



春暖楼市

“五一”北京新房延续“金三银四”热度

多楼盘“五一”假期迎客流高峰

高速公路拥堵、酒店价格上涨、景区大排长龙……对部分留京过节且有看房需求的市民来说,与其出门“人挤人”,不如趁假期将看房日程安排上。一些楼盘推出的花艺手作、甜品茶歇、饮品畅享等丰富的配套活动,恰好解决了“带娃看房两头难”的痛点。

二胎妈妈刘萍近期正着手挑选改善型住房——二孩降生后,现有住宅的空间已难以满足居住需求。她坦言,带孩子去公园便无暇看房,专程去售楼处又怕过程枯燥,孩子闹着要走。北京建工嘉棠雅序推出的插花主题活动,让她找到了一个平衡点:孩子有了游玩项目,自己也能静下心来了解户型、挑选房源。

北京商报记者在北京建工嘉棠雅序案场看到,插花体验活动吸引多组亲子家庭参与。项目置业顾问董明亮介绍,目前北京建工嘉棠雅序处于蓄客期,“五一”假期日均到访客户超100组,每日参与现场插花手工体验的购房者近20组;即便未参与手工活动的到访客户,也可领取成品插花礼品一份。建工地产市场营销中心副主任刘征表示,根据各项目统计数据,到访量同比上涨约20%,较节前相对持平。

和悦春风、朝观天瑞、保利·颐璟和煦、中建壹品元启等项目也在“五一”假期推出了蛙泳体验活动,现场配备专业教练指导,并提供免费拍摄全家福、草帽艺术坊等互动内容。

同样于4月开盘的中建方园国府,“五一”假期也迎来一波到访热潮。项目置业顾问葛一苇透露,项目自4月11日开盘以来,不足一个月已完成345套房源网签,整体去化率超85%。尽管剩余可售房源已不多,但假期期间客户到访量并未减退。据北京商报记者在现场粗略统计,仅上午9—10时的一小时内,中

“五一”假期在拉动文旅市场热度的同时,也为售楼处带来一波客流高峰。北京商报记者走访了解到,“五一”假期期间,北京多个楼盘售楼处人头攒动,沙盘周边聚集大批看房选房的置业者,多个项目单日客户到访量突破百组。各大项目纷纷推出丰富的现场活动,搭配完善的餐饮配套与便民服务,结合一口价房源、专属折扣、老带新福利等优惠举措,积极抢抓窗口期。

高客流有效带动成交升温,保利发展、紫京宸园、璞樾及九树满和等多个项目,在假期首日或前三天的签约金额均突破亿元,成交及到访数据远超节前水平。业内及项目负责人普遍认为,二手房市场筑底回暖、新房板块存量收紧,叠加政策利好提振购房信心,5月北京楼市热度有望延续“金三银四”的势头。

建方园国府售楼处便迎来近20组到访客户。葛一苇表示,上午时段尚未到达客流高峰,午后到访客流还将持续攀升;案场置业顾问接待节奏紧凑,往往刚结束一组客户接待,下一组看房人便已到访等候。

此外,北京商报记者了解到,北京城建顺知筑单日到访量超115组;保利朝观天瑞半日到访量超80组;北京龙湖·观萃“五一”前三天项目合计到访211组,同比提升约17%;梧桐星宸日均到访涨幅达57%;国誉星城“五一”假期来访量较节前(4月27日—30日)环比提升47.5%。

楼盘花式促销抢客

为抢抓“五一”假期置业窗口期,各楼盘案场在假期期间推出一口价房源、成交返利

等优惠举措,助力销售业绩提升。

北京龙湖·观萃推出9.5折清盘特惠政策,同时针对105平方米、116平方米尾房推出一口价销售政策;梧桐星宸推出10套专属特惠房源;国誉星城推出9.9折专属购房优惠及四重置业福利。

据九树满和项目相关负责人介绍,该项目针对“五一”假期推出三重置业礼遇:全民推荐成交可获得0.5%的成交奖励;业主老带新方面,在原有奖励基础上,为新、老业主均准备运河非遗游船船票作为额外福利。

国誉星城项目相关负责人表示,通过多元化福利政策,可有效撬动观望客群,提升客户认购转化效率。针对已完成网签的业主,项目创新推出“欧气上上签”扭蛋抽奖活动,在提升业主居住幸福感的

同时,进一步强化老业主黏性及口碑传播效果。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,开发商可把握市场回暖机遇,推动销售行情稳步回升。一方面,项目定价应贴合市场行情与购房者心理预期,保持合理务实,一口价房源便是开发商常用的方式之一;另一方面,在产品打造上应对标高品质住宅建设标准,优化户型格局,提升实际使用面积与居住体验。通过合理定价、完善配套、升级产品三重发力,方能在行业竞争中形成自身优势,实现市场突围。

供求趋紧推高成交热度

到访量持续攀升,叠加各类案场活动与优惠政策落地,各大房企在“五一”假期销售

业绩稳步增长。假期期间,多家房企便陆续发布假期单日销售业绩数据。

据北京商报记者统计,保利发展“五一”假期首日8小时内,在北京的6个项目销售额破亿元;璞樾单日销售额破亿元;紫京宸园5月2日单日销售额达1.3亿元。

据九树满和项目相关负责人介绍,“五一”假期前三天,项目累计到访客户约300组,成交20套,签约金额约1亿元。相较于假期前,到访量环比提升约200%,成交量环比提升约100%。

“‘五一’假期销售额和到访量基本符合预期,5月市场热度有望延续甚至好于‘金三银四’。”九树满和项目相关负责人解释道,从二手房市场来看,4月通州市场房价领涨北京,整个副中心的市场被看好。在需求端转好的同时,板块供给端存量持续减少,通州九棵树、梨园、北关、土桥板块新房存量仅剩1000套左右,且大部分项目已进入尾盘阶段。供求关系的转变促使客户加快出手,抢占优质地段和产品。

多个项目负责人对市场走势的判断趋于一致。北京龙湖·观萃营销负责人毛晓晖介绍,项目“五一”假期前三天合计成交6套,签约金额约4100万元,成交量较假期前环比提升约22%,市场表现符合预期。

毛晓晖表示,近期二手房价格筑底、成交量反弹,有利于改善型客户出手置换,市场热度有望延续“金三银四”态势;同时,北京楼市经历价格调整后,购房者心理预期及购房信心显著回升,叠加社保、首付等政策调整,进一步释放了购房需求。

九树满和项目相关负责人补充称,本轮假期销售增长主要得益于市场整体触底回暖,购房窗口期显现,客户出手意愿较为强烈。

北京商报记者 李晗/文并摄



128万人次观展创纪录 2026北京车展收官



车展变课堂

本届北京车展真正回归车展本色,1000多家车企与硬核产品占据绝对C位,新能源技术迭代成为全场焦点,智能驾驶、自研芯片、电池能源、整车架构、智能座舱五大领域的核心技术在展会期间集中发布。

科技含量十足的北京车展,也成为青少年的实践课堂,亲子观展与研学团成为展馆内一道独特的风景线,孩子们在多元互动中感受汽车和科技的魅力。一位带孩子前来逛展的家长向北京商报记者表示,“孩子非常喜欢汽车,这次专程带他来看北京车展”。

本届北京车展上,多家车企在车型设计中融入深受儿童喜爱的IP元素,让小观众挪不开脚步。在比亚迪展台上,第三代元PLUS与小马宝莉联名,穿上毛茸茸的“紫悦”毛衣,车身布满紫色鬃毛与星星徽章。五菱第五代宏光MINIEV奶龙卡通车则将经典小车打造成立体卡通玩偶,圆圆的车灯搭配奶龙造型,有孩子抱着车门不肯撒手。长安启源与NOOK联名,将萌趣IP融入车身涂装,同样吸引不少亲子家庭驻足。

除可爱的联名车型外,炫酷的机械风格也让孩子们兴奋不已。北京现代展台的“变形金刚”和北京越野近3米高的机甲牛装置,吸引众多孩子围观和互动。星途与212越野则出动人形玩偶,与小朋友一起嬉戏打闹,展台前笑声不断。

北京车展不仅有车,还有机器人和AI技术。捷途、深蓝等品牌的机器狗在展台间穿梭,有的挥手作揖,有的转圈蹦跳。此外,多家车企的展台设置了智能AI拍照设备,可一键生成车型打卡照,展台前排起长队。

多元的北京车展也成为研学团的实践课堂。奇瑞展台推出“小小未来星”儿童研学活动,由幼师与讲解员带队畅游展区,与墨甲智警机器人进行趣味互动,在游戏中学习交通安全知识。六名来自西藏贡觉县的少年学子跨越4000多公里从雪域高原来到北京,猛士汽车全程承担研学团用车保障任务,陪伴孩子们走进展馆、触摸车身、坐进驾驶室。

长城汽车则在车展现场开设了工程师科普教育专区,研学活动以活字印刷、都江堰、麒麟等中国文化元素对应模块化架构、能量分流与安全美学。学生在工程师指导下亲手组装发动机部件,体验精准拧螺丝操作,直观

“五一”假期,2026北京国际汽车展览会(以下简称“北京车展”)交出亮眼“答卷”。官方数据显示,自4月24日开幕至5月3日闭幕,为期10天的北京车展共吸引128万人次入场参观,海外观众达6.5万人次,双双刷新历史纪录。

本届北京车展,总展览面积达38万平方米,吸引来自中、美、德、俄、法等21个国家和地区的头部供应链与科技企业参展,集结展车总数1451辆,其中全球首发车181辆、概念车71辆,共举办219场新闻发布会,规模跃居全球车展首位。

业内人士认为,本届北京车展不仅成为展示车辆与技术的竞技场,还与“五一”假期深度联动,构建起“假日经济+展会经济”的双重消费引擎,对汽车消费及区域整体消费市场形成全方位强力带动。展望未来,北京车展的发展图景将更加多元,将成为全球汽车技术创新的重要风向标,引领全球汽车产业走向。

感受汽车技术魅力。

“展中展”尽显文化交融

规模空前的北京车展,不仅是新车秀场,更是一个包罗万象的舞台。本届车展期间,多场“展中展”同步亮相,让观众在感受科技脉动的同时,也能邂逅中华文化的深厚魅力。

最具代表性的是由中国工艺美术协会、中国机械工业联合会等联合主办的“驭美同行——艺融汽车·大师共创”跨界合作展。在E2展馆门口,刺绣、景泰蓝、石雕、陶瓷、玉雕等传统技艺精品悉数亮相,吸引不少外国观众驻足拍照。

“驭美同行”跨界合作展负责人对北京商报记者表示,“在车展现场举办这个展览,彰显了中国的文化自信。以前中国的汽车大都在借鉴国外设计,以后中国科技要与非遗文化做融合,展现中国特色”。

事实上,中国文化与汽车的跨界融合已从展台走向产品。中国工艺美术协会还与红旗葵花联袂推出“鼎礼东方”高定艺术展,展示了湘绣、古法漆金、大漆、云锦等传统技艺在汽车工业设计中的创新应用。

同时,北京市顺义区推出的“芬芳季艺术展演”也在北京车展期间同步举行。每日11—16时,来自北京交响乐团、中国音乐学院的文艺志愿者登台献艺。小提琴与中提琴合奏的莫扎特《G大调弦乐小夜曲》与二胡、笛子演绎的《赛马》《鸿雁》轮番奏响,观众在观展之余可以歇脚聆听,感受中西文化交融的音乐体验。

苏商银行特约研究员付一夫表示,展会依托全球顶级车展平台,让非遗技艺、传统美学直面海内外观众,既实现了中华文化的国际化传播,也搭建起中外文化交流的桥梁,展现了中国汽车产业与传统文化共生共荣的发展态势。同时,“展中展”丰富了展会体验,打破了专业车展的单一属性,进一步提升了北京车展的全球影响力与文化辨识度。

拉动消费新引擎

本届车展是撬动消费的重要支点,展会期间,车企、平台多方联动,推出覆盖购车、出行、餐饮、文旅的全链条消费优惠。

购车福利方面,蔚来针对全新ES8推出限时锁单礼包,5月1日—10日锁单用户可享

价值5000元的北京车展购车礼包。一汽丰田于4月25日—5月5日推出限时购车尊享礼,活动期间下定有机会赢取最高5000元的燃油补贴。京东汽车与深蓝汽车联合推出的“国民好车2.0”项目,观众登录京东App凭车展门票可解锁价值100元的车品权益礼包或免费洗车服务。

除此之外,车展的消费带动效应在时间与空间上同步延伸。顺义文旅打造“顺义芬芳季×北京国际车展”票根经济,从4月24日—5月20日,聚焦吃、住、行、游、购、娱全业态,给予多重专享优惠。

组委会也准备一系列优惠举措,与国航联合推出“北京国际车展礼遇包”,提供价值430元的机票直减礼包;与高德车服合作发放“北京车展高德专属10元打车券”;联合欧陆广场为展商及观众提供餐饮购物9折等专属权益。

付一夫表示,本届北京车展与“五一”假期深度联动,构建起“假日经济+展会经济”的双重消费引擎,对汽车消费及区域整体消费市场形成全方位强力带动。各大车企、平台推出专属购车优惠,叠加假期民众消费热情,有效激活了家庭购车、车辆置换等刚性需求。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅进一步表示,大量观展人流也带动展会周边的餐饮、住宿、交通、文旅等相关消费,北京车展与艺术展演、票根经济等活动形成联动,进一步丰富市民假期的消费选择,实现“会展+文旅+消费”的多重协同拉动,对假期整体消费市场的繁荣起到了重要的助推作用。

展望未来,袁帅认为,北京车展的发展图景将更加多元,对全球产业格局的影响也会持续加深。同时,随着中国汽车产业的持续发展,未来北京车展将成为全球汽车技术创新的重要风向标,引领全球汽车产业走向。

北京商报记者 方彬楠 实习生 苏洋
图片来源:比亚迪汽车