

《2025 上半年中国房地产企业代建综合能力 TOP30》排行榜

文/克而瑞研究中心

2025 年上半年代建新拓面积增速“止跌回稳”，代建市场呈现渗透率高但增速放缓、入局企业饱和的两大特征。30 强企业的总合约面积达到 10.19 亿平方米，同比增长 25%。行业内部整体保持“头部稳定、腰部发力、尾部洗牌”的格局。

在此背景下，克而瑞研究中心从经营发展能力、产品竞争力、资源整合力以及品牌信誉力等多维度综合考虑分析，对代建企业进行测评，以供参考和借鉴。

一、榜单发布

2025 上半年中国房地产企业代建综合能力 TOP30

综合排名	企业简称	综合排名	企业简称	综合排名	企业简称
1	绿城管理	11	建发更新建设	21	国贸地产
2	蓝城集团	12	蓝绿双城	22	万科地产
3	润地管理	13	金建管	23	幸福安基
4	旭辉建管	14	凤凰智拓（碧桂园建管）	24	浙商绿建集团
5	金地管理	15	远洋建管	25	联发集团
5	龙湖龙智造	16	中原建业	26	宋都管理
7	招商建管	17	滨江集团	27	久筑共建
8	而今管理	18	中国中铁	28	中天美好集团
9	新城建管	19	腾云筑科	29	璀璨管理
10	绿地智造	20	朗诗绿色管理	30	正商管理

2025 上半年中国房地产优秀代建企业

2025 上半年中国房地产优秀政府代建企业

建发更新建设	蓝城集团	龙湖龙智造	绿城管理	润地管理	旭辉建管	远洋建管
--------	------	-------	------	------	------	------

2025 上半年中国房地产优秀商业代建企业

滨江集团	金地管理	绿城管理	新城建管	招商建管
------	------	------	------	------

2025 上半年中国房地产优秀资本代建企业

滨江集团	金地管理	蓝城集团	绿城管理	旭辉建管
------	------	------	------	------

2025 上半年中国房地产优秀代建项目

2025 年上半年全国优秀代建项目		
代建企业简称	城市	项目名称
建发更新建设	漳州	漳州圆山医院
金地管理	天津	信达金地中山印
蓝城集团	杭州	临安国瑞翰香云庭
龙湖龙智造	成都	成都西璟台
绿城管理	滨州	财金绿城·博兴桂语朝阳
绿城管理	成都	中交·柳岸澜语
润地管理	广州	广州白云国际机场三期扩建安置房项目
新城建管	南通	和美玺悦
旭辉建管	苏州	蠡棠森屿
招商建管	合肥	合肥北幻城

榜单说明：

- 1、**企业范围：**在中国内地开展经营活动的专业代建开发与管理企业及开展代建业务的房地产企业，不含建设工程公司、总包公司等。
- 2、**时间范围：**区间数据统计范围为 2025 年 1 月至 6 月，节点数据统计截至 2025 年 6 月 30 日。
- 3、**数据来源：**CRIC，企业年报，企业公告及其他公开信息。

二、榜单解读

1、代建进入平稳分化新阶段，渗透率新高但增速放缓、入局企业已饱和

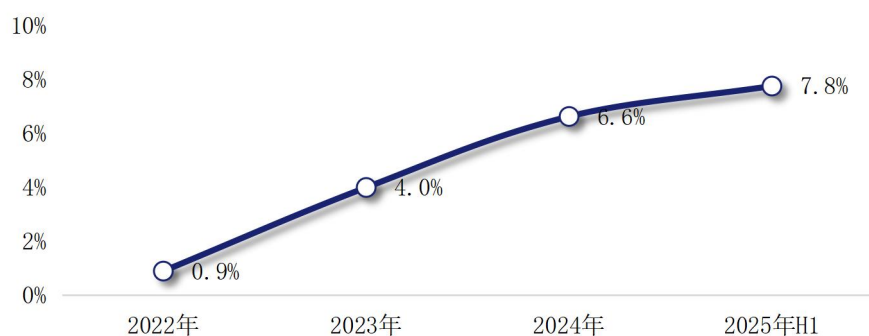
经历了 2024 年“失速”后，2025 年上半年代建新拓面积增速“止跌回稳”，代建赛道也从“增量扩张”的 1.0 时代迈入“存量提质”的 2.0 阶段，正式步入平稳分化的新阶段。

新阶段下，整体呈现出两个显著特征：

第一，代建市场渗透率创新高，但增长动能有所放缓。

根据 CRIC 数据统计，重点监测的 38 个重点城市代建渗透率由 2022 年的 0.89%跃升至 2025 年上半年的 7.76%，创下历史新高。然而，2025 年上半年渗透率较 2024 年仅提升近 1.1 个百分点，增速明显放缓。

图：2020 年-2025 年前 6 月重点监测城市商品房开盘项目代建比例（按项目个数）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

第二，入局企业已经饱和，竞争加剧带来“洗牌”与分化。

当前已有超过 100 家房企涉足代建或承接代建业务，当前市场上有意愿、有能力的房地产企业几乎全部投身代建领域。2025 年上半年，入局企业数量并未增加，行业格局趋于稳定，竞争也愈发激烈。尽管大量房地产企业涉足代建业务，但真正能在市场中沉淀下来、持续扩张并承接新业务的企业不超过 40 家。

2、“新老势力”齐头并进，绿城管理、蓝城集团、润地管理位居综合能力前三

从 2025 年上半年中国房地产企业代建综合能力 TOP30 来看，有三个方面值得关注：

首先，具有先发优势的老牌代建企业保持稳定、高效的发展节奏。从代建综合实力排名来看，深耕代建领域多年的绿城管理、蓝城集团、润地管理位居前三。2025 年上半年三家代建企业在业务规模、品牌效应、管理优势、市场认可度等方面均较为突出。

其中，绿城管理上半年新拓业务实现规模与质量双重提升，结构优化成效显著。新拓规模、新拓代建费、在手订单面积、交付面积持续保持绝对龙头地位。在一系列改革落地之下，绿城管理精细化运营成效显著，中标率、复委率、首开兑现率等核心指标提升。

蓝城集团保障房代建和商品房代建两个主要业务稳步增长，尤其在保障房代建以及政府公建“代建+运营”层面，依靠产品和品牌赋能，形成了自身独特的标签，保持规模同时受到市场和委托方认可。

润地管理依托华润置地“3+1”一体化业务组合模式，以及强大的规划设计、开发建设、运营运维能力及供应商、承包商资源，持续深耕场馆、保障房、学校、产业园区、市政、医院、住宅、商办等“6+2”多元化业务领域，在政府代建领域始终保持领先地位。在管理层面，充分发挥“快好省规”的独特优势，通过一体化、精细化的代建管理服务，赢得了市场的广泛认可。

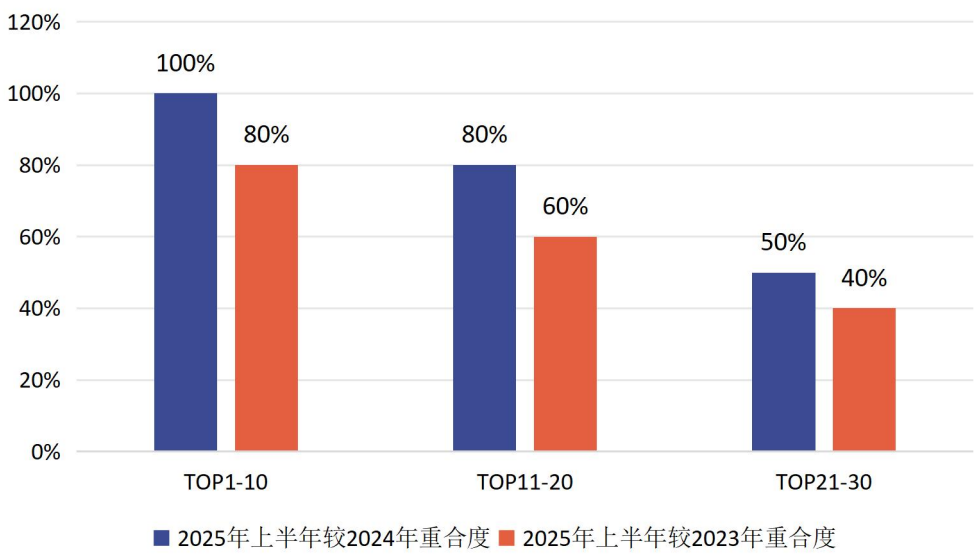
其次，“新入局”企业继续保持高增长，凭借差异化特色与独特核心竞争力，迅速崛起并成长为行业关键力量。诸如旭辉建管、龙湖龙智造等已晋升头部企业，近两年来在新增

项目拓展上持续加码，同时不断深耕细分领域，构建起难以复制的代建“竞争壁垒”，进一步巩固自身市场地位。

如旭辉建管以“定制化服务专家”为自身定位，持续强化精准解决问题及定制化服务的能力，推动规模与质量的协同发展。自 2024 年起，旭辉建管新拓展的代建项目面积在行业内始终位居第二，并且项目布局高度集中于核心城市，进一步提升了其在核心区域的市场竞争优势。

再次，整体保持“头部稳定、腰部发力、尾部洗牌”的格局。经过一年多洗牌与调整，目前代建赛道整体格局保持相对稳定。但各梯队之间差异显著、竞争激烈。从 2025 年上半年综合能力 TOP30 与 2023 年、2024 年相比来看，TOP10 与 2024 年相一致，与 2023 年重合度为 80%，由此可见，头部企业格局相对稳定。变化最大的为 TOP21-30 的企业，2025 年上半年与 2024 年重合度仅为 50%，与 2023 年甚至只有 40%，大幅变动也印证了当前竞争激烈下，代建企业在不断的洗牌和淘汰。实际上，部分发展较早的浙系房企及依靠纾困代建参与市场的房地产企业，在这一轮扩张中也已销声匿迹。

图：2025 年上半年综合能力 TOP30 各梯队排名与 2024 年、2023 年重合度



数据来源：CRIC、企业公告、公开媒体信息

3、30 强总合约建面超 10 亿平方米，同比增长 25%

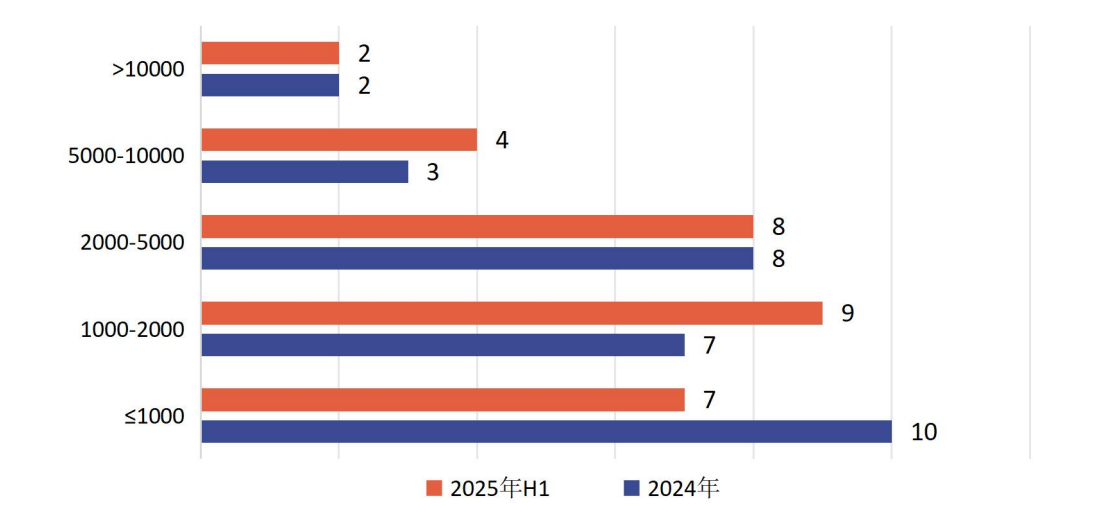
截止 2025 年上半年，代建综合能力 30 强企业的总合约面积达到 10.19 亿平方米，同比增长 25%，较 2024 年末也有 12% 的增幅，主要由于部分“后起之秀”的合约总建面增速较快带动，综合能力 30 强中，有 4 家企业 2025H1 总合约面积同比上涨超过 100%，4 家企业 2025H1 总合约面积同比上涨超过 50%。

分总规模梯队看，总合约规模超 1 亿平方米的仍然仅有 2 家企业，即绿城管理和蓝城集团，在基数较大的情况下，两家企业总合约规模同比增幅均不足 20%，但是规模优势仍然显

著，超出总规模第三强企业 6000 万平方米以上；

综合约规模在 5000-10000 万平方米的企业数量 4 家，较 2024 年末增加 1 家；总合约规模在 2000-5000 万平方米企业数量为 8 家，与 2024 年末持平，综合约规模 1000-2000 万平方米的企业数量为 9 家，较 2024 年末增加 2 家，总合约规模低于 1000 万平方米的企业数量降至 7 家。总体来看，30 强的总合约规模梯队表现为向上流动，绿地智造、金建管、远洋建管的综合约规模梯队都有所提升。

图：TOP30 代建企业合约总规模各梯队数量分布（单位：万平方米）



数据来源：CRIC、企业公告、公开媒体信息

4、关注细分领域的深层机遇，建立与委托方的长期稳定合作

在竞争格局趋于稳定、先发企业牢牢占据头部地位、后发企业面临洗牌出清的局面下，各类代建企业都面临较大的增长压力。因此，企业需要通过持续深挖代建的细分领域、提升自身服务质量等更加精细化发展的方式，才能获得长期发展的空间。

代建作为一个覆盖范围非常广泛的行业，大部分企业是从房企转变、脱胎而来，对于业务的视角相对局限于常见的房地产项目开发领域。在当前市场环境下，更加需要拓宽视野范围、深挖细分领域，关注例如城市更新项目、深挖城投拿地未开工项目、保障房和纾困项目等；同时，从项目服务的各个环节来看，可以深挖前期咨询策划服务需求、建成后的装修运营服务需求等，力求从全方位、多角度、各链条环节寻求业绩增长点。

在对位拓宽视野的同时，对内则需要提升企业自身的竞争力，主要可概括为稳健经营能力、专业兑现能力、价值创造能力和生态协同能力 4 大能力。在当前相对不稳定的市场环境中，企业能够保持自身的稳健经营，对委托方而言至关重要，代建方自身不能成为项目的风险源，如能具备风险共担的缓冲机制对委托方而言更佳；为了实现委托方的目的，代建方需要具备将承诺转化为交付的兑现能力，这也是双方未来能否建立长期合作的关键；除了基础目标以外，委托方往往还有超额收益预期，这需要代建企业通过自身的专业能力，为项目增

加“亮点”，并获取市场认可、产生超额收益；在前三个能力的加持下，代建企业更容易与委托方从单次交易模式转变为生态共建模式，强调资源共享、优势互补、互利共赢。

通过对外、对内的同步拓展和提升，代建企业一方面能够在增量紧张的环境下挖掘新的机遇，另一方面能够通过与委托方的深度“绑定”获得长期稳定的业务来源，最终在代建行业的洗牌中脱颖而出，坚定占据一定的市场份额，为企业长期发展打下坚实基础。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异，可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形，则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。