

保利发展 & 华润置地竞得杨浦地块 六批次土拍三宗宅地揽金约 235.14 亿

7月28日,2026年第六批次涉宅用地集中土拍圆满收官,本轮土拍共计出让3宗涉宅用地,涉及徐汇区、杨浦区及奉贤区等3个区域。此轮土拍成交总出让面积约13.49万平方米,土地成交总金额约235.14亿元,其中,2宗溢价成交,参与开发商数量约8家。

市中心优质地块竞争激烈

本次土拍成交特点明显,市中心地块竞争激烈,远郊地块热度较低上海2026年第六批次土拍报名企业约8家,其中,仅远东宏信一家民企以联合体的形式参与竞拍,其余均为国企、央企。另一方面,本次交易热度集中在市中心两宗涉宅用地。其中,徐汇漕河泾地块和杨浦东外滩地块均吸引了4家房企参与竞拍,为本轮土拍竞争最大,由于杨浦东外滩地块体量较大,因此多为联合体参拍;另外,奉贤新城热度偏低,仅有1家房企参与竞拍。

从土拍结果来看,两宗地块溢价成交,杨浦东外滩地块溢价率超35%据统计,此次3宗涉宅用地中有2宗溢价成交。其中,杨浦东外滩地块经过219轮竞价,以溢价率35.8%成交;徐汇漕河泾地块经过96轮竞价,最终以溢价率24.5%成交;另外,奉贤新城地块底价成交。

从竞拍企业来看,本轮3宗涉宅用地中,均由国企、央企竞得。其中,保利&华润联合体竞得杨浦东外滩地块,保利&徐汇城投联合体竞得徐汇漕河泾地块。奉贤新城地



块由新城建设 & 远东宏信联合体竞得。

七批次土拍5宗地块将推出

与此同时,七批次土拍也将于8月4日举行,上午三场,下午两场。本批次推出虹口、浦东、嘉定三区共5宗地块,分别位于虹口北外滩、浦东孙桥、浦东唐镇、嘉定南翔、嘉定菊园,总出让面积约11.74公顷。

其中,虹口北外滩地块起始总价384546万元,起始楼板价约36045元/平方米;浦东唐镇地块起始总价123035万元,

起始楼板价约37458元/平方米;浦东孙桥地块起始总价64268万元,起始楼板价约34818元/平方米;嘉定南翔地块起始总价141649万元,起始楼板价约27000元/平方米;嘉定菊园地块起始总价120419万元,起始楼板价约18200元/平方米;

具体来看,虹口北外滩地块(hk293-08地块)是本批次中唯一地处内环内的宅地。出让面积约2.12公顷,容积率7.3,建筑面积约10.7万平方米,商住办综合属性;浦东唐镇地块是本批次土拍中另一块依靠张江

商业地产市场活跃度复苏 大宗交易投资热度回升

2026年第二季度,上海商业地产市场活跃度持续复苏,整体租赁需求及大宗交易投资热度进一步回升。仲量联行上海商业地产部总监兼华东区零售地产部负责人黄臻表示:“2026年第二季度,上海甲级办公楼市场需求继续回暖,大面积成交段占比有所上升。”

零售物业方面,整体净吸纳量明显回升;物流地产方面,租赁市场保持活跃,租户在租金持续下行的市场环境下持续优化仓储布局,子市场之间仍然保持分化态势;投资市场方面,大宗交易市场共录得27宗交易,成交金额较去年同期上涨14%;酒店市场方面,上半年市场量价齐升、客流稳健,业绩持续向好。

甲级办公楼租赁活跃度回暖

第二季度,上海甲级办公楼市场租赁活跃度继续回暖。全市净吸纳量录得23.2万平方米。中央商务区净吸纳量录得10.6万平方米,金融及专业服务企业仍是主要需求来源。非中央商务区市场净吸纳量录得12.6万平方米。以游戏和人工智能相关为代表的科技互联网企业保持租赁势头。

第二季度全市录得两个甲级办公楼项目竣工交付,建筑面积13.5万平方米。受益于租赁活动的回暖,整体市场空置率环比下降0.7个百分点至23.5%。尽管中央商务区仍面临较大的供应压力,但活跃的升级搬迁需求使得中央商务区空置率基本保持在19.3%的水平。科技企业的扩租需求以及乙级项目的升级型需求,共同推动空置率环比下降1.2个百分点至27.1%。

租金跌幅收窄,项目层面租金表现分化持续加剧。中央商务区租金环比下降1.2%至6.3元每平方米每天。部分优质项目的业主在出租率达到较高水平后,收紧议价空间,并减少租赁条款的灵活性。非中央商务区租金环比下降1.0%至4.1元/平方米/天,板块间表现分化加剧,对于部分租赁势头活跃的板块,租金跌幅有所收窄。

零售物业整体吸纳量回升

第二季度上海市区录得净吸纳量约20.5万平方米。运动服饰及潮流玩具品牌的租赁需求维持稳健,平价餐饮及消费电子品牌也在积极扩张线下门店布局,成为推动市场活跃度的重要力量。

上半年上海核心商圈延续了一场“大店浪潮”——杜比张园全球首家旗舰体验中心、现代汽车静安寺商圈UX Studio等上千平方米级超级旗舰店纷纷开业。仲量联行研究部数据显示,2024下半



年至2026上半年间,上海已陆续开设超过20家头部品牌旗舰店,平均面积超1100平方米,印证了大店数量的显著增长,更反映出门店规模化、标杆化的态势。得益于存量项目及新开项目稳定的租赁去化表现,第二季季度核心区域空置率录得8.1%,与上季度持平。此外,两个非核心项目合计带来约23.8万平方米的新增供应,推动非核心区域空置率环比上涨0.2个百分点至13.7%。

大宗交易市场成交稳步增长

第二季度,上海大宗交易市场共录得27宗交易,成交金额约124亿元,较去年同期水平上涨14%。从成交结构来看,本季度均录得大体量办公和商业项目成交,两类资产合计贡献约80%的成交金额。从成交区位来看,内环内与外环外市场双线活跃,其中外环外凭借高性价比项目接连成交,成为亮点。从需求结构看,本季度自用型买家成交占比升至45%,较一季度的42%稳步提升,更远高于去年18%的占比。自用买家已然稳稳占据了市场半壁江山,反映出企业通过购置物业锁定长期运营成本的策略倾向。

酒店市场量价齐升、客流稳健

上海酒店市场在2026年上半年交出亮眼答卷。仲量联行数据显示,今年1至5月,上海国际入境游客数量录得438万人次,同比增长29.1%,显示出国际旅游需求的加速复苏态势。这一利好直接推动了全市中高端、高端和奢华酒店市场的“量价齐升”,其中奢华板块增长尤为迅猛,入住率和平均房价分别录得3个百分点和7%的增长。

外溢客群的地块。出让面积约1.43公顷,容积率2.3,建筑面积约3.3万平方米,限高60米;浦东孙桥地块(14-01地块)是本批次中唯一地处中外环的宅地,也是面积最小的一宗地,地块位于中环和外环之间,自驾通达度不错,在轨交方面较为薄弱;嘉定南翔地块(25-06地块)是本批次地块中出让面积最大、低密属性最鲜明的一宗。出让面积约4.04万平方米,容积率1.3,限高30米,充满了产品想象力。

市场资讯

1-7月上海房企销售排行榜出炉 头部房企市场表现持续稳健

排名	企业名称	全口径金额(亿元)
①	华润置地	317.34
②	招商蛇口	289.35
③	中海地产	169.43
④	保利发展	166.64
⑤	陆家嘴	130.29
⑥	南房集团	128.29
⑦	上海地产	112.95
⑧	中国金茂	112.68
⑨	中建壹品	104.20
⑩	建发房产	93.91
⑪	中旅投资	93.91
⑫	徐汇城投	91.17
⑬	象屿地产	77.23
⑭	大华集团	75.29
⑮	绿城中国	73.43

7月市场成交节奏有所放缓,但头部房企凭借充足的货值储备与精准的推盘策略,依然保持了较为稳健的销售表现。土地市场方面,房企“择优拿地”成为共识,央国企+城投联合体占据主导,合作开发成为常态。据克尔瑞数据显示,截止7月30日,2026年1-7月上海商品住宅累计供应约243万平方米,成交约259万平方米,成交金额约近1935亿元。

具体来看,2026年1-7月上海TOP50房企全口径销售金额门槛已提升至1091亿元,行业集中度持续走高。其中,华润置地以317.34亿元稳居榜首,依托品牌号召力、产品迭代能力与精细化营销运营体系,在多个主力项目上实现持续热销;招商蛇口以289.35亿元紧随其后,延续均衡稳健发展思路,拿地选址精准、推盘节奏平稳,两者合计超600亿元,优势显著。

权益金额反映房企在项目中的实际利润归属。1-7月华润置地权益金额达266.34亿元,占全口径的83.9%,利润掌控力极强;保利发展以140.25亿元位列第三,权益占比84.2%,较全口径排名上升一位;

操盘金额排名上,头部三强地位稳固,华润置地、招商蛇口、保利发展三央企持续占据前三,品牌、土储、产品、营销综合实力突出,短期内难以撼动。本土国企深度参与,陆家嘴、南房集团、上海地产、徐汇城投等本土国企积极填补民营房企退出后的供给缺口,成为稳定市场的重要力量。但部分国企权益排名远低于全口径排名,如何在扩大规模的同时提升权益占比,是重要课题。改善赛道持续发力。中国金茂、中建壹品、建发房产等聚焦高端改善赛道的房企排名稳步上升,产品力已成为房企突围的关键。

权益与操盘分化明显。合作项目增多,权益占比下降已成行业常态,而掌握操盘主导权的房企将拥有更强的业绩确定性和利润保障。行业集中度持续走高。TOP50门槛已升至1091亿元,与榜首317.34亿元差距近29倍,中小房企生存空间不断收窄。下半年展望:货值充足,排名格局有望迎来新一轮调整展望下半年,头部房企货值依然充足,上半年拿地积极的企业蓄势待发,几个趋势值得关注:三季度推盘高峰将至,排名格局有望新一轮调整;改善赛道竞争加剧,产品力成为决胜关键;合作开发模式持续深化;本土国企活跃度有望持续提升;核心区与远郊项目分化将进一步加深。