

国内房企销售榜出炉,浙江双雄绿城和滨江双双进入TOP10

# 匍匐前进,滨江成了民营房企No.1

本报记者 史一方

随着2024年的结束,国内房企的销售榜单也新鲜出炉。中指研究院的数据显示,浙江本土双雄绿城和滨江双双进入国内销售金额排行榜的TOP10,前者销售额2768.5亿元,名列第3,后者以1116.3亿元位列第9。

值得一提的是,这是滨江集团首次进入国内前十。而排名前十的房企中,绝大部分是央企和混合制房企,民营房企仅滨江一家。也就是说,2024年国内民营房企的第一名落于浙江。



## 土地收官之战 贝壳首次在杭州拿地

本报讯 2024年12月31日上午,杭州最后一场土拍收官,共出让7宗涉宅地块,吸金145.6亿元。

本场最热的西兴单元地块位于中海寰宇天下西侧,距离钱塘江直线距离仅200多米。经过66轮激战,中海以44.9亿元总价竞得,成交楼面价44672元/m<sup>2</sup>,溢价率59.78%,一举打破了绿城晓风朗月6月创下的滨江区40105元/m<sup>2</sup>的楼面价纪录,成为滨江区新地王。钱江新城二期的首宗不限价宅地由招商竞得,成交楼面价37629元/m<sup>2</sup>。

本土两强中,滨江拿下两宗宅地,参与另一宗,绿城也收获一宗低密地块。

值得一提的是,中介行业的领头羊贝壳首次在杭州拿地,花6.2亿元斩获下沙地块。贝壳杭州区域总经理罗林洪表示:“杭州房地产市场充满活力,是贝壳集团重点布局城市,也是贝壳家重点业务发展城市之一。作为行业新玩家,贝壳家将与滨江集团、兴耀房产合作。”据了解,该项目将由滨江、兴耀负责项目整体开发运营,贝壳家负责输出产品定位方案。

中指研究院数据显示,2024年杭州十区涉宅地块合计出让72宗,吸金1169亿元,加上商地,总成交金额1352亿元,仅为2023年的6成左右。但放眼全国,依旧仅次于北京、上海,位列全国第三。

本报记者 詹慧雯 印梦怡

## A “主动卧倒、匍匐前进”,稳健的滨江首进全国前十

### 2024年国内房企销售金额TOP10

排名	房企	销售金额(亿元)
1	保利发展	3230.0
2	中海地产	3106.0
3	绿城中国	2768.5
4	华润置地	2611.0
5	万科地产	2446.8
6	招商蛇口	2193.0
7	建发房产	1335.1
8	越秀地产	1147.0
9	滨江集团	1116.3
10	华发股份	1054.4

注:以上数据来源于钱报美好生活研究院、透明售房网、中指研究院

“滨江能进全国前十,不是说我们的销售额提高了。2024年的行情大家都知道,和2023年相比,滨江的销售额也下滑了。但是,相比很多房企而言,滨江受的只是轻伤。”滨江集团掌门人戚金兴这么说。

事实也的确如此,中指研究院数据显示,2023年滨江销售额1534.7亿元,2024年下降了约27%。但是再看2023年排名前十的两家民营房企,其中一家从2199.8亿元下降至2024年的604.8亿元,锐减了72.5%,另一家则下降了约42%,双双跌出了前十。

不过,滨江早已预判到了2024年的形势。这一年,戚金兴给滨江制定的战略是“主动卧倒,匍匐前进”。也就是说,滨江去年的规模“瘦身”是顺势而为,并乘机腾笼换鸟,进行结构调整,让财务更加健康。

结构上的调整,是滨江继续加重大本营杭州的仓位,尤其是重仓杭州的优质板块,同时减少在其它城市的投资。杭州市场的热度一直排在全国前列,滨江的品牌力也保证其在大本营能持续获得稳定的现金流。

戚金兴说:“滨江的有息负债从2022年的485亿元降到了2024年的305亿元,负债的利息水平降到了3.4%。”滨江集团在财务上的稳健可见一斑。

就这样,滨江“匍匐前进”,进入了全国前十,成了民营房企的一哥。

## B 继续保持杭州“一哥”地位,成为杭州土地市场的压舱石

杭州楼市2024年的成绩单也已经悉数出炉。透明售房网的数据显示,滨江保持了杭州市场“一哥”的地位,无论是销售榜还是股权榜,皆位列第一名。

滨江在杭州的销售金额高达734.84亿元,占滨江总销售金额的65%,足见杭州对滨江的重要性。

对杭州而言,滨江也扮演了土地市场“压舱石”的角色。2024年,滨江在杭州摘得或参与的涉宅地块多达22宗,全口径拿地金额约436亿元,在杭州市场占比约37%。

“我对杭州非常有信心,经济活力强,就业机

会多,营商环境好,又非常宜居,所以全国人才都向往杭州,持续涌入。”戚金兴说。

滨江作为民营房企,又是杭州市场领头羊,如此重仓杭州,用真金白银表达了对杭州市场的信心,也给了购房者极大的信心。事实上,滨江的持续拿地对其它本土房企和民营房企来说也是一剂强心针。

去年滨江在杭州的住宅项目全都需要摇号,购房者对滨江的喜爱和认可令戚金兴开怀。

限价的放开,也令滨江更加自信。“限价的放开对滨江有利,因为能够更大提升产品力和产品附加值。”戚金兴说。

## C 坚持乡村振兴,2024年在胡家坪待了167天

对于2025年的目标,戚金兴表示要继续匍匐前进,销售额目标在1000亿元左右。但他又说,只要察觉到市场有变化,滨江随时准备站起来往前冲。

作为民营房企,滨江最大的特点就是灵活,因而能以最快的速度适应市场变化。其灵活,又以企业的稳健和团队的精干为依托,执行力极强。

这种执行力,也体现在滨江的乡村振兴上。仅用两年时间让淳安县王阜乡胡家坪村焕然一新

后,2024年滨江又花了近5000万元投入到王阜乡其它行政村的改造中。“打算用6年时间,完成王阜乡所有行政村的改造,改建房屋,修路,挖掘提升产业,增加就业机会。”戚金兴告诉记者,2024年,他在胡家坪待了167天。可以说,他全年大半的工作时间,都放在了胡家坪。

“要用有限的生命做有意义的事,企业创造的财富要回馈社会。”戚金兴如是说。

### 记者帮后续

## 曾惨不忍睹的地下车库 焕然一新投入正常使用

本报讯 “我们小区的地下车库维修终于进入收尾了,目前负一层已投入使用,负二层大面积地坪漆已经刷好了,就差车位划线了。”最近,杭州拱墅区望林府小区业主李先生告诉记者。

去年3月,记者收到望林府小区业主求助,收房不到2个月,地下车库大面积严重渗漏水和开裂,业主心急如焚。

随后“记者帮”出击,在望林府小区举办了一场“3·15消费者权益日”直播,邀请业主代表、相关部门负责人、开发商代表、第三方建筑查验师等坐下来协商解决质量问题。

这场直播引来广泛关注。在拱墅区多部门推动下,很快确定了维修方案和维修计划。

时隔半年多,记者再次来到望林府,发现曾经惨不忍睹的地下车库已经焕然一新,能够正常使用。业主表示,这次地下车库的整改费用不菲,估计高达上千万元,资金由开发商的资金监管账户出。

拱墅区住建局相关负责人告诉记者:“这半年,我们为望林府小区成立了工作专班。截至目前,望林府各项维修工作已基本完成,满足业主的各项使用需求,业主收房率达97.46%,入住率达66.72%。我们还会督促开发商继续履行好维保责任。”

本报记者 印梦怡 徐叔亮