

# 半年11轮融资落袋 低空经济资本化加速跑

## 头部企业持续融资

沃飞长空启动IPO辅导、冲刺科创板的消息落地后，低空经济的资本赛道再迎标志性节点。这家来自四川的eVTOL头部企业刚在去年11月和今年2月先后完成2轮融资，后者以10亿元创下开年低空经济最大融资纪录。

事实上，不止沃飞长空，众多国内eVTOL头部企业都在加速资本化。据北京商报记者不完全统计，从2025年10月至今，国内已有7家eVTOL头部企业完成11轮融资。

其中，零重力飞机工业完成3轮融资，曾在2025年10月连续完成两次近3亿元的A+++轮、A++++轮融资，又在今年3月完成1.5亿元的Pre-B轮融资。前述的沃飞长空与沃兰特航空完成2轮融资，时的科技、御风未来、峰飞航空与汇天(原小鹏汇天)各完成1轮融资。

另据IT桔子数据，中国低空经济赛道全年融资事件255起，同比增长71%，创下历史新高。

## 研发与盈利周期长

从连续三次被写入政府工作报告，到头部企业连续融资，再到开始冲刺A股“低空经济第一股”，eVTOL企业集体资本化的用意何在？

从eVTOL企业的经营来看，研发与盈利周期长、资金压力大是原因之一。

零重力飞机工业品牌总监倪晓向北京商报记者表示，eVTOL技术攻坚期漫长、商业兑现滞后，企业普遍面临研发投入与尚未盈利的矛盾，登陆资本市场能够为企业持续的资金保障，支撑产品从技术验证走向

连续三年被写入政府工作报告后，低空经济的资本化进程进一步提速。4月9日，据北京商报记者不完全统计，从2025年10月至今，国内已有7家eVTOL头部企业完成11轮融资，沃飞长空更是于近日启动科创板IPO辅导，冲刺A股“低空经济第一股”。多位头部eVTOL企业相关负责人向北京商报记者表示，低空经济属于“耐心经济”，行业资本化的背后，企业普遍面临盈利周期长、资金压力大的现实挑战。对于投资方来说，低空经济潜力大、产业带动力强、发展方向明确，除整机企业外，低空经济形成的生态同样具有投资价值，未来的倍数回报比短期盈利更重要。

规模化商用。

亿航智能副总裁贺天星提到，低空经济是一个需要“耐心资本”的领域，载人航空器安全为首的技术路径决定了其发展周期比其他产业更长。以亿航智能为例，从航空器设计研发到测试飞行、载人飞行，再到适航取证及商业化运营，前后经历了十年左右。在漫长的前期阶段，大部分企业都要面对难以快速盈利的现实，持续资金投入的压力普遍存在。因此，资本的加持对于企业的研发投入和长远规划尤为关键。

在时的科技创始合伙人蒋俊看来，当前行业的资本化趋势本质上由产业属性决定。作为一个融合航空工程、新能源和智能化技术的前沿领域，eVTOL在研发、试飞验证、适



## 投资方关注重点

- 技术进展
- 适航路径的清晰度
- 低空经济体系的市场空间

航取证以及后续产业化过程中，都要长期且持续地投入。

其次，万亿市场的需求也加快了企业抢占产业高地的速度。倪晓表示，在城市地面交通拥堵，城市空中通勤、短途城际出行、低空文旅、应急救援等场景需求快速显性化的背景下，作为低空经济核心载体的eVTOL是最关键的人口。同时，通过登陆资本市场，eVTOL企业也可以提升品牌公信力和市场认可度。

从产业链的整合来看，天目山实验室战略咨询委员会委员程泊霖认为，通过资本支持，企业可快速搭建产能与供应链。量产落地需要规模化产线、核心部件国产化与质量体系，资本可快速集中资源，承接政策与制度红

利。“eVTOL企业瞄准资本市场不是选择，而是生存与竞争所需。”

## 行业仍处于适航取证阶段

融资热度与订单规模的攀升，勾勒出eVTOL赛道资本化进程加速的轮廓。不过，资本市场的入场，并不能绕开产业本身处于“投入期”的现实。当前，国内多数eVTOL产品仍在适航取证的关键阶段，企业“有订单，但无运营”。

在行业尚未形成明确盈利模式的阶段，资本方持续关注eVTOL赛道，看重的价值与回报源自何处？

蒋俊认为，目前行业整体仍处于适航取

证阶段，尚未进入大规模商业化运营。在这一阶段，投资方更关注技术进展、适航路径的清晰度以及未来市场空间。

一方面，企业在飞行测试、系统验证等方面的进展，正在不断验证技术可行性；另一方面，相关政策环境和适航体系也在逐步完善，为行业发展提供了制度基础。同时，来自全球市场端的订单和合作，反映了应用场景和市场需求的提前显现。

贺天星提出，低空经济是典型的长期主义赛道。“成熟的投资方更看重未来的倍数回报，而非短期盈利。”

放眼整体投资环境，低空产业会带动庞大的经济体系，不仅涵盖eVTOL整机研发制造，还包括新型固态电池、飞控系统、新型复合材料等产业链环节以及基础设施建设、智慧城市管理、数字化网络、人工智能算力与大模型等融合领域。

贺天星表示，资本投的不仅是一家企业，更是一个生态。整机企业或因适航取证周期暂时无法大规模交付或运营，但围绕供应链和服务链的生态企业有望更快进入盈利状态。“融合多元产业后，低空经济的盈利方向也更多元。目前，低空经济仍处于从0到1的探索和规划发展阶段，但未来从1到10的空间巨大。”

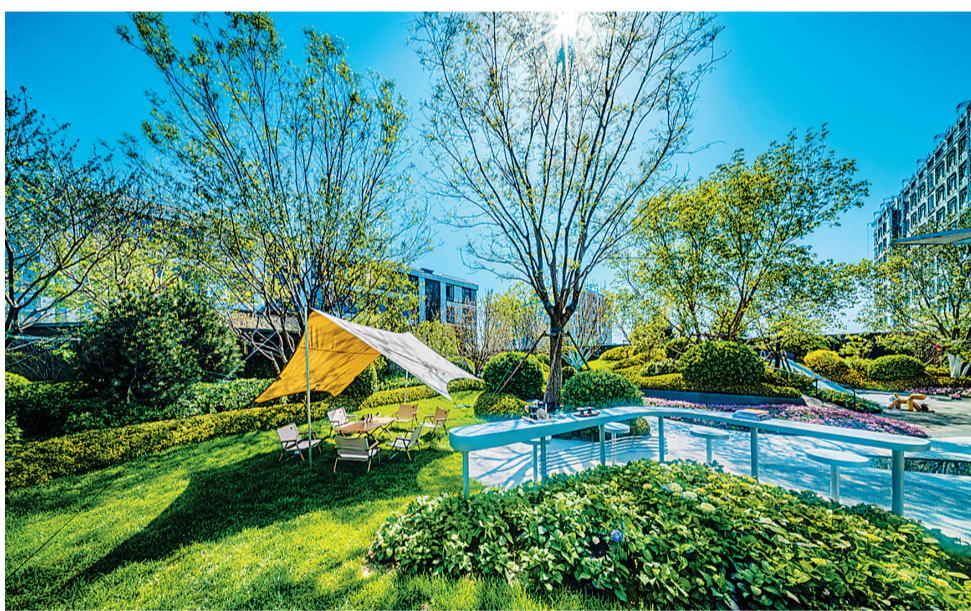
资本竞速之外，适航取证与商业化运营仍有一定风险。程泊霖提出，eVTOL作为新型航空器，其适配标准仍在迭代完善，适航审定周期可能更长，具有一定不确定性。空域运行规则有待建立，混飞监管与智能空管体系尚在探索，起降场布局也有待进一步落实。eVTOL是低空经济的主要发展方向之一，主要发达国家都在瞄准这一赛道，国内的eVTOL企业也要以创新为引领，在竞争中争取主动。北京商报记者 关子辰 牛清妍

广告

# 从卖房子到创造生活，森与天成会所背后的“长期主义”

北京新楼盘配建会所，已成为近年来的行业“新风潮”“新刚需”。购房人在欣喜的同时，也发现市场上很多耗费重金打造的会所不但面临同质化，还普遍陷入重建、轻运营，重展示、轻使用的行业困境，甚至沦为营销配套。

基于此，森与天成项目团队在设计规划之初，就深谙会所的建设只是第一步，未来如何“活下去”并运营好才是购房者最大的关切。该项目立足长期主义视角，以会所作为社区运营核心载体，由京投发展专业商管团队统一运营，打造涵盖健身空间、业主食堂、四点半学堂等全龄实用功能，从空间设计到服务落地均聚焦长期可持续使用，从而实现跳出单纯硬件配套思维，以持续运营激活社区活力，完成从卖房子到卖生活、从造空间到造生态的社区运营升级。



森与天成示范区园林实景

## 藏在森林里的生活场

当都市的喧嚣裹挟着快节奏的生活扑面而来，人们对理想居所的向往，早已不止于一方遮风避雨的空间，而是能融合自然诗意与生活便捷的美好生活场域。

近日，森与天成社区核心配套——星空商业会所正式开放。

如果说森与天成此前的火爆，凭借的是环抱项目的约17.5平方公里南苑森林湿地公园；

是归家动线约1万平方米超线公园、八字线公园；是社区内部约4.8万平方米“引力森林”全龄园林；是项目北侧约9.2万平方米“空中森林”，这些公园共同营造的“多重森境”，那么项目会所——星空商业会所的落成，无疑将成为接下来项目另一个最受瞩目的卖点。

事实上，如果从北京楼市会所发展的角度观察比较，森与天成约1600平方米的星空商业会所与其他项目会所最大差异在于打破会所封闭边界，实现会所与城市公园、社区景观无缝衔接，将室内生活场景向外延伸，构建

室内外一体的生态生活方式，从而实现了空中园林景观与星空商业会所的完美融合。

森与天成约1600平方米的星空商业会所功能涵盖了咖啡厅、健身区、业主食堂、亲子活动中心等多种业态，全龄实用功能的会所，让森与天成的美好，藏在一天24小时的全龄日常里。从清晨到夜幕，不同年龄段的居住者都能在这里找到属于自己的生活乐趣，让“森林里的”生活从容又鲜活。

清晨，在约1600平方米的星空商业会所，点一杯现磨咖啡，落地窗是层层叠叠的空中园林景致，伴着草木清香翻书、办公，享受惬意的清晨时光。

午后的闲暇时光，老人们沿着动线走到东侧的中央景观公园——生命之树，树荫下的长椅上，与邻里聊家常，或是参与一场社区的小型文艺活动，享受悠然的晚年时光。年轻人则可以相约在量子花园——这片专为青年人打造的社交空间，或在咖啡吧谈天说地，让社交在自然与舒适的氛围中悄然发生。孩子们的快乐，更是藏在园区的各个角落，失重乐园里的欢声笑语、林下社交场，都是他们的欢乐天地。

森与天成的傍晚，是家庭欢聚的温馨时刻。从金融街、丽泽商务区、丰台科技园归来的业主，乘着4号线与19号线双地铁，5站直达

金融街的便捷，让工作与生活的切换从容自如。回到社区，洗衣房里可以轻松解决衣物清洗问题，无需为家务琐事烦恼。晚餐可在轻食餐厅享用简餐，也可采买食材回家烹饪，一家人围坐，窗外是林间晚霞，屋内是温暖灯火，感受生活最本真的美好。

夜幕降临，森与天成的美好仍在继续。星空商业会所的灯光温柔亮起，与空中园林的夜景交相辉映。约上三五好友，在咖啡吧小坐，或在健身区进行一场夜练，享受运动后的酣畅淋漓。若是偏爱安静，便沿着园区的漫步林道走走，晚风轻拂，听林间的虫鸣，看星空在林间闪烁，让都市的疲惫在此烟消云散。

## 聚焦可持续运营价值

在森与天成看来，当会所已成“标配”，要摒弃传统会所的营销道具功能，真正解码会所的新范式，从既往的“功能空间”向“邻里纽带”迈进，让会所生动起来，真正的为业主长期可持续地使用。森与天成星空商业会所作为区域内难得的空中景观商业精品街区，由京投发展专业的商管团队打造。具备会所功能又高于会所属性，打破了会所位于地下的传统设计。引进四点半课堂、精品超市、健身房、咖啡吧等精品商业配套，涵盖吃、穿、用、娱等多方面业态，业主下楼即享便捷生活。聚焦都市精英日常的“最后一公里”痛点，业主下楼即可完成从回家、用餐、朋友小聚到家庭休闲的全链条生活需求。

空间设计上，星空商业会所不再是传统意义上的位于地下、功能单一，而是京投发展为森与天成量身定制的“社区第三空间”与“即享型生活枢纽”。是一个为全龄业主打造的可以实现全家庭轻松互动的社交场域，儿童、青年、中年、老年都能拥有各自的轻社交休闲空间，以“超配”的兑现力让丰盛生活成为日常。

同时，会所的核心功能之一，是作为项目“森邻会”社群体系的物理承载。在这里，空间设计本身就在鼓励交流与共创。它旨在打破现代都市邻里间的壁垒，通过持续的主题运营，重塑“远亲不如近邻”的温暖社区文化，让拥有相似价值观的家庭在此找到归属感。

## 从“卖房子”到“创造生活” 打造用户资产护城河

森与天成的核心竞争力，远不止于物理层面的产品与配套，更在于京投发展“从销售房子到运营生活”的底层运营逻辑——这也是其能在2025年丰台区均价7万+普宅市场以248套成交稳居第二位的重要原因。作为檀谷经验的主城四环进阶版，森与天成以构建品牌与用户的长期绑定，打造差异化的用户资产护城河。

项目未交付先展示，2025年四季度组织工地开放日活动，让业主提前走进社区、了解产品细节，从购房阶段就建立起对社区的归属感。而归属感，正是用户长期留在品牌体系内的关键，也是用户资产运营的核心基础。

依托檀谷全年超120场社群活动的成功经验，森与天成结合自身“公园社区”的定位，规划打造更精准的全龄社群场景：利用约9.2万平方米空中森林公园开展自然探游、森氧徒步等活动；利用草阶剧场举办露天电影、邻里音乐会。通过高频次、高匹配度的社群活动，让业主从“单纯购房者”变为“社区参与者”，让“业主”变成“熟人”。

从稀缺的四环低密土地，到内外交融的四重森林生态；从全时段、全龄段的场景营造，到可感知、可参与的社区日常，森与天成真正跳出了传统住宅的开发逻辑。它不止是一处居所，更是把自然、便捷、社交、成长、康养融为一体完整生活系统。

京投发展以项目为基础、商业做纽带、社群为核心，用真实的数据、落地的场景、前置的服务与长期的社群运营，为业主构筑起看得见、摸得着、能长久享受的居住价值。在四环寸土寸金的土地上，森与天成让居者真正实现出则繁华、入则宁静，把理想中的森居生活，变成每一天都可拥有的日常。

未来，这里不仅是安放身心的居所，更是有温度、有邻里、有归属感的生活共同体，让每一位业主都能在森林与城市之间，拥有真正高品质、可持续的理想生活。

图片来源：企业供图



森与天成星空商业会所实景