

泉山区七里沟板块宅地挂牌

本报讯(记者 徐厚正)近日,徐州主城区迎来新一轮土地挂牌,泉山区重磅推出七里沟三官庙B地块,这也是今年徐州主城区第4宗、泉山区首宗住宅出让地块。该地块坐拥地铁、河景、学府等优质配套,超低起拍楼面价搭配低密规划,引发楼市及行业广泛关注,地块将于8月5日正式开拍。

徐州市土地出让公示信息显示,本次挂牌2026-15QS七里沟三官庙B地块,坐落于三环南路北、奎河西岸,出让面积25621.6平方米,折合38.43亩,地块容积率1.5、建筑限高60米,规划用途为住宅用地。地块起拍总价1.5372亿元,起拍楼面价仅3999.75元/㎡,超低地价优势显著。依据规划指标,该地块可打造洋房、小高层组合的低密宜居社区,将进一步丰富泉山区七里沟板块住宅产品业态。

从区位配套来看,该地块区位优势十分突出,宜居属性拉满。地块紧邻奎河,坐拥优质河景资源,北侧毗邻江苏淮海科技城数字产业园,交通出行便捷高效。向东过奎河桥数百米即可抵达地铁2、4号线七里沟站,双地铁加持构筑立体交通网络。教育、生态、商业、医疗等生活配套一应俱全,周边汇聚九年制新教育学校、中国矿业大学文昌校区两



不久的将来,一个全新的楼盘将在七里沟片区拔地而起。 AI制图

大优质教育资源,梨园路公园、金奎公园双公园环绕,同时覆盖荣盛未来广场、七里沟农产品市场、管道医院等成熟生活配套,全方位满足居民日常衣食住行及教育医疗需求。

板块发展潜力更是为地块价值赋能。当前七里沟板块正全力推进约58万平方米“未来新七里”超级社区建设,项目涵盖住宅、商业、教育多元业态,其

中七里沟地铁站南商业地块即将启动建设,补齐板块商业短板。与此同时,紧邻地块的徐州阜泰医院项目也将启动落地,区域公共服务配套持续升级,板块人居品质将实现全面跃升。

新房市场方面,七里沟板块居住氛围成熟,在售楼盘丰富。目前未来新七里一期青云里房源在售,均价约1.5万元/平方米,区域内金地大河印项目处于

尾盘销售阶段,单价约9500元/平方米,新地块的入市将为片区新房市场注入全新活力。

据了解,七里沟三官庙AB地块早已在今年4月徐州土地推介会上公开亮相,本次率先挂牌出让的B地块,相较于北侧A地块区位更优,距地铁站更近,紧邻奎河景观带,且远离高架噪声干扰,居住舒适度更高。

2026年上半年徐州房企销售榜出炉

本报记者 徐厚正

近日,金刚石云数据出炉,2026年1—6月徐州房地产市场各类销售TOP10榜单正式发布。本次榜单涵盖商品住宅、商品房、商办项目三大板块,分为流量榜、权益榜两大核心维度,清晰呈现上半年徐州楼市房企竞争格局、热门项目表现及市场整体走势。头部品牌房企凭借稳健的产品力与兑现力持续领跑市场。

商品住宅:

万科断层领跑 新盛隐翠登顶销冠

2026年上半年徐州商品住宅销售流量榜数据显示,万科企业、保利发展、新盛集团稳居榜单前三, TOP10房企入围门槛达2.91亿元,市场头部集聚效应显著。万科企业以6.95亿元销售金额断层领先,稳居榜首,业绩主要来源于万科檐屿溪、万科檐语间等主力项目。作为深耕徐州的品牌房企,万科在主城区实现多片区布局,持续迭代产品品质、提升综合运营竞争力,契合本地置业需求,市场关注度持续居高不下。保利发展以6.65亿元销售金额位列第二名,项目贡献主要来自水沐玖悦府、保利学府两大热门楼盘。依托央企品牌实力,保利发展深耕徐州市场多年,落地多个品质人居项目,口碑积淀深厚,获得购房者的高度认可。新盛集团以5.07亿元销售金额斩获季军,凭借多项目同步发力、稳定的产品兑现力与过硬的楼盘品质,在徐州住宅市场稳居行业第一梯队。

同期商品住宅销售权益榜中,前

三席位依旧由万科企业、新盛集团、保利发展包揽,榜单TOP10入围门槛为1.93亿元,相较流量榜有所回落。万科企业凭借6.55亿元权益销售金额蝉联榜首,万科檐屿溪、万科檐语间等标杆项目持续热销,为企业权益业绩提供核心支撑。新盛集团以5.07亿元权益销售金额升至榜单第二位,新盛隐翠、新盛畅和园、新盛未来新七里等多盘联动热销,助力业绩稳步增长。保利发展以4.80亿元权益销售金额位列第三名,保利学府、水沐玖悦府等项目市场表现稳健,持续贡献稳定业绩。

从商品住宅单个项目销售金额榜单来看,徐州各片区热门楼盘竞争激烈。其中,云龙区新盛隐翠项目表现亮眼,以3.36亿元成交额登顶项目榜榜首;铜山区保利学府项目以3.28亿元成交额位列第二名;鼓楼区璟樾府项目以3.26亿元销售额拿下第三名。三大片区标杆项目成为上半年徐州楼市成交主力。



品牌房企上半年持续领跑。 AI制图

商品房:

万科、保利、招商蛇口位居三甲

2026年上半年徐州商品房销售流量榜数据显示,前三甲席位为万科企业、保利发展、招商蛇口。其中万科企业以6.96亿元销售额位居首位,万科檐语间、万科檐屿溪、万科吾山、万科昆吾等多个高低配项目全面开花,覆盖不同置业需求。保利发展以6.65亿元销售额位列第二名,核心业绩来自保利学府、水沐玖悦府等成熟热销项目。招商蛇口凭借5.54亿元销售额跻身前三,招商序、招商淮海经济区金融服务中心等

项目热销,助力企业抢占徐州商品房市场份额。

商品房销售权益榜中,万科企业、新盛集团、招商蛇口分列前三名。万科企业以6.56亿元销售额蝉联榜首,在售主力项目持续发力;新盛集团以5.12亿元销售额位居第二,新盛隐翠、新盛未来新七里、新盛畅和园等项目业绩表现突出;招商蛇口以4.99亿元销售额位列第三名,旗下核心商业、住宅配套项目去化稳定,市场认可度稳步提升。

商办项目:

招商金融服务中心领跑

在商办物业市场,2026年上半年徐州商办项目销售TOP10榜单呈现片区差异化发展态势。云龙区招商淮海经济区金融服务中心表现突出,以1.54亿元成交总额稳居榜单第一名,成为徐州商办市场标杆项目;经开区东湖水街项目以0.73亿元成交金额位列第二名;贾汪区大华潘安湖首府项目以0.51亿元销售

额拿下第三名。不同片区商办项目各有亮点,丰富了徐州商业地产市场格局。

业内人士分析,2026年上半年徐州楼市整体运行平稳,品牌房企凭借产品、口碑、兑现力优势持续领跑,优质住宅、核心地段商办项目去化表现优异。后续随着城市配套持续完善,楼市有望延续稳健发展态势。