

2026徐州高品质人居巡展走进东海



2026徐州高品质人居巡展东海站吸引众多当地群众观展。

本报记者 尹亮 实习生 张思跃 邢甜甜

7月18日，2026徐州高品质人居巡展第三站在江苏省东海县中国东海水晶城三号馆中庭温情启幕。作为苏皖鲁豫省际交界地区中心城市，此番带着满满诚意跨城而来，把优质房源、惠民安居政策和贴心置业服务直接送到东海百姓家门口。

本次东海站巡展累计接待意向看房群众483组，达成意向成交14组，所有达成意向的客户均已提前预约赴徐实地看房行程，滚烫的数字，藏着东海群众奔赴彭城安家的炽热向往，直观折射出周边城市居民对徐州这座区域中心城市安居生活的高度认可。

一站集齐好房源 多元选择适配安居期许

不同于传统房展聚焦局部市场的窄众布局，本次东海站巡展搭建起覆盖全需求的完整房源矩阵：市区7家房企带来11个优质新盘，新沂市、邳州市各两个精品楼盘同步参展，徐房严选更是携百余套高性价比二手房源现场集中展示。从适配康养群体的近郊低密住宅，到适配务工创业人群的城区刚需二居、三居，再到临近名校的陪读专属居所，丰富的业态覆盖了不同年龄层、不同需求家庭的置业规划，让东海百姓足不出县，就能一站式看遍徐州的好房子。

“之前每隔半个月就要抽周末开车跑徐州看楼盘，来回大半天时间还赶不上去几个售楼处，这次在家门口的展台上，把我们全家之前纠结的几个片区的房源都对比了。”在展会现场挑选改善房源的市民林阿姨笑着说，现场的置业顾问还帮她把不同楼盘的配套、学区属性都梳理得明明白白，省得自己到处奔波了。不少到访群众都和林阿姨有着相似的感受，不用跨城辗转看房，在家就能摸清徐州楼市的整体情况，这种直通式的置业服务，实实在在降低了异地选房的门槛。

熟门熟路择新家 老东海人的彭城安居缘

在络绎不绝的咨询人群里，陈守根夫妇算得上徐州楼市的“老熟人”。早在2022年，夫妻俩就靠着多年起早贪黑攒下的积蓄，在徐州云龙区购置了一套三居室。这几年来，夫妻俩看着徐州的马路越拓越宽、地铁线路越织越密，三甲医院的专家号不用再抢破头，家门口的商圈从冷清变热闹，孩子工作的产业园周边配套越来越完善，徐州的每一点变化他们都记在心里，对这座城市的熟悉程度早已不输在本地生活了几十年的居民。

“儿子毕业后一直在徐州工作，当年买房就是打算当作儿子的婚房，现在孩子真的到了谈婚论嫁的时候，又感觉那套房子有点小了，就张罗着在附近买套更好的房子给儿子，原来买的那套房子我们两口子打算退休以后过去住。”老陈感慨地说，这么多年往徐州跑了不下百次，有的时候是带着家人去医院复

诊，有的时候是趁着周末到中心商圈采买，最多的还是拎着自家做的吃食去看徐打拼的儿子。这些年跑得多了，夫妻俩早就把徐州当成了第二个家：早高峰的地铁口他们熟，菜市场的新鲜菜价他们一清二楚，连小区门口常去的那家早点铺，老板都能认出他们的脸。

“相比在县城买房，徐州的好房子更多，配套更好，未来保值率也会更好。”老陈的盘算简单又实在，再过两年自己就到退休年纪，干脆直接定了未来去徐州养老的规划，新房子离儿子近，以后儿子儿媳上班忙，老两口既能帮忙带孩子，闲下来还能去公园遛弯、去商场逛逛，日子过得要多舒坦有多舒坦。记者采访中了解到，像老陈一样已经在徐州置办过房产、如今打算再次购置新居的东海居民不在少数，这份跨城的生活联结，早已变成了深入日常的安居期盼。

政策服务送上门 共绘省际安居新图景

本次巡展现场还同步设置了城市推介、政策宣讲、楼市科普等多个专区，工作人员面对面为到访群众解读青年人才购房补贴、契税减免、公积金互认互贷等安居利好，把公租房申请条件、办理流程等民生政策讲得清晰明白。从打破户籍藩篱的5万到30万元不等的青年人才购房券，到可叠加房企专属折扣、特价房源、装修礼包的多重巡展福利，实打实的政策红利精准降低了异地置业的门槛，让不少原本还在犹豫的家庭吃下了定心丸。

作为2026徐州高品质人居巡展的第三站，东海站的圆满落地，是徐州深耕省际县域市场、打

通异地安居服务“最后一公里”的生动缩影。此前落地的河南永城站累计接待意向看房群众千余组，山东单县站客流云集、反响热烈，接下来巡展还将按照既定计划走进安徽灵璧县，持续把徐州的优质人居资源送到更多周边县域群众的家门口。

以安居为纽带，牵起四省邻里的同心期盼。徐州正以开放包容的城市姿态，不断向外辐射区域中心城市的发展红利，在为房企开辟全新增量市场的同时，也让越来越多像陈守根一家这样的周边群众，顺利实现在徐州安家筑梦的幸福愿景。

本报记者 尹亮 摄