

## TOP50 排行榜系列解读(三)

## 中高档以上项目贡献力度提升，未来或有更大看点

2014年1月6日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

## 分析师/

2013年对房企而言，千亿军团加速扩容，房企规模致胜现象明显，而从TOP50企业的项目表现上，也可以看到与市场成交走势相吻合的特点：集中度方面，成交处于前10%的项目销售集中度均在35%以上，延续高位；各档次项目贡献率方面，偏高档项目是亮点，贡献力度提升。

## ■ 成交处于前10%项目集中度维持高位

2013年政策环境相对宽松，为项目销售创造利好条件，各类房源齐聚热销。由此，不管在金额上，还是面积上，比重靠前的项目集中度延续高位优势。

刚需大盘领衔热销，成交处于前10%的项目维持高位。可以看到，与今年上半年相比，虽然成交处于前10%的项目全年金额集中度有所降低，但面积集中度在40%基础上进一步提升，此外，相比于其他级别项目比重而言，处于前10%的项目销售集中度始终保持领先。热销项目中，贵阳花果园再续刚需大盘吸金之力，2013年，该项目达成销售金额117.56亿元，销售面积379.23万平方米，成为金额、面积双料冠军。

除此，成交处于10%-30%的项目亦有不错表现，金额及面积集中度均在30%以上，其中金额集中度较今年上半年增加1个百分点，处于该级别的项目多位于二三线城市，如南昌保利香槟国际、盐城恒大名都等，年度成交金额在13亿元左右。

表：TOP50 企业项目金额/面积集中度

TOP50 企业项目金额集中度			TOP50 企业项目面积集中度		
级别	2013 年	2013 年上半年	级别	2013 年	2013 年上半年
《10%	39%	42%	《10%	41%	40%
10%-30%	35%	34%	10%-30%	33%	36%
30%-50%	17%	16%	30%-50%	17%	16%
50%-100%	9%	8%	50%-100%	9%	8%

数据来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

### ■ 各档次项目瓜分市场，偏高档产品吸金抢眼

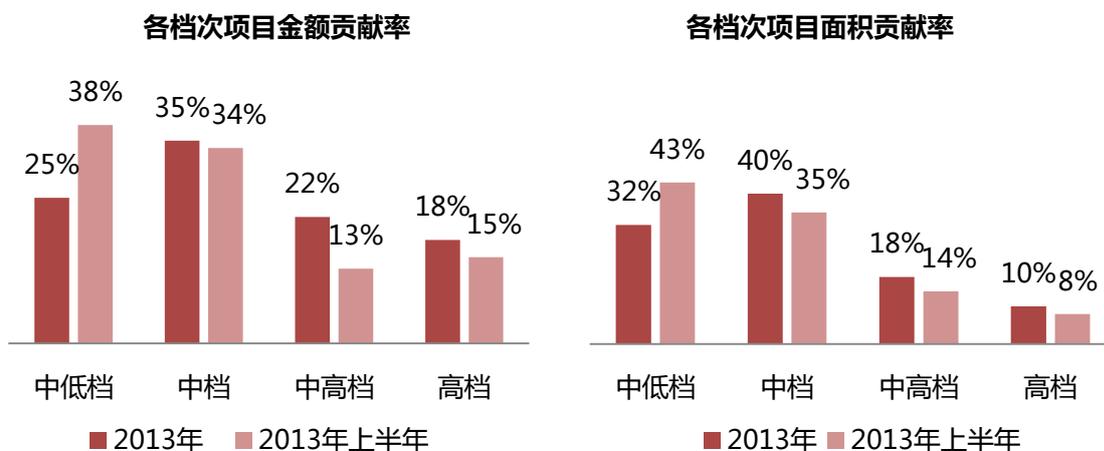
今年以来，市场成交用“火爆”形容不为过，尤其体现在一线、二线城市，成交量逐月走高，千人抢房情景不时出现，刚需、改善及投资类产品纷纷赢得市场。

细化到项目档次贡献率来看，高端改善类客户积极入市，中高档、高档项目贡献率持续提升。2013 年全年，TOP50 企业中高档项目金额贡献率达到 22%，较 2013 年上半年增加了 9 个百分点，同时高档项目金额贡献率增加了 3 个百分点。不仅如此，中高档及高档项目面积贡献率较上半年增加 2-4 个百分点。

不难发现，偏高档项目吸金能力抢眼，而随市而行的入市策略，则是推动项目销售走高的促因。2013 年 5、6 月份时，“国五条”失效效应深化，中高档、高档项目顺势强势争抢市场份额，二季度末至整个三季度，市场呈现百花齐放局面，至 10 月份，北京出台预售证收紧政策，继而一线城市纷纷效仿，才让火热的成交有所降温。在长达 5 个月的时间内，偏高档项目已抓住时机，迎合释放的改善、投资类客户需求，成为平稳市场下最大的赢家。

不过，偏高档项目贡献率提升，不改刚需项目主力军地位。今年全年，中档、中低档项目金额贡献率合计为 60%，面积贡献率更是达到 72%，而且从各档次项目贡献力度而言，中档项目处于首位。此外，与今年上半年相比，刚需项目贡献率下滑，主要原因在于上半年政策因素增强房企推案力度，同时公积金较为充裕，贷款利率优惠还处于宽松期，首置及首改客户需求旺盛，而至下半年，供不应求现象从一线蔓延至二线城市，二套房贷收紧、公积金不足情况频发，对中档、中低档项目成交产生不利。

图：TOP50 企业各档次项目金额/面积贡献率



数据来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

■ 典型房企频频高价拿地，未来偏高档产品比重或将持续提升

在 2013 年，房地产市场火热的不只是项目，土地市场达到疯狂程度，房企大佬频频抢滩，高价拿地在各地上演。而在众房企中，融创中国土地投入最为猛烈。

2013 年下半年，土地市场进入白热化，在上半年取得良好业绩的房企于下半年加码拿地。据 CRIC 监测数据，9 月份至 11 月份，融创中国先后拿下北京、天津两个地王项目，其中北京朝阳区农展馆地块楼板价高达 35502 元/平米，成为当之无愧的年度单价地王，而天津手表厂地块最终被融创联合体以 25082 元/平米斩获。结合目前周边在售项目，两地块均以“面包价”获得，未来将打造高端产品无疑，同时也带动周边同类产品价格上涨。

而放眼其他龙头房企，万科、绿地及华润等同样在土地市场大手笔布局，三家企业分别高溢价拿下上海、深圳与杭州地王项目，成交单价均在 19000 元/平米以上。我们认为，随着典型房企高价地块陆续上市，未来市场偏高档产品比重或将持续提升。

表：部分典型房企高价拿地明细

单位：万平米，亿元，元/平米

企业名称	城市	成交日期	地块名称	建筑面积	成交总价	成交单价	溢价率
融创中国	北京	2013-9	北京市朝阳区农展馆北路 8 号 0304-622 地块	5.92	21.00	35502	17%
中粮地产	北京	2013-7	北京市朝阳区孙河乡西甸村 HIJ 地块	8.17	23.60	28881	49%
融创中国	天津	2013-11	津南复（挂）2013-121 号	6.06	15.2	25082	32%
越秀地产	广州	2013-5	2013 挂-0424（海珠区南洲路 1026 号地块	11.31	24.61	21750	45%
华润置地	深圳	2013-8	深土交告（2013）7 号南山区 T201-0078 地块	50.30	109.00	21670	62%
万科地产	上海	2013-7	浦东新区张江高科技园区中区地块	23.07	48.70	21111	89%
绿地集团	杭州	2013-9	江干区（凯旋单元 FG04-C2/R21-03 地块）	28.95	56.2	19416	30%
越秀地产	武汉	2013-9	武告字（2013 年）21 号地块	71.41	90.10	12617	29%
雅居乐	长沙	2013-6	[2013]网挂 020 号开福区芙蓉中路地块	11.20	11.52	10288	567%

数据来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

## 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。