

房企北京市场半年考系列

# 中海凶猛： 兄弟公司北京暗战 中海新城上位

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

房企投资收缩聚焦之际，北京市场无论是拿地还是新房去化均面临激烈竞争。

尽管多年来在北京市场保持销售冠军的位置，中海地产也

未有丝毫懈怠，自去年以来，其已连续斩获多宗百亿地块，进一步巩固了其地位。

据业内人士介绍，中海地产在北京有两个操盘团队，即中海新城和中海北京公司。市场竞争激烈之际，两个团队也在暗较

劲。去年，中海新城凭借西二环豪宅京华玖序的热销一鸣惊人，随即于当年11月斥资153亿元首进朝阳。而在这之前，其长期深耕石景山区域。

研究机构发布的榜单显示，今年上半年，中海新城在北京实

现112亿元销售额，仅次于中建智地，赶超势头凶猛。不过，随着今年同板块内新房入市及市场整体压力，其多个项目将面临去化考验。下半年，中海新城如何化解存量压力、应对新盘挑战并巩固其市场地位值得关注。

## “朝阳三子”入市显分化

5月18日，项目正式开盘，官宣口径开盘当日成交额63.7亿元。

自去年斥资153亿元首次在朝阳拿下一组团地块后，市场对于中海新城“朝阳三子”的进展十分关注。

今年4月27日，位于酒仙桥的中海万吉玖序取得预售证，首批共332套，准售面积7.06万平方米；6月24日，项目剩余38套取得预售证。项目拟售价格为10.6万—13.5万元/平方米。

5月18日，项目正式开盘，官宣口径开盘当日成交额63.7亿元。至此，朝阳“酒仙桥+小红门+十八里店”组合地块三大住宅项目均已入市。

据了解，去年11月29日，朝阳“酒仙桥+小红门+十八里店”组合地块开拍，吸引了华润和中海新城两家房企报名，最终中海新城以153.32亿元价格成交，溢价率0.21%。

其中，酒仙桥地块与去年10月份入市的北京宸园相邻，销售指导价也和之前一样，即12.5万元/平方米。

在产品定位上，两者均面向高端改善型需求。北京宸园是去年朝阳区的销售冠军项目，由中建智地打造，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1公里，周边有颐堤港、蓝色港湾、798艺术区等知名商业配套。

北京宸园项目于去年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，项目五个半月实现110亿元的收官成绩。北京市住建委官网显示，该项目已网签551套（总计606套），成交均价11万元/平方米。

《中国经营报》记者了解到，近两年，在北京楼市整体承压的情况下，区域和项目之间分化愈加明显。从今年上半年项目去化来看，豪宅和位置优越的刚需盘表现突出，流速更快。

同为豪宅定位，万吉玖序总计9栋楼370套房源，户型四居起步，面积段在168平方米—372平方米，比北京宸园多出部分300平方米以上户型。项目整体产权得房率73.7%—81%。

开盘两个多月，目前万吉玖序网签178套，成交均价11.5万元/平方米，网签去化率48%。

值得注意的是，后续入市的黄杉木店项目，将对万吉玖序形成有力竞争。

今年4月28日，中建智地+金茂+越秀+朝阳城开以126亿元底价竞得朝阳黄杉木店+孙河组团地块，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。

其中，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。

在拿地之后，中建智地很快便针对黄杉木店02地块发布了产品海报，定位为140平方米—300平方米的改善型产品，项目定名紫京宸园，将成为继中建宸园、北京宸园之后，朝阳的第三座宸园；01地块则由金茂和越秀联合开发，项目定名为璞樾，面积150平方米起步。

两个项目距离万吉玖序约6公里，同为朝阳高端改善型产品，据了解，黄杉木店两个项目预计9月入市，面积段重合的情况下，考验几个项目的操盘能力。

与万吉玖序的去化速度相比，中海新城所拿的组团地块中，位于小红门板块的中海时光之境和位于十八里店板块的中海朝阳ONE则稍显缓慢。

其中，时光之境位于三环和四环之间，但板块界面老旧杂乱，主要是老旧小区、汽配城、城外诚家居，以及难以拆迁的龙爪树，再加之配套不足，掩盖了其环线优势。目前，周边在售项目中建·星光里于2023年7月初开盘，总计322套房源，已网签178套，成交均价7.6万元/平方米。

记者针对上述项目后续营销计划、拿地投资等联系中海新城方面，截至发稿未获回复。

时光之境于今年3月底开盘，总计432套房源，户型包括105平方米—155平方米的三至四居，销售指导价为8万元/平方米。目前，项目网签64套，网签去化率仅约15%，前期成交均价约7.7万元/平方米。

中海朝阳ONE位于十八里店板块，承接国贸一街井—大望路的改善置换需求，近地铁17号线十八里店站，换乘方便。板块界面全新，环线+板块+教育+临铁，几大要素叠加对购房人群有较强的吸引力。

目前，周边竞品主要为金隅地产所开发的北京隅·东序。此前，金隅地产已在此开发有金隅云筑一至三期。隅·东序于去年年底开盘，共有824套房源，主力户型为155平方米—193平方米的三居或四居。目前网签178套，成交均价7.6万元/平方米。

中海朝阳ONE于今年4月中旬开盘，总计888套房源，户型包括102平方米的三居以及148平方米—190平方米的四居。目前项目网签91套，网签去化率仅10%。前期成交均价约7.7万元/平方米，后期有所降低，整体成交价在7.6万元/平方米。

记者针对上述项目后续营销计划、拿地投资等联系中海新城方面，截至发稿未获回复。



图为中海在北京的城市更新项目大吉巷。

吴静/摄影

## 上半年排名跃升至第二

今年上半年，中海新城在京实现112亿元销售额，仅次于中建智地的120亿元。

据了解，中海新城隶属于中海地产，在北京市场，中海地产已连续7年保持销售冠军位置，自去年以来，其连续斩获多宗百亿地块。

中海地产在北京有两个操盘团队，即中海新城和中海北京公司。其中，中海新城擅长旧改和城市更新，长期深耕石景山，开发有寰宇天下天镜、中海长安玖章、中海长安源境等项目，在西城区有旧改项目京华玖序、都阙台等。中海北京公司则主要布局丰台、房山和昌平等区域。

此前，中海北京公司在京销售额远超中海新城。不过，去年6月底，中海新城在西城区的京华玖序入市，成为北京2024年度单盘销售冠军，使得中海新城去年业绩大幅提升。据悉，该项目位于西二环，为中信城五期，地上建面9.58万平方米，容积率2.35，产品为洋房+小高层，共计499户，成交均价在17万元/平方米以上。

去年11月，中海新城斥资153亿元拿下上述朝阳组团地块，加大在核心城区布局。紧随其后，中海北京公司也于去年12月以110.54亿元拿下丰台万泉寺地块，并于今年1月份再以40.08亿元拿下其隔壁西南郊区冷库地块。更为引人瞩目的是，其还于3月份以75.02亿元、27.93%溢价率拿下海

淀村地块，楼面价10.23万元/平方米，刷新北京楼面价纪录。

根据天房研网数据，今年上半年，中海新城在京实现112亿元销售额，仅次于中建智地的120亿元。其中，万吉玖序项目贡献约35亿元。除了朝阳组团地块的3个项目外，中海新城在西城区的京华玖序继续贡献约17亿元业绩。目前，该项目网签282套，去化56%；石景山的寰宇天下天镜上半年实现销售额约13亿元，该项目去年3月底入市，目前网签去化35%。

今年，中海新城在石景山以45.23亿元底价拿下西黄村地块。据悉，该地块建面6.5万平方米，其特殊价值在于虽在行政上归属石景山，但直线距离海淀核心功能区较近，是承接海淀外溢客群与吸引石景山本地改善需求的重要点位。

该地块周边现有成熟配套，如京西大悦城、当代商城、远洋春秋里、山姆会员店等。不过，地块零散、形状狭长，且周边建成环境复杂，导致后期楼栋排布优化难度大，可能会影响部分户型的得房率及采光等。

该项目与同一天所出让的海淀宝山村地块相距仅3公里，后续将形成直接竞争。7月份，中海新城率先发布产品规划，其中640地块主要为大面积的改善型产品，648地块、650地块则主打刚需产品。

# 东方雨虹营收净利双降 大股东多次减持

## 净利下降四成

中经记者 庄灵辉 卢志坤 北京报道

2024年度高额分红引发争议后，东方雨虹（002271.SZ）2025年上半年再度抛出高额分红计划。

日前，东方雨虹发布2025年上半年度报告。2025年上半年，东方雨虹营收、净利双降，其中归母净利润5.64亿元，同比下降40.16%。

净利润持续下降背景下，东方雨虹2025年上半年继续高额分红。根据东方雨虹分红预案，该公司2025年上半年拟向全体股东每10股派现9.25元（含税），合计分红金额约为22.1亿元（含税）。

《中国经营报》记者注意到，东方雨虹近年来多次进行高额分红，该公司实控人李卫国2024年以来多次减持。2025半年报发布前约一个月，李卫国再度抛出减持计划，若相应计划成功实施，叠加此前多次减持及分红，李卫国2024年以来将从东方雨虹合计套现约23亿元。

2025年上半年，东方雨虹实现营业收入135.69亿元，同比下降10.84%；实现归母净利润5.64亿元，同比下降40.16%；扣非净利润5.07亿元，同比下降39.33%。

东方雨虹将其2025年上半年

营收下滑归结于市场需求不及预期。实际上，自2024年以来，东方雨虹业绩已呈现下滑态势。2024

年上半年，该公司营收同比下滑9.69%，归母净利润同比下降29.31%；2024年度，该公司营收同比下滑14.52%，归母净利润同比下降95.24%。

从主营业务来看，2025年上半年，东方雨虹防水材料、砂浆粉料、工程施工业务营收同比均有所下滑，其他主营收入则同比增长46.97%，增至11.38亿元。

据东方雨虹透露，该公司2025年半年报列示的其他主营收入涵盖了无纺布、虹石乳液、金丝楠膜、管业、胶等部分产品。不过，2025年上半年，东方雨虹其他主营收入占整体营收比例尚不足10%，为8.39%。

2025年上半年，东方雨虹营收占比超10%的业务仍为防水材料与砂浆粉料，两大业务营收占比分别为69.71%、14.71%。2025年上半年，东方雨虹这两大业务毛利率同

比均有所下滑。

分地区来看，2025年上半年，东方雨虹超95%营收仍来自中国境内，中国境外营收占比有所提升，为4.25%。其中，中国境内实现营收约129.93亿元，同比下滑12.29%；中国境外实现营收约5.76亿元，同比增长42.16%。东方雨虹表示，2025年上半年其海外收入一定程度上缓解了公司整体收入同比降幅压力。

东方雨虹近来海外布局动作颇多，且提出海外优先策略。“出海已成为公司战略性举措，海外业务将成为公司未来可持续发展重要的成长曲线。”东方雨虹近日在接受机构调研时表示，目前，公司正加速推进海外供应链布局与渠道建设，在美国休斯敦、沙特阿拉伯、马来西亚、加拿大等地的生产基地均有序布局中，其中马来西亚工厂已于今年上半年完成试生产。

改善公司经营现金流，同时，按照行业惯例，公司下半年将逐渐迎来回款高峰，公司经营现金流将因此增强，从而提供更好的流动性。

此外，东方雨虹还表示，公司会逐步有序布局海外供应链体系建设和渠道并购，资本开支规模可控；公司近几年一直在控制负债率水平，负债率水平较低，财务结构稳健安全，具备较强的偿债能力和财务杠杆的应用空间；公司目前银行授信额度较为充裕，银行融资利率也较低，可随时增加流动性。

## 再次分红超22亿元

2025年上半年，东方雨虹净利润下滑趋势未扭转，但其仍提出超22亿元的分红计划。

在2025年半年报中，东方雨虹披露当期分红预案为，向全体股东每10股派发现金红利9.25元（含税），根据其总股本测算，此次分红总金额约为22.1亿元（含税）。2024年上半年，东方雨虹现金分红共计14.62亿元。

在2024年年报中，东方雨虹曾提出向全体股东每10股派发现金红利18.50元（含税），相应分红计

划总额超44亿元。不过，此后相应分红计划调整为向全体股东每10股派发现金红利9.25元（含税），共计分红约22.1亿元（含税）。

在相应调整公告中，东方雨虹曾表示，2025年上半年度报告披露后，在相应期间满足现金分红各项条件，不影响公司正常经营和持续发展的情况下，公司将考虑推出2025年中期分红预案，2025年中期分红预案将参考调整后的2024年

年度利润分配预案制定，保障本次调整前后投资者回报水平整体稳定。对此，东方雨虹近日在接受机构调研时表示，本次半年度现金分红不会影响公司正常的营运资金需求。

“因施工业务通常对营运资金占用时间较长，业务形态的变化意味着同等收入规模下公司对营运资金的需求也在下降。”东方雨虹解释称，公司业务模式已发生变