

# 百强房企争相涌入代建市场 不打“价格战”锚定“好房子”

证券时报记者 张一帆

过去一年,房地产行业加快探索新发展模式,百强房企涌入代建市场的热度仍然高涨,推动行业规模进一步增长,新的竞争格局逐渐显现。

所幸,“规模竞赛”已不是行业唯一主题。从“四好”住宅的打造到城市更新的操盘,从烂尾项目纾困到存量资产盘活……头部企业与中小企业在新发展共识下展开差异化竞争。伴随行业标准与评价体系的日益完善,全行业践行“价值革命”,代建行业正在避开“价格战”的暗礁,转向“价值战”的主航道。



据克而瑞统计,2025年代建新规模TOP20企业的新增签约建面达22007万平方米,同比增幅16%,增速较2024年提升6个百分点。

图虫创意/供图

平方米至1600万平方米区间内的企业多达9家,是上一年的三倍,如金地管理、龙湖龙智造、新城建管同比增幅超过50%。而在榜单的尾部,2024年仅有1家拓展面积50万平方米以下的企业入围榜单,2025年则大幅增长到了6家。

虽然头部企业市场集中度持续处于高位,但其竞争格局并非“橄榄形”所代表的稳态,而是持续在发生改变。“无论是头部还是第二、三梯队企业座次仍在洗牌,市场竞争异常激烈且动荡。”中指研究院企业研究总监刘水表示,“行业规模在经历爆发式增长后,已进入高位平台期。”

截至目前已有超百家企业涉足代建业务,并

且多数来自过往的房地产销售百强企业,竞争基数大,行业经验普遍丰富。“公司认识到代建行业已是一片红海,头部企业优势明显,中小企业生存空间受挤压。”一家去年新进入代建行业的地产企业负责人表示,“不过目前市场格局尚未固化,后来者仍有后来居上的机会。”

刘水认为,在探索房地产新发展模式背景下,代建具有轻资产、高利润率、抗周期等特征,自然会受到房企青睐。当前房地产市场下行压力较大,房地产开发业务营收减少,为实现高质量发展,降本增效成为未来发展中需要解决的重要一环,代建具有高利润率的特点,可以有效补充企业营收。

时报记者,公司目前代建项目代建费没有低于2%的,“我们虽然是后入局者也亟须打开市场空间,但是我们不计划参与价格竞争,主张提供‘质优价’服务而非低价获取份额,致力于通过全链条服务和长尾运营创造溢价”。

业内人士告诉记者,目前我国项目代建制实施中存在代建单位法律地位不明确,合同不规范,职责、权利不匹配,代建费用偏低,实施效果缺少评价等问题。建立更高的服务标准与更健康的体系,规范市场秩序,引导企业聚焦专业能力,已经成为行业共识。

记者了解到,中国房地产业协会参与主编的团体标准《代建项目综合评价标准》已经启动,该标准旨在提升代建管理的效率与效益,同时建立客观评价体系,衡量管理过程与结果,以推动代建模式向高质量、可持续方向发展。

模式介入破产重整,为存量不良资产的处置开辟了新路径。”龙湖龙智造方面表示。

在这一项目的重整过程中,代建企业的成本管控、实施效率,为项目的重整成功创造了可能。龙湖龙智造方面介绍,仅通过优化外电连接线路,降低红线外供电接驳长度,就实现成本优化近1000万元,这依托于管理团队过往丰富的成本管理经验和。同时,西璟台项目从进场到实景开放仅用时4个月,也较常规工期缩短30%。

“总结来看,‘十五五’时期,商品住宅、保障性住房代建空间仍在,城市更新、城中村改造等存量机会为代建提供结构性机遇。”对于行业各类企业未来的发展方向,刘水建议,“头部企业不能再追求规模增长,主要提升服务能力和管理效率;中小代建企业要结合自身优势能力做精做深细分领域,打造差异化的竞争优势,提升竞争力,保持适度规模增长。”

## 1 尚未稳固的“橄榄形”

2025年,代建新拓规模逆转了2024年拓展“失速”的态势。据克而瑞统计,2025年代建新规模TOP20企业的新增签约建面达22007万平方米,同比增幅16%,增速较2024年提升6个百分点。

尽管整体规模回升,但克而瑞联席董事长丁祖昱将之归因为“头部代建企业扩张意愿强烈”。事实上,与此前多年行业整体性的爆发式增长不同,2025年的代建市场竞争结构和竞争环境已发生根本性变化,“橄榄形”竞争结构已经初现雏形。这一结构往往被认为是一个产业进入成熟期主流高集中度的典型形态。

中指研究院最新发布的《2025年中国房地产代建企业排行榜》显示,绿城管理完成了3535万平方米的新签约代建面积,比第二名高出超过一倍,然而其拓展规模较前一年略有下滑。

排在绿城管理之后,签约面积在1000万

## 2 避免价格战已成共识

在激烈的竞争中,行业“卷度”也有明显提升。首先体现在价格水平,代建管理费率从早期的3%普遍降至1%—3%区间。

根据中指研究院数据,对典型代建企业代建项目统计,目前代建项目代建管理费率在1%—3%之间的项目占比为81.7%,较2024年底增加了4.6个百分点。其中,代建管理费率仅在1%—2%之间的项目占比为50.5%,较2024年底增加了7.8个百分点。“随着代建企业竞争加剧,代建管理费率持续压缩,预计该趋势未来还将延续。”刘水认为。

事实上这一激烈的价格竞争已经引发产业界人士的瞩目,行业头部企业高管均在积

## 3 差异化竞争大有可为

除了通过约束性文件确定更高的服务标准与更健康的评价体系,各家企业也正积极主动从自身做起,不盲目寻求在规模扩张单一维度的发展,而是结合自身能力在“好房子”、助力城市更新、存量盘活等各方面创造价值,努力实现百花齐放。

刘水表示,目前房地产代建企业持续提升自身能力,除持续“卷”产品外,一方面,不断深耕重点区域和细分市场,针对政府平台、金融机构、中小房企等不同客户群体制定差异化合作方案,部分企业甚至前置到土地投拓端;另一方面,强化资源整合能力,与设计、施工、营销等产业链优质资源形成战略合作,为委托方提供一站式解决方案,特别是操盘一些大体量项目,如城市更新等。

极发声呼吁参与者从价格竞争转向价值竞争。

龙湖董事会主席兼CEO陈序平近日公开表示,价值创造才是代建航道的生意逻辑,而非低价并非理性的费率,“龙湖龙智造没有去参与这种不理性的报价”。绿城管理执行董事兼行政总裁王俊峰也表示,行业虽然仍面临低价竞争和过度承诺等现象带来的极致挑战,但越来越多企业认识到,代建的核心竞争力已从简单的“价格比拼”,全面转向更深层次的“价值创造”。

即便是新入局的企业也正有意识地维护行业价格底线。有房企相关负责人明确告诉证券

前者的典型案例,是不少代建企业通过升级产品,打造区域特色项目如“四代宅”,响应我国系统推进好房子、好小区、好社区、好城区“四好”建设。刘水分析,这一策略,可以抢占市场空白,率先建立品牌认知度,形成“首盘效应”,在缺乏竞品的情况下,在定价策略上有较大优势,且可以快速去化。

后者的典型案例则包括综合大盘代建以及资产盘活项目,还有对纾困项目的盘活。

成都西璟台项目在今年实现千余套住宅去化率超过90%,突破5亿元的销售金额。而这一项目在此前是一个停工长达8年,涉及852户债权人债权、857套未交付房产(含车位)、关乎1700余户企业与家庭利益的烂尾工程。“这一项目是公司首次联合国有企业,以‘共益债+代建’

全体股东。

格力电器于2025年10月公布2025年中期利润分配预案,公司表示,其2025年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润214.61亿元,净利润率稳中有升,盈利能力稳健,现金流充裕,为实施中期分红奠定坚实基础。

据称,2025年中期利润分配预案有利于增强投资者回报,保持公司分红政策的稳定性和持续性,符合公司正常经营及长远发展需要。

近年来,格力电器保持着较高的分红水平。此次实施的2025年度中期分红,与2024年中期分红水平基本持平。

2025年5月,格力电器披露2024年中期分红派息实施公告,向全体股东每10股派发现金股利

10元(含税),合计派发现金股利55.85亿元。2025年8月,格力电器披露2024年年度权益分派实施公告,向全体股东每10股派发现金股利20元(含税),共计派发现金股利111.70亿元。

据此计算,格力电器2025年实施的2024年度中期分红总额达到167.55亿元,占2024年度归母净利润的52%。2020年至2024年,公司累计现金分红411.25亿元,累计分红率超过60%,符合公司发布的股东回报规划。

未来,公司将结合战略规划与市场环境,通过稳健经营和持续技术创新保持高质量发展,在确保正常经营和长远发展的前提下,合理制定利润分配政策,努力实现现金分红的稳定性、持续性和可预期性。

# 上汽集团2025年归母净利润预增超430%

证券时报记者 吴志

1月15日晚,上汽集团(600104)披露2025年业绩预告。经财务部门初步测算,公司预计2025年度实现归母净利润为90亿元到110亿元,同比增长438%到558%。预计2025年度实现扣非净利润为70亿元到82亿元,同比增长229%到251%。

上汽集团2025年利润大幅增长,受益于公司汽车销量的增长。公司表示,2025年公司实现整车批发销量450.75万辆,比上年同期增长12.32%。

上汽集团此前披露的产销快报显示,2025年公司汽车销量450.75万辆,其中新能源汽车为164.28万辆,销量同比上升33.12%。上汽集团旗下新能源汽车品牌智己汽车2025年累计销量为8.1万辆,同比增长约24%。

除了汽车销量上升外,2024年度,上汽集团受合营企业上汽通用汽车有限公司及其控股子公司计提相关资产减值准备影响,该事项减少公司2024年归属于母公司所有者的净利润78.74亿元。

同时,上汽集团于2024年完成JSW MG Motor India Private Limited股权转让及增资扩股,该事项增加公司2024年度归属于母公司所有者的净利润51.78亿元。

相关事项影响下,2024年度,上汽集团实现归母净利润16.66亿元,扣非净利

润-54.09亿元。

上汽集团此前表示,随着全面深化改革的推进,公司正在构建更加灵活高效的运营机制体制,转型升级步伐不断加快,市场响应速度显著提升。2025年前三季度,上汽集团实现合并营业收入4689.9亿元,同比增长9%;归母净利润91亿元,同比增长17.3%。

近年来,上汽集团不断加大对新能源汽车板块的投入。公司披露,其在电动化和智能化领域的累计投入已经超过1500亿元,形成了近26000项有效专利,涵盖纯电、混动、氢能三大整车平台及电池、电驱、超混系统等方面。

今年1月,上汽集团宣布,其全资子公司出资2.7亿元,参与设立产业投资基金。公司表示,此次参与设立产业基金,是在保证公司日常经营和主营业务发展的基础上,围绕智能电动汽车产业生态,利用专业投资机构的投资经验,进一步强链、补链、拓链,在公司加快形成新质生产力的过程中发挥积极作用。

上汽集团相关产品在海外市场(尤其是欧洲)表现亮眼。公司MG品牌2025年1至11月在欧洲累计交付超过28.5万辆。

上汽集团表示,海外市场将是公司经营业绩增长的重要发力点。未来三年,公司将在海外推出十余款全新车型,动力形式覆盖燃油、混动、插混和纯电,车型涵盖SUV、轿车、MPV和皮卡。

# 洛阳铝业去年预盈超200亿元 同比增长约五成

证券时报记者 赵黎昀

1月15日晚间,洛阳铝业(603993)披露业绩预告,经财务部门初步测算,预计2025年度实现归属净利润为200亿元到208亿元,同比增长47.8%到53.71%;预计2025年度实现扣非净利润为204亿元到212亿元,同比增加55.5%到61.6%。洛阳铝业表示,公司2025年业绩同比大幅上升的原因系公司主要产品量价齐升、运营成本有效管控。

据公开数据,2025年洛阳铝业产铜量达74.11万吨,较上年多9万余吨。按产量指引中值计算,完成度为118%,且全年铜产量呈逐渐走高之势,第四季度产铜近20万吨。

公司其他产品也全部超计划预期。其中,2025年洛阳铝业产钴11.75万吨,完成度107%;产钼1.39万吨,完成度103%;产钨7114吨,完成度102%;产铌1.03万吨,完成度103%,亦创历史新高;磷肥产量121万吨,完成度105%。此外,实物贸易量为477.4万吨,完成度112%。

公司称,结合全球经济研判、供求关系变化,公司2026年产量指引为:铜金属76万吨至82万吨、钴金属10万吨至12万吨、钼金属1.15万吨至1.45万吨、钨金属0.65万吨至0.75万吨、铌金属1万吨至1.1万吨、磷肥105万吨至125万吨、黄金6吨至8吨、

实物贸易量400万吨至450万吨。

如达到指引上限,2026年洛阳铝业将提前实现产铜80万吨目标。公司目前正积极推进KFM二期建设,预计2027年投产年后新增10万吨产铜量,同时规划TFM三期项目,向2028年实现100万吨产铜量目标迈进。

在贵金属价格持续飙升的当下,洛阳铝业2025年也频繁布局黄金资产。

在2025年4月,并购厄瓜多尔凯歌豪斯金矿(奥丁矿业)后,年末该公司进一步披露,控股子公司拟以10.15亿美元,获得Aurizona金矿、RDM金矿、Bahia综合矿区100%权益。洛阳铝业彼时就表示,上述资产合计包含黄金资源量501.3万盎司,平均品位为1.88g/t;黄金储量387.3万盎司,平均品位为1.45g/t。待交易完成后,洛阳铝业黄金业务年产量将新增约8吨;待厄瓜多尔奥丁矿业投产,公司黄金年产量有望突破20吨大关。依托更为雄厚的资源储备,洛阳铝业将持续寻求并推动黄金业务的长期增长。

而据洛阳铝业最新发布的信息,在公司2025年6月完成厄瓜多尔奥丁矿业的收购后,该项目正在前期规划中;而12月以10.15亿美元并购的巴西3个黄金资产,预计今年第一季度完成交割。公司已首次将黄金纳入产品序列,明确全年6吨至8吨黄金的产量目标。

# 立讯精密拟最高20亿元回购股份

证券时报记者 余胜良

1月15日晚间,立讯精密(002475)公告,拟以集中竞价交易方式回购10亿元至20亿元公司股份。

根据公告,本次回购拟使用自有资金或自筹资金(含股票回购专项贷款资金等),回购价格不超过86.96元/股(含),该价格上限未超过公司董事会审议通过回购方案前30个交易日股票交易均价的150%。回购资金总额区间为10亿元至20亿元,按价格上限测算,预计可回购股份数量为1149.95万股至2299.91万股,占公司目前总股本的比例为0.16%至0.32%。回购期限自董事会审议通过之日起不超过12个月,所回购股份将用于后续实施员工持股计划或股权激励。

截至公告披露日,公司董事、高级管理人员及控股股东、实际控制人在回购期间暂无减持计划。

资金来源方面,公司已取得中国工商银行深圳市分行出具的《贷款承诺函》,可获得不超过18亿元的股份回购专项贷款,期限不超过3年。

财务数据显示,截至2025年9月30日(未经审计),立讯精密总资产达3002.62亿元,归属于上市公司股东的净资产为802.77亿元,流动资产1969.08亿元。按最高回购

资金20亿元测算,回购资金占公司总资产的0.67%、占净资产的2.49%、占流动资产的1.02%,不会对公司经营、盈利能力、财务状况及债务履行能力产生重大影响。

立讯精密去年有重要股东增持动作。2025年4月,公司实际控制人之一、副董事长王来胜披露增持计划,拟6个月内增持2亿元至3亿元公司股份。同年9月1日至10日,王来胜通过集中竞价交易方式完成增持,累计买入441.45万股。此外,在本次回购方案董事会决议前6个月内,部分董事、高级管理人员通过股权激励计划行权买入公司股份,其中董事、副总经理钱继文买入25.80万股,财务总监吴天送买入6万股,董事陈蔚航买入0.40万股,董事会秘书肖云兮买入2万股。

在同行业层面,消费电子及制造业上市公司回购动作频频。2025年4月份以来,多家头部企业出于相似的维护公司价值、激励核心团队等目的推出回购计划,包括歌尔股份、蓝思科技等。

# 格力电器拟实施中期分红 总额近56亿元

证券时报记者 吴志

1月15日晚,格力电器(000651)披露2025年中期权益分派实施公告。根据方案,格力电器拟以公司现有总股本剔除已回购股份1626.7万股后的55.85亿股为基数,向全体股东每10股派发现金股利10元(含税),不送红股,不以资本公积金转增股本。此次共计派发现金股利55.85亿元,剩余未分配利润结转至以后年度分配。

格力电器此次权益分派股权登记日为2026年1月22日,除权除息日为2026年1月23日。分派对象为截至2026年1月22日下午深交所收市后,在中国结算深圳分公司登记在册的公司

