

净利跌计提增 招商蛇口新管理层迎窗口期

归母净利润连续两年下滑

年报显示,2025年招商蛇口归母净利润约为10.24亿元,同比下降74.65%。值得注意的是,这已是该公司归母净利润连续第二年出现下滑,且下滑态势呈现明显加剧趋势。

北京商报记者梳理过往数据发现,2024年,招商蛇口归母净利润约为40.39亿元,较2023年的63.19亿元下滑36.08%;相较于2024年的下滑幅度,2025年归母净利润降幅进一步扩大,盈利压力持续攀升。

归母净利润连续两年下滑的背后,开发业务营业收入的失速成为首要影响因素。2025年,招商蛇口实现营业总收入约1547.28亿元,同比下降13.53%。其中,作为核心业务的开发业务表现尤为疲软,全年实现营业收入约1308.29亿元,同比降幅达16.33%,下滑幅度高于整体营收。

针对开发业务营业收入的下滑,招商蛇口方面作出说明:开发业务主营以住宅为主的可售型产品的开发与销售、代建业务等。报告期内,开发业务结转规模同比减少,营业收入同比下降。

在开发业务结转规模缩减的同时,主营业务毛利率的下滑进一步加剧了归母净利润的下行压力。作为招商蛇口营业收入的两大核心支撑板块,开发业务与物业服务的毛利率在2025年均出现同比下滑。

具体来看,2025年招商蛇口开发业务毛利率为15.33%,同比下降0.25个百分点;物业服务毛利率为10.59%,同比下降0.28个百分点,进一步挤压了归母净利润空间。

值得关注的是,尽管开发业务毛利率呈现下滑态势,招商蛇口在2025年仍在全国范围内加大土地储备布局,持续投入资金补充土储。

2025年,招商蛇口累计获取43宗地块,总计容建面约440万平方米,总地价款约938亿元,公司需支付地价款约543亿元。报告期内,公司在“核心10城”的投资占比接近90%,其中在一线城市的投资占公司全部投资额的63%,比上年进一步提升,先后获取上海5宗,深圳、北京、成都、杭州各3宗,西安2宗优质土地。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,尽管招商蛇口开发业务营收下滑、毛利率降低,但是土地储备作为开发商的“面粉”,也预示着企业未来的发展潜力与盈利空间。当前房地产行业正处于深度调整期,市场呈现“缩量提质、分化加剧”的态势,核心城市优质土地资源愈发稀缺,招商蛇口逆势加大核心区域土储布局,本质上是依托央企

受营收失速、大额计提资产减值等因素影响,招商蛇口2025年归母净利润出现大幅下滑。3月16日晚间,招商蛇口披露2025年度报告显示,实现归母净利润约10.24亿元,同比下降74.65%,已连续两年同比下滑。归母净利润大幅下滑,一方面受开发业务、物业服务毛利率下行影响,两大核心业务对应的归母净利润均同比出现下滑。更为核心的原因在于,招商蛇口当期合计计提资产减值准备约42.7亿元,该项因素直接导致归母净利润减少近30亿元。

北京商报记者注意到,近年来招商蛇口持续推进“三个转变”发展战略,即从以开发业务为主转向开发与经营并重、从重资产模式转向轻重资产相结合、从同质化竞争转向差异化发展。但从实际落地成效来看,招商蛇口转型布局的各类新兴业务仍整体处于培育阶段,暂未形成具备规模的盈利支撑,短期内难以成为拉动业绩增长的核心动力。



资金优势,抢抓行业调整期的土地窗口期,通过聚焦核心城市优质地块,优化土地储备结构,为后续业务复苏与盈利改善奠定基础。

针对招商蛇口2025年业绩大幅下滑,仍高溢价拿地等相关问题,北京商报记者向企业发出采访函,截至发稿,尚未收到相关回复。

5年存货跌价超144亿元

土地储备规模的持续增长为招商蛇口未来发展预留了一定空间,但部分项目销售不及预期,直接导致公司计提资产减值准备大幅增加,进而拖累归母净利润出现大幅下滑。

年报显示,2025年招商蛇口合计计提资产减值准备约42.7亿元。其中,存货跌价准备占比最高,达约32.69亿元;信用损失准备约7.55亿元,商誉减值准备约2.22亿元,长期股权投资减值准备约2407万元。受此次资产减值计提影响,招商蛇口2025年度归母净利润将减少约29.18亿元,盈利压力进一步加剧。

北京商报记者梳理发现,在存货跌价准备涉及的项目中,重庆招商渝天府项目表现尤为突出,2025年新增计提存货跌价准备达8.79亿元,位列所有项目之首。公开资料显示,该项目相关地块由招商蛇口于2021年4月以

32.5亿元竞得,地块溢价率接近130%,成交楼面价约为1.05万元/平方米。

随着房地产市场进入深度调整周期,重庆招商渝天府项目的销售价格亦出现进一步下滑。对于该项目存货跌价,招商蛇口方面表示,该项目尚未交付,本年度根据市场情况计提了部分存货减值准备,2025年12月31日止实现的收益未达到项目整体预计收益。

严跃进表示,资产减值准备的计提,本质上是企业审慎经营理念的具体体现。尤其在房地产市场房价处于调整周期的背景下,企业能够客观正视资产所处的定价环境,科学研判资产未来价值走势并作出清晰、理性的判断,这充分彰显了其健全的企业治理体系与规范的内控管理水平。

值得注意的是,存货跌价准备正逐渐成为吞噬招商蛇口归母净利润的“黑洞”。北京商报记者梳理发现,2021—2024年,招商蛇口计提的存货跌价准备分别为17.19亿元、36.41亿元、22.76亿元及35.75亿元,四年累计金额高达112.11亿元;叠加2025年的32.69亿元存货跌价准备,其累计存货跌价准备进一步攀升至144.8亿元。

受到存货跌价准备的影响,2021—2024年,招商蛇口归母净利润分别减少34.56亿元、45.58亿元、17.65亿元及43.44亿元。

严跃进表示,从短期来看,资产减值准备的计提固然

会直接缩减企业当期潜在利润空间,但从长期经营视角而言,此举能够让企业更清晰、准确地掌握自身资产实际状况,厘清资产质量底数,进而为后续营销工作的精准推进、存量资产的高效盘活提供有力支撑,助力各项经营工作有序开展。

“三个转变”驶入深水区

在营业收入与归母净利润持续承压的背景下,巨额计提资产减值这一看似负面的财务操作,对于刚刚完成“换帅”的招商蛇口而言,或许并非利空,反而成为新管理层轻装上阵的契机。

2025年9月,招商蛇口的董事长、总经理双双更替,以董事长朱文凯、总经理聂黎明为核心的新管理团队上任;2026年3月3日,招商蛇口副总经理刘阵因工作调动原因辞去职务,赴中国南山开发(集团)股份有限公司任职,并已担任该公司党委副书记。

业内人士指出,面对过去五年累计超144亿元的存货跌价准备,新任管理团队或将迎来一个难得的战略窗口期。

严跃进表示,从短期来看,计提资产减值准备会直接压缩企业当期利润空间;但从长期经营维度分析,该项举措有助于企业全面、真实地摸清资产底数,精准把握资产质量状况,为后续明确经营方向、优化业务布局提供基础。

北京商报记者注意到,招商蛇口曾于2021年提出“三个转变”发展战略,重点推动开发与经营并重、轻重资产协同发展。从实际成效来看,2025年公司资产运营收入达71.73亿元,同比增长0.32%;物业服务营业收入167.26亿元,同比增长8.35%。两大板块相较于传统开发业务均实现营收正增长。

严跃进称,招商蛇口新一届管理团队可继续坚持轻重资产相结合的运营模式。当前行业虽普遍推崇轻资产运营模式,但近年来重资产价格处于相对低估区间,具备阶段性布局价值,其应用场景也不局限于传统物业服务领域。由此可见,企业采用轻重资产结合的发展模式,未来仍具备可观的市场空间与发展机遇。

中国城市房地产研究院院长谢逸枫表示,招商蛇口积极布局轻资产领域,核心逻辑在于其收益具备稳定性。当前,轻资产及物业服务收入占比虽较低,但伴随管理运营资产规模与物业面积的持续扩张,相关收入有望实现稳步增长。从行业周期与企业经营维度看,该战略具有显著的抗下行周期意义,能有效对冲房地产开发主业金融收益下滑的缺口。

北京商报记者 李晗

剑指销售乱象 三大航推“机票买贵可退”

时隔一年,三大航再次集体发布公告,重申对消费者权益的维护。此次三大航集体发布的维护旅客权益公告中,都提到了机票“买贵免费退”政策,不过,三大航的具体规定有细微差别。

具体来看,国航公告显示,通过中国国航App及中国国际航空小程序购买国航国内航线单程直达客票的旅客,若在国内任一销售渠道为同一乘机人再次购得同一行程票价更低的客票,可在规定时间内,为符合条件的原客票申请免费退票。

东航在公告中介绍票价波动退票功能时提到,消费者购票后如原购票渠道机票降价,在购票后24小时之内在同一购票渠道重新购买新客票,符合一定条件的原客票可免费办理退票。

东航还在公告中附上了更为详细的退改细则。这一特殊的退改规则适用于东航国内客票(不含中国香港、中国澳门、中国台湾地区航线),适用于除A、O、XG舱外的全舱。使用场景为:旅客在同一购票渠道重复购买两张东航国内客票,行程、航班日期和航班号完全相同,且两张客票出票时间间隔不超过24小时。除此之外,在同一航班上,新票的舱位与旧票的舱位是相同物理舱位等级或新票的舱位是更高物理舱位等级,且新票不含税费的总票价低于旧票不含税费的总票价。也就是说,新票行程中若有任一航段的物理舱位低于旧票相同航段的物理舱位,则不适用于该规定。

南航公告表示,旅客在南航官方渠道购买国内客票后发现票价降低,于出票时间24小时内提出申请,南航将在旅客购买新票后,免费办理原购票客票退票。在详细规则中,南航注明,票价降低是指旅客购买南航国内客票(不含港澳台航线)后,发现相同航程、相同日期、相同航班号的南航实际承运航班原舱位等级或更高舱位等级票价低于原购票客票票价。

除了机票“买贵免费退”外,三大航还提到了客票验真、票价税费查询的操作流程,并在公告中声明,如查实,将为旅客退还差价损失,按照相关协议对涉事单位采取追责措施。

这是继去年“3·15”以来,三大航第二次集体宣告维护消费者权益。

北京商报记者以“机票买贵”“机票代理”等为关键词在投诉平台搜索看到,仍有超过700条、300条的投诉案例,最近的投诉时间为今年3月13日。

具体来看,一位消费者于今年1月1日通过在线旅游平台App购买厦门航空北京至厦门的机票,支付了1401元,但航司行程单显示票价为1150元,差额251元。另一位消费者则遭遇了买后瞬间降价的情况:自己刚花费4252元购买机票,提交订单后不到一分钟,票价就降到3748元。

近年来,国内航司针对“机票乱象”的连续两年的集体宣战也反映出航司对于去除行业顽疾、规范市场秩序的迫切期望。就在今年1月,民航官方直销平台航旅纵横也上线了春运机票“买贵免费退”服务。

民航业内人士林智杰认为,当前整治机票乱象的关键在于信息透明和消费者自我保护意识。尽管民航局和航司已出台相关政策,但由于代理违规行为隐蔽,航司往往只知道代理销售结了多少钱,而不清楚其向旅客收了多少钱,因此消费者购票后主动验真、核对票价至关重要,发现问题应当及时投诉举报。

北京第二外国语学院旅游科学学院教授谷慧敏表示,三大航此次推出机票“买贵免费退”新规,精准回应了消费者对信息透明的核心诉求。

此外,长期以来,机票分销渠道在市场中占比较大,但对于航司来说,直销收益更大且能规避很多风险。谷慧敏表示,机票“买贵免费退”规定既能借官方渠道的“买贵退”承诺维护品牌声誉,也能在难以全面管控复杂分销体系的情况下,吸引部分消费者转向官方直销渠道。

林智杰提到,目前,国内OTA(在线旅游平台)仅有几家,航司却有41家,提升机票直销比例仍面临较大挑战。航司可考虑采取两个有效措施:一是严格执行直销渠道票价最低的原则,二是像酒店行业一样,仅通过官方渠道购票才能累积积分。

北京商报记者 关子辰 牛清妍

新能源车补能闪充、换电双线作战

2026年开年,新能源汽车补能赛道迎来技术与网络双线爆发。比亚迪、吉利接连发布新一代电池,将补能时间压缩至分钟级;蔚来、宁德时代持续加码换电布局,行业正以技术突破逐步抹平与燃油车的体验差距。闪充与换电不再是路线之争,而是共同破解续航焦虑、重构行业竞争规则的核心抓手。

3月5日,比亚迪发布第二代刀片电池及配套闪充技术。“让充电像加油一样快”,比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福在发布会上这样定义技术目标。他直指当前电动出行的核心痛点——假日出行充电排队、低温充电慢,“治理这些顽疾,必须治根。所有问题的根源,就是充电慢和低温充电难”。

常温环境下,搭载比亚迪第二代刀片电池的量产车型,电量从10%充至70%耗时5分钟,从10%充至97%耗时9分钟。零下30度,电量从20%充到97%,则比常温环境多3分钟。不仅如此,第二代刀片电池在能量密度上较第一代提升5%以上,腾势Z9GT作为首款搭载该电池的车型,CLTC工况下续航里程达1036公里。

7天后,行业迅速跟牌。3月13日,吉利发布神盾金砖电池混动系列,宣称“混动电池充电最快”,从10%补能到80%最快仅需10分钟。首发搭载神盾金砖电池的吉利银河M7,可实现225km的纯电续航,新车满油满电综合续航达1730km。

反观换电阵营,过去八年,蔚来累计投入超180亿元,建成3800余座换电站,核心打造的用户心智,就是“3分钟换电,比加油还快,彻底告别里程焦虑”。此外,宁德时代巧克力换电站则以“极速补能,99秒满电”作为核心亮点,并逐步在乘用车中实现。近日,广汽埃安与极狐汽车先后宣布,将携手宁德时代,推出换电版新车。

对于充换电之间的竞争,蔚来创始人、CEO李斌公开表示,充换电模式之间并非对立关系,二者解决不同场景的补能需求。换电模式能解决充电难以应对车电不同寿、能源效率、运营安全性等问题。比亚迪集团品牌及公关处总经理李云飞也认为,换电与闪充两者殊途同归,都是为了解决电车车主充电慢的痛点,并进一

步促进油转电。

比亚迪在官宣二代刀片电池之际,同步推出了单枪峰值功率1500kW的闪充电桩,这也是目前全球量产最大功率的充电设备。在战略规划上,比亚迪计划2026年底前在全国建成2万座闪充站。为加快布局落地,比亚迪采用“闪充站中站”模式快速扩张分摊成本,与全国充电网络运营商合作,预计年底建成1.8万座合作闪充站,在一二线城市实现3公里补能生活圈;高速闪充站方面,将覆盖近三分之一的高速公路服务区,平均间距约100公里,首批1000座计划于今年“五一”前建成。

在生态布局上,比亚迪于近日联合京东,将单一功能充电站升级为“人·车·补能”一体化综合服务站,并将围绕闪充场站选址、充电权益、车辆生态等领域,开展多层次的业务合作。此外,理想汽车也宣布2026年全年计划落地4800座超充站,实现重点城市城区3公里充电圈;小鹏汽车2026年战略目标为建成1万座自营充电站,其中4500座为液冷超快充。

显然,单纯依靠增加充电站数量并不能从根本上解决问题。在提速的同时,多家车企已开始将技术重点转向超快充,理想汽车、小鹏汽车等推出的5C及以上超快充体系,均以提升充电倍率为核心目标。其中小鹏汽车的液冷S5超快充桩,具备高达800kW的峰值充电功率,一秒即可充电超过一公里。

按照规划,宁德时代2026年目标建成3000座换电站,蔚来则瞄准4600座,重点布局高速路网、核心城市与运营车辆集中区域。同时,蔚来第五代换电站将启动大规模建设,萤火虫品牌用户也将纳入换电服务体系。

经济学家、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林指出,补能领域下半场的竞争重点在于提高电池稳定性和容量,比如开发固态电池,在三电能力上继续实现技术突破。目前由于换电方案的参与者有限,市场长期来看仍会呈现快充为主、换电为辅,双方并行的局面。

当新能源汽车补能体验逼近燃油车,油电格局将发生根本性转变。

北京商报记者 蔺雨薇