

中建玖合发力北京市场 押注“运河八子”谋逆袭

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

久未在北京土拍市场露面的中建玖合，于今年6月初拿下通

运河项目入市在即

8月15日，项目公布案名——中建运河玖院，即将入市的三幅地块中，0705、0706不临河，各规划5栋住宅楼，两宗地块面积段为108~126平方米，预计开盘价格在6万元/平方米。

拍下通州“巨无霸”地块近两个月后，中建玖合“运河八子”组团地块开始逐步披露规划方案并开放样板间。

据了解，这宗组团地块包含8个子地块，其中通州区0101街区FZX-0101-0705、0706、0707、0807、0808、0810、0811地块为R2二类居住用地，F3为其他类多功能用地。

该地块群地处副中心核心区，距离北京市委、市政府500米左右，享有天然河景生态资源。交通配套也较为方便，距离地铁6号线北运河东站直线距离约500米，距离地铁22号线/平谷线(在建)直线距离约400米，双轨交优势明显。

通州新盘激战

中建玖合的邻河地块具备豪宅基因，再加上项目前排河景大户型的设计，后续入市之后，将与项目西北角的缦云ONE形成直接竞争。

据了解，中建玖合的“运河八子”作为区域内的超级大盘项目，预计将供应上千套房源，且户型涵盖刚改、改善以及豪宅等多重需求，其入市对通州在售新盘的影响不言而喻。

目前在售的新房项目包括位于梨园板块的招商·云璟揽阅、中国铁建·花语璟云、土桥板块的金隅·花溪云锦、八里桥板块的招商·朝堂揽阅，以及此前开盘的缦云ONE等。

其中，招商·云璟揽阅位于通州老城区，拿地时间为去年10月，今年3月初开盘。项目定位“刚需+刚改”，共12栋楼367户，涵盖79~128平方米的二至四居。目前，项目网签237套，去化率64%，网签价格约5.8万元/平方米。

同样定位“刚需+刚改”的还有位于八里桥的朝堂揽阅，与云璟揽阅一样均由招商蛇口拿地操盘，后者更是引入了贝壳家和中海地产，容

州“巨无霸”地块。如今，这一超级大盘即将入市，通州新房激战升级。

《中国经营报》记者了解到，

在近两年房企投资收缩聚焦之际，“中建八子”在北京这样的核心市场同台竞技，但由于两年多未拿地，中建玖合已落后于其他

兄弟平台。去年，其在上海销售额超过大本营北京。今年斥巨资拿下的通州项目，能否成为其在京的“翻身仗”？

这宗组团地块的总价高达74.91亿元，总用地面积11.28公顷，规划建筑规模近30万平方米，是通州近年来规模最大的综合体项目，对公建配套提出较高要求。中指研究院土地市场研究负责人张凯认为，这些综合性要求对开发企业的资金实力、项目进度管控以及规划设计能力均提出了较高挑战。

其中的7宗住宅地块容积率在2.1~2.4，建筑规模介于2.58万~5.38万平方米，限高100米。

近期已公布设计方案的为0705、0706及0708三幅居住地块。据悉，三宗地块由16栋住宅组成多样化住区，涵盖11层洋房、17层

小高层与25层高层三种建筑形态。3宗地块总建设用地面积约5.28万平方米，总建筑面积约18.13万平方米(其中地上计容建筑面积约12万平方米，地上不计容建筑面积4478.53平方米，地下建筑面积5.68万平方米)。

8月15日，项目公布案名——中建运河玖院，即将入市的三幅地块中，0705、0706不临河，各规划5栋住宅楼，两宗地块面积段为108~126平方米，预计开盘价格在6万元/平方米。

0708地块邻河，共规划6栋住宅楼，全部为150~260平方米的大面积户型，预计开盘价格将超过7万元/平方米。

该组团地块共包含3宗邻河地块，除了0708地块外，0810、0811两宗地块目前尚在规划中。

样板间开放的首个周末，记者看到，售楼处内人声鼎沸。据项目官微统计，样板间开放两周的到访量达到3500组，其中约45%为通州本地客户，21%来自朝阳区，34%为海淀西城丰台等东迁客户。

在产品设计上，据置业顾问介绍，整个项目得房率在88%~95%。设置下沉式庭院、会所和部分楼栋架空层等。小户型的一大亮点是设置了270度的弧形玻璃，增加采光；大户型增加了奇偶错层露台设计。项目预计9月下旬开盘。



中建玖合通州项目样板间开放的首周，现场人声鼎沸。

吴静/摄影

发力北京市场

在今年的年中工作会议上，中建玖合北京区域表示，将扎实建设局和公司大本营所在地基本盘，为公司扛起局“利润规模顶梁柱和投资业务标杆”贡献区域力量。

据了解，中建玖合为中建二局旗下地产开发平台，中建二局为中国建筑(601668.SH)旗下子公司。中国建筑旗下的8个工程局及其地产平台，常被业内称为“中建八子”。

近几年，房地产行业深度调整，但中建系则逆势突围，在全国核心城市接连落子，销售规模不断攀升。

房企投资收缩聚焦之际，在北京这样的核心市场，中建八子同台竞技。比如中建一局旗下地产平台中建智地从去年以来先后拿下两宗朝阳组团地块，开发的北京宸园项目一度成为区域销冠。

虽然总部在北京，但中建玖合近两年甚少在北京拿地，上一次在京拿地时间为2023年6月份，当时其以54.05亿元摘得大兴西红门的一宗宅地，随后开发为中建·玖玥府，于当年年底开盘，目前去化近八成，成交均价6.1万元/平方米。

2022年，中建玖合全口径销售额在北京房企中排名第19，在北京中建系地产平台公司中排名第4，和排名第3的中建智地仅相差约6亿元。

但到2024年，根据市场机构克而瑞的统计，中建智地在北京实现权益销售额196.87亿元，

仅次于中海、北京城建和华润置地。在中建体系内部，也远超中建壹品(中建三局)的78.23亿元。而中建玖合则以52.83亿元在榜单中排名17，变化不大。

中建玖合近两年在上海市场表现相对突出，去年其在上海实现合约销售额61.85亿元，超过了北京的53.28亿元，占其去年销售额的近50%，在中建系中排名第3，与第2名中建壹品仅相差1亿元。

据了解，此前中建玖合在上海拿地主要集中在郊区，直至去年，其在上海以63.66亿元竞得静安区大宁地王，正式进军核心区，项目定名为中建玖上琅宸，总规划户数446户。目前首批房源已过会，主推建面128~210平方米的改善型产品，预售价格超过14万元/平方米。

在今年的年中工作会议上，中建玖合北京区域表示，将扎实建设局和公司大本营所在地基本盘，为公司扛起局“利润规模顶梁柱和投资业务标杆”贡献区域力量。

眼下，中建玖合正在加紧北京市场的布局。据了解，早在今年1月份时，中建玖合就已围绕上述“运河八子”地块进行了相关招标工作，直至6月份开拍时如愿拿下。

龙湖上半年收入增长25% 预计年内减债超300亿元

中经记者 吴静 卢志坤
北京报道

龙湖集团(0960.HK)

近期发布的中期业绩报告
显示，公司2025年上半年
实现营收587.5亿元，同比
增长25%。

其中，地产开发业务收
入454.8亿元，同比增长
34.7%；运营及服务业务收
入132.7亿元，同比增长

1.3%，占总营业收入
22.6%。股东应占溢利32.2
亿元，剔除公平值变动等影
响后的股东应占核心溢利

13.8亿元。

在中期业绩会上，龙湖
集团董事会主席兼首席执
行官陈序平指出，当前楼市

止跌回稳对于中国经济包
括金融稳定非常关键，公司
将继续看好核心一、二线城
市市场表现。

聚焦核心城市

业绩报告显示，上半年龙湖集团地产开发业务实现营收454.8亿元，同比增长34.7%；结算毛利率0.2%，主要是近两年来销售价格承压进入结算管道所带来的影响。

上半年，龙湖集团全口径销售额为350.1亿元，并表回款率超过100%。从城市等级来看，约90%的销售额来自一、二线城市。

交付方面，上半年，龙湖集团在全国36座城市交付约4万套房源，交付满意度超过90%。

陈序平表示，去年9月26日中央首提止跌回稳，并出台了一揽子的刺激政策，效果显著，楼市在去年10月到今年3月连续6个月呈现回稳态势。不过，今年4月份以来，随着刺激政策效果减弱，以及收储速度不及预期，整个楼市呈现新一轮下行。

今年8月22日，国常会提出全力维护楼市止跌回稳。陈序平指出，对于后续市场走势，短期还是看政策刺激力度，仍然看好市场中长期的韧性。“一、二线城市的核心地段仍然缺少好房子，在这些好地段修好房子，提供好产品、好服务，仍然是一

门值得长期去做的业务。”

在投资策略上，龙湖集团持续聚焦核心一、二线城市。龙湖集团地产航道总经理张旭忠介绍，上半年公司在上海、苏州、重庆等核心城市获取了4幅优质地块，新增土储总建筑面积24.9万平方米，权益面积18.4万平方米，新增货值超过50亿元。未来将继续严守投资的刻度和纪律，在保证财务安全的前提下择机获取一些新的土地。

截至6月底，龙湖集团总土储2840万平方米，权益土储2113万平方米，未售货值超过2000亿元，其中一、二线城市占比超过七成。

“目前市场仍有下行压力，同时项目之间分化也在加剧，存货去化是我们的重中之重。”据张旭忠介绍，上半年公司共盘活了11个项目。下半年会继续借助政策利好探索多元化、更高效的方法去盘活。

龙湖集团执行董事兼CFO赵铁表示，随着存货的逐步去化和新项目的稳定输入，地产航道对整个集团的影响会逐步减少，利润率会随之逐渐修复。

经营性业务持续增长

近几年，随着房地产开发规模不断下滑，不少房企开始在多元化业务方面发力。运营服务业务逐渐为龙湖集团贡献稳定的收入和利润，成为集团保障流动性安全、实现高质量增长的重要引擎。

上半年，集团运营及服务业务收入合计为132.7亿元，同比增长1.3%，占总营业收入的22.6%；核心净利润约40亿元，同比增长3%。

具体来看，上半年由商业投资、资产管理组成的运营业务不含税租金收入为70.1亿元，同比增长2.5%。

其中，商业投资业务上半年租

金收入同比增长4.9%至55.0亿元，整体销售额增幅约17%，日均客流量增幅约11%，出租率保持97%的高位。

截至6月底，龙湖商业累计开业运营商场达89座(包含75座重资产及14座轻资产)，覆盖全国24座城市，运营总建面为943万平方米(含车位总建筑面积为1256万平方米)，合作品牌超7300家。龙湖方面表示，下半年预计新开约10座商场，并持续迭代新商业空间，推动头部项目的改造提升。

去年上半年，龙湖集团全新资管旗舰品牌“逍遥洲资管”正式发布，涵

盖长租公寓、产业办公、服务式公寓、活力街区、妇儿医院和健康养老六个业态。上半年实现收入15.1亿元。

其中，长租公寓品牌冠寓累计开业12.7万间房源，通过精耕产品和服务不断升级租住体验，整体出租率95.6%，租金收入12.4亿元。

今年上半年，以物业管理、智慧营造为主的服务业务收入为62.6亿元，同比微增。

其中，龙湖智创生活的物业管理业务期内总收入达55.3亿元，同比增长65%，上半年新增代建面积852万平方米，代建销售额达84亿元，交付面积122万平方米。

龙湖集团物业管理航道总经理宋海林表示，上半年，公司主动退出了一些限价过低的项目；同时，公司调整聚焦增值类业务，砍掉了一些相对低效的业务。未来在物业拓展方面，龙湖智创生活坚持三个聚焦战略，即聚焦50~60个重点城市；聚焦有护城河的业务上，缩减低效业务；聚焦服务B端客户。

智慧营造品牌龙湖龙智造上半年实现营业收入7亿元，同比增长65%，上半年新增代建面积852万平方米，代建销售额达84亿元，交付面积122万平方米。

年内将减少负债超300亿元

近几年，随着行业深度调整，龙湖集团持续压降负债总额、优化债务结构。

截至上半年末，龙湖集团在手现金446.7亿元；综合借贷总额为1698亿元，较上年年末下降65.3亿元，较2022年末压降约400亿元；外币债务占比14%，短债占比15%，掉期比例保持100%，完全规避汇率风险。同时，公司净负债率为51.2%，现金短债倍数为1.74倍，剔除预收款后的资产负债率为56.1%，相关指标持续保持在“三道

红线”绿档。

从有息负债的品种来看，截至6月末，公司境内贷款占比76%，境外信用贷款占比11%，银行融资占比合计达到87%，境内债券占比8%。

到今年年底，国内信用债仅剩44亿元；境外债券占比5%，且为2027年及以后分4年到期。此外，上半年龙湖集团经营性物业贷及长租房贷净增约100亿元，累计达到870亿元，占比提升至50%。

从债务到期分布来看，据赵铁介绍，目前龙湖集团一半债务为5

年以后到期，上半年平均融资成本下降到3.58%的历史低位，平均合同借贷年期拉长至11年。

截至目前，龙湖集团已经全额兑付101亿元境内信用债和35亿元中债征信债务，2025年内已经没有到期的国内债券。

针对年底到期的85亿元海外银团贷款，龙湖集团已于今年8月份提前偿还了10亿元，剩余部分将分月提前偿还。

赵铁表示，2025年公司将压降有息负债超过300亿元，到今年年底

时债务规模压降至1400亿元左右。“债务高峰期过后公司偿债压力将大幅下降。未来3年每年压降约100亿元，总的有息负债余额将逐步达到并且稳定在1000亿元左右。”

关于未来的降债策略，赵铁指出，一是优化债务结构，压降债务规模，坚决不逾期；二是进一步优化短债和外币债务的结构，短债占比会在15%的基础上进一步逐年减少，外债占比也会逐渐减少，同时保持百分之百的掉期，为公司穿越周期继续保驾护航。