

# “五一”假期热点地区楼市现积极信号



视觉中国图片

今年的“五一”小长假成为近年来楼市热度最高的假期之一。根据第三方机构数据显示,全国多个热点城市带看量增加、成交量走高和议价空间收窄。

今年“五一”假期前后,深圳、广州、武汉和天津等城市密集出台稳楼市举措,涵盖限购松绑、公积金提额、置换购房补贴等多项重磅利好。

业内人士表示,多城集中同步发力,正是中央政治局会议定调之后,各地快速响应的直接体现。全国楼市呈现“一线全面企稳、强二线稳步筑底、三四线分化”的格局,二手房成交领跑、刚需集中释放、核心区热度上涨成为核心特征。

● 本报记者 董添

## 四月份成交数据出炉

### 热点地区成交量上升

中原地产研究院统计数据显示,今年“五一”假期期间,一线城市二手房成交量同比上涨40%,二线城市上涨接近20%。

4月29日晚,深圳楼市新政正式落地,定向放宽福田、南山、宝安新安三大核心片区限购门槛,并同步加码公积金贷款支持。新政落地恰逢“五一”小长假,政策利好迅速传导至一线城市。

深圳乐有家研究中心监测数据显示,“五一”小长假首日,乐有家深圳新房带看量同比上涨31%,二手房带看量同比上涨58%;门店二手房签约量同比上涨114%。

贝壳研究院数据显示,5月1日,深圳地区贝壳合作门店二手房签约量同比涨幅达67%。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,“五一”假期,一线城市楼市普遍回暖,强二线城市出现分化,热点城市核心区与刚需户型最抢手。此次回暖是政策松绑、需求积压、预期好转共同作用的结果。一线及强二线城市核心区凭借政策红利、人口流入、资源集中,热度将持续;强二线城市稳步回暖,核心区改善需求支撑市场;三四线城市分化加剧,仅核心城市有望企稳,多数城市仍将以去库存为主。

近日,热点地区楼市4月份成交数据陆续出炉。北京、上海、深圳等一线城市4月份楼市成交量出现不同程度的上涨,市场回暖信号明显。

北京市住建委数据显示,4月份,北京二手住宅网签量达17893套,同比上涨约15%。业内普遍认为,目前,北京二手房成交量放大,显示出市场信心修复,预计未来市场将呈现量价齐稳的走势。

上海房产交易中心网站“网上房地产”数据显示,4月,上海二手房(含商

业)累计网签量达28742套。这一交易量创下近10年来上海4月单月成交最高值,打破了2019年4月2.71万套的纪录。从成交节奏来看,4月上海二手房市场日均网签量为958套,其中8个单日成交量突破千套大关。尤为亮眼的是,4月11日单日网签成交量高达1632套,接连超越今年3月两次年内单日成交峰值,同时创下5年来上海二手房单日网签成交量新高。

上海链家研究院负责人李根表示,4月,上海市二手房成交量持续位于高位;

二手住宅成交均价温和回升,价格修复态势明确;市场带看量维持高位,看房热度稳固,支撑量价稳步修复。

深圳乐有家研究中心公布的最新数据显示,4月,深圳一二手住宅总网签量达到9044套,环比上涨15%,时隔12个月再破9000套大关。其中,一手住宅合计网签3400套,环比上涨20%。具体来看,新房预售网签1844套,环比上涨17%,现房网签1556套,环比上涨24%;二手住宅网签5644套,环比上涨11%。

参考此前京沪政策落地后市场的回升表现,预计新政将对当地二手房市场形成一定积极带动。

张大伟表示,短期来看,在5月、6月份,楼市将延续“五一”假期热度,政策红利持续释放,二手房流动性保持高位,改善需求集中释放;长期来看,楼市将进入“稳交易、降风险、重民生”的理性时代,房价分化将成为常态,核心资产价值凸显。

北京链家研究院院长高原对中国证券报记者表示,进入3月底后,从供给侧角度看,新开项目数量增加,有利于潜在购房者选择;从需求侧角度看,改善群体的逐步入市,对新房产品的倾向性高于刚需群体。上述因素叠加,使得新房市场销量受到显著提振。

## 多地出台楼市新政

近期,多地出台楼市新政,引发市场关注。

苏州市出台进一步促进房地产市场平稳健康发展若干措施。其中,加大住房公积金支持力度。优化公积金贷款次数和套数认定标准,申请时全国范围无公积金贷款余额的,执行首套房公积金贷款政策。此外,措施还包括提高公积金贷款最高限额,个人公积金贷款最高贷款额度调整为150万元,家庭公积金贷款最高贷款额度调整为200万元等。

武汉市发布楼市新政,加大住房信贷支持力度。2026年5月1日至2026年12月31日,居民家庭申请商业性个人住房贷款购买新建商品住房时,家庭成员在拟购新建商品住房所在区无成套住房的,按家庭首套住房认定。此外,新政还

包括优化存量住房公积金贷款比例等措施。

天津市发布楼市新政,鼓励各区面向各类人才、新市民、青年人、应届大学毕业生等群体发放购房补贴或租房补贴,逐步解决相关群体阶段性住房困难。其中,2026年1月1日至2027年12月31日,对出售天津市范围内自有住房并在现住房出售1年内于天津市重新购买住房的纳税人,对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠。

惠州市提出,实施人才房票政策,符合条件的人才在惠州购买新建商品住房,可直接申领房票充抵购房款,最高补贴10万元,政策总额度1亿元,“先到先得”。

中指研究院企业研究总监刘水分析认为,4月底,多地进一步优化楼市政策,

# 4月份头部新势力车企交付稳健 形成一超多强格局

● 莫梦泽 殷浩楠

截至5月5日,国内主流造车新势力2026年4月交付数据相继出炉。零跑汽车以71387辆的交付量实现断层领跑,理想汽车、深蓝汽车、极氪、小鹏集团、小米汽车集体站稳3万辆关口,蔚来以29356辆紧随其后。新势力头部阵营形成“一超多强”格局,3万辆级交付区间已成为核心战场。这要求各家车企在新品上市节奏和交付环节都不得有失,行业集中度与竞争烈度显著攀升。

## 头部效应强化

2026年4月,造车新势力交付表现呈现显著分化。头部品牌凭借产品周期、技术储备与渠道能力维持增长韧性,尾部品牌承压加剧,市场资源持续向头部集中。

零跑汽车4月交付量达71387辆,同比增长73.9%,环比增长42.7%,单月净增超2万辆,连续多月位居新势力交付榜首,形成绝对领先优势。销量增长主要来自新品驱动,3月底上市的零跑A10首月大定突破4万辆,单日产能超1000辆;4月16日上市的零跑D19凭借纯电+增程双动力布局,15天大定突破1.5万辆,精准覆盖家庭主流消费区间。

零跑汽车创始人、董事长朱江明表示,A10交付势能正全面释放,5月预计交付2.6万辆,6月冲击3万辆。公司坚持全栈自研+全球采购路线,全年105万辆交付目标保持不变,产能爬坡为现阶段核心挑战。

理想汽车紧随其后,4月交付34085辆,同比微增0.43%,环比下滑17.0%,虽短期增速放缓,但品牌累计交付量已突破166.9



新华社图片

万辆,稳居新势力累计交付首位。理想汽车创始人、董事长兼CEO李想表示,2026年是公司向具身智能企业转型的关键一年,将持续加大AI与智能驾驶研发投入,稳固家庭用户市场基本盘,全新L9 Livis于5月正式上市。

深蓝汽车4月全球销量达33187辆,同比增长64.8%,环比增长4.5%,核心车型S05贡献超五成销量,支撑品牌稳定跻身3万辆级阵营。极氪4月交付31787辆,同比大增132%,环比增长8.4%,刷新品牌历史交付纪录,4月17日上市的极氪8X成为核心增量,上市29分钟大定破万,13天交付近3500辆,高配车型订单占比高达95.6%。

小鹏集团4月交付31011辆,同比下滑

11.51%,为头部新势力中唯一同比下滑品牌,环比回升13.1%,北京车展期间发布的全新一代车型有望为后续销量提供支撑。小米汽车4月交付量首次突破3万辆,环比增长约50%,今年前4个月累计交付超10.9万辆,依托智能化优势与产能爬坡,快速跻身新势力第一梯队。

蔚来遗憾未进入“三万辆”阵营,4月交付29356辆,同比增长22.8%,环比下滑17.3%,多品牌矩阵协同效应显现,其中蔚来品牌交付19024辆、乐道品牌交付5352辆、萤火虫品牌交付4980辆。其1-4月累计交付11.28万辆,同比增长71%。蔚来创始人、董事长、CEO李斌认为,汽车行业竞争从单一产品转向全体系能力比拼,公司将

以三品牌矩阵覆盖更广泛用户群体。

此外,鸿蒙智行、岚图、智己、阿维塔等品牌均实现不同程度增长,行业梯队格局进一步清晰,头部效应持续强化。

## 市场结构持续优化

4月新能源汽车市场整体承压,外部环境与消费节奏共同影响短期表现,但新势力凭借产品创新与技术迭代展现出优于行业大盘的韧性,市场结构持续优化,长期成长动能充足。

从行业整体数据来看,乘联会统计显示,今年4月全国新能源汽车渗透率达到61.2%,电动化转型趋势不可逆转。中汽协预测,2026年中国新能源汽车销量将达1900万辆,同比增长15.2%,渗透率达54%,行业长期增长基本面未发生改变。

专家表示,需要强调的是,4月销量波动受到季节性消费节奏、北京车展前市场出现观望情绪等因素影响。北京车展作为年度重要行业盛会,成为品牌集中展示技术实力、发布全新车型的核心平台,零跑、极氪、小鹏、蔚来等均借车展完成产品亮相与订单预热,新车交付将在5月-6月集中释放,推动行业销量逐步回暖。

产品结构层面,大六座和七座SUV已成为市场主流选择,理想、极氪、问界等品牌均以此为核心赛道,带动高端市场需求持续释放。与此同时,行业竞争逻辑深刻转变,从单纯价格竞争转向技术自研、成本控制、全产业链协同、全球化布局的综合体系竞争,零跑的性价比路线、小鹏的智能化路线、蔚来的多品牌路线,共同构成行业多元化增长范式。

## 海能达：深耕专用通信领域 推动AI赋能专网创新

● 本报记者 张兴旺

深耕专用通信领域三十余年,海能达已是全球领先的专用通信设备及解决方案提供商,旗下核心产品“对讲机”获评工信部“制造业单项冠军产品”,公司销售和服务网络覆盖全球120多个国家和地区。在海能达深圳总部展厅,专业PDT数字对讲机、多模智能对讲机、多模智能防爆终端、5G专业安全终端等产品整齐陈列,品类丰富。海能达副总经理兼董秘周炎对中国证券报记者表示,海能达聚焦主业,专注于技术创新,保持高研发投入,重视产品品质,构筑起护城河。

海能达表示,公司坚持以客户需求为导向,积极拥抱人工智能等前沿科技,打造“AI专网”等新一代通信技术架构,推动公司从技术创新迈向技术引领。

## 全球化布局

专用通信主要应用于公共安全、交通、能源等行业用户的日常指挥调度和突发事件应急通信,对讲机是专用通信行业最常见的终端形态之一。20世纪90年代初,中国对讲机市场被摩托罗拉等外资品牌主导。1992年,陈清州在深圳华强北租下“一米柜台”,涉足对讲机贸易。1993年,他创立海能达的前身深圳好易通科技有限公司。

“当时创始人有个非常朴素的初衷,希望做出好用、易通的对讲机。”周炎说。

创业初期,公司面临资金短缺、技术基础薄弱等困境,团队夜以继日,攻坚克难。1995年,首款品牌对讲机C160正式推出。

在国内,公司打破了专业无线通信市场长期被进口品牌主导的局面。机构数据显示,2008年公司模拟通信终端出货量的全球市场占有率为9.4%,仅次于摩托罗拉和建伍,排名全球第三。

据了解,公司于2004年开始拓展海外市场。2010年,公司启动全球品牌战略,好易通更名为海能达。2025年,海能达海外销售收入为29.45亿元,占公司营收的比重达49%。截至目前,公司在全球设有90多家分支机构,与全球数千家经销商、集成商和合作伙伴紧密协作,销售和服务网络覆盖全球120多个国家和地区,及时响应全球客户的通信需求。

如今,海能达是全球领先的专用通信及解决方案提供商,也是全球极少数全面掌握TETRA、DMR、PDT、LTE、5G等领先技术并拥有成熟应用的高科技企业。公司依托新一代智能化指挥调度系统、安全可靠的专用融合通信基础网络和多种形态的信息化装备,为公共安全、政务应急、大交通、能源、工商业等多元行业客户提供端到端的语音、数据、视频等服务。

## 保持高研发投入

海能达专注于技术创新,重视产品质量。“若产品实力跟不上,仅凭客户关系拿下个别项目,也难以建立竞争壁垒。”周炎表示,公司拥有产品自研自产硬实力,坚持高研发投入,核心产品实现自主生产,关键环节不依赖外协代工,依靠产品品质建立差异化竞争壁垒。

制造业单项冠军企业被誉为制造业“皇冠上的明珠”。2019年,海能达凭借自主研发的对讲机获得工信部“制造业单项冠军产品”证书。

业内人士表示,打造单项冠军并非一日之功,需要数十年如一日专注于细分领域,深耕主业,把技术与产品优势发挥到极致。

近年来,海能达的研发费用率均维持在15%以上。2025年,海能达研发费用为10.99亿元,同比增长11.84%,研发费用率高达18.29%;2026年一季度,公司研发费用为2.21亿元,同比保持增长。

经营业绩方面,2025年,海能达实现营收60.09亿元,其中核心专业无线通信主业收入49.91亿元,占总营收比重为83.05%,主业毛利率同比提升3.04个百分点至56.91%。海能达表示,受益于海内外优质订单持续落地、产品及业务结构持续优化,主业盈利质量显著提升。

护城河是企业长期生存与发展的关键。在护城河构建上,周炎表示,在市场方面,公司历经多年构建了全球化营销体系与服务网络,本地化服务能力强,渠道布局完善,形成市场优势;在产品方面,公司具备专用通信领域的全链条产品与方案能力,布局民用全频段、全系列专网通信产品,拥有完整硬件、平台及软件产品矩阵,结合一体化定制解决方案,深度匹配行业客户需求,有效增强客户黏性;在供应链方面,公司搭建了成熟可靠的一体化供应链体系,形成研发、制造、交付全流程配套能力,在保障交付效率、优化运营成本的同时,筑牢供应链安全防线,提升公司综合竞争力。

## AI赋能专网通信发展

人工智能技术呈爆发式发展,正以前所未有的深度和广度赋能千行百业,加速推动社会生产生活方式的深刻变革。专网通信行业站在智能化转型的关键路口,机遇与挑战并存。海能达董事长陈清州认为,作为专用通信领域的领军企业,不仅要追求自身的稳健发展,更要肩负推动行业进步、服务好客户的重任。2025年,公司提出“AI专网”的发展理念,这是海能达面向智能化时代的重要战略抉择。

海能达表示,公司深耕全产业链布局,聚焦专网通信主业,聚力突破现有专网系统技术架构,全面适配下一代AI专网发展需求,推动人工智能与专网通信的深度融合,以技术创新驱动产品升级和解决方案迭代。

华西证券在研报中表示,海能达在AI专网领域已形成“管道-终端-应用”三位一体的完整布局,在城市公共安全、应急管理等行业防护等领域实现多场景覆盖。

海能达表示,公司围绕公共安全、应急、电力等重点垂直行业,有序推进AI赋能专网业务落地。优先打造语音智能识别、视频智能分析、无人装备协同联动等核心智能化能力,相关产品已在多个标杆项目实现试点应用。目前下游行业需求整体平稳,业务落地节奏稳步有序,公司将持续加码研发投入,进一步拓展应用场景。