

《2015 年中国房地产企业销售 TOP100》排行榜发布

2015 年，在市场回暖和竞争加剧双重因素的推动下，房企销售业绩水涨船高，TOP100 房企的入榜门槛亦大幅提升。通过积极营销，绝大多数房企的销售业绩达到了年初预期，部分房企提前完成甚至上调了销售目标。龙头房企有分化为两个梯队的趋势，恒大凭借全年的优异表现成为了第三家“两千亿”房企；中型房企间的搏杀最为激烈，融侨、融信等房企在四季度发力冲刺，品牌日益提升；和昌、东原等首次入榜的黑马房企成长性亦值得关注。

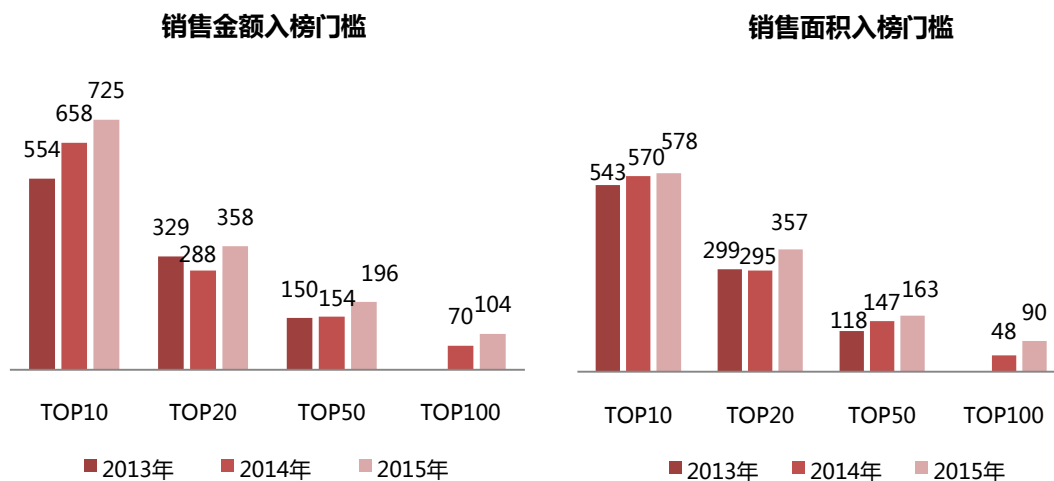
在中央号召去库存的宏观背景下，如何利用好存量资源将成为 2016 年房企的新课题。强者恒强是亘古不变的真理，开拓创新模式、变革运营思维将为房企带来新的发展空间。

1、TOP100 房企金额和面积门槛双双大幅提升

本次入榜门槛中，各梯队房企表现均好于 2014 年。其中，TOP100 房企表现尤为亮眼，金额门槛突破百亿，从 70 亿增加至 104 亿元；面积门槛从 48 万平方米增加至 90 万平方米。

从金额门槛来看，今年 TOP10 房企入榜门槛为 725 亿元，较 2014 年增加 67 亿元，同比增长 10%；TOP20 房企金额门槛 358 亿元，同比增长 24%；TOP50 房企金额门槛达到 196 亿元，同比增长 27%；TOP100 房企的入榜门槛为 104 亿元，同比增长 48%。

图 1、2015 年度房企销售入榜门槛（单位：亿元、万平方米）



资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

从面积门槛来看，TOP10 房企入榜门槛从去年同期的 570 万平方米增加至 578 万平方米，小幅增长 1%；TOP20 房企同比增长 21%至 357 万平方米；TOP50 房企则较 2014 年增长 11%至 163 万平方米；TOP100 房企入榜门槛达到 90 万平方米，同比增长 88%。

2、百强房企集中度继续上升

年末，百强房企集中度继续上升，品牌效应强势依旧。相比 TOP10、TOP20 与 TOP50 房企，TOP100 房企面积集中度增幅最大，增加了 2.35 个百分点。

金额方面，除 TOP10 房企外集中度均有所上升。其中，TOP10 房企为 16.87%，较去年减少 0.05 个百分点；TOP20 房企集中度为 22.82%，同比增加 0.03 个百分点；TOP50 房企则从 31.15%上升至 31.74%，小幅增加了 0.59 个百分点；TOP100 房企则大幅增加 1.86 个百分点至 39.64%。

值得注意的是，在美国排名 TOP10 的房企集中度已超过 20%。未来，房企集中度还有较大的上升空间。

表 1、2015 年度上榜房企销售金额集中度

	2013 年	2014 年	2015 年
TOP10 企业	13.72%	16.92%	16.87%
TOP20 企业	18.88%	22.79%	22.82%
TOP50 企业	26.23%	31.15%	31.74%
TOP100 企业	—	37.78%	39.64%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：金额集中度=入榜房企销售金额/统计局公布的全国商品房销售金额，其中，2015 年度全国商品房销售金额是根据前 11 月累计同比增幅推算 12 月同比增幅所得。

面积方面，TOP10、TOP20 及 TOP100 房企的集中度继续上扬。其中，TOP10 及 TOP20 房企同比分别增加 0.87 个百分点和 0.97 个百分点；TOP50 房企增加 1.22 个百分点；TOP100 房企增加 2.35 个百分点至 24.65%。

表 2、2015 年度上榜房企销售面积集中度

	2013 年	2014 年	2015 年
TOP10 企业	8.62%	10.44%	11.31%
TOP20 企业	11.46%	13.65%	14.62%
TOP50 企业	15.88%	18.72%	19.94%
TOP100 企业	—	22.30%	24.65%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：面积集中度=入榜房企销售面积/统计局公布的全国商品房销售面积，其中，2015 年度全国商品房销售面积是根据前 11 月累计同比增幅推算 12 月同比增幅所得。

3、千亿房企出现分化，百亿房企竞争激烈

2015 年千亿房企数量依然为七家，从 2012 年以来，这一格局一直未被打破。万科的销售金额突破 2600 亿元，恒大以 2050.4 亿元的销售金额成为第三家“两千亿房企”，绿地的销售金额为 2015.1 亿元；与此同时，万达、碧桂园、中海和保利的销售金额在 1500 亿元左右；不同的战略方向下，千亿房企有分化为两个梯队的趋势。

500 亿以上的房企较去年增加了一家，金地以 621 亿元的销售金额首次进入了这一行列。第二梯队房企尽管每年都能确保一定业绩增速，但因整体布局和规模扩张已经基本完成，要迈入千亿大关还需一定时日。

200 亿以上的房企数量较去年增加了九家，包括正荣、融信、仁恒、卓越和融侨等。梯队内企业变化较多，销售均值则较去年提高了 19 亿。

200 亿以下的房企竞争最为激烈，共有房企 51 家，单个项目的成败就可能决定最终的座次。2015 年 TOP100 房企的销售已全部超过百亿，中小型房企日益加剧的竞争推高了整个榜单的门槛。

表 3：2015 年 TOP100 房企销售业绩梯队格局表

级别	2015 年销售金额排行榜（亿元）			2014 年销售金额排行榜（亿元）		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值
第一梯队	1000 亿以上	7	1796	1000 亿以上	7	1549
第二梯队	500-1000 亿	9	664	500-1000 亿	8	585
第三梯队	200-500 亿	33	280	200-500 亿	24	261

第四梯队	<200 亿	51	140	<200 亿	61	115
级别	2015 年销售面积排行榜 (万平方米)			2014 年销售面积排行榜 (万平方米)		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值
第一梯队	1000 万以上	7	1821	1000 万以上	6	1638
第二梯队	500-1000 万	4	617	500-1000 万	4	691
第三梯队	200-500 万	29	304	200-500 万	26	296
第四梯队	<200 万	60	132	<200 万	64	103

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

4、房企轻松完成目标，四季度爆发最显著

2015 年 20 家典型房企的平均销售目标完成率为 98%，大部分房企的销售情况符合年初预期。今年一季度房企的销售情况并不乐观，但二季度开始逐步好转，三季度后一线和重点二线城市表现火爆、热销项目频现，为房企全年业绩作出了较大贡献。由于销售表现出色，11 月起滨江、旭辉、保利置业等房企陆续宣布提前达标，恒大、中海和龙光在上调了销售目标后，最终也都轻松完成任务。

表 4：2015 年 20 家典型房企销售目标完成率

企业名称	2015 年销售目标 (亿元)	2015 年销售额 (亿元)	2015 年销售目标完 成率
龙光集团	180	235	131%
旭辉集团	250	313	125%
中国金茂	248	303	122%
绿城中国	600	724	121%
保利置业	260	313	120%
新城控股	280	324	116%
恒大地产	1800	2050	114%
融创中国	660	731	111%
华润置地	780	851	109%
碧桂园	1350	1402	104%
中海地产	1440	1492	104%
金地集团	600	621	104%
首开股份	291	295	101%
龙湖地产	540	543	101%
远洋地产	421	421	100%
保利地产	1500	1471	98%
招商地产	600	570	95%

世茂房地产	720	671	93%
万达集团	1900	1513	80%
绿地集团	2800	2015	72%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

四季度是房企对销售目标发起冲刺的关键时期，多家房企四季度销售金额占全年的比重的均值超过 40%。房企在四季度实现业绩“爆发”，大多是因对销售节奏进行把控得当，在大本营的项目带头热销。如融侨四季度销售金额占全年比重过半，达 55%，这有赖于全国项目多点开花，福州奥体园著、厦门融侨观邸、武汉融侨悦府等项目在四季度实现热销，贡献较大。朗诗四季度销售金额占全年的 54%，高端项目南京朗诗熙华府 12 月末首次开盘后日光。

表 5: 2015 年四季度部分销售较好房企

企业名称	2015 第四季度 销售金额 (亿元)	第四季度占 全年比重	2015 年第三季度 销售金额 (亿元)	第四季度 环比
鲁能置业	156	71%	27	479%
融侨集团	114	55%	23	389%
朗诗集团	96	54%	42	127%
中骏置业	87	50%	37	136%
世纪金源	81	49%	28	193%
金融街	79	49%	22	257%
升龙集团	108	48%	41	164%
荣盛发展	172	48%	80	115%
五矿地产	83	46%	34	146%
中天城投	88	46%	57	55%
融信集团	132	45%	59	123%
旭辉集团	139	45%	67	109%
远洋地产	186	44%	115	62%
首创置业	142	44%	61	132%
泰禾集团	140	43%	76	83%
中国铁建	161	43%	72	123%
陆家嘴	62	43%	41	50%
复地集团	111	43%	63	78%
正商地产	56	43%	29	95%
龙光集团	99	42%	51	95%
建业地产	70	42%	37	88%
金辉地产	93	42%	48	93%
鑫苑中国	57	42%	28	102%

中南集团	95	41%	43	119%
碧桂园	573	41%	289	98%
电建地产	82	40%	40	102%
中国金茂	121	40%	76	59%
融创中国	291	40%	168	73%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

5、营销立足客户需求，产品定制回归本源

2015 年，随着“互联网+”和“大数据”对行业影响的加深，房企在营销层面的战略也持续升级，更侧重从客户、产品角度切入，挖掘需求、回归本源，主要呈现三方面特征：

第一，大营销策略持续，强势宣传提升关注度。中国金茂携手乐居举办“双十一光盘节”，全国 12 城 26 个项目共同进行线上活动，单日销售 42 亿元；恒大海南海花岛在全国 25 城设置 28 个直销展厅，288 个售楼处联动，开盘当日销售金额超过 122 亿元。集团把控发起全国性推广、造势，随大营销铺开，强势宣传提升了客群关注度。

第二，充分调研客户需求，运用大数据精准营销。碧桂园与腾讯合作，中海上线云平台，将大数据分析应用在精准推广和决策中。大数据作用于客户识别，一能锁定目标客群，针对性地推送广告，提升营销效率；二可根据客户需求，合理进行项目规划和产品定位，决策更科学，保障了项目后续的去化。

第三，立足于产品本身，定制模块实现营销升级。在户型方面，绿地推出定制概念的“百年宅”项目，采集客户需求意向，确定建设方案；软装方面，杭州万科光璟推 10 套家装定制样板间，红星美凯龙提供“一站式定制化”的家居消费体验。未来，根据客户需求的产品定制将逐渐成为主流，同时也会是房企营销的主要竞争点。

6、白马黑马快上加鞭，春风得意遍地开花

2015 年的房地产市场先抑后扬，在政策利好刺激下，下半年整体回暖明显，重点城市尤为突出。基于这样的背景，布局合理、货值充足的房企能获得较好的回报：

大型房企销售节奏把控能力强，借市场发力。恒大是今年销售表现最亮眼的房企，销售金额 2050.4 亿元，同比增长 55.9%；5 月、6 月、11 月和 12 月四次打破单月销售记录。恒大布局广泛、土地储备丰富、执行力极强，随时能够根据市场情况推盘，各城市销售呈“全面爆发”之势。融创的销售金额 731.2 亿元，排名第 9，其对市场预判能力较强，深耕的上海、北京、苏州等重点城市项目均热销。

闽系房企销售积极，差异化发展巩固位置。闽系房企在全国化后，表现愈发稳健，逐渐打响品牌，巩固了在新进城市的位置，部分还将登陆资本市场。如融信销售金额 295.3 亿元，同比增幅达 76.8%，排名第 29。走出海西后，融信在上海和杭州通过多个项目夯实基础，提高了知名度，并有将总部迁至上海的计划。融信即将在港交所挂牌，融资渠道将进一步拓宽，为公司持续发展提供更多的资金支持。融侨的销售金额 206 亿元，同比增长 48.4%。融侨在福州的销售榜单中长期名列前茅，全国发展亦十分稳定。当前融侨的投资和营销力度均有加大迹象，扩张有望提速。泰禾销售金额 323.3 亿，同比增长 60.8%。泰禾今年积极布局金融，推进商业发展，并首次进入深圳，企业按照自身节奏稳步前进。

黑马房企厚积薄发，凸显未来成长潜力。排行榜中依然有不少首次入榜的“黑马”房企，不但今年的销售业绩突飞猛进，从长远来看也具有一定的成长性。和昌地产全年销售面积 101.5 万平方米，排在面积榜第 89。和昌地产专注住宅开发，产品设计严谨，重点布局郑州、合肥、武汉、南京、苏州等发达二线城市，多盘联动实现品牌效应，深入研究市场人口特点进行定位，积累了一定客户。今年郑州市场供需两旺，深耕郑州的和昌五个项目联动，其中湾景国际和悦澜项目热销 22.2 亿元和 11.5 亿元，推动全年业绩上升。未来，和昌地产

还将密切关注一线城市土地市场的机会。东原地产以 128.0 亿元的销售金额排名第 79。东原的产品创新力强，尤其在重庆大本营口碑较好，全年单城市销售金额达 52.9 亿元。进入上海后，南桥的东原郦湾和惠南的东原逸墅也颇受好评，分别贡献了 9.3 亿元和 8.5 亿元的销售金额。随着东原在上海、南京等城市布局深入，并着手对更多城市进行研究，整体销售业绩的成长性可期。

7、存量资源发掘真金，创新思维驱动变革

尽管新业务转型动作频频，但主业对房企的重要性无可替代。因此，2016 年，房企将继续以物业销售作为重点，转变运营思维推动主业发展，一方面通过更多元的方式获取新项目，另一方面加大存量物业的去化力度。

并购能降低房企土地成本，若能快速去化将直接提升业绩。越来越多的中小房企由于资金紧张、谋求转型等原因欲退出房地产行业。今年，恒大、融创等嗅觉灵敏、销售能力强的房企已有多次动作；中央经济工作会议也强调，为化解产能过剩，“资本市场要配合企业兼并重组”。在行业和经济双重需求的支撑下，房企并购潮还将加剧，尤其大型房企将积极把握这一轮机会，“强者恒强”的定律在 2016 年将发挥到极致。

城市更新地段优质稀缺，热销对房企业绩推动作用明显。2015 年，深圳、上海等地的城市更新项目批量上市，并屡屡制造单日成交数十亿、数千人抢房等轰动场面。这使得房企不约而同地盯上了这块“大蛋糕”，如：万科在上海接手了上置闸北雅宾利项目；恒大在深圳获取了二十余个城市更新项目；绿地签约了南昌的两个大型城市更新项目；融创通过城市更新项目进军山西，等等。政府代表的公共需求和房企代表的市场意愿，共同推动了城市更新政策日益完善，房企参与城市更新的积极性提高、利润空间加大，未来城市更新项目在一手房市场的比重还会增加。

去库存是房企的首要任务，更多创新模式将被开拓和应用。中央当前对于去库存十分重视，地方政府均在酝酿推出相应政策，房企则开始试水创新模式促进销售，提高存量物业利用率。绿地两大互联网金融平台对商办项目进行了资产证券化，恒大海花岛则采用了酒店托管，分别对办公和旅游这两大“库存重灾区”有一定效果，为其他房企提供了成功样本。随着房企在金融和互联网两大领域的探索不断深入，更多创新模式将被用于去库存，让闲余资本和资产实现更好的对接。

2016 年，不变的是资源，变的是思维！

附件一、2015 年中国房地产企业销售金额 TOP100 榜单

金额排名	企业简称	金额 (亿元)
1	万科地产	2627.0
2	恒大地产	2050.4
3	绿地集团	2015.1
4	万达集团	1512.6
5	中海地产	1492.3
6	保利地产	1471.1
7	碧桂园	1401.8
8	华润置地	851.1
9	融创中国	731.2
10	华夏幸福	725.1
11	绿城中国	723.8
12	世茂房地产	670.5
13	金地集团	621.2
14	招商蛇口	570.1
15	龙湖地产	542.8
16	富力地产	535.7
17	雅居乐	429.3
18	远洋地产	421.2
19	中国铁建	372.5
20	荣盛发展	358.0
21	新城控股	323.8
22	泰禾集团	323.3
23	首创置业	323.2
24	保利置业	313.1
25	旭辉集团	312.5
26	正荣集团	306.3
27	阳光城	303.0
28	中国金茂	300.1
29	融信集团	295.3
30	首开股份	295.1
31	金科集团	293.0
32	仁恒置地	291.0
33	中国中铁	290.9
34	九龙仓	280.0
35	复地集团	260.4
36	越秀地产	248.0
37	建发房产	239.1
38	龙光集团	235.3
39	滨江集团	234.9

40	卓越集团	233.1
41	中信地产	231.3
42	中南集团	229.0
43	升龙集团	223.1
44	深业集团	220.8
45	鲁能置业	220.7
46	金辉地产	220.6
47	中粮集团	215.0
48	融侨集团	206.0
49	电建地产	202.1
50	时代地产	196.3
51	中天城投	193.1
52	合景泰富	191.5
53	蓝光实业	183.7
54	朗诗集团	180.0
55	五矿地产	178.1
56	中骏置业	175.3
57	华侨城	175.0
58	路劲基建	174.1
59	瑞安房地产	173.8
60	和记黄埔	173.7
61	海亮地产	171.1
62	禹洲集团	170.2
63	建业地产	165.7
64	世纪金源	164.6
65	金融街	160.5
66	新世界中国	158.3
67	北京城建	158.1
68	中国奥园	151.0
69	红星地产	145.1
70	陆家嘴	144.2
71	鸿荣源地产	142.4
72	宝龙地产	140.3
73	鑫苑中国	135.6
74	敏捷地产	135.3
75	金隅股份	134.2
76	正商地产	130.3
77	协信集团	129.4
78	光明地产	129.1
79	东原地产	128.0
80	星河房地产	126.2
81	融科智地	125.0

82	凯德置地	121.8
83	海尔地产	120.6
84	华发股份	118.0
85	泛海建设	117.2
86	大华集团	116.1
87	美的地产	115.4
88	花样年	115.0
89	文一地产	113.2
90	合生创展	112.1
91	当代置业	112.0
92	新湖中宝	110.8
93	中交地产	110.0
94	俊发地产	107.7
95	京投银泰	107.0
96	绿都地产	106.2
97	信达地产	105.8
98	蓝润地产	105.7
99	宏立城	104.2
100	厦门国贸	103.8

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

附件二、2015 年中国房地产企业销售面积 TOP100 榜单

面积排名	企业简称	面积 (万平方米)
1	恒大地产	2628.6
2	碧桂园	2182.8
3	万科地产	2094.9
4	绿地集团	1820.0
5	万达集团	1574.8
6	中海地产	1285.9
7	保利地产	1160.5
8	华润置地	668.9
9	华夏幸福	665.0
10	荣盛发展	577.9
11	世茂房地产	554.8
12	雅居乐	493.7
13	金科集团	455.8
14	金地集团	455.1
15	龙湖地产	431.0
16	富力地产	410.0
17	绿城中国	394.5
18	中国铁建	383.4
19	融创中国	357.8
20	中国中铁	356.6
21	招商蛇口	356.3
22	新城控股	351.0
23	远洋地产	340.0
24	建业地产	296.8
25	中南集团	279.1
26	龙光集团	271.6
27	首创置业	261.3
28	保利置业	260.2
29	正荣集团	235.0
30	中天城投	231.5
31	阳光城	228.8
32	越秀地产	227.4
33	蓝光实业	227.2
34	时代地产	223.8
35	旭辉集团	223.2
36	鲁能置业	219.0
37	中信地产	216.2
38	世纪金源	215.4
39	金辉地产	208.3

40	海亮地产	207.5
41	升龙集团	195.6
42	电建地产	188.9
43	首开股份	187.9
44	中国奥园	187.0
45	美的地产	183.2
46	泰禾集团	181.0
47	融侨集团	180.6
48	复地集团	180.3
49	路劲基建	165.8
50	融信集团	162.9
51	正商地产	161.2
52	九龙仓	159.8
53	禹洲集团	158.4
54	宝龙地产	152.8
55	建发房产	150.8
56	红星地产	145.8
57	宏立城	145.7
58	文一地产	145.6
59	合景泰富	145.2
60	敏捷地产	143.1
61	蓝润地产	142.5
62	绿都地产	141.8
63	雨润地产	141.2
64	鑫苑中国	140.3
65	五矿地产	136.8
66	东原地产	135.3
67	中交地产	135.0
68	深业集团	134.3
69	花样年	134.0
70	中骏置业	131.9
71	新世界中国	129.5
72	朗诗集团	128.5
73	当代置业	126.8
74	俊发地产	123.8
75	中粮集团	123.0
76	中国金茂	120.1
77	融科智地	120.0
78	光明地产	114.3
79	信达地产	112.9
80	金融街	112.0
81	北大资源	110.1

82	邦泰集团	109.3
83	海尔地产	109.0
84	协信集团	108.3
85	海伦堡地产	107.6
86	广电地产	103.1
87	华发股份	103.0
88	深圳华强	101.9
89	和昌地产	101.5
90	仁恒置地	101.3
91	和记黄埔	99.1
92	合生创展	98.1
93	阳光 100	97.7
94	滨江集团	97.5
95	卓越集团	95.2
96	五洲集团	94.4
97	新湖中宝	93.7
98	联发集团	92.6
99	佳兆业	90.0
100	星河房地产	89.7

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

数据说明：

- 1、企业范畴：**主营业务在中国内地的房地产开发企业。
- 2、项目属性：**本榜单成交数据为商品房数据。为了榜单的公正性，从 2013 年四季度开始，合作项目不做重复计算。
- 3、数据来源：**涉及的销售金额及销售面积均为合同签约备案数据。
- 4、时间跨度：**此次榜单各项数据若不作特殊说明，其统计时间段均为 2015 年 1 月至 2015 年 12 月。
- 5、数据范畴：**企业海外及港澳台地区的销售数据不予计入，只包含大陆地区的销售数据；保障房、动迁安置房的销售数据不予计入，只包含商品房销售数据；物业租赁及管理、酒店经营、物业服务等产生的收益数据不予计入。