

转型步伐加快 房地产发展新模式可期

今年的政府工作报告提出,“着力稳定房地产市场”“深入推进房地产发展新模式的基础制度和配套政策建设”。有专家认为,今年房地产政策的核心导向更加清晰:其一,通过“白名单”制度等继续防范债务违约风险,着力稳定房地产市场;其二,有序推动安全舒适绿色智慧的“好房子”建设,提升房屋品质和物业服务质量,加快行业转型升级;其三,通过城市更新盘活存量资源,释放住房需求潜力,在改善城市功能的同时,深入推进房地产发展新模式。

行业风险加速出清

房地产行业调整已四年有余,市场规模和交易量逐步回归理性区间。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,经过前期持续推进“保交房”、化解房企债务风险等工作,房地产风险已缓释。

李宇嘉表示,根据今年全国两会期间的表述,下一步将更加注重统筹兼顾,既立足短期稳市场、防风险,又着眼长期推动房地产发展新模式和制度建设;既强调调控增量、去库存,也注重优化供给和盘活存量。

在这一政策框架下,进一步发挥“保交房”的“白名单”制度作用,被视为持续稳定房地产市场的重要举措。

住房和城乡建设部去年10月份披露的数据显示,城市房地产融资协调机制“白名单”项目贷款审批金额已超过7万亿元。在各项机制的支持下,行业风险加速出清。

业内普遍认为,在稳定融资环境的同时,通过控制新增供给,加快库存去化,有望进一步改善市场供求关系。

从供给端来看,各地已开始主动调整土地供应节奏。中指研究院数据,今年前2个月,全国300城住宅用地成交面积同比下降约三成。

“预计2026年住宅用地供应将延续‘提质增效’特点,特别是库存量较大的地区,新增土地供给或进一步缩量,从源头上改善市场供求关系。”中指研究院相关负责人表示。

对此,全国政协委员、香江集团控股有限公司董事长黄美卿表示,在土地供应方面,可按18个月库存去化周期动态调整土地供应节奏,对于去化周期超过24个月的城市

可暂停新增住宅用地,同时允许闲置商办用地在符合规划条件下转为住宅用途,以更好促进市场供需平衡。

盘活存量资产也被视为“去库存”的重要路径。2026年初保障性住房再贷款利率已降至1.25%,有望为地方收购存量商品房用作保障性住房提供更多资金支持。

在供给端调整的同时,需求端政策亦在不断细化。其中,“加强初婚初育家庭住房保障,支持多子女家庭改善性住房需求”“深化住房公积金制度改革”等提案受到业界广泛关注。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,深化住房公积金制度改革被视为激活住房需求的重要抓手。通过提高公积金贷款额度、给予财政贴息等金融支持,并在保障性住房分配方面适度向初婚初育家庭和年轻群体倾斜,有助于降低其购房门槛,推动更多人实现从“落脚城市”到“安家城市”的转变。

有序推动“好房子”建设

在稳定市场的同时,房地产行业也在加快向高质量发展转型。在业界看来,今年再提“好房子”,且侧重有序推动,预计将进一步推动相关标准落地执行。

“我国住房发展已从‘有没有’全面转向‘好不好’,建设‘好房子’,是顺应民生需求,推动行业转型、激活内需潜力的必然选择。”全国人大代表、北京五八信息技术有限公司董事长兼CEO姚劲波表示,在持续推进“好房子”建设标准的同时,应建立更加完善的信息披露制度,通过提高信息透明度,引导行业向品质化方向发展。

事实上,“好房子”已成为房企赢得市场的重要抓手。58安居客研究院监测数据表示,2025年,核心区域“日光盘”项目除了在得房率层面更具优势外,普遍具备安全、舒适、绿色、智慧等“好房子”核心特征,并在产品细节上持续提升,引入养老、育儿、家政等第三方服务,逐步形成“硬件+服务”的复合型居住模式。

在姚劲波看来,“好房子”还将带动开发行业新一轮品质升级,同时推动建筑业向绿色化、工业化、智能化方向发展,带动新材料、



新设备、新工艺等产业链协同提升。

“现在市场竞争已经不只是价格竞争,而是产品和服务的综合竞争。”一名房企负责人表示,现在购房者更加注重居住品质和社区体验,未来房企需要通过长期的产品口碑和服务能力赢得客户信任。

围绕“住得好”,相关服务企业也愈发受到关注。中指研究院物业事业部研究总监彭雨表示,物业服务是反映居民“住得好”的重要内容之一,未来在政策引导下,可探索多方协同运行的新模式,规范物业服务行为,并鼓励物业服务企业向社区增值服务延伸。

系统性推进城市更新

在“好房子”推动行业品质升级的同时,城市更新也成为房地产发展新模式的重要支点。

在清华大学五道口金融学院不动产金融研究中心研究总监郭翔宇看来,城市更新是统筹盘活存量资产的核心路径。“无论是城中村、老旧小区,还是存量商品房、闲置土地及低效商业不动产,都可以通过更新机制实现空间功能与经济价值的再配置。”

各地城市更新步伐明显提速,不少地区陆续发布城市更新相关规划清单。例如,北京市发布2026年第一批城市更新计划项目清单。首批项目共计1321个,2026年度第一批项目计划投资1049.5亿元,无论是项目数量还是投资规模,均处于近年来高位。

与此同时,金融资源也在持续向城市更新领域倾斜。2025年,国家发展改革委印发《基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)项目行业范围清单(2025年版)》,

进一步拓展基础设施REITs发行范围至城市更新设施等领域,包括老旧小区、老旧小区更新改造项目,以及涵盖多种资产类型的城市更新综合设施项目,直接为城市更新拓宽了低成本融资渠道,有望吸引更多社会资本。

在政策与资金双重推动下,市场主体参与城市更新的积极性也在不断提升。不少房企以代建形式参与城市更新。据克而瑞研究中心(CRIC)数据,2024年至2025年,已经有较多头部代建企业中标了城市更新或城中村改造类项目的代建服务,包括绿城建设管理集团有限公司等头部企业。

在全国人大代表,中建三局集团有限公司党委书记、董事长陈卫国看来,城市更新还需在三个方面进一步发力。在政策体系上,需进一步畅通项目落地政策与机制,出台全国性统一条例,以清晰界定各方权责关系,系统整合分散政策,健全多部门协同机制。此外,需进一步建立全周期可持续平衡机制,破解开发强度受限、更新改造成本高企、保护与发展统筹难度较大等难题。在科技创新应用上,需进一步普及现代化建造体系,推广应用模块化建造技术,在智能建造与建筑工业化协同发展中强化新技术深度应用,鼓励居家智能体产业规模化发展。

业内人士认为,随着房地产行业逐步走出调整期,行业将告别过去依赖高杠杆、高杠杆、高债务的“三高”旧发展模式。未来,房地产发展将更加注重回归居住属性,通过强化风险控制,提升住房品质,高质量推进城市更新,推动行业形成以品质供给为导向、运行更加稳健的发展新模式。 陈潇

投资类实物黄金市场热度攀升

当前,黄金消费与投资需求持续升温。多家金店工作人员表示,虽然目前金价处于高位,但是投资金条却销售火热,其中10克至20克的小克重产品成为市场主流选购规格。

与线下金店热度相呼应,部分银行渠道的投资金条也开始供应紧张。近期,多家银行线上、线下渠道的投资类实物金条,普遍处于“暂时无货”或“售罄”状态。打开多家银行App可以发现,有的银行旗下多款投资类实物黄金产品均显示“暂时无货”或“已售罄”。其中,工商银行App贵金属投资专区内,其核心产品“如意金条”显示“暂时无货”。该产品为工商银行发行的Au999.9实物黄金,涵盖5克至200克共6种规格,累计销量已超192万条。农业银行App端的投资金条同样显示“缺货”。

“近期购金者明显增多,以长期配置型投资者为主,小克重投资类黄金产品更是供不应求。”某银行网点理财经理介绍,目前实物黄金和积存金是投资者主要的参与方式。在金价波动加剧的背景下,他提醒投资者应理性选择投资方式,合理控制风险。

另一家银行网点的理财师也表示,近期,网点基本没有黄金现货库存,主要是因为投资者购金需求激增。“目前网点的现货均需从分行调运,直接到网点购买现货,基本无货可售。”该理财经理说。

近期,国际金价波动加剧,维持高位震荡格局。3月2日,现货黄金盘中冲上5400美元/盎司,3月3日晚间一度跌破5000美元/盎司关口。截至3月6日,现货黄金回升至5116.88美元/盎司。

东方金诚研究发展部高级副总监测

瑞表示,短期内金价将维持高位波动,主要是因为地缘冲突仍存在进一步升级的可能性,这将为金价提供上涨动能。中长期来看,国际货币秩序重构成为全球资产主线,在美元信用受损、美国财政风险加剧的背景下,美联储降息周期延续,将进一步降低持有无息黄金的机会成本。同时,全球央行购金需求维持高位,各国出于战略考量的持续购金行为与去美元化趋势深化形成共振,共同筑牢黄金中长期上涨基础。

多家机构对金价中长期表现持乐观态度。信达期货表示,短期宜观望,中长期金价或有上行空间,可逢低做多。华西证券预测,2026年金价涨幅或在10%至35%之间。

面对金价急涨急跌与市场抢购热情,业内专家提醒,黄金兼具商品与金融属性,高位波动下价格风险上升,投资者应理性参与,避免盲目追高,要做好风险管理控制与资产配置。

苏商银行特约研究员薛洪言分析,当前黄金投资需警惕多重风险:一是价格波动风险,黄金历史上曾出现深度且持续的回调,短期追高可能面临高位回调压力;二是流动性风险,极端行情下部分渠道可能出现交易受限;三是黄金作为非生息资产,在资产组合中更多发挥避险与分散风险的作用,过度依赖价差获利存在不确定性。

他建议,投资者应坚持中长期配置思维而非短期投机,黄金应作为资产组合的稳定器;审慎评估自身风险承受能力,避免盲目追逐涨跌;采用分批分散、适度均衡的方式进行配置,密切关注市场变化并及时做好仓位管理。 彭妍

银行理财子公司人才需求转向多策略等领域

“当前银行理财子公司的人才需求正从固收投资和信用研究为传统的结构,加速转向多元资产与精细化投资的人才布局。”苏商银行特约研究员薛洪言说道,这一转变源于资管新规后净值化转型进入深水区,叠加利率下行与资产荒压力,过去依赖固收拉长久期、信用下沉的模式难以维系,理财子公司必须向固收+、多资产配置和衍生品对冲收益弹性,以满足客户对绝对收益的诉求。这也折射出行业竞争持续向投研驱动转变。

不过,目前银行理财子公司在权益类、多资产、多策略等领域的人才队伍建设仍然存在多重瓶颈,包括薪酬竞争力相对不足、投研文化与制度土壤薄弱、历史投研体系积淀不足等。

上海金融与发展实验室主任曾刚介绍,受银行体系内薪酬约束,银行理财子公司在与公募基金、私募机构、券商争夺优质权益人才时处于明显下风,顶尖权益类人才招聘难度大、流失风险高。同时,银行系机构的管理文化天然偏向合规与风控,权益投资所必需的“容忍短期波动、鼓励独立判断”的文化土壤尚未形成。此外,银行理财子公司长期深耕固收领域,权益投研体系几乎从零起步,人才梯队建设缺乏系统性积累。

“银行理财子公司客群风险偏好偏低,导致权益人才业绩难以充分体现,形成相关人才留存负循环。”薛洪言补充说。如何破局银行理财子公司高质量人才队伍建设瓶颈?曾刚表示,一是要优化薪酬激励。在监管框架内,参照公募基金薪酬体系,对核心权益人才实施差异化激励,提升对外部成熟人才的吸引力。二是要培育开放包容的投研文化。延长投资业绩考核周期至3年以上,减少短期排名导向。建立内部研究分享与容错机制,让真正的价值投资理念扎根落地。三是要建立内外联动的人才培育机制。对外积极引进具有公募、私募背景的成熟人才;对内建立系统性培训与轮岗机制,构建复合型人才培养体系。 熊悦

分红险保底利率“破冰”至1.25%

行业驶向“低保证+高浮动”新赛道

人身险产品预定利率再次迎来变局。合资险企中英人寿近期推出“福满佳C(悦享版)终身寿险(分红型)”,将保证利益的预定利率上限设定为1.25%,较当前行业普遍采用的1.75%直降50个基点。与此同时,产品演示利率也相应从4.25%调整至3.9%。

在监管尚未强制下调预定利率上限的背景下,这一“主动破冰”行为迅速引发市场关注。这不仅意味着分红险保证收益进入“1%时代”,更释放出行业收益结构深度调整的明确信号:沿袭多年的“高保证、低浮动”模式正加速向“低保证、高浮动”切换,一场由负值端倒逼、资产端驱动的行业转型已拉开帷幕。

合资险企“破局”: 低利率环境下的主动卡位

中英人寿此次推出的新产品,核心变化在于收益天平的大幅倾斜。1.25%的保证收益仅占演示总收益(3.9%)的32%,这意味着客户未来超过三分之二的回报将取决于保险公司的实际投资表现。与之相对,目前市场上主流的1.75%保证收益产品,保证部分占比仍接近45%。

为何在销售窗口期主动“压降”收益?中英人寿总经理助理、首席市场官王潇表示,这是对“成长型”分红策略的探索。“在成熟保险市场,分红险占比通常超过50%,其核心逻辑是让渡部分产品利益,以换取长期价值成长。”他透露,公司正构建覆盖不同风险偏好的多层次分红体系,通过梯度化预定利率,精准匹配客户对保障确定、适度增值或高成长潜力的差异化需求。

值得注意的是,这并非合资险企的首次试探。此前,同为全球人寿,中意人寿等已推出预定利率1.5%的分红险产品。业内人士分析认为,合资公司之所以敢做“先行者”,关键在于其外资股东经历过多个完整利率周期,对利率波动风险更为敏感。“他们更倾向于通过降低保证收益来减轻刚性兑付压力,实现与客户的风险共担,这也符合成熟市场‘收益共享’的长期逻辑。”

从政策环境看,此次下调纯属险企自主行为。根据国家金融监管总局建立的预定利率动态调整机制,当前普通型产品预定利率最高值(2.0%)与2026年1月发布的研究值(1.89%)差距仅为11个基点,尚未触发强制调整阈值。正是这“未触发”的窗口期,成为部分险企主动卡位、布局未来的

战略机遇。

自主调降成大势: 从“价格战”转向“能力战”

中英人寿的“破冰”并非孤例。据业内人士透露,在人身险头部险企中,已有4家完成了预定利率1.25%分红险产品的报备与储备,虽然出于市场接受度及节奏考量暂未推向市场,但布局已然完成。与此同时,多家态度积极的中型险企计划在2026年推出同类产品,以完善梯度化产品矩阵。

回溯过去,这种由险企自发引领的“降息”早有先例。2024年6月,在行业普遍采用2.5%预定利率时,复星保德信人寿率先备案1.75%的分红险产品,随后行业进入下调周期。历史似乎在重演,但本轮调整的背景更为复杂——长端利率中枢持续下移,10年期国债收益率长期维持在1.8%左右,保险资金投资端压力陡增。

“如果仍维持1.75%的保底利率,利差风险敞口将持续扩大。”苏商银行特约研究员张思远指出,降低保底利率可直接减少刚性支出,这是险企在低利率环境下的理性选择。华创证券研报也认为,2026年触发行业性预定利率下调的可能

性较小,今年更多是保险公司基于自身策略的主动调整,预计头部公司将择机跟进推广。

对于消费者而言,预定利率调降是否意味着收益缩水?一名资深保险经纪人表示,尽管保证收益下调,但实际预期收益与同期在售产品相比差异不大,“过去分红险更像‘类固收’替代,客户习惯刚性兑付心理预期。现在保证部分降低,但浮动空间打开,长期看总收益未必减少”。

更深层次的变化在于行业竞争逻辑的重塑。相关行业专家认为,险企主动降低保底利率,是在向市场传递明确信号:未来保险产品的收益重心将更多转移到分红实现率、浮动收益将成为核心组成部分。这意味着,保险公司将从单纯比拼“刚兑”转向比拼长期投资与运营能力,分红实现率有望成为衡量产品竞争力的关键指标。

投资端的逻辑同样清晰。“低保底利率意味着更高的权益仓位空间。”方正金融牌照团队分析称,当保证收益较低时,保险公司只需以固定收益资产覆盖底部部分,即可适度增加权益资产,长期资产配置,投资环境好时共享超额收益,环境承压时则通过降低分红率缓冲。 向家莹

前2个月债券型基金普涨

根据同花顺数据,截至今年2月底,在有可比业绩的7564只(各份额分开计算,下同)债券型基金中,前两个月业绩上涨的债基共有7482只,占比为99%,持平债基有27只,下跌债基仅有55只。

据悉,工银瑞信基金公司旗下的工银可转债优先债券A、工银可转债优先债券C、工银添惠债券A、工银添惠债券C分别以18.90%、18.84%、16.08%、16.01%的涨幅遥遥领先。

2025年四季报显示,工银可转债优先债券的前五大持仓债券为通2转债、兴业转债、立讯转债、南航转债、25国债01。另有26.99%为股票资产,前十大重仓股包括山东黄金、紫金矿业、中金黄金、赤峰黄金、西部黄金、株冶集团、招金黄金、东方钨业、藏格矿业、百通能源。

工银添惠债券的前五大持仓债券为25国债16、22国债10、24国债03、24国债01、25国债11,前十大重仓股为紫金矿业、山东黄金、株冶集团、中金黄金、东方钨业、宁德时代、藏格矿业、赤峰黄金、中国东航、中国铝业。

此外,华商瑞鑫定期开放债券、南方昌元可转债债券B、南方昌元可转债债券A、南方昌元可转债债券C、华商可转债债券A、华商可转债债券C等债基紧随其后,在今年前两个月里分别涨了15.08%、14.64%、14.64%、15.44%、13.14%、13.07%。去年四季度报显示,天治稳健双债债券的前五大债券为18国债10、23中航K1、20赣铁01、国开2023、24特国01,同时持有银行、中国移动、航天高速等少数股票资产。

另外,前海联合淳安3年定开债券,中海丰泽利率债等债基跌幅也在1%以上。从这两只债基去年四季度的重仓方向看,都以金融债为主。其余下跌债基的跌幅都在1%以内。 康博

“AI的下半场是能源” 基金经理掘金电力出海

内对电力基建方面的投资定调也是近期电力板块持续上涨的驱动逻辑:“十四五”时期,国家电网公司固定资产投资预计达到4万亿元,较“十四五”时期增长40%,电网建设预计仍将是投资重点,跨省输电能力较“十四五”时期末提升超30%,解决新能源、水电的外送瓶颈。

燃气轮机供需缺口或扩大

值得注意的是,在特高压、智能电网等板块涨至阶段高位后,作为电力基础设施关键环节的燃气轮机板块表现更为突出,多个个股频创历史新高。

以业绩领先的平安鼎泰、平安鑫安为例,二者均重仓了具备燃气轮机整机交付能力的杰瑞股份。该公司与西门子、贝克休斯等国际厂商建立稳定合作,在接连斩获北美亿美元订单后,其股价自去年下半年以来累计涨幅超过250%,仅年初至今涨幅已超70%。截至去年末,共有156只基金重仓该股,嘉实多元动力、摩根士丹利品质生活精选等基金更将其列为第一重仓股。

此外,应流股份是国内燃气轮机高温叶片龙头,已实现重型燃机燃端叶片的批量生产。受益于燃气轮机需求旺盛带动的增量,该股股价年内涨幅也超过了六成,截至去年末,共有60只基金重仓持有该股。

有基金经理指出,在电力持续紧张背景下,自建电源已成趋势。燃气轮机凭借响应快、适配性强、成本较低及可靠性高等优势,正成为AI数据中心的主流电源方案。也有分析指出,燃气轮机行业过去数年处于低谷,全球产能扩张有限。当前需求激增,供给端难以快速响应,预计未来3至5年行业供需缺口将持续扩大,“一机难求”的局面或将常态化。

“目前海外主机厂在手订单饱满,扩产计划明确,这为国内燃气轮机零部件企业切入全球供应链提供了较强的确定

性。”近期某基金经理在调研时表示。

基金经理关注电力出海

多位基金经理认为,国内企业不仅拥有领先的交付能力与技术水平,其海外订单的盈利质量也显著更高,使得电力出海,特别是以变压器为代表的核心环节,正成为一条兼具确定性与成长性的投资主线。

吴中昊表示,中国企业核心优势在于:一是完善的产业链与成本优势。外资大厂经历2021至2022年需求惨淡时期,大幅缩减了产能,且扩产动作较为谨慎。而国内拥有全球最完备、高效的产业链,产能较为充沛,交付周期也较短,能享受到海外需求的外溢。

二是领先的技术实力与服务能力。国内企业在特高压、柔性直流等领域已达到全球领先地位,并积累了丰富的大型复杂工程经验。同时,国内头部企业也在积极布局和研发固态变压器(SST)等新技术领域,部分企业在北美布局较早形成一定渠道优势,“技术+渠道”双轮驱动强化订单获取能力。

三是盈利质量与可持续性。海外项目较为多元,毛利率整体高于国内。欧美电网升级改造周期长,AI数据中心电力需求持续增长,新兴市场电气化进程加速,为中国企业提供长期稳定的市场空间。

林清源也认为,在交付周期方面,欧美龙头厂商交付周期长达1.5至2年,中国企业凭借完整的产业链和制造效率,可在10至12个月内交付。技术标准方面,在特高压和高压变压器领域,中国技术已处于世界领先。盈利质量方面,海外订单毛利率普遍高于国内,随着海外产能布局和本土化服务的深化,这种“以技术溢价换取高毛利”的模式具有较强可持续性,变压器已成为全球能源转型中的“硬通货”。 钟铮

苏州吴中区:严查消防产品 护航消费安全

为切实保障消费者合法权益,规范消防产品市场秩序,从源头上消除消防安全隐患,3月3日,苏州市吴中区市场监督管理局联合吴中区消防救援大队开展“3·15”消防产品专项检查行动,同时组织消防志愿者在吴中区公共文化中心广场开展消防产品宣传活动,以“执法检查+科普宣传”双轮驱动,筑牢消防安全防线。

当天,吴中区市场监督管理局执法人员来到吴中区东东路的一家消防器材销售门店,重点对店内销售的灭火器、疏散指示标志等常用消防产品进行现场检查。执法人员逐一核对强制性产品认证证书、检验报告、产品标识、组检检查外观质量与功能状态,严防不合格产品流入市场。经检查,该门店在售的疏散指示标志存在市场准入不合格问题。执法人员依法责令商家限期整改,要求严格落实主体责任,全面排查清理不合格消防产品,严把进货质量关。

“消防产品是生命安全的最后一道防线,容不得半点虚假。不合格的疏散指示标志,在火灾发生时会导致人员疏散,直接威胁到群众的生命安全。”吴中区

市场监督管理局相关负责人表示,将坚持

市场监管,坚决守住消防产品质量底线。与此同时,消防产品宣传活动在吴中公区公共文化中心广场同步开展。吴中区消防救援大队宣传员现场演示灭火器的正确使用方法,讲解假冒伪劣消防产品的辨别技巧,并通过答题互动、发放宣传资料等方式,与市民面对面交流。消防志愿者积极引导群众参与、普及消防、使用、维护消防产品的常识,提升公众识别辨别能力。

“买灭火器一定要看认证标识,查验报告,认准正规渠道,别让不合格产品埋下安全隐患。”吴中区消防救援大队宣传员在活动中提醒市民,遇到假冒伪劣消防产品应及时举报,共同守护消费安全。

下一步,吴中区消防救援大队、吴中区市场监督管理局将以此次行动为契机,持续加大消防产品监督检查力度,常态化开展质量抽检与市场巡查,保持监管高压态势;同时广泛开展消防产品知识普及活动,引导经营者诚信守法经营,并提醒消费者认准正规资质与认证标识,凝聚社会共治合力,共同营造安全、放心、有序的消防产品消费环境。 金燕芬



近日,海安市李堡镇红旗村网格员在辖区内的食品商店及小卖部开展食品安全专项检查,全力守护群众的生命财产安全。 王静晶 顾贞贞 摄