

“五一”假期出游火热 “夜经济”现新图景

今年“五一”假期，旅游市场呈现不少新特点：出境游加速复苏，日本、泰国等旅游目的地火热。自驾游爆发，同时租车市场显著增长。此外，伴随气温回升，“五一”假期激活了消费新“夜”态，“夜游、夜食、夜购”共同构成“夜经济”新图景。专家表示，旅游市场热度不断攀升，并呈现出个性化、品质化发展趋势。

●本报记者 杨梓岩



视觉中国图片

出境游迎来小高峰

今年“五一”假期，出境游迎来小高峰。去哪儿数据显示，2024年5月1日出发的国际机票预订量超过2019年，并创下历年“五一”的单日新高；假期多个免签目的地预订量超过2019年三成。全球1035个城市有中国旅客预订酒店，中国旅客集中出游，带动全球消费恢复。中国证券报记者从出境游头部企业众信旅游方面获悉，“五一”假期购买众信旅游出境游产品人数同比增长超

400%。从出境游目的地看，日本、泰国等地热度较高。

日元汇率下跌提高了赴日性价比。湖南的杨女士“五一”假期和朋友一起赴日本游玩。她告诉中国证券报记者：“假期机票涨价比较厉害，总体耗时较短的航班涨了二倍左右。尽管如此，不少航班只剩几张余票。”湖南某旅行社签证业务员告诉记者：“从4月开始，我们每天会收到很多日本签证的代办订单，多数

是计划‘五一’前往日本的游客。”去哪儿数据显示，中国旅客已覆盖小樽、鸟取、埼玉等212个日本目的地。

同时，出境游呈现出个性化特征。今年“五一”假期，一些小众目的地热度较高。例如，盛产红酒的法国勃艮第、《情书》里唯美空灵的小樽、一年四季都能滑雪的瑞士采尔马特等。

出境游市场强势复苏带动相关上市公司业绩修复。以众信旅游为例，

2023年年报显示，众信旅游2023年实现营收32.98亿元，同比增长558.96%；净利润为3227.42万元，实现扭亏为盈；经营性现金流净额为1.70亿元，同比增长179.52%。

出境游市场仍有较大增长潜能。从去哪儿出境游搜索量来看，仍有大量旅客的出游需求未释放。去哪儿大数据研究院研究员肖鹏预测，随着暑运旺季到来，国际航班恢复可能会超预期。

自驾游受青睐

伴随自驾游、家庭游不断升温，“五一”假期租车市场火热。交通运输部公路局副局长郭胜此前表示，据交通运输部初步预测，今年“五一”假期预计日均全社会跨区域人员流动量达2.7亿人次以上，其中自驾出行比例将达到八成以上。

“‘五一’假期租车量大幅提升，我们90%的车都租出去了，特别火。”北京市朝阳区一租车门店的工作人员李女士

告诉中国证券报记者，“五一”假期店内租车价格比平日翻了一倍左右。

来自上海的赵先生向中国证券报记者表示：“热门线路和车次少的小众目的地，高铁票太难抢了，而且高速公路免通行费，所以我们一家三口最终选择自驾。”假期五天，赵先生在飞猪平台租了一辆新能源车，体验了一次“衢州—上饶—景德镇”的小环线“逛吃之旅”。

像赵先生这样的游客并不算少数。飞猪数据显示，今年“五一”假期租车、包车等自驾游预订量同比增长均超过四成。携程租车数据显示，今年“五一”假期整体国内租车自驾订单量同比增长30%。从花费来看，今年“五一”假期人均租车费用同比上涨10%。海外自驾游同样火爆，海外租车订单量同比增长132%。“五一”假期新客占比为45%；

海外租车订单的新客占比60%，同比翻一番。

“从今年春运就能看到，节假日出行发生结构性变化，自驾出行占比达八成。背后原因是自驾出行具备低成本、便捷性、灵活组合等优势，越来越受到消费者欢迎。”携程研究院行业分析师方泽茜告诉中国证券报记者，自驾出行人数增多，分流了部分航空旅客流量。

“夜经济”热度持续攀升

伴随全国各地气温逐渐回升，“夜经济”热度持续攀升。携程数据显示，“五一”假期三四线城市及县域目的地旅游订单增速高于一二线城市，县域地区的酒店和门票订单量同比分别增长64%、200%。小城市成为游客打卡的景点。“还没走到夜市就已经开始交通管制，7点多进夜市四个方向的人流把路口堵得死死的。”“五一”假期去河北正定旅游的张先生告诉中国证券报记者。在社交媒体上，记者看到，钦州、北戴河、义乌等

地的夜市人山人海。实际上，小城夜市火热反映出消费新“夜”态向旅游市场的“毛细血管”深入。

作为夜生活的典型代表，酒吧也在“五一”假期期间开启旺季。在长沙经营一家精酿啤酒吧的罗先生告诉记者，“五一”假期他的小店里每天都坐满了顾客，店内座位不够时只能在路边支起桌椅。他每天要从晚上6点忙到次日凌晨3点左右。

酒吧市场下趋趋势明显，不少县城

酒吧人气旺盛。美团数据显示，过去一年，县城酒吧数量同比增长超70%。越来越多酒吧从单一模式演变成“酒吧+餐饮”“酒吧+演出”“酒吧+展览”等多业态复合模式，消费人群更广泛、消费场景更多元、消费体验更潮流。

不少餐饮品牌开启“夜宵”新模式。以海底捞为例，“五一”假期海底捞上海静安大悦城店楼顶露台处的星空泡泡屋吸引大量消费者前来打卡。“在摩天轮下享受火锅美食，俯瞰上海夜景，这种‘城市轻奢

营’的感觉让人觉得特别新奇。”在静安大悦城附近居住的张女士告诉记者。

此外，“五一”假期博物馆、主题公园以及名山大川等户外游受到大众欢迎。不少山岳、古镇、博物馆也纷纷开启夜游模式。携程平台上，八达岭、泰山等景区夜间门票大受欢迎，“夜游长江”成为打卡武汉的热门旅游项目。泰山“五一”假期前三天的夜间门票早在4月28日就售罄。这个“五一”假期，“夜游、夜食、夜购”共同构成“夜经济”新图景。

合力泰：争取早日形成重整计划草案

●本报记者 罗京

近日，合力泰发布《关于重整及预重整事项的进展公告》称，正积极配合临时管理人推进公司预重整债权申报审查、资产调查等相关工作。“目前，公司正积极与各方共同论证解决债务问题和未来经营发展问题的方案，争取早日形成重整计划草案并提交债权人会议审议及法院、证监会批准。”合力泰相关负责人表示。

重整成功有望“摘星摘帽”

近日，合力泰发布公告称，因公司2023年度未经审计净资产为负，且公司连续亏损，审计机构对公司2023年度审计报告出具了保留意见等因素，公司股票自5月6日起被实施退市风险警示及其他风险警示，股票简称由“合力泰”变更为“*ST合泰”。

数据显示，2023年，公司实现营业收入46.30亿元，较上年减少61.12%；归属于股东的净利润为-119.91亿元，较上年减少246.02%；经营性现金流净额为2.64亿元，较上年减少50.97%，期末归母净资产为-65.17亿元。

对于业绩大幅下滑的原因，合力泰表示，2023年度，公司产品结构转型跟不上市场需求的调整，面临手机行业激烈竞争带来的挑战。公司总体授信融资需求大。受行业市场总体流动性收缩、商业银行信贷收紧的影响，公司出现流动性资金紧张和债务逾期，从而制约了公司的接单和交付能力，导致公司手机业务战略性大幅收缩，营业收入和总体毛利水平大幅下滑，因此出现大额亏损的情形。

“若合力泰进入重整程序并顺利实施重整，持续经营问题有望得以解决，上市地位有望得以维护，出清历史包袱后，当前面临的债务风险可以化解。”业内人士表示。

积极推进司法重整各项工作

2024年3月1日，合力泰收到福州中院送达的《通知书》，福州中院决定对公司启动预重整，并指定合力泰科技股份有限公司清算组担任预重整临时管理人。

“当前，临时管理人已经组织启动债权申报工作，公司正积极配合临时管理人推进公司预重整债权申报审查、资产调查等相关工作。”合力泰相关负责人表示，公司正与广大债权人等各方进行沟通并征求意见，尽快制定可行性强的预重整方案。后续公司将根据相关法律法规在相应的时间节点依法依规予以披露。

对于债务逾期问题，公司正积极与银行、金融机构等相关方沟通，通过贷款展期、借新还旧、调整还款计划等方式，逐步化解债务危机。

上述负责人表示，公司已通过加强成本控制、应收账款催收、质押资产处置、请求控股股东给予支持等积极措施自救，缓解短期流动性压力。

此外，公司正在积极应对法律诉讼，与债权人协商解决债务逾期问题，积极协商相关资金问题，解决因合同纠纷和票据追索引发的诉讼、仲裁事项。

“公司将积极支持、推动相关司法重整和引进战略投资者的工作，化解存量债务及流动性风险，提升持续经营能力，改善经营业绩，保护全体债权人和投资者的合法权益。”上述负责人说。

整合资源巩固优势产业

值得注意的是，合力泰发布的2024年一季度报显示，报告期内，公司归母净利润、扣非净利润均有所回升，同比实现正增长。

对此，合力泰相关负责人表示，公司及时调整业务板块，逐步实施产能转移集中，将手机业务生产基地逐步集中，出清低效无效资产，转向聚焦有市场竞争力的通用显示业务和电子纸业务，提升公司整体毛利率水平。

对于通显业务板块，公司大力发展车载、家居产品和智能穿戴等高端附加值业务，保证整体盈利水平的稳定，继续巩固与小天才合作的优势，增加普通穿戴产品销售规模。

对于电子纸业务板块，电子纸行业市场规模持续保持高速增长。公司大力投入大尺寸、多颜色技术研发，在巩固电子纸业务的基础上积极拓展更多电子纸应用领域业务，完善海外市场销售渠道建设并建设了越南工厂。未来，公司将持续提升数字化、自动化水平，进一步实现降本增效，稳步提升在电子纸赛道的行业地位。

“2024年在业务经营方面，有很多赛道充满机遇。”上述负责人表示，一方面智能手机市场有望恢复；另一方面车载显示或成为中小尺寸液晶显示新增长驱动点。

“若福州中院裁定公司进入重整程序并顺利实施重整，公司将依托重整投资人资金及相关资源提升业务经营能力、加强公司内部治理、降低经营成本和费用，聚焦有市场竞争力的核心业务，并依托产业积累和投资人资源拓展新赛道，持续提升盈利能力，实现困境反转、扭亏为盈、经营状况彻底改善。”上述负责人表示。



合力泰模组生产车间

公司供图

实探新政后北京楼市：

部分新房项目到访量增加 二手房成交变动不大

●本报记者 董添

4月30日，北京市住建委网站发布《关于优化调整本市住房限购政策的通知》，提出在执行现有住房限购政策的基础上，允许已拥有住房达到限购套数的居民家庭，在五环外新购一套住房（包括新建商品住房 and 二手房）。

在此背景下，“五一”假期北京楼市成交情况备受关注。中国证券报记者实地走访调研北京地区新房、二手房市场发现，受楼市新政及楼盘优惠活动影响，部分五环外项目假期到访量迎来小高潮。不过，二手房成交整体尚未明显异动。

部分项目开展促销活动

“项目在五环外，‘五一’期间到访量明显增加。”位于北京朝阳区的金隅·望京云尚项目相关负责人告诉中国证券报记者，“五一”期间，项目推出了针对性促销政策，包括到访礼、认购礼、车位优惠礼等。其中，“五一”期间认购住宅可以享受车位5万元优惠，推荐客户成交可以享受8万元/套（税后）优惠，老业主再购可以获得2万元物业费。

据上述金隅·望京云尚项目负责人介绍，看房的人整体较多，以北苑周边改善人群为主。项目属于装配式建筑，达到绿色建筑三星标准，总价在千万元左右。“项目装配率达76%，便于后期墙、地面的维修和拆装，

显著降低了施工噪音，减少了建筑垃圾，大幅缩短了建设周期。项目所有住宅户内都采用华为全屋智能家居系统，包括智能照明、智能环境监测、安全报警等系统。作为五环外的项目，‘五一’假期很多客户来看项目，为后续成交打下了基础。”

记者在南五环外黄村一处新房楼盘了解到，“五一”假期，该楼盘成交了7套新房，在贝壳找房北京新房成交榜上位列前三。“楼盘是精装交付，2022年开盘，2024年10月份交房。项目已经封顶，正在做地暖、燃气等，属于准现房销售。假期有特价房，优惠之前单价为5.5万元/平方米，特价房为4.6万元/平方米至4.7万元/平方米。特价房与周边二手房出现价格倒挂，卖得比较好。”“五一”期间前两天因为出游人数较多，所以成交不太好，后几天带看和成交都上来了。”贝壳找房新房销售人员告诉中国证券报记者。

二手房市场未明显回暖

“从二手房成交数据看，‘五一’假期成交尚未出现明显回暖。”中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示。

中原地产监测数据显示，2024年5月1日至4日，北京二手房成交量分别为35套、21套、32套、22套，上年同期分别为7套、4套、6套和197套。从成交区域看，今年“五一”假期北京二手房成交主要集中在五环外。“假期看房的人比平常多，带看是第一

步，虽然没有形成实质性成交，但后续有望转化。二手房价格前期跌幅较大，一些客户对目前的价格比较满意。”北京大兴区一家链家门店经理告诉中国证券报记者。

回顾4月，北京地区二手房成交同比、环比均有所下降，目前成交量仍在1.5万套荣枯线以下。

北京市住建委数据显示，4月份，北京二手房网签量达13354套，环比下降6.5%，同比下降4.1%。

从议价空间看，根据麦田房产统计数据，4月份，北京二手房议价空间环比扩大0.9个百分点。挂牌量方面，4月份二手房在售房源量环比下降1.8%。4月份，新增挂牌量明显减少。

“当前，北京二手房挂牌量仍处于历史高位，按当前的成交速度，二手房去化周期超过一年。”多位业内人士告诉中国证券报记者。

上海一二手房市场实现联动

“五一”假期，上海市房地产行业协会、上海市房地产经纪行业协会联合倡议在上海市发起商品住房“以旧换新”活动。首批参加倡议的房地产开发企业20余家、房地产经纪机构近10家；首批参加倡议的项目30余个，主要分布在嘉定、松江、青浦、奉贤、临港等区域。

业内人士认为，商品住房“以旧换新”活动有利于整合一二手房买卖分散的交易

流程，通过开发商、中介机构、房地产平台服务商赋能，打通交易环节，减少堵点、加速流通，推动一二手房买卖实现联动。

5月5日，上海链家研究院监控数据显示，4月份，上海全市共成交新建商品房7093套，环比下降22%；成交金额为462亿元，环比下降24%；成交均价58954元/平方米，环比下降3%。综合今年前4个月数据看，上海全市新建商品房累计成交金额2081亿元，同比增长21%；成交套数29298套，同比增长19%；成交均价63698元/平方米，同比增长3%。

此外，深圳房地产信息平台5月1日数据显示，4月深圳二手住宅过户量4171套，环比上涨近9%，同比上涨近31%，创近3年来新高。深房中协官方小程序数据也显示，4月深圳二手房录得合同量5094套，虽然环比下跌2%，但维持住5000套的“荣枯线”水平，同比上涨36%。另外，4月深圳一手住宅预售成交2355套，环比上涨近5%。

另据广州市房地产中介协会数据，2024年4月（统计周期为3月26日至4月25日），广州市二手住宅网签套数和面积分别为9128宗和89.93万平方米，环比分别下降2.61%和3.78%。多个行政区网签面积环比下滑。其中，越秀区降幅达17.13%；花都区 and 南沙区分别下降16.17%和12.57%；天河区和白云区、从化区和黄埔区下降幅度均在5%以内。荔湾区、番禺区和增城区环比分别增长7.27%、6.76%和1.46%。从价格方面来看，广州二手房市场以价换量特征明显。