

民航的2026年：反内卷、低空与国产化

1月6日，2026年全国民航工作会议在京召开。会议披露，2025年民航总体实现盈利65亿元。北京商报记者了解到，航空货运、机场、航油航材等起到主力盈利作用。在客货运需求增长、国际航线扩展、精细化管理等多种因素作用下，民航经营效益进一步向好。2026年，民航定下了完成旅客运输量8.1亿人次的目标，并将深入整治“内卷式”竞争、防止航司以低于成本价开展恶性竞争列为重点工作之一。此外，会议还提出，2026年民航还将加快低空飞行服务站体系建设，并统筹推进重点型号以及C919、C909设计优化审定，有序推进机载设备、辅助动力装置等关键产品审定，以提升航空产业链国产化率。



品审定；加强适航双边合作，助力国产航空产品拓展国际市场。这意味着，提升航空产品国产化率也成为民航局今年的工作重点之一。

当前，随着支线C909的稳步交付和单通道C919的增量提速，国产飞机正成为民航运输体系中越发重要的力量。

在低空方面，会议还提到，2025年低空经济安全有序发展。传统通用航空完成飞行121.8万小时，实名登记无人机总数突破328万架，累计飞行4530万小时，同比增长近70%。

2025年以来，我国低空经济收获多次突破性进展。会议披露的数据显示，2025年民航制定颁布通用航空和低空经济安全有序发展实施方案，颁发6型无人驾驶航空器型号合格证，持续优化完善低空运行监管服务平台(UOM)，累计建成并联网46个低空飞行服务站，初步形成覆盖23个省区市的飞行服务网络。

中国民用机场协会理事长助理孙卫国认为，当前我国需要突出发展低空经济的交通运输属性，加快低空空域资源的开发利用，特别是低空公共航路的规划和建设。围绕低空航路，需要有重点地建设通导监气设施，推动低空物流运输常态化运营。同时，加快“国家一省一市”三级低空飞行综合监管服务平台和城市空中交通起降设施。大型无人机特别是eVTOL的适航审定进度也需要进一步加快。

对于2026年的规划，会议提出，民航将促进通用航空和低空经济高质量发展，将健全完善低空民用航空政策体系，加快低空飞行服务站体系建设，推进建设低空飞行服务调度平台；优化调整无人驾驶航空试验区(试验基地)，因地制宜拓展低空应用场景。

北京商报记者 关子辰 牛清妍/文 摄

货运、机场等支撑盈利

会议披露，2025年民航实现盈利65亿元。相比2024年的“全行业同比减亏206亿元，总体实现扭亏为盈”，2025年民航的经营效益进一步向好。

从具体数据来看，2025年民航全行业全年完成运输总周转量1640.8亿吨公里、旅客运输量7.7亿人次、货邮运输量1017.2万吨，同比分别增长10.5%、5.5%、13.3%。国内、国际货邮运输量同比分别增长7.3%、22.1%，我国航空企业国际货运市场份额达44%，同比提高3个百分点。

有民航业内人士向北京商报记者表示，在65亿元的盈利中，航空货运、机场、航油航材等起到了主力作用，航空客运营务相对落后。

从国内航司业绩来看，截至2025年三季度，多家上市航司实现盈利。其中，国航、东航

和南航的净利润分别为18.7亿元、21.03亿元和123.07亿元。海航控股、春秋航空、吉祥航空和华夏航空4家民营航司的净利润分别为28.45亿元、23.36亿元、10.89亿元和6.2亿元。

从上市机场业绩来看，截至2025年三季度，上海机场、白云机场、深圳机场、厦门空港、海南机场的净利润分别为16.34亿元、10.96亿元、4.68亿元、3.84亿元、6435.1万元；首都机场虽然亏损2.39亿元，但亏损同比收窄48.11%。

在改善业绩方面，客货运需求增长、国际航线扩展、精细化管理等都起到关键作用。尤其是国际航空客货运。会议数据也显示，2025年国际航班恢复至2019年90%以上，国际旅客运输量同比增长21.6%，中印定期客运营航班实现复航，至拉美“南向通道”航线成功开辟，海南自贸港第七航权航班成功首飞，中亚、西亚、非洲、拉美方向旅客运输量同比增长59.3%、33.4%、39%、108.6%。

有民航业内人士专家表示，国际航线的恢复

一方面能够提升宽体机的利用率，另一方面能够减少国内运力的投入，一定程度上缓解了国内市场的激烈竞争。

向超低价说不

北京商报记者了解到，会议提出了2026年的新目标：力争完成运输总周转量1750亿吨公里、旅客运输量8.1亿人次、货邮运输量1070万吨。

在工作部署方面，会议强调，“十五五”时期，必须发挥超大规模航空市场优势，统筹实施扩大内需战略和深化供给侧改革，扩大优质航空服务产品供给，要抓住建设全国统一大市场这个“牛鼻子”，多措并举推进“内卷式”竞争综合整治，适度提高市场集中度，优化企业战略分工，不断提升航空市场供需适配度。

2025年，“内卷式”竞争、机票降价等现象持续显现。航班管家的数据分析显示，2023年

国内旅客运输量已超2019年水平，客座率也不断走高，这背后是航空公司普遍采取的“以价换量”策略，2024年经济舱平均票价同比下滑12.7%，2025年依旧延续低票价策略，全年经济舱平均票价达738元，同比下滑3.1%，呈现“旺丁不旺财”的现象。

对于深入整治“内卷式”竞争，会议特别提到，将修订完善公共航空运输企业经营许可、国内航线经营许可管理等规章；科学把控国内航线航班评审节奏，进一步完善精细化调控措施，严控低效航线运力供给；研究制定旅客运输成本调查办法，探索建立运价监测预警联动机制；协调加强销售网络平台监管。

推进低空与飞机国产化率

整治“内卷式”竞争之外，会议提出，民航将持续加强适航审定基础能力建设；统筹推进重点型号以及C919、C909设计优化审定，有序推进机载设备、辅助动力装置等关键产

改善盘中建系“掰手腕”



北京新房
2025去化率

如果说“确定性”是刚需盘的标签，“产品硬实力”则成为手握千万预算的改善型购房者的核心决策标尺。单价6万—10万元/平方米的改善型新盘，在2025年全面迈入“价值抉择模式”。据北京商报记者不完全统计，北京2025年全年共有26个单价在6万—10万元/平方米区间的改善型项目入市，累计供应房源超1.3万套，市场分化态势尤为显著。其中，在拿地环节表现亮眼的“中建系”，将“掰手腕”延展至一线营销，但结果天差地别：中建二局旗下房地产公司中建玖合打造的中建·运河玖院依托优质产品力与配套优势，以81.15%的去化率登顶“改善去化王”，其二期顶层河景房源总价突破4000万元仍具备吸引力；而由中海地产打造的中海朝阳ONE去化率则仅为15.4%，沦为同梯队垫底项目。在户型趋同的市场背景下，区位配套成熟度与产品细节打磨，成为撬动改善型住宅去化的关键变量。

地段、产品、配套与性价比

改善房源承载着家庭从“住有所居”到“住有宜居”的核心需求，其产品设计、功能配置与区位选择，始终是改善型置业群体重点关注的焦点。

据北京商报记者不完全统计，2025年北京市有26个单价处于6万—10万元/平方米区间的改善型房源项目入市，涵盖中建·运河玖院、建发金茂观宸、金茂满曜、中海朝阳ONE等标杆项目。上述项目累计为市场供应改善型房源13333套，有效补充了区域改善型住房供给。

从项目整体去化表现来看，中建·运河玖院以超80%的去化率显著领先于其他改善项目。具体来看，该项目分别于2025年9月、10月取得两张预售许可证，截至2025年末，其供应的838套房源已签约680套，去化率达81.15%。

在一期房源去化表现亮眼的背景下，中建·运河玖院(二期)于2025年12月19日顺利取得预售许可证，推出552套房源。在销售不足一个月时间内，便已签约242套房源，去化率达43.84%，成交均价约为6.15万元/平方米。

值得关注的是，中建·运河玖院(二期)规

划的两栋前排河景楼栋0810—3号楼和0810—4号楼，预售均价分别为7.98万元/平方米、7.95万元/平方米。其中，两栋楼的顶层房源均采用一层一户设计，预售单价高达8.53万元/平方米。

其中，3号楼顶层1701室建筑面积439.5平方米，总价达3772.27万元；4号楼顶层1901室建筑面积470.96平方米，总价更是超4000万元，达4042.29万元。

此外，颐海溪颂、建发金茂观宸(一期)两个项目的去化率亦突破70%。其中，颐海溪颂项目供应房源752套，已签约586套，去化率77.93%；建发金茂观宸(一期)供应房源479套，已签约367套，去化率76.62%。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，改善型新房购房者选择面显著拓宽，考量维度更丰富，核心聚焦地段、产品力、配套资源与性价比，优质地段或高效通勤效率是核心优势，得房率高、户型设计优的项目更受市场认可，同时兼顾社区内外配套完善度、性价比突出的房源更易促成认购。

户型设计缺陷带来的去化难

在中建·运河玖院、颐海溪颂、建发金茂观宸等项目凭借超70%的去化率彰显强劲市

场竞争力的同时，部分与热销项目处于同一单价梯队的楼盘，受产品定位偏差、区位配套支撑不足等多重因素影响，呈现出销售疲软态势，去化进度大幅落后于市场平均水平。

从开盘时间超6个月的项目表现来看，中海朝阳ONE的去化进程最为滞后。该项目作为十八里店区域首个“好房子”标杆项目，于2025年4月、6月、9月分批次领取5张预售许可证，截至2025年末，累计向市场供应房源870套，仅完成134套房源签约，去化率仅为15.4%。

值得关注的是，中海朝阳ONE 2025年4月开盘时曾官宣热销27.3亿元。然而，北京商报记者根据北京市住建委官网数据核算，该项目截至2025年末累计签约面积约17.19万平方米，成交均价约7.46万元/平方米，据此测算实际累计销售额仅约12.82亿元，与开盘宣传业绩存在差距，项目市场表现未达预期。

从户型分析来看，户型设计存在不足，是中海朝阳ONE去化受阻的首要症结。以其145平方米主力户型为例，客厅面宽仅为4.2米，而同区域竞品保利朝观天珺122平方米户型、金茂满曜120平方米户型的客厅面宽分别达到4.8米、5.3米，在核心公共空间的舒适度上形成显著差距。

此外，在相近面积段户型的空间布局对比中，中海朝阳ONE的劣势同样凸显。

保利朝观天珺139平方米户型与金茂满曜133平方米户型均采用“四叶草”布局，前者长宽尺寸分别为12.8米、12.5米，比例接近1:1，后者为13.1米、11.6米，空间形态趋近于正方形，均能实现采光均匀、动线合理的居住体验；而中海朝阳ONE 145平方米户型则相对狭长，长宽分别为16.1米、10.6米，易造成空间浪费与采光死角。

在各居室面积配置上，中海朝阳ONE的竞争能力亦不足。保利朝观天珺139平方米户型的主卧(含阳台，不含卫生间)面积约为18.43平方米，而中海朝阳ONE 145平方米户型的同类型空间仅为17.68平方米。

次卧方面，保利朝观天珺139平方米户型

次卧面积达15.52平方米，中海朝阳ONE 145平方米户型次卧则仅为11.1平方米，在居住舒适度与功能实用性上存在明显差距。

在户型存在诸多槽点的情况下，中海朝阳ONE在销售端去化表现不及预期。

在中国城市房地产研究院院长谢逸枫看来，居住核心条件，包括通风采光、朝向、周边环境(无噪音、无污染)及户型合理性与高使用率尤为重要。

严跃进进一步分析称，户型设计直接决定改善客群的居住体验与资产价值，户型宽敞、具备性价比的房源更易引发市场积极认购，得房率高、私密性佳的户型设计也会提升市场关注度，结合家庭人口变化的户型优化与灵活设计，同样是改善客群的重要考量点。

价格并非唯一购房指标

改善型客群作为房地产市场的核心购买力之一，购房门槛则提高至千万元左右。

以海淀区颐海溪颂项目为例，该项目成交单价约9.03万元/平方米，单价高于区域内保利建工嘉华天珺、北京隅海明、中建壹品·海宸元境三个项目。

尽管单价更高，但颐海溪颂去化表现却是区域最佳。具体来看，保利建工嘉华天珺于2025年1月、4月、9月分获3张预售许可证，截至2025年末，其1276套房源仅售出234套，去化率仅18.34%；北京隅海明、中建壹品·海宸元境则于2025年11月新获预售证，开盘首月去化率分别为10.63%、16.43%。

虽然各项目间去化表现不一，但户型整体区别不大。颐海溪颂、保利建工嘉华天珺、北京隅海明、中建壹品·海宸元境等海淀区项目均在大面积户型中采用四室两厅设计，并且因为面积的增加，四室的实际使用面积均超10平方米，可真正实现居住需求。

合硕机构首席分析师郭毅表示，海淀区对优质住宅项目的政策推进秉持审慎原则，区域内项目产品设计整体以合规稳健为主，鲜有突破常规的创新方案。

户型相近的情况下，区位对于项目去化的影响则更为明显。颐海溪颂地处永丰核心板块，依托永丰产业基地近年的快速发展，航空航天、卫星科技、信息技术等龙头企业相继落地，为项目奠定了坚实的购房需求基础。商业配套上，海淀首家山姆会员店落位于此区域，加之地铁16号线的轨道交通加持，生活与出行便利性显著提升。

而保利建工嘉华天珺位于永丰北区域，无论产业集聚度还是生活配套成熟度，均与永丰核心区存在差距。这也是虽然早于颐海溪颂开盘，两者去化率却相差较远的主要原因。

此外，丰台区产业基础弱于海淀区，市场需求主要依赖金融街外溢客群。在此背景下，新官板块的建发金茂观宸凭借地铁19号线、4号线形成的双轨交通优势，加之板块内购物中心等配套成熟，去化表现显著优于同区域其他项目。

凭借板块诸多优势，建发金茂观宸(一期)去化流速领先，76.62%的去化率较同区域北京隅西颂的27.56%、中海丽泽叁號院的29.04%，均高出超1.6倍。

郭毅表示，相较于丰台区其他板块，新官板块的成熟度对金融街外溢客群的吸引力更为突出。与此同时，建发地产凭借成熟的营销能力与产品展示力进一步夯实项目竞争力，其打造的实景示范区，在入门、会所、园林等场景的呈现上，较同类项目更具时效性与品质感，精准契合金融街外溢置业群体的需求偏好。

谢逸枫表示，未来，开发商拿地需聚焦六大核心维度，重点关注配套成熟度，确保生活、交通等设施完善；结合地块建筑朝向做好规划，控制建筑高度提升安全性，同步优化户型设计以保障空间合理与高使用率；优先布局现房产品降低市场风险，兼顾房屋使用率与空间利用效率；同时考量地块所处区域的成熟度与发展潜力，依托核心成熟地段筑牢资产增值与长期升值基础。

北京商报记者 李晗