

# 本土“三驾马车”领跑青岛楼市

2025年海信、君一、青特合计销售额占头部房企总规模的41% 房企从“规模扩张”转向“品质深耕”

本土开发商强势逆袭  
改写市场话语权

四五年前，青岛楼市的主角还是保利、华润、龙湖等外来头部房企，本土房企虽有一席之地，但始终难以撼动外来房企的主导地位。谁也未曾想到，短短几年间，本土房企竟以“黑马”姿态完成弯道超车，彻底改写市场格局。

作为本土房企的“领头羊”，海信地产的表现堪称惊艳。青岛锐理数据统计，2021年，海信以80亿元销售额位居头部房企前列，到2023年，其销售额突破百亿大关，2025年更是飙升至139.81亿元，登顶青岛房企销售额榜首。这一成绩的背后，是海信对核心板块的极致深耕——张村河板块的君玺、臻悦、璟悦“三子星”项目，合计贡献超50亿元销售额。

与海信并肩的君一地产，则以亮眼增速刷新市场，销售额从2021年的25亿元跃升至2025年的64亿元，崂山王家村地块项目与君一茂云谷金茂府的持续热销，成为其增长的核心引擎。

青特置业则稳步前行，销售额从2021年的20亿元增至2025年的45.05亿元，中欧青特滨湖国际、东李青特璟誉等项目凭借高品质产品赢得市场认可，璟誉项目更是创下两次开盘两次摇号的热销纪录。

本土房企的崛起并非偶然，而是地缘优势、产品适配与稳健经营三重作用的结果。顺行房屋（青岛）咨询副总经理李济分析认为，相较于外来房企，本土企业更懂青岛购房者的需求，能够精准把握核心板块的价值潜力，同时凭借多年积累的交付口碑，在行业调整期赢得了购房者的信任。

数据显示，2025年，海信、君一、青特三家本土房企合计销售额占头部房企总规模的41%，真正实现了从“跟跑者”到“领跑者”的身份转变。

外来房企分化加剧  
少数突围多数承压

与本土房企的高歌猛进形成鲜明对比，外来房企在青岛市场的表现呈现出“冰火两

2021—2025年，中国房地产行业迎来深度调整的“阵痛期”，青岛楼市在这一轮周期中，完成了一场从“外来房企主导”到“本土房企领跑”的颠覆性变革。

数据显示，数年间，青岛头部房企阵营彻底洗牌，本土三强海信、君一、青特凭借精准的核心板块布局与稳健的经营策略实现逆势飙升，而外来房企则分化加剧，仅有中海、金茂、保利等少数企业风采依旧，龙湖、绿城、越秀等老牌房企则面临在青业绩与拿地双收缩的压力。

这场变革的背后，是楼市从“规模竞赛”转向“价值深耕”的必然趋势，也为房企未来发展划定了清晰的生存法则。



重天”的分化格局。在这场行业大考中，有的企业凭借精准布局逆势增长，有的则收缩战线重新布局。

中海反弹、保利稳守，青岛锐理数据显示，2021—2025年中海与保利销售额呈现差异化发展。中海2021年以45亿元开局，2023年降至32.76亿元，2025年凭借红盘矩阵回升至34亿元，寰宇时代·雲境拿下市北新房销冠。保利2021年以125.6亿元领跑，2023年回落至约50亿元，2025年回升至约62亿元，依靠联合拿地稳固份额。2025年联合拿下市南轮渡湾地块打造天珺·瑞海地，新都心都心琅悦蓄势待发，两大核心项目为业绩回升注入动力，彰显央企稳健布局实力。中国金茂则凭借稳定的产品体系站稳脚跟，销售额从2021年的40亿元微增至2025年的42亿元，大云谷金茂府、中欧国际城等改善项目持续热销，锦裳项目更是开启摇号抢房模式。

与之相对，华润、龙湖、金地等外来房企则面临增长压力。华润销售额从2021年的48亿元回落至2025年的38亿元，2022年以

来年更是无新增地块，仅依赖项目尾盘支撑业绩。不过，今年1月14日，华润携手青铁置业重金10.15亿元拿下市南百安居地块。龙湖销售额从2021年的42亿元降至2025年的35亿元，推货节奏持续收缩，目前住宅只有光年项目在售；金地表现乏力，青岛市场基本已经“销声匿迹”。此外，绿城、招商蛇口等外来房企虽保持稳健，但相较于本土房企的增速，已明显落后。

“外来房企的分化，本质上是战略选择的差异。那些聚焦核心板块、注重产品品质的企业，能够在调整期找到生存空间；而那些盲目扩张、布局非核心区域的企业，则不得不面对业绩下滑的现实。”青岛房师傅房产咨询负责人李晨表示。

“核心布局+稳健经营”  
成房企生存黄金法则

近几年，青岛房企的销售与拿地数据，清晰地勾勒出行业转型的底层逻辑：核心板块是价值高地，稳健经营是穿越周期的关

键。

拿地策略的差异，直接决定了房企的销售表现。2021年，外来房企拿地更为激进，华润、保利、龙湖等企业多板块布局，2023年，拿地重心开始向核心板块转移，到2025年，“核心地段+低密属性”已成为房企拿地的共识。

本土房企深谙此道，海信拿地金额从2021年的45亿元增至2025年的55亿元，2025年斥资3.95亿元拿下崂山王家村优质地块；君一拿地金额从10亿元增至30亿元，同步加码核心区域；青特置业2025年斥资12.01亿元拿下5宗地块，建筑面积16.17万平方米，位列非平台公司拿地面积第一。

外来房企中，中海则践行“核心地块”战略，2025年斥资7.37亿元拿下黄岛朝阳无限地块，为业绩回升奠定基础。李济分析认为，房企战略从“全国扩张”转向“核心深耕”。龙湖收缩至成渝、京津冀、越秀深耕大湾区，中海、保利、金茂等央企调整山东区域战略，确立“济南为主、青岛为辅，双核深耕”思路，仅保留主城区核心板块投资。

与此同时，青岛楼市的需求结构也发生了根本性转变，改善需求成为绝对主导。

锐理数据显示，2021—2025年青岛楼市户型需求结构完成从“刚需主导”到“改善为主”的跨越。2021年，120—150平方米改善户型占比仅22%，100—150平方米改善及刚改户型合计占比49%，90—120平方米刚需及刚改户型仍是市场主流。到2025年，改善需求已成绝对主流，120—150平方米户型占比升至35%，100—150平方米合计占比稳定在68%，宽厅、低密等高品质户型成为市场竞争核心，印证青岛楼市已全面进入改善时代。这些变化，倒逼房企从“规模扩张”转向“品质深耕”，那些能够精准把握改善需求的企业，才能在市场竞争中脱颖而出。

业内人士表示，近几年的楼市洗牌，不仅改写了房企的竞争版图，更揭示了行业发展的新趋势。未来，唯有坚守核心布局，注重产品品质、践行稳健经营的房企，才能在日趋激烈的竞争中占据主动，而青岛楼市也将不断分化与修复中，逐渐迈向更加健康、可持续的发展阶段。

李鹏飞



楼市

新闻速递

华润青铁携手  
拿下市南地块

1月14日，青岛宅地市场迎来2026年“第一拍”。市南区原百安居地块(SN0501-23地块)最终被华润置地(山东)发展有限公司、青岛青铁智能科技有限公司联手以总价10.15亿元、单价12562元/平方米成功拍得。

地块位于市南区泰州路以东、宁夏路以南、山东路以西、泰州六路以北，用地性质为二类城镇住宅、商业服务业、教育体育混合用地，总占地面积29795.5平方米，容积率2.9。

该地块是市南区近三年来成交的第三宗涉宅地块，其出让进一步填补了区域内新房市场供应空白。

辛文

**2025年百城二手房价持续探底但降幅收窄**

2025年，房地产市场仍在调整过程中，二手房价格降幅有所收窄，从2024年的快速下跌转入缓慢下跌阶段。

有报告显示，2025年12月100个重点城市二手住宅市场均价为13531元/平方米，环比下跌0.43%，同比下跌4.3%，环比跌幅较上月收窄0.1个百分点。

从年度数据看，2025年100个重点城市的房价为13855元/平方米，较2024年下跌3.97%，较2024年6.18%的跌幅收窄2.21个百分点。

从各线城市房价表现看，环比均处于持续下跌态势，一线城市跌幅有所收窄。

报告显示，2025年12月一线城市二手住宅市场均价为52885元/平方米，环比下跌0.36%，同比下跌4.99%；二线城市市场均价为16035元/平方米，环比下跌0.53%，同比下跌4.51%；三四线城市市场均价为8669元/平方米，环比分别下跌0.31%、3.69%。

讲文明 树新风 公益广告

您懂得 乱扔杂物 污染环境  
别忘了 垃圾分类 人人有责



中共青岛市委宣传部

讲文明 树新风 公益广告

您懂得 用心灵感受自然  
别忘了 用文明守护美景



中共青岛市委宣传部