

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,年初至今先后在亦庄、

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亦庄的首个“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·臻珑府,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,项目后定名为招商璀璨时代,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争,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。

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。

拿地后,中皋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。这样以来,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。

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10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。头部房企加大对核心城市拿地力度。

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域拿下网签三冠王,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。

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。

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

本报记者 吴静 卢志坤

北京报道

首开股份(600376.SH)近日发布的2024年年报显示,其多项核心财务指标呈现明显下滑。

作为北京国资背景的老牌房企,首开股份在房地产行业深度调整的第三年,交出了一份依旧“艰难”的成绩单:营业收入同比下降49.31%至242.13亿元,归母净利润亏损扩大至81.41亿元,较2023年亏损额增长28.43%。

《中国经营报》记者了解到,这一表现不仅创下首开股份上市以来的最大亏损纪录,也折射出当前房企在行业寒冬中的生存困境。

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

额突破千亿元大关。

但随后,各地政策调控层层加码,全国楼市和楼市逐渐降温。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。

据记者了解,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

额降至-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。

2024年,首开股份仅新增成

房项目所在地的市场状况、项目自身的定位、开发及销售计划等因素,对房地产项目计提存货跌价准备30.81亿元,投资性房地产减值损失301.69万元,计提信用减值损失4.86亿元,总计计提资产减值准备35.7亿元,进一步侵蚀利润。

截至2024年末,首开股份有息负债1161.97亿元,资产负债率

74.4%,净负债率192.4%,均远超行业警戒线。去年首开股份长期借款下降31.22%,应付债券增加5.87%,融资结构向短期债务倾斜。

尽管去年首开股份通过“白名单”项目获授信93.33亿元、发行186亿元债券实现债务接续,但融资成本下降48个基点至3.78%的成效,难抵整体债务压力。

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。