

# 超240亿元拿下全国总价地王 华润置地曲线加仓上海“豪宅资产包”

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

华润置地(1109.HK)日前发布公告官宣其在上海市的最新投资布局：以总价244.7亿元的代价，与上海南房集团共同拿下上海市浦东新区后滩与黄浦区余庆里组合地块。这也是2025年迄今为止的全国总价地王新纪录。

相关公告显示，华润置地全资

附属公司上海泓盛与上海南房集团成立联合体，通过上海联交所拿下上述组合地块所属公司的股权及债权。其中，上海泓盛出资占比90%。这也意味着，华润置地方面为此付出的资金将超220亿元。

华润置地相关负责人告诉《中国经营报》记者，拿下后滩及余庆里组合地块，标志着华润置地的上海战略版图迎来升级。两大组合地块

将形成资源联动和功能互补，共同构成华润置地在上海市核心区打造的“豪宅超级资产包”。

据了解，2024年，华润置地上海市全口径销售额为311.66亿元，落后于中海地产、保利发展和招商蛇口等主要房企。而豪宅项目由于总货值高、受关注多，是当前房企快速提升市场份额和竞争力的重要途径。

## 斥资拿下“巨无霸”地块

这样的“配货”模式一方面能够加速土地出让速度，另一方面也能引入实力强劲的开发商。

8月1日，华润置地方面公告称，上海泓盛与上海南房集团组成的联合体成功竞投已于上海联交所公开挂牌转让的目标公司100%股权及债权，总代价约为244.7亿元，将由上海泓盛及上海南房集团分别按90%及10%比例共同支付。

据了解，上述目标公司所持有的资产正是上海市浦东新区后滩与黄浦区余庆里组合资产包。早在7月2日，上海地产旗下上海城市更新建设发展有限公司(以下简称“上海城更”)便在上海联交所发布数则地块股权转让信息，预告了这一“巨无霸”组合地块。

在半个月后的7月17日，上海泓盛与上海南房集团签订联合体协

议，交易采取“股权+债权”捆绑回购方式。

记者了解到，浦东新区后滩组合地块包括上钢社区Z000101单元07-1地块、04-1地块，由上海城更通过协议出让方式摘得。其中，07-1地块于2024年12月完成出让，地块面积3.96万平方米，容积率3.2，成交价88.69亿元。04-1地块于2025年5月完成出让，总价85.4亿元，地块面积4.19万平方米，容积率2.9。

黄浦区余庆里组合地块则位于人民广场、外滩、老城厢三大历史文化风貌保护区的衔接地段。据介绍，该项目包含7宗子地块，总出让面积3.66公顷，用地性质包括普通商品房、租赁住房、办公楼、

商业等，其中商业占比最高达到32.7%，高层住宅和风貌住宅占比分别为29.5%和14.4%。

值得一提的是，此次组合资产包横跨上海市浦东新区和黄浦区两大行政区，以纯股权交易方式替代传统招拍挂程序，将开发主体更替与地块报价同时绑定。

“这种跨江的土地组合资产包比较少见。”上海中原地产市场分析师卢文曦表示，在过往实践中，很多土地组合资产包只是隔几条马路，跨行政区的并不多见。但现在上海市核心区地块非常抢手，这样的“配货”模式一方面能够加速土地出让速度，另一方面也能引入实力强劲的开发商，总体而言是一次不错的尝试。

## 致力提升市场份额

拿下后滩及余庆里组合地块，也标志着华润置地的上海战略版图迎来升级。

在斥巨资拿下全国总价地王背后，也显示出华润置地对上海市房地产市场的重视程度。

华润置地方面在公告中表示，此次收购事项符合集团的长期发展及投资战略，有助于巩固及提升集团在上海市的市场份额、竞争力及品牌，并持续带来投资回报及提升商业影响力。

克而瑞统计数据显示，2024年，华润置地上海市全口径销售额为311.66亿元，不仅不及中海地产销售额702.23亿元的一半，还落后于保利发展和招商蛇口等房企。

而在今年上半年，在翡翠悦府、观宸国际府、中环置地·望云等高端项目助推下，华润置地在上海市的全口径销售额达到245.78亿元，仅稍落后于保利发展，排名跃升至第2位。

## 豪宅市场需求旺盛

目前，豪宅投资依然是高净值居民家庭的主流资产配置方式。

过去两年，在全国房地产行业处于下行期之时，上海市豪宅市场走出了独立行情。

据上海易居房地产研究院统计数据，今年上半年，上海市总价3000万元及以上新房成交套数为1096套，连续两年交易超过千套。若将最近两年上半年平均水平和2017—2023年平均水平做对比，交易量增速达到214%，认购豪宅的市场动力非常强劲。

正因如此，各大开发商加快了豪宅项目的推盘节奏。据了解，今年上半年，热销的金陵华庭即将推出二期项目，豪宅属性将继续增强，建筑面积为360—875平方米。

“上海市豪宅市场交易延续了2024年以来的火热态势。”上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，目前，豪宅投资依然是高净值居民家庭的主流资产配置方式。在这种趋势影响下，

和前滩，又与徐汇滨江隔江相望，板块内不仅拥有多条轨道交通，南北高架和龙耀路隧道这样的“主动脉”道路也在此交汇。附近的中铁世博云境项目2024年年底开盘，158套均价10万元/平方米房源全部售罄，市场前景非常好。

“上海市作为中国高能级城市之一，亦是集团的一个战略重点城市。”华润置地方面进一步表示，后滩与余庆里的住宅区均位于上海市核心区域，凭借其优越的区位优势，市场潜力显著。

此外，余庆里的商业区亦坐落于中心城区核心地段，毗邻地标性建筑，具备打造兼具历史特色与独特风格商业区的巨大潜力。

在卢文曦看来，浦东新区后滩是十分具有发展前景的板块。该板块临近世博文化公园

和前滩，又与徐汇滨江隔江相望，板块内不仅拥有多条轨道交通，南北高架和龙耀路隧道这样的“主动脉”道路也在此交汇。附近的中铁世博云境项目2024年年底开盘，158套均价10万元/平方米房源全部售罄，市场前景非常好。

“黄浦区余庆里位于上海市传统老城厢，大家对于这种核心地段的产品认同度非常高，近两年很多风貌住宅项目纷纷上市即售罄。”卢文曦分析道。

记者注意到，今年3月，余庆里东侧的“邻居”——金陵华庭首批住宅入市迎来“开门红”。开盘均价18.9万元/平方米，158套豪宅开盘3小时便售罄，共计揽金92.34亿元，这也刷新了上海市新房市场2025年以来的单日总销金额、套均总价以及均价等多项纪录。

元竞得；虹口区北外滩地块共有

华润置地+广州城建联合体、招商蛇口+南通瀚明联合体以及绿城集团、保利地产、中国金茂、中海地产、金隅地产等房企参与争夺，最终绿城集团以64.71亿元收入囊中。

严跃进分析认为，豪宅项目为开发商带来较好的销售收入和现金流，为后续土地投资带来了较大机会，使得“豪宅销售带动豪宅领域土地投资”的机制比较顺畅。

“上海市的潜在购买力很强，今年下半年或将有各类资金进入豪宅市场。同时，随着土地市场优质地块持续供应和土地交易维持高溢价率，客观上推动后续会有更优质的项目出现，进一步促进豪宅交易行情向好发展。上海市豪宅的良好表现，对于全国市场也起到非常积极的示范作用。”严跃进总结道。



作为上海市浦东新区内环最后3片可成片开发住宅的区域之一，此次华润置地拿下的后滩组合地块备受关注。

本报资料室/图

# 销售额同比“腰斩” 伟星房产重返杭州拿地拓储

中经记者 方超 石英婧  
上海报道

在核心城市土拍市场“沉寂”多月后，浙系民企伟星房产再度落子杭州市。

日前，在杭州市土拍中，伟星房产旗下的杭州伟星星辰置业有限公司(以下简称“伟星星辰”)经过43轮竞逐，最终以总价19.13亿元竞得拱墅区石桥单元地块，溢价率28.13%。

《中国经营报》记者注意到，在此次竞得杭州市上述地块之前，伟星房产自2024年以来已很少出手拿地，当年拿地金额约为52亿元，而在2022—2023年拿地金额均超百亿元。

在核心城市“重启”拿地背后，伟星房产的销售业绩却在下滑。克而瑞统计数据显示，今年上半年，伟星房产全口径销售额仅为71.6亿元，而2024年同期为137.4亿元，同比近乎“腰斩”。

在业绩承压背景下，伟星房产此前确立的“计划实现500亿—900亿元销售规模”的目标，或将成为泡影。同策研究院联席院长宋红卫也向记者直言：“在当前市场环境下，伟星房产很难继续实现这一销售规模目标。”

## “黑马房企”拿地步伐放缓

拿地金额超19亿元，溢价率近30%，在房地产业界有“黑马房企”之称的伟星房产，最终未能有所斩获。拱墅区石桥单元地块也是伟星房产在近一年时间里，再度落子杭州房地产市场的成果。

事实上，伟星房产对加仓杭州市也颇为重视。其在对外发布的信息中表示，此次成功拿地，“向市场传递了伟星深耕、精耕杭州市场的决心”。据悉，拱墅区石桥单元地块将是伟星房产自2021年回归杭州房地产市场以来布局的第7个住宅项目。

最终，在经过43轮竞拍后，伟星星辰以总价19.13亿元竞得，成交楼面价19627元/平方米，溢价率达到28.13%。

## 规避逆势扩张战略风险

与其他主攻房地产业务的民营房企不同，伟星房产背靠“中国民营企业500强”伟星集团。伟星集团官网资料显示，该集团打造了服装辅料、新型建材、光学制品、房地产等六大产业，培育了两家上市公司，现有总资产300多亿元。

尽管伟星房产的起家地为浙江省台州市下辖的临海市，但其发展壮大却在安徽省芜湖市。自2000年进入芜湖市以来，伟星房产已经在当地开发了近50个项目。

除芜湖市外，伟星房产也已进入马鞍山市、合肥市等安徽省多地。相关数据显示，2024年，伟星房产在芜湖市、合肥市的市场占有

记者注意到，尽管伟星房产今年曾参与竞拍杭州市其他地块，但最终未能有所斩获。拱墅区石桥单元地块也是伟星房产在近一年时间里，再度落子杭州房地产市场的成果。

事实上，伟星房产对加仓杭州市也颇为重视。其在对外发布的信息中表示，此次成功拿地，“向市场传递了伟星深耕、精耕杭州市场的决心”。据悉，拱墅区石桥单元地块将是伟星房产自2021年回归杭州房地产市场以来布局的第7个住宅项目。

最终，在经过43轮竞拍后，伟星星辰以总价19.13亿元竞得，成交楼面价19627元/平方米，溢价率达到28.13%。

## 规避逆势扩张战略风险

率分别达到53%、13.4%。

除浙江省和安徽省外，伟星房产自2021年以来分别进入了杭州市、南京市、武汉市等多座二线城市，销售额也得以持续攀升。

“近3年是房地产行业调整最剧烈的几年，伟星房产的业绩却是历史上最好的几年。”公开信息显示，2024年年底，合肥伟星置业总经理何立丰表示，伟星房产销售额“从2020年的197亿元上升到2023年的357亿元”。“克而瑞全国百强房企销售榜排名，伟星房产从2021年的88强上升到2024年上半年的26强。这个增长速度在近几年行业内都是少见的。”

值得注意的是，以“黑马房企”

桥板块周边或将汇聚诸多竞品。例如，今年2月28日，滨江集团竞得石桥单元GS130201-35地块，项目即将迎来首开。7月22日，西房集团以楼面价15295元/平方米竞得石桥单元GS130201-40地块。

“高溢价体现出开发商对区域潜力的认可，容积率优势支持产品差异化，但需关注周边竞品带来的去化压力。”中指研究院华东大区常务副总经理高院生表示。

值得注意的是，在此次落子杭州前，伟星房产近期已很少在公开市场拿地。“伟星房产”微信公众号信息显示，该公司上一次拿地还要

追溯到今年3月25日。彼时，伟星房产以5.25亿元竞得宁波市大洋街道东方大道北侧住宅用地，宁波市也是伟星房产的浙江“大本营”所在地。

不仅如此，伟星房产在2024年就已放缓拿地步伐。中指研究院此前发布的《2024年全国房地产企业拿地TOP100排行榜》显示，伟星房产当年拿地金额为52亿元，排名第52位。可供对比的是，在2022年和2023年，伟星房产拿地金额分别约为152亿元、132亿元，2024年拿地金额较2022年减少了百亿元。

伟星房产调整拿地策略也早

已有迹可循。据了解，在2024年初举行的伟星房产浙江、东部两大区域2024年度经营工作会议上，伟星房产产业总经理姜礼平表示：“择机拿地，聚焦核心城市的核心地块。”

2024年7月，杭州伟星置业总经理章仁还提出“做好两年不拿地，仍能活下去的准备”，“聚焦核心区域核心地块的同时，坚守利润底线”。在2025年初举行的伟星房产2024年经营工作会议上，伟星房产相关负责人也表示，坚持投入产出为主线、以投资回报率为重心。

相关负责人回复记者称：“相关领导比较忙，我们一直秉持可持续发展战略。”

在宋红卫看来，对于背后有实体产业支撑的房地产企业而言，“集团资产规模较大，能够缓解当前的债务和现金流错配压力，对房地产业务投入有较大的资金支持力度，能够保障持续投资能力。这些企业进入房地产业务也比较早，积累了一定的开发能力和区域品牌影响力。”

“房地产行业‘野蛮生长’的时代已成为过去。”宋红卫同时表示，民营房企除了面临规模收缩的挑战外，还需要应对部分城市库存规模较大、投资风险上升的挑战。