

安居圆梦徐州，市场暖意融融

2026上半年徐州房地产市场企稳回升

本报记者 尹亮 实习生 邢甜甜

作为苏皖鲁豫省际交界地区中心城市，徐州承载千万群众对安稳居所、品质生活的朴素向往。2026年上半年，楼市运行交出一份量稳质升、供需协调的亮眼答卷：市区新房、二手房累计成交23679套，较去年下半年成交规模提升22%，市场走出稳步复苏、结构优化的良性曲线。一边是新房市场品质提升、加速去库存，适配改善家庭多元居住期待；一边是二手房流通提速、价格理性回归，以存量房源托举普通百姓安居底线。

从房企深耕产品打磨“好房子”，到市民择优置业安放烟火日常；从行业协会引导市场规范经营，到住建部门精准施策稳预期、保民生，徐州楼市跳出单一涨跌叙事，走出一条“增量做优、存量盘活、刚需兜底、改善升级”的高质量发展路径。

数据背后，是城市发展能级提升带来的人口集聚红利，是因城施策调控政策持续释放的民生温度，更是房地产回归居住本源、服务百姓美好生活的时代转向。

新房市场减量提质 精准匹配改善安居需求

土地供给收缩、库存有序出清、客群改善为主，是今年上半年徐州新房市场最鲜明的发展特征。金刚石机构监测数据显示，上半年市区新房成交面积突破80万平方米，6533套，供需关系持续向均衡区间靠拢，市场告别过去粗放式开发，迈入精细化运营新阶段。

铜山区凭借充足刚需、初改楼盘供给，新房成交量实现区域断层领先，成为置业首选热土。万科旗下檐屿溪项目负责人王经理深耕徐州楼市十余年，亲眼见证市场发展逻辑的转变。“前几年行业拼规模、拼速度，如今我们把重心放在户型适配、社区配套、居住舒适度上。”她介绍，项目三次开盘均快速去化，核心客群正是20岁至40岁购房群体，婚房群体和改善群体都愿意为品质埋单。

反观云龙、泉山两大主城板块，新房供给偏少、产品定位高端改善，起步户型偏大、总价门槛更高，成交套数不及铜山，但单盘销售金额可观，形成“刚需放量、改善提价”的区域分化格局。徐州市房地产业协会会长王成锋对此解读：“城市不同板块承担不同居住功能，铜山承接青年刚需、首次改善群体安家，云龙、泉山聚焦高端品质改善，差异化供给避免同质化竞争，是楼市成熟化发展的标志。”

下半年，新房市场供给结构将迎来新一轮调整，多个低密叠墅、纯洋房改善项目集中入市，市中心高端楼盘逐渐亮相，新城区、城西高端品质社区陆续推出。房企并未盲目跟风涨价，而是以产品力提升换取市场认可，真正践行“建设好房子”的行业转型方向。在持续缩减新增供应、加速存量去化的政策引导下，徐州新房库存稳步回落，去化周期维持健康区间，为市场长期平稳运行筑牢根基。

二手房流通持续升温，存量房源激活住房循环链条

今年上半年，徐州二手房市场走出强劲复苏行情，累计成交17146套，占市区总成交量72%，平均每10套成交住房中7套来自存量二手房，存量房已然成为满足群众居住需求的核心载体。

3月至6月市场持续维持高位成交，月度成交稳定突破3000套，4月成交超3500套，金三银四置业热潮延续至初夏，供求比0.43，反映优质刚需房源供给偏紧，市场回暖信号清晰可辨。

价格走势呈现温和修复、适度回调的良性节奏：3月至5月二手住宅成交价稳步上行，国家统计局监测显示，徐州二手房价连续三个月环比上涨；6月市场回归理性，价格小幅回调，彻底告别暴涨暴跌的非理性周期，形成“量增价稳、小幅波动”的健康态势。区域成交分化特征突出，泉山、云龙、鼓楼三大主城依托成熟配套、优质教育资源，稳居成交主力席位，其中泉山区上半年成交4979套，位列全市第一；云龙区成交均价7221.24元/平方米，领跑各区。

“今年门店带看量、签约量较去年同期翻倍，低价刚需房源成交最快。”云龙区连锁中介门店店长小张从事房产中介行业6年，切身感受市场冷暖转变。记者走访多家中介门店看到，工作日门店内仍有不少市民咨询看房，咨询房源集中在单价6000元至9000元的刚需两居、小三房。曾经热度居高不下的主城学区

房完成价值回归，不再是炒作标的：民主路小学学区民主北路72号房源总价32.7万元成交，单价6270元/平方米；大马路小学旁镇河小区48平方米小户型总价26.8万元，单价仅5593元；昔日单价突破3万元的永康小区，如今成交单价回落至8500元区间，学区房褪去金融炒作属性，回归子女就学基础居住功能。

各板块二手房价格全面回归理性，给普通家庭带来充足选择空间。东区万达改善板块，世茂天域华府105平方米房源总价84万元，单价8007元/平方米，紫金东郡二期88平方米房源单价7200元/平方米；新城区作为二手房价格调整最充分的板块，奥都花园东区90平方米洋房总价仅34.7万元，汉源国际华城72平方米洋房单价6284元/平方米……

家住贾汪的务工市民王建军，今年计划把孩子送到主城区读书，预算有限的他将目光投向泉山老旧小区二手房。“新房总价高，二手房配套齐全、总价可控，几十万就能解决孩子上学、日常居住两大难题。”像王建军一样选择二手房的刚需群体不在少数，当前二手房市场以刚需抄底为主，高端大户型改善房源成交节奏平缓，市场需求分层清晰。存量房流通盘活市民资产，打通“以旧换新、梯度置业”的住房循环链条，让不同收入、不同需求的群众，都能找到适配自身条件的居所。

一手房托举品质，二手房兜底安居

“不是所有的房子都叫‘好房子’，过去我们做项目总想着堆概念、炒溢价，现在才明白，真正的好房子，是能装下一家人的日常烟火，能经得起十年二十年的居住考验。”一位本土房企负责人大半时间都泡在工地上，反复调整细节，就是要把满足美好生活的“好房子”交付到业主手中。

今年入市的不少新项目，都在产品力上下足了功夫：邻里中心、智慧物业、灵活户型……每一项改善都直奔生活主题，服务美好生活。

“产品形态方面，第四代住宅、叠加别墅、台地设计……层出不穷，房地产市场的新产品、新形态从未像现在这样丰富。”在房地产行业摸爬滚打20多年的孟庆立对未来的房地产市场充满信心，在他看来，房地产的创新只是开始，未来还会有好产品面市，这对房地产市场的健康发展起到了重要作用。

27岁的张远去年从外地高校毕业之后，进入徐州的一家智能制造企业工作，落户的第一个月他就攥着自己几万块的积蓄跑遍了城区的二手房门店，用30多万元的总价拿下了一套40多平方米的老城区学区房，拿到房产证的那天，他专门买了束鲜花放在餐桌上，对着窗外的车水马龙拍了张照片发朋友圈：“我终于在这座城市有自己的家了，不用再跟着房东

搬家了。”像张远这样的年轻人，今年上半年徐州就有上万名，二手房市场就像一张柔软厚实的兜底网，接住了所有想要在这座城市扎根的刚需群体，不用等漫长的新房交付周期，不用承担过高的首付压力，用自己攒了几年的积蓄，就能在配套成熟的老城区拥有属于自己的小家。

对于刚步入社会的年轻人、从周边县域进城定居的新市民、想要给孩子换一套近校住房的工薪家庭来说，二手房是成本最低、落地最快的安居路径，老小区楼下就是开了十几年的早餐铺，出门走500米就是地铁站，步行十分钟就能到公办学校和社区医院，所有的配套都是现成的，拿到钥匙当天就能开火做饭，这种“即买即住即安心”的属性，是新房无法替代的民生价值。

“二手房市场不是房地产市场的‘边角料’，是刚需安居的‘压舱石’。”市房地产经纪行业协会会长刘红玲介绍，二手房让更多想要扎根的新市民，不用在高房价面前望而却步。不少老小区的居民也感受到了二手房市场回暖带来的红利，他们拿着卖房的资金，置换到面积更大的改善住房，实现了“卖一买一”的梯度升级，整个市场的需求循环被彻底打通，不再被高首付门槛卡住流动性。 本报记者 许晨 摄