电建地产门头沟再落子：新盘狂奔 老盘降价换量

中经记者 吴静 卢志坤 北京报道

在强调资金流速的北京市场，电建地产在门头沟新项目上的开发进展可谓神速。自今年9月底以9.57亿元底价摘地以来，一个月即完成规划公示并取得建设工程规划许可证，并在日前官宣项目案名：长安华曦府·金安，延续了此前其长安华曦府“五开五罄”的高效开发节奏。

然而，电建地产在门头沟的深耕并非一帆风顺。与华曦府系列的顺风顺水相比，其早年开发的西山源著项目命运多舛，销售长期停滞。在去库存战略之下，电建地产今年将其更名为泷悦·玖宸，以“腰斩”至约2.25万元/平方米的代价重启销售。

《中国经营报》记者观察到，近两年电建地产整体业绩承压，如何加速去库存、盘活资产已成为公司的核心任务。

华曦府二期进展飞速

早在拿地之前的9月11日，电建地产旗下北京海赋丰业房地产开发有限公司就针对门头沟0006地块发出了全套招标计划。

金安项目地块为门头沟区S1线区域组团01-12地块土地一级开发项目MC00-0605-0006地块（以下简称“0006地块”）R2二类居住用地，今年9月30日，由电建地产和门头沟国资门城投以9.57亿元底价摘得，折算楼面价约2.35万元/平方米。

0006地块位于位于门头沟区永定镇东北角，与石景山区仅一河之隔，距S1线四道桥站约200米，属典型临铁项目。配套方面，0006地块周边拥有西长安中骏世界城、龙湖长安天街等商业设施，门头沟区中医医院、绿海运动公园等公共配套齐全，东侧毗邻永定河，生态景观资源优越。

事实上，早在拿地之前的9月11日，电建地产旗下北京海赋丰业房地产开发有限公司就针对0006地块发出了全套招标计划。

10月9日，地块规划设计方案总平面图公示。项目建设用地面积约2.04万平方米，总建筑面积6.42万平方米，其中地上建面4.07万平方米，容积率2.0。项目规划15栋塔式住宅楼，共421户，户均建筑面积约95平方米。

10月23日，金安项目主体北京海赋永丰置业有限公司（电建地产持股80%，门城投持股20%）取得两张建设工程规划许可证，建设规模约6.42万平方米。

5天之后的10月28日，金安项目通告了针对规划方案的公众反馈意见，还同步了一张调整后的建设工程设计方案总平面图。与此前10月9日报规方案相比，项目楼栋排布与主要指标未发生太大变化，但增加了坐标在内的精确参数。调整后，住宅楼的赠送空间更加明晰：南向开敞阳台，北向设备平台，进深在1.2米—1.5米不等，部分房源还有侧边飘窗。

电建地产在0006地块上的进展速度与其在长安华曦府上一致。据悉，去年8月29日，电建地产以16.36亿元竞得门头沟区新城0604街区MC00-0604-0104-01、0107、0104-02地块，随后打造为长安华曦府。当时曾有市场消息称，在地块成交之前，项目规划设计方案就已出炉。

随后，长安华曦府引入合作方贝好家。据悉，后者为贝壳找房旗下公司，依托母公司资源，贝好家在营销、代理、渠道等各方面自带优势。该项目也成为贝好家在全国首个开盘的“1+2模式”合作项目。

当时，结合贝好家的客户需求调研，项目定位刚需客群，78平方米户型占比30%，96平方米户型占比40%，并且对这两个户型提供了“2+1室2厅1卫”的选择，客户可根据需要选择是2室或3室交付。

该项目于去年12月15日开盘，2.5小时便实现了首推所有房源的售罄，销售额达到16亿元。

长安华曦府总计581套住宅，目前网签531套，全盘去化超九成，成交均价4.6万元/平方米。

0006地块距离长安华曦府仅2公里左右，目前已在高德地图上被标注为四道桥电建长安华曦府二期。

中指研究院土地市场研究负责人张凯指出，当前门头沟新房市场呈现分化态势，永定镇区域新房价格约49886元/平方米，S1线四道桥站周边新盘均价5.5万—6.1万元/平方米。电建地产此次拿地延续了其在门头沟区域的战略布局，去年开发的长安华曦府项目实现“五开五罄”，体现出企业对本地客群需求的准确把握与产品竞争力。基于过往开发经验与市场积累，本次再度入局有望进一步巩固其区域优势，并在合理控制成本与风险的前提下推进项目开发。

记者就项目后续是否会引入贝好家进行合作等问题联系电建地产，截至发稿未获回复。

门头沟老盘“以价换量”

该项目并未按原定的2021年7月开盘，而是在一年后更名为西山源著并开始销售。此后几年，西山源著仅卖出3套，但都遭到退房。

电建地产在门头沟区域已深耕多年。

在长安华曦府之前，电建地产已在门头沟打造了西山源著、华萃西山、电建金地华宸三个项目。其中，电建金地华宸是电建地产和金地联合体于2015年9月所拿地块，开盘后去化顺利，而另外两个项目销售则较为缓慢。

2018年2月2日，电建地产联合隆泰实业（北京）有限公司（以下简称“隆泰实业”）拿下门头沟区永定镇岢罗坨、秋坡、石佛村两宗宅地。其中，116地块为纯居住用地，占地面积8.2万平方米，建筑控制规模约9.9万平方米，成交价34.5亿元，溢价率28.83%。

116地块随后打造为华萃西山，包括洋房和叠墅产品，于2018年11月顺利入市。网签价格在4.3万—5万元/平方米，目前仍在去化中。隆泰实业于2019年5月退出了华萃西山项目，随后山西建投、金地、电建地产分别持股50%、30%、20%。

而西山源著所在的117地块开发进程则更为曲折。据悉，该地块面积约31.6万平方米，包含居住用地以及商业、基础教育等用地。其中，住宅用地规划建面11.6万平方米，商办类用地规划建面15.2万平方米。根据地块出让信息，商业用地自持比例为50%，自持年限20年。商品住房销售均价不超过53900元/平方米（含全装修费用），且最高销售单价不得超过56595元/平方米（含全装修费用）。

在拿地之后，电建地产与隆泰实业针对117地块成立了龙赫置业（北京）有限公司（以下简称“龙赫置业”），目前电建地产、隆泰实业分别持股63%、37%。

直至2020年11月18日，117地块取得预售许可证，对应地块为门头沟区永定镇岢罗坨、秋坡、石佛村MC00-0600-0006、0009地块，准许销售面积21.49万平方米。当时的案名为鸿瑞溪悦府。

不过，该项目并未按原定的2021年7月开盘，而是在一年后更名为西山源著并开始销售。此后几年，西山源著仅卖出3套，但都遭到退房。

直至今年9月，电建地产宣布西山源著已改名为泷悦·玖宸，重新开始销售，总价790万元/套起，单价约合2.25万元/平方米。

这一价格，相较于华萃西山4.3万—5万元/平方米的网签价格直接“腰斩”，仅为拟售价格的42%。

据了解，泷悦·玖宸住宅共488套，包括叠墅、上下叠产品，面积在232—510平方米，容积率1.05，总规划建面18.3万平方米（含地下仓储面积）。

首推的第一批房源共计248套，包含350平方米上叠以及400平方米下叠，预计2026年4月交房。

根据电建地产今年10月初发布的官微消息，泷悦·玖宸首开半月热销3.09亿元，荣膺9月北京别墅“三冠王”。

目前，该项目网签44套（包含仓储），成交均价2.59万元/平方米。

据该项目官方宣传资料，“自2012年从限墅令到禁墅令，北京西山10年零新增别墅用地”，但在市场整体低迷的当下，市场是否为其别墅产品的稀缺性买单仍待观察。

电建地产2024年度第三期中期票据募集说明书显示，截至2023年年末，龙赫置业对应的其他应收款期末余额为37.77亿元。

虽然龙赫置业由电建地产持股63%，但该项目一直没有被电建地产并表。电建地产方面此前公开给出的理由是：“按照合作协议约定，股东会决议的事项需由全体股东一致同意方可通过，发行人不能实际控制该企业，故未纳入合并报表范围。”

据了解，电建地产成立于2005年11月，是国务院国资委核定的首批16家主营房地产开发与经营业务的中央企业之一，控股股东为中国电力建设集团有限公司。

近两年，受房地产整体调整影响，多数企业业绩出现下滑，电建地产亦不例外。2023年，公司实现营业收入173.66亿元，比2022年的377.78亿元下滑54.03%；净利润出现亏损，达到-12.45亿元。

2024年，公司实现营业总收入123.35亿元，同比下降28.97%；实现净利润为-23.07亿元，亏损继续扩大。其中，住宅板块收入93.65亿元，同比下降42.57%。现金及现金等价物余额80.69亿元，同比减少18.74%，短期有息负债合计98.7亿元，现金短债比0.82。

在今年年初的2025年工作会议上，针对当前宏观政策、市场形势以及集团要求，去库存被放在了重要位置，电建地产党委书记、董事长王海波曾提出，在去库存方面，要协同推进销售去化与资产盘活，最大限度实现增收。

从财报来看，今年电建地产业绩仍在下滑，上半年公司实现营收32.16亿元，同比减少60.29%；净亏损9.93亿元。

单盘热度攀升背后 广州楼市持续分化

中经记者 陈婷 赵毅 广州报道

直面珠江，蜿蜒的乳白色幕墙间夹着一扇黑金门面，两幢玻璃材质的建筑高居而上。这背后，是一片正在施工的工地，塔吊林立，机器轰鸣。

近日，《中国经营报》记者走访保利发展（600048.SH）旗下广州保利玥玺湾项目现场看到上述场景。项目营销中心门前停着几辆“VIP”标识的豪车，还有多位准备接待客户的工作人员在站岗。几天前，该项目首次开盘，据保利发展方面公布的数据，当日销售金额达106亿元。据中指研究院统计，这一业绩不仅刷新了广州高端住宅市场的开盘纪录，还是2025年全国唯一“开盘当日破百亿”现象级项目。

克而瑞提供的数据显示，过去10年中，广州仅有3个商品住宅项目年度销售额超过百亿元。今年前10个月，广州单盘销售额前两名的规模在50亿元左右。

当前，广州楼市依然分化。据合富研究院统计，就在保利玥玺湾项目开盘当周，广州市80个代表楼盘中，位于中心区域的新房成交套数环比增长5%，近郊区域成交量环比下降11%，远郊区域受降价项目持续增加的影响，成交量环比增长4%。

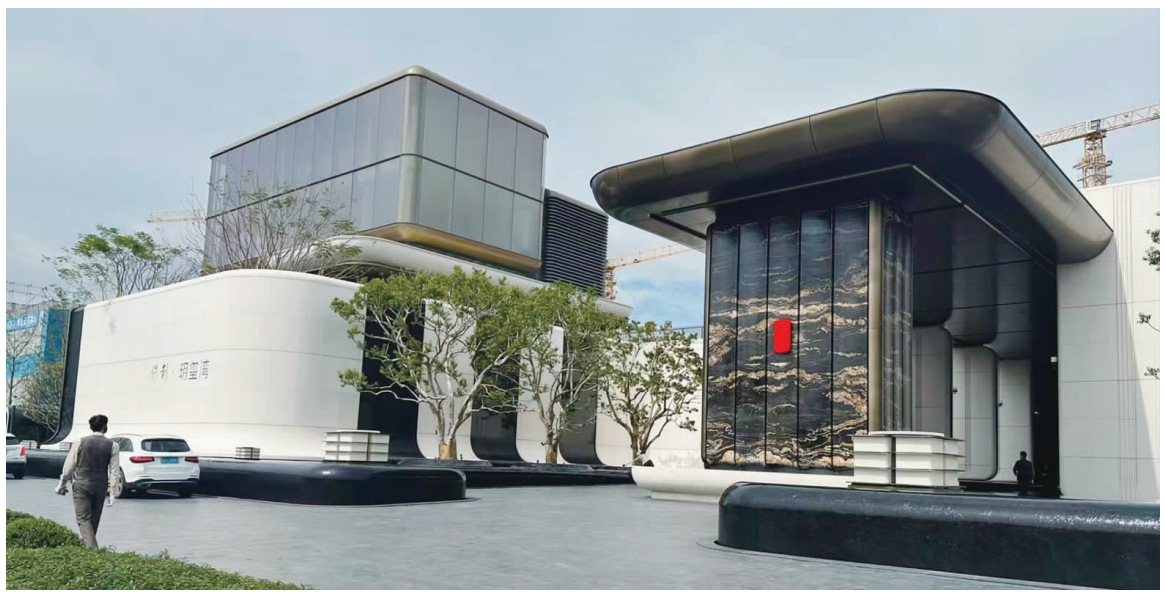
11月13日，保利发展方面在接受记者采访时表示，保利玥玺湾项目首开成绩的达成，本质是公司“跟随城市发展战略、呼应大湾区高净值客群共鸣、追求高标准产品力”相互成就的结果。

高端住宅市场热度攀升

“首开劲销106亿元”“单盘3000万元以上成交套数和金额均超广州市年内总量（截至2025年11月7日数据）”。11月7日晚，保利发展方面发布了上述消息。当天，该项目采用线上选房方式首开入市。据现场数据，项目累计成交236套，累计成交金额突破106亿元，成交均价约17万元/平方米，最高单价30万元/平方米。

据克而瑞统计，2025年1—10月，开盘去化金额排名前三的项目均位于上海，最高约为98亿元。前10个月，仅上海4个项目成交金额超100亿元，保利玥玺湾项目凭此次开盘销售额跻身全国TOP5行列。时隔两年，广州重回单盘百亿俱乐部。

克而瑞分析指出，近5年，广州全市3000万元以上总价项目年均成交209套，其中于2025年1—10月成交约124套。如今，保利玥玺湾项目3000万元以上房源的成交套数已远超广州全市成交量，有望刷新2023年的历史纪录，且或将成为2025年广州全市3000万元以上高端住宅市占率第一的项目。



广州保利玥玺湾营销中心现场。 陈婷/摄影

中指研究院提供的数据显示，放眼近两年，全国高端住宅项目虽云集上市，但实现开盘当日成交额破百亿元的项目仅有3个，保利玥玺湾项目是其中之一，另外两个分别位于上海和深圳。从4个一线城市来看，上海近两年由于多个高端楼盘集中入市，市场成交表现较为突出，3000万元以上高端项目的成交占比持续领先其他3个城市。随着保利玥玺湾项目入市销售，广州在全国高端住宅市场占据了一席之地。

根据规划，保利玥玺湾项目共6栋楼，合计500余套住宅，户型包括203—436平方米。该项目来源于2024年9月29日，保利发展经过148轮激烈竞价，击败中海、越秀等竞争对手，最终以总价约117.6亿元竞得广州市天河区临江大道北侧AT080722地块（南方面粉厂地块），溢价率33.35%，折合楼面价66957元/平方米，彼时在广州历史出让涉宅用地中楼面价排名第二。

公告显示，南方面粉厂地块建设用地面积4.7万平方米，规划建筑面积17.6万平方米，容积率3.7，起拍总价约88.2亿元，对竞拍房企的资金实力有极高要求。彼时，该地块周边3公里内仅有保利华创都荟天珺住宅项目在售，据克而瑞监测，该项目自2024年3月开盘至9月底，共网签47套，成交金额合计约9.59亿元，成交均价约10.93万元/平方米。

广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析认为，在产品升级换代较快的情况下，现有的“新金琶”（珠江新城、金融城、琶洲三大片区）CBD产品相对落后，与保利玥玺湾类似的项目比较少，这也是其开盘销售过百亿元的触发因素。

事实上，近段时间以来，广州高端住宅项目热度持续攀升。10月末，保利置业旗下翡丽甲第项目首开销售117套，去化率约90%，最高单价超过10万元/平方米。广州市住房和城乡建设局官网显示，截至11月12日，该项目已售132套。

据克而瑞统计，今年1—10月，广州1000万—3000万元高端住宅市场累计成交金额约349亿元，其中保利发展成交约154亿元，市场占有率达44%。

整体库存消化周期升高

广州是保利发展重点布局的市场之一。2024年，保利发展在广州的拿地金额约为254亿元，远高于与其拿地数量一致的越秀地产（约为111.26亿元）。保利发展2025年半年报显示，公司坚持发展是第一要务，持续提高资源投放的精准度。公司持续升级客研方法论，聚焦38个重点城市重点板块及高端客户群，在广州市占率突破15%。

不过，2025年保利发展在广州放慢了拿地步伐，截至目前仅在广州以底价竞得天河智谷片区AT1003023地块，楼面价约为3.05万元/平方米。2025年前三季度，保利发展实现签约金额2017.31亿元，同比下降16.53%，签约面积1010.42万平方米，同比下降25.13%。报告期内，公司营业收入1737.22亿元，同比下降4.95%。受行业和市场波动影响，结转项目盈利能力下降，1—9月归属于上市公司股东的净利润19.29亿元，同比下降75.31%。

值得注意的是，当前广州楼市仍呈现分化加剧、以改善需求为主导的特征。

在刚刚过去的10月，广州中原研究发展部提供的数据显示，广州全市整体推货1552套，环比下降59%，同比下降38%，开盘去化率15%；全市新房网签5787宗，成交量环比增长11%，同比下降35%。据克而瑞监测，10月，广州中心四区（海珠区、天河区、荔湾区、越秀区）、近郊三区（黄埔区、白云区、番禺区）、远郊四区（从化区、南沙区、花都区、增城区）成交面积同比分别下降40%、50%、43%。今年“金九银十”期间，广州全市商品住宅成交面积119.56万平方米，成交金额合计约402.28亿元，同比均下降约29%。

据广州中原研究发展部统计，截至10月31日，广州全市一手住宅可售面积约1435.9万平方米，环比下降2.3%，去化周期22.7个月，环比增长0.9个月，库存消化周期提升至下半年高位。

今年前10个月，广州销售规模百亿元以上的房企数量有所下降。克而瑞提供的数据显示，权益销售金额TOP30房企中，业绩规模超百亿元的房企有3家，较去年同期减少1家；全口径金额超百亿元的房企有4家，较去年同期减少4家；流量金额超百亿元的房企有3家，较去年同期减少2家。

1—10月，广州权益金额TOP30房企业绩规模1371.51亿元，同比下降16%；权益金额TOP20房企业绩规模1221.21亿元，同比下降17%；权益金额TOP10房企业绩规模929.48亿元，同比下降17%；权益金额TOP3房企业绩规模580.2亿元，同比下降16%。其中，10月权益金额TOP30房企业绩规模141.01亿元，环比增长2%，同比下降近50%。

广州中原研究发展部分析指出，随着新项目入市，广州楼市将持续释放高端产品供应活力，热度集中在市区核心板块，外围区域供求相对平淡，预期11月的供求水平较10月下降。价格方面，预计11月大部分项目将通过促销、提升渠道佣金带动成交，部分供应充足的区域或板块或出现降价。普通刚需、改善型存量产品的去化仍需依赖营销热点与供应补给的协同，不过多数客户的认购意愿仍有待提升，预计新客源补充节奏缓慢，去化周期将有所提升。