



北京楼市这半年 |

房企告别价格战

今年上半年临近收官,北京新房市场正呈现精品化发展的新格局。北京商报记者根据北京市住建委数据统计,今年1—6月,北京核发普通住宅预售许可证39张,新入市项目整体去化率逼近六成,市场韧性十足。

在这波行情中,部分优质项目更是交出“准日光”成绩单。其中,中海玖树满和、中建方程国贤府开盘不足百日,去化率双双突破90%,北京城建·龍樾海序开盘仅一个月,去化率超六成。多位房企人士对北京商报记者表示,市场热度的背后,是新一代“好房子”凭借功能强大的小户型、完善的社区配套精准激活了置换与首置需求,这已取代传统的价格战,成为驱动去化的核心因素。

供应

昌平成上半年新房供应主力

北京市住建委信息显示,今年1—6月,包括保利熙瑞(备案名:瑞璟佳苑)、嘉棠璟樾(备案名:嘉棠家苑)、中海玉華玖章(备案名:玉章苑)、中海玖树满和(备案名:满和苑)等项目首次拿证或加推新房源。

从区域布局看,上半年取得普通商品住宅预售许可的项目覆盖全市10个行政区,其中通州区以9张预售证核发量位居各区首位,昌平区6张位列第二;海淀区核发5张;石景山、丰台、朝阳三区各核发4张;顺义区3张;密云区2张;房山区、大兴区各核发1张。

据北京商报记者不完全统计,上述39张预售证共涉及房源11411套,相较2025年同期的19428套,同比减少41.27%。其中,昌平区凭借未来城星寰时代、国贤府PARK及北京城建·龍樾海序等6个项目,共计供应2707套房源,成为上半年供应量最大的区域。

朝阳区则由北京御林湾、京投发展·北熙区、懋源·峯樾臺提供2583套房源。丰台区和通州区依靠中建方程国贤府、北京建工·嘉棠雅序、中海玖树满和等新盘,供应房源均超过1200套。

◇北京商报记者根据北京市住建委数据梳理发现

今年1—6月,北京共有**15**个
新项目首次领取预售许可证

其中中海玖树满和、中建方程
国贤府、北京城建·龍樾海序等
14个项目已在上半年开盘

◇从去化率来看,中海玖树满和在3月25日首次开盘后

截至6月27日
578套房源已网签**537**套

去化率高达**92.91%**
成为上半年去化率最高的项目



而在去年上半年,海淀区新房供应量高达4340套房源。今年以来,该区新房供应明显收缩,仅有保利熙瑞和北京隅海峒两个项目取证,总计供应339套房源。其中,保利熙瑞在1月26日首次拿证,并于6月27日开盘。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,本轮新房供应结构变动符合行业预期。核心城区高端住宅置业需求已于前两年集中释放,后续市场成交与供应规模自然进入回落调整阶段。与之相对,近郊区域的刚需及首次改善型置业需求始终保持稳健态势,市场底盘稳固。因此,今年近郊片区新房项目供应放量,与当前市场主流置业需求高度契合,呈现出供需匹配的良好特征。

去化

中海玖树满和领跑

新增供应减少,并未削弱购房者的置业热情,反而带动一波去化热潮。

北京商报记者根据北京市住建委数据梳理发现,今年1—6月,北京共有15个新项目首次领取预售许可证,其中中海玖树满和、中建方程国贤府、北京城建·龍樾海序等14个项目已在上半年开盘。

从去化率来看,中海玖树满和在3月25日

首次开盘后,截至6月27日,578套房源已网签537套,去化率高达92.91%,成为上半年去化率最高的项目。

中海玖树满和项目相关负责人在接受北京商报记者采访时表示,该项目3月底开盘后6天内,即夺得全市一季度套数销冠及当月全市住宅套数、面积、金额“三冠王”。截至6月22日,项目共网签5.01万平方米,销售额达25.54亿元。

中建方程国贤府的去化表现同样亮眼。该项目于3月21日开盘,截至6月27日,653套房源已成功网签463套,去化率达91.14%。

中建方程国贤府与中海玖树满和虽然分属丰台区和通州区,但销售火爆是不争的事实。小面积户型的实用性满足了购房者的居住需求,成为热销关键。

北京商报记者注意到,中建方程国贤府和中海玖树满和户型面积段均为75—120平方米。以中海玖树满和为例,其75平方米面积段户型打造出三室两厅一卫设计,可满足一家五口的基本居住需求;120平方米户型则为四室两厅三卫设计,满足了资金有限但有三代同堂需求的购房者。

中海玖树满和相关负责人向北京商报记者透露,该项目以高得房率、成熟配套、高性价比形成核心竞争力,凭借小面积多居室、功能复合与居住舒适度的设计,精准承接了市场需求。

除上述两个项目外,5月入市的北京城建·龍樾海序销售表现同样突出。该项目共计推出房源837套,截至6月27日,网签成交650套,开盘一个月整体去化率高达77.66%。

此外,国贤府PARK、首钢璟瑞长安、嘉棠璟樾、未来城星寰时代、北投·栖溪湾的去化率依次为59.86%、54.62%、48.97%、42.66%和40.57%,新房市场热度在多个新入市项目上集中显现。

北京商报记者梳理市场数据发现,剔除6月下旬新开盘、销售周期尚不足三日的国樾天颂(6月26日开盘)、保利熙瑞、北京建工·嘉棠雅序(6月27日开盘)、青雲国樾(6月28日开盘)等项目后,2026年上半年全市全新入市商品住宅项目平均去化率达到56.87%。

趋势

拼产品不拼价格

新入市项目去化尚可,随着2026年上半年进入收尾阶段,开发商也进入冲刺“630”业绩的关键时段。北京商报记者从多家开发商处了解到,“一口价”房源、直播间专属优惠、老带新成交佣金等购房福利纷纷推出。

越秀北京相关人士向北京商报记者透露,昌平4个项目(星耀未来、越秀·星樾、梧桐

星宸、国誉星城)在6月整月周末限量释放10套年中专属“一口价”特惠房源,作为半年冲刺的专项福利。海淀香山樾、朝阳璞樾等高端项目,则将节点让利转化为会所专属权益等居住增值服务,把实惠落到实际居住场景中。

此外,中海北京公司各项目结合半年度节点,大力推出各项专属购房优惠和置业福利。中海北京相关人士向北京商报记者介绍,优惠包括直播间专属优惠、老带新成交佣金、住宅车储同购折上折、物业费赠送等购房福利;针对分销渠道,也定期推出专属特惠房源,给予渠道扶持。

年中促销活动依然存在,但为了销量盲目降价的情况正在减少。“不盲目降价”正逐渐成为开发商的共识,取而代之的是通过提升产品力来赢得购房者。

北京商报记者了解到,保利发展在北京的项目多以装修升级、物业费减免、灵活分期等增值福利让利,并且统一管控全渠道报价,不盲目降价。通过产品、定价、服务三方面抢占市场份额,稳步达成上半年业绩目标。

越秀北京则更为直接,相关人士向北京商报记者表示,年中冲刺阶段,越秀地产北方区域以“真实让利、不搞噱头”为原则,针对购房客户与合作渠道推出定向政策,拒绝无序降价。

对比往年“集中供货、冲量为先”的节奏,2026年越秀地产北方区域的核心调整为实景前置、货量精准、分策推进,不盲目追求供货规模,更侧重转化效率与客户信任度。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,市场变化清晰勾勒出北京商品住宅全新发展逻辑,在优质产品、稀缺房源与高地价多重因素叠加下,行业高质量发展趋势愈发明确。房企正摆脱过去高杠杆、高周转、高负债的粗放开发模式,转型走依靠产品品质换取稳健收益的可持续发展道路。

严跃进表示,单纯以降价冲量效果有限,还易扰乱市场秩序、引发同行异议。当前市场已逐步回暖,并无大幅降价走量的必要。相较之下,通过增值服务贴合客户需求加速去化,更有利于行业良性发展。

北京商报记者 李晗

民航暑运“火力全开”

暑运大幕即将拉开,航司、机场正通过增投运力、增加服务保障迎接民航出行高峰。6月29日,北京商报记者了解到,国内航线方面,西北、西南、东北航线是暑期航司的运力投放重点。其中,新疆市场旅游热持续,计划航班量同比增长9.9%,南航、东航、深航等航司纷纷新开或加密阿勒泰、乌鲁木齐、伊宁等多条热门航线。同时,国内核心干线运力持续加密,暑运航班增量Top10航线全部集中在京、沪、广、深、杭等核心城市之间。在国际航线方面,韩国、泰国、马来西亚位列航班量前三,中亚、西亚及欧洲部分新兴目的地的权重正在增加。此外,航司还新增或优化了空巴联运、“急无忧”等各项保障服务,在暑期旺季进一步便利旅客出行。

新疆20座机场航班同比皆增长

从市场反馈看,西北地区无疑是暑期热门旅游目的地,多家国内航司新开或加密相关航线,进一步承接出行需求。

东航北京分公司市场营销部高级副经理庞博在接受北京商报记者采访时表示,东航北京分公司持续丰富航线网络,暑运期间,大兴机场的每日出港航班由100班提升到120班,主要加密的航线目的地是西北地区,特别是兰州、嘉峪关、乌鲁木齐、阿勒泰等。其中,北京大兴到乌鲁木齐的航班提升到了每日3班,在暑期的旺季期间还会采用宽体机来执行。

南航方面表示,将重点在西北、东北、西南等地的热门旅游城市新开和加密航线航班。在北京枢纽,南航执行国内航线超50条,计划新开、加密北京大兴至阿克苏、伊宁、西宁、银川等多条暑期特色旅游航线。

北京商报记者从深航获悉,西北的伊宁、乌鲁木齐、银川都是暑期热门目的地。暑运期间,深航将新开深圳至伊宁、海拉尔,南京至西宁,无锡至银川,成都天府至西宁航线,加密深圳至西宁、乌鲁木齐、西安、兰州等航线。

在上述诸多西北地区目的地中,新疆的

运力增长最为显著。航班管家的暑运前瞻数据显示,新疆市场旅游热持续,计划航班量同比增长9.9%。新疆20座机场航班起降同比皆有不同程度的增长,其中部分支线机场计划加密明显,阿勒泰雪都机场暑运计划加密航班量同比增长27.9%,库尔勒梨城机场计划加密航班量同比增长26%,和田昆冈机场、哈密伊州机场增幅也在两成以上。

市场端的预订数据也能佐证新疆的热度。航旅纵横大数据显示,7月前往乌鲁木齐、伊犁、阿勒泰、喀什、库尔勒等地的机票预订量均同比上涨。其中,前往阿勒泰的机票预订量同比增长约37%,前往和静、若羌的机票预订量同比增长均超100%。

多条商务航线均增超7000班次

在旅游航线运力密集提升的同时,国内核心干线运力也在持续加密,一线城市间的商务需求强劲。

从市场端看,航旅纵横大数据显示,上海位居7月国内热门目的地首位,北京、广州、成都、深圳、昆明、乌鲁木齐、杭州、重庆、南京、西安等城市紧随其后。

另据航班管家数据,一线城市对飞航线

计划航班量同比增长14.8%,一线城市至新一线城市、一线城市至二线城市的对飞航线计划航班量同比分别增长6.6%、6%。航班增量Top10的航线全部集中在京、沪、广、深、杭等核心城市之间。其中,上海至北京、广州、深圳三条航线暑运增量均超7000班。

对于今年暑运国内民航市场的供需格局,航班管家DAST观恒分析,主要呈现“干线紧、支线松”的结构性特征。

具体来看,核心商务干线包括京沪、京广、沪广、沪深等一线城市对飞航线。观恒表示,在叠加商务客流与暑期中转客流后,这些干线的高峰时段客座率有望突破92%。而受暑期亲子游、研学游带动,北上广深至乌鲁木齐、喀什、三亚、丽江、成都、拉萨等热门旅游航线,7月中旬至8月上旬的客座率有望维持在90%以上。此外,多数非热门的二三线城市间的支线航线,受运力投放收缩和需求分流影响,供需相对宽松,客座率维持在75%—80%区间,票价折扣较多。

曼谷等计划加密超2000班次

聚焦国际航线,韩国、泰国、马来西亚等周边目的地是增班重点。与此同时,航司也正

在挖掘新兴目的地航线,培育新的出境市场。

航班管家数据显示,暑运计划出港航班量前20名的国家中,韩国、泰国、马来西亚位列航班量前三。具体到城市,吉隆坡、曼谷计划加密超2000班次,首尔加密超1800班次。

北京商报记者了解到,南航暑运期间将在东南亚市场增班广州至新加坡、仰光、普吉、清迈,深圳至胡志明市,长沙至河内等航线。厦门航空则计划新开长沙至新加坡、曼谷,南京至吉隆坡,福州至沙巴等多条东南亚航线。

值得注意的是,今年暑运期间,中亚、西亚和部分欧洲新兴目的地的航班量明显增长。

南航方面表示,将在中亚、西亚市场增班乌鲁木齐至塔什干、埃里温、阿斯塔纳,广州、北京大兴至比什凯克,西安至阿拉木图等航线;在欧洲和非洲市场,将增班广州至伦敦、莫斯科、内罗毕等航线。

东航瞄准欧洲市场,计划在7月15日开通上海浦东至第比利斯直飞航线,在7月20日开通上海浦东至都柏林直飞航线。前者是东航首条飞往格鲁吉亚的航线,后者是东航华东地区首条直飞都柏林的定期航班。

观恒引用航班管家数据分析,今年暑运,中亚地区航线爆发式增长,恢复率高达358.8%,这得益于中国与中亚五国经贸往来深化、免签政策落地以及出境游小众目的地的兴起。受中亚增量带动,西亚和南亚航线恢复率也分别达到107.3%和104.1%。此外,在国际加密航班数量前20城市中,莫斯科、伦敦、巴塞罗那、哈巴罗夫斯克4座欧洲城市入选,说明中国民航的国际网络正在重构,新兴目的地的权重持续提升。

面向特殊旅客提供出行保障

运力增投之外,航司也在服务保障层面密集“上新”,力求在出行高峰中提升旅客体验。

北京商报记者了解到,东航“空巴联运”服务正式开通京津冀专区,首站落地河北省保定,保定至北京大兴机场线路已经上线。

东航北京分公司市场营销部高级副经理庞博介绍,针对学生出行、老人出行、商务出行等不同客群,东航还提供差异化产品,不仅推出折上折优惠,还赠送多项增值服务、行李运输以及空铁、空轨联运产品。

中国联合航空近期推出“急无忧”服务,聚焦因突发事件、紧急事务等原因需要临时乘机出行的旅客,通过全流程优先保障与应急响应机制,帮助旅客争取宝贵时间。

南航围绕老年旅客、行动不便人士、无陪儿童与亲子家庭等重点群体,在京升级“暖心陪伴”特色服务,推出专区办理、专人服务、专享通道、专用设备的服务体系。同时,常态化开通“阳光爱心通道”,由专人一对一陪护特殊旅客一站式办理;加大服务保障资源投入,为无陪儿童打造全流程无忧出行。

航旅纵横行业发展部总经理赵楠向北京商报记者表示,暑运期间,航司、机场将持续推进出行服务全流程电子化、便民化升级。旅客可使用电子登机牌,一站式完成值机、安检、登机全流程操作,有效提升通行效率。面对大幅增长的首乘旅客群体,出行平台也会提供首乘服务,包括机票直减优惠、楼内接送机、优先安检、机场商户专属折扣等。

北京商报记者 关子辰 牛清妍