责编 徐 晶 美编 时彦丽 审读 苗 玲

青岛楼市半年考 本土房企表现亮眼

海信地产、和达集团分居我市上半年新建商品房销售额冠亚军 改善时代大户型更抢手

楼市观察

时至年中，楼市又迎来“半年考”。岛城房地产市场在今年第一季度出现较为明显的复苏迹象，但第二季度，这种态势并未得到更好延续。

从市场反映看，第二季度的市场活跃度与第一季度相比虽然不高，但业内人士认为，促进房地产市场企稳复苏的各项政策正在持续产生效果，各界应有一点耐心，政策的落地见效需要一定时间。住房需求正逐渐从“有没有”向“好不好”转变，市场也逐步从高杠杆、高负债、高周转的“三高”模式向新发展模式过渡。

新房市场 本土房企表现出色

2023年上半年，市场分化的现状强化了房企对于青岛市场占有率的争夺。据锐理青岛统计，今年上半年新建商品房销售金额TOP20的开发商，合计总销售金额约550亿元，占青岛整个市场的半壁江山，占比49.7%。

海信地产、和达集团、万科地产三家房企占据前三位置。海信地产上半年以销售金额56.11亿元登顶销冠，海信君澜、海信依云小镇、海信璞悦等项目热销，海信君澜签约9.89亿元；海信依云小镇签约172套、8.93亿元；海信璞悦签约5.33亿元。

和达集团紧随其后，上半年销售43.92亿元位居第二。其中，和达智慧生态城、和达和山以及西海岸灵山湾板块和达云辰、和达云顶等项目均有不俗的表现。和达智慧生态城签约5.6亿元；和达和山签约3.3亿元；和达云辰签约3.26亿元；和达云顶签约3.01亿元。

万科地产以销售额39.67亿元位居第三，受益于森林公园、顺城万科海潮云起等项目热销的带动。森林公园签约12.8亿元、5.6万平方米；顺城万科海潮云起签约10.2亿元、7.1万平方米。

据卓易数据统计，前5个月全市商品住宅销售中，从需求结构来看，100平方米以下的占比只有21%，100-120平方米面积段成交最多，占比38%，与120-150平方米面积段加起来合计约70%。青岛市场进入“大改善”时代。改善型产品为市场提供支撑，而且越来越“卷”品质，产品增配明显，中高端改善产品成为供应主力。下半年随着张村河、金家岭、东李世博园等板块多个品牌开发商的新楼盘入市，改善产品仍将成为市场热点。

二手房市场 置换链条向上打通

随着楼市进入改善时代，越来越多的人开始卖旧换新，促进二手房交易，成为推动整个地产市场发展的重要一环。值得一提的是，今年上半年，青岛二手房挂牌量处于高位运行。二手房挂牌量增多，原因也是多重的，这其中有一定数量的换房需求，一些购房者通过卖旧买新或者卖小换大，实现居住条件升级。且“卖一买一”能够“带押过户”，以及能享受税费减免等便利和优惠，对二手房交易有一定的促进作用。

成交量方面，据贝壳数据统计，今年1-5月，岛城二手房共计成交29963套，超去年上半年6个月总成交量的近2成。业内人士认为，这个成交量还是比较乐观的，相当于保持了前几年的正常水平。从月份来看，1月本就是传统成交淡季，成交量较低。2月起，市场开始回暖，带看量和成交量激增。3月承接2月的势头，成交量继续上涨冲上“波峰”，环比涨5成左右，但这个上涨的势头只持续了2个月，到了4月，成交量开始下滑。5月基本稳定，持续了4月的态势。总体来看，上半年的二手房市场有点像“过山车”，经历了一个比较明显的抛物线过程。

购房者对二手房关注度最高的是位于主城区的延吉路片区、福州北路片区和浮山后片区。这3个片区今年前5个月的挂牌均价分别约为28000元/平方米、29000元/平方米和30000元/平方米。其中，前两个区域成为热门与供应量大有关，同时周边交通、学区、医院等配套成熟，各类面积段房源比较集中，价格上比新兴区域要低一些。而浮山后片区受关注主要与学区有关。

贝壳青岛相关负责人陈晶表示，目前岛城的二手房和新房市场有一个共同点，就是主城核心地段的房源保值度高、热搜度也高，因为地段好、品质好，而且各种配套齐全。“改善时代的到来，也让大户型变得更吃香，‘老破小’住宅的销售面临一定的困难。”

土地市场 行业未来谁唱主角

在房地产行业，有一个“面粉”和“面包”的比喻：土地是面粉，住房是面包。上半年青岛第一批次预告的14宗土地5月完成全部成交，占地面积约46.7万平方米，总建筑面积约113.68万平方米，成交总价106亿元。

一批次中的张村河046地块9家房企触发熔断，最后由越秀和青岛地铁联合获得；张村河018地块由海信获得。5月31日拍卖的市北捷能和郑州路地块，其中，捷能地块被中海获得；郑州路地块由海信电脑摇号获得。

6月初，青岛市发布2023年第二批次拟出让住宅地块清单预告。预告中显示，本批次青岛将供应地块14宗，本批次的供地范围主要为主城区，重点片区包括崂山株洲路片区、市北新都心片区、水清沟片区、湖岛片区、欢乐滨海城片区、李沧世园会片区、文昌路片区和青岛北站片区。

从今年第一次供地开始，青岛市的住宅地块供应节奏就已经发生了调整和优化。每批次供地前，会统一挂出地块预告，但时间上延长至3个月成交，且地块的上市拍卖不再集中为一次，而是改为多次。这一调整增加了政府供地和市场主体拿地的自由度，能在一定程度上提高房企的拿地意愿，改善了供求关系，为行业复苏在供给端打下良好的基础。

据中指研究院统计，今年5月，全国300城各类用地出让金达2605.79亿元，环比增长21.39%，同比增长5.57%。中指研究院企业研究总监刘水分析认为，今年以来，房地产市场发生积极变化，这些目前在积极拿地的房企，将是房地产行业未来的新势力。

政策调控 积极信号不断释放

居民购房意愿往往受到贷款价格、房价调整、税费和补贴、保交楼等多因素影响。政策层面，上半年房地产政策环境整体延续去年末以来的宽松态势，包括优化集中供地制度、全面推行不动产“带押过户”、降准降息稳经济、规范房地产经纪服务等。

信贷方面，6月20日，央行公布最新市场报价利率（LPR）。公告显示，1年期LPR为3.55%，5年期以上LPR为4.2%，与上月相比均下降了0.1%。降息后，目前青岛执行的信贷政策为首套房商业贷款房贷利率最低为4%，二套房贷利率最低4.8%。

在政策层面不断释放积极信号的前提下，市场普遍认为，下半年岛城楼市推货量预计会重新上升，供应充足之下，房企的促销力度也有望加大。同时，伴随当下改善型客户占据市场主流，为争夺改善型客户，房企在产品力方面的竞争也将更加激烈，在户型产品和配套等方面也会进行相应的迭代升级。

本报楼市观察员李鹏飞表示，房住不炒决定了楼市的总基调就是稳定。房地产行业竞争格局在下半年还会很突出，对于购房者而言，买房仍需要结合自身状况选择合适的项目，依然是性价比高者得天下，消费者尤其要多方考虑，选择那些绝对优质开发商。 吕 蕾

青岛日报公益验房团 66988557

楼市快讯

支持住房消费 多地优化公积金政策

近日，多地出台公积金新政，主要包括优化公积金贷款与提取、支持提取公积金支付首付等内容。

广州住房公积金管理中心6月28日发布通知，为贯彻落实积极生育支持措施，生育二孩及以上的家庭（至少一个子女未成年）使用住房公积金贷款购买首套自住住房的，住房公积金贷款最高额度上浮30%。

贵阳住房公积金管理中心发布的《住房公积金服务贵安新区高质量发展的十条措施（征求意见稿）》提出，支持异地缴存职工购房贷款。非贵阳贵安缴存职工在贵安新区购买新建商品住房时，执行贵阳市住房公积金管理中心个人住房贷款政策。

易居研究院研究总监严跃进分析，当前公积金政策仍是各城市支持住房消费的重要手段之一，降低首付及优化贷款额度计算方式有助于降低购房门槛；支持商转公等政策拓展了公积金的使用范围，盘活了存量住房公积金，也有利于减轻购房者置业压力，提振购房者置业信心。

6月百城房价 继续下跌

中指研究院7月1日发布的数据显示，6月百城房价处于下跌通道，新房和二手房价格同环比均小幅下调。

该机构当日发布的数据显示，2023年6月，中国100个城市新建住宅平均价格为每平方米16179元，环比下跌0.01%，跌幅与上月持平。当月，百城新建住宅平均价格较去年同期下跌0.16%。

二手房价下降幅度大于新房。数据显示，6月份，全国100个城市二手住宅平均价格为每平方米15746元，环比下跌0.25%，跌幅与上月持平。当月，百城二手住宅平均价格较去年同期下跌1.75%。

从市场表现来看，新建住宅方面，年中房企推盘积极性提升，虽然部分重点城市成交规模环比增长，但整体市场表现仍较为疲弱。二手住宅方面，部分城市挂牌规模持续创新高，业主价格预期进一步走弱，二手房价格承压。 宗 和

财智

理财热线：66988519 开启财智生活

E-mail: qdrb0532@126.com

黄金饰品每克价格较年初上涨近50元 黄金避险属性受重视

金价站上高位 投资者配置热情升温

行业观察 HANGYEGUANCHA

今年以来，国际金价呈整体上涨趋势，带动国内黄金零售价一路震荡上涨。金投网数据显示，7月3日，国内几大黄金饰品品牌的报价均超过580元/克，其中，周大福黄金价格585元/克，老凤祥、周六福珠宝黄金价格均为586元/克。受“买涨不买跌”的传统心理影响，金价上涨引发一波“淘金热”。

据国家统计局6月15日公布的数据显示，金银珠宝类商品前5个月社会零售总额为1426亿元，同比增长19.5%，成为今年以来国内社会消费品零售增长最为显著的商品类目。

用黄金饰品做投资需谨慎

日前，记者走访我市多家商场黄金饰品专柜发现，黄金饰品售价每克都在580元以上，相比于今年1月初，每克上涨近50元。为吸引客流，不少专柜仍延续年中购物节的折扣，“黄金饰品现在每克可以优惠40元，商场还有积分活动。”一黄金饰品专柜工作人员介绍，“年中活动促销时客流量很大，日常节假日也有不少消费者来购置饰品。”“618期间，把结婚需要的‘三金’买齐了。今年以来金价一直涨，我一直在关注着，但结婚要用的东西，无论多贵都得买。所以趁着有活动果断下手。”市民刘女士表示。

今年以来，金价几经涨跌，从5月初创造历史高点后明显回落，但受外部条件影响，金价或开启提前上涨。我市一股份行理财经理表示，实物黄金要根据个人需求决定是否购入，金价再高，面对婚嫁、孩子百天和过周岁等时间点总得置办几件，这属于刚性需求，但是如果作为投资，还是要考量一下。需要注意的是，购买黄金饰品并不能代替黄金投资理财，黄金饰品一般是在国际黄金价格的基础上加上设计费、品牌溢价等最终形成的市场零售价。如果急需用钱想把黄金饰品兑现，抛开手续费等，投资黄金饰品不一定可以赚到钱。

黄金资产配置热情升温

黄金价格一路上涨，活期存款利率持续下降，“高息”银行理财产品越来越少，在此背景下，投资者配置贵金属的热情越来越高。“看着金价一路上涨，就想拿出部分工资来买入一些，但是银行投资金条动辄5克、10克，一次购入压力有些大。所以开了贵金属账户，购买积存金产品。”张先生透露，“比理财产品收益高一些，而且流动性较好。”

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华认为，贵金属积存对于普通投资者来说，投资门槛低，有助于降低一次性购买贵金属所承担的市场波动风险，可以分担市场波动风险，投资者有望获得相对稳定的收益。

随着市场对黄金投资热情的升温，银行加大实物黄金的营销力度，定制实物黄金产品及节日主题贵金属产品密集上线。像我市一银行以“六一”儿童节为主题，推出贵金属产品，每克金价与克重挂钩，克重越高每克金价越低，例如1克的产品，价格为基础金价+50元，100克的产品每克金价为基础金价+32元。这样的贵金属产品格外受投资者欢迎。有投资者表示：“黄金产品主要有避险的功能，尤其在银行购买的实物黄金没有加工费，保质保量，起码能跑赢通胀。”

某国有大行零售业务人员表示，对于部分年长的投资者而言，随着年龄增长，承受风险的能力变弱，理财策略应逐步向“稳健保值”过渡，可以考虑在投资组合中，加入黄金。除实物黄金外，可以适当配置积存金、黄金定投、黄金ETF等。

对于想要配置黄金产品的投资者，业内人士建议，进行家庭资产配置时，要考虑到各个品种间的相关性和平衡。从和其他风险资产对冲的角度看，黄金不失为一个比较好的大类资产配置品种。普通投资者在配置黄金资产时，一方面应尽量从长期角度选择合适的价格介入，另一方面也要控制好资产的占比，一般家庭在5%到10%左右为宜。如果金价下跌过多，可以适当加仓，大幅上涨后则减仓，从而维持在家庭资产中占比不变，实现黄金投资的收益最大化。 徐 晶

新闻资讯

部分银行消费贷 利率低于3.5%

今年以来，市场迎来数轮“降息潮”。伴随而至的，还有“卷”起的消费贷。不少国有大行、股份行乃至农商行目前对于消费贷业务，给出了利率3.5%左右的起步价。某国有大行的一家分行甚至喊出了“新客享3.24%”的优惠价。

记者从多家银行了解到，当前个人无抵押消费贷利率普遍在3.5%至4.0%左右，个别银行甚至会低于3.5%。“3.69%，这是无抵押信用贷，有抵押的都是经营性贷款。”有股份行相关人士表示。

另有一股份行人士称，“有社保或者公积金，利率最低可以到3.4%，和具体缴纳的公积金情况等有关系。”

一家国有大行客户经理介绍，目前该行的消费贷产品，一年期年利率为3.64%，五年期年利率为4.08%。

有业内人士称，推出消费信贷优惠利率，对于商业银行来说，有利于抢抓优质资产，优化商业银行的资产负债配置。对于社会而言，也契合了激活消费的主题，对稳定经济增长、促进经济复苏具有积极意义。

多家国有大行 下调美元存款利率

“一年期美元定期存款只有一档了，即0.5万美元（含）以上一年定期利率为2.8%，5万美元（含）以上年利率4.3%的那一档已经取消。”工行某支行网点理财经理告诉记者，这一调整从7月1日开始执行，该行目前美元最高优惠利率1年期为2.8%。

建行某支行负责人表示，美元个人定期存款差异定价，从6月5日开始执行存款金额5000美元至5万美元（不含），1年期美元定期存款年利率为2.8%；存款金额在5万美元以上，1年期为4.3%，不过从7月1日起已降至2.8%。

业内人士表示，各家银行根据市场供求关系，合理降低美元存款利率，一方面出于银行资产负债管理和付息成本管理的考虑；另一方面可能是出于稳定人民币汇率的考虑。 辛 文

中国银行青岛黄岛支行走进西海岸隐珠街道烟台东社区

金融讲座在身边 防骗防诈记心间

宣传普及金融知识，提升公民金融素养，不断提高公民的金融风险识别能力和自我保护意识，需要社会各界的共同努力。近日，中国银行积极参与由青岛银保监局联合青岛市文明办、青岛日报报业集团共同推出的金融知识普及公益活动，用实际行动提升社会公众的金融素养和风险责任意识。

6月29日，中国银行青岛黄岛支行工作人员走进西海岸隐珠街道烟台东社区新时代文明实践站举办金融知识讲座。

活动现场，中国银行青岛黄岛支行工作人员由“三不一要”——不轻信，不透露，不转账，要及时报案的防骗“锦囊”开篇，为社区居民们带来一堂信息量满满的金融知识。为帮助居民们提升安全防范意识，掌握一定的防诈骗技巧，在面对诈骗时能够安全应对，工作人员精选了部分金融诈骗案例，用以案说险的形式，启发居民们了解不法分子的作案手法，防止上当受骗，守住自己的钱袋子。

活动中，工作人员还向居民们分发了《银保监会九号令图解》、“普及金融知识”相关折页。此次活动，增强了社区居民们风险防范意识、电信诈骗防范能力，以及金融知识素养。工作人员将专业的金融知识转化为易于理解、简单实用的道理，让居民们听得懂、记得住、用得上，切实提升消费者金融素养和风险防范意识。

现场居民纷纷表示受益匪浅，通过本次金融知识讲座，对金融诈骗有了更为系统全面的认识，掌握了一定的识别骗术的方法，增强了防骗意识。中国银行青岛黄岛支行工作人员表示，金融知识教育宣传作为金融消费权益保护工作的重要组成部分，是一项长期、持续的工作，今后会继续开展此类金融知识普及讲座，将金融知识送到更多居民身边。

■银行工作人员向居民讲解金融知识

未来，中国银行将继续践行金融工作的政治性、人民性，积极开展消费者权益保护工作，严格落实监管机构工作要求，加强消费者权益保护，不断提高人民群众对金融服务的获得感、幸福感、安全感，助力实现经济社会高质量发展。

李雅雯 摄影报道