



“稳楼市”构建新模式

深圳新房加速入市 房企融资与拿地逻辑生变

■本报记者 李昱丞

在楼市传统的“金九银十”窗口期,深圳楼市迎来一波看房热度。中指研究院数据显示,国庆假期期间,深圳新房项目看房、签约较节前有所上升,光明区、宝安区多个楼盘来访量较平日增加约三成,外地客户看房占比上升。

近日,《证券日报》记者走访深圳多处楼盘,发现开发商推盘节奏正在加快。据统计,仅8月28日至10月10日,深圳就有27个楼盘取得预售许可证。与此同时,开发商正加大优惠力度加速去化以回笼资金。

在这背后,是深圳新房市场供需结构的持续变化。2026年8月28日,住房和城乡建设部、自然资源部、金融监管总局联合印发《关于完善商品住房销售制度的通知》提出,有力有序推行商品房现房销售、完善商品住房预售管理。

这份被业界称为“8·28”新政的文件,意味着施行数十年的商品房预售制度迎来重要调整。对于深圳新房市场而言,该新政影响的不仅是购房者的置业选择,也涉及房企的资金周转、项目开发周期以及土地市场的定价逻辑。

新房市场加速分化

“8·28”新政要求,商品住房项目实行预售的,单体建筑应完成主体结构封顶;新出让土地和已出让土地未取得建设工程规划许可证的商品住房项目,优先选择现房销售;已取得建设工程规划许可证的商品住房项目,鼓励实行现房销售。

在这一背景下,深圳开发商正加快推进取证并进入销售阶段以缩短资金占用周期。

“我们楼盘实行预售制度,预计2029年1月交房,目前对于个人客户而言没有较大影响,但是银行按揭节奏会延后,将对开发商造成影响。”深圳某新盘销售人员赵强(化名)对《证券日报》记者表示,为了加快卖房回笼资金,公司对在国庆期间下定金的客户提供一定折扣。

深圳房地产信息平台数据显示,8月28日至10月10日,深圳各区就有27个住宅新盘取得预售证,推盘节奏非常密集。与之对比的是,

今年7月1日至8月27日,仅有7个住宅新盘取得预售证。

“8月28日后很多开发商想拿预售证都没法拿,因为主体结构没有封顶,后期无论是现房销售还是预售制度收紧,都将对房企的资金带来比较大的成本压力。”深圳龙华区某8月底取证的刚需住宅新盘销售人员张华(化名)对《证券日报》记者表示。

在该楼盘,记者看到,陆续有购房者前来看房。售楼处的销控表显示,新推项目已有七八成房源售出,目前仅剩少量高层及低层房源可供选择。

对于深圳新房市场接下来的走势,第一太平戴维斯华南区董事总经理吴睿在接受《证券日报》记者采访时表示,现房销售制度下,短期供给格局可托底价格,而中长期房价分化或将加剧。

“截至2026年6月末,深圳新房库存仅2.2万余套,去化周期为13.1个月,现房销售制度下新项目要竣工才能卖,新增供应节奏放缓,短期反而有利于供需平衡和价格企稳。”吴睿表示,中长期来看,市场分化将加剧,核心品质盘仍会被抢购,这些楼盘房价将更为坚挺,而那些缺乏产品力的项目将面临现房状态下滞销风险。

上海易居房地产研究院副院长严跃进也表示,现房项目“所见即所得”,能有效减少交易信息不对称,提升市场透明度,为购房者权益提供实质性支撑。

房企重构投融资模式

新房供应节奏的变化,反映出新政对开发商经营环节的直接影响。进一步看,现房销售以及预售制度调整的影响并不止于项目何时入市,还将传导至房企的资金回笼、融资结构和投资决策。

曾几何时,预售制下预收账款是房企重要融资工具之一。Wind数据显示,按申万三级行业住宅开发板块统计,2020年高峰时期,A股上市房企合同负债(收入准则下由预收账款重分类而来)达32789.34亿元,此后随着保交房的推进,截至2025年末,A股房企合同负债已经下降至低于8000亿元。

“8·28”新政推动现房销售、推动预售改革,有望从根本上改变这



李昱丞/摄

一发展模式。

“预售制的本质是‘快周转’加上购房者给开发商的‘低息杠杆’形成闭环。现房销售把时间成本从购房者和金融体系还给开发商,将倒逼行业根据自有资金实力确定开发规模。”吴睿表示,“这是从机制上出清高杠杆主体,将与主办银行制等配套政策构成系统性的制度重构”。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉同样认为,新政明显削弱了土地、预售的加杠杆功能,开发融资从依赖主体信用转向基于项目情况。

李宇嘉分析称,现房销售模式下,项目前期资金占用大、周期长,后端销售流速放缓,形成现金流投入与产出的期限错配,必须有长期资本和退出通道。

“房企要从三个层面调整。一是财务上,用资本金厚度替代杠杆高度;二是拿地上,从利润率思维转向资金周期思维;三是产品上,用品质实现溢价,靠实景和品质对冲回款延迟。”吴睿表示。

中指研究院指数研究部总经理曹晶晶认为,新政正推动房企经营逻辑从依赖预售和快速周转,向更加重视项目全周期管理、现金流安全和开发确定性转变。对房企而言,一场围绕资本金、产品力和

现金流管理的能力重塑才刚刚开始。

开发周期受关注

房企融资方式和投资决策的变化,最终也将影响土地市场。过去,开发商可以通过预售回款较早回收部分资金,在一定程度上支撑了高溢价拿地。而随着项目销售回款节点后移,开发周期拉长,企业对土地价格、项目利润空间及资金周转效率的要求也将随之改变。

“8·28”新政落地前,深圳土地市场热度较高。中指研究院数据显示,2026年上半年,深圳招拍挂涉宅用地成交6幅,出让金约291亿元,平均溢价率高达60.6%。

但“8·28”新政之后,深圳土拍逻辑或将改写。

吴睿对上述深圳湾某豪宅项目做了案例实测。据其测算,现房销售把房企回款节点从“主体结构封顶”推迟到“竣工验收”,同一块地、同样售价,现售场景项目静态利润率比预售场景降低2%至3%,但自有资金IRR(内部收益率)这一核心指标发生了颠覆性的变化,预售场景自有资金IRR超过20%,现售场景只剩不到5%。

“现房销售制度下,拿地价格需大幅降低或现售价格需要上涨

超过25%,才能维持同等内部收益率。”吴睿说,“这意味着地价定价逻辑重写,原有高地价‘地王’模式的终结。”

土地市场已经出现溢价回归迹象。根据中指研究院数据,8月31日以来,300城住宅用地成交溢价率整体低于前期水平。新政后四周(8月31日至9月27日),300城住宅用地出让金分别为472亿元、239亿元、203亿元和447亿元;平均溢价率分别为5.2%、7.5%、3.7%和4.9%,其中第二周溢价率主要受深圳单宗优质地块拉动,剔除后仅为1.1%。

“企业对未来销售速度和价格的测算更加谨慎。”曹晶晶表示,房企拿地到预售的周期可能从过去的6至9个月延长至12至18个月,房企将更加关注开发周期、资金占用和项目去化确定性。

曹晶晶认为,新政对新增供应的影响预计自2027年起逐步显现,本年末供地高峰将是观察房企拿地策略的重要窗口。由此,新项目从拿地到形成市场供应的周期将整体拉长,影响不会立即反映在今年的供应数据中,而会随着新政后取得土地的项目进入开发阶段逐步体现。按照目前的开发周期判断,2027年起,新政对新增供应的影响将逐步增强。

斩获东北地区粮食运输订单 三一重卡赋能农业物流

■本报记者 肖伟

10月10日晚间,三一集团有限公司(以下简称“三一集团”)旗下湖南行必达网联科技有限公司(以下简称“三一重卡”)通过官方微信公众号宣布,公司电动重卡产品成功斩获东北地区粮食运输批量订单,正式切入东北大宗粮食物流赛道,为区域农业物流绿色转型注入新动能。

作为国内头部新能源重卡研发、生产与服务商,三一重卡专注于新能源智能商用车领域,聚焦干线物流、大宗运输、工程基建等核心应用场景,依托三一集团深厚的工程机械研发积淀与新能源技术储备,打造出高适配、高续航、强动力、耐极寒的系列电动重卡产品。目前,该公司市场布局覆盖全国各大物流枢纽、工矿产区及大宗农产品运输基地,凭借极致的降本优势与可靠的产品性能,持续抢占国内新能源重卡市场份额,尤其在我国北方高寒地区大宗运输市场形成了差异化竞争优势。

三一重卡副总经理陈栋向《证券日报》记者介绍,此次合作的东北粮食运输企业,过往全线运输车辆均为传统燃油重卡,本次采购是其首次批量引入电动重卡开展粮食运输作业。落地运营以来,三一电动重卡单日运营里程约300公里,相较传统燃油重卡,整体运营成本可节约60%,目前客户已启动第二批20余台电动重卡的采购筹备工作。

《证券日报》记者了解到,针对东北地区冬季漫长严寒、路况复杂、运距较长的地域特点与气候环境,三一重卡针对性完成多项产品迭代与技术优化。产品搭载693千瓦时大容量电池,标准版整车自重仅11.5吨,复合版自重12吨,轻量化车身设计在符合合规载重标准的前提下,有效提升载货量,帮助物流企业提升单趟运输收益。车辆搭载三一自研魔塔电池,可实现-20℃低温环境下12小时长效保温,有效破解高寒地区新能源重卡电池掉电快、保温难、能耗高的行业痛点。

动力性能方面,该款电动重卡配备360千瓦额定功率、550千瓦峰值功率大功率电机,动力性能等效740马力柴油机,强劲动力可轻松应对东北地区冰雪路面、乡村土路、长途干线等各类复杂运输工况。数据显示,目前,三一重卡在黑龙江三省的市场占有率达40%,区域内每成交10台电动重卡,就有4台来自三一重卡,市场认可度稳居行业前列。

陈栋表示,东北地区地广人稀,物流运距长、冬季极寒天气持续久,对电动重卡的耐寒性、稳定性、续航能力和售后保障能力提出极高要求。三一电动重卡搭载的魔塔电池具备宽温域、全地域适配特性,从技术根源上攻克了寒区新能源重卡运营难题。与此同时,该公司配套搭建快速换电、极速充电一体化补能体系,在东北区域组建专属运维服务团队,提供常态化快速检修、保养维护服务,全方位保障区域车辆高效稳定运营,筑牢市场服务壁垒。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授向《证券日报》记者表示,粮食运输是农业产业链、供应链的关键环节,物流成本直接影响农产品流通效率与终端价格。当前国际油价持续处于高位,传统燃油物流成本居高不下,三一电动重卡落地东北地区粮食物流场景,能够大幅降低大宗粮食运输的运营成本,提升农产品流通经济性与效率,助力农业稳产保供,切实赋能实体经济与民生保障。

生猪养殖企业 相继发布前三季度销售数据

■本报记者 桂小笋

截至10月11日,拥有生猪养殖业务的上市公司相继发布前三季度的销售数据。从数据透露的信息可知,受全年销售价格偏低的影响,相关上市公司仍面临显著较大的经营压力。

上海钢联生猪行业分析师王红焱在接受《证券日报》记者采访时介绍,今年上半年,猪价相对平稳,多数养殖企业维持盈利或微利,随着下半年猪价震荡下行,行业整体进入盈亏平衡线附近,成本控制较好的企业尚能维持,成本偏高的已出现亏损。

行业的这种价格走势,也体现在头部养殖企业的月度销售数据之中。根据温氏食品集团股份有限公司的公告,2026年9月,该公司销售肉猪298.83万头(含毛猪和鲜品),收入40.56亿元,毛猪销售均价为10.75元/公斤,环比变动分别为0.50%、1.00%和-1.01%,同比变动分别为-10.13%、-18.47%和-18.44%。江苏立华食品集团股份有限公司的公告也显示,9月该公司销售肉猪20.32万头,销售收入2.74亿元,肉猪销售均价为10.99元/公斤,环比变动分别为-6.32%、-7.74%和-1.17%,同比变动分别为0.35%、-16.46%和-17.55%。这两家公司9月的销售价格都低于今年7月和8月。

持续微弱的猪价和不断加大的经营压力,不仅直接影响养殖企业的营收利润,更对整个行业的产能格局和发展节奏产生较大影响。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示,2026年,国内生猪市场价格持续走弱,养殖主体经营压力上升,在此背景下,有助于推动行业产能去化提速。供给层面来看,前期能繁产能传导释放叠加淡季消费偏弱,当前生猪供给依旧偏高,市场供大于求的格局并未根本扭转。

从全年情况来看,虽然第四季度属于传统消费旺季,市场供需格局有望迎来阶段性改善,但行业长期积累的供给压力仍未彻底缓解,这也为未来增加了不确定性。

“四季度有腌腊、元旦春节备货等季节性需求支撑,消费环比会有改善。但当前生猪供给仍较充足,出栏体重处于高位,供给压力尚未完全释放。旺季虽能带来阶段性提振,但要扭转供强需弱的格局尚有难度。”王红焱说。

赛力斯、宁德时代合作从“单点配套”走向全产业链协同

■本报记者 冯雨瑶 李 婷

10月10日,赛力斯集团股份有限公司(以下简称“赛力斯”)、宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)在重庆签署长期战略合作深化协议。根据协议,双方将围绕电池安全、产业链协同、全球生态合作等领域深化战略合作,进一步筑牢长期互信的战略伙伴关系。同时,协议明确,宁德时代将继续加大在重庆的投资,助力重庆市打造万亿级高端智能网联新能源汽车产业集群。

“问界品牌自创立以来,全系车型均搭载宁德时代电池,截至目前,累计交付已突破120万台。”赛力斯

相关负责人对《证券日报》记者表示:“以此为新起点,问界将继续长期全系搭载宁德时代电池,双方将在扩建‘厂中厂’产能、构建超充补能生态、加速全球化布局等核心领域,持续拓展合作广度与深度。”

宁德时代相关负责人告诉《证券日报》记者,未来,公司将继续秉持长期主义,以技术创新与产业链高效协同,共同推动新能源汽车产业高质量发展。

具体来看,双方此次合作主要聚焦三大核心领域。一是扩建“厂中厂”产能。赛力斯超级工厂“厂中厂”二期将加速建设,二期年规划产能10GWh至12GWh,建成后一、二期总年产能将超20GWh。二是构建超

充补能生态。双方将围绕超充网络与电池服务展开合作,打造覆盖全生命周期服务体系,升级车务出行体验。三是加速全球化布局。双方将通过联合开拓欧洲、中东及中亚等海外市场,将优质产品与服务推向全球,树立新能源智造“出海”新标杆。

业内分析认为,本次合作不只是简单增加电池产能,标志双方合作从单一电池供货的“单点配套”,升级为制造技术、补能、全球化一体化的全链条协同。

往前回溯,自2021年起,赛力斯就与宁德时代持续开展多层次战略合作,随后合作持续深化。双方最早签署动力电池供需框架协议,锁

定长期电池供应,为问界车型配套奠定供应链基础。2022年,双方进一步约定,未来五年问界系列车型搭载宁德时代动力电池,并落地麒麟电池技术。2023年,双方合作范围拓展至电池安全、超充技术、“车、电、充”一体化,以及大数据等方面,共同探索海外市场。

2025年,宁德时代落地行业首个“厂中厂”模式,在赛力斯重庆超级工厂建成CTP2.0(即“电芯直接集成电池包”)技术)电池包产线,实现电池包就近配套整车生产。该模式是供应链协同机制的一次重要创新。

国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示,“厂中

隆基精控智能制造基地正式启用 加速光储融合与全球交付布局

■本报记者 殷高峰

隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)在光储融合方面持续加码。《证券日报》记者从隆基绿能获悉,该公司旗下苏州隆基精控科技股份有限公司(以下简称“隆基精控”)在苏州高新区的智能制造基地于日前正式启用。

“该基地占地约66亩,将承担全球工商业及公共事业级储能产品的制造、测试、质检与交付。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,该基地的启用,将进一步完善公司储能规模化制造与全球交付体系,同时作为“全栈隆基LONGi ONE”战略落地的重要里程碑,将加速隆基绿

能光储系统融合,为全球业务发展提供坚实保障。

据悉,该基地将围绕大储、工商业及离网储能三大产品方向,加快推进多产品线产能建设。其中,大储集成产线计划于2026年10月底前形成31GWh/年的集成制造能力,并于2027年上半年进一步扩产至50GWh/年;工商业储能产线计划于10月底达到年产1万台以上的生产规模。此外,基地还布局离网及微网储能产线,进一步满足不同市场和应用场景的产品需求。

隆基精控的前身是苏州精控能源科技股份有限公司(以下简称“精控能源”),精控能源深耕储能多年,拥有345项研发技术专利。2025年

11月,隆基绿能通过受让股权、增资及接受表决权委托等方式取得精控能源控制权,由此进入储能领域。

进入储能领域后,隆基绿能的战略也进行了调整,从光伏产品供应商转向光储一体化综合能源解决方案服务商,并依托“全栈隆基LONGi ONE”战略推动光储深度融合。

对于此次智能制造基地的启用,上述负责人表示,随着储能市场向规模化、多场景发展,制造能力已成为产品质量、项目交付与长期运营的重要保障。基地将以精益管理为基础,深度融合数字化运营与智能化应用,持续提升制造效率、质量水平与交付可靠性。

在数字化与智能化方面,该基地将在11月完成MES(制造执行系统)全量升级部署,构建“MES+BI(商业智能)+AI(人工智能)=MOM(制造运营管理)”轻量化制造运营管理平台,打通ERP(企业资源计划)、WMS(仓库管理系统)、RCS(机器人控制系统)等核心业务,实现生产计划自动下发、物料全链路追溯、设备运行效率实时监控。

在AI应用层面,该基地重点推进智能工艺执行、智能质量检测、智

能设备运维三大场景。ESOP(电子标准作业程序)执行准确率可达99%以上,质检效率提升5倍以上,不良品漏检率控制在0.1%以内,故障排查时间缩短60%以上,故障停机损失降低75%。

“储能赛道长期增长逻辑明确,新能源并网、电网调峰、绿电直连等多场景持续放量,市场空间稳步拓展。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,光储融合是储能产业高质量发展的一个重要方向,制造能力已成为产品质量、项目交付与长期运营的重要保障。隆基绿能快速构建储能智能制造体系,体现了光伏龙头企业向光储一体化深度延伸的战略意图。