

## 楼市成交趋于分化，刚需项目贡献率仍占主力地位

2014年07月04日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

研究员/董妍

在《2014年上半年中国房地产企业销售TOP50》排行榜发布之际，我们从入榜企业项目角度来分析当下市场表现。项目集中度而言，成交处于前10%的项目较2013年同期相比，吸金能力减弱，贡献力度有所下降；而项目档次方面，尽管中档、中低档所代表的刚需产品销售业绩贡献率有所下滑，但依然发挥主力军作用。

### ■ 企业销售中成交处于前10%的项目仍占主力，但有分化趋势

成交处于前10%的项目销售业绩占比有所下滑，但仍占主力；成交处于前30%-50%的项目销售业绩占比有所提升，企业项目业绩集中度有所分化。根据TOP50企业金额集中度，2014年上半年，成交处于前10%的项目销售金额比重为43.6%，相比于2013年同期减少0.4个百分点，较2014年1季度减少2.4个百分点；成交处于前30%-50%的项目销售金额比重为15.7%，相比于2013年同期增加0.7个百分点，较2014年1季度持平。根据TOP50企业面积集中度，同比2013年同期数据，成交处于前10%的项目销售面积比重减少1.5个百分点，与2014年1季度相比减少2.5个百分点；成交处于前30%-50%的项目销售面积比重增加0.6个百分点，与2014年1季度相比增加1.6个百分点。

2014年房企更倾向于集团层面的整体营销，影响项目贡献的变化。在2014年上半年市场持续维持弱势下行局面的情况下，房企摒弃单盘作战，更多的选择由集团整体把控的营销方式。除了常规的促销活动之外，多数房企愿意更多的释放非核心项目利润，以保证企业整体现金流的正常流转。以保利地产为例，该企业在2014年上半年的降价促销等营销活动中较为积极，更是在6月实行并完善以“0首付”为主线的“保利飓风行动”。从覆盖面看，该营销活动自广州项目首发，并囊括南京、无锡、常州、连云港的九个

项目，并紧跟加入了杭州两个项目；从项目类型上看，不仅包括保利梧桐雨、保利罗兰春天等刚需楼盘，更包含保利紫荆公馆等中高端楼盘。

表 1：2013 上半年、2014 上半年 TOP50 企业金额及面积集中度

项目级别	TOP50 企业金额集中度			TOP50 企业面积集中度		
	1H2013	2014Q1	1H2014	1H2013	2014Q1	1H2014
<10%	44.0%	46.0%	43.6%	42.0%	43.0%	40.5%
10%-30%	33.0%	31.0%	32.8%	34.0%	34.0%	34.7%
30%-50%	15.0%	15.0%	15.7%	16.0%	15.0%	16.6%
50%-100%	8.0%	8.0%	7.9%	8.0%	8.0%	8.2%

注：项目级别 10%是指在销售额降序的条件下前 10%的项目个数的情况，依此类推。

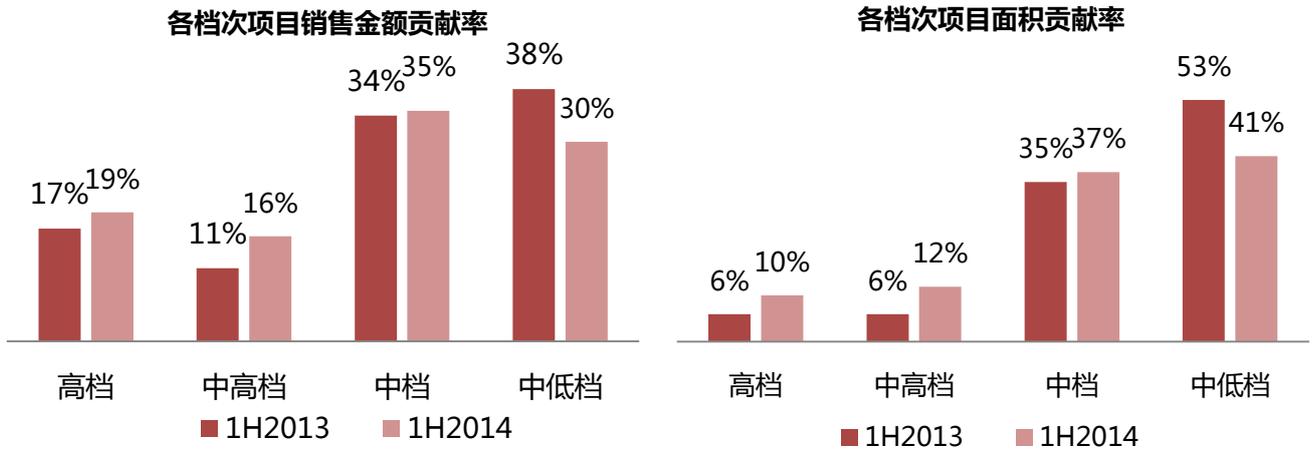
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

#### ■ 刚需项目贡献率保持高位，中档、中高档项目贡献力度提升符合行情

**中低档、中档项目为主体的刚需项目贡献率仍占据绝对比重。**根据 TOP50 企业各档次项目金额与面积贡献率情况，2014 年上半年中档、中低档销售金额贡献率共计 65%，销售面积贡献率共计 78%，在各档次销售业绩中仍占据绝对比重。其中，中低档项目销售金额和销售面积贡献率较 2013 年同期分别减少 8 个百分点、12 个百分点。对比 2013 年较为稳定的楼市行情，2014 年上半年楼市行情处于弱势，房企为保证现金流更是不断加大促销力度，中低档项目的相应刚需客群对价格的敏感度较高，本着买涨不买跌的心理，更多的刚需客群采取持币观望的态度，导致中低档项目销售业绩贡献率有所减少。

**中高档、高档项目贡献率维持稳定上涨趋势。**根据 TOP50 企业各档次项目金额与面积贡献率情况，2014 年上半年中档、中高档及高档项目销售金额贡献率分别提高 1-5 个百分点；销售面积贡献率分别提高 2-6 个百分点。其中，高档及中高档销售业绩贡献率的增加得益于 2014 年上半年高端豪宅项目的集体入市，而 2014 年初引发的信贷问题对该部分项目的客群影响并不大。以北京为例，考虑到 2013 年底北京等城市针对高端住宅出台“限价令”，导致部分计划内上市高端项目延缓至 2014 年一季度上市，蓄客期的延长也有效保证了 2014 年该部分高端项目的去化率。其中，北京的臻园、西山艺境以及泰禾北京院子分别以 27.14 亿元、16.81 亿元、14.54 亿元入榜《2014 年北京上半年项目销售金额十强榜》。

图 1： 2013 上半年、2014 上半年 TOP50 企业各档次项目金额与面积贡献率



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

## 免责声明

数据、观点等引用请注明“由 CRIC 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 CRIC 研究中心

CRIC 研究中心是易居旗下克而瑞信息集团的专业研发部门，组件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。