

大公司的胜利

“老面孔”实现高增长

2013 上半年房企上海销售 TOP10

1 绿地集团	123.18 亿元	2 万科集团	56.8 亿元	3 瑞安房地产	41.3 亿元
4 中国海外	39.63 亿元	5 大华集团	37.78 亿元	6 华侨城	30.43 亿元
7 和记黄埔	30.29 亿元	8 保利集团	28.14 亿元		
9 雅戈尔置业	27.49 亿元	10 华润置地	26.57 亿元		

数据来源:克而瑞 CRIC 系统



半场房企最佳阵容微观察

上半年,上海楼市延续了去年下半年以来的回暖态势,品牌房地产企业顺势在一季度加大推盘力度,抢占市场先机,并凭借重点项目的热销、丰富的产品结构与强大的品牌优势实现了销售业绩的高速增长,较早奠定了全年的业绩基础。

标杆企业业绩飘红的背后,是房企之间的竞争日益白热化。上半年入选排名前十的房企,金额门槛有显著提升,与去年同期相比实现跨越式增长,一年之间入榜门槛的涨幅就达54%。

绿地集团 本土龙头发力

上半年,绿地集团在上海的销售金额达到了123.18亿元。其中,刚需住宅及商办项目销售成为绿地集团销售主力,其中,商办产品在集团房地产板块销售总额中占比超过了40%。

此外,绿地集团仍在加大对一线城市的布局,上半年绿地在上海、广州等16个城市储备土地共37幅,其中一线城市占比超过80%。另外,在资本运作层面,绿地集团签署的以30亿港元认购盛高置地60%股份的投资计划也已于6月完成。

万科集团 商业与住宅并举

2013年上半年,万科在全国的销售额同比增长了33.8%,虽然在上海的销售额不及本土巨头绿地,但在全中国销售榜单上,万科仍以半年830亿元的销售额遥遥领先。

2013年,万科在上海布局商业的战略初现端倪。作为中国最大房地产开发企业,万科在上半年陆续发布了多个商业地产项目的开发规划。在上海,以万科早城、万科五街坊2049商业街为代表的万科商用体系正逐步成熟,成为上海商业地产的重要力量。

瑞安房地产 & 雅戈尔置业 单个项目撑业绩

瑞安和雅戈尔可以称得上是上海楼市上半年中的两匹黑马,他们的共同特点是靠着一个项目的热销成功挤进了上半年房企销售排行榜上海前10名。

其中,瑞安房地产上半年销售额41.3亿元,而瑞虹新城一个项目的销售额就达到了35.11亿元,占整个集团在上海销售额的85%。

无独有偶,雅戈尔长风8号上半年完成销售26.58亿元,而整个雅戈尔置业在上半年的销售额为27.49亿元,长风8号的销售额占到了97%。

中海集团 年销售任务已实现八成

据了解,中海地产2013年制定的销售目标是1000亿元,就中海所有销售与未签约额计算,上半年中海已经完成全年目标的81%。在上海,中海集团上半年的动力主要来自于中海紫御豪庭,作为曾经的长风板块“地王”,该项目自开盘伊始便受到业内广泛关注,上半年已完成销售额29.55亿元。

华侨城 文化旅游地产加速扩张

上半年,华侨城集团的销售额主要来自项目浦江华侨城,该项目上半年销售额达到19.77亿元,占华侨城集团在上海销售总额的65%。

除此之外,华侨城集团在旅游地产领域扩张颇为引人注目。公司先后开发了第一代微缩景区、第二代以欢乐谷为代表的参与性旅游项目、第三代东部华侨城为代表的休闲度假项目和第四代以欢乐海岸为代表的都市旅游项目。随着上海玛雅海滩水公园的开业,上海华侨城向打造国家级旅游目的地目标迈出了重要一步。

和记黄埔 豪宅标杆再发力

以国际化豪宅服务优势,采取高品质、高层次的定位策略,吸引区域最高端人群,使得楼盘成为区域生活、文化的标杆,从而长期引领区域楼市,和记黄埔就是以这样的姿态立足于上海豪宅市场。御翠园、御翠豪庭、四季雅苑、汇贤居等一批上海知名豪宅均出自和记黄埔门下。

今年,集团旗下的御沁园再次吸引了整个市场的目光。2012年4月至今年5月,御沁园前后共4次推盘均取得热销。今年上半年,该项目销售面积达到10.03万平方米,仅次于世茂纳米魔幻城成为半年销售面积亚军。

保利集团 金额面积双创新高

7月3日,保利地产发布6月销售简报,今年6月,保利地产实现签约面积101.59万平方米,实现签约金额123.08亿元,分别较去年同期下降22.09%和20.67%。虽然6月份的销售业绩较去年同期下降两成,但整个上半年,保利地产的整体业绩还是保持了一定幅度增长。

1至6月,保利地产共实现签约面积562.03万平方米,同比增长28.37%;实现签约金额636.44亿元,同比增长26.54%,签约销售额和销售面积均为历史新高。

金地集团 下半年或将提速

今年上半年,金地在全国范围内累计实现签约面积150.1万平方米,累计签约金额197.2亿元,较去年同期分别增长32%和46.5%。在上海,金地集团并未进入榜单前十,主要原因是上半年的金地将精力主要集中于7月开盘的金地自在城。作为2013年金地集团在上海最受瞩目的产品,金地自在城将在下半年带领金地华东冲击百亿销售目标。

此外,为了提升盈利能力,原本以高端住宅开发为主的金地积极调整产品结构,加大刚需产品的开发力度。预计金地在2013年全年的新增货量中,首次置业、首次改善类产品面积占比将超过80%。

世茂房地产 令人瞩目的纳米魔幻城

2013年1-6月,世茂累计实现合约销售金额325.3亿元。虽然以少量差距未能进入销售榜单前10,但上半年世茂在上海房地产市场的动作绝对值得一提。

今年上半年,世茂城凭借对产品品质的不懈坚持,终于以优质的产品打动了购房者。世茂纳米魔幻城开盘当天销售11亿元,问鼎半年面积“销冠”,在与保利、中海等品牌的贴身肉搏中,取得了令人瞩目的成绩。