

再赴“宜居”之约 跨域精选“好房”

第六届山东(青岛)宜居博览会7月24日启幕,百城千企跨地域房地产联展联销活动同步延续至8月2日



盛夏七月,黄海之滨,一场聚焦“好房子”的行业盛会如期而至。7月24日至26日,第六届山东(青岛)宜居博览会暨中国“好房子”新场景发展论坛(简称“宜博会”)将在青岛国际会展中心举办。本届宜博会首次采用“双会场”模式:青岛国际会展中心举办专业展览与高端论坛,西海岸金沙湾啤酒城同步开启百城千企跨地域房地产联展联销活动,双会场各有侧重、协同发力,共同构建“展”“销”一体、“专”“广”互补的办会新格局。

由中国房地产业协会发起(简称“中国房协”)的“百城千企跨地域房地产联展联销”活动再度携手宜博会,将青岛站主会场设在西海岸金沙湾啤酒城,展期从7月24日一直延续至8月2日。依托啤酒节日均十余万人次的庞大客流,来自全国多地的优质楼盘将与山东本土项目同台亮相,共同打造一场跨地域的房产展销盛宴。



■宜博会现场人头攒动。(资料照片)

啤酒城里“看全国房” 外地房企抢滩布局

今年,百城千企跨地域房地产联展联销活动首次与啤酒节深度绑定。7月24日至8月2日,在金沙湾啤酒城的核心区域,来自全国多地的优质楼盘将与青岛本土精品项目同台亮相,共同打造一场“逛啤酒节、看全国房”的沉浸式消费体验。

“对我们这种主打旅居康养的项目来说,啤酒节的人流结构很有吸引力。”海南某项目营销负责人李女士说,项目过去主要面向西南本地市场,跨省拓客成本一直不低。今年得知百城千企跨地域房地产联展联销活动的青岛站选在啤酒城举办,公司很快决定报名。“啤酒节游客来自全国各地,很多人本身就有旅居或第二居所潜在需求,正好是我们的目标客群。”李女士说,团队已经在准备专属看房方案,希望借这次机会打开山东乃至北方的市场。

一家沿海楼盘的营销经理王先生,已经提前到青岛看了场地。他注意到,去年宜博会期间就有青岛市民通过线上平台咨询南方

越冬房产,但仅靠线上沟通很难推进成交。“买房这件事,还是要面对面聊。啤酒城这个场地能让客户在放松的状态下了解项目,信任感建立起来快很多。”

线下“引爆”线上“保温” 需求转化从不停歇

啤酒城会场承担了全国百城千企活动的“集中引爆”功能,而同步运行的“云地产”平台,则扮演着“长效服务”的关键角色。延续第五届宜博会的成功经验,本届百城千企跨地域房地产联展联销活动继续采用“线下集中引爆+线上持续服务”的模式,确保跨区域置业需求得到深度转化。

去年的数据已经验证了这一模式的有效性——展会上达成的20余个跨省份购房意向,通过线上平台的持续跟进,不少已进入实地考察甚至签约阶段。西海岸新区的王先生便是受益者之一,他在去年宜博会上初识巴马康养项目,会后通过线上平台对多个项目进行了长达数月的系统性比对,从气候条件、医疗配套到社区服务逐一梳理,携家人实地走访后,目前已在当地安家。

据悉,“云地产”小程序全年不打烊,购房者只需扫码进入,便可随时浏览全国数百个城市的精选房源、动态更新的优惠政策与区域规划信息,还能一键连线项目方进行在线咨询。从线下体验到云端比选,从政策查询到实地考察预约,这条线上线下的服务闭环,正让“跨省安家”变得像本地购房一样便捷、可靠。

再度携手源于理念契合 双会场各展其长

作为百城千企跨地域房地产联展联销活动的发起者,中国房协对本届宜博会青岛站十分重视。谈及再度携手的深层考量,答案清晰而笃定:山东(青岛)宜博会历经多年深耕,已成长为北方地区颇具号召力的宜居品牌盛会,其一以贯之的“好房子”理念,与百城千企跨地域房地产联展联销活动的核心追求高度契合。去年首次合作便交出亮眼答卷,无论是现场意向的达成率,还是展后线上的持续转化,数据均超出预期。今年不仅继续合作,更把青岛站作为百城千企全年规模最大的一站来打造。这份底气,正源于对宜博会不断升级的办会格局的充分认可。

本届宜博会首次采用双会场模式,将专业论坛与大众展销有机分开又彼此呼应。啤酒城里看房选房热闹非凡,崂山会场内的思想碰撞同样值得关注。本届宜博会在青岛国际会展中心,围绕“好房子”主题,设立“1+N”展区,涵盖城市更新、智能建造、住宅设计创新、科技人居融合等领域,全景呈现好房子建设全链条。7月24日上午,中国“好房子”新场景发展论坛将在会展中心举行,下午举办“好房子·好设计”高质量发展论坛。从行业趋势研判到一线实操案例,为参展企业提供可参照、可迁移的实践样本。

第六届山东(青岛)宜居博览会与百城千企跨地域房地产联展联销活动的深度携手,让跨省置业这条路走得更通畅了。7月24日至8月2日,无论是对宜居生活抱有期待的购房者,还是寻求品牌拓展的房地产企业,青岛国际会展中心与金沙湾啤酒城都已准备就绪,一场关于安居梦想的温暖之约即将开启。

徐 晶

楼市

新闻速递

青岛楼市上半年成绩单 二手房成交量领跑市场

根据青岛锐理数据统计,6月青岛共计新增商品房4193套、65.2万平方米,签约7327套,约98.3万平方米,销售总金额159.68亿元,签约套数环比下滑0.8%,面积和金额环比分别明显上涨29.3%、48.5%。受签约结构调整的影响,6月签约均价为16236元/平方米,较上个月明显上涨14.8%。其中商品住宅新增2411套,约31.73万平方米,签约4891套、约66.15万平方米,销售总金额125.79亿元,签约均价上涨28.6%,至19017元/平方米。

整体来看,今年1-6月青岛市共签约新建商品房32122套,约416.02万平方米,销售总金额602.25亿元,签约套数、签约面积、金额较去年同期下滑,下滑幅度均为三成左右。受签约结构调整的影响,1-6月签约均价为14477元/平方米,较去年同期基本一致。

二手房市场,6月单月二手房网签5972套,较5月小幅下滑4.2%,处于相对高位。今年1-6月全市二手房成交量33763套,较去年同期下滑0.5%;二手房住宅成交31924套,较去年同期下滑0.4%。宗 和

全国百强房企上半年 销售总额近1.6万亿元

中指研究院数据显示,2026年上半年,TOP100房企实现全口径销售额15863.6亿元。值得关注的是,6月单月,百强房企销售环比增长11.8%,反映出年中期市场交易活跃度有所提升。

“从行业整体情况来看,房企销售修复是一个渐进的过程。”中指院企业研究总监刘水指出,当前房地产市场仍处于筑底阶段,销售改善主要集中于核心城市及优质项目,行业分化仍在持续。

从企业表现来看,行业头部阵营整体保持稳定。按照中指研究院数据,今年上半年TOP10房企排名与5月保持一致,保利发展、中海地产、华润置地、招商蛇口、绿城中国继续位居行业前五,销售额分别达到1351亿元、1343.5亿元、1165亿元、961.6亿元和947亿元。

与此同时,部分房企实现逆势增长。中海地产、招商蛇口、中国金茂等企业上半年销售额同比增长约10%,北京城建、联发集团等企业销售额增速则超过20%,成为行业中增长较快的代表。宗 和

公积金发“利息红包” 缴存基数“水涨船高”

青岛326.1万名住房公积金缴存人共获利息17.38亿元,缴存基数上限突破3.4万元



进入7月,不少市民打开公积金账户时惊喜地发现多了一笔“意外之财”。市民刘先生就是其中之一,他打开“青岛公积金”,看到账户多出2000多元的结息金额,忍不住在朋友圈晒图并配文:真香!这笔钱,正是住房公积金年度结息。与此同时,2026年度缴存基数调整也已正式启动,上下限双双提高,关乎每一位缴存人的钱袋子。

17.38亿元利息到账

“刚开始还以为是系统错了,仔细一看,原来是公积金结息。”在市南区一家互联网公司工作的白领陈女士说,她查了一下账户,今年的结息金额比去年多了近200元,“虽然金额不算大,但看着账户里的钱变多,心里还是挺高兴的。”像陈女士这样收到结息“红包”的市民不在少数,不少网友纷纷在社交平台上晒出自己的结息截图。

青岛市住房公积金管理中心公布的信息显示,日前,中心完成2026年结息工作。计息周期为2025年7月1日至2026年6月30日,全市326.1万名住房公积金缴存人共获得利息17.38亿元,同比增长10.28%。目前,结息金额已准确、足额计入缴存人住房公积金账户。

利息如何计算?根据中国人民银行等部门有关规定,职工住房公积金账户存款利率统一按一年期定期存款基准利率执行,目前为1.5%。

相比来看,利率要比银行的一年期定存利率要高。值得关注的是,青岛市首次参加灵活就业人员住房公积金制度的缴存人,可在国家规定利率基础上上浮0.5个百分点。

结息资金全部归缴存人个人所有,免缴个人所得税,并自动转入账户作为下一年度的本金继续计息。缴存人可通过“青岛公积金”微信公众号智慧网厅、官网网上营业厅、“爱山东”政务服务平台移动端等渠道查询结息明细。

缴存基数上限突破3.4万元

7月6日,青岛市住房公积金管理中心正式发布2026年度缴存基数调整方案,缴存基数上下限有所提高。上限为34342.75元;下限按区域分为两档:市南区、市北区、李沧区、崂山区、黄岛区、城阳区、即墨区为2400元,胶州市、平度市、莱西市为2210元。缴存比例方面,单位和职工各自的比例不应低于5%、最高不得超过12%,

各单位可在规定范围内自主选择确定。同一单位职工的缴存比例应保持一致。

由此计算,2026年度单位和职工住房公积金月缴存额上限均为4121元;七区月缴存额下限为120元,三市为111元。“对我们普通工薪族来说,缴存基数上调意味着单位和个人缴存的公积金都会相应增加,账户里的钱多了,将来买房或者还贷也能更从容一些。”在崂山区一家外贸企业工作的李先生算了笔账,按他的工资水平,新年度每月公积金缴存额将增加300多元。

灵活就业人员自主缴存更灵活

“我是一个个体工商户,做点小生意,之前从没想到要缴存公积金。”市民张先生说,他是来青岛打拼的新市民,后来听说公积金贷款利率低,买房的时候能用上,于是就开了户。如今,他的账户余额已接近6万元。张先生感慨,政策非常灵活,“我们小本经营,有时候钱充裕一些就多放



一些,财务紧张就少放些。这笔钱放在账户里还有利息,挺方便的。”

据青岛市住房公积金管理中心公布的信息,灵活就业人员的住房公积金月缴存额上限为8242元、下限为222元。灵活就业人员可在上下限范围内自主确定月缴存额,灵活选择按月或按季缴存。

自营房产中介的李女士也开通了灵活就业人员缴存账户。“我卖了这么多年房子,太知道公积金贷款的好处。”李女士说,试点政策出台后,她给不少客户做了推荐,“有的客户缴存一段时间后就贷了款,省了不少利息。”

灵活就业人员如需调整月缴存额,可随时通过青岛住房公积金官网个人网上营业厅、“青岛公积金”微信公众号智慧网厅、“爱山东”政务服务平台移动端等渠道办理。

账户里有“利息红包”,缴存基数“水涨船高”,青岛公积金正在用实际行动,为每一位市民的安居梦添砖加瓦。

徐 晶

新闻资讯

保险业前五月成绩出炉 稳健储蓄保险成消费主流

保险业最新“成绩单”出炉。金融监管总局披露的数据显示,今年前5个月,保险业实现原保险保费收入3.19万亿元,同比增长4.27%;赔付支出1.21万亿元,同比增长3.76%。截至5月末,保险业总资产突破43万亿元,达到43.23万亿元,较年初增长4.64%。

今年前5个月,人身险公司实现原保险保费收入2.39万亿元,同比增长4.96%。其中,寿险原保险保费收入1.99万亿元,同比增长6.15%;赔付支出1.21万亿元,同比增长10.48%。

值得关注的是,5月,保户投资款新增交费357亿元,同比增长8.2%,较4月明显改善。东方证券研报指出,客户配置仍偏向收益确定性和波动较低的保险产品,投连险需求修复明显弱于传统险、分红险和万能险。由此可见,消费者更倾向于稳健型储蓄产品,风险偏好型产品需求持续萎缩。宗 和

邮储银行青岛分行: 休渔不休“服” 活水润渔家

州市支行的鼎力支持。

“船在海上是生产力,但停在岸边就像‘沉睡的资产’。”孙先生坦言,渔船捕捞投入大,买船、养船、付工资,处处需要现钱。今年夏天,他刚买到手的第五艘渔船,转身就成了融资“金钥匙”。邮储银行胶州市支行客户经理得知他有扩建意向,立刻上门勘察评估,用第五艘船作抵押,不到一周时间,一笔200余万元的贷款便准时到账,用于支付新船建造尾款和日常周转。

“邮储银行的贷款批得快,利率又低,还能在手机银行上随时支用,心里特别有底。”孙先生说。眼下,趁着休渔期的“黄金窗口”,他一边安排老船全面检修,一边紧盯新船建造进度。“等9月开海,六艘船一字排开,那场面,想想就提气!”

从柴油到工资,老船长的“开海清单”

有着十余年捕捞经验的船长刘先生,每年7月,都会雷打不动地启动一项“规定动作”,办理一笔周转资金,为9月开海做足准备。

近日,他在邮储银行胶州市支行办理了一笔120万元的“渔船抵押贷”授信,并特意将首笔支用时间定在8月。

“别看船现在一动不动,一开海,花钱的地方就全涌上来了。”刘先生掰着指头细数:柴油要提前囤;旧渔网、磨旧的缆绳得赶在开海前换新,更关键的是,船员的工资必须提前备妥,人不等钱,船不等人。他算了算,光柴油储备和工资预支这两项,就要上百万元。

这笔将在8月支取的贷款,刚好堵上了所有资金缺口。邮储银行“渔船抵押贷”支持一次授信、循环使用、随借随还,不用款不计利息,就像给刘先生配了一个随身携带的“钱袋子”。“在手机银行上轻轻一点,资金马上到位。邮储银行这份情义,我们渔民都记在心里。”

邮储银行青岛分行相关负责人介绍,针对休渔期的特殊生产节奏,他们对产品进行专门优化,让渔民在禁渔期间能安心修整、从容备货,资金随用随提。“每年8月是集中支取的高峰期,我们会提前做好额度预留和流程引导,一定保证渔民兄弟在开海前备足‘粮草’。”

写好乡村振兴的“海”文章

一笔笔及时贷款、一次次上门服务,折射出邮储银行青岛分行深耕“蓝色沃土”、服务乡村

振兴的扎实足迹。

“渔船抵押贷”是邮储银行青岛分行践行普惠金融的拳头产品,面向从事合法海洋捕捞、海水养殖等经营生产的渔户。产品以渔船作为抵押物,有效盘活了渔民“沉睡”的资产,一举打破长期困扰渔民的担保难、融资贵瓶颈。其期限灵活、利率优惠,支持线上支用、按日计息、随借随还,在休渔期和捕捞旺季转换的节点上,已成为渔民周转资金的“及时雨”。

一组数据印证着这股金融活水的澎湃力量:截至2026年6月末,邮储银行青岛分行服务海洋渔业客户余额超1.3亿元,服务渔民120余户,资产质量持续优良。其中,胶州市支行依托九龙街道东营村、小后旺村等渔船密集的地缘优势,通过渔船大户的“朋友圈”深挖需求,整村推进、送货上门,成为分行服务渔村振兴的标杆。

休渔不休“服”,暖风润渔家。距离9月开海还有一个多月,九龙街道码头上,修葺一新的渔船蓄势待发,新建渔船的锤声铿锵有力。邮储银行青岛分行将继续以不断升温的金融温度,将“活水”引向蓝色粮仓最前沿,助力渔民在金秋的海面上,撒下丰收的网。

徐 晶