

招商蛇口加码北京市场 “好房子”项目将接受市场检验

本报记者 吴静 卢志坤 北京报道

近两年，房地产市场深度调整，城市间销售分化加剧，头部房企纷纷聚焦一、二线城市，其中，北京市场凭借多年来稳定的销售规模和市场潜力成为企业必争之地。

在经历了去年拿地收缩后，今年招商蛇口加大在北京“补仓”力度，年初至先后在北京、

亦庄再推新盘

招商序的客群以亦庄为主，辐射朝阳、丰台、大兴，也有一部分客群来自海淀、西城。

近日，招商蛇口正在为其在北京的首个“好房子”项目招商序开盘紧张筹备。

据了解，今年1月20日，招商蛇口旗下北京招晨房地产开发有限公司以34.8亿元底价摘得北京经济技术开发区亦庄新城0202街区YZ00-0202-X24地块（以下简称“X24地块”），成交楼面价约4.04万元/平方米。

X24R2地块在出让文件中明确提出要打造“亦庄好房子”模式，鼓励居住用地设置面积不超过1000平方米的首层架空空间。这也是继龙湖·观萃和金茂·璞逸丰宜项目之后，北京第三个有架空层的项目，同时也是亦庄首个有架空层的项目。

地块用地面积3.09万平方米，容积率2.5，总建面10.83万平方米，其中地上7.85万平方米，规划13栋7~18层住宅楼。

据了解，X24地块是招商蛇口近几年在北京亦庄获取的第三个项目。早在2019年11月13日，招商蛇口以42.8亿元竞得北京经济技术开发区路东区E9R3、E9R4地块，溢价率0.5%，折合楼面价27936元/平方米。随后，其与招商证券投资有限公司共同开发，招商蛇口持有项目50%权益。地块后开发为限竞房招商·臻琬府，限销售均价52695元/平方米，最高销售单价不超过57965元/平方米。

之后，2023年6月份，招商蛇口以33.005亿元价格在与通州接壤的台湖板块拿下一宗宅地，项目后定名为招商臻琬时代，于同年8月取得预售许可证，共规划住宅834套，指导价5.8万元/平方米。招商蛇口持有80%权益，目前已网签467套，网签均价56434元/平方米。

据了解，招商序项目向南约700米处就是招商蛇口目前正在售新盘项目——招商玺。该项目地

通州八里桥斩获两宗地块，对于近期挂牌一宗通州宅地也公布了招标计划。同时，其还参与了今年3月份海淀树村地块的竞夺，与中海地产鏖战265轮。

《中国经营报》记者了解到，截至去年年底，招商蛇口在北京布局有璀璨公元、璀璨时代、招商玺、元玺等17个项目。今年，其在通州、亦庄等区域陆续推出新盘，项目后续去化情况备受瞩目。

块是在2023年6月由中臬置业以摇号方式竞得，总价款79.12亿元，期房销售指导价7.7万元/平方米，现房销售指导价7.9万元/平方米。

拿地后，中臬置业与招商蛇口合作，由招商蛇口操盘，项目定位高端改善型需求，产品为面积段在143~226平方米的高端住宅，总计972套房源，开盘至今，目前网签304套，网签均价为7.7万元/平方米。

而即将入市的X24地块项目，则在产品定位上与招商玺进行差异化竞争。

在拿地之后的第二天，招商蛇口即发布X24地块的总平面设计图。3月16日，项目案名公布，定名招商序。

据项目销售人员介绍，招商序的户型为91至165平方米的三至四居，主力户型为108平方米三居和127平方米四居。

在户型设计上，所有的户型南向均为内嵌式阳台，北向的设备平台变为了室内面积。此外，所有的边户还设计了飘窗。

以项目最小的91平方米户型为例，南向内嵌阳台6.2平方米赠送一半面积，飘窗6.1平方米全部赠送，北向设备平台6.2平方米全部赠送。这样一来，其总赠送面积达到了15.4平方米，实际使用率高达96.5%。同样地，项目108、127、165平方米户型的实际使用率分别高达95.43%、92.8%、93.64%。

招商蛇口北京相关负责人告诉记者，招商序的客群以亦庄为主，辐射朝阳、丰台、大兴，也有一部分客群来自海淀、西城，既包含有一定经济实力的首套置业群体，也有不少改善型客群。

据中指研究院土地市场研究负责人张凯介绍，这种差异化营销，可以满足板块内不同预算的置业需求，也能以此提高在板块内的综合竞争力。

深耕北京市场

2024年，招商蛇口在北京实现92.49亿元权益销售额，排名第八位；实现150.68亿元全口径销售额，排名第七位。

除了亦庄的招商序项目外，招商蛇口今年3月份时，已率先在通州推出了区域内首个“好房子”项目——招商云璟揽阅。

去年10月23日，招商蛇口以底价9.92亿元在通州梨园片区摘得一宅地，楼面价28584元/平方米，销售指导价6.2万元/平方米。拿地之后不足一个月，招商蛇口便公布了地块规划设计方案，项目于今年2月中旬开始排卡，3月初正式开盘。

据置业顾问介绍，项目共12栋楼367户，涵盖79~128平方米的二至四居。项目外立面为石材+铝板材质，边户做了270度采光，室内客厅几乎都为落地窗。

在得房率上，每个户型都赠送开敞阳台和设备平台，除79平方米户型外，其余三个户型还赠送飘窗。置业顾问以89平方米的三居室为例向记者介绍，南侧内嵌阳台赠送一半面积，北侧设备平台全赠送，赠送面积约11.43平方米，得房率在90%左右。

该项目开盘首推230套房源，认购11.46亿元，成交均价5.89万元/平方米，去化率高达90.43%。目前，该项目网签133套，网签均价为5.9万元/平方米。

据了解，招商蛇口于2023年加大在京拿地力度。当年，公司累计在全国获取55宗地块，总计容建面约590万平方米，权益地价867亿元，在北、上、广、深的投资额占公司全部投资额的51%。在北京市场上，其耗资百亿元，获取多个项目。

据克而瑞统计，2023年，招商蛇口在北京取得106.4亿元权益销售额，排名第十位；全口径销售额

加大“补仓”力度

招商蛇口北京相关负责人表示，公司今年在北京销售目标是冲击市场前三名，与之相对应的是增加土储规模，但是因为北京土拍市场的不确定性，公司会理性评估每一块土地，不会盲目扩张。

自去年四季度以来，在一系列政策刺激下，核心一、二线城市销售端开始企稳。头部房企加大在核心城市拿地力度。

在经历了去年收缩拿地规模后，招商蛇口今年也加大“补仓”力度。在北京市场，今年3月18日北京海淀树村地块的争夺中，招商蛇口与中海地产博弈到最后，历经近3个小时、265轮竞拍，但该地块最终由中海地产以75.02亿元竞得该宗地，溢价率27.93%，楼面价约10.23万元/平方米，刷新北京单价



近两年，招商蛇口在北京通州拿下多宗宅地，图为其云璟揽阅项目售楼处，该项目今年3月初开盘，目前去化近半。

吴静/摄影

160.81亿元，排名第八位。

去年2月，招商蛇口北京公司原总经理吕传来升任华北区域总经理。据悉，吕传来曾经在长三角区域履职多年，在招商蛇口现任董事长蒋铁峰担任华东区域总时，曾担任后者的助理。

吕传来上任之后，招商蛇口2024年放缓了在北京拿地步伐，仅获取上述招商云璟揽阅一个项目。

与此同时，公司加大在京项目去化，去年清明节假期期间，其在通州的璀璨公元推出“买一送一”促销活动还曾引发市场关注。

2024年，招商蛇口在北京实现92.49亿元权益销售额，排名第八

位；实现150.68亿元全口径销售额，排名第七位。

根据招商蛇口近期发布的财报，2024年，招商蛇口在北京有璀璨公元、璀璨时代、招商玺、元玺等17个项目。

这些项目多位于北京南城区域。据业内人士介绍，在北京新房市场尚未企稳的当下，购房客群向核心区域集中，南城新房项目因为位置、配套等多重因素，大多面临着去化考验。

根据中指研究院发布的数据，今年一季度，招商蛇口在北京的全口径销售额为48.6亿元，排名第六；权益销售额34.5亿元，排名

第七。

招商蛇口北京相关负责人表示，公司今年一季度在北京市场取得了四个区域网签销冠，其中元玺在石景山区拿下网签三冠王，招商臻园取得丰台区网签销冠，招商玺在大兴区取得网签销冠的成绩，通州璀璨公元和云璟揽阅位列区域网签榜前两名，璀璨公元更是一季度网签三冠王。

其表示，在改善型产品主导市场的当下，招商蛇口更注重用产品和服务获得购房者认可，几乎每个项目都配置了会所，用于业主的日常生活服务。尽管市场竞争激烈，但公司不会在价格上作出让步。

首开股份盈利能力持续恶化 三年亏损近150亿元

盈利能力持续恶化

2024年，首开股份营业收入同比近乎“腰斩”，从2023年的477.63亿元骤降至242.13亿元。其中，房地产开发业务占总营收比重高达95.8%，但去年仅收入231.87亿元，同比下降50.34%。

净利润方面，去年公司归母净利润为-81.41亿元，扣非后亏损进一步扩大至81.74亿元。

在北京霸主地位失守

2024年，全国商品房销售面积同比下降12.9%，北京市场销售额下降15.5%。

首开股份在年报中坦言，2024年是公司发展史上极其困难的一年。在复杂严峻的外部形势下，公司在销售、资金、盈利、后续项目拓展等方面困难重重。

在此情况下，首开股份去年实现签约金额400.13亿元，同比下降34.97%；签约面积205.19万平方米，同比下降23.96%。

据了解，作为北京国企，首开股份原本深耕北京市场，其于2016年提出“根植北京，扩张全国”战略，当年新增的14块土储中有13块位于京外。2018年时，公司销售

据了解，2022年时，首开股份来自2001年上市以来的首次亏损，当年营收479.21亿元，同比下降29.32%；归母净利润为-4.61亿元，同比下降274.81%。随后连续三年持续亏损，且亏损幅度不断加剧，2022~2024年累计亏损达149.41亿元。

毛利率方面，2024年，首开股份从2023年的11.22%降至4.8%，净利率更

额突破千亿元大关。

但随后，各地政策调控层层加码，全国地市和楼市逐渐降温。由于此前向外拓展的区域多为房地产调控严控区，首开股份后续销售去化速度以及实际销售价格均不及预期。

与此同时，随着房地产市场深度调整，城市之间销售分化，房企在投资布局上纷纷聚焦收缩，北京市场凭借多年来稳定的销售规模和市场潜力成为企业必争之地。伴随着诸多全国布局的房企加码布局北京，首开股份在北京市场的霸主地位亦受到挑战。2019年，中海以280.9亿元销售额取代首开股份跃居北京市场销冠。

去年，首开股份作为大本营的

是降至-38.9%，同比降幅超200%。

据了解，这主要源于“以价换量”策略下销售价格承压，以及高地价项目结算导致成本高企。报告期内，首开股份北京地区项目毛利率仅为4.22%，同比下降7.69个百分点；京外地区毛利率4.91%，同比下降5.9个百分点。

根据财报，首开股份综合考虑

北京地区收入同比下降61.59%至74.72亿元，远高于京外地区40.91%的降幅。

截至2024年年末，首开股份在京内拥有74个项目（总建面1660万平方米），但受限于土地成本高企和需求疲软，销售去化周期延长。

根据市场研究机构中指研究院统计，今年前3个月，首开股份在北京市场全口径销售额为33.6亿元，排名第11位；权益销售额为16亿元，排名第13位。

此外，去年首开股份在京外区域虽占比提升至68.4%，但82个项目（总建面2770万平方米）同样面临库存积压，存货与营收比例高达451.3%。

2024年，首开股份仅新增成

限公司针对通州八里桥地块曾发布项目总承包和监理的招标计划。

该地块正南方向紧邻通惠河，出让公告中特别提到，滨水一侧需采用退台式建筑布局，以形成良好的滨河景观界面。据张凯介绍，地块周边近两年未有新地块推出，在土地供应断档、存量项目快速消化和本项目房地价差充裕的背景下，此次地块入市将有效填补区域改善型住房缺口。

此外，今年3月27日，通州区梨园镇强力家居土地一级开发项

目FZX-0303-6007地块正式挂牌，起始价6.36亿元，地块与云璟揽阅项目相邻。而在其挂牌之前，招商蛇口和中铁建地产就已先后公开了对其的招标计划。云璟揽阅热销在前，招商蛇口拿地意图强烈。

招商蛇口北京相关负责人表示，公司今年在北京销售目标是冲击市场前三名，与之相对应的是增加土储规模，但是因为北京土拍市场的不确定性，公司会理性评估每一块土地，不会盲目扩张。

目FZX-0303-6007地块正式挂牌，起始价6.36亿元，地块与云璟揽阅项目相邻。而在其挂牌之前，招商蛇口和中铁建地产就已先后公开了对其的招标计划。云璟揽阅热销在前，招商蛇口拿地意图强烈。

招商蛇口北京相关负责人表示，公司今年在北京销售目标是冲击市场前三名，与之相对应的是增加土储规模，但是因为北京土拍市场的不确定性，公司会理性评估每一块土地，不会盲目扩张。

集团烟台湾时代房地产开发有限责任公司全部股权，年内回笼资金超10亿元。

首开股份计划2025年实现签约金额278亿元、竣工面积203万平方米，较2024年实际完成额仍有较大差距。同时，战略层面将聚焦“保交付、控成本、拓新模式”，探索保障性住房、城市更新等政策红利领域，但转型效果尚待观察。

今年前3个月，首开股份实现签约金额63.90亿元，同比减少9.95%；签约面积达38.52万平方米，同比增加8.29%。

记者就业绩亏损及后续区域战略调整等问题联系首开股份方面，截至发稿未获回复。