

# TOP100 房企产能调查：5 大特点总结项目定位与城市布局

文\TOP100 课题组

2016 年 6 月 30 日，克而瑞研究中心发布了《2016 年上半年中国房地产企业销售 TOP100》排行榜。今天，我们将 2016 年上半年百强房企的在售项目与城市进行梳理，并结合企业的项目定位、战略布局等方面进行对比分析，希望总结出标杆房企的布局思路以作案例，同时对单项目或单城市产能较低的房企一些警醒与建议。

## 一、2016 上半年项目&城市产能 TOP20 房企

2016 年上半年成为了中国房地产历史上市场最好的半年，百强房企平均单个项目销售金额达到 4.04 亿元，销售面积为 3.22 万平方米；单个城市销售金额达到 11.59 亿元，销售面积为 9.21 万平方米。

2016 上半年房企单项目销售产能 TOP20

(亿元、万平方米)

| 排名 | 企业简称   | 金额产能  |
|----|--------|-------|
| 1  | 和裕地产   | 70.37 |
| 2  | 鸿荣源    | 27.67 |
| 3  | 中天城投   | 13.65 |
| 4  | 鲁能集团   | 12.44 |
| 5  | 华夏幸福   | 11.41 |
| 6  | 滨江集团   | 10.23 |
| 7  | 融创中国   | 8.75  |
| 8  | 仁恒置地   | 8.67  |
| 9  | 华发股份   | 7.88  |
| 10 | 瑞安房地产  | 7.13  |
| 11 | 东亚新华   | 7.09  |
| 12 | 北辰实业   | 6.97  |
| 13 | 卓越集团   | 6.95  |
| 14 | 中国金茂   | 6.95  |
| 15 | 龙湖地产   | 6.88  |
| 16 | 融信集团   | 6.45  |
| 17 | 国贸地产集团 | 6.26  |
| 18 | 华侨城    | 6.24  |
| 19 | 金融街    | 6.16  |
| 20 | 旭辉集团   | 6.05  |

| 排名 | 企业简称 | 面积产能  |
|----|------|-------|
| 1  | 和裕地产 | 25.00 |
| 2  | 中天城投 | 19.25 |
| 3  | 华夏幸福 | 9.94  |
| 4  | 鲁能集团 | 8.65  |
| 5  | 美的地产 | 5.48  |
| 6  | 碧桂园  | 5.42  |
| 7  | 鸿荣源  | 5.42  |
| 8  | 北辰实业 | 5.29  |
| 9  | 鑫苑中国 | 5.01  |
| 10 | 龙光集团 | 4.87  |
| 11 | 俊发地产 | 4.66  |
| 12 | 融创中国 | 4.65  |
| 13 | 龙湖地产 | 4.59  |
| 14 | 文一地产 | 4.29  |
| 15 | 恒大地产 | 4.28  |
| 16 | 融信集团 | 4.26  |
| 17 | 滨江集团 | 4.22  |
| 18 | 越秀地产 | 4.19  |
| 19 | 新城控股 | 4.18  |
| 20 | 万科地产 | 4.16  |

2016 上半年房企单城市销售产能 TOP20

(亿元、万平方米)

| 排名 | 企业简称 | 金额产能   |
|----|------|--------|
| 1  | 天房发展 | 109.91 |
| 2  | 鸿荣源  | 83.00  |
| 3  | 和裕地产 | 70.37  |
| 4  | 华夏幸福 | 53.95  |
| 5  | 融创中国 | 40.02  |
| 6  | 中天城投 | 36.40  |
| 7  | 文一地产 | 32.33  |
| 8  | 融信集团 | 29.02  |
| 9  | 万科地产 | 26.45  |
| 10 | 鲁能集团 | 24.88  |
| 11 | 卓越集团 | 24.34  |
| 12 | 金融街  | 23.61  |
| 13 | 滨江集团 | 23.38  |
| 14 | 上海地产 | 23.11  |
| 15 | 旭辉集团 | 22.05  |
| 16 | 保利地产 | 19.96  |
| 17 | 东亚新华 | 19.49  |
| 18 | 俊发地产 | 19.10  |
| 19 | 正荣集团 | 18.04  |
| 20 | 仁恒置地 | 17.33  |

| 排名 | 企业简称 | 面积产能  |
|----|------|-------|
| 1  | 天房发展 | 65.19 |
| 2  | 中天城投 | 51.33 |
| 3  | 华夏幸福 | 47.01 |
| 4  | 文一地产 | 32.89 |
| 5  | 俊发地产 | 32.62 |
| 6  | 和裕地产 | 25.00 |
| 7  | 融创中国 | 21.26 |
| 8  | 正商地产 | 21.04 |
| 9  | 万科地产 | 19.39 |
| 10 | 融信集团 | 19.18 |
| 11 | 鲁能集团 | 17.31 |
| 12 | 鸿荣源  | 16.25 |
| 13 | 金科集团 | 16.21 |
| 14 | 保利地产 | 14.81 |
| 15 | 美的地产 | 13.15 |
| 16 | 旭辉集团 | 12.86 |
| 17 | 越秀地产 | 12.22 |
| 18 | 融侨集团 | 12.20 |
| 19 | 荣盛发展 | 12.13 |
| 20 | 路劲基建 | 11.78 |

|      |      |      |      |      |       |      |      |
|------|------|------|------|------|-------|------|------|
| 百强均值 | 4.04 | 百强均值 | 3.22 | 百强均值 | 11.59 | 百强均值 | 9.21 |
|------|------|------|------|------|-------|------|------|

数据来源：CRIC

然而，企业销售的大丰收离不开良好的城市布局，以及旗下项目热销的业绩贡献，我们通过分析项目与城市的产能榜单，总结出以下 5 大特征：

### 【特征一】

#### “现象级”房企：和裕地产、东亚新华

要说 2016 年上半年的北京市场什么项目卖得最火？那肯定是商住无疑了。从今年上半年的数据来看，在全国范围内，和裕地产旗下的大盘商住项目北京林肯公园，甚至以超过 70 亿元的销售金额成为今年上半年销售金额最高的项目。单项目业绩贡献巨大，直接助力企业杀入百强房企行列，同时以 70.37 亿元、25 万平方米的绝对性优势，拿下项目销售金额和销售面积产能榜的双料冠军。

表 1：和裕地产、东亚新华 2016 年上半年产能数据（亿元、万平方米）

| 企业   | 项目产能  |       | 城市产能  |       | 上半年销售业绩 |       |       |      |      |
|------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|-------|------|------|
|      | 金额    | 面积    | 金额    | 面积    | 排名      | 金额    | 面积    | 项目个数 | 城市个数 |
| 和裕地产 | 70.37 | 25.00 | 70.37 | 25.00 | 91      | 70.37 | 25.00 | 1    | 1    |
| 东亚新华 | 7.09  | 3.74  | 19.49 | 10.28 | 84      | 77.94 | 41.12 | 11   | 4    |
| 百强均值 | 4.04  | 3.22  | 11.59 | 9.21  | -       | -     | -     | -    | -    |

数据来源：CRIC

而在北京市商品房销售金额突出的楼盘中，也不乏以商住型公寓产品为主的项目。由于自去年北京“通州将会定位北京城市副中心”被提出以来，该地区商住产品的销售就呈爆发式增长，其中如东亚新华旗下位于北京通州的东亚尚品台湖项目，上半年累计销售也超 40 亿元，累计销售套数超 4000 套，最终助力东亚新华的项目金额产能达到 7.09 亿元位列第 11 名，城市金额产能达到 19.49 亿元位列第 17 名。

究其原因，一方面，是由于到了今年上半年，通州定位城市副中心逐渐明晰并确定，同时 5 月通州商住房限购政策出台，6 月又有“商住房将停止全部网签”的谣言，商住房热销蔓延到整个北京市，导致大量投资客进入。根据 CRIC 数据显示，2014 年北京市商住型公寓占商品房销售额的比重仅 6%，然而今年上半年这个比重已上升至 23%。

另一方面，林肯公园项目所在的大兴板块、东亚尚品台湖所在的通州区域，前者是受首都第二机场推动北京南城火热，后者是受城市副中心定位所致，同时价格适中不限购，地铁上盖的条件也符合刚需定位，这类产品在北京始终是比较受追捧的。

此外，北京林肯公园项目较大的体量也是和裕地产胜出的一大原因。当市场时机来临时，大盘项目源源不断的供应可以使企业及时把握住市场。

因此，北京市的商住市场，在政策规划的推动下，在谣言传闻的影响下，自住与投资需求大量涌入，导致了如此繁荣的景象。直接催生出产能爆棚的项目，助力和裕、东亚两家企业直接杀入 TOP100 排行榜。然而毕竟是多方面因素的叠加效应，有一定的时效性及偶然性，此种模式未来不可持续，也不可复制。

【特征二】

大盘项目产能高：中天城投、华夏幸福

除去北京商住这个现象级的火爆市场，单个项目产能之王当属区域垄断性大盘。典型如大盘缔造者中天城投以 13.65 亿元、19.25 万平方米的项目产能，36.4 亿元、51.33 万平方米的城市产能，领先四大 TOP20 产能榜单。产城之王华夏幸福也以 11.41 亿元、9.94 万平方米的项目产能，53.95 亿元、47.01 万平方米的城市产能位于四大 TOP20 产能榜单的前列。

表 2：中天城投、华夏幸福、碧桂园 2016 年上半年产能数据（亿元、万平方米）

| 企业   | 项目产能  |       | 城市产能  |       | 上半年销售业绩 |         |         |      |      |
|------|-------|-------|-------|-------|---------|---------|---------|------|------|
|      | 金额    | 面积    | 金额    | 面积    | 排名      | 金额      | 面积      | 项目个数 | 城市个数 |
| 中天城投 | 13.65 | 19.25 | 36.40 | 51.33 | 63      | 109.20  | 154.00  | 8    | 3    |
| 华夏幸福 | 11.41 | 9.94  | 53.95 | 47.01 | 7       | 593.50  | 517.10  | 52   | 11   |
| 碧桂园  | 4.29  | 5.42  | 5.81  | 7.35  | 3       | 1226.20 | 1551.05 | 286  | 211  |
| 百强均值 | 4.04  | 3.22  | 11.59 | 9.21  | -       | -       | -       | -    | -    |

数据来源：CRIC

从全国来看，由于大盘项目一般具有丰富的产品线，卖点明确且多样化，受众客群范围广，项目均可打造为区域性标杆，在热点或非热点城市均较易引起市场关注。在上半年销售金额超 40 亿元或面积超 30 万方的热销项目中，除了南京鲁能公馆、北京东亚尚品台湖，其他 10 个项目均是超 50 万方的大盘。

从企业来看，2016 上半年中天城投旗下位于贵阳的三个项目未来方舟、贵阳金融城、甜蜜小镇，销售面积均超过 40 万平方米，其中未来方舟、金融城两个项目销售金额超过 30 亿元。值得注意的是，大盘项目“中天未来方舟”以区域性垄断优势持续热销，2016 年上半年销售面积接近 60 万平方米，销售金额超 40 亿元。

华夏幸福 2016 年上半年销售金额近 600 亿元，位列 TOP100 排行榜第 7，成为今年最有望新跨过千亿的房企之一。同时，无论在项目产能还是城市产能方面，均在 TOP5 以内，这与其以产业新城为核心产品的“环京战略”业务模式是分不开的。2016 年上半年北京楼市火热，承接北京外溢需求的效应助力项目销售，固安、燕郊、廊坊等地的区域性垄断大盘持续热销，如廊坊孔雀城项目成为上半年全国为数不多的销售面积超过 30 万平方米中的一个，为企业的销售业绩贡献巨大。

然而，同样为大盘开发模式的千亿房企碧桂园，仅仅以单个项目销售面积 5.42 万平方米的成绩位列第 6，其他三个 TOP20 中均榜上无名。一方面，由于碧桂园整体项目均价过低，根据 TOP100 排行榜数据测算，上半年均价仅为 7906 元/㎡，远远低于百强房企 12328 元/㎡的均值，导致其项目销售面积产能名列第 6 的情况下，项目销售金额产能仅位于第 40 名；另一方面，碧桂园 2016 年上半年的业绩贡献来自于 211 个城市的 286 个项目，由于其城市布局中有大量的三四线城市及一二线非核心区域，导致企业的城市产能过低。碧桂园也早已注意到了这一点，2016 年 4 月碧桂园首个一线城市中心区项目“碧迅·天河星作”正式亮相，成为碧桂园进入一线城市的“开篇之作”。

最后需要注意的是，市场好的时候，大盘项目供应充足，借势市场可达到火爆销售的结果。然而随着白银时代的来临，市场需求量的增长速度逐渐放缓，大盘项目的销售难度也会成为企业较大的风险因素。加之行业间竞争加剧、购房者信心不足、三四线库存高企等各方面的因素，大盘模式在蕴含高产能的同时还面临着一个相对较大的风险。

### 【特征三】

#### 改善需求助力业绩：鸿荣源、鲁能集团

2016 年上半年延续了去年改善型市场的热度，在良好预期的背景下，聚集了高收入人群的几大热点城市，改善型需求得到持续释放，深圳、上海、南京等城市优质地段的大户型或别墅产品受到市场追捧。虽

然今年一季度后热点城市相继出台了不同的限制性政策，但在被市场逐渐消化后，整体来看改善型市场的热度依然较高。

**表 3：鸿荣源、鲁能 2016 年上半年产能数据（亿元、万平方米）**

| 企业   | 项目产能  |      | 城市产能  |       |        | 上半年销售业绩 |        |        |      |      |
|------|-------|------|-------|-------|--------|---------|--------|--------|------|------|
|      | 金额    | 面积   | 金额    | 面积    | 主要贡献城市 | 排名      | 金额     | 面积     | 项目个数 | 城市个数 |
| 鸿荣源  | 27.67 | 5.42 | 83.00 | 16.25 | 深圳     | 75      | 83.00  | 16.25  | 3    | 1    |
| 鲁能集团 | 12.44 | 8.65 | 24.88 | 17.31 | 北京、南京  | 21      | 273.70 | 190.37 | 22   | 11   |
| 百强均值 | 4.04  | 3.22 | 11.59 | 9.21  | -      | -       | -      | -      | -    | -    |

数据来源：CRIC

**从企业项目来看**，鸿荣源的深圳壹城中心花园项目，位于深圳市热点区域，单价超过 4 万/㎡，项目上半年累计成交 1144 套，销售金额近 50 亿元。另一个项目壹方商业中心单价近 9 万/㎡，上半年累计成交 145 套，销售金额近 27 亿元。鲁能集团旗下南京鲁能公馆项目单价近 4 万/㎡，上半年累计销售金额超过 50 亿元，对鲁能整体业绩贡献巨大。

**从企业城市布局来看**，鸿荣源 2016 年上半年全部业绩贡献均来自于旗下深圳的三个项目，最终项目产能达到 27.67 亿元位列第二，城市产能达到 83 亿元位列第三，面积方面也均榜上有名。鲁能集团虽然相对项目较多、城市布局较广，但其北京、南京两个主要城市的销售业绩贡献均超过 50 亿元，最终项目产能达到 12.44 亿元、8.65 万方双双位列第 4，城市产能达到 24.88 亿元、17.31 万平方米分列第 10、第 11。

此外，根据 CRIC 的统计，瑞安房地产旗下上海内环项目瑞虹新城，总价约 1000 万元一套，凭借其优越的地段在 2 月份开盘被抢购一空，5 小时大卖 36 亿元。该项目上半年累计销售业绩超过 53 亿元，为企业最终业绩贡献巨大。

#### 【特征四】

##### 城市/区域深耕型房企：融创、天房、文一

2016 年上半年，政策利好与置业需求释放效应叠加，一线城市及热点二线城市升温提速，成交火爆，助涨布局房企销售，入榜房企业绩表现优异。在城市分化的大背景下，侧重区域发展或专一城市发展的深

耕型房企，往往在大本营之地可与外来大型房企相抗衡。同时，在房企整体销售业绩之外，房企在各地城市的表现亦是衡量企业实力的标准之一。

表 4：融创、天房、文一 2016 年上半年产能数据（亿元、万平方米）

| 企业   | 项目产能 |      | 城市产能   |       |                    | 上半年销售业绩 |        |        |      |      |
|------|------|------|--------|-------|--------------------|---------|--------|--------|------|------|
|      | 金额   | 面积   | 金额     | 面积    | 主要深耕城市             | 排名      | 金额     | 面积     | 项目个数 | 城市个数 |
| 融创中国 | 8.75 | 4.65 | 40.02  | 21.26 | 天津/杭州/上海/<br>重庆/北京 | 8       | 560.30 | 297.66 | 64   | 14   |
| 天房发展 | 5.50 | 3.26 | 109.91 | 65.19 | 天津                 | 62      | 109.91 | 65.19  | 20   | 1    |
| 文一地产 | 4.22 | 4.29 | 32.33  | 32.89 | 合肥                 | 70      | 96.99  | 98.68  | 23   | 3    |
| 百强均值 | 4.04 | 3.22 | 11.59  | 9.21  | -                  | -       | -      | -      | -    | -    |

数据来源：CRIC

**区域深耕型房企如融创中国。**融创虽是全国性房企，但其城市布局相对不多，属于深耕型规模房企。2016 年上半年，分布于 14 个城市的 64 个项目为融创贡献了超过 560 亿元的销售业绩，成为今年的千亿黑马大热门。从产能来看，8.75 亿元、4.65 万平方米的项目产能，40.02 亿元、21.26 万平方米的城市产能使得融创均位于四大榜单的前列。从城市来看，天津、杭州、上海、重庆、北京等为融创贡献了较大比例的销售业绩。

**城市深耕型房企如天房、文一。**天房发展作为起家于天津的本土大鳄在当地市场举足轻重，从 2016 年上半年 TOP100 排行榜来看，凭借天津单一城市市场的 20 个项目，便杀入了百强房企的第 62 名。同样为城市深耕型的文一地产，销售业绩的主要贡献便是其旗下合肥市场的 20 个项目，杀入了百强房企的第 70 名。该类房企由于深耕于二线城市，其旗下的单个项目体量又相对有限，因此城市产能表现突出，但在项目销售金额产能上表现偏弱，不过依然高于 4.04 亿的百强房企均值。

综上，深耕区域或城市市场，可以坐享当地楼市的红利。首先，本土深化布局带来可观土地储备，合作政府开发城市更新项目进一步扩容规模，如天房发展参与滨海新区核心老城综合项目及滨海新区空港物流住宅项目建设，企业发力当地市场货源充足；其次，2016 年上半年，热点城市市场稳步回升，融创、天房、文一等在售项目均从中受益，实现全面吸金，护航企业不错市场占有率。

【特征五】

## 千亿房企基本沦陷，产能不如小房企？

从产能 TOP20 排行榜来看，千亿房企上榜者寥寥，甚至不乏有产能数据低于百强均值的企业。那么这些具备了房地产企业最多优质资源、营销能力强大、模式多元化等特点于一身的千亿房企，在项目及城市产能方面，为何就不如以上诸多“小企业”了呢？

**首先，整体来看**，7 家千亿房企的均值，以 4.29 亿元、3.9 万平方米的项目产能及 11.60 亿元、10.55 万平方米的城市产能，高于百强均值，说明千亿房企整体产能水平还是处于百强房企前列的。

**表 5：千亿房企 2016 年上半年产能数据（亿元、万平方米）**

| 企业             | 项目产能        |             | 城市产能         |              |
|----------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
|                | 金额          | 面积          | 金额           | 面积           |
| 万科地产           | 5.67        | 4.16        | 26.45        | 19.39        |
| 恒大地产           | 3.81        | 4.28        | 9.10         | 10.22        |
| 碧桂园            | 4.29        | 5.42        | 5.81         | 7.35         |
| 绿地集团           | 3.07        | 2.46        | 14.00        | 11.24        |
| 保利地产           | 5.53        | 4.11        | 19.96        | 14.81        |
| 中海地产           | 4.00        | 3.05        | 14.59        | 11.13        |
| 万达集团           | 3.77        | 3.18        | 6.69         | 5.64         |
| <b>7 家千亿均值</b> | <b>4.29</b> | <b>3.90</b> | <b>11.60</b> | <b>10.55</b> |
| <b>百强均值</b>    | <b>4.04</b> | <b>3.22</b> | <b>11.59</b> | <b>9.21</b>  |

数据来源：CRIC

**其次，千亿房企产能指标被众多小房企超越或许存在以下两方面原因：**

**第一、项目过多“被平均”**。千亿房企无一例外均是全国化布局的房企，因为要稳定支撑千亿的销售规模，那么必定需要大量的项目来叠加。然而，火爆的城市就那么几个，虽然千亿房企无论是凭借资源、渠道、营销、价格、品牌、物业等优势，热销的项目数量并不少，但是放在全国来看这些热销项目的贡献对企业整体的影响就没有那么大了。千亿房企不可能像小型房企一样，因为城市布局踩对了点，一两个“爆款”项目就将其他项目全部“被平均”，高产能的同时助力企业杀入 TOP100，这种一两个“爆款”的偶然因素无法对千亿房企产生关键性的作用。

**第二、受三四线布局拖累**。如上文所说，火爆的城市就那么几个，更多的是那些不怎么火爆的二线城市，以及大量的三四线城市。对于千亿房企而言，热门的城市早就布局成熟，而那些非热门城市是规模化

扩张绕不开的必经之路，于是也都布局的差不多了。这类城市即便是有多重利好政策的影响，但库存高企并未有根本性的改变，因此这些区域内的项目相对来讲销售业绩贡献较少，产能偏弱，拖了千亿房企的后腿，而这种现象在 TOP100 上榜的小房企中几乎是不存在的。

**最后，千亿房企中还有恒大、碧桂园、万达三家大量布局三四线城市的房企，这三家房企无论是项目产能还是城市产能，的确是偏弱的，从四大产能指标或企业均价中就可以看出一二。不过显然他们已经注意到这一点了，如碧桂园早就已经开始了多个一线城市的布局，而万达方面根据年度业绩会上的披露，也已经停止了在三四线城市拿地，相信凭借他们千亿房企强大的执行力，很快就会有改善。**

## 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。

### 关于克而瑞信息集团（CRIC）

克而瑞信息集团，隶属于易居（中国）控股有限公司。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。克而瑞信息集团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。

### 关于克而瑞研究中心

克而瑞研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门，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，已经连续五年发布中国房地产企业销售 TOP50 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。