

截至2014年底，淄博市可售新建住房98091套，短期难消化——

15.3%新建住房上演“空城计”

阅读提示

2014年，淄博市房地产市场迎来寒冬，尽管各房地产开发商年底为回笼资金优惠手段频出，甚至降价销售，仍然难以挽回房地产市场的颓势。如今，眼看就要进入2015年第二季度，可淄博房地产市场仍无明显改观。

尽管如此，一座座新建商品房仍在拔地而起，越来越多的地段被开发商相开发成小区住宅。根据官方公布的相关数据，截至2014年底，淄博市新建住房空置率达15.3%，夜幕降临时，许多楼盘上演“空城计”。



刘磊 报道
3月12日，淄博市民泰·龙凤苑销售中心人员向记者介绍楼盘情况。

□ 本报记者 刘磊 实习生 周洁

郊区房大户型住宅空置多

“黄金国际小区现分为东、西、南、中4个区域，分期开发，第一批始建于2006年12月。小区共有4300余套住房，目前已入住3000余户，空房集中于新开发的南区，多数为大户型住宅。”黄金国际物业管理处工作人员介绍。

该小区位于淄博市中心城区，毗邻张店区第七中学、莲池小学和莲池公园。小区开发之初就凭借优越的地理位置，颇受市民青睐。但是，目前房屋空置率却高达30%左右。据了解，淄博市中心城区许多新建小区的大户型住宅情况大多如此，空置较多。

“中心城区120平方米以上的大户型住宅价格大多在百万以上，过高的价格是大户型住宅不受购房者青睐的最主要因素。”淄博晨宇房地产服务有限公司总经理高隆涛介绍，相对价格适中的中小户型，大户型住宅保持较高的空置率也在情理之中。

此外，记者发现许多城郊小区的住房空置率也居高不下，一位知情房产销售人员透露，部分小区的空置率可达50%—60%。“城郊小区大多配套不齐全，人气不高，甚至有的是小产权，就是价格再低也不会考虑购买。”市民王帅坦言。

记者从淄博市房产管理局了解到，截至2014年底，淄博市可售新建住房98091套，共计1314万平方米，同比分别上涨44.2%和37.6%。此外，根据淄博市统计局及淄博市房产管理局公布的数据，截至2014年底，淄博市住宅总面积约为8553万平方米，新建住房空置率达15.3%。

“近10万套可售新建住房对于淄博这么一个三四线城市，短时间内确实难以消化，即使不建新房，2年都卖不完。”高隆涛介绍，房屋的户型、地理位置、配套设施、环境氛围等因素影响着小区空置率的高低。“很显然在淄博，大户型住宅、城郊住房空置相对较多。”

房价走低 市民观望

“2014年初，淄博房地产市场就开始走下坡路，即使降价销售，许多房产开发商的销售目标也都没完成。”淄博某房地产营销策划机构负责人表示。

据淄博市房产管理局公布的数据显示，2014年，淄博市新建住房销售35852套，销售面积为418.3万平方米，分别下降24.4%和22.4%。此外，2014年，淄博市房地产市场仅有4个月房价略微上涨，其余月份均有不同程度下跌。如2014年12月份，淄博新建房屋价格平均下跌0.64%。成交量与房价的双下跌，无疑使许多企图回笼资金、冲刺业绩的房产企业的经营状况雪上加霜。

“看房子的少了一半，买房子的更是寥寥无几，就连许多同事都纷纷转行。”淄博市某楼盘销售经理苦笑告诉记者，农历二月初二“龙抬头”，自家楼盘的销售状况却怎么也抬不了头。

“这一年房地产市场波动这么大，同一小区同一户型前后差价动辄十几万，确实感到很震惊，因此轻易不敢出手。”市民杨晓林笑着对记者说，虽然着急买房，但也只能暂时压一压、等等看。

在采访的过程中，记者发现像杨晓林一样持币观望的市民不在少数，许多人都认为“‘买涨不买跌’，房价势必会一跌再跌”。

“2014年，从取消限购令到央行和银监会放宽购房抵押贷款政策，虽然政府旨在挽回房地产市场的颓势，但频繁的政策变动却令有意购房的市民心生犹豫，即使房价一再再降，许多市民也并不‘买账’。”高隆涛说，房地产企业要增加成交量最直接的办法就是降价销售。但是，由于目前整个房地产市场不景气，降价对销售的作用也相应减弱，而且部分开发商因为拿地价格较高，所以大幅降价也并不现实。

适当保持住房空置率

“空置率是反映市场供需关系的风向标，但理想的空间率并不是零空置，保持适当的住房空置率也是非常必要的。”高隆涛介绍，按照惯例，商品房空置率在5%—10%比较合理，商品房供求平衡，有利于地区经济的健康发展。但每个城市都有自己的特殊“市情”，所以空置率还需要“具体问题，具体分析”。

高隆涛认为，对购房者而言，商品住宅动辄几十万、上百万，其作为一种投资大的耐用消费品，房产开发商供给与购房者购房需求的不对称，很难使商品房的供需一一对应，因此，房产市场的非均衡应该是一个常态。空置率过低，在需远大于供的市场环境下，为房产开发商推动价格走高，获取高收益提供了便利。同时，也剥夺了购房者的选择权，抑制了居民的消费偏好，从而导致消费需求不足。

当然，空置率也不是越高越好，空置率过高、空置期限过长意味着供大于求，房屋利用率低，这会促使房产开发商改变经营策略，要么降价促销，要么减少房屋供给。除此之外，盲目的房产开发，过高的房屋空置率更是对资源的极大浪费。

3月18日，淄博市公布了2015年度国有建设用地供应计划。根据计划，今年淄博市国有建设用地计划供应总量913.0738公顷，同比减少37.53%。其中，住宅用地为213.6341公顷，同比减少32.29%，商品住房用地仅为120.45公顷，同比减少47.33%。

此外，面对房产市场下行趋势，2015年，淄博市也计划通过停止政府投资新建保障性住房，将采取政府购买房产企业存量房用于安居工程保障房等措施为房产企业减压。但是，面对仍不明朗的大环境，房产企业去库存仍是首要任务。

1-2月淄博外贸进出口总额72.4亿元

□记者 刘磊 通讯员 赵彦鹏 报道
本报淄博讯 近日，据淄博海关统计，前2个月淄博市外贸进出口总额72.4亿元，比上年同期下降24.6%。其中进口18.3亿元，下降61.7%；出口54.1亿元增长12%。

据了解，从贸易方式来看，一般贸易继续占主导地位，以一般贸易方式进出口52.2亿元，下降17.2%，占同期淄博市进出口总值的72.1%。主要贸易伙伴中，美国居首位，进出口13.3亿元，下降3.6%；对欧盟和东盟分别进出口10亿元和8.2亿元，分别增长2.7%和下降55.6%。

从企业性质来看，私营企业降幅最大，但仍居进出口首位，进出口30亿元，下降40.5%。外商投资企业进出口28亿元，下降4.2%；同期集体企业、国有企业分别进出口9.4亿元、5亿元，分别下降10.1%、14.8%。

此外，作为淄博市传统主要进口商品的成品油、铁矿砂和初级形状塑料，进口量均出现大幅下降。其中，成品油居该市进口商品首位，进口1.94亿元，下降86.7%；农产品进口1.92亿元，下降33.6%；机电产品进口1.91亿元，下降2.6%。同期，铁矿砂进口1.7亿元，下降76.2%；初级形状的塑料进口1.6亿元，下降64.8%。

与此同时，淄博市主要出口商品除纺织服装外，均出现稳定增长。纺织服装降幅较上年有所缩小但仍居出口产品首位，出口13.2亿元，下降3.5%。机电产品、陶瓷产品和玻璃制品分别出口7.5亿元、4.4亿元、3.9亿元，分别增长23.9%、37.5%、30.8%。同期，高新技术产品出口2.3亿元增长3.7%。

装备企业抱团亮相山东制博会

□记者 程芃芃 通讯员 荣庆良 王明波 报道
本报淄博讯 日前，由山东省人民政府和中国机械工业联合会共同主办的“2015第十届中国(山东)国际装备制造业博览会”在济南市国际会展中心召开。淄博市山东高端装备制造园区(锻压装备基地)、淄川区冲压产业联盟及淄博柴油机总厂公司、纽氏达特行星减速机有限公司等17家企业抱团亮相本届制博会。

山东高端装备制造园区(锻压装备基地)位于淄博市淄川区昆仑镇，于2014年7月份通过省经信委评审，同年12月份被山东省机械工业协会命名为“山东省中小型锻造及冲压设备产业基地”。本次以园区形式参展，充分展示了园区在区域位置、投资环境、产业基础等方面的优势。既是园区企业的一次集体展示，又是一次招商引荐的推介活动，受到了广大客商的高度关注。

以山东北锻金丰机械有限公司为代表的淄川区冲压产业联盟首次以集体亮相制博会，充分达到了集各家所长、展百家风采的目的。淄川区冲压产业经过40余年的发展，目前已形成了拥有160多家整机制造企业和100多家零部件个体加工户的产业集群，年产各类机床7万多台(套)，年销售收入近10亿元，占江北区市场份额60%以上。在展会上，吸引了大量采购商，达成多项产品采购和实地考察意向。

电子商务专场培训会举办

□记者 程芃芃 通讯员 邱忠志 张艺 报道
本报淄博讯 3月20日，淄川区政府和山东毛豆科技有限公司联合承办的“助力淄博市电商发展”活动在齐盛宾馆举办。此次电商公开课邀请了著名的电商教练王军龙先生前来演讲，分享最新的电商运营思路，近300人参加。

日前，淄博市电子商务在工业、农业、商贸流通、交通运输、金融等各个领域的应用不断得到拓展，应用水平不断提高，并逐步形成与实体经济融合发展的态势。与此同时，该市电子商务发展仍存在基础比较薄弱、环境有待优化、支撑体系不够完善、专业人才缺乏等制约因素，如何通过电子商务模式激活市场要素活力，加快传统产业转型升级，已成为重要课题。

在江北建材网工程师张兴宝看来，电子商务已经是个趋势。“现在很多人都通过互联网来获取信息，建材也要快速融入到网络中去。这次举办培训活动，为淄博市的电商发展提供了一个很好的学习平台。”

马家苗木为何能“卖全国”

——高青县田镇街道马家苗木专业村发展轨迹探析

阅读提示

“马家军”，省内外苗木行业一个响当当的名字！马家村，这个以种植苗木著称的小村庄，从“育苗到种树”，从“卖树到卖景”，再到如今的“买全国、卖全国”，其种植和经营模式的转变，对高青县农业产业化发展具有深刻的借鉴意义。

时值初春，马家村村民聚在一起，谈的最多的是苗情、市场。马家村146户家家种树、户户育苗，通过产业兴村，成为声名远播的苗木专业村，每年经过这里销售的苗木产值都在1亿元以上。



孙庆 报道
春苗紧俏，3月17日，种植户正在把连生国槐装上卡车，整装待发。

□ 本报记者 程芃芃 本报通讯员 王克军

苗木种植从20亩到6000亩

说起高青县田镇街道马家村种植苗木的历史，要追溯到上世纪80年代。1986年，高青县林业局想在全县推广刺槐种植技术，选中了马家村作试点。这个决定让世代以种粮为生的农民觉得不可思议，根本没人响应。经过宣传发动，最终有四户头脑灵活的村民抱着试试看想法，承包了村里20亩连片地作为试验田。在林业局的指导下，搞起了刺槐新品种的驯化选育。

一两年的功夫，这些小树苗就长成了“摇钱树”，可观的经济效益最具说服力。这次试验大获成功，一算账，收入明显比种粮高出不少。首战告捷，初涉这个行业的四户群众成了示范户和技术员。“要想富，多种树”。起初观望的群众也慢慢加入到这个行列中，逐渐普及到家家户户。

之后他们围绕苗木种植，逐步扩展到扦插种植小叶杨、引种代育苗，到1995年一跃成为全县规模化桑蚕基地，苗木产业逐渐成为村里的主导产业。随着桑蚕市场的波动和病虫害侵蚀，村民又把目光瞄准了毛白杨，通过小叶杨嫁接毛白杨培育树苗。自此马家村的苗木产业步入健康发展的快车道。

从播种、扦插、育苗、移栽到卖树，马家村涵盖了苗木产业的整个链条。种植苗木的效益比种庄稼很多，正常年景每亩收入可达5000至15000元，行情最好的时候一亩地年收入能在5万元左右。

几年间，他们便拥有了白蜡、国槐、法桐等几个主打品种，全部品种近30个，现在全村1000余亩土地全部种植苗木，有的村民还到东营、桓台等地承包土地发展苗木，同时辐射带动邹徐、周家、千佛庙等周边村发展苗木，总面积达到6000余亩，种植存量突破5亿元。

品质定位决定价格

走进磁谷路西侧的浩泰林业公司苗木基地，一棵棵金叶白蜡、法桐、金枝槐、海棠、金叶榆把这里装扮得像植物园，各类景观树形态优美，如同天然氧吧，令人赏心悦目。

深谙此道的村党支部书记、基地负责人马付龙说，苗木产业10年一个周期，近年来，随着市场竞争的激烈，绿化档次的提高，许多传统低端的品种和树龄短的小树苗逐渐失去竞争优势，苗木产业迈入了全新的“品质时代”。

尽管马家苗木有“马家白蜡”、名扬天下，马家国槐、享誉四海”这样的金字招牌，但如果仍然继续延续传统的种植管理模式，将很难持续发展下去。马付龙的经验是，必须把握行业发展趋势，牢牢占领市场制高点。品质定位决定价格，而影响苗木质量的不仅有品种、种植模式、经营模式更为关键。

种植方面，他们引进了“标准化”理念，村里注册成立苗木专业合作社，结合市场需求，按大中小苗和不同树种，围绕苗木种植密度、树冠造型、高矮粗细等方面分别制定了规则和标准；提高机械化作业水平，统一技术规范，实现了从粗放式管理向精细化管理的转变；根据掌握的育苗技术，他们通过对市场上收购来的中小规格半成品苗木进行定植，通过后期的整形培育，提升了利润空间；在保持传统树种优势的基础上，在苗圃内发展精品景观树，引进了法桐、海棠、樱花、金枝槐等树型好、树种名贵的高档大规格品种，使苗木生产不断向高档化、系列化方向发展，实现了从种树向造景的转变提升。

销售方面，不再“乱卖”，通过按规格卖、有计划卖、避开上市高峰时段卖，对不同品相、不同直径苗木进行分级分类有序销售，满足了不同层次的市场需求。

“买全国 卖全国”

“卖难”是很多农产品都会遇到的一道坎，马家苗木也不例外。2005年前后，他们就遭遇了一次卖树难。当时村民主要种植白蜡，市场大量需求三四厘米的小树，五厘米以上的则无人问津，基地里超规格的树苗不能及时卖出，资金流动不起来，憋坏了很多树农。

随着苗木规模越来越大，坐等客源不是办法，很多人适时调整角色，在育好苗圃的同时，当起了苗木经纪人，主动对接市场、客户，依托订单发展等方式开拓市场，同时村里还成立30多家苗圃公司，对外承接绿化工程、园林养护等，从只赚种植钱的树农，一跃成为服务覆盖全产业链的经纪人、园艺师、企业家。

目前，“马家军”队伍越来越庞大，分工也越来越明确。居于最上游的，是专业从事绿化工程的设计施工，对外承接小区、市政等园林绿化，经营业绩最好的公司年赢利高达四五万元；中间的则是一批苗木经纪人，他们懂行情、有市场，人均年收入都在10万元；最下游的则是专业种植培育苗木的树农，他们有技术、会管理，根据订单和市场需求专心培植优质苗木。绿化公司需要什么苗，苗木基地就种什么苗，经纪人负责推广宣传，收购苗木并联系车辆运输，价格和销路都能得到保证，形成了完整的运转体系。

马家的苗木产业到底有多大？村民用“买全国、卖全国”来形容。现在在马家苗木远销北京、辽宁等十几个省市，遍布大江南北。现在不仅可以通过网络了解苗木资讯，还可以直接进行交易。鼠标一点，足不出户就能做生意，为马家苗木“买全国、卖全国”提供了捷径。

桓台将组织实施99个重点技术改造项目

□记者 刘磊 报道
本报桓台讯 近日，记者从桓台县经济和信息中心了解到，2015年，桓台县将组织实施好99个重点技术改造项目建设。

据了解，2015年，该县经信局将全面落实好市政府关于促进企业技术改造的八条意见，引导企业进一步加大技术改造投入，提高技术装备水平，提升产品质量，增强核心竞争力。围绕延长产业链条，带动产业集聚集约发展，策划实施一批投资规模大、科技水平高、成长带动力强的技术改造项目，积极做好对上争取，力争4个项目列入国家和省计划，10个以上列入市重点项目，建成国家级工业设计中心1家、省级1家，3个项目列入市级以上两化融合重点项目。桓台县经信局引导企业按照内涵发展要求，以技术改造带动全县工业转型升级。同时，加大政策争取力度，引导企业在技术改造领域充分享受政策、资金、项目等资源。2014年，该县共争取各类扶持资金2352.5万元，全县103个技改项目开工建设92个，累计完成投资130.6亿元；19个市重点技改项目开工18个，投资完成率居淄博市前列。