



创五年新高 北京上半年二手房交易高位运行

伴随着6月最后一天网签数据落地,北京今年上半年二手房网签量成绩单出炉。7月1日,北京商报记者根据北京市住建委数据统计,6月全市二手房网签16618套,创五年同期新高,同比增长9.77%,单月网签规模已连续3个月领跑五年同期水平。整体来看,今年二季度,二手房网签总量登顶五年同期,上半年整体网签规模达93583套,仅次于2021年同期,市场成交热度维持高位运行。

北京商报记者走访丰台、西城等多区域的房产中介门店了解到,6月相比“金三银四”虽为市场淡季,但单日集中成交多套房源现象仍时有发生。业内人士分析称,今年上半年北京二手房市场韧性突出,半年度网签量跻身五年高位,淡季门店成交亦保持活跃,需求支撑力度充足。当前改善与刚需购房需求持续释放,市场基本面稳固。预判下半年成交虽或小幅回落,但整体下行空间有限,市场将维持平稳运行态势。

月度成交量连续高位运行

北京二手房市场回暖动能充足,市场韧性持续兑现。7月1日,北京商报记者根据北京市住建委网签数据统计,6月北京二手房网签量达16618套,同比上涨9.77%;网签面积约152.01万平方米,同比增长7.53%,网签规模刷新五年同期纪录,连续3个月高位运行。

分年度看,2021年6月成交18849套后,2022年同期降至11009套,2023—2025年同期网签量则呈现逐年回稳趋势,分别为11607套、14987套、15139套。

行情升温并非单月偶发,季度、半年维度同步走出五年最佳表现,今年二季度北京二手房网签量为50485套,2022—2025年同期分别为33848套、38517套、41724套、44985套,显著高于2022—2025年同期成交水平。

此外,今年上半年累计网签93583套,五年同期首度站上9万套台阶,成交量仅低于2021年行情峰值,刚需与改善需求持续集中释放,市场基本面保持稳健向好。

合硕机构首席分析师郭毅表示,今年春节后,北京二手房月度成交量持续高位运行,

这一行情由政策红利、供需格局优化、城市基本面支撑多重因素共同驱动。政策端持续宽松,有效提振市场信心、激活购房需求;供给端方面,市场供应持续收缩,推动房价触底企稳,扭转了以往供过于求的局面,楼市步入供需平衡阶段。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,政策宽松与信贷支持形成合力,叠加入学等刚性需求释放,市场信心渐进修复。北京二手房半年超9万套的成交规模,印证了积压需求与置换链条正有序激活,并非短期脉冲,而是供需再平衡下的健康放量。

刚需客群择机入场

网签量居高不下的背后,是房产一线从业者的高强度运转。近期,北京商报记者走访多个区域中介机构了解到,自今年3月以来,楼市客户到访量始终维持高位,即便进入传统淡季的6月,区域内优质房源日均带看频次仍可达2次,市场热度远超往年同期。

位于丰台区西罗园片区某头部中介机构经纪人曾敏对北京商报记者透露,“金三银四”楼市传统旺季期间,房源迎来集中去化

“窗口期”。该门店这两个月的客户日均到访量环比提升超30%,客流的稳步增长,也带动门店整体成交量小幅上涨近10%。

相较旺季的火热行情,6月该片区二手房市场则更为理性。据曾敏观察,6月入市购房者大多无急迫置业需求,选房更为审慎,仅会对价格、地段、户型朝向、视野等综合条件达标的优质房源主动看房、筛选比对。

购房者选房逻辑的转变,使得当下二手房市场分化态势显著,高性价比优质房源与综合条件欠佳的房源在带看量、成交量上形成明显差距。

以京品小区一套120余平方米的房源为例,曾敏介绍,该房源为南北通透户型,小区环境与视野条件优越,5月入市时挂牌价近700万元,定价偏高导致初期日均带看不足1次。在业主向下微调报价20万元后,房源日均带看量提升至近2次,短期内便收获2组意向客户。

成交量走高更直观印证市场热度。位于西城区三里河片区某头部中介机构经纪人赵凡表示,往年该片区成交具备明显季节性:行情自1月回暖,3、4月因入学登记迎来成交高峰,5、6月热度通常逐步走低,6月少有集中成

交情况。

但今年6月三里河片区颇现集中成交,6月27日、29日单日成交均达9套,其中九成为总价约700万元、面积70平方米以内的刚需小户型。

在赵凡看来,“金三银四”房源快速去化后,市场库存收紧、价格抬升;后续新增房源持续入市,6月库存相对充足、房价趋于平稳,从而吸引不少刚需购房者择机入场。

下半年房价波动收窄

北京二手房市场成交量、成交均价逐步企稳,反映市场供给端核心指标的房源挂牌量同步回落。根据中指监测,北京挂牌量较前期高点已回落两成左右。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶表示,挂牌量的下降反映出市场预期已经从“集中抛售”逐步回归理性。这种“挂牌收缩+成交量”的组合,意味着二手房市场正在从流动性修复走向供需再平衡。

郭毅表示,当前北京二手房挂牌房源量较去年峰值回落约两成,市场供应持续收缩。房源供给收紧推动房价触底企稳,彻底扭转

了此前供过于求的市场格局,推动楼市进入供需平衡的新阶段。市场基本面的修复叠加政策利好预期,有效提振了购房者信心,促使刚需及改善型购房者积极入市,成为市场行情持续回暖的核心支撑。

7月,北京二手房市场正式迈入下半年运行周期。北京商报记者走访多家房产中介门店并与一线经纪人交流获悉,业内普遍看好后市运行韧性,对下半年市场走势持乐观态度。

赵凡表示,历年7月西城区小学多校划片派位方案公布后,片区购房热度通常稳步上行;存在子女入学需求的家庭将对照派位名单针对性购置学区房源,持续为当前温和回暖的二手房市场注入支撑动能。

教育资源不多的区域,则依靠优质房源与合理定价筑牢市场底盘。位于丰台区郭公庄片区某头部中介机构经纪人李立波表示,片区内拥有首开华润城、京投银泰万科西华府等多个次新房小区,小区环境、户型产品具备明显优势。

北京商报记者了解到,6月27日—29日,上述两个次新小区各成交两套房源。李立波表示,两个项目成交均价虽高于片区老旧住宅,但当前售价已贴近项目开盘价格,价格波动空间有限。

北京链家研究院分析师冷会表示,6月成交均价环比小幅上涨。价格上涨主要受结构性因素影响,6月西城、东城、海淀、朝阳等中心城区成交占比有所提升,导致全市成交均价出现结构性上涨。从各区价格走势看,多数城区价格保持平稳或小幅波动,波动幅度处于合理运行区间。

依托当前良好的市场基本面,郭毅认为,下半年北京二手房月度成交量有望稳定维持在1.3万—1.5万套的合理区间,“金九银十”传统置业旺季或迎来成交量阶段性新高,推动全年二手房市场整体平稳运行,正式步入稳步复苏通道。

郭毅表示,整体而言,楼市价格震荡幅度可控、处于合理区间,这种结构性涨跌有序的市场格局,将保障下半年二手房置业需求维持平稳释放态势。

北京商报记者 李晗/文并摄



月销分层加剧 新势力亮出“困战”底牌

7月1日,多家车企陆续公布今年6月销量数据。其中,零跑断层领先,新势力月销天花板从8万辆级拉升至9万辆级;鸿蒙智行与蔚来汽车则凭借多品牌矩阵紧随其后,第一梯队的月销分水岭也升至4万辆。

销量攀升的背后,是新能源车型的密集上新。6月整体车市共上新约57款车型,其中新能源车型48款,占比高达84.2%。业内人士表示,新车密集上市不是繁荣本身,而是行业焦虑的表象。真正的分水岭,是新鲜度退去后,仍能保持销量高位。

零跑领跑

今年6月,国内新能源车市场竞争持续加剧,行业增长分化进一步显现。其中,零跑汽车以超9万辆的月销成绩断层领先,上半年累计交付达356487辆。截至今年6月18日,零跑全球累计交付突破150万辆。

在产品方面,零跑全新C10、全新C11、全新C16于6月16日焕新上市,零跑首款旗舰MPV D99于6月25日正式上市。

鸿蒙智行与蔚来汽车紧随其后,多品牌矩阵也成为两家企业稳定交付的核心。具体来看,鸿蒙智行6月交付50624辆,环比增长9.7%,其中4月22日正式上市的尚界Z7系列,6月交付超1万辆;问界品牌仍是鸿蒙智行的销量支柱,6月交付新车30199辆。

蔚来公司6月交付新车40597辆,同比增长62.9%,创今年以来新高。其中,蔚来品牌交付新车21908辆,同比增长50.1%;乐道品牌交付新车11743辆,同比增长83.5%;firefly萤火虫品牌交付新车6946辆,同比增长76.7%。

小鹏集团6月交付新车40126辆,整体销量稳定增长。5月底上市的小鹏GX,单月交付

6739辆,7月1日迎来第1万辆整车下线。

理想汽车和小米汽车的6月交付均超3万辆。今年6月,理想汽车交付30895辆新车,同比下降14.84%,环比也下跌7.36%。今年一季度,理想主动停产即将换代的理想L系列,全新理想L8直到6月23日才上市,限制了新车交付量。但据理想汽车透露,在20万元以上新能源汽车市场,公司保持中国品牌销量领先优势,其中理想i6已下线超15万辆,新一代理想L6也将于今年7月上市。

北京商报记者走访各大新能源车企门店了解到,当前车企交付能力普遍开始爬升。蔚来汽车销售人员向记者表示,目前ES9豪华版订车周期约2—3周,且有少量现车,“从现在的产能来看,交付周期肯定会提前”。

小鹏方面也表示,随着核心零部件产线增加,小鹏GX产能将持续提升,交付周期上限超过35周的用户,预计等待时间可缩短1—3周。

半年上新超500款车型

北京商报记者走访各大品牌门店后发现,除金融贷款政策调整相对频繁外,新能源

汽车的终端价格、配置优惠已基本趋于稳定。岚图汽车销售人员介绍称,7月新车终端优惠和6月基本没有变化,少量运损车或库存车才有较大优惠。

一位蔚来汽车销售人员坦言,一般来说,新车首销期优惠最大,此后每月优惠力度基本保持不变,“现在新车迭代非常快,如果快速改变价格和优惠会引起老车主的不满”。

当前,各大车企正在频繁通过新车、改款车型抢占市场。据懂车帝App数据,今年前5个月,国内上市新车达550款,日均上新超3款,但如果只算全新平台、全新架构的换代/原生新车,则为100余款。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟提供的数据显示,今年6月,汽车市场共计上新约57款新车,其中新能源车型高达48款,占比84.2%,是上半年新车上新最集中的月份之一。

然而,新车频繁上市的背后,各大车企的盈利能力仍在承压。在2026中国汽车重庆论坛上,中国贸促会汽车行业委员会会长王侠直言,今年前5个月超百款新车上市,但销量却出现收缩,汽车行业的利润率一季度只有3.2%,再创新低,明显低于全国规模以上

工业企业的平均利润率4.9%,“我们必须认识到,没有利润支撑的销量不过是空洞的数字游戏”。

实际上,新车高速迭代的背后,车企也有着自己的无奈。蔚来创始人、董事长、CEO李斌在近期接受北京商报等媒体采访时曾坦言,每家公司做梦都想成为特斯拉,几年不改,一款车打遍天下。“我们不发新车,别人会发,所以大家必须都发。”

从企业视角看,迭代越快意味着开发费用越高、零部件沉没成本越大、营销投入重复消耗。李斌认为,虽然要承担高额投入,但在智驾芯片快速迭代的背景下,如果不提供最新技术,将无法参与市场竞争,只靠现有用户难以维持公司的稳健经营。

行业迈向“精品化”

中国汽车流通协会发布的报告显示,6月汽车终端市场呈现“前低后高”的运行特征。上半月市场开局偏冷,“五一”假期多地集中举办车展提前透支部分需求,终端经销商客流、订单与销量同步回落。

进入下半月,市场迎来阶段性修复窗口。车企半年度业绩冲刺全面启动,叠加前期上市新车经过一段产能爬坡,热门车型交付节奏加快,多重因素共同带动终端客流与成交回暖。

李颜伟在接受北京商报记者采访时表示,今年6月及上半年,新能源新车上新密度极高,改款和新增车型成为主流。2026年上半年,改款车型76款、新增车型51款,而真正

的全新车型为36款,换代车型仅1款。“这说明车企更倾向用低成本、高频率的年款,以及配置包、价格重构来抢流量,而非押注长周期大换代。”

上半年的车市,不是单纯的“新能源增长”,而是进入了“靠新车频率维持热度、靠产品新鲜度换销量”的阶段。李颜伟认为,新车密集上市可以对抗消费者的观望情绪,车企在用“配置升级”“限时权益”等制造立即下单的理由。

此外,新车可以维持销量曲线,不少新能源车型上市2—4个月冲高,随后便出现回落;新增车型也可以覆盖价格空档,同一车系通过新增配置,快速占据更多价格带。同时,各家品牌不得不参与“存在感竞争”,当前新能源用户买的不仅是车,更是智能化和OTA预期,智能座舱与智驾正在从选配变成进入主流价格带的入场券。

长期看,车市会进入“多车型”转向“精品化”,下一步则将进入“高频上新后的筛选期”。李颜伟认为,产品力弱的品牌会被逐步淘汰,只靠上市首月红利的车型,3—6个月后销量便会回落。车企也会从“多车系扩张”转向“核心车系多版本运营”,减少盲目开发新车系,而是更多围绕爆款做年款、配置、动力和价格带的扩展。

“精品化”的本质不是少上新,而是提高单车生命周期。2026年上半年,新车密集上市不是繁荣本身,而是行业焦虑的表象。“真正的分水岭,是新鲜度退去后,仍能保持销量高位。”李颜伟坦言。

北京商报记者 蔺雨薇