

徐州楼市1—5月榜单出炉

本报讯(记者 徐厚正)近日,2026年1—5月徐州房企及商品住宅项目销售排行榜正式发布。万科地产以5.19亿元成交金额稳居房企操盘金额榜首位,成为唯一累计销额破5亿元的企业;新盛地产旗下新盛隐翠项目凭借单月近亿元签约成绩逆势突围,以2.94亿元登顶商品住宅项目销售金额榜。

数据显示,2026年1—5月徐州房企操盘金额榜前三甲依次为:万科地产5.19亿元、新盛地产3.81亿元、保利发展3.32亿元。商品住宅项目销售金额榜方面,新盛隐翠2.94亿元、保利学府2.71亿元、湖东道学府2.39亿元分列前三名。

业内人士指出,榜单解读显示,徐州楼市头部集聚效应持续强化。1—5月TOP20房企市占率高达73.65%,较1—4月扩大25个百分点;各梯队门槛值全面提升,TOP3、TOP10、TOP20门槛值分别达

3.32亿元、1.75亿元、0.89亿元,其中头部房企竞争优势尤为显著。从企业类型看,TOP20房企中民企占比过半,国央企紧随其后,4家本地房企成功跻身榜单,市场格局保持多元均衡。

具体来看,万科地产依托万科檐屿溪、万科檐语间等项目的稳定签约,以5.19亿元领跑房企榜,但市占率较1—4月收缩约43个百分点;新盛地产则凭借新盛隐翠、新盛畅和园双项目助力,累计销额达3.81亿元,进一步扩大第二名优势。

项目端竞争同样激烈。1—5月徐州商品住宅市场有18个项目销售额破亿(较1—4月增加5个),5个项目销售额突破2亿元(较1—4月增加3个)。其中新盛隐翠表现尤为亮眼,5月单月签约近亿元,1—5月累计签约193套、2.94亿元,成功从前期榜单中突围,荣升项目金额榜首位。

小盘会所需理性

徐厚正

当百户体量的小型楼盘纷纷以“会所”“双会所”“高端圈层场”为卖点推向市场,房地产领域的配套竞争值得进行一番冷静审视。这类面向品质人居的探索,若缺乏周全考量,容易与民生需求的落地产生错位,甚至带来运维成本失衡、资源闲置浪费、产权纠纷等潜在问题,需要引起各方重视。

小盘高配现象的出现,有其特定的市场背景。在楼市同质化竞争压力下,景观、绿化等常规配套已较难形成明显区分,部分房企为了跳出价格竞争,尝试在配套规格上寻找差异化突破口。百户左右的小区,按常规规划原本以满足基础居住需求为主,被叠加会所功能后,借助购房者对“品质人居”的向往,确实可以形成一定的产品溢价。不过,客观上也推高了后续运维成本,而这部分成本最终会分摊到百余户业主的日常生活中。这种“高配”路径能否真正落地为高品质生活,需要更为审慎的权衡。

光鲜的营销背后,小盘配会所带来的民生隐忧值得正视。会所的日常运营是一笔需要长期投入的刚性支出,包括保洁、维保、人员值守等费用在内,全部由百户业主分摊,难免直接推高物业支出。与此同时,会所功能与小区人口规模之间若存在错配,宴会厅、茶室等设施可能长期利用率不高,健身房日均使用人次也较为有限,不仅形成“全员公摊、少数使用”的资源错配,还可能因长期闲置加速设施老化,反而拉低小区整体居住质感。更值得关注的是产权模糊问题——公摊产权会所容易因业主意见分歧陷入管理僵局,开发商自持会所则可能被调整作其他商业用途,使“专属配套”的规划初衷打了折扣。

楼市发展的根基在民生,社区配套的价值尺度在于服务真实的居住需求,而非仅仅成为溢价的说辞。小盘过高配置会所的现象,一定程度上反映出部分项目“重营销、轻运维”“重短期、轻长期”的倾向,既可能造成公共资源浪费,也容易透支购房者的信任。推动这一现象走向良性发展,需要各方共同思考与优化:房企不妨更加立足小区人口规模与实际需求,精准规划配套,把长效运维纳入前期设计,让配套真正适配居住生活;购房者可多做理性功课,关注配套的实用性、运维成本与产权归属等核心问题,综合评估居住性价比;行业层面,亦可进一步明确配套建设标准与产权界定规则,引导市场从“拼包装”转向“拼品质”。

社区配套的本质是“以人为本”。脱离实际需求的超量配置,终究难以落地生根。房地产领域的品质升级,不应停留在营销话术的翻新,而应落脚于居住体验的真实提升。唯有各方协力,让社区配套更好服务于居住需求,才能推动楼市从同质化竞争中走出,迈向健康可持续发展的良性发展轨道。

徐州9小区共同举办掇蛋争霸赛



本报讯(记者 徐厚正)5月30日,荣万家服务在管的徐州9个小区近百名业主在观澜悦居小区成功举办业主掇蛋争霸赛,活动立足徐州本土汉文化特色,创新融入古风沉浸式体验,让传统棋牌竞技与本土文化相融。

本次大赛以“进贡的是牌,收获的是邻”为暖心理念,以棋牌竞技为纽带,打破邻里隔阂,拉近邻里距离。赛事全程采用三轮淘汰制竞赛规则,每轮比赛限时40分钟,以牌级高低评定胜负,规则清晰、公平公正。为保障赛事有序开展,专业裁判团队全程在岗、规范执裁,严格把控每一轮赛程,杜绝违规现象,为参赛业主打造了公平、公正、有序的竞技平台。

比赛现场氛围热烈、精彩纷呈。初赛阶段,业主选手们从容应战、默契配合,半数选手凭借扎实的牌技成功晋级;复赛环节竞争愈发激烈,每一次出牌、每一轮布局都扣人心弦,选手们沉

着冷静、运筹帷幄,展现出良好的竞技素养;决赛巅峰对决中,各路高手强强交锋,牌局局势瞬息万变,精彩场面不断,现场掌声、喝彩声此起彼伏。

经过多轮激烈角逐,赛事最终决出冠、亚、季军,优胜业主登台领奖,收获专属荣誉与掌声。据了解,本次赛事秉持全员参与、全员有奖的原则,为每一位参赛业主准备了定制精美礼品,所有参与者皆尽兴而来、满载而归。活动现场,业主们纷纷拍照记录精彩瞬间,分享赛场趣事与邻里温情,让美好社区氛围持续传播。

荣万家服务相关负责人表示,本次掇蛋争霸赛的圆满落幕,是深耕社区服务、丰富社区文化的生动缩影,未来将持续依托在管的9个小区平台,创新社区服务形式、丰富文化活动内容,为业主打造有温度、有烟火气、有幸福感的美好社区生活。

