

# 前三季度总营收近万亿元 上市房企“以价换量”去库存

中经记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

11月过半,冬季已至。A股上市房企三季度也已悉数出炉,部分房企尚未度过业绩“寒冬”。

Wind数据显示,共有77家A股上市房企披露了2025年三季

## 超半数房企尚未扭亏

尽管不少房企仍保持盈利状态,但盈利水平下滑明显,衢州发展便是典型案例。

根据Wind数据,从业绩表现来看,今年前三季度,77家房企营业收入总规模为9733亿元,归母净利润合计亏损674.89亿元。其中,41家房企归母净利润出现亏损,合计亏损金额872.16亿元。这也意味着,超半数房企尚未扭亏。

记者梳理发现,今年前三季度,万科、\*ST金科、华夏幸福、绿地控股、信达地产等房企亏损规模较大,归母净亏损超过50亿元。

财报数据显示,今年前三季度,绿地控股实现营业收入1276.97亿元,同比下降20.16%;归母净利润亏损66.90亿元,同比下降2927.38%。其中,第三季度实现营业收入332.02亿元,同比下降25.59%;归母

## 盈利房企各有“秘诀”

与滨江集团依靠房地产开发不同,新城控股业绩提升主要缘于商业运营板块的崛起。

近年来,A股上市房企业绩增长最为亮眼的当属滨江集团(002244.SZ)。

财报数据显示,今年前三季度,滨江集团营业收入为655.13亿元,同比增长60.64%;归母净利润为23.94亿元,同比增长46.6%;归母扣非净利润约23.91亿元,同比增长60.38%。

记者了解到,滨江集团深耕的杭州市,正是今年全国楼市最为火热的城市之一。在杭州市主城区放开限价政策后,优质项目快速去化,也为房企带来了更大的利润空间。

报。今年前三季度,77家上市房企营业收入总规模约为9733亿元,逼近万亿元大关;但合计净亏损金额达674.89亿元。

《中国经营报》记者注意到,面对业绩压力,上市房企正全力推动库存去化,行业“以价换量”趋势明

显。例如,今年前三季度,绿地控股(600606.SH)房地产销售面积为537.4万平方米,同比增长13%,但合同销售金额476.4亿元,同比微降1.28%。新城控股(601155.SH)地产开发存货规模优化至约819亿元,较今年上半年的约853亿元

净利润亏损31.83亿元,同比下降11912.36%。对此,绿地控股方面解释称,营业收入变动主要系公司房地产业结转规模、基建产业营收规模受行业低迷影响同比均有较大幅度下降;营收规模及毛利率下降,净利润出现较大比例下滑。

上实发展(600748.SH)则成功在今年第三季度实现扭亏为盈,但前三季度整体仍亏损超6亿元。财报数据显示,前三季度,上实发展营业收入为21.20亿元,同比增长32.45%;归母净利润亏损6.09亿元,同比下降118.41%。具体到第三季度,上实发展归母净利润为1.45亿元,去年同期则净亏损1.02亿元。

据了解,2025年,滨江集团确定的销售目标约为1000亿元,占全国市场份额的1%以上。前三季度,滨江集团实现全口径销售金额786.3亿元,销售面积达到200.3万平方米,同比增长17.82%;毛利率为12.44%,较去年同期提高2.01个百分点。

滨江集团方面表示,在土地储备方面,公司遵循“优质”原则,即优质城市、优质地段、优质项目、优质产品、优质合作伙伴,确保投资项目实现高质量与高回报。投资金额控

制在权益销售回款的50%左右。财报数据显示,今年前三季度,滨江集团的投资强度达46.6%,维持在积极水平。在新增土地储备中,除金地地块占拿地总价总额的3.1%外,其余地块均位于杭州市,这也表明,滨江集团正持续锚定深耕杭州市、聚焦核心优质地块的高质量投资策略。作为民营房企,新城控股同样交出了盈利答卷。财报数据显示,今年前三季度,新城控股实现营业收入343.71亿元,归母净利润约9.74亿元。

## 投资属性受追捧

11月4日,瑞慈医疗公告称,其间接全资附属公司上海瑞慈瑞铂门诊部有限公司(以下简称“瑞慈瑞铂”)以总价约1.99亿元购入上海市龙启路377弄13幢40号的一个住宅单位,总建筑面积约570.06平方米。据此计算,瑞慈医疗购入的云锦东方别墅房源均价高达34.9万元/平方米。

龙启路377弄即上海市徐汇滨江板块的高端住宅项目云锦东方。瑞慈医疗公告显示,瑞慈瑞铂已向卖方上海东航置业有限公司支付初步订金3000万元,约1.69亿元尾款将于11月30日前支付,购房款将由公司内部资源拨付。

上海市房屋管理局官网信息显示,2025年9月28日,云锦东方三期取得预售许可证,推出最后22套联排别墅,均价29.8万元/平方米,户型面积384—570平方米,结构为地上四层及地下一层。

对于此时入手上海市高端住宅的理由,瑞慈医疗方面认为,收购事项对公司而言是一项优良的中长期投资。该住宅单元位于徐汇区,是上海市的核心商业及生活区之一。

报。今年前三季度,绿地控股(600606.SH)房地产销售面积为537.4万平方米,同比增长13%,但合同销售金额476.4亿元,同比微降1.28%。新城控股(601155.SH)地产开发存货规模优化至约819亿元,较今年上半年的约853亿元

2025年1—10月中国房地产企业销售业绩TOP10					
销售额排名	企业名称	销售额(亿元)	销售面积排名	企业名称	销售面积(万㎡)
1	保利发展	2227.0	1	保利发展	1115.5
2	绿城中国	2011.0	2	绿城中国	966.0
3	中海地产	1891.0	3	中海地产	841.0
4	华润置地	1696.0	4	万科	835.1
5	招商蛇口	1560.7	5	华润置地	636.6
6	万科	1146.6	6	招商蛇口	579.0
7	建发房产	1065.1	7	绿地控股	564.9
8	中国金茂	926.8	8	龙湖集团	433.1
9	越秀地产	921.0	9	建发房产	410.5
10	滨江集团	863.5	10	中国铁建	409.8

数据来源:中指研究院

尽管不少房企仍保持盈利状态,但盈利水平下滑明显,衢州发展(600208.SH)便是典型例子。财报数据显示,今年前三季度,衢州发展营业收入为10.5亿元,同比下降92.6%;归母净利润为5.41亿元,同

比下降72.7%。

“公司在房地产项目开发方面面临挑战,报告期内房地产交付项目的结算收入低于上年同期,导致营业收入和利润总额出现显著下降。”衢州发展方面阐释道。

与滨江集团依靠房地产开发不同,新城控股业绩提升主要缘于商业运营板块的崛起。今年前三季度,新城控股实现商业运营总收入约105.11亿元,同比增长10.82%,突破了百亿元大关。

盈利能力方面,新城控股今年前三季度整体毛利率、扣税毛利率分别为25.6%、21.8%,分别同比上升5.4%和4.8%。广发证券研报分析称,随着高毛利的商业运营业务贡献占比持续提升,新城控股的整体毛利率得以趋稳回升。

在郭孔华高调买下自家产品的同时,金陵华庭三期推出最后40套高层房源,其中包括一套建面约730平方米的顶层复式。据悉,该批次房源过会均价20.6万元/平方米,和上一批次相比,涨价约1000元/平方米。

嘉里建设相关负责人告诉记者,此次推出的金陵华庭三期是T2“楼王”的一个单元,认筹时间为11月6—11日上午,首日认购便达到35组,并于11月16日下午正式开盘。

今年3月和9月,金陵华庭前两批房源分别实现“日光”,共计揽金超190亿元。三期房源预计货值约30亿元,也就是说,金陵华庭2025年销售额有望突破220亿元。

均价21万元/平方米、单套最高售价超1.6亿元,加之知名演员胡歌曾现场看房,位于衡复历史文化风貌区的高福云境项目同样备受关注。

记者从上海万科方面采访了解到,10月18日,高福云境项目

## 市场分化,“日光盘”消退

和高福云境、金陵华庭“亿元大宅”供不应求不同,北外滩板块海泰北外滩正面临去化遇阻问题。

公开资料显示,海泰北外滩项目涵盖住宅、历史保护建筑与酒店等多种业态,由三栋约160—170米的超高层建筑组成。这不仅为浦西最高的住宅产品,还是上海市首家自带停机坪的楼盘,总价区间为4200万—1.48亿元。

记者了解到,该项目开发周期超过20年。2022年12月,项目首次取证并推出108套房源,均价14.5万元/平方米,最大户型620平方米;二批次于2024年12月取证,共推出43套房源,均价17万元/平方米,主要是建面约554平方米的大平层。

持续回落。

中指研究院研究主管陶淑茹表示,10月份,多地在供给端针对“好房子”建设落地优化政策。短期来看,随着年末房企进入业绩冲刺阶段,重点城市供应或有所改善,对市场形成一定支撑。

销售额排名	企业名称	销售额(亿元)	销售面积排名	企业名称	销售面积(万㎡)
1	保利发展	2227.0	1	保利发展	1115.5
2	绿城中国	2011.0	2	绿城中国	966.0
3	中海地产	1891.0	3	中海地产	841.0
4	华润置地	1696.0	4	万科	835.1
5	招商蛇口	1560.7	5	华润置地	636.6
6	万科	1146.6	6	招商蛇口	579.0
7	建发房产	1065.1	7	绿地控股	564.9
8	中国金茂	926.8	8	龙湖集团	433.1
9	越秀地产	921.0	9	建发房产	410.5
10	滨江集团	863.5	10	中国铁建	409.8

数据来源:中指研究院

比下降72.7%。“公司在房地产项目开发方面面临挑战,报告期内房地产交付项目的结算收入低于上年同期,导致营业收入和利润总额出现显著下降。”衢州发展方面阐释道。

与滨江集团依靠房地产开发不同,新城控股业绩提升主要缘于商业运营板块的崛起。今年前三季度,新城控股实现商业运营总收入约105.11亿元,同比增长10.82%,突破了百亿元大关。

盈利能力方面,新城控股今年前三季度整体毛利率、扣税毛利率分别为25.6%、21.8%,分别同比上升5.4%和4.8%。广发证券研报分析称,随着高毛利的商业运营业务贡献占比持续提升,新城控股的整体毛利率得以趋稳回升。

首开推出125套房源,收到190组认筹,认筹率约152%,开盘时间因此提前了一周。开盘首日,单套户型面积近600平方米、总价1.3亿—1.7亿元的25套大平层全部售罄。

地段和产品稀缺性,是这类顶级项目得以热销的关键。上海万科相关负责人表示,在建筑高度严格受限的衡复风貌区,150米的超高层住宅十分稀缺。同时,高福云境住宅部分层高设定约3.5米,高于当前市场常规的3.1—3.3米。

嘉里建设方面表示,高净值人群对“抗周期核心资产”偏好,金陵华庭项目凭借外滩核心地段稀缺性、产品力优势及突出性价比,能够多次开盘后短时间售罄,印证了上海市“顶豪”市场对核心区大户型的强承接力,还以“日光”表现为区域高端住宅市场注入了强劲活力。

临近年末,上海市也迎来了高端住宅“上市潮”。位于浦东新区的汤臣君品三期“瑄廷”推出49

但由于得房率较低、周边城市界面一般,海泰北外滩市场表现并不理想。上海网上房地产数据显示,截至11月12日,该项目151套房源售出80套,去化率约53%。其中,二期43套房源仅售出14套,去化刚过三成。

今年3月,海泰北外滩与知名文旅品牌阿那亚达成合作,为海泰北外滩项目赋能。阿那亚“站台”,让海泰北外滩当月销量跃升至19套,这是其自开盘以来创下的月销记录。但热度并未持续太久,此后月销量至今未能突破3套。

与此同时,随着高端住宅供应量攀升,单套总价约2000万元的主流项目去化速度放缓,“日

## 千方百计促销售去化

房企操盘金额下降,也反映出明显的“量升价降”“以价换量”行业特征。

对于房企而言,促销售、去库存是当前的头等大事。不过,今年“银十”市场热度总体表现不及预期。中指研究院最新数据显示,今年1—10月,百强房企销售总额为28967.1亿元,同比下降16.3%,降幅较1—9月扩大4.1个百分点。

另据克而瑞统计数据,截至今年10月底,百强房企各梯队销售门槛进一步降低,且门槛值均降至近年最低水平。其中,TOP10房企销售操盘金额门槛同比下降9.4%至678.9亿元;TOP30和TOP50房企门槛也分别同比降低5.4%和11.6%,分别降至193.9亿元和113.2亿元;TOP100房企门槛更是降低23.4%至43.6亿元。

房企操盘金额下降,也反映出明显的“量升价降”“以价换量”行业特征。以绿地控股为例,今年前三季度,公司实现房地产合同销售金额476.4亿元,同比微降1.28%,销售面积则增长13%至537.4万平方米。

与此同时,今年前三季度,绿地控股新开工面积仅为49.1万平方米,同比下降55.44%,其中第三季度无新开工项目;竣工备案面积381.4万平方米,同比下降41.67%。

在土地市场,绿地控股也表现出更加谨慎的态度。今年前三季度,绿地控股仅新增3宗房地产项目储备,权益土地面积7.77万平方米,权益计容建筑面积10.52万平方米。值得关注的是,绿地控股在第



时隔两个月后,金陵华庭三期近期加推入市,2025年销售额有望突破220亿元。

郭阳琛/摄影

套别墅房源,总建面约455—626平方米,均价19.68万元/平方米,较一期高出约3万元/平方米,认购率高达153%;位于黄浦区的绿城黄浦ONE项目也迎来“首开”,过会均价约17万元/平方米,认购率为139%。

华润置地曾经创下“全国总价地王”的项目也即将入市。记者了解到,该项目名为漉启滨江,位于浦东新区后滩板块,以“一线江景”为卖点。今年8月,华润置地与上海南房集团共同

拿下上述后滩与黄浦区余庆里组合地块,总价244.7亿元。其中,华润置地付出的资金超220亿元,后滩地块也是组合“资产包”中的核心。

华润置地上海公司相关负责人告诉记者,漉启滨江项目打造了约3500平方米的下沉艺术庭院、约2500平方米的会所场馆和约110米的绿荫地。项目预计11月迎来“首开”,最大户型286平方米,拥有四房两厅四卫,通过无柱化设计,可最大限度俯瞰江景。

光”变得可遇而不可得。例如,11月8日正式开盘的绿城黄浦ONE项目,首批仅推出56套房源,主要户型为155平方米和193平方米,大户型仍有少量在售,整体去化约八成。

北外滩板块的外滩瑞府和金茂璞元也正遭遇认购热度下滑问题。据悉,外滩瑞府项目认购率从一期的163%下降到二期的53.4%,金茂璞元项目认购率也从一期的157.6%下降到二期101.8%。

三季度末新增任何房地产项目储备。

对于业绩下滑和战略收缩等问题,记者日前致电绿地控股方面,证券部工作人员表示,相关内容以具体公告为准。

新城控股房地产合同销售金额同样下滑明显。财报数据显示,今年前三季度,新城控股累计实现合同销售金额150.5亿元、合同销售面积195.91万平方米,而去年同期分别为318.33亿元、431.51万平方米。

新城控股方面强调,截至今年三季度末,公司多措并举推进销售去化,地产开发存货规模优化至819亿元,较半年度的853亿元持续回落。

上实发展在今年第三季度实现单季扭亏,与其在销售端发力密不可分。今年前三季度,上实发展累计实现合约销售金额约11.07亿元,同比增长90.79%;实现合约销售面积约5.31万平方米,同比增长44.27%。“基于去年11月基数较高,成交单月同比降幅和累计同比降幅仍将有进一步扩大的可能。”克而瑞研报分析称,城市间、项目间分化还将持续加剧。北京市、上海市、深圳市、杭州市等核心一、二线城市短期内市场热度转降,下行压力依旧较大,市场热度变化与新盘供应量 and 质密切相关;武汉市、南京市、苏州市、合肥市等城市延续弱复苏走势,购房信心逐步修复。