

徐州二手房价格止跌回升

——二手房市场企稳回暖态势显现

本报记者 尹亮

春风送暖,楼市回暖。国家统计局最新数据显示,2026年3月,徐州市二手住宅销售价格环比上涨0.3%,涨幅位居全国第4。与此同时,二手房市场成交量同步大幅攀升,一季度全市二手房成交超1.2万套,市区成交量创近三年同期新高,购房者信心稳步回升,房地产市场呈现止跌企稳、平稳向好的发展态势。

价格筑底回升 市场信心逐步修复

从持续下行到止跌上涨,徐州二手房市场的转折,折射出楼市调控政策显效、市场预期持续改善的积极成果。

数据显示,3月份全国70个大中城市中,仅13座城市二手房价格实现环比上涨,徐州便是其中之一。0.3%的环比涨幅,不仅是房价的止跌回升,更标志着徐州二手房市场正式进入筑底企稳新阶段。徐州市房地产经纪行业协会会长于健指出,环比转正释放出强烈的回暖信号,为市场注入强心剂。

“从去年观望到今年出手,明显感觉市场不一样了。”市民王先生近期成功购置新城区一套改善型住房,

他坦言,此前担心房价持续下跌不敢入手,如今看到价格企稳、成交量上涨,果断下定决心。和王先生一样,不少购房者告别观望情绪,主动入市,推动市场活跃度持续提升。

市场回暖并非个案,而是多点开花。新城区招商臻园、奥体板块时代艺境等优质小区,优质房源成交价稳步回升;部分业主理性调整挂牌价格,市场报价更趋合理,以价换量逐步向量价企稳转变。从盲目降价到理性定价,从犹豫观望到积极选购,买卖双方心态趋于平稳,市场回归理性健康轨道。

成交量大幅攀升 交易市场持续活跃

价格企稳的同时,徐州二手房成交量迎来大幅增长,“量价齐升”的良性格局初步形成。

数据显示,2026年一季度,徐州市全市二手房成交12617套,市区二手房成交8098套,同比上涨25.57%,创下近三年季度成交量新高。其中3月市区二手房成交3138套,环比2月大幅上涨94%,市场交易热度持续攀升。进入4月,市场热度不减,仅前10天市区二手房成交便突破1200套,“金三银四”的楼市旺季效应充分显现。

在市区某房产中介门店,经纪人李女士忙碌不停:

“3月份以来带看量翻了几番,刚需房源和改善型大户型都很抢手,成交周期明显缩短。”数据印证市场热度:2025年3月至2026年3月,徐州市区二手房月度成交量稳步攀升,从低谷逐步回升,彰显市场强劲的复苏动力。

成交量的增长,源于刚需释放与改善需求的有序入场。既有年轻群体购置首套房,也有改善家庭置换大户型,刚性需求与改善性需求合理释放,推动二手房市场平稳运行。同时,优质地段、品质小区的房源更受青睐,结构性回暖特征明显,市场发展更趋健康。

政策效应持续释放 楼市平稳健康前行

徐州二手房市场的企稳回暖,是全国楼市平稳向好的生动缩影,更是坚持“房住不炒”定位、因城施策促进市场良性循环的积极成效。

当前,全国房地产市场逐步企稳,一线城市二手房价格环比转正,二三线城市房价降幅持续收窄。徐州立足城市实际,精准落实楼市调控政策,优化市场环境,保障合理住房需求,推动市场逐步走出调整期。业内人士表示,二三线城市楼市将延续低位企稳态势,政策效果显著,有望持续止跌回升,二手房市场回暖步伐将稳步加快。

于健认为,随着市场预期持续改善、供需关系逐步平衡,徐州房地产市场正朝着平稳健康的方向稳步发展。对于广大市民而言,刚需有序入市、改善理性选择,既能满足居住需求,也能助力市场平稳运行。

春潮涌动风正劲,砥砺奋进向未来。徐州二手房市场止跌回升、企稳向好,既是阶段性成果,更是新的起点。于健分析认为,3月份市场“小阳春”进一步提振了市场信心,买卖双方活跃度提升,特别是刚性需求的持续入市将有效带动徐州房地产市场良性循环。

楼市交易场景正发生悄然变化。以往以二手房交易为主阵地的房产中介,如今纷纷将目光投向新房市场,不少中介门店把新房分销当作核心业务,带看、推介、成交一条龙服务,成为新房销售链条中不容忽视的力量。伴随这一趋势,“返佣”成为中介揽客的核心筹码,将开发商支付的渠道佣金部分返还购房者,让不少购房者陷入纠结:买新房,到底要不要找中介?

这一现象的背后,是新房市场渠道分销的快速崛起。当前房地产市场步入平稳发展阶段,房源供给充足、产品同质化较为普遍,开发商加速去化、回笼资金的需求迫切,依托中介渠道拓展客源成为普遍选择。数据显示,不少去化压力较大的楼盘,渠道成交占比超过五成,部分项目更是高度依赖渠道分销。为争夺客源,渠道佣金比例一路攀升,虽有行业规范明确佣金区间,但高额分销成本已然成为楼市运行中不可忽视的成本负担。

中介深耕新房市场,凭借广泛的客源触达、密集的线下布局和线上流量优势,成为连接开发商与购房者的重要桥梁。对开发商而言,中介渠道能快速导入意向客户,提升销售效率,缓解资金周转压力;对部分购房者来说,中介可同步推介多个楼盘,节省对比时间,“返佣”更是直观降低购房成本,看似实现“三方共赢”。

但繁华表象之下,潜藏的问题不容忽视。高额佣金催生行业乱象,部分中介淡化专业服务,一味以“返佣高低”作为竞争核心,忽视房源适配度、楼盘品质、配套价值等核心要素。更有甚者,为促成高佣金项目成交,刻意隐瞒房源短板、误导购房选择,让购房者只看返利、不看房屋本身。同时,“返佣”潜规则衍生价格歧视,信息闭塞的购房者易按原价购房,信息灵通者则能通过返佣获得优惠,破坏市场公平交易秩序。

更值得警惕的是,部分渠道过度掌控客源,逐渐从服务方转变为规则影响者。佣金给得高的楼盘被优先推介,佣金偏低的优质项目反而被边缘化,购房者的选择空间被人为压缩。原本应由购房者自主判断的购房决策,被渠道流量导向左右。

对于购房者而言,面对中介推介新房与“返佣”诱惑,保持理性、认清本质才是关键。购房的核心是选择适合自身需求的居所,通勤便利、学区配套、户型格局、物业服务、房屋质量等,才是衡量房源价值的核心标准。若一味追逐返佣,忽视房屋本身品质,即便获得短期返利,也可能为长期居住埋下隐患。那些依赖高额返佣促成交易的楼盘,往往存在去化难题,背后或许藏着地段、配套、产品等先天不足,购房者需擦亮双眼、审慎甄别。

当然,理性看待中介服务,并非全盘否定渠道价值。正规中介凭借专业能力,能为购房者梳理楼盘信息、协助办理手续、规避交易风险,提供便捷高效的购房服务。若购房者确有需求,选择资质齐全、信誉良好的中介机构,明确服务内容与收费标准,将“返佣”作为议价参考而非决策核心,才能真正让中介服务为购房者保驾护航。

购房是民生大事,关乎千家万户的安居梦想。面对中介推介新房的市场现象,购房者需摒弃“返利至上”的误区,回归住房本质需求;中介机构应坚守专业初心,以诚信服务立足市场;开发商更应聚焦产品品质,以好房子赢得市场认可。唯有多方携手,规范交易秩序、净化市场环境,才能让新房交易回归理性,让购房者买得放心、住得安心,守护好每一份安居期盼。

理性看待中介「返佣」守住安居初心

尹亮

