

研报

精装修率超 6 成，苏广锡杭几乎达到推盘即装修

作者 沈晓玲、羊代红

2022 年 7 月

精装修率超 6 成，苏广锡杭几乎达到推盘即装修

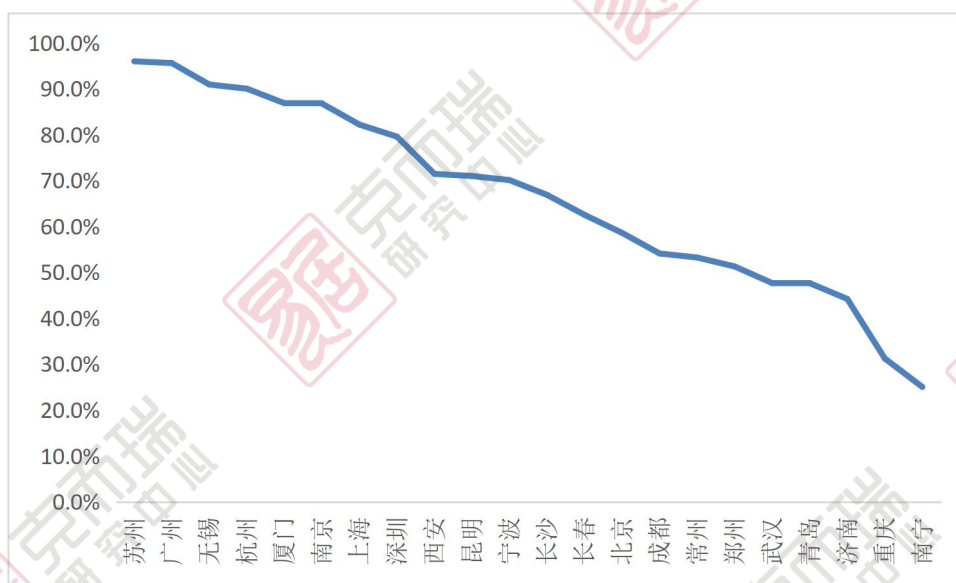
自 2008 年开始，精装房已经进入普及化时代，上海、浙江、海南、安徽、江苏、河南、深圳等许多省市已经相继出台了精装政策，要求未来大部分住宅交付是精装房。住建部发布的《住宅项目规范（征求意见稿）》中又明确提出“城镇新建住宅全装修交付”，这使得全装修、精装修市场规模不断扩大，特别是一二线城市精装房市场更是得到了快速发展，使得精装房市场份额逐年稳步递增。当前市场精装房标准一般是多少，精装房占比情况如何？在市场下行的情况下，房企推盘的精装标准以及份额占比又有什么变化呢？

平均精装修率 67%，长三角、大湾区较高

从 50 家房企 2021 年 1 月-2022 年 6 月在 22 城的精装修推盘情况来看，精装修的推盘占比达到 60%以上，当前精装修已经成为项目销售的主流现象。

其中从城市表现来看，苏州、广州、无锡和杭州的精装修率均超过 90%，分别为 96.0%、95.6%、90.9%和 90.0%，几乎达到推盘即装修。这些城市属于经济较为发达的一二线城市，且精装修标准及要求推广较早的城市，如杭州最早的精装修可以追溯到 1999 年，以精装修酒店式公寓——双牛大厦等为代表，在 2019 年 9 月 10 日浙江省人民政府办公厅印发《关于推进绿色建筑和建筑工业化发展的实施意见》（以下简称《实施意见》）提出“10 月 1 日起，全省各市、县中心城区出让或划拨土地上的新建住宅，全部实行全装修和成品交付，鼓励在建住宅积极实施全装修。”进一步推动了精装修市场的繁荣，装修率上升。

图：50 家重点房企各城市推案项目个数精装修率情况

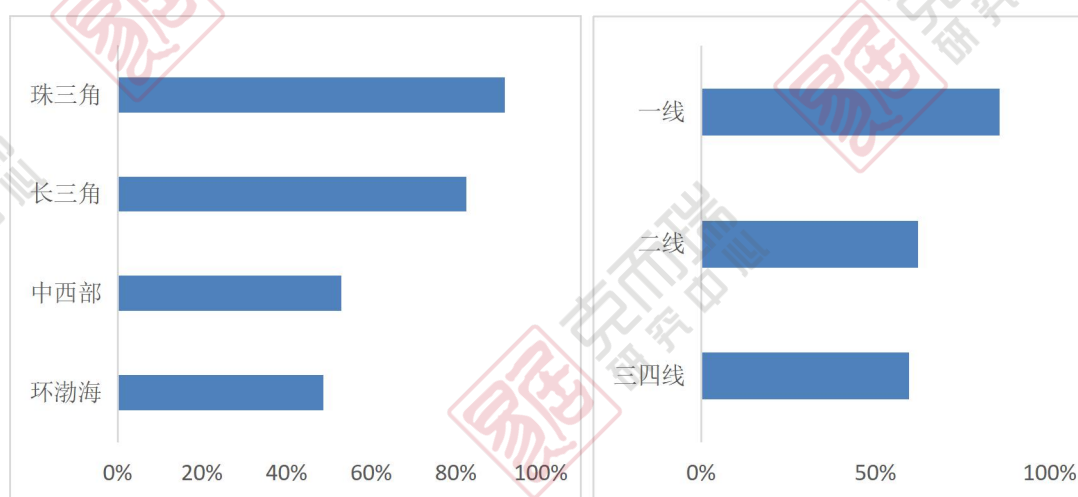


数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

分区域来看，珠三角的精装修率达到 91%，其中广州早在 2007 年的精装房率就已经达到 70%，其发展速度呈现出消灭毛坯房的趋势。长三角区域次之，精装修率为 82%，环渤海区域精装修率仅为 49%，毛坯房交付才是市场主流。

从城市能级来看，一线城市精装修率达到了 86%，占比最高，二线城市装修率为 62%，自 2016 年上海、北京、杭州等一二线城市提出进一步加大精装修要求以来，一二线城市精装修率稳步上升，是当前市场主流，三四线城市的精装修率为 60%，其毛坯房占比相对更多一些。值得注意的是，面对市场下行的时候，三四线推盘精装修率下滑，2021 年下半年、2022 年上半年三四线的装修率仅为分别为 58% 和 54%，分别较 2021 年上半年的 62% 的水平下降 4 个和 8 个百分点，而一二线城市变化不大。

图：50 家重点房企 22 城推案项目个数精装修占比情况



注：1、样本范围为 50 家重点房企在 22 城的 2021 年 1 月-2022 年 6 月的推盘项目（包含首开和

加推），无特殊说明则统计及研究范围不变，下同。

2、22 城指：广州、北京、上海、深圳、常州、无锡、青岛、武汉、重庆、西安、南京、宁波、成都、杭州、郑州、济南、长沙、苏州、南宁、长春、昆明

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

精装标准最高超万元/平，三四线追求品质装修费反而高

从装修标准来看，装修标准最高的 TOP10 个项目均来自一线城市和新一线城市，其中上海占据 6 席。具体的装修费用来看，装修标准最高的为瑞安房地产开发的上海翠湖五集项目，每平米的装修标准达 15000 元，北京中海首开拾光里、绿地海珀外滩项目的每平米装修标准均价也达到了万元门槛。不过值得注意的是，装修标准高，其对应的成交均价也比较高，装修标准最高 TOP10 项目成交均价在十万元/平方米的项目有 5 个，属于城市内的豪宅型项目，兼具好地段好产品的特质。

表：装修标准最高的十个项目

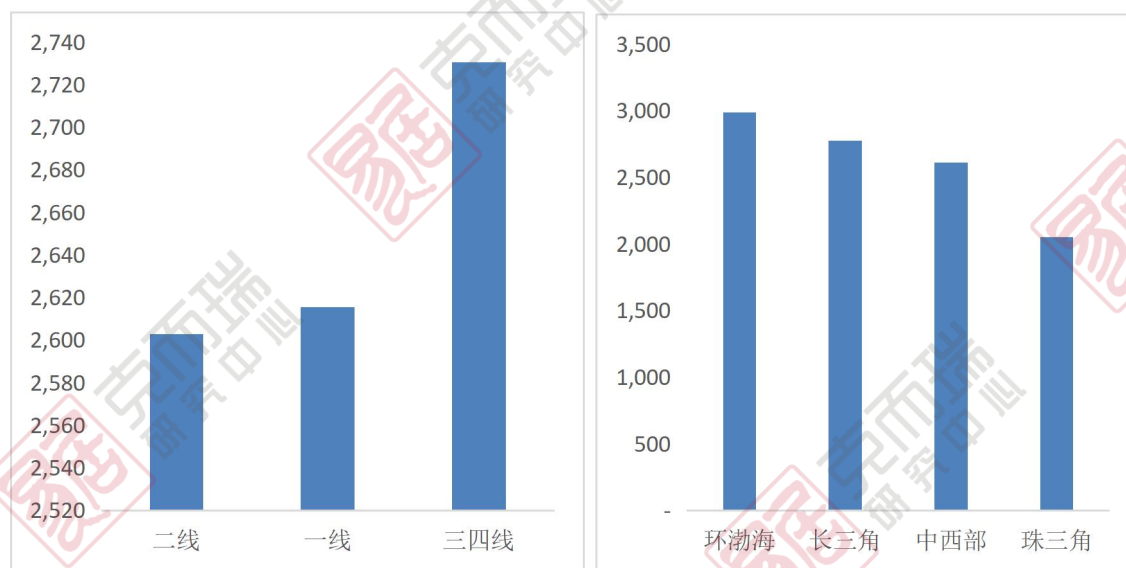
企业简称	城市	项目名称	装修标准 (元/m ²)	装修标准/ 成交均价	成交均价(元 /m ²)
瑞安房地产	上海	翠湖五集	15,000	9%	159,704
中海地产、首开股份	北京	中海首开拾光里	10,000	13%	74,356
绿地控股	上海	绿地海珀外滩	10,000	6%	159,262
万科地产、中国金茂	北京	城市之光·东望	9,000	17%	53,000
星河湾	上海	上海星河湾	9,000	11%	81,323
绿城中国	武汉	绿城武汉黄浦湾	8,300	14%	58,914
融创中国	南京	龙池映园	8,000	7%	117,318
星河湾	上海	上海星河湾三期	8,000	11%	74,518
融信集团、万科地产	上海	中兴路一号	8,000	6%	123,621
招商蛇口	上海	招商外滩玺	8,000	7%	117,318

数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

从装修标准均值来看，2021 年 50 家重点房企的精装修项目平均值为 2612 元/平方米，其中三四线的装修标准最高，达到 2730 元/平方米，一线城市次之，二线城市最低为 2603 元/平方米，主要是因为一二线城市装修存在更大的普遍性，刚需房也需精装修交付，标准相对较低，而三四线项目精装修与毛坯分庭抗礼，进行精装修的项目更多的是品质的选择，价格标准相对较高。分区域来看，环渤海区域以 2989 元/平方米的价格领衔，珠三角为 2051 元/平方米，与区域装修率排名相反，可以看出装修率高的区域由于要求普遍存在，标准较低，而装修率较低的区域，进行精装反而是品质的选择，价格

反而相对更高。

图：50 家重点房企 2021 年 1 月-2022 年 6 月各城市能级、区域精装修标准（元/平方米）



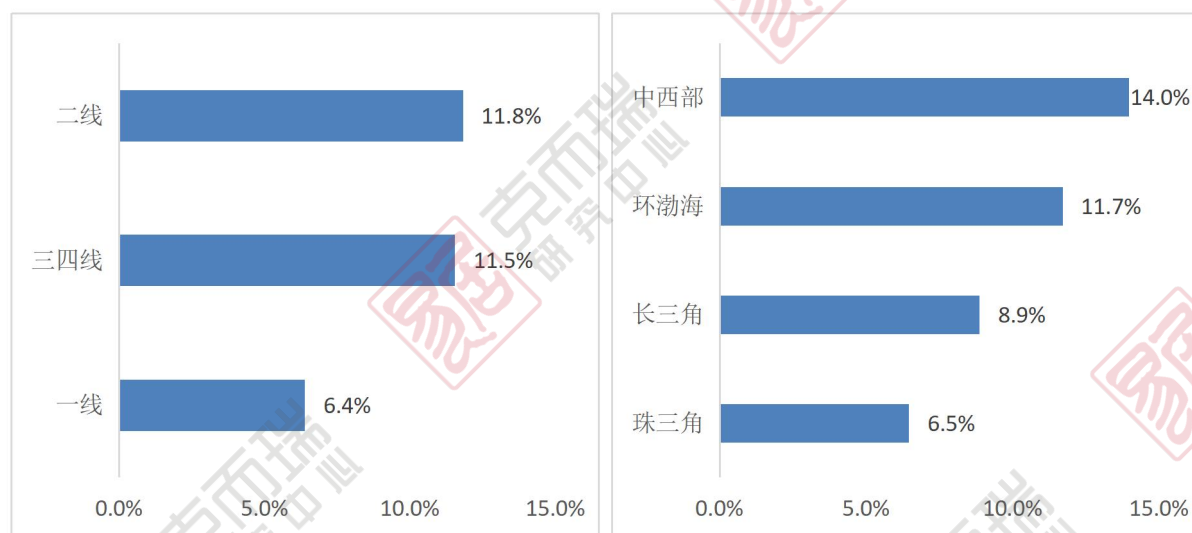
数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

装修费占买房成本一成，一线城市还是房子本身更贵

从装修标准/成交均价的比值表现来看，所有推盘项目比值的均值水平在 10.0%，装修标准占个人买房成本一成左右。其中，二线城市达到 11.8%，比值表现最高，三四线城市达到了 11.5%微低于二线城市，特别值得注意的是，一线城市比值标准仅为 6.5%，由于一线城市的房价水平相对更高，物价表现上房子本身价格和装修物料价值有较大的差距，同时一线城市的限价更加严格，使得房企降低精装修的费用标准，这也是导致该比值较小的原因。

从区域表现来看，珠三角的装修标准/成交均价为 6.5%，装修性价比较为良心，由于该区域几乎达到全装修的标准，不存在因区域价格和产品类型不同导致的比值差异，可以一定程度上反应全装修占买房成本的情况。另外，中西部区域装修标准/成交均价比值达到 14.0%，高于平均水平 4 个百分点，从区域来看房价影响因素较高，由于中西部城市成交均价相对更低，而精装修的标准又有一定的门槛，导致比值更高，如南宁的比值表现高达 20.2%，超平均装修水平 10 个百分点，但其均价仅为推盘平均均价的 48%。

表：装修标准/成交均价城市能级、区域表现



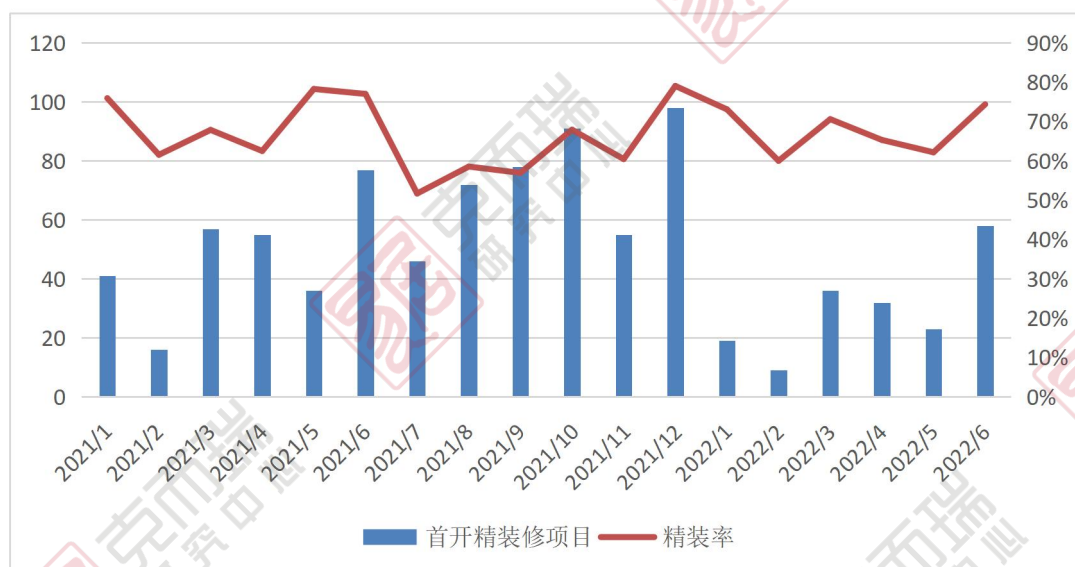
数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

市场降价回归理性，且限于政策新开盘精装修率高于 2021 年下半年

市场下行导致市场推盘节奏变化，疫情反复叠加市场下行，房企精装修占比下滑变相降总价。从月度首开项目的精装修的占比变化来看，2021 年上半年市场稳步发展，房企首开的项目的月均精装修率一般稳定在 71% 的水平，其中 2021 年 5 月最高达到 78%。2021 年下半年由于企业暴雷频发以来市场下行明显，精装修的占比有所下滑，在 2021 年 7-11 月，月精装修率平均水平仅为 59%，较上半年较少超 10 个百分点，主要是因为彼时市场下行，房企加大了市场的推盘力度同时部分项目实行折扣降价，为降低让利程度，以毛坯项目为主，精装修上市项目推盘意愿相对较低，精装修推案占比下滑。

到了 2021 年年底，市场持续下行，企业年度销售目标完成在即，此前挤压的优秀货源也面临上市压力，部分企业加大了优质项目的推盘，高能级城市项目推案上升，同时为回笼现金，进一步让利，精装修项目推盘占比上升；到了 2022 年市场仍不见好，不过市场降价重回理性，精装修率方面，由于各城市对精装修有一定的比例要求，此前推案项目毛坯比例相对较高，2022 年需加大精装比例以达到监管要求，所以到了 2022 年虽房企精装意愿未回到历史水平，但月均精装修推盘占比达到 68%，较 2021 年 12 月的水平回落，高于 2021 年下半年的“至暗”水平，重新回到相对正常水平。

图：50 家重点房企 2021 年 1 月-2022 年 6 月首开项目精装修项目推案个数及占比情况



数据来源：CRIC 中国房地产信息决策系统

出于环保、城市景观、节约成本、节约时间、人民对美好生活品质的追求等多方面的考量，越来越多的城市加大了精装修的比例交付要求，**精装修交付已经成为了当前市场的主流**，特别是珠三角区域几乎达到了推盘即装修，同时更高能级城市对精装修比例的要求也更高。不过值得注意的是，当前条件下，房企利润空间收窄，“精装修”不仅成为房企项目产品品质组成的核心展示部分，更成为房企利润调节器，有时候存在货不对板的情况，导致交付时维权事件时有发生，近几年来监管也逐步加大了在该方面的监管力度，精装修标准或迎来进一步的监管，房企加大运营管理力度，向管理要效益，积极升级产品力，做出与市场适配度更高的产品。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居·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。