

“好房子”与美好生活不期而遇

2026徐州市铜山区金秋商品房展销活动成功举办

文/图 本报记者 尹亮

金秋十月，丹桂飘香。10月1日，国庆假期的铜山万达广场人流涌动，热闹的节日氛围与火热的看房热情交织在一起。

上午10时许，位于铜山万达广场2号门的2026徐州市铜山区（徐州高新区）金秋商品房展销活动现场，前来咨询的市民络绎不绝。有人一家老小结伴而来，有年轻夫妻拿着户型图仔细比较，也有人趁着国庆返乡，专门到展区了解铜山的楼盘和购房政策。

“平时工作忙，很少有时间一家一家看房，这次正好赶上国庆假期，多个项目集中展示，省了不少时间。”市民李先生带着妻子来到现场，在几个项目展位之间来回比较。他说，自己准备改善住房，“现在选房子，不只是看面积和价格，还要看周边配套、交通、社区环境，最重要的是一家人住得舒不舒服。”

一场房展会，是房源的集中展示，也是城市生活的集中呈现。

从“一套房”到“一种生活”，购房选择更加理性

铜山房展现场，一对年轻夫妻拿着户型图讨论了许多。妻子关注厨房和收纳空间，丈夫则更关心通勤时间和周边商业。“我们不是第一次买房，所以更清楚自己需要什么。”妻子说，“面积大一点当然好，但如果社区、配套和生活不方便，面积再大也不一定适合。”

这样的变化，折射出住房消费理念正在发生变化。

随着住房发展进入新阶段，群众对住房的需求，正在从“有没有”向“好不好”转变。对一个家庭而言，房子既是遮风避雨的居所，也是孩子成长、

老人养老、一家人共同生活的空间。

因此，选择一套房子，也是在选择一种生活。

此次商品房展销活动集中展示万科檐屿溪、万科檐语间、保利学府花园、山河印、云湖山莊、印樾里、桂语新著、湖城大境、观山府、翰林雅筑等项目，为购房者提供了多元化的产品选择。

“把不同项目放到一起，消费者比较起来更直观。”铜山区住房和城乡建设局相关负责人说，房展会不仅为企业提供了展示产品的平台，也让购房者能够更加充分地了解市场，“市场最终需要什么样的产品，消费者的选择最有说服力。”

从“返乡安家”到“跨城置业”，铜山吸引力持续显现

国庆假期，是旅游出行的高峰，也是许多人返乡探亲、重新思考未来生活的时间节点。

在房展现场，除了本地购房者，还有一些带着明显“返乡安家”需求的年轻人。

“我在外地工作几年了，父母一直希望我回来发展。”正在了解楼盘的王女士说，过去她觉得“回不来”主要看工作机会，现在则开始认真考虑，“如果以后真的回来，住在哪里、生活方不方便，都是要提前考虑的。”

她选择先从铜山看起。

在她看来，铜山既与徐州城区联系紧密，又拥有相对完整的生活配套，“对年轻人来说，工作和生活都要兼顾，这一点很重要。”

返乡安家之外，跨城置业也成为此次房展关注的一个关键词。

作为徐州城区重要板块，铜山与周边城市联

系紧密。近年来，随着区域发展和城市功能不断完善，铜山的居住吸引力逐步从本地消费向更广范围延伸。

一位从宿州返徐探亲的市民赵先生，在逛商场时看到房展后专门停下来咨询。

“以前对徐州的房子了解不多，今天正好碰上，就想看看。”他说，自己未来有在徐州置业的打算，“如果价格、产品和生活配套都合适，买房其实也是给自己多一个选择。”

从返乡安家到跨城置业，越来越多消费者把目光投向铜山，也让一场区域房展具有了更广的意义。



性价比优势 让年轻人把目光投向铜山

对于不少年轻购房者而言，选择一套房子，既要考虑居住品质，也要考虑家庭承受能力。在徐州当前的住房市场中，铜山区、徐州高新区凭借相对适中的房价、多样化的产品和不断完善的城市配套，成为不少年轻人置业时重点关注的区域。

“我们第一次买房，预算还是比较有限，但也不想为了价格牺牲居住品质。”正在现场看房的90后市民陈先生。此前，他和妻子看过徐州多个区域的项目，最终把目光更多放在铜山区、徐州高新区，“同样的预算，在这里能够选择的空间更大一些，户型、社区环境也比较符合我们的要求。”

这种“预算可承受、产品有选择、生活有品质”的综合优势，正在成为铜山、高新区吸引年轻购房者的重要因素。

从刚需小户型到改善型产品，从成熟商圈到新兴片区，从基础居住需求到更加注重社区品质，当前铜山区、徐州高新区房地产市场已经形成较为丰富的产品供给。此次房展会上，不同定位、不同面积段的项目集中亮相，也让购房者能够更加直观地比较产品。

一位业内人士认为，对年轻购房者而言，所谓“性价比”并不只是单纯比较房价高低，而是看同样的购房成本能够获得怎样的居住体验。“价格是基础，产品和配套决定长期居住价值。铜山、高新区在这方面形成了比较明显的综合优势。”

随着区域公共服务、商业配套、交通条件和生活设施不断完善，铜山区、徐州高新区正在从“价格适中”进一步走向“居住品质与购房成本相匹配”。对于刚刚进入置业阶段的年轻家庭而言，这样的市场特征，也让“买得起”和“住得好”有了更多兼顾的可能。

从这个角度看，越来越多年轻人把目光投向铜山区、徐州高新区，并非只是因为房价，更是因为这里正在提供一种更加符合当下年轻家庭实际需求的置业选择。

从一场房展 看见铜山宜居生活的新图景

此次金秋商品房展销活动并非一次孤立的展会。

从9月下旬的园区微房展，到铜山区、徐州高新区主会场，再到国庆期间铜山万达广场展销，以及随后在宿州、淮北开展跨城房展，活动通过巡回展销、全域联动，把购房服务带到企业、园区、商圈和周边城市。

“以前想买房，信息比较分散，现在有这样的集中展示，了解起来方便多了。”现场一位市民说。

对于购房者而言，这是一次集中看房、比较项目、了解政策的机会；对于房企而言，这是一次拓展市场、了解需求的机会；对于城市而言，则是一次展示宜居环境、生活品质和发展潜力的机会。

一套房，连接的是一个家庭；一场房展，连接的则是市场与城市。

国庆的阳光洒在铜山万达广场，人流依旧不断。有人拿着楼书离开展位，有人留下联系方式继续咨询，也有人带着家人再次回到心仪的项目展台。

买房，是对当下生活的选择，也是对未来生活的期待。今天的铜山，正在以更加丰富的住房产品、更加完善的城市配套和更加多元的生活场景，为返乡安家者、改善置业者和跨城购房者提供更多选择。

从一场金秋房展出发，走近一套好房子，也走近一种更加具体、更加温暖的生活。

这或许正是“筑梦金秋 乐购好房”背后最朴素的答案——让住房回归居住本质，让城市成为承载美好生活的家园。

从“卖房子”到“展示生活”，企业更加重视产品与服务

“以前我们主要是在售楼处接待客户，现在把展位搬到商圈，就是希望让更多能够接触到项目。”一名参展企业销售负责人说。

选择国庆假期在铜山万达广场举办展销活动，正是希望借助节日消费场景，让住房消费更加贴近群众日常生活。

逛商场、看展览、咨询楼盘，原本不同的消费行为，在这里有了交集。

对于房企而言，展会也是一次面对面听取消费者声音的机会。

“客户问的问题，就是市场最真实的反馈。”上述销售负责人说，有人关心户型，有人关心交付品

质，有人关注孩子上学和日常生活，“这些问题看似具体，其实都在告诉我们，大家对‘好房子’的理解越来越丰富。”

业内人士认为，当前房地产市场竞争正在从单纯的价格竞争，逐步转向产品、服务和生活方式的综合竞争。

房子建在哪里、面积多大固然重要，但社区是否舒适、配套是否完善、物业服务是否到位，同样决定着居住体验。

从这个意义上说，一场房展会展示的不只是十余个项目，更是不同企业对“好房子”的理解和回答。

