

# 市场回暖，青岛住房消费“春意渐浓”

●统计数据：新建商品房成交连续两周环比上涨，二手房成交热度持续  
●房产经纪人：“接待的来访者变多了”“带看成交转化率也有所提升”

□青岛日报/观海新闻记者 王冰洁



■在青岛市民中心2层大厅，许多市民前来办理不动产交易相关手续。王冰洁 摄

本版

记者采访了解到，目前办事大厅内实现了多部门联动，并借助人脸识别、无纸化等信息化手段，优化了办事流程，也提升了办事效率。如果是全款买房，从抽号到交税再到领证，一般2—3小时市民便能顺利拿到房产证，让购房办证更加高效便捷。

办事大厅内的人气，也是观察房地产市场是否回暖的“窗口”之一。据青岛市房地产发展中心工作人员介绍，从今年春节过后，市民中心办事大厅内的人流量和交易量都在逐渐增加，能感受出房地产市场的回暖。

房产从业者的感受则更为直观，“以青岛链家鲁信长春花园店为例，3月门店经纪人总咨询量较上月提升了40%，租赁、买卖整体成交量同比提升30%，店里经纪人忙起来了，有时候一天带三四组客户看房，忙到九点十点下班的情况很多。”青岛链家商圈经理孙鹏说。

他认为，根据既往经验，每年的三四月份，房产市场成交量均会有不同程度的增长。一方面是因为青岛的入学政策有落户时间要求，所以家中有孩子、需要上学方便的购房者

群，会选择提前安排，集中在三四月份购买学区房的客户量相对较多。另一方面，购房政策宽松利好，房价降幅收窄，提振了购房信心。

“从我们接触的购房人群来看，观望情绪减弱，决策效率提高。”孙鹏告诉记者，从他们接触的买卖双方来看，大多数卖房业主都是置换改善，卖掉房子后转向产品力规划更好的新房项目以及次新小区，以此为支撑，也加速了新房二手房之间的客源流通，进入4月份预计市场热度会延续。

## “好房子”带动部分项目热销

随着“小阳春”的到来，开发商们抓住这一时机，纷纷推出力度较大的营销活动，以期在市场回暖初期抢占先机。记者通过探访发现，新房项目分化明显，部分项目热度升高，部分项目则表现平平。

“好房子”好不好，市场反响最直观。位于市北区的中海寰宇时代云境项目是热销楼盘之一，即使是在工作日，售楼处内仍能看到有多组洽谈和看房的购房者，“工作日我们每

天大约能接待20组客户，周末售楼处更热闹，一天就能接待100多组客户。随着“小阳春”的到来，我们能明显感受到看房成交转化率在提升。”据项目负责人介绍，今年2月份项目成交量60套，进入3月份销售量掀起“小高潮”，截至目前3月已经成交70套，到月底成交量计划冲刺百套。

作为性价比较高的刚需和刚改楼盘，中海寰宇时代云境项目购房者主要为25—35岁的年轻人，主要得益于其区位优势和成熟的配套资源。记者了解到，119平方米房型最为热销，“之前这个户型已经售罄，借助市场回暖，我们又加推了60余套，并计划在月底举行‘夜购闪’的活动，推出多款特价房，让购房者享受更多优惠福利。”该负责人说。

如今我国住房事业发展正面临一场深刻的变革，品质越来越成为市场的“试金石”。

从青岛近期成交情况来看，高品质改善型楼盘在市场上占据优势，随着购买力提升，购房者不仅关注地段、配套等要素，还更加关注低密、园林、户型等产品属性，越来越多人希望能住上“好房子”。

建“好房子”贏市场，已成为不少开发企业的主动选择。位于张村河片区的越秀青铁·和樾府项目是高品质住宅省级试点项目，同样备受购房者青睐，在2024年青岛新建商品住宅楼盘销售总金额排行榜中位列前三名。最近项目还推出“特价好房限时抢、直播购房折上折、到访即赠定制礼”等多重福利，购房者情绪高涨，售楼处内热闹非凡。

高端改善市场的活跃，也正反映了如今人们对高品质生活的追求，以及对稀缺资源的需求。

值得注意的是，此轮成交回升呈现明显区域分化。地铁沿线、配套成熟的片区去化加速，而远郊项目仍面临压力。贝壳找房市场部陈晶分析认为，随着政策发力和促销加码，进入3月份，青岛楼市刚需和改善“双线回暖”，当前市场属于积压需求的阶段性释放，购房者更看重项目的抗风险能力、教育、交通等资源成为决策关键因素。

## 青岛市爱国主义教育巡讲巡演活动启动



■青岛市爱国主义教育巡讲巡演活动现场。

□青岛日报/观海新闻记者 余博

本报3月26日讯 26日晚，由市委宣传部主办的“闪光的足迹”青岛市爱国主义教育巡讲巡演活动在城阳大剧院正式启动。本场活动以“我们的价值观、我们的爱国情”为主线，通过讲演不同历史时期青岛涌现出的革命英烈、先模榜样的动人故事，大力弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神。

演出共分为三个篇章。第一篇章以刘谦初的绝笔信、周浩然的诗歌为切入口，重现革命英烈为了民族解放和人民幸福，投笔从戎、壮烈牺牲的不朽功绩；第二篇章讲述青岛人民为人民英雄纪念碑开采和运输碑心石，郝建秀小组立足纺织岗位“做永远的火车头”，核技术专家魏世杰“干惊天动地事 做隐姓埋名人”不怕牺牲的感人故事，展现青岛人民无私奉献、开拓奋进的赤子之心；第三篇章讲述人民工匠许振超、时代楷模“连钢创新团队”勇争一流的精神传承，高铁设计师梁建英矢志创新、缔造“中国速度”，海军南昌舰与外舰英勇斗争，护卫祖国海疆的先进事迹，全面呈现新时代青岛人奋力书写的爱国答卷。

活动创新采用“宣讲+情景短剧”的方式，让观众身临其境感受榜样模范的革命情怀和家国梦想。演出终场，台上台下人员全体起立高唱《歌唱祖国》，祝福伟大祖国繁荣昌盛、国泰民安。

近年来，青岛市着力把握新时代爱国主义教育的新课题、新使命、新任务和新要求，开展精准有力、务实有效的探索实践，实现“入脑入心、可感可学”的传播实效。接下来，巡讲巡演活动将深入机关、企业、社区、学校，使市民群众从共鸣、共情到共行，推动爱国主义成为全市人民的坚定信念、精神力量和自觉行动。

## 青岛市“振超杯”劳动竞赛启动

共3000余项赛事150万人次参加

□青岛日报/观海新闻记者 刘萍

本报3月26日讯 26日下午，青岛市“振超杯”劳动竞赛启动仪式在青银高速公路增设唐山路互通及连接线工程项目现场举行。市人大常委会副主任、市总工会主席张建刚出席启动仪式。

今年全市各级工会组织将聚焦聚力“10+1”创新型产业体系、十大现代服务业、“4+4+2”现代海洋产业体系，发起项目招引、签约、落地、开工、建设等竞赛攻势，促进重大战略、重大工程、重大项目落地，服务重点产业高质量发展。按照计划，今年将组织开展3000余项各类劳动和技能竞赛，广泛深入发动150余万人次参赛，鼓励引导广大职工通过劳动竞赛强信心、鼓干劲、增技能、促发展。

## 青岛绿色能源产业联盟成立

□青岛日报/观海新闻记者 杨光

本报3月26日讯 26日上午，青岛市绿色能源产业联盟成立大会在青岛国际会议中心举行。副市长、市绿色能源产业专班牵头市领导解宏劲出席。

会上，东方电气、三峡集团、中国华电、工商银行青岛分行等成员联合签署《青岛绿色能源产业协同发展联合承诺书》。部分企业进行了海上风电技术、海水淡化原位制氢技术、海底电缆、液压变桨、蓝海绿贷等创新产品推介发布。

目前联盟已集聚成员单位超200家。下一步，联盟成员将共享资源、共促创新，推动青岛加速形成链条完备、技术领先的绿色能源装备产业集群，打造立足北方、辐射全球的深远海风电母港。

会上还同步成立了青岛市氢能发展促进联盟、青岛市固态电池产业联盟。

## “琴岛协商·倾听与商量”协商平台举办第38期活动

□青岛日报/观海新闻记者 蔺君妍

本报3月26日讯 26日下午，由市政协委员联络活动工作室、12345·青声即办、青岛日报报社共同打造的“琴岛协商·倾听与商量”协商平台，围绕“以旧换新，擦亮绿色发展底色”主题举办第38期协商活动。本期协商活动由市政协经济工作办公室承办。

活动中，部分政协委员、职能部门代表以及相关行业从业者结合前期调研和工作实际进行了协商交流。大家建议，要优化消费环境，让市场“火起来”。要深入开展政策宣传“五进”工作，探索设立咨询热线、明白纸等，加大以旧换新惠民政策宣传引导力度。要优化资金审核拨付流程，扩容补贴数量，进一步激发市场活力。要打通回收堵点，让旧物“转起来”，构建高效、规范、多元化的家电以旧换新“交旧”-“回收”网络。要放大外溢效应，让城市“活起来”。要积极有序推动大规模设备更新，结合城市特点，积极争取资金，推动工业、环境基础设施等重点领域和行业实现节能降碳改造，推动工艺更新，助推产业升级发展。针对新能源车主不断增加的实际情况，要从政策支持、电网设施升级两方面加强新能源汽车充电设施建设。要加大政策扶持力度，抢占发展先机，支持相关科技企业扩大产能，提升动力电池规范化拆解能力，提高资源回收利用率，建成动力电池规范化拆解产业链。

## 强链补链，海尔净水中德商饮工厂投产

项目首创全球领先的22项行业技术融合应用和18项先进制造技术

□青岛日报/观海新闻记者 王凯

本报3月26日讯 海尔净水中德商饮工厂日前在中德生态园投产，主要生产管线机、茶吧机、饮水机和商用机等多元化产品，规划产能200万台，将进一步完善片区智能家电产业链。

该项目是青岛智能家电产业链强链补链重点项目，由青岛海尔水生态科技有限公司投资建设。作为一座全球智能化绿色工厂，项目

首创全球领先的22项行业技术融合应用和18项先进制造技术，涵盖全自动化数控钣金线体、最高产能和效率的饮水机总装线体等领。在工业物联网、大数据和人工智能技术应用上，项目实现了“5G+设备互联透明平台”“5G+智慧园区绿色能源管控”等技术创新。同时，通过先进的生产工艺、自动化设备及屋顶光伏停车场、空压机余热回收等绿色技术，项目显著提升了节能效率，节能比传统工厂提

升30%以上。

海尔净水中德商饮工厂2023年3月开工，规划建筑面积3.5万平方米，达产后预计产值6亿元。作为青岛自贸片区水智造产业的重要板块，项目不仅展现出高端智能化绿色制造的优势，更引领多个行业标准的制定与应用，其建成运营将为行业树立新的技术和产业化标杆。

青岛自贸片区正加快聚力打造水智造

产业，开辟智能家电新赛道，推动国际化水生态产业在片区不断集聚。去年10月，随着首台热水器产品下线，总投资30亿元的水生态互联工厂建成，达产后可年产电热水器、商用净水及相关产品500万台，打造复合型智能工厂。目前，片区已集聚8个产业项目。随着更多产业项目建成运营，青岛自贸片区将力争打造全球最大全屋水智造基地。

保费规模和利润均大幅跃升，生态再造充分激发员工活力，效能管理跃居同行前列

## 中路十年：长风破浪天地宽

□青岛日报/观海新闻记者 丁倩倩

中路从2015年3月30日成立，至今已走过了十个春秋。

十年筚路蓝缕，中路人砥砺前行，作为一个后来者，从公认为强者恒强的财险行业闯出了一条新路；十年春华秋实，一组数据印证了中路人取得的不俗业绩。

十年来，公司保费规模从1350万元升至25.98亿元，复合年增长率达到79%，远超行业平均水平；

十年来，公司扭亏转盈，并在近四年连续盈利，车险利润率进入行业领先水平，从众多中小险企中脱颖而出。

如今的中路如同一棵树，向下不断扎根，向上开枝散叶，50余个分支机构，上千人的员工团队，综合实力持续增强。

从奋力突围，到触底反弹，再到活力迸发，十年的时间中路完成了一次“涅槃”式成长，公司董事长郑青对中路未来的发展充满信心。他坚信，驶入正轨的中路“一年更比一年好，一年更比一年强”。

在新一轮三年战略发展规划中，中路明确将勇夺“中小财险公司利润排头兵和专而精的行业发展标杆”的“锦旗”。郑青认为，这一目标现在看来并非遥不可及，勇定目标，狠抓落实，过去的中路做到了，未来的中路也可以。

### “潜心用力”

从成立之初，中路就确立了“五五战略”，即车险与非车险均衡发展，让后者也成为公司营收的重要来源。但这一策略并不被外界看好。

车险一直是财险行业的“香饽饽”，从业者普遍认为得车险者得天下。有业内人士断言：像平安财险这类公司车险和非车险差不多7:3的水平，大多数中小险企能做到8:2就不错了，新公司追求5:5不可能，除非放弃求规模。

但中路有自己的考量，特别是新的领导班子成立以来，以专业的眼光审视和研判市场，车险业务属于存量市场，虽然承保规模大，但利润规模小，且市场空间多被大险企割据，而居民健康险、安全责任险、农业险等非车险正处于快速上升期，是中小险企可以实现弯道超车的潜力赛道。

### 与“城”共荣

承担重大项目的风险保障是城市对保险企业的肯定。中路曾独立承保胶州湾二隧和地铁三期施工保障，独立担纲全球首艘深海养殖工船“国信1号”大黄鱼养殖保险项目，长期担任“青岛市道路交通事故社会救助基金”的唯一保险服务商。

回望来时路，这些案例是中路践行经济“助推器”责任、写好“五篇大文章”的缩影——

以科技保险赋能新质生产力。中路勇担科技企业创新风险，主推专利被侵权损失保险，助力知识产权保护。在2024年上半年，即有625家科技企业选择中路的保险保障，保障金额达148.98亿元；

以绿色保险守护绿水青山。中路制定绿色金融专项管理办法，大力扶持产业绿色转型，并创新推出省内首个电动自行车充电桩保险，填补该领域的风险保障空白。截至目前，中路绿色保险的保障金额已超过300亿元；

以普惠保险助力乡村振兴。农业险是企践行普惠金融的重要抓手，虽然中路涉足农业险时间较晚，但并不妨碍其抓住一切机遇“大展拳脚”——从开始与共保体承办政策性

小麦保险、大豆保险、花生保险等，到独立承保玉米完全成本保险、果树气象指数保险，中路的服务能级不断跃升。2023年，中路还创新推出全国首个农业主推技术收益保险产品，为农业科技推广保驾护航。

以数字保险优化服务能力。中路在省内率先升级采用5G音视频通信网络技术，实现“报案、派工、查勘、定损、立案、核损”一站式服务，理赔效率大幅提升。打造集智能化与数字化于一体的销售平台，为员工提供全面的业务线上管理、便捷的移动终端服务以及深入的数据挖掘与分析，提高员工的展业、作业能力，最终惠及广大客户。

十年来，中路积极发展匹配城市战略，为政府、经济、民生运行提供全方位支持保障，累计风险保额已超过47万亿元，赔付金额超过23亿元。

下一步，中路还将发挥地方法人的优势，提升服务能力。郑青举例说：“我们计划开发青岛市旅游责任险，一旦游客跟商家发生消费纠纷，中路可第一时间给予游客经济补偿，再由我们向商家代为追偿，一方面解决游客的后顾之忧，为提振消费贡献保险力量，另一方面也可从长远来优化青岛的文旅口碑”。

### 重塑“中路生态”

按照行业惯例，一季度各家险企均会开启“业务开门红”的动员会，但今年中路却从上到下“静悄悄”。郑青表示：“中路的员工自己铆着劲儿，不必扬鞭自奋蹄，已不需要外部施压。”截至目前，中路保险今年的保费增速已经达到44%，远超行业平均增速，且利润水平较去年同期大幅改善，质量效益型经营理念和规模利润双增长模式取得丰硕成果。

管理者与员工心照不宣的背后，是近年来对“中路生态”的持续优化。

过去几年，中路以壮士断腕的决心整治理赔腐败和“骗保”“诈保”，肃清队伍风气。“2021年开始，一些骗保惯犯听说是中路保险的案件就打退堂鼓，说明我们的铁腕政策起作用了。”郑青表示。

作为市委组织部确定的试点单位，2024

年，中路以改革为抓手，在选人用人机制、绩效考核机制方面实现大的创新突破，全面激活队伍活力。

在中层以上干部中，着力推进职业经理人改革，全面落实对职业经理人业绩考核、薪酬分配权利，明确不合格的量化标准和退出机制，激活职业经理人的积极性、创造力；

面向基层机构，开展“穿透式”年度考察调研，树立起“重实绩”的选人用人导向和“重激励”的绩效考核导向，为战略规划落地提供了牵引源动力，发挥了“指挥棒”作用。

截至2024年年底，中路的人均产能将达到252万元，全员薪保比5.7%，效能管控水平已进入全国地方性财险公司前列。

如今的中路，已经成为兄弟单位争相学习的对象，“我们曾经学习的对象，在今年纷纷联系我们反向学习，这让我们的员工很自豪。但中路模式无法在短时间内复制。”郑青说。10年来，中路已历经了三个完整的规划周期，从借助外部资源，到完全自主编制，中路对自我定位的把握越来越强，战略目标越来越清晰，规划的执行度越来越高，偏离度越来越小。

对于未来的发展，中路早已胸有成竹——一方面要做大企业的规模。“从行业运行的规律来看，稳定盈利、抗风险能力强的都是百亿元以上的公司，我们已经着手寻找战略合作伙伴，通过增资、并购重组等方式扩大公司的业务规模。”郑青说。另一方面，拓新的业务领域。中路保险将进军互联网业务领域。在人工智能的浪潮下，互联网保险将是险企迅速扩大用户“基本盘”的优选动作，从去年开始，中路就着手搭建团队，且成效明显，互联网业务将成为公司未来快速增长的有力支撑。

郑青表示，未来公司要进一步擦亮中路的品牌，明确十一个具象化的目标，即要打造承保盈利、投资稳健、业务多元、客户满意、安全发展、改革创新、人才辈出、区域协同、数智引领和品牌自信的中路。在当打之年，中路要把握机遇，全力拼搏，把宏伟蓝图变成美好现实。

在十周年的春天，中路整装完毕、焕然一新。