

中建智地百亿项目蓄势 市场竞争升级

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

中国建筑(601668.SH)旗下地产业务近年来逆势扩张。以中建一局为例,去年其地产业务大幅增长近180%。

朝阳“地王”项目待入市

在拿地之后,中建智地很快便发出了产品海报,定位为140~300平方米的改善型产品。

5月下旬,中建智地京东公司副总经理庞思广对外透露,公司最新斩获的2025年北京首个百亿地块——黄杉木店地块,将成为继中建宸园、北京宸园之后,朝阳的第三座宸园。

该百亿地块于今年4月28日出让,包括平房乡黄杉木店平房区城中村改造项目2107-01、02、03地块(以下简称“黄杉木店地块”)及孙河组团土地储备项目2902-73地块。

当时,该组团地块吸引了保利、招商、中海,以及中建智地+金茂+越秀+朝阳城开联合体参与竞拍。最终,中建智地+金茂+越秀+朝阳城开以126亿元底价竞得该地块,成交楼面价5.45万元/平方米,刷新近两年朝阳宅地总价纪录。

据了解,2107-01、02、03地块位于黄杉木店平房区,其中2107-01、03地块为R2二类居住用地,容积率均2.6,限高80米。01地块占地面积3.01万平方米,地上建筑面积7.82万平方米;03地块占地5.43万平方米,地上建筑面积14.11万平方米。

2107-02地块为A334托幼用地,占地5253平方米,容积率0.9,限高16米,位置可结合方案与01地块统筹布置。

在拿地之后,中建智地很快便发出了产品海报,定位为140~300平方米的改善型产品。

据了解,中建智地目前共有四个产品系列,包括宸系、府系、璟系和印系。这其中,宸系被视为顶级产品。

北京市场是其近几年布局重点。《中国经营报》记者梳理发现,中建一局地产平台中建智地从2021年开始频频参与北京市场土拍,去年其在京拿地金额高达133亿元,同比增长超过50%。

5月13日,黄杉木店开发主体发布施工、监理招标计划。2107-01住宅和02托幼项目开发主体为北京茂越置业有限公司(以下简称“北京茂越”)。公开信息显示,中建智地持有北京茂越48.5%股份,其余金茂、越秀、朝阳城开分别持股33%、17%、1.5%。2107-03地块开发主体为北京兴昶房地产开发有限公司,股权结构与北京茂越相同。

中指研究院土地市场研究负责人张凯介绍,黄杉木店地块位于东四环与五环之间,是所属朝青板块近十年唯一新增住宅地块。

项目南临朝阳北路,东边是平房公园,北侧为京城森林公园,西侧800米左右是朝阳大悦城,距离地铁青年路站直线距离900米左右。西北方向是北京较早的豪宅产品星河湾,二手房挂牌价约9.5万元/平方米,周边与星河湾同期或之后建成的楼盘包括润枫水尚、华纺易城、国美第一城等。

该区域附近发展较早,有较多楼龄较大的公房和经济适用房,人流量较大,交通拥堵问题比较严重,城市界面相对杂乱。

地块东向3公里处即2月份保利+金茂拿下的三间房组团地块,总价87.3亿元,地上建筑规模17.39万平方米,成交楼面价5.16万元/平方米。张凯指出,两者相较,黄杉木店地块素质略优,更靠近中心城区,有望实现更高的售价预期。

据了解,在拿地之后,保利和金茂随后在三间房组团地块上开

发了朝阳天珺和金茂满曜,5月26日,朝阳天珺首批397套房源获北京市住建委预售许可,拟售单价8.84万~9.25万元/平方米,首批货值达49.95亿元,项目户型涵盖92~157平方米的三至四居。

中建智地斥巨资拿地之际,北京新房市场竞争愈发激烈,这些项目后续去化表现仍待观察。

5月30日,金茂满曜发布取证预告,准售14栋住宅楼,拟售单价为8.2万~9.1万元/平方米,户型涵盖115~159平方米的三至四居,主力户型面积段更小一些,其中建筑面积130平方米以下的房源占比近七成。

距离黄杉木店地块约6公里、客群定位与之有部分重合的中海·万吉玖序也于5月18日正式开盘,目前网签21套,成交均价114652元/平方米。除了上述项目外,近期,黄杉木店地块5公里范围内的御翠园项目再次降价,吸引一批客群快速签约。据了解,该项目为长江实业集团旗下和记黄埔房地产开发有限公司开发,5月推出的特价房源销售均价为7万~7.1万元/平方米,相较于此前的备案价打了近七折,户型包括140平方米、180平方米的高层。

记者了解到,该项目今年6月份交房,面对同一区域内有限的客户,项目之间竞争激烈,御翠园此次降价促销有其自身产品原因,但也受到即将入市项目的冲击。记者就黄杉木店项目蓄客及后续推盘计划联系中建智地,内部人士表示公司仍在研究中,未有更多信息披露。

老项目的压力

项目与北京宸园同日开盘,当日实现销售额22亿元。

近年来,多数房企处于流动性压力下,但“中建系”旗下各工程局的地产平台则在逆势扩张,在全国各地频频拿地,旗下多家公司销售额增长迅速。

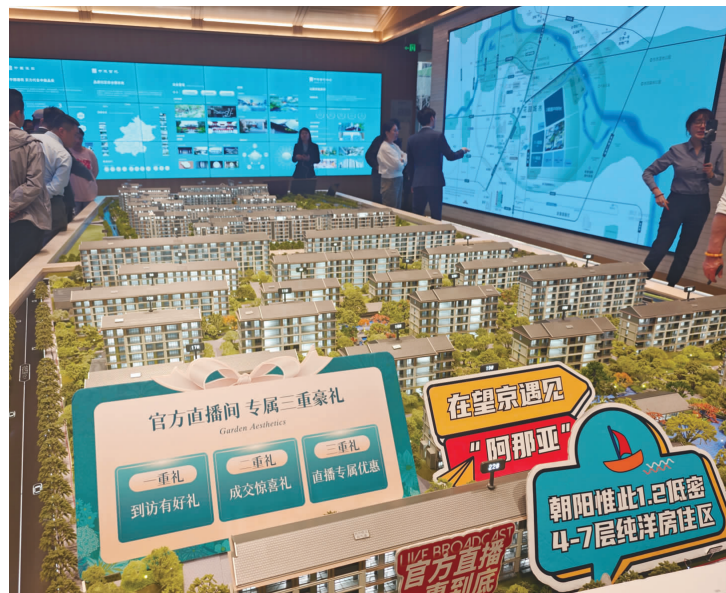
从2020年开始,“二次创业”的中建一局加大在全国各地拿地力度,不断提升房地产业务占比。2020年,其地产业务占总营收比例仅为1.11%,而在2021—2023年,地产业务占比分别为4.49%、7.8%、9.38%。2024年,该业务实现营收152.9亿元,同比增长179.6%,占总营收的9%。

中建智地从2021年开始深度布局北京市场,参与了多数土拍,2021—2023年,其在京拿地金额分别为73.84亿元、37.9亿元、85亿元。

2024年6月13日,北京土地供应迎来新形式,首宗“住宅+产业+配套”组合供应用地成交,中建智地联合体以112亿元底价竞得。随后,地块小股东退出,由中建智地全资持有。

该组团地块包含位于朝阳区酒仙桥街道、孙河乡前苇沟组团、中关村朝阳区北区3宗地块,产业、住宅、配套建筑规模总体占比分别约为30%、60%、10%。其中,酒仙桥地块被打造成北京宸园,定位为高价住宅项目,产品主推143平方米、165平方米、220平方米和249平方米的四居户型,备案价11.5万~13.5万元/平方米,总价1500万~2000万元。项目距离最近的地铁站14号线东风北桥站有1公里,周边有颐堤港、蓝色港湾、798等知名商业配套。

该项目于去年10月13日开盘,当日斩获61.5亿元销售额,根据其官微公布的数据,项目五个多月实现110亿元的收官成绩。北



图为中建智地在北京的一处售楼处。

吴静/摄影

京市住建委官网显示,该项目已网签517套(总共606套),成交均价11万元/平方米。据悉,该项目销售指导价12.5万元/平方米。

孙河乡地块被打造成中建璞园PARK(中建璞园二期),产品为4至7层的125~210平方米的三至四居室,备案均价为7.8万~8.3万元/平方米,总价950万~1580万元。

项目与北京宸园同日开盘,当日实现销售额22亿元。去年10月份取证298套房源,目前已网签224套,成交均价7.29万元/平方米。不过,去年11月份取证的144套房源则去化较慢,半年来仅网签44套,成交均价7.5万元/平方米。

据了解,从区位条件来看,中建璞园PARK位于东北五环外,配套条件弱于北京宸园。值得注意的是,中建璞园PARK南侧紧邻在售项目中建璞园(一期),同由中建智地开发,共983套房源。该项目定位朝阳首改客群,面积区间为74~125平方米,销售指导价为7.98万元/平方米。

璞园一期项目于2023年9月份入市,至今仍在此,目前网签685套,网签去化率69%。记者了解到,近两年北京新房市场持续承压,二手房价格不断下降,同一区域内的新房项目价格亦受到影响。去年6月份以来,多数新盘在价格上作出大幅折让,这一趋

势虽在今年有所缓解,但项目之间分化仍在加剧。有渠道人士告诉记者:“一些位置优越、产品稀缺的项目价格已基本稳定,但外围区域降价的项目仍较多。”

今年“五一”前夕,中建璞园一期推出一批特价房源,其中94平方米的三居室房源在优惠后价格为658万元左右,较早期的750万元便宜近100万元。

北京市住建委官网显示,中建璞园一期成交均价由此前的7.1万元/平方米逐渐降至6.9万元/平方米。

在产品定位上,璞园二期产品与一期形成差异化补充。不过,二期由于项目总价更高,在当前的市场情况下,后续去化状况尚待观察。

2024年,中建智地在北京拿地金额高达133.143亿元,除了上述组团地块外,其还于当年12月以21.143亿元联合未来科学城拿下昌平北七家一宅地,后打造为北京国贤府二期,项目于今年4月份开盘,总计850套房源,涵盖72~168平方米的二到四居。目前项目网签213套,成交均价由5.4万元/平方米逐渐降至5.1万元/平方米。

面对当前压力仍存的新房市场,手握多个重量级项目的中建智地能否在激烈的竞争中突围,将是检验其逆周期投资策略的关键。

“激战”核心区域热门地块 中小民企加速回归土拍市场

中经记者 方超 张家振 上海报道

礼炮轰鸣,彩带飞舞。日前,在湖南省长沙市洋湖片区,地方民企嘉信地产主导的“上午

拿地、下午开工”场景,迅速在当地房地产业内引发热议。

“我们也希望在当前市场环境,核心地段的优质项目能快速进入客户的视野。”谈及上述开工

场景,嘉信地产营销总监朱利红日前向《中国经营报》记者表示。

嘉信地产只是中小民企近期重返土拍市场,掀起“拿地热潮”的一个缩影。据记者不完全

统计,自5月以来,已有嘉信地产、海成集团、天景房地产、嘉禾兴地产等10余家中小民企在福州市、长沙市、成都市、重庆市等房地产热点城市出手拿地。

“中小房企重返土地市场的原因,主要是前几年投资力度小,土地储备也较少。”同策研究院联席院长宋红卫向记者表示,受当前核心城市楼市企

稳止跌、房企现金流获得支撑等多种因素影响,中小民企开启了新一轮拿地周期,“但只能算点状升温现象,还没有形成趋势”。

中小民企返场抢地

在一线城市土拍热度升温的大背景下,多家中小民企也开始加速挺进土地市场。

6月5日,浙江省温州市中央绿轴区域G-50b地块迎来出让。据悉,该地块出让面积约1.2万平方米,起拍总价1.96亿元,起始楼面价15790元/平方米,吸引了建发房产、温州城发、温州城建联合体、华玺地产等多家房企报名。

经过37轮“激战”后,天景房地产以3.04亿元摘得,溢价率达55.2%,成交楼面价24513元/平方米。记者日前多次拨打天景房地产天眼查所示电话,但一直无人接听。

无独有偶,在福州市长乐区,一家注册时间仅一个多月的中小民企就涌入土地市场,豪掷2.2亿元拿地。

5月23日,福州市长乐区举行2025年度第三次土地拍卖活动。编号“2025航拍-3号”的地块在经过多轮竞拍后,被福州合达房地产开发有限公司(以下简称“合达房地产”)以2.55亿元竞得,楼面价约6533.8元/平方米,溢价率约13.8%。

天眼查显示,合达房地产成立于2025年4月8日,注册资本仅为100万元,法定代表人为郑宏苏,两大自然人股东陈凯、陈伟持股比例分别为50%。记者注意到,陈伟、陈凯或与福州长乐区知名企业福建吴钢集团有限公司(以下简称“吴钢集团”)存在关联。

例如,在吴钢集团持股70%的福建鹏达房地产开发有限公司(以下简称“鹏达房地产”)中,陈伟持股



近期,中小型民营房企持续在多地核心区域拿地。图为位于浙江省金华市的荣安华府项目。

方超/摄影

比例为30%,并同时担任公司执行董事兼总经理。记者日前拨打鹏达房地产电话,相关工作人员向记者透露,陈伟、陈凯确与吴钢集团存在关系。但该工作人员同时强调:“他们有关系,不代表合达房地产在我们集团体系里面。”

此外,自今年5月以来,敏捷集团、邦泰集团、海成集团、嘉信地产等中小型民企也在广州市、重庆市等一、二线城市频频拿地。

亿翰智库统计数据显示,在《2025年1—5月典型民企权益拿地金额TOP10》榜单中,除了民企领头羊滨江集团外,邦泰集团、海成集

团、敏捷集团、嘉信地产分别位居第2、第4、第5、第7位。

对于中小民营房企返场抢地现象,宋红卫向记者分析称,前几年不少中小房企投资力度小,土地储备也少。“这些房企的战略并不是规模扩张,而且以单个项目为主,因此面临的去库存压力小,且负债率很低,有一定的现金流支持。”

“另一个重要影响因素是,楼市已经调整了3年多,在国家促进房地产市场止跌回稳的战略导向下,核心城市楼市出现回暖迹象,也提振了中小房企投资拿地的信心。”宋红卫向记者表示。

瞄准一、二线核心区域

与头部房企类似,近期重返土拍市场的中小民企,也集体押注一、二线城市核心区域。

公开资料显示,5月27日,长沙市编号为“[2025]019号”的地块进行出让。据悉,该地块位于长沙市洋湖片区核心地段,地理位置优越,周边商业、医疗等配套完善。

在经过24轮角逐后,上述地块最终由湖南嘉颂房地产开发有限公司(以下简称“嘉颂房地产”)以总价8.68亿元竞得,成交楼面价7748元/平方米,溢价率22.98%。

记者注意到,嘉颂房地产为嘉信地产旗下公司。在上述地块竞争中,嘉颂房地产击败中海地

“在夹缝中突出重围”

拿地只是房地产项目开发的开端。对于中小民企而言,在一、二线城市仍面临着诸多挑战。

“中小民企面临的障碍有两个。一是资金门槛,一线城市核心区域的土地资金门槛很高,动辄几十亿元,城市更新项目甚至需要上百亿元,并非一般中小房企能企及的;二是中小民企在核心城市的开发经验及品牌影响力相对较弱。”宋红卫告诉记者。

朱利红也向记者直言:“央企有完善的标准化体系和流程,以及良好的品牌背书,民企更多的是依靠管理成本优势、效率优势,并通过打造差异化产品,在夹缝中突出重围。”

产、中国金茂、保利发展等央企,并在当天上午拿地、下午即宣布开工,引发广泛关注。

朱利红向记者表示,上述地块是洋湖片区核心的稀缺住宅用地之一,处于长沙市中高端改善客户群体购房的绝佳地段。对于快速开工的原因,其认为体现出公司对市场充满信心,以及强大的运营能力。

事实上,敏捷集团、邦泰集团等民营房企近期所拿地,也大多位于一、二线城市核心区域。民企集体加码一、二线城市核心区域的原因何在?

“最核心的原因是客户的购买力正在转移。在之前布局的地

除了进军一、二线城市核心地段外,还有部分民营房企选择在所在省市的县域市场深耕。例如,起家于浙江省宁海县的得力房产,此前大多在宁海县、长兴县等浙江省县域城市深耕。但在今年2月25日宁波市举行的2025年开年首场土拍中,得力房产以总价14.21亿元竞得宁波鄞州区核心区JD10-A3-8地块,参与该地块争夺的不乏中海、华润等知名房企。

值得注意的是,与央企企面临的情况类似,民营房企拿地势头整体仍待进一步回升。

中指研究院统计数据显示,今年1—5月,TOP100企业拿地

总额为4051.9亿元,同比增长28.8%。“拿地企业仍以央企企为主,在拿地金额前十企业中,8家为央企企,部分民企亦有一定的投资强度。”中指研究院方面表示。

“前期拿地的主力是百强房企。但由于房地产市场持续下行,百强房企也面临着较大的去化压力,拿地节奏有所放缓。而中小房企前两年基本没有拿地,有较强烈的补仓需求,也可以跟头部房企形成错位,避免直接竞争压力。预计这一波中小房企拿地热潮过后,后期土地市场的拿地主体仍将以头部房企为主。”宋红卫向记者分析称。