

实探北京二手房市场：

咨询带看升温 区域存在分化

“政策出台后，二手房咨询量、带看量显著放大。成交量有增加的迹象，但主要集中在四、五环外的刚需房，核心区的房子还需要进一步验证。”8月10日,中国证券报记者对北京地区二手房市场进行实地走访了解到，新政出台后,各区域市场变化分化明显。

● 本报记者 董添



视觉中国图片

咨询带看明显有增

“目前,万柳区域的学区房成交变化整体不大,学区房成交量最高的主要是3、4月份。新政出台之前,普通的房源均价在10万元/平米左右,目前价格没有变化。新政将五环内商品住房的社保或个税缴纳年限由‘2年’进一步调减为‘1年’。但能买学区房的基本都是在京工作多年的家庭或者北京一些高端人才引进的家庭。”万柳一家中介销售人员告诉记者。

“对于四、五环外的刚需客户来说,一些年轻的非京籍家庭可以受益于本次新政。目前,公积金和商业贷款的首付比例都处于较低水平,房价本身也位于低位。外围刚需盘的成交量目前没有显著变化。”大兴区一家门店销售人员告诉记者。

北京市住房和城乡建设委员会、北京市规划和自然资源委员会、北京住房公积金管理中心联合印发《关于进一步优化调整本市房地产政策的通知》,自2026年8月8日起施行。《通知》包括优化住房限购政策、完善房屋赠与政策、加大住房公积金支持力度3个方面7项政策措施。

《通知》明确非京籍家庭购买五环内商品住房的社保或个税缴纳年限由“2年”进一步

调减为“1年”。调整后,非京籍家庭在全市范围内购买商品住房的社保或个税缴纳年限统一为“1年”,购买商品住房的套数保持不变。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,无论是贷款额度看齐其他一线城市,缴存年限挂钩翻倍,还是装修提取率先落地,北京在此轮公积金政策调整中的突破力度非常大。

国盛证券研报显示,此次政策调整,在非京籍购房限购年限下调、公积金贷款提额、二手房“带押过户”扩围、家庭装修提取公积金等方面做出优化,核心在于降低刚需和改善置业门槛,进而试图打开置换的链条。政策落地与今年以来上海、深圳、广州等一线城市通过优化限购、公积金政策提振市场的方向一致,落地时点正值8月市场传统淡季,“金九银十”销售旺季到来前,参考上海出台类似政策后的市场表现,短期成交有望边际改善。

止跌回稳进程有望加快

开源证券研报显示,2026年以来,房地产政策仍处于持续落地和效果观察阶段,后续核心城市限制性政策优化、公积金贷款、城市更新等政策仍有空间。若政策力度和落地节奏进一步加强,房地产市场止跌回稳进程有

望加快。

从城市发展维度而言,新政贴合北京城市总体规划要求,助力人口与产业疏解。北京持续推动功能产业向城六区外疏解,此前购房政策未形成有效引导,而此次针对城六区外购房设置公积金额度上浮政策,能够精准引导购房需求外溢,优化城市居住空间布局。同时,新政优化房屋赠与规则、放宽非京籍限购条件,既保障了家庭住房传承需求,也降低了新市民安居门槛,助力首都人才引进和人口结构优化。此次限购与公积金政策优化,兼顾民生保障与市场稳控,对购房者、区域楼市、房地产行业及城市发展均产生深远影响。

对购房群体而言,政策大幅降低安居成本,精准惠及各类刚需、改善家庭。新政大幅上调公积金贷款额度,单人首套最高120万、夫妻双方首套最高240万,极大提升了家庭购房杠杆水平,减少商业贷款比例,每年可为购房者节省数万元利息支出。差异化上浮政策利好显著,城六区户籍居民郊区购房、购买绿色建筑房源可额外提升贷款额度,既鼓励居民外迁安居,也推动绿色低碳住宅普及。同时,非京籍家庭购房社保年限缩短至1年,切实降低新市民、年轻就业群体的落户安居门槛,释放大量刚需购房需求。整体而言,2026年8月北京楼市新政是一次精准、温和、定向的调控优化。

A股游戏公司上半年业绩分化明显 出海成为增长核心引擎

● 本报记者 杨梓岩

中国音数协游戏工委数据显示,上半年国内游戏市场实际销售收入达到1884.5亿元,同比增长12.17%;用户规模6.84亿,同比增长0.82%。在行业整体增长的底色之下,A股游戏公司的业绩预告呈现出明显分化——头部公司预计利润翻倍增长,部分公司预计陷入亏损。与此同时,自研游戏海外市场实际销售收入123.72亿美元,同比增长30.22%。出海,正在从“可选项”变成“必答题”。

业内人士分析认为,游戏行业正从国内存量博弈转向全球化增量竞争。出海能力正在成为区分优等生与后进生的分水岭,而AI技术的深度渗透和版号政策的常态化,则为行业提供了更为稳定的发展底座。对于具备全球化发行能力和长线运营经验的头部公司而言,下半年的业绩兑现值得期待。

盈利冷暖分化

截至目前,已有超过10家A股游戏行业上市公司披露了上半年业绩预告。从已披露的数据来看,几家头部公司的表现可谓冰火两重天。

世纪华通预计上半年合并营业收入约220亿元,同比增长约28%;归母净利润43亿元至47.7亿元,同比增长61.87%至79.57%。世纪华通的增长引擎主要来自海外SLG“双王牌”——旗下点点互动稳居中国手游发行商全球收入榜亚军,《Whiteout Survival》6月再度登顶全球手游收入榜冠军。巨人网络预计上半年归母净利润20亿元至22亿元,同比增长157.38%至183.12%。现象级手游《超自然行动组》持续贡献高收入,春节期间单日、单月流水均创历史新高。游族网络预计净利润2亿元至3亿元,同比增长298.76%至498.14%,增幅暂居行业前列。恺英网络预计归母净利润13亿元至15.6亿元,同比增长37%至64%。

完美世界上半年预计归母净亏损8000万元至1.2亿元,上年同期为盈利5.03亿元。公司解释称,重点产品《异环》4月全球公测,初期推广费一次性确认,而充值流水需在玩家生命周期内分期确认为收入,导致收入与费用出现阶段性错配。事实上,《异环》截至6月30日全球累计流水已超14亿元,业绩贡献预计从三季度起逐步释放。电魂网络预计亏损4700万元至6500万元,较上年同期亏损扩大。

海外市场提速

出海能力的高低越来越成为影响中国

游戏公司业绩的重要变量。

上半年中国自研游戏海外收入123.72亿美元,同比增长30.22%,创下近六年来最大增幅。相比之下,自研游戏国内市场收入1633.56亿元,同比增长16.31%——出海增速几乎是国内市场的两倍。按即期汇率折算,海外收入已占国内市场的四成以上。多位业内人士表示,出海已从“增量补充”变为“利润引擎”。

头部公司的业绩增长几乎都离不开海外市场的贡献。据腾讯2025年年报,全年游戏总收入约2416亿元,其中国际游戏收入同比增长33%,首次突破100亿美元。到2026年一季度,腾讯国际游戏收入188亿元,占总游戏收入的29.3%。

此外,世纪华通的核心增长引擎就是海外SLG产品,旗下《Whiteout Survival》和《Kingshot》构成“双王牌”格局。巨人网络的《超自然行动组》海外版《Tomb Busters》5月登陆日韩美市场,首日冲上iOS游戏免费榜日本第3名、韩国第7名。游族网络在业绩预告中也提到核心产品持续稳健运营。即便是因费用错配出现阶段性亏损的完美世界,《异环》的全球公测本身也验证了其全球化发行的能力——该产品在海外主要区域多次进入iOS游戏畅销榜前五。

“中国自研游戏走过了从无到有、从粗到精的发展历程,继《黑神话:悟空》之后,《影之刃零》再度惊艳世界,越来越多的国产精品蓄势待发。”腾讯互娱副总裁余睿超表示。世纪华通总裁谢斐认为,当前出海已进入深化阶段,早期流量红利在消退,真正的长效扎根需要从立项之初就立足全球视野。

估值修复可期

展望下半年,游戏行业面临的政策环境和产业趋势均偏向积极。

版号供给方面,2026年以来游戏版号保持常态化、高数量级发放。7月共有197款游戏获得版号,创2025年以来单月新高,其中国产网络游戏193款、进口网络游戏4款。从月度发放数量来看,整体中枢持续上移,稳定在每月130至180款的节奏。版号高频、稳定发放,有利于游戏公司维持研发投入和产品上线节奏,行业竞争重心正在从“获取版号”进一步转向产品品质、长线运营和全球化发行能力。

AI技术正在深刻改变游戏行业的生产方式和用户体验。中国音像与数字出版协会理事长孙寿山日前表示,行业调研显示,游戏企业AI技术普及率已达到86%。收入排名前50名的国内游戏企业中,已有80%公开披露开展了AI相关布局。例如,腾讯2026年一季度财报显示,游戏内所有AI NPC玩法的累计体验用户数达1.1亿。AI在辅助生成内容和系统设计上已进入试用阶段,正在从研发工具走向用户体验端的落地。“腾讯推出的AI游戏美术全流程工具,可将动画制作周期从3天压缩到15分钟,全新AI游戏创作平台允许玩家通过对话搭建游戏。”余睿超透露。

估值层面,经过前期回调,游戏板块已处于历史低位。中邮证券等机构认为,行业增长、中报业绩兑现与低估值形成完整逻辑链,游戏板块有望从短期反弹逐步转向基本面驱动的估值修复。在充足版号保障下,重点新品与经典IP储备逐步释放,强化了下半年游戏产业的运营预期。

安培龙：深耕传感器赛道 向上游核心材料突围

● 本报记者 张兴旺

安培龙于1999年创立,依托热敏电阻、温度传感器完成家电传感领域的技术积淀,随后布局汽车传感器领域,持续攻坚陶瓷电容式压力传感器、氧传感器、力传感器等硬科技产品,业务版图拓展至汽车、储能、人形机器人等赛道。

日前,安培龙董事长兼总经理邬若军在接受中国证券报记者专访时表示,公司是一家以半导体技术为底层支撑的传感器企业。依托敏感陶瓷、MEMS(微机电系统)两大技术平台,公司积极布局集成电路(IC)设计与研发技术,搭建起“敏感陶瓷材料+IC芯片+传感器模组”的垂直产业链体系。邬若军拥有电子材料及元器件领域深厚的专业背景,他认为,安培龙想要跻身国际领先的传感器企业行列,必须牢牢掌握核心技术,唯有向上游核心材料攻坚突围,才能摆脱行业价格竞争困局。

传感器产品矩阵日趋完善

传感器作为一种检测装置,相当于设备的感知器官,应用在消费电子、家电、汽车电子、工业控制系统、医疗设备等领域,成为设备运行的关键部件。安培龙主营的传感器涵盖温度传感器、压力传感器、氧传感器、力传感器等。在汽车应用领域,安培龙已实现向北美知名新能源汽车客户、斯特兰蒂斯、上汽集团、比亚迪、赛力斯、蔚来、理想、小鹏等客户大批量配套供货。

陶瓷电容式压力传感器作为汽车车身感知关键电子零部件,曾长期被森萨塔等国际巨头把控,国内企业鲜有涉足。早在2012年,安培龙启动陶瓷电容式压力传感器产品研发。邬若军表示,此后六年,安培龙每年投入超1000万元研发费用,持续技术攻坚,终于在2018年实现关键突破,产品进入上汽通用五菱主机厂供应链。

时至今日,安培龙陶瓷电容式压力传感器已导入众多国内外知名汽车厂商及一级零部件供应商的供应链体系,成为公司业务压舱石。2025年,公司陶瓷电容式压力传感器业务实现营收6.16亿元,同比增长34.78%,营收占比稳居公司半壁江山。同时,该产品获得“广东省制造业单项冠军”荣誉称号。除在汽车应用领域继续保持高速增长外,该产品在汽车摄像头清洁系统、数据服务器液冷、车载冰箱、储能、商用空调等领域均取得知名客户订单且逐步实现阶段性交付。

汽车氧传感器是检测发动机尾气含氧量的

核心器件,全球市场长期被博世、日本特殊陶业株式会社等国际巨头主导,属于硬科技。安培龙自2011年启动氧传感器研发以来,经过十多年研发投入及攻坚克难,于2024年底开始面向东风汽车发动机的前装氧传感器实现小批量供货,这标志着公司氧传感器在汽车前装市场取得重大突破。2025年,公司氧传感器及其他产品实现营收2036.70万元,同比增长14.69%,营收占比为1.72%。

邬若军直言,十五年来,公司在氧传感器领域累计研发投入超1亿元。今年氧传感器业务迎来关键利好,自7月起向东风汽车等客户大批量交货。只要公司的氧传感器在汽车主机厂前装应用领域能大批量供货且路跑实际验证顺畅稳定,就意味着其性能得到客户充分认可。这将助力公司氧传感器向其他国内外汽车主机厂推广落地。

华源证券研报称,安培龙汽车传感器产品矩阵完善,压力传感器实现高、中、低压量程全覆盖,产品性能对标国际巨头水平。

坚持长期投入研发

近年来,安培龙营收稳步攀升,营收从2020年的4.18亿元增长至2025年的11.83亿元。公司研发投入稳步加码,从2020年的2292.02万元增加至2025年的9783.22万元。

受上游大宗原材料价格上涨、公司研发投入大幅增加等综合因素影响,2026年一季度,安培龙业绩阶段性承压,该季度公司实现营收2.62亿元,同比增长0.19%;归母净利润为309.18万元,同比下降84.82%;研发费用达到2627.58万元,同比增长61.55%。

谈及业绩波动,邬若军坦言,公司陶瓷电容式压力传感器、MEMS压力传感器、玻璃微熔压力传感器三大主力压力传感器产品,尽管今年都已实现在汽车领域量产交付,但当前在全球市场的份额仍非常低,与森萨塔、博世等国际巨头规模相差巨大,成长空间广阔。在行业窗口期下,公司选择主动进攻、抢抓扩张机遇,而非收缩战线被动防守。尽管短期利润受新产品新技术等研发投入拖累有所下滑,但公司坚持加码产品和技术研发,坚定朝着汽车压力传感器全球领先的长期目标迈进。

“倘若停下扩张的脚步、固守现有版图,现有业务可能会逐步被友商蚕食。”邬若军表示,技术与产品打磨需要时间沉淀,长期投入一旦开花结果,将持续丰富公司传感器产品矩阵,释放巨大成长势能。只要单款产品实现规模放量,就能为公司打开全新增长空间。公司将保持战略定

力,稳步推进技术迭代、核心材料研发以及海内外市场布局。

安培龙正加快全球化布局。2025年安培龙实现境外营收1.69亿元,同比增长18.21%,营收占比达到14.32%。公司海外业务版图多点落地。据邬若军介绍,在欧洲市场,公司已在德国及比利时设立两个全资子公司,其中,德国子公司作为欧洲的销售与技术支持中心,比利时子公司专注技术研发。在北美市场,公司在美国成立销售分公司。此外,公司泰国海外生产制造基地于2026年4月投产启用,这是安培龙全球化战略的关键一步。泰国生产基地作为公司重要的海外制造平台,将结合客户订单下达情况及市场需求,稳步推进产能爬坡与达产节奏,逐步释放规模化生产能力。

寻求业务突破

从家电领域应用市场站稳脚跟,到深耕汽车电子业务,安培龙新一轮业务布局瞄准机器人赛道。公司目前用于机器人的产品主要为力传感器产品,涵盖压式测力传感器、拉压力传感器、扭矩传感器及六维力传感器等,可分别适配机器人足底、机器人关节模组、直线关节、旋转关节、腕部及脚踝末端控制等领域。目前,公司力传感器已实现批量交付。

谈及机器人业务布局,邬若军认为,机器人行业还处于早期投入培育期,市场红利尚未到来。在机器人市场爆发之前,公司选择稳扎稳打深耕成熟业务,同时开展前瞻布局,2025年,公司机器人业务研发投入超1000万元,今年会继续加大研发投入,做好相关技术储备。

IC及材料是传感器技术升级的重要支撑。近年来,安培龙持续加大研发投入,从ASIC(专用集成电路)调理芯片、MEMS芯片研发到正在研发的MEMS压电传感器用薄膜材料,公司试图从上游核心材料及关键部件上寻求业务突破。邬若军表示,早年公司资金实力薄弱,技术发展只能追随国际行业巨头。如今企业实力已大幅提升,发展策略也从被动跟跑转向“先跟随、再领跑”。唯有向上游核心材料攻坚突围,才能摆脱行业比拼价格的困局。安培龙若要跻身国际领先传感器企业行列,必须牢牢掌握核心技术,重点突破上游核心材料与IC设计关键技术,构筑技术壁垒,打造核心竞争力。

