

# 游戏大厂激战春节档

2026年春节档游戏流量争夺战悄然打响。据不完全统计,2月2日—16日(除夕夜)将有23款新游戏陆续上线。与以往不同的是,包括腾讯游戏、网易游戏和米哈游在内的游戏大厂在上线新玩法、新福利的同时,也在寻求由量变到质变的突破,今年各家还加大了与跨界品牌的联动,以激活更大范围的消费潜力。从扎堆上新到福利升级,再到深度联动,在业内看来,游戏行业也正从“存量博弈”向“生态重构”转变。



## “规模化”上线

随着春节假期临近,进入2月,各大游戏厂商新品竞争愈发激烈。据不完全统计,2月2日—16日(除夕夜)将有23款新游戏陆续上线。

其中包括心火游戏的《小小梦魇》、莉莉丝的《帕萌战斗日记》、广州穗游网络的《千年寻仙》、心动网络的《潜水员戴夫(国服)》、帕

斯亚科技的《沙石镇时光》、三七互娱的《生存33天》等。

从品类看,23款新游戏覆盖多元赛道,包括角色扮演(RPG)、卡牌策略、开放世界、模拟经营等。例如,在《沙石镇时光》游戏中,玩家作为一名工匠,将在荒漠小镇沙石镇开启重建与冒险之旅。通过探索、建造、种植、社交等多种方式,逐步振兴这片土地。此前,其PC版在Steam平台上累计销量已突破170万份。

从厂商看,目前预计亮相的新游戏集中于中小厂商,大厂新游戏处于测试阶段的更多。例如,腾讯游戏旗下《失控进化》《奥星热浪》、完美世界旗下《异环》、网易游戏旗下《遗忘之海》(代号:足球)等。

## 福利“质变”升级

今年春节档,头部厂商也在不断升级节日特定玩法和福利,延长用户活跃周期。

腾讯游戏方面,从1月22日起,《英雄联盟手游》就开启了艾欧尼亚庆典,送新春福利。据官网消息,2026年灵运卡仅需99点券,可省超5000点券,马年限定直售皮肤、春晖折扣全都有,还有额外皮肤膨胀券、时空探索十连和道具免费送等。《和平精英》也在日前公布了春节福利,包括玩家体验新版本,积攒代币,即可兑换马年主题外观飞行器、套装、枪、动作等福利。

网易游戏方面,《逆水寒》自1月底起就在持续发放“寒假礼”,用户上线就可以领取免费月卡,并准备了288时装自选、25连抽等作为“年货”的十大福利。2月6日,《逆水寒》鸿运年版本3.2.4正式更新,更多年货福利将上线。《蛋仔派对》也在2月1日的直播中公开了466枚限时蛋币、230枚彩虹币等福利。

米哈游方面,《原神》则在1月30日就开启了海灯节“奔霄颂玉轮”任务,上架一系列新皮肤与活动,并开启了新地图。

“当前,游戏用户需求已经转向‘沉浸式体验’,厂商需要通过更丰富的内容、福利和场景满足用户的多元需求,市场竞争也逐渐从‘产品单一维度’转向‘全生态竞争’。”新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅表示,2026年春节档,游戏大厂们也在通过高性价比的回馈,不断强化用户黏性。

## 跨界联动刺激消费

值得注意的是,跨界联动逐渐成为游戏圈的常态,更多游戏开始走进线下生活。

以腾讯游戏旗下的《三角洲行动》为例,其将在春节之际与海底捞开启联动。自2月7日起,《三角洲行动》与海底捞的联名套餐、外送套餐及多家主题门店将在全国同步上线。

“游戏IP正从虚拟娱乐向实体消费渗透,形成‘内容+场景+消费’闭环。”盘古智库高级研究员江瀚说。

网易游戏旗下《蛋仔派对》也在近日与高鑫零售旗下核心品牌大润发正式达成深度合作,共同推出年货大街寻宝活动。双方共同设计了以“门店寻宝打卡”为核心的互动玩法,还推出了蔓越莓星星蛋糕、蛋仔慕斯、海盐爆浆泡芙等6款联名定制蛋糕,满足年轻消费者需求。

“跨界联动的目的就是引发潜在用户群体的关注。游戏与实体经济的‘碰撞’,能在更大程度上激活消费。”游戏产业分析师张书乐表示,线上通过游戏任务刺激用户充值消费,线下通过主题门店、限定套餐带动餐饮消费,同时联动产生的社交话题还能引发二次传播,进一步扩大消费辐射范围。

北京商报记者 程靓

# 北京2026年土地首拍:中铁投首摘涉宅地块

2月3日,北京2026年首场土拍正式开启,三宗宅地总出让金额达57.62亿元。此次出让的地块分别位于石景山区、通州区及顺义区。其中,顺义区新国展三期SY00-2301-0003、0004、0005地块(以下简称“新国展地块”)由中国铁工投资集团(以下简称“中铁投”)摘得。北京商报记者梳理发现,中铁投作为中国中铁旗下全资子公司,此前在北京多以一级开发、城市更新合作方或联合体成员身份参与城市建设,极少独立在公开市场竞得住宅用地。此次成功拿地,意味着该企业首次进入北京商品住宅用地市场,也成为本次土拍的一大看点。同日,北京发布2026年第一轮拟供商品住宅用地清单,共涉及5宗地,土地面积约16公顷,建筑面积约24万平方米,上述用地拟于近期供应。

## 延续“量减价升”趋势

出让文件显示,石景山区1609街区新首钢核心区SS00-1609-0012地块(以下简称“首钢地块”)由首钢地产以底价13.9亿元摘得;通州区宋庄镇丁各庄等四村城中村改造项目F2X-0703-6002地块(以下简称“宋庄地块”)由北投置业+北京建工+新航城以底价15.62亿元摘得;新国展地块则由中铁投以底价28.1亿元摘得。

中指研究院土地市场研究负责人张凯表示,本次土拍全部以底价成交,与2025年初高价竞拍现象形成对比。这种反差实际上延续了2025年北京土地市场“量减价升”的整体格局。根据北京市规划和自然资源委员会发布的《北京市2026年度建设用地供应计划》,今年北京商品住宅用地安排200—240公顷,较2025年的240—300公顷继续缩量,这已是连续第四年缩量。在供应缩量的背景下,土地出让的空间格局也逐步向核心聚拢。

张凯进一步指出,2025年北京成交的住宅用地中,五环内地块占比达33%,为近五年最高;而六环外地块占比仅13%,为近五年最低。这一集中化趋势预计仍将在2026年延续,意味着未来的新房供应将更明显地倾斜于城市核心区域。

值得一提的是,时隔一年时间,首钢地产再次以独立拿地的形式获得第二宗地块。而在此前首钢地产通常以“抱团”形式拿地。

具体来看,2022年首钢地产联合电建竞得丰台区城乡一体化小瓦窑村旧村改造项目XWY-13地块;2023年联合香港置地+招商蛇口竞得石景山区1609街区新首钢国际人才社区核心区1609-014、018、019、032地块,后续打造成电玺项目。

在2025年2月,首钢地产第一次以独立拿地的形式,以28.01亿元摘得石景山区首钢设备处收储项目SS00-1617-0001、0003地块,后续打造成石景山区首个“好房子”项目首钢·璟悦长安。

从规划建筑面积来看,新国展地块超10万平方米,达12.86万平方米;宋庄地块为8.74万平方米;首钢地块为3.66万平方米。

## 新面孔房企入局

从拿地主体来看,此次土拍的主力依旧是央企,但与以往不同的是,拿地阵容中涌现出多个新面孔,打破了往日老面孔主导的格局。

其中,中铁投持有建筑工程施工总承包一级、环保工程专业承包等相关资质,此前极少参与北京商品住宅用地二级市场竞拍,其业务重心多为以联合体成员或政府类项目合作方的身份,参与北京城市更新、片区开发等相关工作。

例如参与雄安新区建设、京津冀生态廊道等重点项目,此次摘地也是其首次布局北京商品住宅用地市场。

此外,联合体成员之一的新航城,作为大兴国际机场临空经济区的核心开发主体,过往业务以一级开发为主,主营业务涵盖土地开发、基础设施建设、产业投资及城市运营等领域,主导建设了总规划面积约150平方公里的临空经济区。

新航城过去极少直接参与二级市场住宅用地竞拍,此前曾联合北投、首开等企业,参与临空经济区安置房、人才公寓等项目的开发建设。

两家房企均为从一级开发企业入局二级市场,上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,当前购地竞争格局已发生变化,原本聚焦土地一级市场的投资方,拿地模式出现调整。这类企业资金相对充裕,具备充足的拿地预算,投资动态表现良好。

在中国城市房地产研究院院长谢逸枫看来,长期深耕一级开发的企业,转向二级开发领域具备三大核心优势。他分析指出,一方面这类企业能够精准判断住宅地块的开发价值及未来升值潜力;另一方面,这类企业流动性储备充足,资金压力较

小,无需过度担忧资金周转问题;此外,当前阶段入局相当于“抄底”,加之多项税费减免政策加持,未来整体开发成本相对更低。

## 二环旁再推新地块

在土地市场3宗地块成交的同日,北京市规划和自然资源委员会网站发布了2026年第一轮拟供应商品住宅用地清单。

从区域分布来看,核心区1宗(东城区)、中心城区1宗(丰台区)、平原多点地区3宗(顺义区2宗、昌平区1宗)。

核心区再度上新成为大家关注的焦点。清单显示,东城区西革新里危改项目用地面积约1.2公顷,地上建筑面积约2.52万平方米,位于东城区永外街道,二环至三环之间,邻近地铁8号线与14号线换乘站永定门南站。

周边有百荣世贸商城、北京木樨园合生广场、首都医科大学附属北京友谊医院西城院区、北京博爱医院、陶然亭公园、天坛公园等生活配套设施。

北京商报记者梳理发现,近三年北京核心区地块供应量维持稳定。自2024年东城区金鱼池“迷你”地块首次上架后,2025年该区域再度迎来祈年大街地块。

除核心区地块外,本轮推出的地块全部位于市场需求突出、基础设施和公共服务配套较完善的区域。

具体来看,丰台区太平桥街道城中村改造项目FT00-0608-0001地块,位于丰台区太平桥街道,二环至三环之间,邻近地铁9号线六里桥东站、7号线湾子站;顺义区胡各庄土地一级开发项目05-02-21-1地块,位于顺义区仁和镇,六环外;顺义区河东站土地一级开发项目0037地块,位于顺义区仁和镇,六环外,邻近地铁15号线俸伯站;昌平区中关村科技园昌平园区四期联合储备开发项目CP00-1201-0013、0015、0039地块,位于昌平区南邵镇,六环外。

北京商报记者 李晗

# 负债率近416% 征祥医药递表港交所

背负巨债的征祥医药(南京)集团有限公司(以下简称“征祥医药”),正将其未来押注于一款流感新药,并由此启动港股上市进程。近日,征祥医药向港交所递交招股书,拟港股上市。招股书显示,2024年及2025年前三季度,征祥医药营收合计不足40万元,同期亏损累计近3亿元,经营活动现金流持续为负。截至2025年9月末,负债净额攀升至9.56亿元,资产负债率近416%。

征祥医药收入高度依赖去年7月获批的流感新药玛洛洛沙韦片,但目前该产品尚未贡献主要收入。其面临的竞争压力——青峰药业、众生药业的流感新药已先一步获批并进入医保,健康元药业的相关产品也于去年12月获批。作为后来者,征祥医药亟须突出市场重围。在此背景下,赴港上市成为征祥医药缓解债务压力、为后续发展寻求资金支持的关键步骤。

根据招股书披露,2024年全年及2025年前三季度,征祥医药收入分别为0元及35.5万元。这35.5万元收入,并非来自其药品的销售,而是主要来源于提供药品注册协助服务。据了解,目前,征祥医药仅有一个商业化产品玛洛洛沙韦片,于2025年7月获国家药监局批准用于治疗成人流感,由济川药业负责在国内的销售,但这部分业绩尚未在招股书披露的报告期数据中得到体现。

尚未有稳定的“造血”能力,却需要维持研发进度,征祥医药长期处于亏损状态。除玛洛洛沙韦片外,征祥医药另有局四管线,涵盖病毒性传染病、肿瘤学、炎症性疾病三大领域。2024年全年以及2025年前三季度,征祥医药的研发成本分别为1亿元、8161.2万元,这导致征祥医药期内亏损分别为1.45亿元、1.45亿元。与2024年前三季度1.27亿元的亏损相比,2025年同期亏损有所扩大。

与之相伴的是经营性现金流的持续“失血”。报告期内,征祥医药经营活动所用现金净额分别为1.06亿元和9086.8万元,资金链持续承压。不仅如此,在负债方面,截至2025年三季度末,征祥医药负债总额约12.6亿元,负债净额约9.56亿元,资产负债率高达416.84%。其中,流动负债净额由2024年底的7.61亿元增至2025年9月底的9.03亿元。招股书解释称,这是由于与投资者相关的赎回负债增加了3.11亿元以及其他应付款项的增加。

据了解,征祥医药自2018年起已进行8轮融资,累计融资超8亿元,而该等投资者有权要求征祥医药在发生特定触发事件后随时赎回全部或部分股份。不过,2025年10月27日,征祥医药与上述投资者及其他股东订立了一份股东协议,该等投资者的赎回权被永久终止。

就相关问题,北京商报记者向征祥医药发送采访函,截至发稿未获得回复。

医药行业分析师朱明军表示,征祥医药的IPO是在巨大财务压力下谋求生存与发展的背水一战。上市成功只是拿到了入场券,真正的考验在于上市后,能否高效利用募资,在激烈的市场竞争中执行好差异化策略,实现从“烧钱”到“自我造血”的艰难转身。

如果说财务数据是征祥医药的内忧,那么其核心产品面临的激烈市场竞争则是不得不面对的外部现实。

根据招股书数据,2024年中国流感抗病毒药物市场规模为57亿元,包括来自神经氨酸酶抑制剂和其他抗病毒药物的48亿元及来自PA抑制剂的9亿元。预计到2035年市场规模将达到136亿元,其中PA抑制剂所占份额不断扩大,与其他抗病毒药物合计占130亿元。

随着流感药物市场的不断扩大,竞争也日趋激烈。目前,国内已上市的流感抗病毒药物达7款,2025年更是迎来了新药上市的井喷期。3月、5月、7月及12月,青峰药业、众生药业、征祥医药以及健康元的流感新药相继获批。征祥医药的核心产品玛洛洛沙韦片虽然在机制上与罗氏的明星药玛巴洛沙韦(速福达)相同,但在激烈的同质化竞争中,其优势正面临严峻挑战。

在定价策略上,玛洛洛沙韦片的定价与罗氏的玛巴洛沙韦一致,均为222元/盒。相比之下,同为PA抑制剂的青峰药业的玛舒拉沙韦片和众生药业的玛帕西沙韦定价分别为175元和198元。征祥医药的产品在性价比方面并不占优势。

不仅如此,根据京东平台流行性感冒用药排行榜数据,玛巴洛沙韦及磷酸奥司他韦依然占据销量的绝对主导地位。而在2025年新获批的药物中,众生药业的昂拉地韦片和青峰药业的玛舒拉沙韦片销量均已突破1万,且这两款产品均已成功进入医保目录,获得了渠道准入的先机。相比之下,征祥医药的玛洛洛沙韦片的商业化进度明显滞后。

面对这一困境,征祥医药也在寻求破局。根据招股书,征祥医药已提交玛洛洛沙韦片针对青少年流感治疗的NDA申请,同时试图将玛洛洛沙韦干混悬剂的适应症扩展至儿科人群及暴露后预防,以期通过差异化剂型和适应症拓展来寻找新的增长点。然而,在主要竞争对手已经抢占市场份额、建立品牌认知并拥有价格优势的当下,征祥医药想要后来居上,通过单一的高价产品实现突围,其难度不容小觑。此次赴港上市,或许只是征祥医药漫长突围战的开始。

北京商报记者 王寅浩 宋雨盈