

# 徐州楼市迎来结构性拐点？

本报记者 尹亮

春日的彭城，暖风拂过云龙湖畔，楼市里的暖意也在悄然涌动。铜山万达旁，万科檐屿溪开盘现场300多名购房者连夜排队，124套台地洋房1小时内售罄；春季房展会的咨询台前，围着打听公积金政策、人才购房券的市民络绎不绝；售楼处里，来自宿州、枣庄的外地购房者，正对着第四代住宅的户型图仔细研究……诸多细节勾勒出一幅鲜活的图景：持续调整三年的徐州房地产市场，正在经历一场深刻的供需之变。诸多信号指向，让很多业内人士坚定认为，这座苏皖鲁豫交界的中心城市，房地产市场正迎来真正的拐点。

## 供需格局重塑 库存拐点显现

“2022年那会，我们手里压了好几个存量项目，根本不敢推新，就怕新盘出来砸在手里。”我市某房企开发负责人回忆起几年前的场景，仍有感慨。2022年开始，全国楼市进入下行通道，徐州也未能例外，开发企业拿地热情骤然降温，开发节奏全面放缓。

徐州房地产业协会秘书长王成锋向记者介绍，2022年至2024年，徐州主城区商品住宅用地供应量较前三年下降超36%，地块成交数量大幅缩减，新楼盘上市量也随之锐减。“那几年，市场基本进入了消化存量

的阶段，新盘少了，大家都在卖之前的库存。”

这样的局面，在三年间悄然改变了市场的供需结构。曾经让行业忧心的高库存问题，正在逐步化解：新楼盘越来越好卖了，旧楼盘越来越少了，市场向好的趋势已经得到进一步显现。

“这不是短期的波动，是供需关系的根本变化。”王成锋表示，“前几年的库存高企，是过去大规模供地、快速开发留下的后遗症，经过这三年的消化，库存慢慢降到了健康水平，市场的供需终于重新平衡了。”

## 产品迭代升级 改善需求释放

走进万科檐屿溪的示范区，台地设计让人眼前一亮，错落的景观层次、户户独立的电梯厅、超大的采光面，让这个项目还未开盘就已经攒足了人气。“这是我们徐州首个台地试点项目，也是城南首个第四代洋房产品。”徐州万科项目负责人告诉记者，“现在所有开发商都在卷品质，我们形成了共识——不把品质做上去就没有出路。”

从2022年开始，徐州的开发企业悄然开启了一场产品的升级竞赛。新城区的昆仑樾，户户带空中花园，层层有错落露台，开盘就引发了市场的追捧；下淀板块的美的新项目，121㎡起步的改善户型，把空中花园的设计带到了主城核心区；紫宸公馆的洋房、叠墅已经消化过半……

“过去我们做项目，算是成本账，现在我们算的是体验账。”紫宸公馆负责人殷庆芸说，“购房者变了，他们不再只看价格，而是看楼盘的品质，看居住的舒适度，看能不能给他们带来更好的生活体验，也就是大家说的情绪价值。所以我们不计成本打造宋式风

格景观、建筑，就是为了给业主更好的居住体验和文化价值。”

这样的变化，背后是改善型需求的集中释放。“从2022年到2024年，徐州的改善型需求其实一直在积累，很多家庭早就想换房了，但是之前市场观望情绪浓，不敢动。”徐州房地产市场资深从业者孟庆立表示，“这两年市场稳下来了，这些攒了三年的需求就开始集中释放了。现在徐州的改善型购房占比已经超过了6成，价格不再是购房者考量的第一要素，品质才是。”

42岁的陈女士就是其中一员，她原本住在老城区的一套两居室，这次专门来看新盛未来新七里的洋房。“以前买房，就想着便宜，够住就行，这次不一样。”陈女士笑着说，“我们看了好几个盘，这个盘的价格其实比周边的盘还要高一点，但是它的外立面，小区的景观，还有户型，都太合我们心意了。孩子大了，我们就想住得舒服一点，价格真的不是最优先考虑的了。”

## 虹吸效应增强 跨市置业成潮

“我身边好几个朋友，都是在徐州买了房之后，相亲一下子就顺利了。”28岁的李磊，是安徽萧县的一名上班族，这次他专门开车一个小时，来徐州签购房合同。在他看来，在徐州有套房，已经成了他们当地相亲市场的“硬通货”。

“我们萧县离徐州近，开车也就半个多小时，但是徐州的教育、医疗、配套，比我们那边好太多了。”李磊告诉记者，“之前相亲，女方家一听说我打算在徐州买房，态度立马就不一样了。他们都觉得，在徐州有房，说明有能力，以后孩子上学、老人看病，都有保障，这比在老家买套房管用多了。”

李磊的经历，正是徐州区域中心城市虹吸效应的一个缩影。作为苏皖鲁豫省际交界地区中心城市，徐州和周边的宿州、枣庄、商丘、菏泽等城市地缘相近、人缘相亲，随着徐州城市地位不断提升，越来越多的周边城市群众，选择来徐州买房，享受中心城市的发展红利。

“以前我们项目的外地客户，也就占个一两成，这次檐屿溪开盘，外地客户占比直接到了4成。”檐屿溪项目营销负责人告诉记者，“这些客户大部分都是周边城市的，有萧县的，有枣庄的，还有灵璧过来的，他们很多都是冲着徐州的城市资源来的，有的是为了孩子上学，有的是为了以后养老，还有的就是像李磊这样，为了给生活加个‘筹码’。”

数据印证了这一趋势：今年1到2月，徐州外地户籍购房占比已经提升至33.5%。“这就是中心城市的吸引力。”王成锋表示，“徐州作为区域中心城市，这些年产业发展快，城市配套越来越完善，对周边的辐射力越来越强，周边的群众来徐州买房，其实就是来分享中心城市的发展红利，这是一个长期的趋势。”

## 政策精准发力 观望情绪消解

刚刚结束的徐州春季房展会上，公积金政策咨询台和人才购房券咨询台，成了最热闹的地方。“每天我们都要接待近百个市民，大部分都是来问人才贷款额度，还有提取公积金付首付、物业费、维修基金的政策。”徐州市公积金中心的工作人员告诉记者，“大家都很关心这些利好，很多人就是冲着政策来的。”

市民王磊和爱人，就是其中之一。他们俩都是硕士学历，这次专门来咨询人才购房券的政策。“我们俩都是硕士，要是买改善房的话，两个人的购房券加起来就是24万元，还能各自提高公积金贷款额度20万元，一下子就减轻了我们几十万元的压力。”王磊说，“而且我们也清楚，这些政策都是阶段性的，要是等市场真正回暖了，这些利好政策说不定就会回收了，所以趁着现在有政策，赶紧把房买了，不然错过就没了。”

近年来，徐州持续打开政策工具箱，因城施策推出各项利好政策：优化住房公积金使用政策，不仅提高了贷款额度，还支持提取公积金支付购房契税、维修基金、物业费；推出青年人才购房券，博士最高补贴30万元，硕士12万元，本科8万元，大专5万元，夫妻双方还能叠加使用；把房票政策扩展到全市范围，进一步降低了购房的门槛和成本。

“这些政策，实实在在地缓解了购房者的压力，也打消了大家的观望情绪。”孟庆立表示，“很多购房者都明白，现在的这些利好政策，是为了帮助市场企稳的阶段性措施，一旦市场回暖，政策就会逐步退出。所以很多人都趁着这个政策窗口期，抓紧入场，这也带动了这一轮市场的热度。”

从库存的持续回落，到产品的迭代升级；从跨市置业的热潮，到政策红利的释放，业内人士普遍认为，徐州楼市的这一轮变化，绝非短期的“小阳春”，而是市场供需关系的根本扭转，是行业从高速增长转向高质量发展的关键拐点。

如今的徐州楼市，正在走向一个更加健康、稳定、高质量的发展阶段。

