



◀ 昆仓社区改造后的儿童游乐场。
▲ 昆仓社区服务中心开展便民服务。
▶ 昆仓社区长者食堂。

通讯员 袁龙旭 摄

完整社区怎么建

本报记者 范海杰

清晨,走出加装电梯的居民楼,老人们结伴来到长者食堂,热乎的饭菜美味可口;午后,社区儿童游乐场上,孩子们的笑声此起彼伏;入夜,居民在手机上点开“党群e家通”,报修、预约等诉求一键直达……这些寻常日子里的新场景,正成为徐州完整社区建设的生动写照。

2026年,我市选取6个社区开展完整社区试点建设,覆盖鼓楼区、云龙区、泉山区、徐州经开区、铜山区和贾汪区。目前这些试点项目已全部启动建设。完整社区到底“长啥样”?以后居民生活在什么样的社区里?带着这些问题,记者展开了采访。

社区有了新模样

作为我市最早开展试点的社区之一,云龙区昆仑社区完整社区建设进程值得关注。

中午时分,昆仑社区长者食堂飘出饭菜香味。窗口前,68岁的王兰芝端着餐盘,一荤两素,热气腾腾。“以前,一个人开火,做多了浪费、做少了凑合。如今,下楼就能吃一顿热乎饭,走路几分钟,花不了多少钱。”她笑着对记者说。

走出食堂,社区里最热闹的去处,是那座由废弃水池改造的儿童游乐场。滑梯、秋千颇受欢迎,孩子们玩得亦乐乎。居民张晚一边看着女儿,一边说:“过去一到这里,大家都绕着走。现在,孩子一放学就嚷着来这里玩。”

“完整社区怎么建?居民缺什么,我们就补什么。”昆仑社区党委书记袁龙旭说,社区常住人口1.8万人,下辖8个小区、2处商业综合体,老人多、孩子多。今年,社区实施服务中心提升、停车充电设施增设、法治公园建设等6个项目,眼下大多已建成投用。

走进社区智慧治理中心,大屏上,小区楼栋、安全运行状态一目了然。居民李强掏出手机演示:“报修水电、预约家政,手机一点就行,再不用专门跑社区。”

“平台整合物业报修、政务代办、民意征集等功能,设置‘你拍我办’‘直通12345’‘一键办事’等模块,形成‘群众点单、平台派单、部门接单、群众评单’的闭环。”袁龙旭介绍,社区还健全“社区党委—小区党支部—楼栋党小组—党员中心户”治理体系,推行小区党支部、业委会、物业公司“三位一体”议事机制,“银龄调解队”等志愿者队伍常年活跃在楼栋之间,力争年底前服务设施覆盖率达95%以上。

完整社区建设,改造的是居住空间,编织的是民生保障网,构筑的是基层治理的坚强堡垒,更是“十五五”时期我市推进城市更新、增进民生福祉的重要民生工程。

“完整”二字怎么解

社区是城市治理的“最后一公里”,也是居民感知幸福的最前沿。2026年是“十五五”开局之年,住房和城乡建设部已明确将“全面推进完整社区建设”作为城市更新的民生工程之一,系统推进好房子、好小区、好社区、好城区“四好”建设。

按照住房和城乡建设部等部门印发的建设标准,完整社区是指在居民适宜步行范围内,有完善的基本公共服务设施、健全的便民商业服务设施、完备的市政配套基础设施、充足的公共活动空间、全覆盖的物业管理和健全的社区管理机制,居民归属感、认同感较强的居住社区。通俗地讲,就是补齐养老、托育、便民商业等短板,让“一刻钟便民生活圈”从愿景走进日常。

从2023年全国106个社区试点起步,到今年“十五五”规划纲要明确提出“加快建设完整社区”,这项民生工程正从试点走向全域。今年7月,住房和城乡建设部发布第一批30条可复制经验做法,为各地提供了参照。

各地怎么建?重庆民主村,3个相邻社区打破行政边界统筹改造,拆建腾出的中心地带,食堂、卫生

站、公园一体规划,一套设施3个社区共用,单位服务成本降到原来的三分之一;杭州缤纷社区,46万平方米老旧小区系统焕新,165个多层单元电梯加装实现全覆盖,“上下楼难”就此翻篇;成都杉板桥社区,数字孪生平台实时“站岗”,垃圾桶满溢、消防通道被占用会自动报警;宁波云鹭湾社区,千余份问卷出需求清单,一老一小各有所乐……

检视这些样本,答案愈发清晰:“体检”先行、居民参与、精准补短、数字赋能、长效运营——这些是完整社区建设共同的方法论,也为我市开展这项工作提供了经验和借鉴。

从“盆景”到“风景”

今年,我市在鼓楼区、云龙区、泉山区、徐州经开区、铜山区、贾汪区各选一个社区试点,6个社区已全部启动建设。试点只是起笔,扩面提质增效才是要写好的长卷。

在鼓楼区,徐钢社区的改造图纸已铺开:美的乐城、香槟城、徐钢总厂一宿舍等居民小区被整体纳入,社区综合服务中心、无障碍设施、公共活动空间等逐一排上工期。从基础设施到居住环境,从公共服务到生活配套,这场更新从“面子”到“里子”、从硬件到软件全方位推进,让老小区从“住有所居”迈向“住有宜居”。

完整社区怎么建,没有标准答案,却有共通路径:先“体检”、后开方,对照标准摸清家底,把“问题清单”变成“项目清单”;统筹相邻社区资源,让设施互补、避免重复建设;探索“公益+市场”等运营模式,让食堂、托育点的烟火气长久不散;数字赋能、多元共治,让数据多跑路、群众少跑腿,让居民从“旁观者”变成“参与者”……

小社区承载大民生,微更新撬动大治理。市住房和城乡建设局相关科室负责人表示,我市将持续深耕完整社区建设,不断提升社区服务能力和人居环境品质,切实增强居民的获得感、幸福感、安全感。

京杭运河特大桥首件盖梁顺利浇筑



本报讯(记者 范海杰)近日,京杭大运河畔的交通重点工程建设再传捷报——在台儿庄至睢宁高速公路江苏段(以下简称“台睢高速”)施工现场,泵车轰鸣、火花飞溅,随着最后一车混凝土顺利入模,台睢高速京杭运河特大桥左幅盖梁首件施工圆满完成,为大桥主体后续施工打下了坚实基础。

京杭运河特大桥是台睢高速的重点先导工程,横跨京杭大运河。项目经理孙宁介绍,此次施工的首件盖梁长11.57米,一次性浇筑混凝土36.5立方米。施工中,项目部充分发挥党员先锋模范作用,施工前完成安全与工艺检测,全程严控钢筋加工、模板安装、混凝土浇筑、成品养护等关键工序,高标准打造施工样板,为后续批量施工积累了可复制、可推广的成熟经验。

“首件施工的圆满完成,标志着大桥建设进入新的施工阶段。”孙宁说,盖梁高处作业风险突出、管控难度大,项目部提前编制专项施工方案,精准测算各项技术参数。施工前组织全员安全技术交底,完成各类设施设备验收。施工期间安排专人全程旁站监督,紧盯起重吊装、临时用电等重点风险环节,执行全覆盖巡检、清单化销号、闭环式管理,

本报讯(记者 范海杰 通讯员 李海南)近日,省综合交通运输学会公布年度交通科普教育基地中期考核结果,新沂市棋盘通用机场科普教育基地凭借扎实的建设成果与丰富的活动成效,在全省参评单位中脱颖而出,荣获优秀等次。

该基地是全国首家以“通用航空”为主题的大型综合航空文化场馆。场馆划分“飞行追溯”“飞行世界”“飞行探索”等特色板块,集航空知识展示、VR飞行体验、引擎互动查询、模拟飞行实训于一体,打破传统科普边界,让航空知识变得可触、



台睢高速京杭运河特大桥施工中。 通讯员 孙宁 摄

从源头排查化解各类安全隐患,确保施工全过程安全平稳可控。

据介绍,台睢高速是江苏高速公路网的重要组成部分,也是连接江苏、山东两省的关键通道,全线按双向四车道建设,设计时速120公里,建成后将进一步完善区域交通路网,提升省际通行效率。

京杭运河特大桥作为台睢高速的重点先导工程,施工进展一直备受关注。“样板引路、以点带面。”谈及下一步计划,孙宁表示,项目部将全面复盘总结此次首件施工经验,固化标准施工工艺,持续压紧压实质量安全责任,全力保障项目建设优质高效,高质量铺就这条连通苏鲁、惠及民生的高速通道。

我市一科普教育基地获评“省优”

可感、可玩。

作为苏北地区首个大型航空科普场馆,该基地聚焦航空科普与研学教育深度融合,推出定制化航空研学课程,联动周边景区打造特色线路,已成为周边中小学公认的校外实践基地和亲子出行的热门打卡地。在这里,孩子们可走进真实机场跑道观

摩飞机起降,了解飞行原理,通过VR设备“驾驶”飞机体验翱翔蓝天。

该基地相关负责人表示,基地将继续深耕航空科普领域,升级科普内容、创新活动形式,推出更多优质课程与主题活动,持续传播通航文化,打造区域航空科普教育特色名片。

■8·28 房地产新政解读

从“未来见”到“产品见”

本报记者 尹亮

一纸预售管理新规,为运行多年的房地产市场按下调整键。按照相关安排,已取得预售证的项目按原有规则执行,尚未取得预售证的项目原则上按照封顶预售要求推进。

从“拿地—开工—预售—回款—再开发”的快周转链条,到主体封顶后才进入销售环节的新节奏,市场的每一方参与者都在重新适应。

过去,购房者对着沙盘、样板间畅想未来生活;如今,越来越多的实体楼栋将直接呈现在消费者面前。

一场从“未来见”到“产品见”的深刻转变,正在房地产市场中逐步展开。

开发思路重梳理 房企告别“高周转惯性”

新规划地的消息传开后,徐州不少房企的项目负责人第一时间翻出了压在案头的开发计划表。面对记者,一位深耕本地多年的房企项目总经理问的第一个问题不是“市场什么时候回暖”,而是“我们这个项目后续拿证,到底按哪一套规则走”。

在他的办公桌上,原本标注着样板段开放时间的进度表,已经用红笔做了多处调整。“过去我们拿到地,先想着怎么快速把展示面做出来,让客户一眼看到未来的社区。现在不一样了,如果封顶后才销售,客户站在实体楼里,户型、采光、楼间距一目了然,过去花在概念包装上的心思,现在得往工程里挪。”

过去20多年,高周转模式是不少房企的核心打法。一块地拿下后,快速开工、快速达到预售条件、快速回笼资金,再把资金投入新的地块,滚动循环中支撑起行业的快速扩张。施工单位的阶段性垫资、营销端的预期引导,共同托举起了“大盘快跑”的开发节奏。而封顶预售的新规,直接拉长了从拿地到回款的资金沉淀周期。

一位业内人士算了一笔账:过去同样的资金规模,企业可以同时推进6个项目;现在从拿地到楼栋主体封顶,资金要在项目里沉淀更久,同等条件下能同时运作的项目可能只剩两个。

于是,一种新的开发思路开始在徐州房企的测算会上反复出现:一个十余栋楼的项目,不再追求一次性全面铺开,而是先集中资源开发两三栋楼,等达到封顶预售条件、形成销售回款后,再启动后续楼栋建设。

这种“小步快走”的模式,虽然降低了第一阶段的资金压力,却也拉长了整个项目的开发周期。

不少房企负责人坦言,过去拿地先算“多久能卖完”,现在拿地首先要算“在没有回款的这段时间里,我们能不能稳稳把楼盖起来”。

销售逻辑换赛道 “讲概念”不如“见实物”

房地产市场曾经是一个高度依赖预期的市场。一张精美的规划图、一座细节考究的沙盘、一个把未来生活场景提前演绎出来的样板间,几乎是所有售楼处的标配。

销售人员会带着购房者走过园林示范区,指着空地上的规划,描述几年后这里会有怎样的社区商业、怎样的邻里空间。那时的销售逻辑,核心是回答“这个项目未来会是什么样”。

而当楼栋主体封顶,一切都从图纸走到了阳光下。过去靠话术传递的楼间距,站在实体楼里就能直观感受;过去用效果图展示的大空间,带上一把尺子就能看清空间尺度;过去样板间里精心隐藏的管线和梁柱,在实体空间里再也无处遁形。

徐州一位从业十余年的营销总监感慨道:“过去我们认为‘说得漂亮很重要’,现在封顶之后见真章,弄不好一句夸大的宣传,最后都会变成业主收房时的对比清单。”

这种变化,也悄悄打破了过去行业里的部分竞争壁垒。过去,头部房企靠品牌号召力,哪怕项目刚出地面,也能凭借市场信任快速走量;一些中小房企哪怕产品做得扎实,也容易在概念营销的比拼中落在下风。

如今,当消费者可以直接站在不同项目的实体楼里对比户型、对比采光、掂量公共空间的用料,产品本身的分量就重了起来。

不少业内人士都提到,这对深耕本地、擅长打磨产品的中小房企来说,恰恰是一个新的机会——不用再拼谁的营销说得天花乱坠,只要把房子盖得实在,消费者自然能看得见。

首批入住引深思 社区成熟度成新考题

当“先建两三栋、卖完再开发下一批”成为不少楼盘的选择,一个过去并不

突出的问题,开始摆在开发商和购房者面前:第一批业主收房入住时,整个小区是不是已经准备好了?

一栋楼达到交付条件,不等于整个小区已经完全成熟。水电气暖通了,不代表周边的社区道路已经平整;房子能住了,不代表地下车库、中心园林、儿童活动区都已经投用。

如果首批交付的两栋楼周围,后续楼栋的施工围挡还没拆除,工程机械的轰鸣声还在耳边,第一批入住的居民,就不得不在很长一段时间里和施工现场相伴。

一位房企工程负责人坦言,过去整个小区同步开发,交付时大部分配套都能同步落地;现在分批推进,“先建哪几栋”早就不是单纯的工程问题,更是关乎居住体验的销售问题。

一次性把大部分社区配套建好再开盘,还是跟着后续楼栋的开发节奏逐步完善配套?前者会大幅抬高首期的资金投入,后者又可能让首批业主的居住体验打折扣。

这道选择题,如今成了不少徐州房企产品会上争论的焦点。而对于购房者来说,“买第一期最划算”的老经验,也不再是绝对的真理。第一批次往往价格更友好、入住时间更早,但社区尚未完全成型;后面的批次,能看到已经建好的园林和公区,却可能要面对更高的定价和更长的等待周期。

一位正在看房的徐州市民说:“以前买首开盘,最担心的是房子能不能按时交;以后买封顶盘,我还要多问一句,我收房的时候,小区外面的路能不能铺装完成?”

品质竞争向实走 “好房子”走进烟火日常

随着高周转的惯性逐步调整,房地产行业的竞争正在从“谁扩张得快”转向“谁把项目做得更精细”。过去两年,不少房企把产品升级的重心放在高端改善市场,大面积宽厅、全景落地窗、架空层会所、中央景观轴成了改善盘的标配。

如今业内普遍形成一个判断:高端市场的产品挖掘已经到了有一定深度,下一阶段“好房子”的竞争,必然会从少数高端项目,向更广泛的刚需和普通改善市场延伸。

这并不意味着要简单堆料、盲目抬高成本。真正的考验,是在有限的预算里,把钱花在消费者真正能感知到的地方。

徐州一位房企负责人算了一笔账:过去不少营销导向的投入,比如华而不实的造型、只为拍照好看的临时展示区,其实都是“面子成本”;现在把这些钱省下来,用在更合理的户型设计、更好的门窗隔音、更耐用的公共地面、更充足的收纳空间上,普通购房者住进房子里,每一天都能感受到差别。河南商丘一家售价5000多元/平方米的项目,品质不输不少二、三线城市15000元/平方米以上的楼盘项目,这个案例近来在徐州地产圈被反复提起,恰恰说明行业内部的成本优化空间,远比过去想象的更大。

对于购房者来说,买房的习惯也在悄然改变。过去进售楼处,先听销售讲半小时未来规划;以后进了售楼处,更想直接往实体楼里走。不用再对着效果图猜采光,不用在样板间里为消失的承重墙犯愁,不少购房者已经开始计划,以后看房要带着懂行的朋友,甚至提前约好验房师,把过去收房时才做的检查,提前放到选房阶段。

从“听别人讲未来”到“自己看实物”,购房者手里的主动权变多了,需要做的功课也变多了。

站在行业转型的路口回望,房地产市场从来不是一个静止的市场。快速城镇化的阶段,高周转模式支撑起了千万家庭的安居梦想;如今当行业进入新的发展阶段,“实”正在成为新的关键词——项目要实,产品要实,品质要实,需求也要实。

从“未来见”到“产品见”,改变的不只是预售节点,更是整个行业的价值逻辑。当越来越多的房子在接近建成时才走向消费者,当每一分投入最终都要在居住体验里接受检验,谁能最先把产品做扎实,谁就能在下一阶段的市场竞争中,真正站得住脚。