

## 专题|豪宅需求“升级”而产品“降级”，提高产品适配性是关键

2019年2月13日

克而瑞研究中心

[www.cricchina.com/research/](http://www.cricchina.com/research/)

研究员/杨科伟、邱娟、李思潼

自2016年以来房价迎来一波快速上涨，尤其核心一、二线城市房价涨至阶段性高位，居民购买力明显受限。在豪宅门槛大幅提升的背景下，豪宅成交量日渐收窄，尤其是2018年豪宅市场明显降温。传统的以京、沪、深为代表的一线城市豪宅市场日渐萎靡，另一方面，以杭州、南京为代表的热点二线城市豪宅市场持续发力。为进一步提升豪宅产品的适配性，更好地把握产品特点，本文意在通过全面梳理和剖析京沪广杭深5城市豪宅产品的购房需求特点和库存结构特征，希望对豪宅产品开发运行提出了针对性建议。

### 一、豪宅市场连续降温，上海领跑、杭州逆势上升

2018年北、上、广、深、杭五城豪宅成交总量仅9493套，创下近5年来新低，不足2016年全年豪宅成交总量的四成，豪宅市场明显降温。就区域分布而言，豪宅成交集中在核心一二线城市，并且各城市豪宅市场表现迥异，一方面，以传统京、沪、深为代表的一线城市豪宅市场日渐萎靡，另一方面，以杭州、南京为代表的热点二线城市豪宅市场持续发力，尤其是杭州，2018年成交量超过广州，跃居豪宅成交排行榜第四位。另外，各城市豪宅市场份额来看，杭州也表现十分亮眼，在京、沪、广、深四个一线城市市场份额均缩减的同时，杭州市场份额逆势低位回升。

表1：2016-2018年热点城市豪宅入选标准（万元）

年份	北京	上海	广州	深圳	杭州
2016年	1000	1000	1000	1000	1000
2017年	1355	1249	1015	1066	1337
2018年	1445	1396	1238	1036	1578

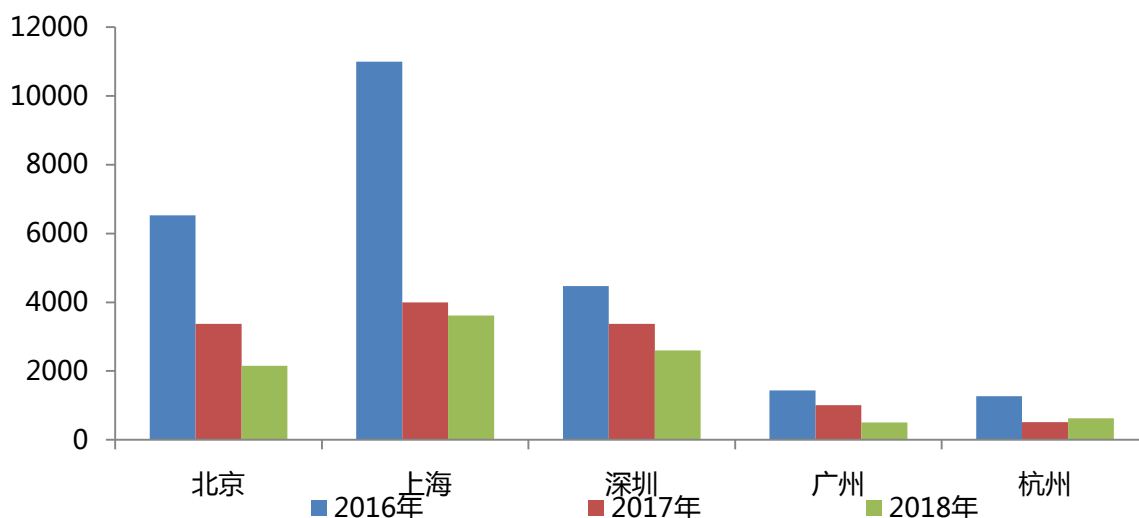
注：为了剔除房价上涨因素对豪宅市场研究的影响，使数据具有可比性，本文对豪宅进行了统一界定，以2016年为基数年，总价1000万为入选标准，其余年份入选标准均根据该城房价涨跌幅的可比价格来计算。

资料来源：CRIC整理

## 1、成交规模下跌，京、沪、广成交套数均降至 2016 年三成

就各城市来看，京、沪、广、深四城豪宅成交均创近 5 年新低，甚至达不到 2014 年成交水平；四城市中，降幅最为突出的当属京、沪、广三城，三城 2018 年全年豪宅成交套数分别为 2156、3610 和 503 套，约为 2016 年豪宅成交套数的三成；深圳表现稍好，但依然仅为 2016 年成交量的 54%。只有杭州表现较为突出，2018 年豪宅成交保持平稳增长态势，全年成交豪宅 623 套，较 2017 年涨 21%，但仍不及 2016 年全年豪宅成交套数的一半，豪宅市场明显缩水。（此节略有删减）

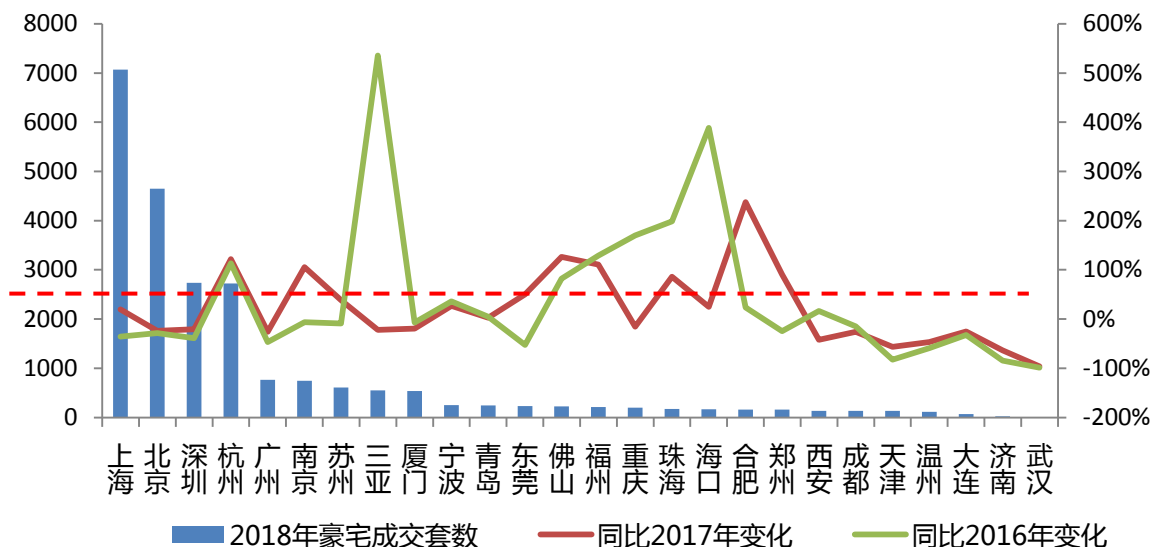
图 1:2016-2018 年热点城市豪宅成交套数变化情况



数据来源：CRIC

## 2、中国豪宅市场高度集中于北上深杭等四城，占比超七成（略）

图 2：2018 年 1000 万以上豪宅成交套数城市分布情况及其变化情况



数据来源：CRIC

## 3、京沪深豪宅面积份额占二成，广州、杭州份额相对低位（略）

### 二、“住好房”的改善需求旺盛，“低”总价、大面积多室户畅销

豪宅市场经历了前两年的火爆发展，价格已经上涨至阶段性高位，尤其进入 2018 年以来，各个行业“消费降级”之说不绝于耳，豪宅市场却并未迎来消费降级。具体表现在以下两个方面：其一，1000-2000 万内 200-250 平方米四房和 300 平方米以上联排别墅畅销；其二，自 2016 年的三年来，大面积、多室户住宅占比高且在提升，200-300 平方米占比超 3 成，且 300 平以上明显扩张，2000 万-3000 万元占比快速上升，叠加别墅、四房、五房以上销售比重持续上升，足以说明高端豪宅市场客群相对稳定。

### 1、1000-2000 万内 200-250 平方米四房和 300 平方米以上联排别墅畅销

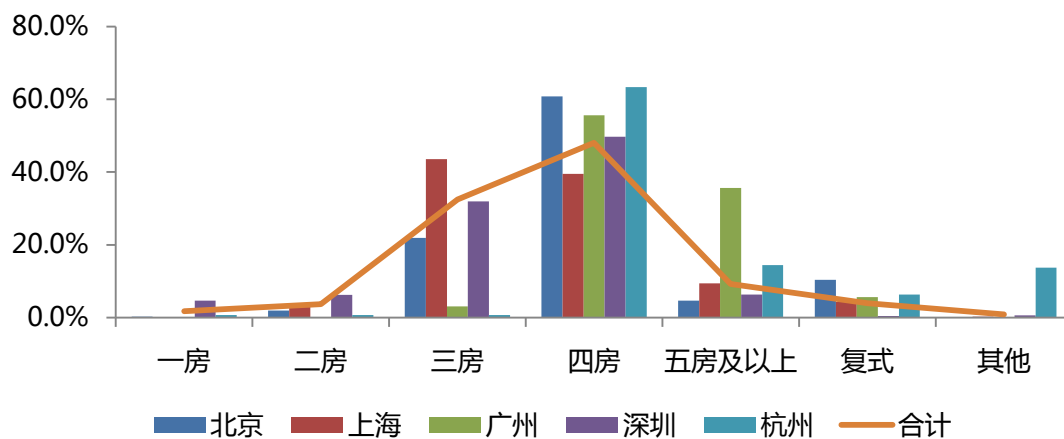
2018 年豪宅市场降温态势延续，虽然一线城市以及杭州、南京等强二线城市相较于其他城市而言成交量还是遥遥领先，但受房价持续上涨影响，千万以上豪宅近年来整体走势还是呈回落趋势。我们重点选取北、上、广、深、杭五市对其千万以上普通住宅、公寓及别墅豪宅产品的成交结构分别进行具体分析，大致发现了以下三大特征：**一是 1000-2000 万豪宅占据 3/4 份额持续热销；二是普通住宅及公寓中 200-250 平方米四房为绝对成交主力，300 平方**

米以上联排别墅最受市场欢迎；三是考虑到不同城市价格涨幅和人均收入水平不同，各城市千万以上豪宅体量级别和成交单价段差异较大。

### 1.1 房型：四房、联排为主力户型，整体成交占比近五成稳居首位

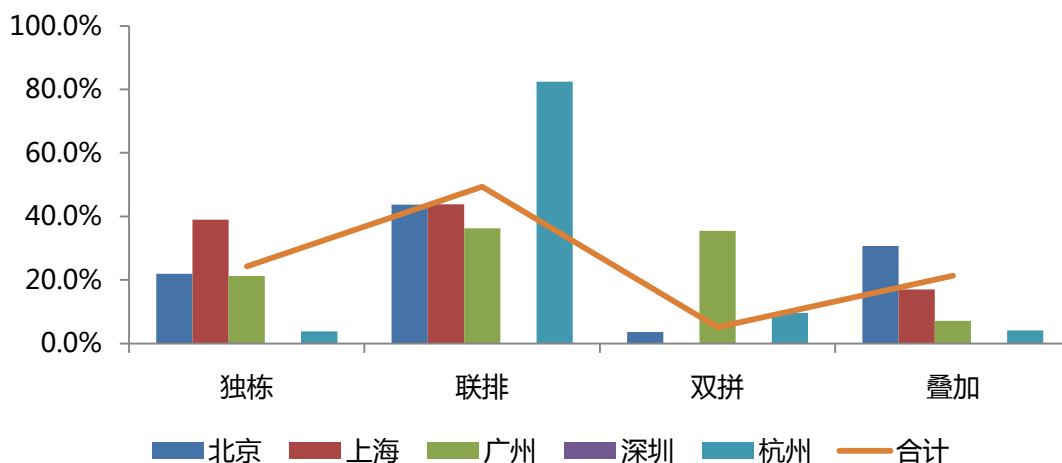
就房型而言，2018 年在市场改善需求主流影响下，四房产品持续热销总占比接近五成，分城市看，除上海外其余四市四房占比均高居第一，可见目前普通住宅市场的绝对成交主力是四房，其次三房产品总占比也超 30%，同样受到购房者青睐，另外五房及以上和复式产品占比紧随其后，可以看出在二孩政策放开背景下多户型豪宅逐渐受到市场关注；别墅市场中联排别墅占比稳居首位，特别是杭州 2018 年联排成交套数达 282 套，占别墅总成交套数的比重高达 82.5%，优势十分显著。其次价格相对更高的独栋和双拼别墅成交量也均超两成，表明这些城市还是存在相当一部分人群具有购买顶豪的能力。另外值得关注的是深圳由于受城市特性和土地供应的限制，别墅项目为稀缺产品，现阶段主要以去库存为主，2018 年各户型均无成交。

图 3：2018 年北、上、广、深、杭千万以上普通住宅及公寓各户型成交套数占比



数据来源：CRIC

图 4：2018 年北、上、广、深、杭千万以上别墅各户型成交套数占比



数据来源：CRIC

1.2 面积段：中、大面积段热销，北、杭 300 平方米以上别墅占比超 70%（略）

1.3 总价段：各总价段成交分化严重，1000-2000 万豪宅占比集中（略）

1.4 单价段：北、上、深三城单价水平较高，高房价使得“豪宅不豪”（略）

## 2、趋势变化：大面积、多室户住宅占比高且在提升，独栋别墅日渐滞销

从北、上、广、深、杭 5 个城市近 3 年来的成交结构来看，可以发现以下几点变化特征：**一是成交总量锐减，连续三年呈下降趋势**，其中 2018 年普通住宅及公寓总成交套数降至 2016 年的五成以下，别墅产品表现更甚，成交总套数不足 2016 年的四成；**二是明显可见在购买力削弱下豪宅产品小套型化趋势逐渐显现**；**三是别墅高单价段占比大幅上涨，总价段整体有上移倾向。**

### 2.1 房型：叠加别墅、四房、五房以上销售比重持续上升

整体上普通住宅和公寓四房成交优势明显，占比持续上升，常年占据成交主力地位，五房及以上多户型产品市场关注度有所提升，而一、二房及复式产品成交热度逐渐减弱；别墅市场中经济型别墅产品接受度显著提升，叠加别墅成交持续走高，双拼别墅相对稳定，而价格相对最高的独栋别墅成交比重则持续处在下降通道，另外联排别墅近年来成交虽有小幅降温，但其成交占比仍接近五成，主力户型地位不动摇。

表 2：北、上、广、深、杭千万以上豪宅产品各户型成交套数占比变化情况

类别	户型	2018 年	2017 年	2016 年
普通住宅及公寓	一房	1.8%	7.0%	4.1%
	二房	3.7%	4.8%	6.5%
	三房	<b>32.4%</b>	<b>29.0%</b>	<b>37.2%</b>
	四房	<b>48.0%</b>	<b>46.9%</b>	<b>38.4%</b>
	五房及以上	9.2%	7.4%	8.1%
	复式	4.0%	4.2%	4.9%
	其他	0.9%	0.7%	0.8%
	合计套数	7277	8969	18039
别墅	独栋	24.2%	25.9%	28.8%
	联排	<b>49.4%</b>	<b>48.8%</b>	<b>52.1%</b>
	双拼	5.1%	5.9%	3.9%
	叠加	21.3%	19.4%	15.2%
	合计套数	2216	3200	6650

数据来源：CRIC

考虑到不同年份和不同城市价格涨幅因素对豪宅成交的影响，这 5 个城市千万以上豪宅热销的房型结构有所不同。具体来看北京四房比重大幅激增，连续三年呈上升趋势，2018 年成交占比超 60%，分别比 2016 年和 2017 年提升了 7.3 个百分点和 21.8 个百分点；别墅户型中叠加产品增涨最为显著，与 2016 年相比上升了 8 个百分点，而联排和独栋产品比重持续减少，尤以联排别墅最为突出，成交量年均下滑近 3 个百分点。（此节略有删减）

**2.2 面积段：200-300 平方米占比超 3 成，且 300 平以上明显扩张（略）**

**2.3 总价段：2000 万以下占比超 7 成，但 2000-3000 万元占比上升（略）**

**2.4 单价段：高单价产品需求占比连续三年上涨，普宅及公寓类产品表现更突出（略）**

### 三、库存结构：广 180 平以上、深 100-180 产品库存量较大

豪宅市场在经历 2016 年的井喷爆发之后，在需求有所透支和“消费降级”的双重因素叠加之下，市场逐渐转冷。据 CRIC2016 统计，2018 年京、沪、广、深四城豪宅成交均创近 5 年新低，甚至达不到 2014 年成交水平；只有杭州逆势上涨，2018 年豪宅成交保持平稳增长态势。成交的变化进一步影响着库存结构的变化。具体来看，表现在以下三个方面：其一，2018 年广、深豪宅库存均有上涨，杭州库存相对平稳；其二，广州 180 平以上户型库存压力显著，

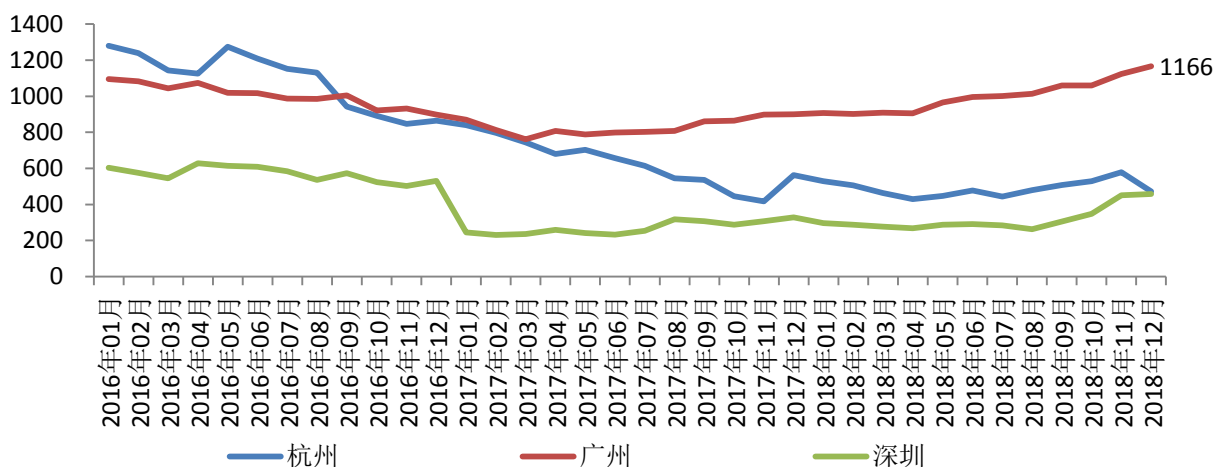
杭州各面积段产品均十分畅销；其三，复式产品去化不力，广州独栋尤为滞销，杭州别墅产品整体去化优异。

## 1、规模变化：2018 年广、深豪宅库存均有上涨，杭州库存相对平稳

从近 3 年广、深、杭三城库存情况来看，三城表现迥异，杭州库存在 2016、2017 年去化速度较快，但 2018 年库存总量变化不大，基本围绕在 500 万平方米上下波动，**市场表现较为平稳。**

**但广州、深圳两个一线城市去化则相对缓慢，导致库存明显上涨。**广州库存总量呈现“先降后升”的格局，在 2017 年 3 月库存量降至最低点，仅 761 万平方米，但自该节点开始，库存呈现逐渐上涨的趋势，至 2018 年 12 月底库存增至 1166 万平方米，较低点增长高达 53%，较 2016 年初库存量也有所上涨。深圳上半年受限价因素影响，整体呈现供不应求的局面，使得库存一直在低位徘徊，2018 年 4 月库存低至 269 万平方米，“7.31”调控之后，深圳楼市迎来了变革性调整，市场供求关系逆转，库存量也开启了快速攀升，至 2018 年年底库存升至 458 万平方米，较 4 月库存上涨 70%。

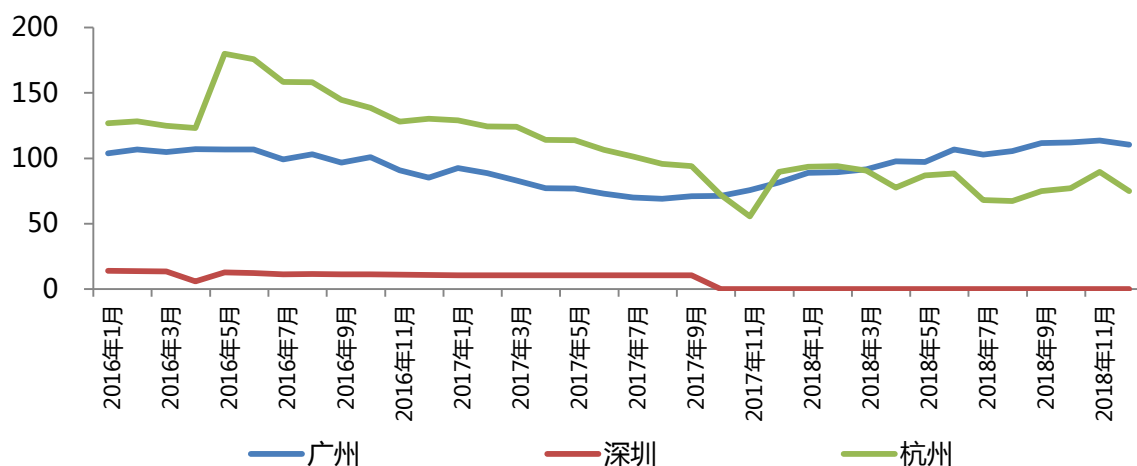
图 5：广、深、杭三城库存变化情况（万平方米）



数据来源：CRIC

单就别墅产品库存量变化来看，广州也呈现出“先降后升”的趋势，这与广州市场的萧条有关，而杭州别墅库存量自 2016 年 5 月起明显下滑，截止 2018 年底杭州别墅库存总量仅 75 万平方米，不及库存高点的一半，究其原因，主要是由于杭州新经济的拉动以及外来人口的持续流入使得需求增加，进而使得别墅产品较为畅销，供应方面也相对不济，两方面因素叠加之下使得库存大幅下滑。至于深圳受其城市特性和土地供应限制，别墅项目已经成为稀缺产品，近 2 年未有新产品面市，别墅项目以去库存为主，别墅库存量持续下滑。

图 6：广、深、杭三城别墅产品库存变化情况（万平方米）



数据来源：CRIC

## 2、广州 180 平以上库存压力显著，深圳 100-180 平产品去化缓慢（略）

### 2.1 广州：180 平以上大户型库存压力显著，80-140 平库存压力较小（略）

### 2.2 深圳：300 平库存告急，80 平以下需、100-180 平产品去化缓慢（略）

## 3、深圳复式、五房产品去化不力，广州独栋、复式尤为滞销（略）

### 3.1 深圳复式、五房及以上产品严重滞销（略）

### 3.2 广州库存上涨以独栋、复式产品严重滞销（略）

## 四、需求“升级”而产品“降级”，提升产品力是高地价项目唯一出路

当前种种迹象表明，热点一二线城市豪宅市场规模剧减，成交面积日趋小型化，1000-2000 万以内的豪宅占到所有豪宅成交量的 75%。究其原因，主要就是因为当前经济下行，居民收入水平增幅放缓，居民购买力不足，部分城市房价收入比已经接近 30，豪宅就更加难以企及。由于房价的上涨，用同样的货币买到的房子的面积和品质逐渐降低，导致豪宅市场消费降级。但市场空间尚存，当前国内缺乏好的投资渠道，中产阶级、富豪在没有好的投资项目的情况下，为避免通货膨胀，倾向于购买高端物业，豪宅项目会更容易受宠。针对上述特征和结论，最后我们针对豪宅产品开发运行提出了一些建议：

### 1、因城施策，减少复式产品供给，提高产品适配性（略）

### 2、控总价，适当降低总价门槛，甚至可以适度多做“经适型”豪宅（略）

## 免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·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。

### >>>关于克而瑞

克而瑞，易居（中国）企业集团旗下品牌。作为中国最大的房地产信息综合服务商，以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞拥有中国房地产最大的信息数据库，构筑中国房地产上下游企业（包括开发商、供应商、服务商、投资商）和从业者信息的桥梁，形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台，为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

## >>>关于研究中心

研究中心，易居·克而瑞的专业研发部门，组建十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止，已经连续7年发布中国房地产企业销售排行榜，引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域；还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份，规模已万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。