

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股上市房企三季报也已悉数出炉，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2972.38%。其中，第三季度实现营业收入332.02亿元，同比下降25.59%；归母

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务规模、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。

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。

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，除金华地块占拿地价总额的3.1%外，其余地块均位于杭州市，这也表明，滨江集团正持续锁定深耕杭州市、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。

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。

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m ²)
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)便是典型案例。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。

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。

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降低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

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竞争转降，下行压力依旧较大，市场热度变化与新盘供应量和质密切相关；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。

亿元“囤房”与去化遇阻并存

中经记者 郭阳琛 张家振
上海报道

在嘉里建设(00683.HK)董事会主席、行政总裁及执行董事郭孔华花费1.17亿元购入自家金陵华庭“豪宅”后，瑞慈医疗(01526.HK)也豪掷1.99亿元拿下了上海市知名豪宅云锦东方的一套别墅。

在房地产行业企稳回暖之时，上海市高端住宅市场的火爆表现格外引人瞩目。克而瑞数据显示，2025年前三季度，上海市总价3000万元以上的商品住宅累计成交1524套，总价5000万元以上的顶级住宅共成交674套，增幅高达27%，占全国11个重点城市总成交量的近八成。

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。

高端住宅总体火热之下，上海市房地产市场也逐步分化。《中国经营报》注意到，一方面，临近年末，上海市迎来高端住宅供应高峰，绿城黄浦ONE、汤臣君品三期、金陵华庭三期、源启滨江等项目争先推盘；另一方面，“日光”变得并不那么轻松，外滩瑞府和金茂璞元等项目陷入了二期认购率低于一期的困境。

如果说以前市场热度是100度，现在相当于降到了90度，但并不能说上海市高端住宅市场就不“烫”了。上海中原地产分析师卢文曦认为，当前，上海市高端住宅项目“开盘即日光”的时代已经过去，这就要求开发商要在地段和产品上狠下功夫，提高品质精准匹配购房者的需求。

上海市为中国经济、金融、贸易、货运及科技创新的国际枢纽，具备经济蓬勃的优势及巨大的发展潜力，更提供了有利的投资环境。

鉴于该物业周边的开发项目及上海市的发展，董事对该物业中长远发展会有良好的资本增值潜力持乐观态度。”瑞慈医疗方面进一步表示，收购事项将是优良的投资机会，可为公司提供合理水平的回报。

无独有偶，10月31日，郭孔华与嘉里建设全资附属公司上海卓妙置业有限公司签订协议，购买位于上海市黄浦区金陵华庭一套449平方米的四室房源，交易总价约1.17亿元。

公告显示，上述交易完成后，预计嘉里建设将获得约2300万元收益。出售该物业所得款项，将用作公司的一般营运资金。

记者注意到，郭孔华是马来西亚首富郭鹤年之子。而金陵华庭是嘉里建设上海金陵路城市更新项目的住宅部分，也是上海市2025年最受关注的高端住宅项目之一。此前，郭孔华表示，对上海市高端住宅项目获得市场正面反应感到满意。

上海高端住宅市场AB面

高端住宅迎“入市潮”

在郭孔华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

和高福云境、金陵华庭“亿元大宅”供不应求不同，北外滩板块的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。这不仅是浦东最高的住宅产品，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。

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内售罄，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“入市潮”。位于浦东新区的汤臣君品三期“瑄廷”推出49

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”，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，该项目名为源启滨江，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



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

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，源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米的绿荫道。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%下降到二期的101.8%。

9月14日，外滩瑞府项目“首开”推出119套房源，均价14.78万元/平方米，当天便发布了庆祝“日光”的宣传海报。但上海网上房地产数据显示，截至11月12日，外滩瑞府一期仍有30套在

售，去化率不足75%。相较于之下，同期开盘的金陵华庭二期仅剩郭孔华自购的一套尚未网签。

</