

# 首轮集中土拍收官 金地碧桂园夺冠

## 上半年上海房企销售榜单出炉

### 金地双冠列榜首

孙鑫

日前,2021年1-6月上海房企销售排行TOP50出炉,其中全口径金额排行榜显示金地、招商蛇口位列一、二名;操盘面积排行榜方面,金地、万科分列冠军;销售金额排行榜中,万科位列榜首,中海紧随其后,金地依旧位列第三。可见,上半年市场业绩优异的房企品牌相对集中,头部房企依然展现出超强的市场表现。

#### 成交总额回暖

#### 超八成房企业绩回升

上半年上海楼市新政频出,对房企的推盘节奏和策略都提出了考验。进入第二季度后,市场热度持续,各房企及时适应变化,秉持“提质增效”的理念,持续发力,各大房企把握销售窗口期积极去化,供货及营销力度加码,进一步提振了上半年楼市的整体表现。

CRIC数据显示,截至6月28日,2021年上半年上海商品房总成交金额约3432.49亿元,与去年同期相比增加47.61%,达到近五年同期商品房成交金额最高值。从企业表现看,不仅房企整体销售业绩回升,而且各榜单入围门槛涨幅可观。以权益榜单为例, TOP50房企门槛达到18.88亿元,同比增长94.04%。其中,超半数房企权益销售金额同比增加50%以上,增幅超一倍的房企也不在少数。

#### 头部房企排名变动

#### 货值储备成制胜关键

企业层面,在行业增速放缓叠加“三道红线”压力下,规模房企投资和扩张动能承压。与2020年同期相比,2021年上半年多家房企排名出现变动。究其原因,丰富的货值储备是房企排位跃升的关键。

具体分析,去年获取的大量土地储备为房企厚积薄发打下了坚实的基础,一些房企凭借区域深耕优势,快速实现提质增效。

## 2021年1-6月上海房企全口径金额排行榜

排名	企业名称	全口径金额(亿元)
1	金地集团	175.60
2	招商蛇口	168.76
3	大华集团	167.51
4	万科地产	161.61
5	中海地产	158.46
6	平安不动产	133.28
7	融创中国	108.45
8	中国恒大	99.40
9	瑞安房地产	87.08
10	新湖中宝	83.06

/克而瑞

效。比如金地去年在上海拿到四幅地块的金地,今年上半年的市场表现就非常可圈可点,因此,也夺得全口径金额和操盘面积两大排行榜的冠军;再如招商蛇口,去年在土拍市场积极拿地,储备充足,今年数盘连开,喜获不俗业绩,获得全口径金额排行榜第二名。

此外,规模型房企依旧表现稳定,像万科今年在上海陆续加推了中兴路一号,万科天空之城等优质项目,因此市场业绩依旧向好,获得上半年上海房企操盘金额排行榜的冠军,中海和金地分别二三名,体现了当下市场环境下大房企的实力。

#### 规模房企目标完成度较高

#### 近9成企业完成40%以上

上半年,有近半数百强房企披露了2021年业绩目标。整体来看,行业平均目标增长率近年来呈降低趋势,企业对业绩规模增长的总体预期延续谨慎的态度。其中,以龙头房企为代表的部分规模房企由于规模基数较高且投资和扩张动能承压,目标设定更趋保守。而千亿规模以下的中小型房企仍有一定的业绩增长诉求,部分企业目标增长率高于20%。

#### 市场/聚焦

### 金地华东“阳侃的茶室2021”开讲

近日,围绕城市发展的剖析与解读,《阳侃的茶室2021》全新开讲。“茶室主人”金地集团副总裁、华东区域地产公司董事长、总经理阳侃,“主讲嘉宾”上海交通大学特聘教授、博士生导师陆铭,“特邀嘉宾”易居企业集团CEO丁祖昱博士,金地华东区域地产公司副总经理陈喆以及近40位现场观众相聚在金地华东区域总部,以线下clubhouse的全新互动形式,激发讨论,碰撞观点。据了解,《阳侃的茶室》是由金地集团华东区域地产公司出品的内部知

识类节目。通过邀请外部大咖分享交流、员工现场互动的方式,旨在提升金地在华东的行业洞见能力、企业组织能力、产品服务能力。作为茶室的发起者与主办人,金地集团副总裁、华东区域地产公司董事长、总经理阳侃,以金地在华东近20年的思考与实践为起点,以当下乃至未来的趋势性话题为方向,通过与学术大咖的交流碰撞,为企业员工打造更丰富、更生动的学习氛围与成长平台。最终以更好的企业、更好的产品与服务,为行业进步、社会发展提供具有建设

### 闵行物业行业举办文艺汇演

日前,闵行区物业行业在闵行七宝万科广场举行文艺汇演。汇演传递出闵行物业行业必将以创新为动力,加快向现代服务业转型升级;以协同精神汇聚行业智慧,加快共享理念与资源整合;以物业治理数字化转型为契机,加快产业升级和结构调整,推动行业做大做强做优,让物业服务更有温度、更有价值。同时,为更好发挥闵行物业行业在“参与社区综合治理、携手共建美丽家园”的

重要作用,推动闵行物业人砥砺奋进、跟最好比、向最好学,区物业协会主任单位——上海万科物业服务服务有限公司向闵行区物业行业发出《比学赶超·奋楫笃行,争做社区“金牌管家”》的联合倡议。活动现场还表彰了闵行区第三届“最美物业人”的优秀团队及个人,旨在通过弘扬匠心、树立典型,进一步激发物业人的工作热情,增强责任感,提升物业行业新形象。



/视觉中国

孙鑫 吴帆容

6月18日-6月25日,上海首轮集中供地56幅土地成交,总金额约为856.82亿元,最终实际出让的含商品住宅地块为31幅,总金额约773.76亿元,另有17幅动迁安置房地块、8幅租赁住房地块。其中,31块宅地分布于嘉定、松江、奉贤、青浦、浦东、临港等13个区,21家房企斩获新地。从此轮土拍中标企业来看,头部房企像碧桂园、金地表现抢眼,各获得3宗地块,并列榜首领跑本轮土拍。

#### 头部房企持续深耕上海

#### 碧桂园、金地各斩获三幅地块

在上海首轮集中土拍中,各大房企均使出浑身解数,表现了上海市场作为企业发展战略中的重要一环,尤其是头部房企,更是卯足劲头,在众多优质区域多点开花,表达了持续深耕上海的勇气和决心。

从房企拿地数量来看,碧桂园、金地各自获得3幅地块,在拿地总数方面双双领跑,成为最大赢家;首创、光明、大华、保利地产则各斩获2宗地。从拿地总金额角度,保利发展竞得的静安大宁地块,单幅地块总金额达105亿元,为此轮成交总额之最。

此外,此轮土拍也看到了不少“新面孔”,一些房企首次在上海拿地,如深圳鹏瑞集团、京东等;值得注意的是,此轮土拍也有多年不曾在上海拿地的,这次则竞拍成功,如雅居乐。

#### 主城区地块仅4幅

#### 五个新城占7成唱主角

从31幅宅地的分布区域来看,只有4幅地块位于主城区,供应还是以五大新城为主。据了解,位于五大新城的地块规划建设面积约273万平方米,占总规划建设面积的70%以上,新城的地块供应在本次土拍中占据较大份额,这也与上海十四五提出的加快五大新城建设一脉相承。当前新区建设仍然缺乏一定规模(人口、产业)以及相关发展配套。增加经营性土地供应量一方面可以带来一定的人口流动,

另一方面可以推动和完善交通配套设施,加快产业导入。

从拍地结果来看,房企对于五个新城地块关注度也颇高。以此轮土拍拿下三幅地块的金地为例,

先后拿下位于嘉定马陆、南门和松江车墩的3幅纯宅地块,总金额达46.06亿元,而嘉定和松江也是金地自2003年进驻上海以来,最先进入和进入最多的区域,2020年6月,金地也分别拿下了青浦、嘉定马陆、上海嘉定新城地块,这也体现了金地在上海深耕嘉定、松江区域的决心。事实上,本轮土拍中,金地也创下上海首轮集中土拍以来多项纪录,成为进入一次书面报价环节拿地最多的房企,以及首家在一天内收获2幅一次书面报价地块的房企。

从地块竞拍的热度方面,宝山美罗地块最热,共吸引18家房企报名,最终被碧桂园竞得。事实上,近两年,碧桂园已加强了上海布局之路,从金山、奉贤、宝山等已开楼盘,到本次土拍连续斩获的宝山新江湾社区、闵行华漕镇2幅纯宅地,以及零差价竞得的纯宅地嘉定南翔镇地块,这三幅地块的位置都相对较好,周边生活配套成熟,这和之前拍地的金山、奉贤等“远郊打法”有所不同,这也充分表明碧桂园布局上海、深耕上海的决心和勇气。

排行	房企	成交宗数
1	金地	3
1	碧桂园	3
2	光明地产	2
2	首创	2
2	保利	2
2	大华	2
2	中建华东	2
3	豫园股份	1
3	上海新徐泾城实业	1
3	中骏	1
3	宝业集团	1
3	中建八局	1
3	大名城	1
3	金融街	1
3	雅居乐	1
3	建发	1
3	招商	1
3	杨浦置业	1
3	鹏瑞集团	1
3	卓越+京东	1



更多资讯请扫二维码

## 快读首轮土拍

静安大宁地块为本次土拍中成交总金额最高,被保利发展105亿元拿下;杨浦定海地块为成交楼面价最高,为64038元/平方米,被杨浦城投获得;

普陀万里地块为出让面积最大,为147870平方米,被卓越&京东联合体底价竞获;

崇明陈家镇地块为本次成交地块中溢价率最高,达12.78%,被建发竞得;宝山罗店地块为参与房企最多的,共有18家房企竞夺,最终花落保利。

徐汇滨江地块为本批次新房指导价最高,13.1万/平方米,被复地收入。