

“苏BA”开赛倒计时

本报讯（记者 孙亚妮）2026年江苏省城市篮球联赛（“苏BA”）开赛在即，徐州队正加紧备战。8月21日下午，记者来到徐州队训练现场，球员们正在进行体能、技术和战术训练，场上跑位、传球配合流畅，攻防转换有序，训练节奏紧凑。

“队伍从7月6日组建到现在，经过一个多月训练，队员们的体能、技术和战术配合都有了明显提升。”徐州队主教练冯元君说，目前球队已经从前期体能训练、个人技术训练，逐步进入整体战术训练阶段，“离比赛越近，训练任务就越重，我们现在就是抓紧时间把攻守体系进一

步磨合起来。”

此次“苏BA”采用主客场赛制，13支城市代表队将展开常规赛较量。在冯元君看来，不同城市的球队风格各异，比赛节奏和对抗特点也各不相同。“针对不同的队伍，我们准备了3套方案。代表家乡出战，每一名队员都肩负着责任，我要求他们打出徐州的血性，不畏惧任何对手，随时接受挑战！”

从海选到成队，徐州队的组建经历了层层选拔。5月，球队先后开展两轮海选，从身体素质、技术能力和训练态度等多个维度进行考察，最终确定20名队员。

这支队伍中，既有学生球员，也有来自各行各业的草根运动员。由于球员年龄、经历不同，很多人此前并不熟悉，如何迅速形成默契，是备战的关键。队长何飞是队中经验较为丰富的球员，面对这样一支新队伍，他主动承担起“磨合剂”的角色。

“刚开始大家还不熟悉，我作为队长，就尽量多跟年轻队员聊聊天，让大家尽快熟悉起来。”何飞说。经过一个多月的训练，队员之间从最初的陌生逐渐形成默契，“现在不管是训练还是生活，大家相处得很好，球队的整体氛围和竞技状态也越

来越好。”

在何飞看来，徐州队的一大特点就是年轻。“这次球队年轻队员比较多，老队员也在帮助年轻人成长。”他说，年轻带来活力，经验则帮助球队更快成熟，“我们希望把徐州队作风硬朗、顽强拼搏、速度快的特点打出来。”

从陌生到熟悉，从单打独斗到彼此呼应，这支年轻的徐州队正在加速磨合，将彼此的默契，凝聚成属于徐州的战斗力。随着比赛临近，球队还将进一步强化战术演练和阵容配合，为9月5日客场迎战镇江队做好准备。

高中生的「徐超」



图①：半决赛中，教练对即将上场的球员进行战术指导。
图②：角球防守。
图③：激烈拼抢。

本报记者 厉洪亮 通讯员 厉恩泽 摄

从红盘到“好房子”实景兑现——看见徐州檐系作品的人居迭代

热度归于实处 一场高质量交付的答卷

市场的追捧，终究要靠交付来检验。根据克而瑞统计数据显示，万科檐语间自入市以来，连续两年斩获徐州市商品住宅销售套数冠军，洋房产品多次开盘即售罄。飘红的销售数据背后，是项目稳扎稳打的工程建设节奏，目前檐语间楼栋已经实现全部封顶，建筑本体的扎实推进，为分批高质量交付筑牢根基。

近期，檐语间迎来10号、11号两栋洋房共计99套房源的顺利交付。至此，项目在短短5个月内，完成3个批次的集中交付工作，在行业内交出一份高效且稳定的交付答卷。“买的时候看重的是万科的品牌，收房的时候看重的是实打实的景观和配套，来到现场，超出我的心理预期。”刚刚收房的业主王女士这样感慨。

首批、二批次交付的社区实景已经揭开面纱，两大批次均实现100%交付率，收获业主交付满意度A级的优异成绩。首批次交付后的第二天，便有超50位业主进场启动装修，迫不及待奔赴理想生活，足见业主对这份“好房子”产品的高度认可。曾经图纸上的生活场景一一落地。湖影剧场为邻里相聚提供开阔场地，去野乐园承载孩童撒欢的日常；树洞营地、健身房两大主题架空层正式呈现，不受天气约束，老人闲谈、青年健身、孩子嬉戏，都拥有属于自己的室内活动空间。

园林林木错落，景观小品精巧，架空层功能完备，不少前来收房的业主漫步园区，真切体会到“买房看沙盘，收房见生

房子，从来不只是砖瓦的堆砌，更是一座城市美好生活的具象载体。当房地产行业步入“好房子”品质兑现时代，市场评判一个楼盘的标尺，早已从开盘热度转向实景交付、场景落地的综合实力。

在徐州城南北京路板块，万科檐系先后落下檐语间、檐屿溪两大作品，一个完成多批次高品质交付，用实景回应市场热望；一个作为徐州溪山台地纯洋房社区，实景示范区即将启幕，为城市改善人居写下新的注脚。

活”的踏实感。业内地产观察人士评价：“当下楼市，很多项目重营销、轻落地。檐语间把规划的景观、架空层配套随交付同步兑现；做到所见即所得，这正是改善置业群体最为看重的底气。”

热销不是终点，交付才是服务的起点。从开盘即火的红盘，到一批批业主顺利收房，檐语间完成从流量向品质的转化，印证了产品力才是穿越周期的核心竞争力。

高光持续在线 上佳位置续写产品魅力

目前，檐语间4号楼正处于热销状态，这也是全楼盘综合条件优秀的一栋楼栋。

作为整个楼盘位置上佳的楼栋，4号楼坐拥小区内部绝佳采光与观景视野，前方无建筑遮挡，远离外部道路干扰，静谧度与居住尺度拉满。楼栋靠近小区北大门，日常出入便捷从容；楼下坐拥南北双公园，下楼南侧就是约3000平方米主题公园，球场、亲子区、休闲架空层配齐，遛娃、会客一步到位；北侧出门即达约1.4万平

方米商业公园，烟火气与绿意随手可得。楼栋带来北京路板块少有的107平方米“飞机户型”，配置一梯一户的奢适归家体验，格局方正通透，动静分区清晰，兼顾刚需与改善居住双重需求，成为不少家庭置业的优选。

“有位置和户型都具备亮点的优质楼栋可供选择，看得出来产品打磨的用心。”看房者表示。在多批次圆满交付的现实背书之下，4号楼的持续走热，也是市场对于檐语间整盘价值的再度认可。

檐屿溪纯洋房 红盘实力持续鉴证

檐屿溪作为徐州溪山台地纯洋房社区，实景示范区即将对外开放。项目自带耀眼的红盘标签，是徐州热销项目，入市以来“三开三捷”，房源入市即快速去化，市场热度持续高涨。

项目整体抬高约3.6米，塑造大隐于市的城市静谧之屿，总建筑面积约5.5万平方米，仅规划424套7至11层纯洋房，容积率低至1.5，打造两轴八园、檐下十院的宋式山水园林。台地带来不只是归家的

仪式感，更带来更强私密性、开阔视野；同时，实现地库防潮防涝、采光通风优化等诸多实用价值。项目对标国标好房子标准，3米层高、高标准隔音降噪、大窗墙比，叠加新规下四代宅带来的超高实得率，将墅感、游园、雅趣三大价值融入日常居住。

当前项目5号楼、6号楼正火爆落位中，两栋楼为社区内综合条件出众的楼栋，其中5号楼更是“楼王”位置，下楼便是下沉庭院景观与会所，沉浸式感受山水园境的生活意趣。届时，台地归家礼序、溪山园林景致、檐下生活场景都将实景呈现。檐语间已经用批量高品质交付，验证了万科的产品兑现能力；而檐屿溪，也将以台地创新与东方墅居的产品表达，探索徐州低密墅居全新的可能性。

人居向新而行 好房子内核是人的生活

从檐语间的分批实景交付，到檐屿溪红盘劲销、示范区蓄势待发，万科檐系两条产品线，完整演绎了“好房子”的建造逻辑：房子既要建筑形态的美感，更要落地可感的生活场景；既要有市场认可的热度，更要有经得起检验的交付实力。

城市人居向前，从来不是孤立的楼盘故事，而是一个个家庭对美好生活的向往落地。檐语间已经把向往变为眼前实景，而檐屿溪，正带着台地创新与东方墅居的理想，等待接受城市与购房者的检阅。

（广告）

“又十年”再出发的“我们一起去支教”第11季“昆仑行动”，迎来了一位特别的同行者——独家冠名单位“贝壳找房徐州站”。多年来，贝壳找房徐州站始终相信：公益不是一时兴起，而是细水长流的陪伴。正是这份“陪着孩子们慢慢长大”的朴素心意，促成了本季活动的再度启程。本季活动由贝壳找房徐州站独家冠名，徐州市慈善总会、徐州报业传媒集团联合主办，贝壳公益和青海省海南藏族自治州兴海县教育局特别支持。

持续输出的善举 融入日常的常态化公益

在徐州，贝壳公益的身影并不陌生。“我来教您用手机”公益课堂帮助社区老人跨越数字鸿沟；每年高考期间设置的高考服务站便民服务点，为无数考生和家长送去清凉；社区便民服务、环境保护、特殊群体关爱……这些看得见、摸得着的常态化公益，早已融入贝壳的日常。

2026年，贝壳公益的脚步更加密集——5月29日，走进徐州市特殊教育学校官部，陪伴盲童过儿童节；6月，响应彭城街道号召，组织员工开展无偿献血；6月12日，“端午粽飘香 爱心伴身旁”残健共融包粽子公益活动，让温暖在指尖传递；8月，致敬城市美容师·夏日送清凉志愿服务，为高温下的坚守者送去一份清凉。

这份持续输出的善意，也被这座城市看见。徐州市云龙区民政局、慈善总会授予贝壳找房徐州站“关爱困难群体爱心单位”“爱心捐赠单位”等称号。

贝壳找房徐州站 爱心名单上的新成员

这一次，贝壳把公益的半径延伸到了2000公里外的昆仑山下。他们不仅为青海偏远小学送去内容丰富的支教课程，还委托支教老师，给那里的孩子和老师送去崭新的校服、精心挑选的图书，还将为家中困难且品学兼优的孩子送上来自贝壳的拳拳心意。

十年来，支持“我们一起去支教”这份事业的单位名单越写越长：阳光大地幼教集团、徐州幼师幼教集团、民生银行、中国农业银行徐州分行、徐州市第一人民医院、汉匠坊酒业、江苏中瀚……他们中既有全国性的大型金融机构，也有深耕本地的教育集团；既有公立医院，也有民营企业。尽管行业不同、规模不同，但他们有一个共同点：把社会责任写进了企业的发展基因里。

正是这些爱心企业的慷慨解囊，才使得一次又一次支教得以启程、一批又一批物资得以采购、一间又一间教室得以翻修、一个又一个孩子的梦想得以被看见。

百余支口风琴 一份力所能及的陪伴

其实，每位支教老师都是带着“私货”上路的——不仅是课程，更是自己掏腰包准备的教具和物资。毛笔书法老师刘峰，每次出发前都会备足笔墨纸砚；美术老师李静，行李箱里塞满彩笔和画册；非遗手作老师要准备充足的手工材料；街舞老师甚至会贴心地为孩子们准备汗巾和跳舞的服饰。在他们看来，这些都是“标配”。

而今年，这份“标配”因为更多人的加入，变得格外厚重。

当徐州市善行天下助困志愿者协会的孟云会长听说，新队员陈克冰要给龙藏乡小学的百余名孩子教授口风琴，当即决定伸出援手。她说：“这些是我们联合爱心人士共同募捐的，钱虽然不多，却是我们力所能及的一份陪伴。”就这样，100多支口风琴募集到位，整装待发。

这家协会于2014年8月组建，2015年1月在徐州市民政局注册成立，是目前徐州唯一一家带字号的4A级民间慈善社会组织，一直秉承“善行千里，爱传天下”的宗旨，积极开展扶贫济困、恤孤助残、兴教助学等公益活动。这一次，他们把爱心谱成了琴声，准备在高原上奏响。

15套崭新被褥 是一座城赋予的温度

另一个让人心头一热的细节，来自徐州人再熟悉不过的家乡味道——把子肉。

这次是支教队第十一次奔赴偏远地区小学进行慈善助学活动，也是支教队第一次进入青海地区支教。在龙藏乡全寄宿小学，支教老师将和孩子们一起同吃同住，共同度过10天的难忘时光。

当得知龙藏乡小学被褥数量不足，无法满足所有支教老师的住宿需求后，我市的徐姐把子肉连锁餐饮有限公司立即行动，为15名支教队员购买了15套枕头、被褥、脸盆、脚盆、毛巾等生活用品。从舌尖上的徐州，到海拔4000米高原上的温暖被窝——这15套被褥，裹住的不仅是支教队员的身体，更是一座城市所赋予的温度。

有人说，公益是一座桥，一头连着付出，一头连着需要。而这座桥的每一块砖石，都由无数双手接力砌成——有冠名企业的持续投入，有慈善组织的奔走募捐，有爱心企业的慷慨解囊，更有每一位支教老师十年如一日的自我“贴钱贴时间”。

从民生银行到贝壳找房，从善行天下的100多支口风琴到徐姐把子肉的15套被褥，再到每一位支教老师行李箱里自备的教具——10年来，这份名单在变长，这份力量在变大，但出发点从未改变：让更多的孩子，被看见。

8月29日，他们将出发。而他们身后，站着整座城市。



2017年，支教老师王志为贵州棉席小学带去了100多支口琴，并教会高年级同学吹奏口琴。（资料图片）