

一二线城市改善置业，重区位还是重面积？

2019年3月26日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

克而瑞研究中心 马千里、邱娟

随着人们对于居住环境要求的逐步提升，加上二胎政策的刺激，居民改善需求日益旺盛。尤其当前房价水平相对稳定，有一定资金实力的置业者逐渐将改善提上日程。为对当前的改善需求有深入的了解，本文以八个典型一二线城市为研究对象，对2018年成交的改善产品¹的面积段、区域进行深入分析，进而为各房企未来产品开发提供参考建议。

一、京、沪豪宅产品更为畅销，成都、杭州改善产品仅7%低于120m²

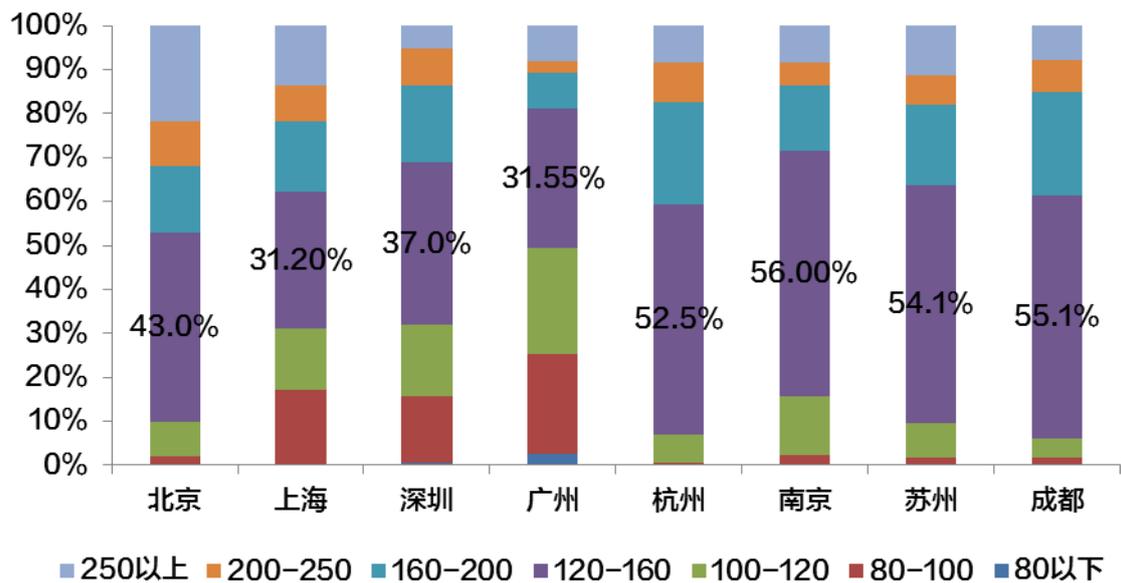
对比八个典型一二线城市改善需求特点，可见最畅销的均为120-160m²的三房、四房产品。不过分城市来看，一线城市和二线城市120-160m²产品成交套数占比存在较大差距，北、上、广、深占比相对较低，而苏杭等二线城市占比均在50%以上。

值得注意的是，北京和上海160m²以上产品成交占比处于极高水平，以北京为例，160m²以上产品成交占比高达47.2%，大面积豪宅产品更为畅销。

就120m²以下的刚改产品来看，广州比重最高，高达49.5%，其次是深圳和上海，这一比重均在30%以上；而北京和其余四个二线城市刚改占比均处于低位，均处于16%以下，尤其是成都和杭州，刚改比重均在7%以下。

¹为便于研究，本文改善需求的总价分界线是以该城2018年商品住宅成交均价*改善面积来界定，房价收入比较高（均大于23）的京、沪、深改善面积120平方米，房价收入比相对较低（均低于15）的广州、杭州、苏州、成都、南京改善面积150平方米。

图：2018 年典型一二线城市改善需求各面积段成交套数占比情况（平方米）



数据来源：CRIC2016

二、受中心区域高房价和土地稀缺制约，京沪改善需求显著外扩

当然，住房改善的方向不仅仅是追求大面积或大空间，而更多地是把城市未来发展规划、住宅地段、环境、生活配套等因素纳入置业综合考虑范畴，以此提升生活品质。

就区位分布来看，基本符合城市空间的圈层理论，由于城市中心内圈层土地供给的稀缺性，以及人们追求最佳配套的要求，改善客群主要选择中间圈层进行置业，如北京、上海均是如此。这种趋势一方面与该城市的房价收入比有极大关联，北京、上海房价居于高水平，房价收入比均超 23，导致改善需求区位外移，另一方面，也与城市空间结构有关，京、沪“内环”面积相对狭小，土地供应量较少，改善需求的分布重心也势必外移。

至于深圳，则很大程度上受土地资源稀缺的影响，2018 年深圳全年土地成交仅 27 幅。在限价因素的影响下，关内高房价产品性价比较高，使得深圳改善需求高度集中在关内。但是从深圳当前库存量情况来看，关内改善型产品十分稀缺。截止 2019 年 2 月底，深圳关内 120m² 以上产品成交近 2364 套，同比 2017 年同期几近腰斩；加之今年深圳土地供应依旧大概率维系在低位，深圳关内改善型住房将更为稀缺。

成都四环外区域面积庞大，改善需求占比占到 45.9%，与二环-四环区域改善比重相差无几。考虑到成都土地供应集中在远郊，未来这种改善需求外扩的现象还会进

一步延续。

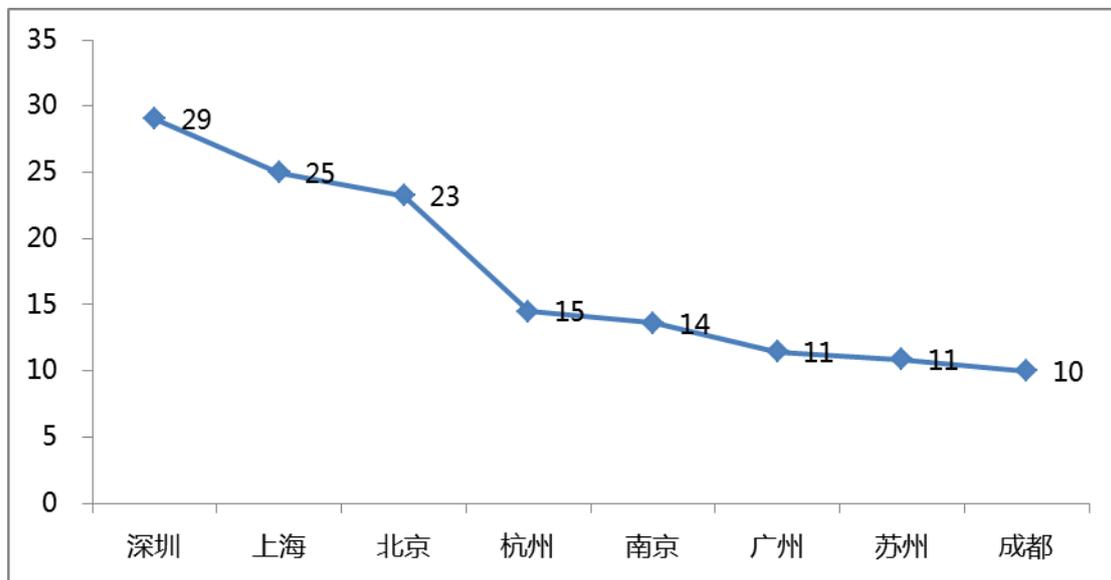
表：2018 年典型一二线城市改善需求区位分布情况（按照成交套数）

城市	各环线改善需求套数占比情况（空间结构由内向外）		
北京	五环以内仅 25%	五环至六环 53.8%	六环外 21.2%
上海	内环内 18.1%	内外环 54.9%	外环外 27.0%
深圳	深圳关内 65.5%		关外 34.5%
广州	环城高速内 49.1%	环城高速外 50.9%	
杭州	绕城内环内 85.2%	内环外 14.8%	
南京	江南六区 70.3%	江宁、浦口等五郊区 29.7%	
苏州	姑苏区 13.7%	吴中、相城、吴江、园区 72%	新区 14.3%
成都	二环内 4.1%	二环-四环 50.0%	四环外 45.9%

数据来源：CRIC2016

而广州、杭州、南京等城市改善需求高度集中在“内圈层”内，这一方面是因为这些城市“内圈层”供应比较充足，仍是城市楼市成交的主力，另一方面，也与房价收入比较低有关，仍有较多的改善性需求能够负担“内圈层”的房价水平。不过从趋势来看，这些城市内圈层改善需求占比已经呈现下滑趋势。究其原因，主要是由于近年房价快速上涨，“内圈层”新房供应也有所下降，而外圈层配套逐渐发展成熟，以致改善需求渐渐外扩。

表：2018 年典型一二线城市房价收入比



数据来源：CRIC2016

三、京沪改善更偏好 200m²以上豪宅，苏杭等城市区位与面积并重

综合各城市改善需求在面积和区位上的表现来看，房价最高的京沪更认可超大面积的豪宅，如北京 250m² 以上产品占到改善需求的 21.7%，这与北京高收入群体数

量多、收入水平高有极大关联。北京作为全国的政治、经济、文化中心，由于在政策、资源上具有诸多优势，企业数量众多、高管数量也居于较高水平，这些人群恰好是高收入群体的主要来源，根据《2018 胡润财富报告》，企业家、金领集中了则占据了财富榜的比重高达 80%。无论是 600 万资产家庭、1000 万家庭、1 亿资产家庭、3000 万美金资产家庭，在中国各城市数量排名均是北京最多，其次上海、香港、深圳和广州。此外，根据《北京统计年鉴》，2017 年高收入群体人均可支配收入高达 11.6 万元，这一数据也居于全国榜首。

房价收入比较低的广州则是区位与面积并重。广州尽管其居于一线城市之列，但住房改善的的门槛高度显著低于京沪，更多中小面积的产品在广州可以跻身“改善”行列，改善客群也更能兼顾区位的提升。广州 120m² 以下产品占改善需求比重达到 50%，相比同一能级的北京高了 40 个百分点。从区位分布来看，2018 年广州环城高速内商品住宅成交套数占全市的 12.7%，但改善产品的这一比重却高达 49.1%，由此可见广州改善客群在绕城高速内的聚集程度；**房价水平较低的二线城市方面，更可以做到面积与区位的兼顾**，如苏州、杭州 120m² 以上的改善需求均在 90% 以上，并且在中心区呈现出较强的聚集性。

四、抓准改善需求，高房价城市重产品对路，次高价城市更要兼顾土储区位

考虑到当前一二线城市改善需求日益增加，房企应适时调整产品策略，做到以需求为导向，提高产品适配性、提升盈利空间。考虑到各城市改善需求存在较大差异，建议房企在接下来的产品开发过程中，要注重因城施策，结合各城市房价收入比水平，

合理开发。第一，**在高房价城市可适度向“中环”转移，产品方面着重布置 120-160m² 的三房、四房。**譬如高房价的北京，房企开发产品的重点要集中在改善需求集中、交通完善的五环附近，加之该区域房地比处于较高水平，盈利空间较大，房企可重点考虑。第二，**在房价收入比相对较低的广州、成都等城市，改善产品还应以中心及近郊区域为主**，以广州为例，改善市场集中在环城高速内，产品面积可适度小型化，可将 100-120m² 和 120-160m² 产品为主力户型。在整体市场趋冷、消费回归理性、行业整合加剧的大背景下，房企只有不断强化产品力并打造自身品牌优势，提升产品的舒适度、吸引力才是王道，才能在日趋激烈的市场竞争中占得先机。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居（中国）·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（中国）旗下品牌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，规模以万字计，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。