

原创 房小评 中国房评报道

2020年	营业收入	营收同比	毛利率	毛利率同比
首开股份	439.9亿	-7.0%	27.7%	-9.7个百分点
北京	163.4亿	-21.2%	42.9%	+8.8个百分点
京外	276.5亿	+4.1%	18.7%	-21.2个百分点

(2020年首开股份房地产主业经营情况)

在企业全国化发展和外地项目拓展的问题上，首开至少面临三个考题：

1、外地项目普遍毛利偏低，甚至赔钱。

在积极外拓的那些年，首开拿了不少高价地。

2014年，首开在广州参与的天宸原著项目，楼面价接近1.7万元/平米，2020年的结转销售价格仅为约1万元/平米。

2016年，首开赶上福州楼市高峰期的地王年代，以约1.5万元/平米的楼面价拿下了国仕府项目，溢价率超过100%。由于去化一般，后来项目价格降到2.3万元/平米还带精装。

近年来很多上规模的房企都面临同样的问题，受限价调控和市场误判影响拿了很多高难度地块，短期规模是好看了，赚钱能力一般，这是出京挑战之一。

2.外地项目成本投入更高。

不像北京的成熟管理和高效经营，首开进驻新城市经历磨合适应期，成本投入更高。

2020年，首开在京外的营收仅微增约4%，但成本增幅高达约40%。

首开在北京的管理优势，如何异地复制，这是首开出京面临的挑战之二。

3.加杠杆空间已不足，未来聚集在哪？

首开是脚踩“三道红线”的房企，按照规定已不能再增加负债规模，还需要降负债。

未来有限的资金，是投到京外，还是投到北京市场？这是摆在首开新领导班子面前最大的选择题。

其实在这次集中供地中，首开已经用行动回答了这个问题。除了北京，首开目前只在福州拿了一块地。而北京集中供地大赢家的身份已经表明未来首开要：

回京！

2017-2021年来，首开在北京土拍市场上共获得了40个项目，是第二名中海的近两倍。只是，中海偏好独立操盘，以产品影响力打响品牌声势，而首开的40块地中，37块都是联合开发。

所以，首开成了北京土拍市场房企们最爱抱的大腿。因为首开有拿地优势，资金优势。

首开在北京底蕴深厚，其所获的房山长阳地块就是本次集中供地唯一一宗招标出让的地块。

首开拿地的楼面价仅为8000元/平米左右。地块用来打造售价27000元/平米

的共有产权房，房价几乎是周边商品房的一半。

在集中出让土地的情况下，首开尚能获得如此“肥肉”，可见首开在北京的政商关系优势。

集中供地，本来就会利好一批区域深耕型房企，加上首开又是国企的身份，相信会在随后的北京第二轮、第三轮集中供地当中，继续大展身手，彻底实现自己的：

回京大计！