

# 北京“五一”楼市观察： 新房促销力度大 二手房销售承压

“五一”假期期间，中国证券报记者对北京地区楼市进行走访发现，二手房带看、成交出现较为明显的区域分化，成交整体有限；新房楼盘则普遍推出一系列优惠活动，假期特价房源较多，不少楼盘在特价房源基础上还进行了打折促销活动，成交也出现了较为明显的分化。

●本报记者 董添



视觉中国图片

## 成交区域冷热不均

“假期期间，北京地区的新房，昌平、大兴、朝阳等区域成交较好，其他区域成交较为平淡。各大楼盘基本都推出了假期优惠活动。顺义一些楼盘在推出特价房的基础上，又推出了打折活动，部分折扣低至8折。”走访过程中，北京链家资深新房销售人员告诉中国证券报记者，“楼盘促销力度大，叠加假期时间充裕，看房的人比平时要多一些。”

有新房销售告诉记者，“五一”假期是重要的蓄客时点，即便当时没有成交，带看量对于之后一段时间的成交也将起到至关重要的作用。

二手房方面，记者在链家系统看到，北京地区二手房挂牌量高达160600套，相比年初增加了1.5万套。

“最近房源量比较充足，购房者的可选范围比较大，换房客户比较多，很多是挂出来置换的客户。假期成交比较有限，带看和平常时差不多，当时可能成交不了，后续慢慢转化。”走访过程中，多位二手房中介人士告诉中国证券报记者。

位于西城区的一家房屋中介工作人员告诉中国证券报记者，今年3、4月份的成交量比较可观，学区房成交速度比较快；“五一”假期期间，带看量整体一般，房源整体比较多，购房者的选择范围比较大。

从机构披露的数据看，假期前四天（5月1日至5月4日），北京地区二手房网签量81套，环比下降95.56%，同比上涨近100%；新房网签量则达到242套，网签量同比、环比出现双降。

在此之前，北京地区二手房成交出现了较为明显的回暖，3月份和4月份成交量分别达到17848套和15569套，重回1.5万套“荣枯线”以上。

北京市住建委官网数据显示，4月份北京二手房住宅网签15569套，环比下降

19.05%，同比上涨16.59%。

北京二手房库存量持续增加，二手房依然面临一定的去化压力。麦田数据显示，4月份，北京二手房挂牌量仍在继续增加，4月份全市二手房挂牌量和3月份相比增加3.7%。中原地产数据显示，二手房市场的挂牌房源数量相比春节前有所增加，春节前整体市场挂牌在14.6万套左右，目前又重回16万套以上。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示，每年3月份对于北京等热点城市来说，都是学区入学最后的时间节点。

所以每年这个时间，二手房成交都会是全年的一个相对高点。随着春节积压需求和入学需求在3月份的集中释放，进入4月份之后，北京二手房市场活跃度有所下降，但4月份二手房网签量仍维持在一定水平，全月二手房网签量仍超过15万套。随着春节后北京二手房挂牌量持续增加，二手房的去化压力不断加大，二手房业主面临较大的价格压力，叠加“五一”小长假的影响，预计5月份北京二手房网签量较4月份或略有回落，市场会延续目前“以价换量”的态势。

从土地市场成交看，近期，北京地区土地市场有回暖迹象。一方面表现在百亿级别的地块接连出让，另一方面表现在溢价率有所提高。

4月28日，北京土拍市场成功出让朝阳区一组团地块，由中建智地+金茂+越秀+朝阳城发联合体以底价126亿元摘得，成交楼面价为5.45万/平方米。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶对中国证券报记者表示，核心城市土

拍平均溢价率连续4个月维持在20%左右。核心城市土拍升温传递出一个重要信号，随着限价政策逐步退出，“政府保障基本住房需求、市场满足多层次多样化住房需求”的趋势正在加快形成。未来，企业将通过开发高品质改善型产品，进一步撬动住房消费潜能释放。但需要强调的是，当前市场仍处于调整阶段，房企普遍采取“聚焦高能级城市”的投资策略，一定程度上导致核心城市土拍竞争加剧，

这也是多地拍出百亿级别大额地块的重要原因。

58安居客研究院院长张波对中国证券报记者表示，接下来，包括北京、上海在内的二线城市有望加快存量住房改造、优化限购限售政策，二三线城市则可能通过降低购房门槛、加大购房补贴等方式激活市场。房地产市场止跌回稳的大趋势有望进一步强化，房地产行业长期健康发展的确定性进一步增强。

## 实探“五一”假期车市：

# 车企花式优惠手段多 新车型供给丰富

●本报记者 李媛媛

“现在购车送52升超大车载冰柜，以及5年免费使用辅助驾驶权益”“‘五一’期间综合优惠5.2万元”“每台车优惠2万元”……

“五一”假期，中国证券报记者实地探访了北京、杭州等多个汽车销售门店注意到，车企纷纷推出花式促销活动，包括限时尾款直减、赠送辅助驾驶系统使用权益、赠送充电服务权益等。

车企花式优惠活动，叠加以旧换新政策，部分车型综合优惠超过5万元。业内人士指出，政策组合效应将持续释放，车企新品密集发布或进一步激发二季度车市消费潜力。

## 促销手段多样

“小米汽车假期订单比较多，假期结束后进行排产，如果想今年提到车，就得开始订了。”5月5日，北京荟聚商场的小米汽车销售告诉中国证券报记者，小米SU7标准版提车周期为半年左右。

“现在才下午三点，这款新车极氪007 GT今天已经卖了八台，晚上客流量会更高，订单预计也会增长。”5月1日，北京一极氪门店的店长难掩兴奋地向顾客展示着店铺的订单情况。

中国证券报记者注意到，在极氪门店显眼位置，张贴着极氪007 GT上市权益海报，下单最高可享5.62万元权益。店长表示，现在下单极氪007 GT，限时减3000元，如果是极氪车主增换购再减1.5万元，以及赠送终身的辅助驾驶系统使用权益等。除新车型外，极氪001、7X等限时直接减1.5万元。

“五一”假期，蔚来汽车旗下的蔚来和乐道品牌优惠力度大。蔚来销售向记者表示，“五一”期间，除新上市的蔚来ET9外，蔚来品牌其他车型直接优惠5.2万元，这并不包括以旧换新的补贴。

蔚来汽车旗下乐道品牌销售对记者表示，



本报记者 李媛媛 摄

蔚来门店被围观的“萤火虫”

“5月购买乐道非常划算，赠送52升车载冰柜、5年辅助驾驶系统使用权益，以及换电券等，综合权益达4.4万元。”

特斯拉在今年“五一”假期也罕见推出了优惠活动。新购车减2000元，旧车置换享国家补贴1.5万元，同时Model 3另享8000元的保险补贴。

值得一提的是，传统车企也在加码建设直营店，走进热门商圈。长城汽车在北京荟聚商场新开了门店，吸引顾客纷纷驻足。“每台车至少优惠2万元，不包括以旧换新补贴。”长城汽车销售门店工作人员表示。

## 政策提振效应显著

“一直在关注长城旗下魏牌蓝山这款车，最近终于改款了，现在政府以旧换新力度大，想置换一辆全新蓝山智驾版，综合优惠下来能省3.5万元。”正在看车的张先生说。

“五一”假期期间，多位看车的顾客对记者表示，现在政府和车企补贴力度都很高，以旧换新方式比较合适。

4月28日，商务部副部长盛秋平在国新办新闻发布会上表示，“去年，消费品以旧换新取得积极成效，今年我们乘势而上、加力扩围，支持资金达3000亿元，翻了一倍。”截至4月27日24时，全国汽车以旧换新281.4万辆。在开展汽车以旧换新、满足换新消费需求的基础上，今年重点组织开展汽车流通消费改革试点，支持有条件的地方在新车、二手车、报废车、汽车后市场等各环节，积极创新、先行先试。支持地方发展汽车改装、房车露营、传统经典车等汽车后市场，发展汽车运动和汽车文化，延伸汽车消费链条，着力培育汽车消费新增量。

另外，2025上海车展在5月2日闭幕，本届车展展出车辆达1366台，其中新能源车超七成，首发车163台。2025上海车展主办方发

称，本届上海车展首次延至“五一”假期，助力汽车消费再升级。车展还首次与文旅商体联动设立“车展专享消费券”，累计访问观众达8万人次，领券下单二次消费超过百万元。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红在接受中国证券记者采访表示：“今年，以旧换新等政策实施的周期更长，同时扩大了补贴实施范围，预计对全年销量的提振作用会更大。不过，目前政策未涉及首购车辆的补贴，建议政策进一步扩围到首购消费者。”

国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青表示，“以旧换新政策持续显效，预计将拉动汽车报废、置换新增消费超过200万辆。”

## 新品密集发布

除以旧换新政策与车企促销外，新车密集发布也拉动了“五一”假期车市消费“热”。

在上海车展前夕及展会期间，包括蔚来、极氪、零跑、岚图多家车企相继推出新车型或改款车型。

其中，蔚来旗下萤火虫的首款车型于4月29日开启交付；蔚来第二品牌乐道的新车L90也在车展期间亮相，计划于第三季度交付。

“今年三个品牌共计推出9款新车，每个季度都有新品。”李斌在上海车展上表示，今年萤火虫将进入16个国家。

此外，零跑汽车的B系列首款纯电轿车零跑B01在上海车展上迎来首次亮相，定位为15万级新能源智能纯电轿车。

不仅是新势力车企，传统车企也在持续推进新车发布。在上海车展期间，东风集团旗下的东风猛士M817、东风纳米06、全新岚图FREE等新车型相继发布，同时，岚图梦想家山河版也在车展期间开启预订。

中汽协副秘书长陈士华表示，相关政策组合效应将持续释放，车企开启新品密集发布周期，多地促销活动火热进行，有助于进一步释放消费潜力，延续市场增长态势。

## “五一”档票房破七亿元 上市影企业绩分化

●本报记者 杨梓岩

2025“五一”档电影市场回温。据灯塔专业版数据，截至5月5日16时30分，“五一”档期总票房（含预售）突破7.2亿元，《水饺皇后》以1.85亿元领跑票房榜。今年“五一”档影片类型丰富，满足了不同观众群体的多样化需求。“五一”档影片背后，猫眼娱乐、中国电影等多家上市公司参与其中。从上市影企披露的2025年一季报来看，影视上市公司业绩呈现分化态势。业内人士表示，当前行业仍缺乏优质供给，未来的电影，不仅要制作精良，还要在内容上寻求突破，美学突破、类型突破。

### 《水饺皇后》1.85亿元领跑

据灯塔专业版，截至5月5日16时30分，2025年“五一”档（5月1日—5月5日）档期总票房（含预售）突破7.2亿元，影片《水饺皇后》《猎金·游戏》《幽灵公主》《哪吒之魔童闹海》《雷霆特攻队》暂列票房前五名。

剧情片《水饺皇后》以1.85亿元票房成绩领跑“五一”档票房榜，影片上映6天累计票房达2.07亿元，在29个省份票房暂列第一，根据灯塔AI票房预测显示，影片总票房或达3.84亿元。《水饺皇后》是根据湾仔码头创始人臧健和的真实经历改编，由马丽主演。

犯罪片《猎金·游戏》档期票房1.28亿元暂列“五一”档票房榜第二名，影片在华南地区表现突出，尤其是在广西票房领先。该影片剧情涉及金融股市黑幕，由刘德华主演。

今年“五一”档，宫崎骏动画《幽灵公主》首次在国内公映，影片由日本吉卜力工作室出品，中国电影集团公司进口、中国电影股份有限公司发行、中国电影股份有限公司译制、阿里影业协助推广，该片豆瓣评分达8.9分，上映5天票房6825万元，进入“五一”档票房榜前三名。

值得一提的是已经上映97天的《哪吒之魔童闹海》在“五一”档票房达6362万元，进入前四名，以6.4%的排片贡献8.8%的票房占比，场均人次更是“五一”档影片最高，在贵州依然票房领跑。《雷霆特攻队》则为漫威新作，属于动作冒险片。

### 满足多元需求

灯塔专业版数据分析师陈晋对中国证券报记者表示，今年“五一”档男性观众占比达43.8%，相较去年同期的38.6%提升明显，《雷霆特攻队》《猎金·游戏》男性观众占比分别为62.3%、51.4%。《幽灵公主》《水饺皇后》女性观众占比超过61%。

从观影客源地来看，《雷霆特攻队》《幽灵公主》在“五一”档票房达6362万元，进入前四名，以6.4%的排片贡献8.8%的票房占比，场均人次更是“五一”档影片最高，在贵州依然票房领跑。

《哪吒之魔童闹海》35岁以上多人观影比例最突出，是大多数家庭观众的首选，并且市场新观众及低频观众选择观看《哪吒之魔童闹海》的比例最高。今年是中国电影消费年，截至5月5日，2025年以来电影票房达263.09亿元，相较去年同期提升30.7%，持续领跑全球电影市场。其中，《哪吒之魔童闹海》票房超153.7亿元，贡献突出，大幅刷新全球单一市场最高票房纪录。

陈晋表示，“五一”档影片类型比较丰富，良好的区分度有利于降低同质化竞争，推动全域观众覆盖，促进档期市场健康发展，满足多层次观众的多样化需求。

### 上市公司参与“五一”档

“五一”档影片背后的出品方和发行方不乏上市公司的身影。

猫眼娱乐参与多部影片的出品、发行等工作，涉及《水饺皇后》《猎金·游戏》《人生开门红》等三部影片。中国电影旗下的分公司发行或联合发行了《水饺皇后》《猎金·游戏》《雷霆特攻队》和《海底小纵队：海啸大危机》等四部影片。万达电影参与《人生开门红》《海底小纵队：海啸大危机》的出品、发行。《苍茫的天涯是我的爱》《幽灵公主》在观影人群年龄来看，《苍茫的天涯是我的爱》《幽灵公主》更受到25岁以下年轻观众的喜爱。

《哪吒之魔童闹海》35岁以上多人观影比例最突出，是大多数家庭观众的首选，并且市场新观众及低频观众选择观看《哪吒之魔童闹海》的比例最高。今年是中国电影消费年，截至5月5日，2025年以来电影票房达263.09亿元，相较去年同期提升30.7%，持续领跑全球电影市场。其中，《哪吒之魔童闹海》票房超153.7亿元，贡献突出，大幅刷新全球单一市场最高票房纪录。

陈晋表示，“五一”档影片类型比较丰富，良好的区分度有利于降低同质化竞争，推动全域观众覆盖，促进档期市场健康发展，满足多层次观众的多样化需求。

展望后续电影市场，博纳影业董事长于冬对中国证券报记者表示，当前行业仍缺乏优质供给，票房收入的下降又导致影视企业亏损，项目延期。对于电影公司来讲，未来的电影，不仅要制作精良，还要在内容上寻求突破，美学突破、类型突破、题材突破。