校、医院、商场都成熟了，生活方便。”购买二手房的刚需购房者李女士说，“新房大多在新区，配套还在建设，要等好几年，二手房即买即住，不用等，特别适合我们这种着急入住的家庭。”

业内人士分析，这种市场分化是楼市回归理性的必然结果，也是供需匹配的良性体现。新房市场聚焦品质升级，主打改善需求，通过产品创新、品质提升、服务优化，打造更符合现代居住需求的好房子；二手房市场立足性价比，服务刚需群体，以成熟配套、低总价、高流通性，满足基础居住需求。两者各司其职、互补共生，既避免了市场同质化竞争，又实现了不同群体的居住需求，推动徐州楼市朝着更健康、更合理的方向发展。

市场供需形成良性互动

3月的徐州楼市，以火热的成交、高涨的信心，宣告市场全面回暖，为2026年住房市场发展写下精彩开篇。从新房品质升级的竞相绽放，到二手房刚需释放的火热场景，从政策利好的精准发力，到市场供需的良性互动，徐州楼市迈入稳健发展的新阶段。

住房关乎民生，承载着千家万户对美好生活的向往。当前的徐州楼市，回暖之中更显理性，繁荣之下更重品质。新房市场以品质引领潮流，打造宜居宜业的美好家园；二手房市场以性价比服务民生，保障刚需群体的居住需求。两者相辅相成、协同发力，共同构筑起“住有所居、住有优居”的民生保障网。

随着政策效应持续释放、市场信心不断增强、产品品质稳步提升，徐州房地产市场必将延续向好态势，在稳定中发展、在发展中提质，为打造区域中心城市、建设宜居幸福徐州注入强劲动力。

业内共识：徐州楼市稳健可期

面对3月徐州楼市的火热复苏，业内人士纷纷表示，市场回暖并非偶然，而是政策利好、需求释放、品质升级多重因素叠加的结果，2026年徐州楼市有望延续向好态势，品质竞争将成为核心主线，新房与二手房的分化格局将持续深化，市场发展更趋稳健成熟。

“3月市场数据充分说明，政策效应持续显现，刚需与改善需求集中释放，楼市正从‘复苏’向‘回暖’转变。未来，新房市场将形成‘好房子开发’的浓厚氛围，产品品质不断提升，与二手房形成明显差距，持续吸引改善型买家；二手房则凭借价格优势，成为刚需置业的主要选择，这种格局将成为常态。”徐州市房地产业协会副会长、秘书长王成锋说。

对于市场未来走向，业内专家指出，经过三年多调整，徐州楼市已触底回升，市场预期持续向好。一方面，政策环境持续优化，公积金、信贷、人才补贴等利好政策不断落地，为市场提供有力支撑；另一方面，城市发展提速，地铁建设、商业配套、教育资源不断完善，城市能级提升，为楼市发展注入新动力。同时，房企更加注重品质建设，新房产品力持续升级，与二手房形成品质代差，吸引改善需求持续入市；二手房则通过价格优势、成熟配套，稳定刚需市场，两者共同推动楼市实现“稳中有进、进中向好”的发展态势。

