

免签释放红利“老外”深入中国小城

入境游迎质变

中经记者 陈雪波 卢志坤
北京 成都报道

近期,中国入境游市场延续强劲复苏态势。国家移民管理局数据显示,一季度全国累计查

验出入境人员1.85亿人次,同比上升13.5%,其中外国人次达2133.3万人次,同比上升22.3%。更值得关注的是,免签入境外国人次达831.5万人次,同比上升29.3%,占入境外国人总数的

77.9%。这意味着,每4个人入境外国人中超过3个是免签入境。随着单方面免签国家增至50个、互免签证国家扩大至29个,240小时过境免签政策覆盖55国、60个口岸,中国对外开放

的大门越开越大。在这一背景下,入境游正从“流量”向“品质”转型,呈现出深度游爆发、非遗体验走热、三四线城市崛起等新特征。

PayPal中国区销售负责人

苏磊在接受《中国经营报》记者采访时指出,2025年上半年,来自美国的长线入境游客旅游收入增长超过72%,英国增长30%,澳大利亚增长80%,外国游客在华停留时间从原来的

3—6天延长至平均10天,定制化、体验类非标产品需求大幅上升。“以前来华可能只订机票和一两晚酒店,现在行程更长、消费项目更多,客单价的增长非常显著。”

非遗与深度文化体验成新引擎

在意大利、美国、西班牙入境游客购买的景区门票中,文化遗产类景区占比高达50%—60%。

入境游正在经历一场从“观光打卡”到“文化沉浸”的深刻转变。外国游客来中国,不再仅仅为了看兵马俑、爬长城,而是走进非遗工坊,穿上汉服,学包饺子,甚至亲手烧制一件瓷器。今年清明假期,入境游非遗景区的销量同比增幅高达540%,远高于非非遗景区的310%。

有数据显示,在意大利、美国、西班牙入境游客购买的景区门票中,文化遗产类景区占比高

达50%—60%,故宫博物院、秦始皇帝陵博物院、慕田峪长城、天坛公园、莫高窟等最受欧美客源青睐。2026年春节,入境游客订购文博类产品同比增长220%,人工讲解类产品预订量提升28倍,非遗体验产品成交量同比增长126%。

记者在成都实地走访时也观察到类似现象。近日,在成都文殊院内,一支10余人规模的入境旅游团在外籍导游带领下参观古

建筑,团员们对飞檐斗拱、雕梁画栋表现出浓厚兴趣,不时驻足拍照、向导游提问。此外,成都的春熙路、东郊记忆、天府艺术公园内,也随处可见外国人的身影。从西安唐乐宫每晚吸引六七百名外国游客边品美食边看演出,到景德镇外国游客亲手拉坯烧制青花瓷器,再到丽江纳西族铜器制作技艺体验,“做一天中国人”正成为入境游的核心吸引力之一。

三、四线城市从“配角”走向“主角”

2026年清明假期,入境游排名前20的国外客源地中,有15个为免签国。

入境游的另一显著变化是目的地从一线城市向中西部和三、四线城市下沉。今年春节,外国游客国内航线预订覆盖了107个城市,武夷山、井冈山、万州、阿勒泰等小众城市进入国际视野。山西大同云冈石窟春节入境游增速高达735%,位列全国第一;呼和浩特机场入境预订量同比增长1.8倍。桂林、丽江、大理等地凭借西南自然风光与少数民族民俗,清明期间入境订单实现2倍以上高增长;清远、中山、汕头等地的入境用户订单增幅高达2—10倍,祭祖与民俗等传统文化符号在入境文旅场景中的吸引力显著释放。

苏磊向记者分析了这一趋势背后的原因。他指出,随着签证政策开放,外国游客在华停留时间延长,带动了定制游和

深度游需求。“国内的标志性景点通过YouTube、TikTok上的海外博主广泛传播,吸引了大量海外游客。这也给商户带来了新挑战——定制化产品需要商户具备直接面向海外消费者的能力,包括建设网站或IT系统来承接这类服务。”

一位来自中国台湾的游客向记者分享了他的旅行体验。他与朋友一道来大陆旅游,花了9天时间游览了重庆和恩施两座城市,特意选择了恩施这样一座非一、二线城市的小城。“感受非常好,恩施的地理风貌非常奇特,让人印象深刻。”这种“避开人流、探索小众”的旅行方式,正成为越来越多入境游客的选择。

数据显示,2026年清明假期,入境游排名前20的国外客源地中,有15个为免签国,客源结构更

趋多元、目的地覆盖更广、消费能级更高。中国旅游研究院院长戴斌分析指出:“不仅仅是差异化的旅游资源,更是因为我们的美好生活打动了海外游客。”

随着全链条便利化措施的推进——主流线上平台为超8000个景区和45万家酒店提供16种语言信息、支付宝国际版连接亚太地区40个电子钱包覆盖1.5亿家中国商户、哈尔滨火车站设立国际服务岛提供多语种咨询——“流量可以下沉,但服务没有降级”。记者在成都、重庆等高铁站内也经常看到带着孩子出行的外籍家庭旅客,他们或拖着行李箱匆匆赶路,或在候车厅内研究行程。这些“宝藏城市”正以差异化的旅游资源日益完善的涉外服务,承接起从一线城市溢出的人境客流。



近日,一队外国游客在成都寺庙内参观。

陈雪波/摄影

免签红利持续释放

在免签政策红利与亚太客源地避险分流的双重催化下,入境游正展现出较高增速,成为当前文旅市场重要增量引擎。

政策红利是入境游高增长的底层逻辑。2026年一季度,免签入境外国人占比已达77.9%。自俄罗斯2025年9月被纳入免签范围后,持普通护照人员来华经商、旅游、探亲可免签停留30天,进一步扩大了客源版图。世界旅游理事会(WTTC)预测,中国旅游业若保持当前增速,或在2030年前成为全球最大旅游经济体。2025年全年,中国入境游客达1.545亿人次,同比增长17.1%;入境游客总花费1311亿美元,同比增长39.2%。

苏磊向记者透露了PayPal观察到的消费数据:“2025年上半年,来自美国、英国、澳大利亚的

长线入境游客旅游收入均出现大幅增长,入境游和航旅市场是今年增长最为亮眼的板块。”他将PayPal在中国的客群分为三类:实物类跨境电商业态、数字类新兴业态,以及入境游和航旅OTA市场。“虽然目前实物类仍占大头,但数字类和航旅类的增长势头非常强劲。”在支付层面,PayPal观察到接入其平台的商户可实现超过90%的支付转化率,超过70%的消费者在有PayPal选项时会优先选择使用。

“五一”假期预订数据进一步印证了这一趋势。去哪儿旅行数据显示,在热门入境游城市中,三

亚、揭阳的外国游客同比增长约1.1倍,西安增长超七成,太原、常州、昆明、延吉、南宁、武汉增长三成以上。从客源地来看,哈萨克斯坦入境游客增长约5倍,法国游客增长约2倍,英国游客翻倍。

华泰证券研报指出,在免签政策红利与亚太客源地避险分流的双重催化下,入境游正展现出较高增速,成为当前文旅市场重要增量引擎。随着政策红利持续释放、产品供给不断丰富、服务便利化水平提升,中国入境游正从“流量红利”走向“品质红利”,从一线城市走向广袤内陆,从观光游览走向文化深潜。

浦开集团紧急叫停项目销售 上海昔日“千人摇”楼盘降价风波始末

中经记者 方超 石英婧 上海报道

半年多时间,同一项目南北地块销售均价相差7000元/平方米,上海昔日“千人摇”楼盘——浦开云璟,日前陷入“争议漩涡”。

位于上海浦东新区的浦开云璟四期北地块——开云锦悦华庭·北里项目正式过会,均价约为8.5万元/平方米,而该项目南地块在2025年7月份首开时,均价约为9.2万元/平方米。

过会价每平方米直降7000元

位于浦东中环的浦开云璟四期项目,近期因过会均价大幅下降,成为沪上楼市焦点。

据悉,浦开云璟项目开发企业为上海浦东土地控股(集团)有限公司,该公司由浦开集团100%控股,实控人为上海浦东国资委,四期项目备案名、推广名分别为开云和璟里、开云锦悦华庭。

网络流传的该项目北地块——开云锦悦华庭·北里官宣过会图片显示,项目开发商明确标注“均价8.5万元/平方米”“超预期所望,即将认购”及“首批次235套”等信息。

“我们过会均价是8.5万元/平方米。”4月13日,浦开云璟项目售楼部工作人员向记者确认,“我们四期南地块之前均价是9.2万元/平方米。”不过其也表示,由于北地块具体房源

《中国经营报》记者注意到,短短半年多时间,浦开云璟四期项目最新批次房源过会均价下降7000元/平方米,迅速引发包括该项目业主在内的多方关注,有业主在网上对此质疑,“北地块的配置比南地块更好,价格却比南地块更低”。

对于降价引发的争议,4月17日,浦开云璟项目所属的开发商上海浦东开发(集团)有限公司(以下简称“浦开集团”)对外宣布,该公司决定自即日起,取消浦

一房一价,总价尚不确定。

记者注意到,2025年7月份,浦开云璟四期地块首开时,曾推出260套建面76—153平方米房源,均价为92188元/平方米。据悉,最后获得累计621组认购,认购率239%。

均价从9.2万元/平方米,直降至8.5万元/平方米,以一套100平方米房源计算,短短半年多时间内,房价相差即达到70万元之巨。如此悬殊的价差,让浦开云璟四期项目北地块的定价策略,受到市场质疑。

4月9日,浦开云璟四期南地块相关业主公开“喊话”浦开集团相关负责人:“不久前的协商会议上,浦开集团的代表当着摄像机和录音机的面,主动向全体业主承诺:‘后续销售不降价、不分销’。”

“上周刚说完‘不降价’,这周北地块就开出了8.5万元/平方米

开云璟四期北地块项目“本批次房源的销售安排”。

而浦开集团取消销售安排的决定,或早“有迹可循”。对于浦开云璟四期北地块项目过会价格下降,记者此前以购房者身份致电浦开云璟项目售楼部,得到了相关工作人员的确认。但在降价风波下,4月16日下午,记者再度致电该项目售楼部,相关工作人员已“改口”,表示项目开盘时间和最终价格都还未确定。

的均价。”4月10日,浦开云璟四期南地块相关业主同时表示,“南地块的老业主,花着更高的价格,买着更差的配置;北地块的新业主,花着更低的价格,买着更好的配置。这不是‘市场波动’,这是‘定向背刺’。”

记者了解到,对于浦开云璟四期北地块过会均价大幅下滑一事,有业内人士认为,降价或与北地块所处的地理位置有关系,该项目北地块存在靠近城市主干道、北侧有高压线等不利因素。

而对于北地块过会均价大幅下滑,4月13日,在记者致电浦开云璟项目售楼部时,相关工作人员仅向记者表示:“户型不一样,价格也不一样。”此外,记者在当日致电浦开集团,其相关工作人员也表示,价格差异主要是因为房型有区别。

曾因安全管理问题被“点名”

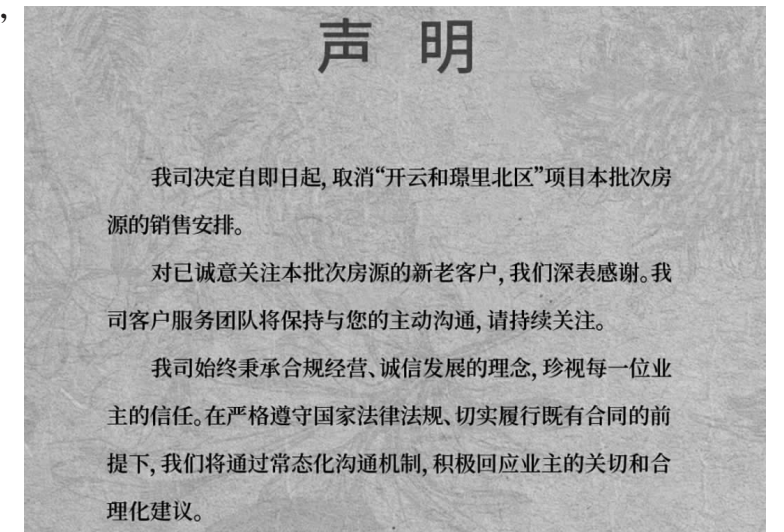
对于开发企业方面以“户型不同”作出的降价解释,浦开云璟相关业主似乎并不接受这一说法。

“如果仅仅是降价,我们还能勉强理解为‘市场行为’。但事实是:北地块的配置比南地块更好,价格却比南地块更低。北连廊做了更好的处理,还有升级的配置——这些都是你们自己公开的信息。”浦开云璟相关业主在向浦开集团相关负责人的公开“喊话”中如此表示。

一位要求匿名的上海房地产行业分析人士向记者表示,房企降价一般要找到理由。在其看来:“不同批次房源户型肯定有差异,哪怕一期和二期,就算是同一个小区,不隔马路,不同楼栋都可能差很多——但同一个小区里差异能大到哪儿去?”

上述上海房地产人士还向记者表示,房企降价可归结于需要回笼资金,浦开云璟四期北地块过会均价下滑,或与开发商定价策略失误有关,“说明他们项目策划没做好,如果早有安排,正常都应该先推北地块、再做南地块项目”,但现在顺序反了,完全是项目运营没把控好,才引起市场误解。

而另一位房地产人士对此表达了相同的观点,在其看来,目前上海新房市场不比此前,开发商一般有自身的定价策略,“比如整盘均价5万元/平方米,我可以先开一期4万元/平方米、一期5万



浦开云璟四期北地块过会均价大幅下滑引发外界关注后,项目开发商浦开集团宣布取消“本批次房源的销售安排”。

浦开云璟官微/图

元/平方米,一期5.5万元/平方米。”其认为上述不同价格的开盘周期可以错开,拉低整盘均价。

在持续引发争议之下,4月17日下午,浦开集团对外发表声明:“我司决定自即日起,取消‘开云和璟里北里’项目本批次房源的销售安排”,“我们将通过常态化沟通机制,积极回应业主的关切和合理化建议。”

值得注意的是,浦开云璟四期北地块当前的定价“窘境”,与其此前的风光形成鲜明对比。

公开信息显示,浦开云璟系列自入市以来,累计认购超6000组。其中,2023—2024年,该项目一期一三期项目5次开盘,合盘推出1606套房源,整体认购率达294%。

除此之外,浦开云璟四期项目,此前还“现身”2025年12月的上海市建筑工地“四不两直”安全检查情况通报,在《2025年12月“四不两直”安全检查问题突出建筑工地清单》中,张家浜楔形绿地C2C-04地块住宅项目赫然现身,而该项目即浦开云璟四期项目。

在业内人士看来,浦开云璟四期北地块定价策略引发的争议,或是当下上海新房市场仍待进一步复苏的一个缩影。对于浦开云璟四期北地块过会均价大幅下滑的原因,记者此前两次致电浦开集团时,其相关工作人员皆表示将记录下记者联系方式并转告相关人员。记者此前亦发送采访函至浦开集团相关邮箱,但截至发稿,也未获得进一步回复。