

铜山区两宗低密宅地成功出让

本报讯(记者 徐厚正)近日,铜山区成功出让两宗优质低密住宅地块,两宗地块均由国企徐州硕源交投建设有限公司竞得,总成交金额达5.306亿元。两宗地块分别坐落于大学路板块与汉王新城板块,均毗邻现有地铁线路延伸规划站点,区位优势潜力突出,为铜山区楼市及片区开发建设注入新动能。

此次出让的独龙山西A地块,位于铜山区大学路东、汉江路南,地处保利学府南侧,是今年该片区拍出的第二宗低密地块。地块出让面积72976平方米,折合109.46亩,容积率1.5,建筑限高36米,最终成交总价3.56亿元,折合楼面价3252元/㎡。该地块紧邻地铁4号

线二期规划汉沟站,北侧为年初成交的独龙山西B地块,区位条件优越。相较于片区前期地块,独龙山西A地块低密属性更为突出,同等1.5容积率下,36米的建筑限高较B地块降低4米,适宜打造洋房、叠墅等高品质低密住宅产品。地块周边教育配套资源密集,铜山实验幼儿园珠江路分园、徐州市大学路实验学校南校区、华杰高级中学、中国矿业大学徐海学院环绕周边,教育体系完善。目前片区居住氛围成熟,保利学府等小区在售房源均价稳定,小高层售价约7000元/㎡,洋房约8000元/㎡,其余在售楼盘多为尾盘。

另一宗出让地块为湘江路西延A地块,坐落于泉润

大道南、湘江路西,属于汉王新城核心规划板块。地块出让面积38804平方米,折合58.206亩,容积率1.5,建筑限高36米,成交总价1.746亿元,楼面价3000元/㎡。地块紧邻地铁1号线二期规划汉王新城站,地处路窝站向西延伸片区,是汉王新城继去年集中供地后拍出的第六宗住宅地块,后续片区仍有两宗宅地待挂牌出让。

现阶段该地块周边以农田、民房为主,居住配套尚不成熟,成熟小区集中在地铁1号线路窝站以东区域,包含马山安置房、开元蓝庭、玺湖墅等小区。同时,路窝站对面车辆段北B地块即将启动开发,规划建设14栋别墅、洋房产品。

美的·君兰玥首创1:1实景生活预演舱

7月4日,美的·君兰玥行业首创的1:1实景生活预演舱正式开放,同步联动徐州杉杉奥特莱斯冰雪活动,开展全城免费派冰计划。当晚数千名市民到场共鉴,1500张吃冰券、1000份夏日破冰礼包悉数派完,两轮竞速凿冰挑战中,美的双开门冰箱、美的冷藏柜、车载冰箱等大奖逐一落定。

这不仅是一场全城共欢的夏日盛事,更是一次行业破冰的仪式性宣告——以行业首创的1:1实景生活预演舱迭新传统地产展陈逻辑,以真实透明凿碎期房时代的惯性规则。

一个透明答案,行业首创的真实生活预演

区别于传统样板间的定制化道具包装、美化滤镜修饰和销售话术引导,美的·君兰玥行业首创的1:1实景生活预演舱像一个透明的答案。它不摆沙盘、不放户型模型、不挂精修效果图,而是直接把建面约160平方米户型中的露台、客厅、厨房等核心生活空间,接近1:1真实尺度复刻。

这是行业第一次有项目把一个完整的真实户型空间,拆掉精装美颜和销售动线,用近乎“裸呈”的方式呈现于展厅。它既不是临时搭建的异地板房,也不是展示未来美好可能的梦剧场,而是一次彻底的“生活预演”:你在预演舱里走过的每一步,都是未来入住后真实的生活动线;你触摸的每一块材料、每一处收口,都来自实楼建造标准。

正因如此,它被定义为“近1:1实景生活预演舱”——真实尺度、真实空间、真实体验,让客户从被动的“想象决策”,转为主动的“验证决策”。



市民参观美的·君兰玥1:1实景生活预演舱。



凿冰挑战受到年轻人欢迎。

为什么敢1:1还原? 开发商底气十足

美的·君兰玥首创的1:1实景生活预演舱敢于做到毫无保留的透明,底气来自一个根本性的战略选择:主动做现房。

2025年,美的置业拿下徐州核心地块时,就做了一个打破行业惯例的决定——主动做现房。没有政策倒逼,纯粹是美的置业主动选择“先建后售、全实景呈现”。这意味着所有楼栋、园林、配套一次性集中建设,达到实景交付标准后再向客户开放。资金沉淀周

期更长、工程管理精度要求更高、产品定位必须一次做对,没有返工和试错的空间。

正是从拿地之初就锚定了现房开发的路径,产品的每一个细节都已在开发逻辑中明确落定,不需要靠效果图和话术给客户画饼,让美的·君兰玥首创的1:1实景生活预演舱得以成功落地,从根源上消除了信息差,让项目在开发前期就能拿出真实的产品标准。

打破信息差,从空间到细节全维展现

除了近1:1还原的空间,这座预演舱还主动把更多“看不见的细节”剖开。

工艺工法展示区将六大静音系统层层拆解:电梯井道减震吸声、分户墙空腔填充隔音材料、浮筑楼板技术隔绝撞击声、多腔体系统窗配三玻两腔玻璃、同层双立管加消音管……从结构到选材,把噪声的解决路径详细摊开。同时,防溢水工艺、静音排水管工艺、睿住智能化系统等多项关乎日常居住体验的核心工艺,用实物拆解的方式让普通购房者也能看懂背后的

品质设计,不用再为“看不见的施工”盲目买单。

过去依赖销售讲解、图纸标注的信息,在预演舱内变成了可看、可触、可亲身验证的实景内容,彻底打破了开发商与购房者之间的信息不对称。同时,设计、工程、成本、物业等各条线超级天团驻场解说,现场答疑。没有话术套路,只有一问一答的直面交流。

从尺度到材质全维度呈现,让客户提前摸透未来家的每一处棱角,彻底打破了地产行业“先买房、后验房”的顺序,把选择的主动权完完全全交到了客户手里。

16载深耕的品质信念,在城市成熟底盘上作答

美的置业,承袭美的集团50余年制造业积淀的精工基因,把“做成品、出实货”的严谨态度注入了每一个项目。深耕徐州16年来,这份制造业的精工信念已经落地为28个品质项目,服务超过11万业主,每一次交付都坚持品控为先,这份长期积累的信任,成为主动做现房的底气。

主动做现房,不仅是对自身产品实力的绝对自信,更是对这片核心土地成熟价值的尊重。经过十余年的城市发展,板块内已经沉淀了成熟的商业氛围、完善的生活配套与密集的人流烟火气,不需要依赖远期规划为房价背书,更不需要数年时间等待配套落地。在已经成熟的城市核心底盘之上,美的·君兰玥做到1:1细节还原,正是对土地价值最好的回应,也是给徐州购房者最实在的诚意。

这次,美的·君兰玥敢于把近1:1实景生活预演舱放在城市核心商圈,本质上是把产品品质放到公共视野里接受检验,让每一位意向购房者都能成为品质监督员,用市场的检验印证自身的实力。

从一块冰的碎裂,到一个行业的转向。美的·君兰玥这场“破冰行动”,凿碎四重坚冰:企业对现房战略的主动担当,对期房惯性的果断打破,对业主交付困扰的正面回应,对传统操盘逻辑的方向性改变。碎掉信息黑箱与滤镜规则,浮出确定性答案。深耕徐州16载,服务超11万业主,美的置业承袭制造业精工底蕴,让美的·君兰玥有底气说——房子不是图纸上的承诺,而是看得见的兑现。行业首创的1:1实景生活预演舱持续开放,恭迎莅临,亲自验证。

文/徐丰(广告)