

绿城连落两子,五批次土拍125.7亿收官

6月30日,2026年第五批次商品住宅用地出让交易活动圆满落幕,共出让五宗地块,分别位于浦东周浦、静安大宁、嘉定新城、闵行马桥、松江洞泾,规划建筑面积约28.53万平方米,成交总价约125.72亿元。本批次共有16位竞买人(共涉及13家房企)参与竞买。最终,五宗地块全部成功出让,其中有三宗溢价成交,最高溢价率29.63%。

总体来看,绿城连落两子,分别以9.22亿元摘得浦东周浦地块、20.66亿元摘得嘉定新城地块,合计拿地金额近30亿元。建发则以72.89亿元、168轮报价的激烈角逐,将静安大宁地块收入囊中。

具体成交结果如下:

静安区 N070402 单元 081a-08 地块,规划用途:普通商品房,土地面积3.64公顷,规划建筑面积8.93万平方米,出让方式为挂牌。共5位竞买人报名,经过168轮竞价,成交价728934万元,成交楼面单价约8.17万元/平方米,溢价率29.63%。竞得人为厦门益悦置业有限公司。

浦东新区 16 号线周浦站周边地区 07-



07 地块,规划用途:普通商品房,土地面积1.52公顷,规划建筑面积2.74万平方米,出让方式为挂牌。共6位竞买人报名,经过89

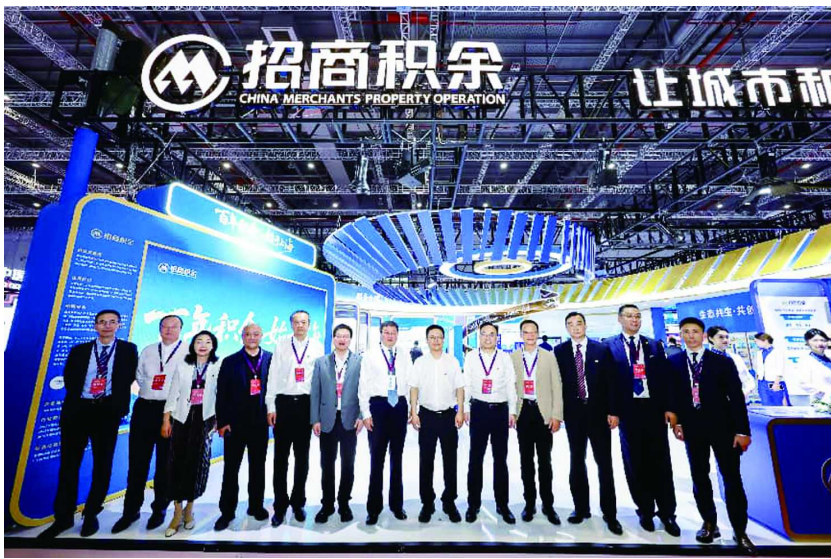
轮竞价,成交价92167万元,成交楼面单价约3.37万元/平方米,溢价率19.90%。竞得人为绿城房地产集团有限公司。

嘉定区 JDC1-1902 单元 F13A-04、F14A-01 地块,规划用途:普通商品房,土地面积3.78公顷,规划建筑面积7.07万平方米,出让方式为挂牌。共3位竞买人报名,经过43轮竞价,成交价206606万元,成交楼面单价约2.92万元/平方米,溢价率19.08%。竞得人为绿城房地产集团有限公司。

闵行区旗忠森林体育城 01 单元 (MHP0-0801)13A-13 地块,规划用途:普通商品房,土地面积5.73公顷,规划建筑面积6.30万平方米,出让方式为挂牌。共1位竞买人报名,成交价159720万元,成交楼面单价约2.53万元/平方米,以起始价成交。竞得人为上海闵行房地产有限公司。

松江区 SJS30003 单元 06-07 号地块,规划用途:普通商品房,土地面积3.32公顷,规划建筑面积3.49万平方米,出让方式为挂牌。共1位竞买人报名,成交价69784万元,成交楼面单价约2.00万元/平方米,以起始价成交。竞得人为上海保利城市发展有限公司。

直击 2026 中国物博会： 招商积余以“标准化+数字化” 构筑物业服务新范式



7月1日至3日,2026中国国际物业管理产业博览会(简称“中国物博会”)在上海国家会展中心举办。本届展会以“党建引领发展 物业服务质量提升”为主题,汇聚众多企业集中展示创新成果,共探行业升级路径。

开幕式当天,中国物业管理协会会长王志宏、住房城乡建设部房地产市场监管司二级巡视员朱文奇等领导莅临招商积余展馆参观,招商积余总经理陈智恒陪同参观,并与各行业专家、业内同行及参展客商进行了深入交流,共同探讨行业标准化建设、数字化落地应用、多业态服务创新等热点议题。

作为中国物业管理协会副会长单位、国内物业服务领军企业,招商积余立足“服务为魂、科技为基、专业为核”发展理念,围绕“标准化+数智化”双轨主线打造特色展馆,多维度呈现多业态标杆案例、标准化建设成果与数智化硬核能力,展现企业从“传统物业服务”向“数智化现代城市服务”的迭代升级路径。

标准筑基 以专业积淀筑牢服务底座

作为行业标准化建设的先行者,招商积余长期深度参与国家、地方及行业标准的编制与落地,累计主导或参与编制四十余项标准,持续补齐行业标准空白,助力行业规范化、专业化发展。针对银行、医院等细分赛道服务不规范、运维难度大等痛点,招商积余发布《银行服务白皮书》《医院服务白皮书》,将数十年一线运营经验,提炼为可复制、可落地的解决方案。据相关负责人介绍,两份白皮书既是企业深耕细分赛道的经验总结,也为行业高质量发展输出了专业、成熟的“积余方案”。

为打通标准落地“最后一公里”,招商

积余突破同质化服务模式,创新推行“一企一策、一项目一方案”定制化服务,精准适配住宅、IFM、金融、高校、城市服务等多元场景需求,助力客户降本增效、精细运维。同时依托《岗位小红书》《可视化场景管理手册》等轻量化执行工具,将服务标准转化为简易清晰的实操流程,让标准化真正从纸面制度落地为一线服务细节。

数智领航 以科创力量焕新服务体验

数字化转型是物业行业突破传统人力局限、破解响应滞后、监管缺位等问题的关键路径。本届物博会,招商积余科技展区亮点十足,室外巡逻机器人、灵卫智能机器狗、多功能服务机器人、人形迎宾

机器人等多款智能机器集中亮相,实景演示自主巡检、智慧安防、智能讲解等多元功能,直观呈现了科技赋能物业服务的新场景。

依托“1248”数智化发展战略,招商积余持续深耕智慧物业垂直赛道,聚焦数字平台、楼宇科技、电梯维保等核心领域攻坚创新,已培育5家高新技术企业、4家专精特新企业,累计获批400余项专利与软件著作权;同时,率先实现客服场景AI能力全覆盖,通过AI工单助手、智能客服等数字化工具,将客服录单效率提升90%,实现7x24小时全天候响应、服务全流程100%溯源质检,以数字化手段持续提升服务精度与响应速度。

服务向新 构筑有温度的物业服务新范式

随着人居需求持续升级,物业服务早已突破传统运维范畴,向着空间运营、情感服务、场景增值全面延伸。招商积余以“住宅+非住宅”双业态为驱动,融合专业运营、数字科技与人文温度,打造“1+3+N”定制一体化服务解决方案。

在社区服务场景中,招商积余推行标准化基础服务与精细化特色服务双轨并行,因地制宜打造多元治理样板:北京臻园以党建引领基层治理,将群众问题清单转化为民生幸福清单;深圳坪山花园创新搭建多方协同共治平台,聚力共建美好社区;上海招商虹玺迭代升级8S金玺服务体系,培育共建共享、温情共生的社区氛围。

展会现场,招商积余展位人潮涌动、气氛热烈,成为外界了解企业的重要窗口。据相关负责人介绍,本次到访的参展客户阵容广泛,不仅涵盖了上海本地客户,更吸引了来自北京、四川、东北、海南、山西、天津等多地客户到场参观。

此外,招商积余还策划了上海标杆项目参观路线,涵盖金玺服务、政务服务及青浦智慧宜居社区等核心场景,为参展客户搭建多元化了解招商积余服务体系的渠道与展示窗口。

作为物业行业头部企业,招商积余通过深化标准化建设、加速数智化转型、全面提升服务力,持续为建设美好社区、提升民生幸福输出央企样本。

市场 资讯		
1-6月上海房企销售排行TOP50出炉 头部房企销售表现依旧稳健		
排名	企业名称	全口径金额(亿元)
①	华润置地	296.65
②	招商蛇口	263.05
③	保利发展	155.01
④	中海地产	139.47
⑤	陆家嘴	109.90
⑥	中国金茂	99.87
⑦	上海地产	93.34
⑧	中建壹品	91.65
⑨	建发房产	77.51
⑩	绿城中国	62.37

日前,克尔瑞发布2026年1-6月上海房企销售排行TOP50,在全口径金额榜单上,华润置地、招商蛇口、保利发展稳居前三,头部房企销售表现依旧稳健。

回顾上半年,上海新房市场整体呈阶段性修复态势。年初市场行情低迷,3月迎来V型反弹,二季度转入平稳横盘修复。数据层面,截止6月28日,上半年上海商品住宅累计供应约211万平方米,成交约224万平方米,成交金额约1634亿元,成交规模同比持续回落,但降幅较2025年下半年有所收窄,市场修复韧性逐步凸显。

土地市场方面,上半年土拍总成交金额约612亿元,同比规模下滑,但4-5批次平均单地块约5家参拍,表现出房企参拍意愿上升,企业加码优质地块储备,也为后续销售业绩夯实货值基础。

从销售情况看,上半年上海TOP50房企累计操盘金额约1870亿元,同比下滑约23%,行业整体业绩承压,但头部房企销售表现依旧稳健,华润置地、招商蛇口、保利发展稳居榜单前三,TOP3房企累计操盘金额约656亿元,与去年基本持平。

其中,华润置地依托品牌、产品与营销运营综合优势,成为2026上半年市场全方位领跑企业,操盘金额达296亿元,同比上涨约33%;招商蛇口坚持均衡稳健发展思路,拿地选址精准、推盘节奏平稳,依靠充足货值与全域均衡布局稳住业绩,操盘金额稳坐200亿大关;保利发展市场表现同样平稳,业绩稳步上行。此外,中建壹品、建发、金茂、中建东孚等房企也崭露头角。建发和金茂精准深耕改善赛道,专注打造高端改善产品,依靠优质产品实现业绩大幅增长,进入TOP10阵营。除此之外,本地区属国企活跃度攀升,一定程度上填补了民营房企离场后留下的市场供给缺口。

展望下半年,除了龙头房企货值充足,今年上半年拿地较猛的企业也蓄势待发,后续供货释放潜力充足。伴随这些新增地块的陆续入市,三季度房企销售排名格局也将迎来新的变动。