

中国金茂：携金茂府首入成都，企业布局持续完善

2018年2月11日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

研究员/沈晓玲、汪维文

成都武侯金茂府项目即将于2月下旬开盘，金茂府系产品首度进入成都，标志着中国金茂对西南市场布局的进一步深入。而企业18年首次突破千亿销售，实现1280亿，此次的西南布局是企业未来保持规模增长的持续助力。

中国金茂坚持聚焦一二线，布局以华东、华北为主，未来进军西南区域是规模发展需要。2018年，中国金茂签约销售额首次突破千亿，实现1280亿元，同比增长约84.7%。业绩的快速增长，需要土地储备的支持。但根据企业17年年报来看，其大部分土地储备位于华东和华北，占比达到64%。为保证在千亿规模上的持续增长，企业势必要在原区域布局上实现进一步突破，拓展更多的优质区域和城市。此次武侯金茂府所在的成都市场就十分切合企业的布局突破方向。根据CRIC统计，2018年成都全市商品房成交面积达到2400万方以上，位居全国第二位，市场容量不可小觑。此外2018年成都140m²以上大户型项目累计成交套数达到1.5万套，同比大幅上涨76.7%，这类项目需求的走高也为定位于高端大户型的中国金茂提供了进一步深耕区域的契机。

未来5年欲在40城布局100个金茂府，金茂府产品线持续深化全国布局。在2018年金茂府发布会上，中国金茂总裁李从瑞正式对外宣布：未来5年金茂要深入到40个城市，布局100余座金茂府。而截止2018年末，金茂府已深入23座城市，布局40个项目，未来企业想要实现布局超过100个金茂府的目标，一方面需要依赖城市区域的扩大，另一方面在单城市项目数量上也要进一步提升。目前仅有一座金茂府布局的成都、重庆、深圳等重点城市必然成为企业未来的重点掘金地。此次武侯金茂府入市便是金茂府系列产品深入西南的重要尝试，通过市场反馈声音调整策略，以便于在深耕西南区域中少走弯路。

金茂府系列问世十年，已成功塑造多个优秀案例，影响力逐步升高。据克而瑞发布《2018年中国房地产企业产品力TOP50》排行榜数据，中国金茂位列房地产企业产品力第四位，其目前已经形成的府系、悦系、墅系三大产品线中，府系作为金茂的王牌产品也是目前企业发展力度最大的子品牌。金茂府系列的开山之作广渠金茂府便是优秀案例之一，2009年中国金茂前身方兴地产以17600元/平米的平均楼面价拍下位于北京朝阳区的广渠路15号地块，北京广渠金茂府作为府系产品的起点，实现了销售额突破百亿的成绩，为后续的项目打造奠定了良好的基础。经过近十年的产品创新，金茂府项目已形成规模，在克而瑞发布的《2018年房企项目销售金额排行榜TOP100》中，上海大宁金茂府，杭州滨江金茂府，北京亦庄金茂府，杭州首开金茂府四个府系项目进榜，共计录得近250亿的销售金额，市场对金茂府项目认可度可见一斑。

武侯金茂府围绕住户健康定制“12大绿金科技”，刷新了住宅关于绿色、健康和舒适的标准。目前国内豪宅的发展趋势已从简单的产品堆砌，过渡到关怀客户的居住健康、和舒适度。金茂作为始终定位于高端项目的企业之一，从用户居住舒适度和健康的角度出发，形成了以呵护住户健康为卖点的高端产品线。金茂府的核心技术“12大绿金科技”，分别从温度调节、空气净化、隔音降噪等多个角度入手，保证屋内空气、温度、湿度等居住条件适宜，辅以人工智能等先进科技手段充分呵护住户健康提升居住体验。更值得一提的是，武侯金茂府是成都首个获得BREEAM认证的项目，刷新了住宅关于绿色、健康和舒适的标准。在人们对“健康”的关注度不断提升的情况下，金茂府以呵护用户健康为目的打造的绿金科技使其产品更被市场认可。

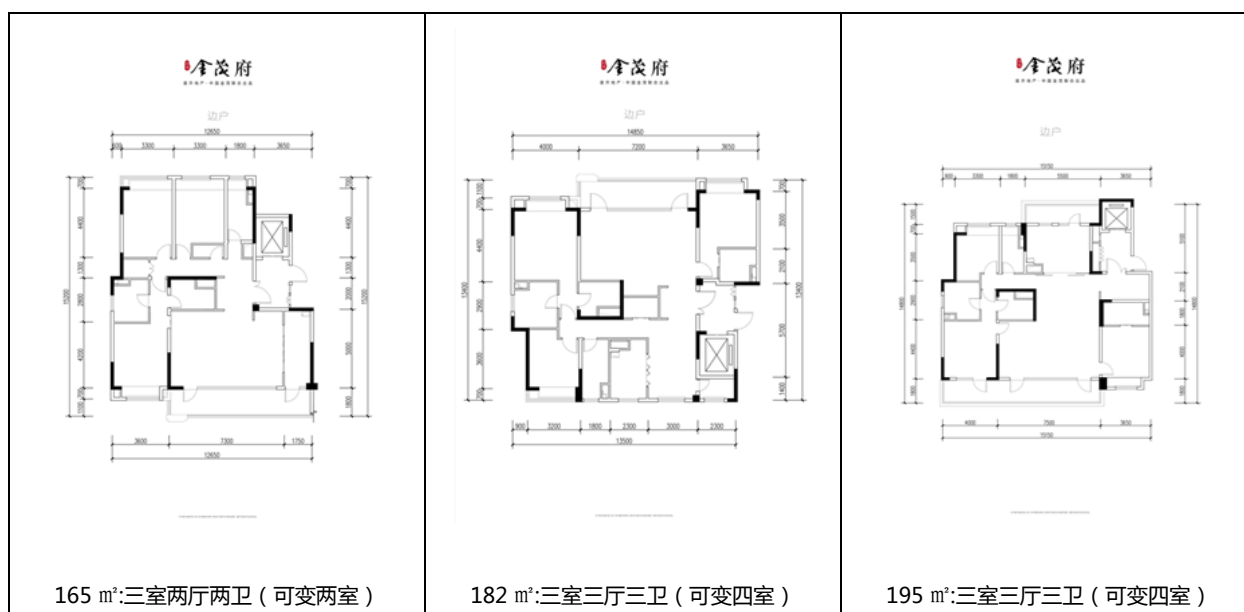
图：金茂“12大绿金科技”



数据来源：CRCI整理

科技加持之下，武侯金茂府独特的区位优势 and 户型创新使其更具竞争力。从金茂府的地段来看其具有三大价值点：首先武侯金茂府位于主城区三环周边，是少有的主城区内仍有土地供应的区域；其次该区域为武侯区政府着力打造的产业中心，未来将会有更多资源引入；第三，该区域内目前有以龙湖、保利为代表的七家大型开发商入住，其旗下豪宅项目在紧锣密鼓的开发，未来2-3年内将能快速形成成熟的豪宅聚集区。在户型规划和室内设计方面，武侯金茂府将别墅厅堂系统搬到平层，大幅提高项目舒适性以满足“40+人生巅峰期”客群需求。相比于同类产品的四房规划，武侯金茂府项目采取150m²到200m²做三房的独特设计，一方面满足居住需求，避免空间过剩，另一方面通过更多地让渡空间给动区以充分保障居住的舒适性。此外通过可变户型，能够全方位满足家庭成员调整的居住需求变化，例如165m²户型由于两个次卧相连且承重墙少，因此可改为超大套二，182m²、195m²项目则可以通过改造变为四室。

图：武侯金茂府户型展示



数据来源：CRIC整理

备注：黑色加粗线条为承重墙

始终立足于高端物业的金茂物业为金茂府提供了强大的服务支持，凭借自身的资源优势，金茂物业自诞生就始终聚焦于高端住宅、高端写字楼等业态并为此启动了新一轮的企业变革和服务优化——创新提出并践行了“匠心尚品、安居乐活、悦邻崇礼、向阳共生”的社区服务价值主张；建立以“设备设施运行好，环境秩序维护好，响应及时管家好，悦邻崇礼氛围好，尊利透明权益好”标准的五好社区；基于中化集团HSE安全管理体系打造了业内领先的社区安全防范标准；基于服务体验数字化方向，金茂物业自主研发“回家”APP，致力于为智慧物业管理、透明物业服务、社群互动交互、业主便利生活提供“一站式”解决方案。

代表健康的金茂府产品进驻新城，逐步完成全国化已成金茂区域布局拓展重要策略。从企业拿地动态来看，2017年以来金茂加速了全国化布局的脚步，2017年中国金茂新增布局成都、嘉兴、温州，厦门，南昌五座城市；2018上半年企业新增布局济南、西安、徐州、泉州、常州五座城市，而新增的十座城市中，超一半城市都通过金茂府项目打响入市第一枪。从金茂的土储布局及项目投放来看，其深耕一二线，打造高端住宅的整体战略将不会发生变化，未来中国金茂想要保持业绩高速增长，扩大市场布局势在必行。尤其是在市场容量巨大的西南区域，随着基于健康和舒适度打造的武侯金茂府入市，企业或将以此为基点，通过市场反馈积极调整，深耕西南区域，争取将其打造为另一重要的业绩增长点。而金茂府作为以绿色健康科技为卖点的高端住宅品牌，未来将持续迭代升级，助力企业在新布局城市打响口碑。

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。