公司代码:600159　　公司简称:大龙地产

北京市大龙伟业房地产开发股份有限公司

2025 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经北京德皓国际会计师事务所(特殊普通合伙)审计，2025年度公司实现归属于母公司的净利润-253,849,856.34元，截至2025年末可供股东分配的利润259,489,029.49元。鉴于2025年度公司实现归属于母公司的净利润为负，公司2025年度拟不进行利润分配，亦不进行资本公积金转增股本和其他形式的分配。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	大龙地产	600159	G大龙

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘宗	王金奇
联系地址	北京市顺义区府前东街甲2号	北京市顺义区府前东街甲2号
电话	010-69446339	010-69446339
传真	010-69446339	010-69446339
电子信箱	dldc@dldc.com.cn	dldc@dldc.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

报告期内，公司从事的主要业务为房地产开发业务和建筑施工业务。

房地产开发业务由控股子公司北京市大龙房地产开发有限公司承担，经营模式为房产开发型，即房地产项目开发和销售自行开发的商品房（生产+销售），主要以住宅和商业为主。

建筑施工业务由控股子公司北京大龙顺发建筑工程有限公司承担，经营模式为施工合同模式，主要以房屋建设为主。

关于所处行业情况详见本摘要第三节“重要事项”。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元　币种:人民币

	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
总资产	3,030,871,455.88	3,345,492,020.91	-9.40	3,470,803,500.75
归属于上市公司股东的净资产	1,473,350,309.08	1,727,200,165.42	-14.70	1,926,640,438.75
营业收入	665,346,622.77	752,102,562.26	-11.54	709,271,980.70
利润总额	-252,968,405.42	-184,977,899.87	不适用	-303,141,785.07
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	632,641,402.49	736,245,183.67	-14.07	686,587,336.10
归属于上市公司股东的净利润	-253,849,856.34	-199,440,273.33	不适用	-330,792,557.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-268,558,837.20	-200,595,787.73	不适用	-336,944,038.39
经营活动产生的现金流量净额	-7,002,755.66	66,931.50	-10,562.57	-545,307,357.25
加权平均净资产收益率(%)	-15.86	-10.92	减少4.94个百分点	-15.81
基本每股收益(元/股)	-0.3058	-0.2403	不适用	-0.3985
稀释每股收益(元/股)	-0.3058	-0.2403	不适用	-0.3985

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:元　币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	162,206,133.88	149,658,501.03	187,396,719.72	166,085,268.14
归属于上市公司股东的净利润	-876,285.80	-9,880,497.55	206,519.74	-243,299,592.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-2,653,492.09	-9,606,540.24	-1,250,352.96	-255,048,451.91
经营活动产生的现金流量净额	-77,166,021.83	-41,649,159.74	75,817,320.94	35,955,104.97

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数(户)	31,703
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	28,940
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	不适用

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
北京顺义大龙城乡建设开发有限公司	0	395,916,555	47.70	0	无	0	国有法人
宿建扬	13,243,600	13,243,600	1.60	0	无	0	境内自然人
MORGAN STANLEY & CO. INTERNATIONAL PLC.	5,609,183	6,415,212	0.77	0	无	0	境外法人
王淑霞	1,455,800	5,285,600	0.64	0	无	0	境内自然人
中国建设银行股份有限公司-诺安多策略混合型证券投资基金	4,892,800	4,892,800	0.59	0	无	0	其他
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	4,241,241	4,872,229	0.59	0	无	0	境外法人
BARCLAYS BANK PLC	2,454,581	4,749,339	0.57	0	无	0	境外法人
UBS AG	3,718,886	4,698,077	0.57	0	无	0	境外法人
许冬娥	612,199	4,300,000	0.52	0	无	0	境内自然人
刘艳芳	4,104,700	4,104,700	0.49	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，公司已知北京顺义大龙城乡建设开发有限公司与其他股东之间不存在关联关系，也不属于相关法律、法规规定的一致行动人；上述其他股东之间公司未知是否存在关联关系，也未知其相互间是否属于相关法律、法规规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

4.2公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

4.4报告期末公司优先股股东总数及前10 名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

1.1 报告期内公司所处行业情况

政策环境情况：

2025年，我国房地产市场在政策持续维稳、行业风险逐步化解的背景下，仍处于深度调整阶段，整体呈现“政策精准发力、市场边际改善、风险有序出清、转型加速深化”的特征。全年政策围绕“稳市场、防风险、促转型、惠民生”总基调，供需两端协同发力，推动行业构筑止跌回稳基础，行业彻底告别高杠杆、高周转旧模式，向高质量发展稳步转型。政策端持续升级优化，形成全方位支撑体系。年初《政府工作报告》将“稳住楼市”纳入宏观调控，首次提出“好房子”建设目标，为全年政策定调。需求端，各地落实“因城施策调减限制性措施”，放宽购房限制、下调首付与房贷利率、优化公积金政策、加大购房补贴，通过城中村和危旧房改造释放刚性与改善性需求。供给端，合理控制新增用地，重点盘活存量用地与商办用房，支持地方政府收购存量商品房用作保障房、安置房，地方专项债重点倾斜，赋予城市政府更大自主权。风险防控上，房地产融资协调机制发力，“白名单”制度扩围，有效支持保交房与房企合理融资，防范债务违约。

市场环境情况：

2025年，全国房地产开发投资82,788亿元，比上年下降17.2%；其中，住宅投资63,514亿元，下降16.3%。

2025年，房地产开发企业房屋施工面积659,890万平方米，比上年下降10.0%。其中，住宅施工面积460,123万平方米，下降10.3%。房屋新开工面积58,770万平方米，下降20.4%。其中，住宅新开工面积42,984万平方米，下降19.8%。房屋竣工面积60,348万平方米，下降18.1%。其中，住宅竣工面积42,830万平方米，下降20.2%。

2025年，新建商品房销售面积88,101万平方米，比上年下降8.7%；其中住宅销售面积下降9.2%。新建商品房销售额83,937亿元，下降12.6%；其中住宅销售额下降13.0%。2025年末，商品房待售面积76,632万平方米，比上年末增长1.6%，比11月末回落1.0个百分点。其中，住宅待售面积增长2.8%。

2025年，房地产开发企业到位资金93,117亿元，比上年下降13.4%。其中，国内贷款14,094亿元，下降7.3%；利用外资25亿元，下降20.8%；自筹资金33,149亿元，下降12.2%；定金及预收款28,089亿元，下降16.2%；个人按揭贷款12,852亿元，下降17.8%。

2025年12月份，房地产开发景气指数为91.45。

（注：上述数据来源于国家统计局对外公开的统计数据。）

1.2 公司经营回顾

2025年，面对复杂多变的外部经营环境，公司董事会始终坚守高质量发展导向，统筹谋划企业长远发展与当期经营工作。全体干部职工凝心聚力、攻坚克难，一方面抓实重点项目建设品质与进度管控，多措并举促进在售项目去化提速、回款增效；另一方面持续优化公司治理体系，强化内控管理与风险防范能力，稳步筑牢企业稳健运营根基，推动经营发展质效与公司治理水平实现同步提升。

报告期内，公司房地产开发业务实现项目竣工1项，竣工面积54,342.68平方米，年内项目实际投资金额为1,953.21万元。

报告期内，公司房地产开发业务共计实现销售金额12,977.75万元，销售面积14,172.99平方米，实现结转收入金额15,060.96万元，结转面积17,820.79平方米，报告期末待结转面积88.58平方米。

报告期内，公司建筑施工业务竣工项目29项，竣工项目总金额214,749.48万元，年内结转收入金额35,449.69万元；新签约项目32项，签约金额28,094.72万元。截至报告期末，公司建筑施工业务重要在施项目1项，在施面积2.00万平方米。

报告期内，公司结合治理架构优化及经营管理实际需要，依法依规完成取消监事会相关工作，进一步理顺治理运行机制，提升决策与监督效能。同时，以全面风险管理为导向，持续推进制度体系迭代完善，不断夯实内控管理基础。年内共计补充制定、修订完善公司章程和各类管理制度28项，废止不适应现行管理要求的制度1项。通过制度“立、改、废”统筹推进，进一步健全权责清晰、流程规范、管控到位的内部管理体系，有效提升公司治理规范化、精细化水平，为企业稳健运营提供坚实制度保障。

1.3 报告期内主要经营情况

报告期内，公司实现营业收入66,534.66万元，比上年同期75,210.26万元减少 11.54%；利润总额-25,296.84万元，较上年同期-18,497.79万元扩大亏损6,799.05万元；实现净利润-25,396.17万元，较上年同期-20,051.10万元扩大亏损5,345.07万元；归属母公司净利润-25,384.99万元，较上年同期-19,944.03万元扩大亏损5,440.96万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-26,855.88万元，同比扩大亏损6,796.30万元。

截至2025年12月31日，公司资产总额为30.31亿元，较年初33.45亿元减少3.14亿元；负债总额14.82亿元，较年初15.43亿元减少0.61亿元；净资产15.49亿元，较年初18.03亿元减少2.54亿元，其中归属于母公司的所有者权益为14.73亿元，较年初17.27亿元减少2.54亿元；资产负债率为48.89%，较年初上升2.78个百分点。

1.4 行业经营性信息分析

公司从事的主要业务为房地产开发业务和建筑施工业务。报告期内，公司主要业务所在区域行业情况及所处市场地位情况如下：

1.房地产行业

报告期内，公司房地产业务主要集中在北京顺义、广东中山以及内蒙古满洲里三块区域。

2025年，顺义区房地产市场延续调整态势。数据显示，2025年，顺义区房地产开发投资同比下降20.6%。全区房屋施工面积853.6万平方米，同比下降19.2%，其中住宅施工面积419.7万平方米，同比下降12.6%。商品房销售面积99.4万平方米，同比下降35.5%，其中住宅销售面积64.6万平方米，同比下降43.0%。商品房销售额230.7亿元，同比下降37.0%。

报告期内，公司在该区域销售项目5期，其中保障性住房项目1期，其余4个项目均为项目尾盘，可供出售面积57,993.55平方米，实际销售面积（含预售）612.03平方米，占该区域销售总面积的0.06%，销售金额（含预售）1,970.60万元，结转收入金额1,849.10万元。

中山地区数据显示，2025年1-12月中山市房地产业生产总值269.24亿元，同比下降1.4%。

报告期内，公司在中山区域销售项目4项，可供出售面积111,042.33平方米，实际销售面积（含预售）13,416.12平方米；销售金额（含预售）10,961.00万元，结转收入金额13,167.91万元。

满洲里地区房地产市场延续收缩态势，口岸贸易高增长与本地楼市低景气形成强烈反差，人口外流、高库存、弱需求的核心矛盾未改，市场整体仍处深度调整期。数据显示，2025年全市房地产开发投资总额为1.45亿元，同比下降64.7%。

报告期内，公司在该区域销售项目1项，可供出售面积86,749.39平方米，实际销售面积（含预售）144.84平方米，销售金额（含预售）46.15万元，结转收入金额43.95万元。公司在该地区市场不具备比较优势。

2.建筑施工行业

报告期内，公司建筑施工业务主要集中在顺义周边区域。公司控股子公司大龙顺发具备建筑施工总承包一级资质，凭借过硬的施工质量和良好的企业信用，在顺义地区拥有较好的口碑。

报告期内，顺义地区建筑业总产值308.5亿元，同比下降37.1%。大龙顺发实现产值4.82亿元，占总产值的1.56%。

（注：上述地区数据来源于所属地区政府对外公开的统计数据。）

1.5 报告期内公司房地产行业经营性信息分析

（1）报告期内房地产储备情况

序号	持有待开发土地的区域	持有待开发土地的面积(平方米)	一级土地整理面积(平方米)	规划计容建筑面积(平方米)	是/否涉及合作开发项目	合作开发项目涉及的面积(平方米)	合作开发项目的权益占比(%)
1	内蒙古满洲里市	151,236.20		208,901.00	否		

（2）报告期内房地产开发投资情况

单位:万元　币种:人民币

序号	地区	项目	经营业态	在建项目/新开工项目/竣工项目	项目用地面积(平方米)	项目规划计容建筑面积(平方米)	总建筑面积(平方米)	在建建筑面积(平方米)	已竣工面积(平方米)	总投资额	报告期实际投资额
1	广东省中山市	裕龙璟曦苑项目	住宅	竣工项目	15,693.70	39,196.62	54,390.53		54,342.68	46,816.21	1,953.21

（3）报告期内房地产销售和结转情况

单位:万元　币种:人民币

序号	地区	项目	经营业态	可供出售面积(平方米)	已售(含已预售)面积(平方米)	结转面积(平方米)	结转收入金额	报告期末待结转面积(平方米)
1	北京市顺义区	裕龙华府	住宅/车位	151.71				
2	北京市顺义区	裕龙君享（胡各庄限价房项目）	住宅/商业/车位	52,592.24				
3	北京市顺义区	东楼广场项目	住宅/商业/车位	4,658.56	187.24	187.24	726.24	
4	北京市顺义区	裕龙花园三区	住宅及商业	424.79	424.79	424.79	1,122.86	
5	北京市顺义区	裕龙花园五区	住宅	166.25				
6	广东省中山市	裕龙君汇	住宅/车位	18,346.16	2,633.38	2,633.38	1,182.49	
7	广东省中山市	裕龙君悦	住宅及商业	28,301.20	8,915.57	12,438.90	9,502.96	88.58
8	广东省中山市	裕龙皓泽苑	住宅及商业	47,373.29	1,867.17	1,991.64	2,482.46	
9	广东省中山市	裕龙雍瀚府	住宅及商业	17,021.68				
10	内蒙古满洲里市	裕龙园区	住宅	46,749.39	144.84	144.84	43.95	

报告期内，公司共计实现销售金额12,977.75万元，销售面积14,172.99平方米，实现结转收入金额15,060.96万元，结转面积17,820.79平方米，报告期末待结转面积88.58平方米。

（4）报告期内房地产出租情况

单位:万元　币种:人民币

序号	地区	项目	经营业态	出租房地产的建筑面积(平方米)	出租房地产的租金收入	权益比例(%)	是否采用公允价值计量模式	租金收入/房地产公允价值(%)
1	北京市顺义区	裕龙华府	商业办公	11,990.33	487.73	100.00	否	
2	北京市顺义区	办公楼出租	办公	10,570.10	668.13	100.00	否	
3	北京市顺义区	裕龙三区	商业	2,624.53	225.17	100.00	否	
4	北京市顺义区	裕龙三区	住宅	969.11	40.00	100.00	否	
5	内蒙古满洲里市	裕龙园区商贸A、B座	商业	64,046.93	4.28	100.00	否	
6	内蒙古满洲里市	裕龙园区酒店	商业	58,323.56		100.00	否	

报告期内，公司房地产可出租总面积为148,524.56平方米，已出租总面积为77,946.84平方米，出租率为12.08%，取得租金总收入1,425.31万元，每平方米月平均租金为66.18元。具体出租面积及出租率情况如下：

序号	地区	项目	经营业态	出租房地产的建筑面积(平方米)	已出租面积(平方米)	出租率(%)
1	北京市顺义区	裕龙华府	商业办公	11,990.33	11,253.29	93.85
2	北京市顺义区	办公楼出租	办公	10,570.10	3,439.92	32.54
3	北京市顺义区	裕龙三区	商业	2,624.53	2,013.67	76.72
4	北京市顺义区	裕龙三区	住宅	969.11	969.11	100.00
5	内蒙古满洲里市	裕龙园区商贸A、B座	商业	64,046.93	270.85	0.42
6	内蒙古满洲里市	裕龙园区酒店	商业	58,323.56		

（5）报告期内公司财务融资情况

单位:万元　币种:人民币

期初融资总额	期末融资总额	整体平均融资成本(%)	利息资本化金额	利息费用化金额
5,000.00		3.10		36.60

说明:2025年3月，公司控股孙公司中山市大龙嘉盛房地产开发有限公司偿还控股股东大龙城乡借款5,000万元。

1.6 报告期内建筑行业经营性信息分析

（1）报告期内竣工验收的项目情况

单位:万元　币种:人民币

细分行业	房屋建设	基建工程	专业工程	建筑装饰	其他	总计
项目数(个)	29					29
总金额	214,749.48					214,749.48

单位:万元　币种:人民币

项目地区	项目数量(个)	总金额
境内	29	214,749.48
总计	29	214,749.48

（2）报告期内在建项目情况

单位:万元　币种:人民币

细分行业	房屋建设	基建工程	专业工程	建筑装饰	其他	总计
项目数量(个)	31					31
总金额	64,294.09					64,294.09

单位:万元　币种:人民币

项目地区	项目数量(个)	总金额
境内	31	64,294.09
总计	31	64,294.09

（3）在建重大项目情况

单位:万元　币种:人民币

项目名称	业务模式	项目金额	工期	完工百分比	本期确认收入	累计确认收入	本期成本投入	累计成本投入	截至期末累计回款金额	项目进度是否符合预期	付款进度是否符合预期
顺义区马坡中心小学校改扩建工程(一期)	施工合同	9,982.23	2025年11月至2027年6月	0.25%	25.31	25.31	24.04	24.04	0.00	是	是

（4）报告期内累计新签项目

报告期内累计新签项目数量32(个)，金额28,094.72万元人民币。

（5）报告期末在手订单情况

报告期末在手订单总金额64,669.35万元人民币。其中，已签订合同但尚未开工项目金额375.26万元人民币，在建项目中未完工部分金额37,979.08万元人民币。

（6）其他说明

1）建筑施工类融资情况

2024年7月17日，公司第九届董事会第十一次会议审议通过了《关于控股子公司开展线上供应链融资业务的议案》，同意控股子公司大龙顺发与浙商银行股份有限公司北京分行开展线上供应链融资业务，由中企云链股份有限公司作为在线融资平台，三方签订最高额为10,000万元的《线上供应链融资业务三方合作协议》，合作协议期限为1年。（详见公司披露在中国证券报、上海证券报和上海证券交易所网站上公告编号2024-028的公告）

截至本报告期末，大龙顺发未使用此项融资额度进行融资。

公司建筑施工业务最近五年债权融资情况如下：

单位:万元

分类	年度	借入金额	偿付金额	利息支出
借款	2021年	100		4.28
借款	2022年		100	
借款	2023年			
借款	2024年			
借款	2025年			

2）建筑施工类业务按细分行业近三年收入情况表：

单位:万元　币种:人民币

项目	2025年		2024年		2023年	
分行业	主营业务收入	占公司总收入的比重(%)	主营业务收入	占公司总收入的比重(%)	主营业务收入	占公司总收入的比重(%)
房屋建设	48,203.17	72.45	63,684.81	84.68	58,065.88	81.85

情况说明:公司控股子公司大龙顺发近三年施工项目细分行业均为房屋建设。

3）建筑施工类业务近三年成本情况表：

单位:元　币种:人民币

项目	2025年	2024年	2023年
直接人工费	297,856,804.52	346,886,824.42	275,440,143.54
直接材料费	92,354,514.88	167,079,069.73	211,170,468.92
机械使用费	38,277,032.17	54,672,899.91	36,436,369.48
其他直接费	24,497,502.20	37,342,662.65	37,445,814.08
合计	452,985,853.77	605,981,456.70	560,492,796.01

4）主要供应商及2025年度采购情况

报告期内，大龙顺发前五名供应商采购金额10,881.82万元，占年度采购金额的21.81%。

5）公司报告期内质量控制体系情况

公司根据多年建筑施工项目的经验，建立了一套专业化、规范化、程序化的项目运作体系。为加强公司的工程建设管理，控制项目质量，公司通过制定《建筑工程施工技术质量管理工作的规定》、《施工方案编制纲要》、《施工组织设计编制大纲》、《工程和采购项目招标管理办法》等工程相关管理制度，对工程项目的立项、土地及各类手续的办理、工程招标、工程管理、工程建设、工程验收等做出详细规定，能够有效确保建筑工程施工各项工程高质量、高效率运行。

6）公司报告期内安全生产制度运行情况

公司已按照国家以及有关部门颁布的与安全生产有关的各种规章制度，制定了安全生产相关内部控制制度，并通过加强对全体员工的安全教育、强化全体员工的安全生产责任意识，确保各项安全生产制度能得到遵守，以预防安全生产事故的发生。

报告期内，公司每月由安全操作、安全培训、安全自查(包括记录)等内容进行全面检查，并将重要情况在会议上提出整改意见，发挥互相督促的作用。同时，在不同阶段组织进行专项安全检查，对存在安全隐患的部门和环节进行整改，从而逐步减少安全隐患，减少可预防事故的发生。

报告期内，公司安全生产制度运行良好。

1.7 公司关于公司未来发展的讨论与分析

（1）行业格局和趋势

2025年，房地产行业在深度筑底调整中呈现“压力与转机并存、阵痛与转型交织”的格局。一方面，市场供需失衡、房企资金偏紧、存量商企等问题突出，行业出清持续推进；另一方面，稳市场政策发力、发展新模式加速构建，行业向高质量转型，结构性机遇显现，整体处于“短期承压、中期优化、长期提质”的关键周期。

1）短期行业运行：政策托底，市场分化筑底

一是政策体系优化，需求端纾困发力。2025年，中央及地方坚持稳市场基调，构建“中央定调、地方落实”的调控体系。需求端全面宽松，绝大多数城市优化限购限售，放宽首套房认定、执行“认房不认贷”，降低首付与房贷利率，优化公积金使用并推出购房补贴，切实降低置业成本。供给端严控非核心城市用地，鼓励收购存量房转为保障房，落实“保交房”白名单，政策效应持续释放，支撑市场止跌。

二是投资动能偏弱，企业经营承压。受销售回款不足、偿债压力及预期偏弱影响，开发投资与新开工规模收缩。房企转向稳健经营，严控拿地、聚焦核心城市优质地块，非核心城市拿地意愿低迷。资金层面，房企到位资金下滑，资金周转压力较大。企业分化加剧，国央企保持稳健，中小房企加速出清，行业集中度提升。

三是土地市场理性，区域分化明显。土地市场呈现“量缩价稳、结构分化”态势，核心城市优质地块热度回升，以国央企竞拍为主；三四线城市土地流拍频发，市场参与度低。企业拿地更趋理性，聚焦核心土储、严控风险，土地市场从规模扩张转向精准布局。

四是销售弱复苏，库存压力仍存。商品房销售虽有止跌迹象，但修复基础薄弱。区域分化突出，核心城市依托人口与产业优势，下半年销售回暖；三四线城市需求低迷，库存消化周期延长。产品上，改善型需求坚挺，“好房子”逆势热销，刚需去化缓慢，市场转向品质竞争。

2）中期发展分析：风险化解与结构优化并行

一是风险化解推进，行业出清可控。中期来看，房企债务风险化解仍是核心，政策将完善处置机制，通过并购重组、债务展期等推动高风险企业出清。“保交房”持续深化，缓解购房者观望情绪，市场流动性逐步改善，但行业出清仍需周期，企业分化格局进一步固化。

二是市场结构优化，供需适配提升。中期市场将摆脱总量依赖，进入结构优化过渡期。需求端，改善型、新市民住房需求成为主力，向品质化、多元化转型；供给端，减少非核心区域无效供给，加大保障房、租赁房供给，推动供需适配。库存去化分化，核心城市压力缓解，非核心城市需加快转型去化。

三是政策常态化，新模式落地。中期政策从短期纾困转向长期引导，深化“因城施策”，避免“一刀切”。持续推进发展新模式，推动行业从高杠杆向低杠杆、高质量转型，引导房企聚焦主业，土地、金融、税收配套政策协同发力，构建良性发展格局。

四是转型动能积累，新兴赛道成长。行业转型从被动调整转向主动发力，绿色低碳、智慧宜居、轻资产运营成为重点。房企加大绿色建筑、智能建造投入，代建、物管等轻资产业务成为盈利增长点，城市更新、社区服务微活存量市场，注入新动能。

3）长期发展趋势：结构优化，模式创新

一是住房供应多元，保障与商品协同。“商品房+保障房+租赁房”多元化供应体系成型，保障房建设提速，共有产权房制度优化，“收存转保”推进，补齐住房保障短板。商品房聚焦品质升级，“好房子”成为共识，从满足居住向优质宜居转型。

二是产业转型明晰，绿色智慧渗透。行业告别高周转旧模式，向绿色低碳、智慧宜居转型。新建建筑全面执行绿色标准，超低能耗、装配式建筑规模化应用，智慧社区全面铺开，智能家居与智能化服务成为核心竞争力，城市更新聚焦品质提升，激活存量空间。

三是区域协同深化，轻资产成亮点。城市群集聚效应增强，房企聚焦核心都市圈深耕。盈利模式转向“开发+运营”双轮驱动，轻资产模式快速发展，代建、物管等业务现金流稳定，专业化服务市场集中度提升，形成差异化竞争。

四是社区生态重构，融合发展赋能。房地产与社区服务深度融合，“居住+服务”复合型社区成型，便民商业、养老托育等配套完善。长租公寓行业规范化，租金定价合理，从“房地产”向“城市运营”转型，成为新的增长点。

总体来看，2025年房地产行业处于政策托底、市场出清、结构转型并行的关键阶段，短期承压，长期需关注政策传导与房企现金流，防范风险；中期聚焦风险化解与转型积累；中长期把握保障房建设、绿色转型等核心方向。

展望未来，随着新型城镇化推进与发展新模式成熟，行业将实现从规模扩张向高质量发展的转变，培育稳市场、优供给、强服务的新动能，助力经济平稳与民生改善。

（2）公司发展战略

国家“十五五”规划指明了未来一段时期房地产开发与建筑施工领域的发展趋势和结构性机遇。公司将立足“十五五”时期高质量发展要求，以北京市顺义区和广东省中山市作为核心发展区域，依托两地差异化发展优势，进一步深化区域业务布局。

顺义区作为北京市重点打造的新城区域，以“5+4”现代化产业体系为核心支撑，叠加高规格城市规划与产业转型升级双重红利，为公司业务拓展提供了优良的政策环境与广阔市场空间。中山市地处粤港澳大湾区核心区位，深度融入区域一体化发展格局，能够充分依托政策赋能、要素高效流通及产业协同优势，为公司持续深耕市场、拓展业务边界创造有利条件。公司将立足自身在品牌信誉、运营管理能力及产品品质保障等方面积累的既有优势，紧密对接区域发展规划导向与市场实际需求，持续巩固现有市场份额与业务基础，全力推动各项经营业务实现平稳有序、稳健向好发展。

与此同时，公司将进一步强化对京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设等重大国家战略的深度研究与趋势研判，动态跟踪两大核心区域周边市场环境变化，持续提升市场调研工作的深度与精准度，科学审慎评估各类潜在发展机遇，稳妥有序推进优质资源储备与优质项目机会拓展，为企业实现长期可持续、高质量发展牢牢坚实基础。

（3）经营计划

2026年，作为“十五五”规划开局之年，行业正处于高质量发展转型的关键周期，公司将立足房地产开发与建筑施工双主业，以项目建设为核心抓手，统筹推进项目获取、开发建设、销售回款、产业链延伸等关键环节，深化内部管理改革与创新驱动，紧跟行业政策导向与市场变化，全面提升经营质效与核心竞争力，为股东价值持续赋能。

1）强化在建项目全周期精细化管理。以质量、进度、成本、安全、环保为核心管控维度，结合2026年建筑行业监管升级要求，完善项目全流程内部控制体系，优化施工标准与全过程监督机制，全面推行智慧工地建设，落实实名制管理、视频监控、危大工程预警等管控要求，确保各项目高效有序推进、按期保质交付，同时严控施工合规风险，筑牢安全生产防线。

2）加速销售回款与市场精准响应。在北京市顺义区，持续推进既有项目交付与后续手续完善，同步对接区域房屋规划需求，努力拓展销售场景；在广东省中山市，深度融入粤港澳大湾区发展格局，结合区域市场需求升级趋势，优化客户服务体系，全力提升项目去化水平与资金回笼速度；在满洲里地区，持续深挖区域市场潜力，通过精准定位与差异化营销策略，加快存量项目销售去化，同时跟踪区域政策动态，探索多元化合作模式盘活存量资源。

3）审慎拓展项目储备，优化布局结构。密切跟踪京津冀协同发展、粤港澳大湾区建设等国家战略导向，重点聚焦顺义、中山两大核心区域土地市场动态，同时兼顾周边潜力区域，聚焦优质地块与城市更新、产业配套等重点赛道，建立多元化土地获取渠道，通过精准市场研判、全面风险评估与科学决策，择机参与土地竞拍、联合开发或股权收购，优化土地储备结构与布局质量，为公司长期发展储备优质项目资源。

4）延伸建筑施工产业链价值，提升核心竞争力。充分依托在顺义区域市场积累的施工口碑与品牌优势，紧抓2026年建筑行业转型机遇，强化市场拓展能力，稳步扩大业务覆盖范围，努力提升建筑施工业务的市场竞争力、利润贡献度与抗风险能力，推动施工业务向专业化、精细化、绿色化转型。

5）深化内控控制与合规管理，筑牢经营底线。持续完善业务流程与风险管控机制，严格规范财务、采购、合同、税务等关键环节内控标准，强化全过程监督与约束，加强政策研判与合规培训，重点防范资质管理、资金使用、施工安全等领域合规风险，确保企业合规稳健经营与资源高效配置，助力公司在规范有序的行业环境中实现良性发展。

6）完善薪酬管理制度，强化人才支撑。严格落实《上市公司治理准则》相关要求，结合行业薪酬水平与公司经营实际，制定科学合理、合规规范的薪酬管理制度。明确薪酬管理组织机构与职责，建立以岗位价值为基础、以绩效考核为导向的薪酬体系，完善薪酬动态调整机制与风险防控体系，吸引、留住核心人才，激发员工积极性与创造力，优化人力资源配置，为公司高质量发展提供坚实人才保障。

（4）可能面对的风险

1）宏观政策与市场波动风险

房地产行业长期存在供需结构性矛盾，国家及地方层面的房地产调控政策处于动态调整中，涉及限购限售、信贷支持、土地供应等多个维度，可能对公司项目开发节奏、销售去化效率及收益预期产生阶段性影响。同时，宏观经济波动也可能间接影响市场购房需求，进一步加剧经营不确定性。公司将强化政策前瞻研究与市场研判，动态优化区域布局与产品结构，聚焦市场真实需求，提升经营韧性与抗风险能力。

2）融资渠道与流动性风险

作为中小型房地产企业，公司融资工具相对单一，融资渠道拓展难度较大，融资成本控制面临较高压力。若市场流动性收紧、融资环境恶化，可能导致资金筹措困难，影响项目开发进度及正常经营运转。未来，公司将多措并举保障资金链安全，加快现有项目销售回款速度，积极探索资产证券化等创新融资模式，拓展与政策性银行的合作渠道，优化融资结构、降低融资成本。

3）区域市场竞争加剧风险

核心布局城市中头部企业在资金、品牌、资源集聚等方面优势显著，市场竞争激烈，可能挤压公司现有市场份额。公司将深化属地化运营能力，探耕核心布局区域，依托项目品质口碑与精细化服务，打造差异化竞争优势，巩固区域市场地位。

4）项目开发与运营风险

土地成本较高、销售周期延长等因素可能影响项目盈利水平。此外，项目开发过程中涉及的设计、施工、供应链管理等多个环节，若管控不当，可能出现工期延误、成本超支、质量安全等问题。公司将完善项目全周期