

重仓京沪 中国金茂销售去化临考

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

近两年,随着房地产市场深度调整,企业在城市布局上不断收缩聚焦,北京市场成为头部房企“必争之地”。

《中国经营报》记者了解到,自去年四季度市场回暖以来,

北京项目迎挑战

该项目所在的丰台区近两年是北京的“供地大户”,目前几乎每个板块都有拿地时间相近、产品定位趋同的竞品存在,新房项目之间竞争激烈。

近日,在中国金茂位于北京丰台区的璞逸丰宜项目售楼处内,记者看到,前来咨询的客户以及参观学习的同行不少。

置业顾问告诉记者,该项目面向改善型客群,整体建设14栋住宅楼,其中北区8栋,层高5至16层,户型主要为153—190平方米;南区容积率略高,规划6栋,层高11至18层,户型主要为110—135平方米。

项目南面1公里左右即为北京金茂府,目前挂牌价在10万元/平方米上下。此外,周边不乏合生缦云、东叁金茂府、北京天誉等高端住宅项目,不少客户对于璞逸丰宜品质与北京金茂府在产品打造上的区别十分感兴趣。

在项目样板间内,记者看到,所有户型采用“阳台套阳台”的双阳台设计,内阳台包在室内拓展室内空间,外阳台花池连接外部空间。这样的设计使得室内得房率大幅提升,据置业顾问介绍,项目整体得房率在85%—94%。

目前,北京新房市场上多个项目均通过将内嵌式阳台封闭,从而增加房屋实际所得面积。不过,后续对于阳台是否封闭也存在争议。记者就此联系中国金茂,企业对此争议不予置评。

据了解,去年土拍之时,璞逸丰宜地块以及中海在丰台区所拿的万泉寺地块和西南郊冷库地块就备受市场关注。

三个地块位置比之前的北京

中国金茂加大在核心城市“补仓”力度,从去年至今年2月份,公司近七成投资位于北京和上海。

今年一季度,中国金茂位于北京三环的改善型项目入市,在周边高端住宅扎堆、区域新盘整体品质均提升的情况下,

瑞府、北京悦府、君礼著等豪宅项目都更靠近内环。其中,金茂于去年10月23日以底价40.13亿元竞得北京市丰台区东铁营地块。该地块与南三环直线距离约400米,与地铁5号线刘家窑站和10号线宋家庄站直线距离约900米,楼面价5.75万元/平方米,销售指导价10.75万元/平方米(浮动8%)。

今年1月18日,璞逸丰宜取得预售许可证,首批共推出10栋楼共335套住宅,开盘时部分房源价格为8.8万元/平方米,每平方米相较于销售指导价约低2万元。

4月2日,项目第二批次4栋楼共168套住宅取得预售许可证,拟售均价10.3万元—11.4万元/平方米。至此,该项目全部房源均已入市。

该项目所在的丰台区近两年是北京的“供地大户”,目前几乎每个板块都有拿地时间相近、产品定位趋同的竞品存在,新房项目之间竞争激烈。从销售去化来看,去年丰台区成交3356套房源,销售额为342.78亿元,同比2023年下滑超三成。

北京住建委官网显示,目前,璞逸丰宜网签42套,网签均价为94155元/平方米,约为指导价的88折。

除了璞逸丰宜外,目前中国金茂在丰台区还有与建发房产联合开发的项目建发金茂·观宸在售,该项目所在的北京丰台槐新

其产品力以及价格优势是否能赢得市场认可值得关注。

公司董事长陶天海在近日的业绩说明会上透露,中国金茂2025年总推货值预计是1800亿元,预期销售规模会保持在千亿元,北京和上海市场今年表现至关重要。

地块成交于2024年11月29日,由建发房产旗下福州裕诚房地产24.35亿元摘得,楼面价约4万元/平方米,销售指导价8.3万元/平方米,楼地差价达4.3万元/平方米。与中国金茂联手后,项目打造为建发在京的首个“风雅宋韵”系列产品。

据了解,在新宫板块,该项目所面临的竞争同样激烈。目前的新房项目森与天成于2023年年底入市,供应1094套,产品面积段为87—168平方米,二期项目有小户型出售。截至目前,共网签380套,网签均价约7.2万元/平方米。

去年3月份开盘的中海公元里共622套房源,主要为117—181平方米的三至四居,截至目前网签60套,网签率仅为9.6%,成交均价6.28万元/平方米。

建发金茂·观宸位于两个新房项目之间,产品中115平方米左右的户型占比近半,在定位上客群与之重叠,均为区域内改善性需求,以及以地铁4号线或19号线通勤的外溢客群,与两个项目之间的竞争难以避免。

该项目于3月17日取得预售许可证,准售房源共457套,总建筑面积约5.82万平方米。3月25日,该项目官宣成交207套,完成约45%的去化,销售额总计22.43亿元。北京住建委官网显示,目前项目网签51套,网签均价为79203元/平方米,约为指导价的95折。

聚焦核心城市

据统计,去年仅11、12月,中国金茂就已拿下12宗地块,拿地金额合计158亿元。

据了解,自去年四季度以来,一线及强二线城市成交量、价已呈现筑底回升态势,市场情绪逐步回暖。中国金茂一改此前土拓收缩态势,加速在核心一、二线城市拿地,“补仓”意图明显。

其中,北京和上海是其重点布局的城市。在北京市场,除了上述项目外,中国金茂今年在北京朝阳区还将入市另一联合开发项目。

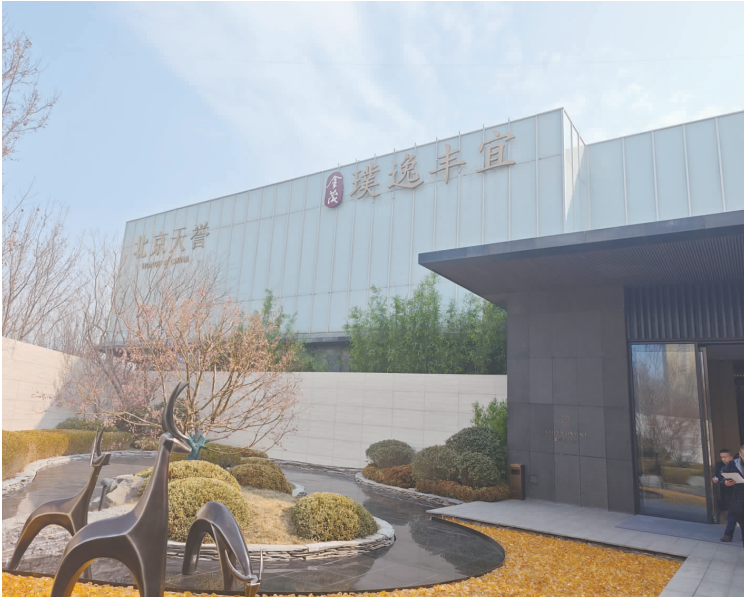
今年2月份,北京市朝阳区再次出让一宗组团地块,保利+金茂以87.295亿元竞得,溢价率10.5%,楼面价51856元/平方米。

该组团地块位于朝阳区三间房板块,总面积为6.9公顷,地上建筑规模17.39万平方米,不设置土地限价和销售指导价。当时,朝阳区政府亦对买家进行了“减负”,不仅减少持有型的多功能用地,还将其中一地块控高60米调整为局部控高80米,从而减轻了开发商的拿地运营成本,同时也将提高小区的居住舒适度。

4月3日,北京规自委网站公布了该组团地块建设规划,其中1205—0007地块规划13栋楼719户,1202—0006地块规划了7栋楼524户。

据中指研究院土地市场研究负责人张凯介绍,1202—0006地块紧邻朝阳北路,且靠近6号线褡裢坡站,其西侧直线距离约1.7公里处便是东五环。1205—0007地块则位于南区地块的东南方向约1.2公里处,距离地铁6号线黄渠站约700米。总体来看,这两个区域的交通和配套条件都较为优越,周边有朝阳大悦城、常营龙湖天街两大商圈。目前,项目周边在过去近一年内并无新盘入市。

同时,在上海市场,去年12月土拍收官之战中,中国金茂分别与



近两年,中国金茂重仓京沪市场,图为其在北京丰台区某改善型项目。

吴静/摄影

宝冶、招商组成联合体连夺宝山区杨行、淞南板块三幅地块,共计耗资103.5亿元,获取土地面积超24公顷;今年1月13日,其以20.7亿元再次在宝山拿地;2月20日以89.6亿元获取上海虹口瑞虹新城地块,溢价率38.2%。

据统计,去年仅11、12月,中国金茂就已拿下12宗地块,拿地金额合计158亿元。

市场机构克而瑞统计显示,今年1—2月,全口径拿地金额超过100亿企业共计8家,除滨江集团外,其余均为央企。其中,华润置地、中国金茂、保利发展、招商蛇口、中海地产5家央企新增土地金额、货值均超过百亿元。

而从同比增速来看,上述5家央企拿地金额均出现大幅增长。其中,中国金茂涨幅最为明显,前2月拿地金额达到188.5亿元,排名第二。

据了解,中国金茂在2024年内获取的土地中,一、二线城市货值占比达99%。而去年至今年2月份,公司近七成投资位于北京和上海。

据此前市场消息,去年三季度末时,中国金茂内部批准了一笔拿地预算,约为300亿—400亿元,预计其今年仍将继续在核心城市“加仓”。

近日发布的年报显示,2024年,在“深耕聚焦、提质增效”的经营策略下,中国金茂取得签约销售额983亿元,位居第十二位。在其

近千亿元销售额中,90%的销售贡献来自一、二线城市,住宅公寓产品的平均签约单价为2.2万元/平方米。

去年公司新增22个项目,有99%位于一、二线城市,其中府系及璞系两条高端改善产品线的项目货值占比65%。

公司管理层在业绩会上表示,短期来看,在一系列政策支持下,目前市场出现了止跌回稳迹象。但城市之间分化情况仍然明显,高能级城市有望率先止跌回稳。从中长期来看,中国房地产的结构性需求仍然旺盛。

今年3月份,在宣布公司执行董事陶天海接任主席职位之后,中国金茂的组织架构也开始调整,从目前的“总部—区域—城市”三级管控架构,调整为“总部—地区”二级管控架构,取消目前的华东、华北、华南、华中、西南5个区域公司架构,通过对城市公司撤并,调整为14个地区公司。公司表示,此举是为了提升决策效率,做大做优重点城市。

根据公司4月8日发布的销售数据,3月份中国金茂签约销售额71.91亿元,今年1—3月取得签约销售额共计183.02亿元。

据陶天海在近日的业绩说明会上透露,中国金茂2025年总推货值预计是1800亿元,预期销售规模会保持在千亿元,排名会稳中有升。

万亿冰雪经济“南下” 江浙沪抢抓提振消费先机

本报记者 郭阳琛 张家振 上海 苏州报道

4月的江苏省太仓市,中午气温已经超过25℃。而阿尔卑斯国际度假区雪世界仍是一个“冰雪王国”,众多市民游客利用清明假期在此尽情享受滑雪乐趣。

随着冬奥会、亚冬会接连举办,全国冰雪经济热度越来越高,冰雪业态也在长三角地区蔓延开来。在过去2年多时间里,浙江长兴龙之梦冰雪世界、江苏太仓阿尔

一年四季均可滑雪

4月5日,正值清明小长假,上海市民李晶(化名)带着一家老小5口人来到太仓阿尔卑斯国际度假区体验滑雪。

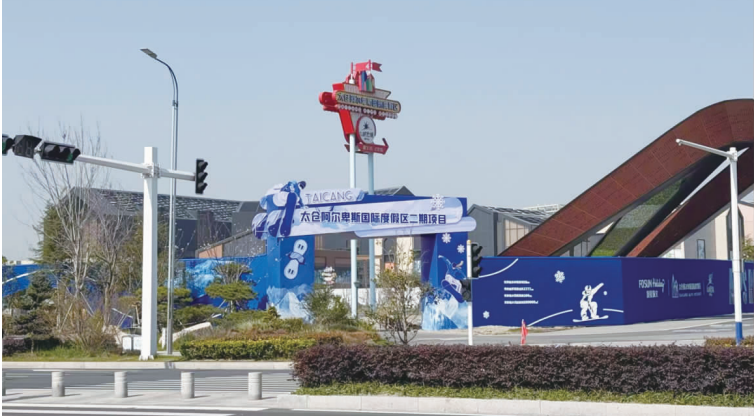
李晶表示,阿尔卑斯雪世界业态十分丰富,既有适合自己这种“小白”和老人、小孩的初级雪道,也有备受滑雪高手青睐的专业级雪道。雪世界还分冷、暖两区,暖区能买到多国美食、专业装备和周边纪念品,男女老少不同年龄段的游客都非常多。

南方地区冰雪运动得到大力发展,离不开政策助力。2025年《政府工作报告》提出:“积极发展冰雪运动和冰雪经济。”3月16日,中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》指出,启动实施冰雪旅游提升计划,组织开展冰雪消费季等促消费活动。同时,鼓励各地因时因地丰富冰雪场地和消费产品供给。

《中国冰雪旅游发展报告(2025)》预测,2024—2025年冰雪季,我国冰雪休闲旅游人数有望达5.2亿人次,冰雪休闲旅游收入预计突破6300亿元。冰雪运动正展现出“南展西扩东进”、一年四季运营的新态势。2024年9月,上海耀雪冰雪世

界度假区和上海耀雪冰雪世界3家超大型室内滑雪场相继开业。

在大力培育新消费增长点的当下,长三角地区正成为冰雪经济赛道的“黑马”。国家体育总局冬季运动管理中心2024年发布的《大众冰雪消费市场研究报告》显示,2023—2024年冰雪季,华东地区尤其是长三角地区冰雪场馆明显增加,虽然以总数271家屈居华北地区之后,但超过传统冰雪胜地东北地区,主要在于华东地区的室内滑雪场绝对数量在全国领先。



太仓阿尔卑斯国际度假区二期项目正在如火如荼建设。

郭阳琛/摄影

界开业,总建筑面积达到约35万平方米,包括一个室内滑雪场、三座星级酒店以及会议中心、冰雪主题商业小镇。

如今,上海耀雪冰雪世界已成为上海市新的文旅地标。相关数据显示,近期周末单日平均客流达到4500—5000人次,高峰单日客流更是超过5000人次。

太仓阿尔卑斯国际度假区同样人气爆棚。据介绍,自2023年10月29日开业以来,该度假区已累计接待游客超过80万人次。2025年春节期间,阿尔卑斯雪世界日均接待游客量达到4000人次。

一年四季均可滑雪,是这类室内滑雪场的最大卖点。以太仓阿尔

国际知名工程顾问公司奥雅纳参与了江苏太仓阿尔卑斯国际度假区和上海耀雪冰雪世界等多个项目的设计、建造工作。奥雅纳相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,无论是在长三角地区,还是更加炎热的南方地区,建设四季运营的室内滑雪场都具有一定挑战性。“室内滑雪场前期建设成本和后期运营成本都很高,一方面要找到相匹配的消费场景和潜力,另一方面还要开发能耗更低的制冷、保温系统。”

奥雅纳副总工程师孔启明是太仓阿尔卑斯国际度假区的结构负责人。据其介绍,若要一年四季保证低温,室内雪场的主体结构必须做到“严丝合缝”,不能出现任何断缝使得冷气泄露。

“同时,里三层外三层铺设具有保温性能的冷库板,可以让整个建筑物变成一个‘大冰箱’。冷库板外还有一层建筑幕墙,能够遮挡太阳直射,室内温度即使在三伏天也不会受到外界影响。”孔启明解释道。

记者在采访中了解到,对于一个大型室内滑雪场而言,每天仅在造雪和维持温度上就需支出5万—8万元电费。为了提升经济效益并降低能耗,采取有效措施显得尤为迫切。

日本发展冰雪经济较早,早已成为全球著名的滑雪胜地。上海耀雪冰雪世界凭借能够夏季滑雪的优势,吸引了日本知名滑雪场运营企业MacEarth集团的关注。2025年2月,上海市临港新片区举行2025年“开门红”重大

节能减排提高效益

长三角地区夏季最高气温甚至超过40℃,室内滑雪场如何始终保持低温环境?

奥雅纳副总工程师孔启明是太仓阿尔卑斯国际度假区的结构负责人。据其介绍,若要一年四季保证低温,室内雪场的主体结构必须做到“严丝合缝”,不能出现任何断缝使得冷气泄露。

“同时,里三层外三层铺设具有保温性能的冷库板,可以让整个建筑物变成一个‘大冰箱’。冷库板外还有一层建筑幕墙,能够遮挡太阳直射,室内温度即使在三伏天也不会受到外界影响。”孔启明解释道。

记者在采访中了解到,对于一个大型室内滑雪场而言,每天仅在造雪和维持温度上就需支出5万—8万元电费。为了提升经济效益并降低能耗,采取有效措施显得尤为迫切。

还需克服多重挑战

2025年2月,太仓阿尔卑斯国际度假区举行二期项目奠基仪式,标志着扩建计划正式拉开序幕。据介绍,二期项目总投资超过50亿元,旨在打造世界一流的冰雪主题度假目的地,既让游客在这里体验到四季变换的一站式冰雪乐趣,又能满足承办专业级赛事之类的多元需求。

日本发展冰雪经济较早,早已成为全球著名的滑雪胜地。上海耀雪冰雪世界凭借能够夏季滑雪的优势,吸引了日本知名滑雪场运营企业MacEarth集团的关注。2025年2月,上海市临港新片区举行2025年“开门红”重大

太仓阿尔卑斯国际度假区机电负责人、奥雅纳副总工程师龚征告诉记者,在该项目中,制冷造雪工艺系统在运行中持续产生的冷凝热可以回收再利用,作为免费热源用于雪道结构底板的防结露和冷风机盘管化霜。

与此同时,为了提高节能减排效率,众多室内滑雪场都安装了太阳能光伏发电系统。例如,上海耀雪冰雪世界滑雪场屋面设置了约3.7万平方米的光伏发电板,可生产可再生能源为项目供电。从空中俯瞰,这些彩色光伏发电板形成了一个巨大的滑雪者图案。

龚征表示,上述太阳能光伏发电系统峰值发电量可达2660kWh/小时,平均年发电量为316.72万度,换算下来每年仅电费就能省200余万元。

“上海耀雪冰雪世界还使用

了冰蓄冷技术,在夜间利用闲置的造雪工艺冷机制冰,在日间时段通过融冰为舒适性空调供冷。”龚征告诉记者,此举不仅利用“削峰填谷”节省电费支出,还减少了舒适性空调制冷主机的容量。同时,制冷造雪工艺系统的冷凝热通过水源热泵机组的能量提升,还为本项目酒店加热生活热水,大大减少了传统的燃气锅炉的用量。“根据我们测算,这一技术能够降低能耗10%—20%,在大幅降低运营成本的同时,还减少了碳排放。”

“我们还会结合各个项目全年游客量的季节性和每周单日特征,按高峰日设定游客量、照明和设备负荷变化曲线。同时,利用冷却塔实现过渡季节免费供冷,提升能源利用效率,降低空调系统运维和能耗成本。”龚征进一步阐释道。

的乐趣。”石崎亮子表示。

值得一提的是,除长三角地区外,在更为炎热的海南省和广东省,诸多室内滑雪场也正在建设中,包括深圳前海·华发冰雪世界和海南(定安)冰雪嘉年华滑雪场等。

“目前,室内滑雪场发展还面临着重重挑战。”孔启明分析认为,前期涉及复杂的工程设计和大量的基础设施投入;后期运营过程中的能耗和费用很高,给运营单位带来了不小的负担。“未来,需要开发更高效的制冷造雪系统和保温绝热配套措施,以进一步降低能耗,这将是室内滑雪场发展的必经之路。”