

# 一线城市打响新年楼市升温“第一枪”

## 越秀236亿元夺地抢攻广州一哥

广州天河马场地块的出让,吸引了保利发展、越秀地产、华润置地等8家房企竞拍,最终经过近9小时、243轮激烈竞价,由越秀地产以236亿元竞得,创下广州楼面地价新高。

这场鏖战的背后,是两家广州本土房企的正面硬刚。中指研究院数据显示,2025年,保利发展分别以550.1亿元和486.8亿元的流量金额及权益金额位居房企销售业绩榜单榜首。凭借近两年在核心区域的深度布局,保利发展在天河区的销售额达258亿元,市占率高达46%,海珠区及荔湾区的市占率均超20%。保利玥玺湾项目,2025年11月首开销售额便突破百亿元,截至2026年1月累计网签141亿元,刷新“2025年全国网签超百亿速度纪录”。

反观越秀地产,虽然在2025年以332.3亿元的流量销售金额位居广州房企销售榜第二,但与保利的差距超过200亿元。正是这种差距,让越秀地产对天河马场地块志在必得。

中指研究院广州分院研究主管陈雪强分析称,该地块是广州近十年来位置最核心、体量最大、功能最齐全的地块,而天河区域不足10个月的去化周期,意味着项目能够快速回笼资金——这正是越秀地产补齐核心区土储短板、缩小与保利发展差距的关键一役。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,天河马场地块的成功出让,凸显当前土地市场向优质地块集中的特征,头部房企的激烈角逐有效提振了行业预期。而对越秀地产而言,这宗236亿元的地块,将成为其冲击广州市场“一哥”地位的重量级筹码。

## 上海优化政策打通置换链条

天河马场地块成功出让的同日,上海市发布楼市新政,打响新年楼市调控“第一枪”。新政通过降低购房门槛、增加购房套数、提高公积金贷款额度、完善房产税政策等

马年春节复工首周,一线城市率先发力,打响新年楼市复苏的“第一枪”。2月25日,广州天河马场地块的出让,吸引了保利发展、越秀地产、华润置地等8家房企竞拍,最终经过近9小时、243轮激烈竞价,由越秀地产以236亿元竞得,创下广州楼面地价新高。广州地块出让同日,上海出台楼市新政,围绕住房限购、公积金使用、多子女家庭支持、房产税优惠等多个方面推出优化措施。业内人士分析称,一线城市此次率先发力,有效修复了市场预期,为全国房地产市场复苏注入信心。作为人口流入高地与产业核心载体,一线城市的楼市企稳,能够带动二线城市跟进回暖,形成自上而下的复苏梯队。

七条具体措施,进一步满足居民刚性和改善性住房需求。

据中原地产统计,2026年1月上海新房成交规模环比降幅均在30%—40%区间。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉指出,1月总价300万元以下二手房交易占比达65%,90平方米以下二手房交易占比达64%,均较2025年12月有所上升,市场主力需求正加速向小户型、低总价倾斜。这一趋势导致“卖旧买新”的置换链条传导不畅,对新房销售形成直接冲击。

新政的靶向正是疏通这一堵点。中指研究院上海数据总经理张文静分析,本次政策更加聚焦外环内,直接扩大外环内的住房需求群体规模,并增加持《上海市居住证》满五年及以上的购房群体,总购房“池子”扩大。

李宇嘉提供的数据显示,2025年12月至2026年1月,上海非沪籍购房占比约40%—45%,而2024年非沪籍常住人口达983.49万人,占全市常住人口比重约40%。“非沪籍群体购房意愿强,对门槛敏感,激活这一群体是畅通‘卖旧买新’循环的关键。”李宇嘉说。



## 一线城市领跑楼市预期修复

北京商报记者梳理发现,除上海楼市新政外,2025年末以来,中央及地方层面陆续推出多条稳定房地产市场的政策。

从中央层面来看,2025年12月30日,财政部、国家税务总局发布《关于个人销售住房增值税政策的公告》,个人将购买不足2年的住房对外销售的增值税征收率由5%下调为3%,满2年的继续免征增值税。

从地方层面来看,2025年12月,北京放宽非京籍及多孩家庭购房限制,降低非户籍家庭社保/个税年限要求,不再区分首套、二套房贷利率等;上海、深圳多个城中村改造项目“房票”进入发放阶段,加速城中村改造项目推进。2026年1月,上海启动收购二手住房用于保障性租赁住房工作。2月2日,上海首批收购二手住房用于保障性租赁住房项目正式签约。

严跃进表示,包括上海在内的多地楼市政策优化释放出明确信号,各地将持续出台务实举措,巩固2026年房地产市场稳中向好的发展态势。当前房地产市场已呈现企稳回升的积极迹象,市场对房价趋稳的预期进一步增强,政策效应逐步显现,为后续全国其他城市市场企稳提供了有力支撑,具备良好的示范效应与积极影响。

严跃进进一步分析指出,此轮城市政策优化的内在逻辑,在于切实保障在城市拥有稳定就业、稳定居住的群体住房需求,通过精准施策支持其合理住房需求释放。对于二三线城市而言,一方面立足本地实际,围绕稳定就业、稳定居住人群优化住房政策;另一方面,在一线城市市场已率先企稳回暖的背景下,有望带动二三线城市市场预期修复、活力提升,助力化解库存、推动市场平稳运行。

在中央及一线城市楼市政策优化的带动下,2026年1月20城二手住宅市场整体交易保持一定活跃度。根据中指研究院数据,1月20城二手住宅共成交11.8万套,同比增长15.3%。

北京商报记者 李晗

# 奥迪E5 Sportback屡获殊荣 树起豪华电动新标杆

广告

近日,奥迪E5 Sportback一举斩获央视“风云轿车”大奖。不仅如此,奥迪E5 Sportback不久前还获得“中国年度车”大奖与“微博年度车型”荣誉,分别拿下行业权威认证与消费者大众青睐的双重肯定。拿奖拿到手软的奥迪E5 Sportback,无疑已成为豪华电动市场的标杆之作。这一成绩不仅是对该车型综合产品力的高度认可,更是生动印证,彰显出传统豪华品牌在电动化转型中,以硬核产品力结合深度本土化创新的发展思路,也为品牌在新能源赛道的发展持续注入强劲势能。



## 硬核产品力构筑行业标杆

奥迪E5 Sportback能脱颖而出将多个大奖收入囊中,核心在于其设计、智能、性能、品质四大维度实现了全方位的行业领先,作为奥迪全新电动车设计语言在华的首发之作,它既延续了奥迪百年豪华基因,又实现了电动化时代的产品突破。

在设计层面,该车以独特的猎装轿跑造型打破了纯电轿车的同质化困局,无框车门搭配流畅的溜背线条,既塑造出极具辨识度的动感姿态,又实现了美学设计与实用空间的完美融合。同时该车还续写了奥迪“灯厂”的传奇,打造出世界首个星钻光幕灯光系统,为驾乘者营造出环绕式的豪华座舱氛围。

智能科技的行业领先性,更是该车斩获专业认可的重要支撑,其搭载高算力车规级芯片打造的Audi OS操作系统,实现了座舱、驾驶、算法、互联的四域合一,操作逻辑深度贴合中国用户的使用习惯。而与Momenta合作开发的行业首个“德系Driving DNA+端到端大模型”辅

助驾驶方案,能全面覆盖城市、高速、泊车全场景,还针对中国道路特有场景进行专项优化。

性能与品质的双重保障,为车标的行业标杆地位筑牢了根基。该车传承了奥迪纯正的运动基因,双电机quattro智能四驱系统能带来强劲的动力表现,高性能制动系统、自适应空气悬架等配置的加持,让车辆在兼顾极致操控性的同时,也能保证驾乘的舒适性,800V高压超充平台与大容量宁德时代电池的组,则高效解决了纯电出行的续航与补能焦虑。

在品质把控上,该车诞生于融合德国精工与中国智造的上汽奥迪Audi智造基地,严格执行奥迪全球统一的制造与工艺标准,历经“两冬两夏”全气候极端路况测试、超国标高压安全检测等多重严苛验证,从根源上保障了车辆的安全性、稳定性与耐用性。

## 本土化创新紧贴市场需求

奥迪E5 Sportback将奥迪“突破科技·启迪未来”的品牌基因与中国顶尖科技深度融合,把“在中国,为中国”

的本土化理念进一步升华为“在全球,为中国”,这一深度的本土化创新成为其契合中国市场需求的关键。

在技术研发层面,该车所有智能配置均围绕中国用户的使用习惯进行定制化开发,智能座舱的操作逻辑、语音助手的语义理解高度贴合本土用户的交互习惯,辅助驾驶系统则针对两轮车穿行、夜间行驶、儿童穿行等中国道路特有场景进行专项增强,让前沿的智能科技真正做到落地实用、贴合需求。

上汽奥迪还深度践行“以用户为中心”的品牌理念,通过持续的OTA升级满足用户的动态需求,真正实现“常用常新”的智能出行体验。

在市场层面,2026年春节假期刚过,上汽奥迪打响豪华品牌“第一炮”。即日起至3月31日,奥迪E5 Sportback限时放出至高3万元大礼包,权益后起售价仅为20.59万元,切实降低了消费者的购车成本,也让更多消费者能够轻松体验奥迪的电动出行魅力。

据了解,奥迪E5 Sportback这波福利诚意十足,提供两种灵活选择:消费者可选择“1万元购置税+1万元现金+1万元增换购”的现金补贴,直接拉低购车成本,

权益后起售价为20.59万元;或者消费者也可以选择“1万元购置税+5年0息/7年低息”的金融购车方案。

在品牌与用户的互动层面,上汽奥迪也以本土化的创意玩法拉近了与用户的距离,春节期间携手豆包打造了新春特色互动活动,以前沿科技焕新了传统年味,将线上的趣味互动转化为兼具智慧与温度的真实体验。

同时,上汽奥迪还通过线下渠道的广泛布局实现产品与用户的深度连接,在全国30个城市的核心商圈开启路演活动,在40座城市布局近160场快闪店,让各地消费者都能近距离感受该车的产品魅力,让本土化的产品优势真正触达市场、触达用户。

## 精准锚定年轻菁英客群

奥迪E5 Sportback精准锚定前瞻新锐、果敢自信的年轻先锋人群,全面覆盖都市创意先锋、纯粹驾控主义者、数字科技先行者、新式家庭用户四大核心客群,能够完美匹配不同用户的多元出行需求。

斩获多个大奖也是消费者与市场对奥迪E5 Sportback的高度认可,这一荣誉的背后,既源于其对中国新一代菁英客群的精准定位,也体现在实打实的市场销量数据中。2026年开年,车市受多重因素影响进入阶段性调整,而上汽奥迪仍交出了1月终端销量同比增长35.7%的亮眼成绩,奥迪E5 Sportback成为拉动品牌销量逆势增长的核心驱动力,足见其在消费者心中的认可度与市场影响力。

为进一步夯实市场基础,上汽奥迪还通过渠道与服务升级,持续提升用户体验、积累市场口碑。目前上汽奥迪已完成从都市店到全功能用户中心的网络形态全面升级,超200家全功能用户中心覆盖全国超100个城市,成为目前唯一网络布局仍在增长的合资豪华品牌,为用户提供覆盖购车、用车全生命周期的高品质服务。

同时,上汽奥迪还完成了全部展厅的形象升级,将豪华品牌的高端完备购车环境,与新能源品牌的科技年轻感体验相融合,让数字化的购车和服务体验通过空间巧妙呈现,既保留了品牌的高辨识度,又能为奥迪车主提供温暖的归属感与便捷的服务,进一步夯实了该车的市场口碑基础。

奥迪E5 Sportback能够获得行业与消费者对其产品力和本土化创新的双重认可,是上汽奥迪以全维焕新的姿态在新能源赛道发力的重要成果。这不仅为上汽奥迪奠定了豪华电动市场的竞争优势,也为传统豪华品牌的电动化本土化转型提供了优秀范本。

图片来源:企业供图