成交规模较去年下半年提升 22%

——2026 上半年徐州房地产市场企稳回升

本报记者 尹亮

2026年上半年，徐州楼市走出了一条稳步复苏、结构优化的良性曲线。数据显示，1月至6月，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%。

新房市场减量提质 精准匹配改善需求

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6533套，面积突破80万平方米，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介绍："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。"该项目核心客群为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、泉山两大主城区板块，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道："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。"

据了解，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。

二手房流通持续活跃 存量房源激活楼市新动能

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，占市区总成交量的72%，平均每10套成交住房中有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，供求比达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，徐州二手房房价连续3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、鼓楼三大主城区依托成熟配套、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说。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元左右，学区房褪去炒作属性，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，几十万元就能解决孩子上学、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、不同家庭阶段的群众，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需求的"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……层出不穷，房地产市场的新产品、新形态从未像现在如此丰富。"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元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，"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，他们拿着卖房得到的资金，置换到面积更大的改善住房，实现了'卖一买一'的梯度升级。随着下半年核心区新品的陆续入市和'好房子'建设的持续推进，我们对市场'稳中向好、量质齐升'充满信心。"

插图依托 AI 技术绘制

文明新风吹进千家万户

邳州开展『文明谢师，感恩「邮」礼』新时代文明实践主题活动

本报讯（记者 **于洪涛** 通讯员 **高毓**）近日，"文明谢师，感恩'邮'礼"新时代文明实践主题活动在邳州启动，邮递员借投递高考录取通知书的契机，为莘莘学子献上一份倡议书和毕业大礼包，让文明新风伴随升学喜讯走进千家万户。

此次活动由邳州市新时代文明实践中心、邳州市文明办牵头，中国邮政邳州分公司、邳州市融媒体中心联合举办，旨在倡导简约感恩、勤俭节约文明新风。本次活动自7月15日启动，将延续至9月初新学年开学。

活动开始后，中国邮政投递员在为学子送上大学录取通知书的同时，还会送上《升学不设宴 新风传新意》倡议书与文明新风毕业大礼包，向学生及家长宣讲移风易俗理念，倡导大家转变庆祝方式，自觉抵制宴席攀比和铺张浪费行为。

"看着孩子考上理想的大学，作为家长特别欣慰，这段时间的辛苦付出终于换来圆满结果。我们将以简单温馨的方式庆祝这份喜悦，倡导文明节俭新风，不铺张、不攀比，把这份收获化作前行的动力，同时希望孩子在大学里脚踏实地、潜心求学，成为更好的自己。"学生家长沙跃先表示。

值得一提的是，由邳州市新时代文明实践中心定制的文明新风毕业"大礼包"内包含银杏书签、搅拌杯、鼠标垫等实用文创好物，兼具纪念意义与实用性，既为金榜题名的学子送上美好祝福，也将文明节俭的理念融入日常小物，让文明新风宣传润物细无声。

近年来，邳州市新时代文明实践中心大力宣传移风易俗文明新风，特别是在毕业季，多渠道、多形式向广大市民倡议摒弃大操大办、铺张攀比的"升学宴""谢师宴"，代之以手写书信、鲜花致意、简约家庭小聚等温馨方式感念师恩、分享升学喜悦。

下一步，邳州市将持续聚焦毕业季等重要时间节点，常态化开展各类移风易俗新时代文明实践活动，不断创新宣传载体与活动形式，持续厚植勤俭节约、崇德感恩的文明土壤，让文明新风吹遍城乡每一个角落。

学子签收录取大学通知书。 通讯员 **高毓** 摄

101.3 平方公里"创新雨林"如何生长

（上接01版）

"'双高协同'这一机制的核心在于打通'实验室'到'生产线'的断头路。对于高校，它解决了科研方向与市场需求脱节的问题；对于企业，它降低了寻找前沿技术的门槛。"市科技局相关负责人表示。

从实验室的"最先一公里"到市场的"最后一公里"，徐州正加速打通创新链与产业链的堵点。徐州市"十五五"规划明确，"到2030年，技术市场成交合同金额达到320亿元"，让更多硬核成果从"实验室"加速驶向"生产线"，真正成为拉动高质量发展的强劲引擎。

"生态雨林" 让创新自己生长

如果说平台是徐州科创大走廊的肌理，那么生态就是血液。

在人才引育上，徐州"彭城英才计划"给予创业类项目最高1亿元综合资助，计划每年新增人才5万名以上。

比资助更重要的，是让钱和机制发挥乘数效应。人才政策在科创大走廊如何落地？

科创金融方面，设立10亿元规模的天使投资基金，引导更多资本投早、投小、投硬科技。到2030年，科创大走廊将集聚各类股权投资机构超20家、管理基金规模达300亿元。

位于江苏淮海科技城的徐州视达坦诚文化发展有限公司是一个典型案例。这家曾参与《哪吒之魔童闹海》制作的科技型企业，不仅通过研发费用加计扣除享受税收优惠800余万元，更通过"苏科贷"获得南京银行1000万元低息信用贷款。公司视效总监杨博感慨："科技金融构建了一个良性循环，不仅解决了资金问题，更支撑了产品迭代。"

更值得关注的是生态的"容错率"。徐州正在探索以尽职合规责任豁免为核心的容错机制，明确在科技成果转化中因先行先试造成损失的，只要勤勉尽职即可免责。

机制保障上，建立科创大走廊统筹协同机制，打破行政区划壁垒；推行规划建设一体机制，实行"多规合一"；统一政策标准，设立每年不低于5000万元的创新发展资金；推进政务服务融合，实现"办事不出廊"。

科创大走廊的最终指向，是产业重塑。

徐州已将原有的"343"创新产业集群优化调整为"535"现代化产业体系——巩固提升工程机械等5个优势产业，壮大新一代信息技术等3个新兴产业，前瞻布局5个未来产业。目标是到"十五五"末，全市"535"现代化产业体系规模突破1.1万亿元，高新技术产业产值占比超过50%。

这也揭示了徐州科创大走廊的本质：它不是简单的园区叠加，而是一场以科技创新为轴心的城市基因重组。以101.3平方公里的空间为载体，通过"一廊两翼四片"的空间布局，将科教优势、金融"活水"、产业基底和制度创新串联成网。

（上接01版）当"应急"与"即刻"成为消费常态，消费需求随时产生、即刻满足。这种消费模式，不仅解决应急需求，更通过"即时满足"的体验感，重塑了消费者的消费认知，悄然推动城市生活节奏、消费理念的深度革新。

速度是即时零售的核心优势，但绝非行业发展的唯一答案。若行业发展仅局限于比拼配送速度、低价补贴，终将陷入同质化竞争的发展困局，难以实现长效发展。

破解之道在于如何回归零售服务本质。既要品类更全、送达更快，更需筑牢售后保障体系，确保投诉有回应；既要严守商品质量关，更要构建商户可持续经营的生态，夯实骑手权益保障的底线。

即时零售的蓬勃兴起，不仅是消费模式的新亮点，更是城市服务能级提升的生动注脚。但是，快，只是入场券；好，才是终极答案。唯有平衡速度与质量、效率与公平，才能将"分钟级送达"的便利，转化为消费市场长久的内生动力。

彭聚英才·城就未来

江苏建筑职业技术大学生态工程学院学生姚苏桐——

"打造老百姓身边的'心理E站'"

本报记者 吴一凡

插图依托 AI 技术绘制

"国内心理健康市场规模已突破1200亿元，但行业评估标准杂乱、心理与躯体诊疗割裂，难以形成完整的服务闭环。"这是姚苏桐在调研笔记中反复写下的一段话。正是这份对行业弊病的清醒认知，让他把AI技术写进了心理诊疗的数字化系统，也把"心桥守护"项目带上了更广阔的竞技场。

就在不久前，江苏建筑职业技术大学生态工程学院学生姚苏桐领衔的徐州巽离医疗科技有限公司，携项目《心桥守护——心理生态健康守护者》在2026年"创响彭城"创业大赛暨"创赢未来"创业大赛徐州市选拔赛决赛中，从全市164个报名项目中脱颖而出，斩获创业主体赛道三等奖。

一次临床走访 看见区域心理服务"空白"

故事要从一组数据和一次走访说起。

姚苏桐在临床一线调研后发现，超过60%的群众心理需求无法得到有效满足。传统心理咨询只重情绪疏导，忽略身心联动；评估标准五花八门，心理与躯体诊疗各自为政，难以形成完整服务闭环。

"行业痛点摆在那里，不能等别人来解决。"姚苏桐回忆道，那次调研让他看清了问题的本质：不是没有需求，而是没有适配的解决方案。这不仅是技术短板，更是区域民生健康事业的"拦路虎"。

2024年7月，姚苏桐创立徐州巽离医疗科技有限公司，"心桥守护" 项目正式启动。依托江苏建筑职业技术大学的科研平台与师资力量，姚苏桐迅速牵头组建人工智能、神经病学交叉学科硕博研发团队，同步邀请南京脑科医院、北京安定医院、徐州医科大学等权威专家全程指导，打通产学研医融合通道。团队锚定"筛查—预警—干预—追踪" 全流程数字化体系，开启了一场技术攻坚的长跑。

团队成立后，姚苏桐随即带队投入核心算法研发，数月后技术框架初见轮廓。然而，研发资金不足、产业资源匮乏等难题也随之而来，一度让团队举步维艰。

就在攻坚遇阻之际，徐州市创业工作指导中心主动对接帮扶。2025年4月，徐州巽离医疗科技有限公司顺利入驻徐州市大学生创业园，拥有了专属的研发办公空间。在市人社局、市创业工作指导中心的精准帮扶下，核心研发课题顺利落地推进。创业园常态化开展创业沙龙、项目问诊等活动，姚苏桐带着阶段性成果主动请教，与资深企业家、创业导师面对面交流。业内专家精准剖析商业规划中的漏洞与落地短板，团队在一次次打磨中补齐短板、明晰路径。

攻坚落地 自研 AI 引擎服务群众

真正难的，还是技术本身。

团队依托十万条淮海本土人群心理数据，首创多态势量模态融合AI引擎。该引擎突破传统单一评估模式，通过融合多维度心理表征数据与躯体指标，构建起身心一体化评估模型，让系统能够更精准地捕捉用户真实状态，从而破解身心分离诊疗难题。经临床验证，系统临床符合率达96%，云平台数据利用率超99.5%。

但从实验到真实场景，远比想象中艰难。初期算法在实验环境下运行稳定，但一放到真实临床场景就面临数据适配、场景兼容等问题——不同医院的病例记录格式各异、患者问卷填写习惯不同、临床环境变量复杂，处处是挑战。团队没有闭门造车，一次次深入医疗机构采集数据、调试模型。上千轮重复测试、持续算法迭代，成了团队的日常。

姚苏桐回忆道："每一次从医院带回的反馈数据，都让我们对真实需求多一分理解。技术不是凭空设计出来的，而是在一次次试错中打磨出来的。"

在深耕技术的同时，团队同步布局知识产权体系，累计斩获6项软件著作权、1项发明专利。核心产品纳入国家医保，兼顾专业、合规与普惠。

技术成熟后，团队以泉山区为大本营，逐步向全市医疗机构拓展落地。2026年4月，徐州巽离医疗科技有限公司中标邳州市人民医院心理CT项目，同时还进驻了徐州市中心医院、徐州市民政精神病医院等多家三甲、专科医疗机构。成熟可持续的商业模式让项目入选省重点孵化项目，线上线下双线运营，累计服务苏皖鲁豫四省群众十万余人。数字化平台减轻了医院心理科接诊压力，群众在家门口就能享受专业心理筛查干预。同步带动本地心理健康实习、就业岗位扩容。

"创业大赛评委的专业点评既精准指出了项目商业化落地的方向，也为团队后续的技术迭代与市场拓展指明了清晰路径。"姚苏桐说。每一次算法优化、每一次医院对接、每一次实验室深耕，都是团队前行的底气。

谈及未来两年规划，姚苏桐目标清晰：持续迭代心身同调AI技术，加快产品下沉泉山社区和中小学，打通基层心理服务"最后一公里"，冲刺国内心身数字诊疗行业头部阵营。"我们不仅办企业，更想打造老百姓身边的'心理E站'。"姚苏桐说。