

徐州楼市高端化浪潮来袭

刚需好房仍是市民期盼

本报记者 尹亮

云龙湖、核心区、新城片区……2026年，优质地段优质房源已不再稀缺，低密度、洋房、叠墅、大平层等产品品类愈加丰富，从产品品质来看，徐州房地产市场迎来了肉眼可见的迭代变化。

另一边，大量刚需购房者跑遍全市售楼处后发现，除却少量存量楼盘，全新出让地块开发的新房价格门槛居高不下，刚需群体近乎无新房可选。

开发商向左，全面转向产品高端化；刚需购房者向右，无力承接新房总价门槛，无奈转战二手房市场。

市民王先生近期连续三周走访老城区、新城区十余处楼盘，怀揣购置刚需新房的期许看房选房，最终屡屡落空。“市面上几乎找不到100平方米左右的刚需新房，楼盘户型尺度普遍偏大，成交价格也远高于心理预期，当下新房置业门槛实在过高。”转身走进二手房中介门店，片区房源挂牌均价仅6000余元，海量高性价比存量房源可供挑选。一冷一热的市场反差，成为当下徐州楼市最直观的市场写照。

2026年，全国房企普遍将品牌高端化视作行业发展核心命题，楼市进入深度结构性调整周期，房企为何集体扎堆高端赛道？刚需新房供给缘何持续缩减？性价比刚需开发路线是否会再度回归市场？普通百姓理想中的宜居居所又该如何定义？记者实地走访房企操盘负责人、房地产业内资深人士、一线刚需置业群众，深度探寻楼市分化表象背后的行业发展逻辑与民生居住答案。

房企深耕高端化成为行业必答題

走访多家本土及全国性房企徐州区域负责人后获悉，行业从业者普遍认为，产品高端化并非房企博取流量的短期营销噱头，而是市场需求、品牌生存、企业能力迭代三重逻辑共同催生的必然选择，更是行业转型阶段房企绕不开的“生死题”。

房地产业内人士孟庆立表示，从需求端来看，高端置业客群具备极强的产品甄别能力与稳定购买力，能够依托优质改善产品盘活片区楼市。他分析，如果按照真正刚需群体高品质、高性价比的真正需求，整个项目就要整体重新设计、重新计算平衡点，项目利润空间被持续压缩；高端客群重点看重地块景观资源、精细化施工工艺、专属物业服务、纯粹圈层营造，愿意为差异化高阶产品支付品牌溢价，优质高端项目拥有稳固的市场基本盘。

“这不是可选项，而是房企生存的‘生死题’！”一位房企区域负责人直言不讳，“打造城市标杆高端项目，即便单盘去化体量有限，却能抢占整座城市改善置业市场，市民后续置换、二次置业时，会优先选择拥有高端代表作的房企。反观深耕中低端刚需产品，不仅长期深陷利润洼地，更不利于房企长期品牌塑造。”

多家房企区域负责人达成行业共识：高端化并非单独开辟小众置业赛道，而是依托塔尖标杆产品赋能全产品线，倒逼房企开发体系整体提质升级，这也是房企穿越行业周期、实现长效稳健经营的核心抓手。站在企业经营维度，高端产品是项目稳定利润的核心保障，常规中低端产品盈利空间极度有限。甚至有房企负责人坦言，当下开发中低端产品，想要保障企业利润只能压缩建造、配套成本，降低居住品质，而减配降标，在当下理性化置业市场中无异于自绝后路。



AI制图

核心城区刚需楼盘持续稀缺

与高端楼市热度形成鲜明反差的是，徐州核心片区刚需属性新房供给逐年递减，刚需购房者“看房难、可选少、适配低”成为全域普遍置业痛点，这一现象和房企主动高端化不属于同一发展逻辑，根源受制于土地供应、开发成本、客群分层多重现实约束。

记者实地走访纯新楼盘，起步户型普遍锁定130㎡以上，适配首置的中小户型基本断供，仅少量存量尾盘项目还有零星刚需房源可选。

兼顾地段、总价、配套三重刚需条件的存量楼盘，历经五年持续去化，库存余量日渐枯竭，可选楼层、户型、楼栋大幅缩减。

业内人士补充指出，现阶段徐州全域土地供应，整体偏向低容积率、小体量宗地出让趋势。孟庆立表示，这类供地模式贴合房企当下开发逻辑，属于市场化自主选择，房企拿下低容优质地块后，产

品规划第一导向便是高端改善化。

“从行业开发成本核算来看，核心城区土地出让金、建筑建安、公建配套建设成本逐年走高，地块规划刚需小户型产品，单套房源货值偏低，项目整体资金回笼周期拉长，项目整体盈利空间微薄，极端情况下项目直接面临亏损风险。”孟庆立解读，房企拿下核心优质地块后，更倾向放大户型面积、拔高社区景观与配套标准，打造改善、高端产品对冲高额土地开发成本，保障项目盈利。

市房协会会长、秘书长王成锋表示，当前徐州房地产市场置业需求分层清晰，改善置换需求持续集中释放，刚需首置群体购买力承压，房企主动下调刚需产品配比，进一步加剧核心片区刚需新房断供现状，最终形成“新房高端化、二手房刚需化”的特色楼市格局。

适配民生的刚需好房子才是长期主流

全域楼市高端化浪潮来袭，刚需新房供给持续收缩，但本次走访调研中，行业专家、房企从业者、普通置业群众达成统一共识：房地产行业发展的根本落脚点，是满足群众多元化居住需求，兼顾品质实用性、普惠适配性的刚需好房，才是支撑楼市平稳健康发展的长期主流。

当下徐州市民认可的“刚需好房子”定义已然更新。徐州市市政设计院高级工程师满建琳认为，新时代刚需好房，不等同于早年低配低价小户型，而是兼顾通勤效率、教育配套、生活配套、基础产品力的均衡型宜居住宅。

95后刚需购房者小周提出了大众刚需置业标准：房屋总价可控、地铁通勤半小时圈内、户型通透采光优质、社区标配基础绿化与亲子活动场地、物业服务规范合规，楼盘无需打造高端奢华会所，但基础便民居住配套完备，居住品质不必对标高端改善楼盘，但要全面优于早年老旧刚需楼盘。

市场刚需置业诉求，已被头部开发企业精准捕捉。铜山区纯新盘万科檐屿溪贴合民生置业需求，优化项目产品布局，打造标准化高品质刚需社区，依托均衡产品力与高性价比快速去化，项目开盘首日首批房源直接售罄。

孟庆立认为，楼市长效健康发展，必须搭建多

层次梯度住房供给体系：核心主城片区布局高端改善项目，适配业主置换升级、品质居住提升需求；外围产业新城、轨道交通沿线，规划足量高品质刚需住宅，承接城市青年首置安家需求；盘活全域存量二手房资源，补齐基层住房供给缺口。产品高端化是房企提质升级的发展路径，但无法替代民生刚需住宅的底层市场地位，一座城市楼市底盘稳定，终究依托海量刚需家庭安家置业需求支撑，构建“高端有标杆、刚需有品质”的良性楼市生态。

“河南商丘金沙集团是行业标杆企业，依托刚需定价，给到业主对标高端楼盘的居住品质，具备极强参考价值。”市住建局相关负责人举例说明，徐州本土楼市同样需要这类普惠品质楼盘，覆盖更多收入圈层，助力全民安居宜居。

产品高端化从来不是行业唯一发展答案，兼顾实用属性、基础品质、普惠定价的刚需好房，才是楼市行稳致远的核心底气。立足区域中心城市发展定位，徐州楼市正处于结构性深度调整关键期。行业唯有兼顾产品品质升级与民生安居保障，搭建高端、改善、刚需梯度均衡的全域住房供给体系，才能适配不同收入、不同家庭结构群众的安家需求，让每一类群体都能拥有承载烟火日常的宜居居所。