"在厦门，真的拼不过建发。”在看到销售半年报后有不少网友发出这样的感叹。

??7月1日，克而瑞厦门发布2022年上半年厦门房企销售排行榜，无论是从哪个维度，建发房产均霸榜第一。另外，在TOP15房企中，国央企占据七成，仅四席为民企;总体成交金额266.46亿(操盘榜)，相对去年上半年716.78亿，缩水六成。

操盘榜

全口径榜

??建发位居榜首 十二盘实力布局

??作为厦门国企老大哥，建发今年上半年销售成绩依然高居第一，且领先优势明显。

??根据克而瑞厦门数据显示，操盘榜单，建发房产以59.28亿、16.25万平位居第一;全口径榜单，建发房产仍以59.28亿、16.25万平稳居第一。

??建发的流量密码，一是其多年在厦门累计的强大品牌号召力，二是其不断精进产品力。“建发的房子品质好，物业好，住建发的房子很有面子。”这是许多购房者以及大多数业主对建发的评价，建发已然成为闽南人心目中最好的开发商之一。

??三是其优秀的操盘力，从榜单上来看，建发三盘(五缘樑月、缦玥长滩、叁里云庐)均进入商品住宅项目排行TOP10，并在各自区域内位居前茅。

??目前，建发在厦门布局十二盘，除了在售的缦玥长滩、文澜和著、湾璟、文澜春晓、叁里云庐。今年建发斥资145.3亿，拿下岛内4幅+马銮湾新城1幅，共5幅宅地，库存成功补仓。

??其中，岛内建发壹里、五缘灏月、湖畔九境蓄客待售，还有湖滨四里地块、马銮湾新地块、翔安新店地块蓄势待发。后期岛内三盘将补足高端市场缺口，助力建发继续夯实其领先地位。

??"国家队"占比超七成 民企仅余四席

??在厦门，国央企与民企正在不断拉开差距。

??从操盘金额榜单上来看，排名TOP15中，建发、国贸、保利位居前三甲，特房、联发、海投、中海、华润、招商、金茂
实力国央企均在榜单中，中骏、旭辉、龙湖、世茂4家民企占市场份额仅11.7%。

??厦门本地国企表现不俗，占据新房市场半壁江山，市场份额超40%。

??国贸在全口径榜中，以51.83亿、13.92万平排榜单第二，是榜单中唯二成交金额突破50亿的房企。

??近年来，国贸从集美到翔安
再到岛内，打造了多个热销产品，上半年商品住宅销售TOP10中，中海国贸上城单盘贡献28.24亿，位居第一，国贸学原持续发力，单盘成交超10亿，荣登排行亚军。

??另外，岛内项目保利国贸天琴即将入市，今年国贸在集美后溪、翔安体育会展新城接连拿地，继续保有新房市场占有率。

??特房在操盘榜单中，以20.52亿，7.95万平分列第四、第五。樾琴湾单盘贡献12.72亿，位居商品住宅销售第四。

??今年上半年，在市场并不活跃的情况下，特房入市两个纯新盘，均取得不错的成绩。其中特房新玥公馆首次推出房源差不多均已售出/认购，特房樾琴湾二期最后一栋即将推售。

??联发集团与海投集团依靠多盘在售，在操盘榜单中分列第九、第十。

??联发目前在售楼盘有联发招商悦鹭湾、联发臻荣府、联发臻华府、联发君领学府、禹洲联发璟阅城等多个项目，销售成绩并没用很拔尖，但仍有客户青睐。

??值得一提的是，岛内项目和悦东方即将入市，联发是其中合作房企之一，另外今年联发在岛内湖边水库片区又拿下一幅宅地，成功补仓岛内市场。

??海投目前项目均在大本营在海沧区

，在售楼盘有海投自贸国际、海投白鹭湾、海投尚书房、海投自贸城，海投自贸天际待售。这些项目几乎都有面粉贵过面包的特征，基本是在亏本在填坑，这大概也是近几年土拍市场上没有再看到海投的身影的主要原因。

??除了本地国企占大头，实力强劲的央企在厦门的布局不断扩张。

??作为早期进入厦门楼市的外来央企，保利大有“引领者”之势。而近年来，见证了楼市大起大落，保利的发展步伐也愈加稳健。

??在
操盘榜单
中，保利以21.45亿
位居第三。目前，保利在厦门布局版图
，除思明区之外，已完成岛内外5区封疆，遍布岛内外。

??目前在售项目有叁仟栋壹海里、时光印象、和光屿海、天汇、阅云台、保利首开云禧、保利中交雲上等多个楼盘。去年保利首度落子岛内，保利国贸天琴酝酿开盘，岛内合作项目和悦东方也在积极蓄力入市。

??今年，保利成为天选之子，摇
中集美地块，首进集美新城，又拿下翔安南部新城地块，战略布局再上新的台阶。

??中海以14.89亿排操盘榜单第五。2011年，中海进入厦门，先后开发中海寰宇天下、中海万锦熙岸、中海锦城国际、中海九号公馆、中海世茂府。

??集美新城的中海杏林鹭湾让更多人看到中海的实力，后续中海厦门东湾热销，中海花湾、中海国贸上城在各自区域内也收获了较好的市场热度，今年新入市的中海环东时代续销成绩同样不错，3月在集美新拿的项目-
中海左岸澜庭已经在酝酿入市，可以说中海在厦门的保持着很好的稳定发展节奏。

??华润和招商在操盘榜单中以13.67亿、9.25亿分列第七、第十一。

??
华润
在厦门先
后打造橡树湾、马
銮湾1号、紫云府、公元九里，高端购
物中心华润万象城
更是成为厦门潮流聚集地。今年华润成功进军岛内住宅市场，斩获湖边水库地块。

??另外，根据企查查
显示，建发、华润联合成立厦门益润投资有限公司，此举进一步印证此前传言的两家房企将联手开发湖滨四里地块，具体如何还有待官方宣布。

??招商自2010年进入厦门以来，先后
打造了招商海德公园
、保利招商海上
五月花、招商雍华府、莱顿小镇
。2017年首次挺进海沧及同安区，开发招商1872、招商雍和府。

??目前正在加速建设的厦门海上世界，9月项目购物中心将正式开业，待项目全部建成后将成为厦门最大城市综合体。另外，今年招商有合作项目联发招商悦鹭湾入市。

??当前市场上，国央企占据主流，主要是因为近两年来，市场环境不断加速分化，受限于企业资金压力及购房者对民企的信任度不断下降，国/央企在一二级市场声量不断壮大，民企则或是选择“隐姓埋名”或是选择退市，回归有心无力，可以看到市场格局正由多元化走向单一化。

??企业集中度全面下滑 联合开发成为大趋势

??从上半年榜单上看，1-6月房企集中度全面下滑，与去年上半年相比各梯队集中度均下跌了超一成。

??首先，房企成交规模大幅缩量，今年上半年TOP15房企总体成交金额266.46亿(操盘榜)，缩水超6成(去年同期716.78亿)，与去年同期有3家房企破百亿相比，今年仅建发、国贸2家全口径成交金额突破50亿元。

??其次，入榜门槛出现大幅下滑，权益、操盘金额TOP10入榜门槛跌破10亿，全口径金额TOP15门槛堪堪维持在10.09亿元，上半年整体发力不足。

??究其原因，从去年以来，受到大环境的挤压，厦门项目联合开发成为大趋势，保利、联发、国贸、华润等头部房企纷纷加入多边战略合作，以分担开发成本及优势互补，因此集中度形成了一定的分散出现下滑。

??上半年厦门新政频出，从限购政策放宽到落户政策放松等刺激性政策密集出台，但从实际效果来看，政策力度仍然偏弱，购房者受到大环境影响置业趋向谨慎，叠加疫情及项目入市节点造成市场较长的供应空窗，整体呈现大幅度的下滑。

??但值得一提的是，接下来岛内将进入密集入市周期，下半年入榜门槛有望呈现结构性反弹。

??建发港务五缘灏月、建发湖畔九境、保利国贸天琴等岛内高端产品的入市将有利于厦门整体市场活跃度以
及量价的回升，同时建发壹里、湿地公园
TOD璞瑞、和悦东方等项目亦同步加热推动岛内竞争进入白热化。

??另外，岛内开发将继续加速土地出让为新房市场充血，今年下半年库存或将进入高峰，未来岛内市场激烈程度可见一斑。

??接下来，大盘
的策略、新板块的开拓、产品的迭新以及战略合作伙伴的选择，或将推动企业格局重塑。