

# 2013年 中国房地产行业总结 暨2014年展望

 **CRIC** 研究中心





## 2013年中国房地产行业总结与2014年展望

2013年，无论是房地产行业抑或是开发企业，都是高歌猛进的一年。

在政策趋向宽松、经济平稳回升等宏观环境持续向好的情况下，一、二线城市市场迅速回暖，并维持成交高位态势，各线城市、各类地王纪录被屡屡刷新，房企逐鹿资本市场，争相借壳上市或者谋划海外投资。随着市场成交的持续上行，7家房企有望冲刺“千亿俱乐部”。

与之相应的是，新一届政府执政、十八届三中全会召开，未来房地产业必将面临新的政策挑战，整个行业也在孕育未来发展的深度变革。

回首2013，中国房地产行业经历了怎样的演变；展望2014，建立长效调控机制的时代，房地产业和开发企业又将迎来怎样的挑战和发展契机？

正基于此，克而瑞研究中心发布《2013年中国房地产行业总结与2014年展望》，总结了这一年来房地产行业的七大特征、房企四大战略方向，并对未来一年的房地产走势做了七大预测。

### 一、 2013 年房地产行业七大特征

#### (1) “调控”字眼在公开场合消失，行业政策面趋于平缓

新一届政府在经济领域的执政思路相比其前任有明显区别，以市场化为导向在各个领域的改革中均有体现，房地产调控也不例外。在今年以来历次政府重要会议中，均未提及“调控”二字，类似“高房价问题”这样的提法也再未出现在任何公开场合，与上一届政府形成极其鲜明的对比，释放的信号即是以更加市场化的手段来解决房地产的问题，这符合本届政府强调政府职能转变的改革路线。

今年房地产行业政策面有两件意义深远的事情值得关注：**其一**，在中共中央政治局第十次集体学习中，明确了以市场化为主，以保障房为辅的住房供应体系建设；在提到供应体系建设时，会议前所未有地用了“千方百计增加住房供应”的措辞，促进供应被放到了前所未有的高度；**其二**，在三中全会最终公布的决定中，对房地产行业虽无明确扶持表态，但诸如“处理好政府和市场的关系，使市场在资源配置中起决定性作用”、“建立城乡统一的建设用地市场”、“完善城镇化健康发展体制机制。推进以人为核心的城镇化”等内容均毫无悬念地将对未来行业发展起到巨大推动作用，尤其是政府职能转型的提法意味着过去十年房地产行政性调控的淡出。

#### (2) 全国商品房销售规模再创新高，13 大城市成交突破千万平米

2013年全国房地产市场规模迎来了新一轮的快速扩张，2013年前11月，全国商品房销售面积同比上升20.8%，同比增速创下近5年新高，而从成交总量来看，在年底项目集中成交的推动下，全年商品房成交面积将有望突破12亿平方米，而商品住宅成交总量亦将突破

10亿平方米。



截至11月，北京、广州、上海、天津、重庆、长沙、成都、合肥、青岛、沈阳和武汉等11个城市市场成交量已超过1000万平方米，如果算上南京（前11个月成交906万平方米）和西安（今年数据缺失，但市场规模早在千万级中），则今年全年将有多达13个城市成交破千万平，而去年的城市数量仅有今年的一半。

**2013年各城市商品住宅成交面积（单位：万平方米）**

城市	2013年1-6月		2013年7-11月		2013年1-11月	
	成交面积	同比	成交面积	同比	成交面积	同比
成都	1354	39%	1147	26%	2502	33%
重庆	1186	16%	939	-1%	2125	8%
长沙	702	108%	671	21%	1373	54%
沈阳	648	51%	676	17%	1324	32%
武汉	668	56%	539	4%	1207	27%
上海	604	57%	579	34%	1182	45%
北京	642	31%	462	-31%	1104	-5%
合肥	635	117%	468	8%	1103	52%
天津	533	49%	543	26%	1076	36%
广州	598	27%	469	-16%	1067	4%
青岛	505	85%	523	14%	1028	41%
南京	487	53%	419	12%	906	31%

备注：重庆使用的是商品房数据

数据来源：CRIC

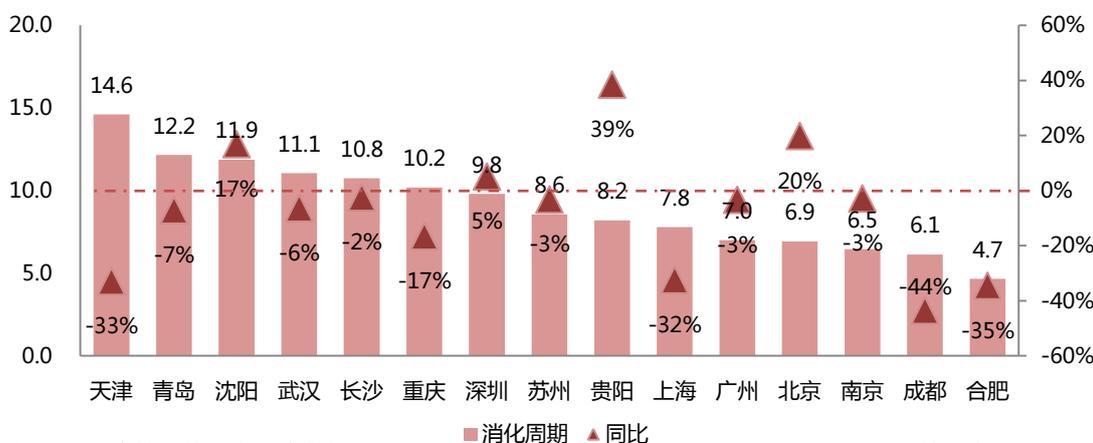
### （3）一线及热点二线城市市场持续去库存，合肥消化周期仅4.7个月，北京不足7个月

近两年以来，一线城市和热点二线城市库存持续处于低位，典型如北京，当前新房可售面积依然在历史底部徘徊，上海、深圳消化周期较去年年底呈现下滑，究其原因，今年以来市场的持续回暖，成交量继续走高，而相对应地新增供应却依然不足，以北京为例，前11月商品住宅供应面积仅700万平方米，市场成交面积却达到了1104万平方米；二线城市

中，南京、成都等城市消化周期逼近 6 个月红线，而合肥甚至不足 5 个月，这部分城市市场目前去库存化特征非常显著，这也预示着未来房价上涨的大趋势不变。

而对于大多数二线城市和三线城市而言，2013 年应是库存积累的一年。上一轮调控中由于一二线城市限购政策，使得 2010-2011 年大量开发企业涌入非热点二线城市及三线城市，推动这类城市土地成交大量释放，近两年以来商品住宅新增供应不断释放，进而导致当前库存持续积累的局面，部分三线城市甚至已出现供应过剩的风险，未来 1-2 年时间内预计市场都将处于高库存压力之下，房价上涨动力也将被阶段性削弱。

2013 年 11 月各城市商品住宅消化周期（月）



备注：1、重庆使用的是商品房数据

数据来源：CRIC

2、商品住宅消化周期=商品住宅可售面积 / 近 6 个月月均商品住宅销售面积

#### (4) 房价上涨、信贷收缩致刚需热度下降，改善类产品渐成市场上行主要推动力

今年小户型刚需类产品销售热度较去年有小幅下降。重点城市 90 平米以下房源平均供求比从 2012 年的 1:1.17 下降至 1:1.1，典型如北京从 2012 年 1:1.55 下降到 2013 年 1:1.37，上海从 1:1.26 下降到 1:1.13 等；在我们看来，其主要原因有二：其一是去年以来各重点城市持续上涨的房价，其二是今年下半年以来银行贷款层面上的收紧，这两大因素导致刚需群体入市门槛逐渐提升。

2010-2013年重点城市90 m<sup>2</sup>以下新房供求比

城市	2010年	2011年	2012年	2013年
北京	0.96	0.92	1.55	1.37
上海	0.98	0.86	1.26	1.13
广州	1.02	0.87	1.01	1.03
深圳	0.78	0.78	0.78	1.04
南京	0.81	0.68	1.24	1.05
杭州	0.83	0.72	1.03	0.87
天津	0.71	0.59	1.21	1.17
成都	1.06	0.83	1.29	1.11
<b>平均值</b>	<b>0.93</b>	<b>0.74</b>	<b>1.17</b>	<b>1.10</b>

备注：供求比=1：（年商品住宅销售套数 / 年商品住宅供应套数），表格中数据取用后面的数值；供求比大于1，表示市场供过于求，反之则供不应求  
数据来源：CRIC

90-140平方米属于满足改善住房条件、拥有基础享受功能的面积区间，一定程度上能够满足多代人分室而居的要求。从供求比数据上看，改善型项目热度较去年有明显提升，90-140平产品平均供求比从2012年的1：1.17上升到1：1.22。在我们看来，当前这波市场行情由2012年起展开，如果说去年各地主力需求是首置型刚需的话，那么2013年以来随着房价的上涨，改善型需求已经逐渐成为推动市场继续上行的最重要动力。

2010-2013年重点城市90-140 m<sup>2</sup>新房供求比

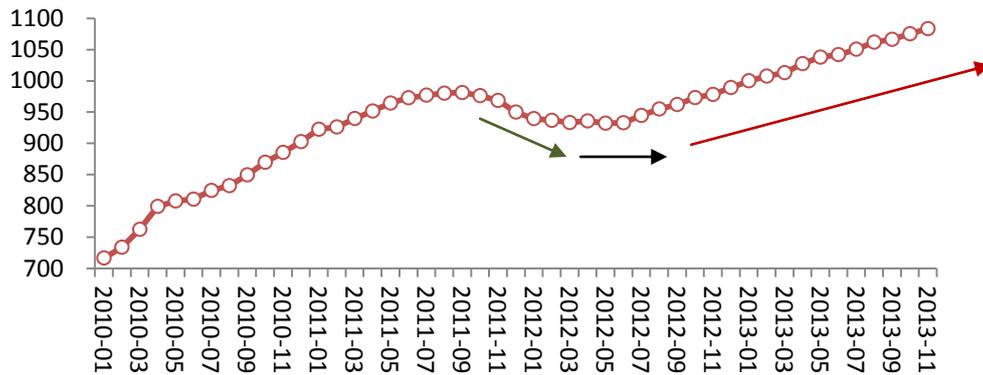
城市	2010年	2011年	2012年	2013年
北京	0.91	0.67	1.27	1.66
上海	0.87	0.69	0.99	1.32
广州	0.79	0.65	1.26	1.01
深圳	0.88	0.61	0.82	0.86
南京	0.86	0.48	1.07	1.09
杭州	1.01	0.48	0.86	0.88
天津	0.77	0.56	1.02	1.55
成都	1.09	0.77	1.18	1.54
<b>平均值</b>	<b>0.91</b>	<b>0.71</b>	<b>1.17</b>	<b>1.22</b>

备注：供求比=1：（年商品住宅销售套数 / 年商品住宅供应套数），表格中数据取用后面的数值；供求比大于1，表示市场供过于求，反之则供不应求  
数据来源：CRIC

#### （5）全国一手房价格指数较前期高点上涨10%，8个城市房价涨幅已超控制目标

2013年11月中国城市住房(一手房)价格288指数达1083.3 相比年初上升9.51% ,另外，我们还可以将其与两个时间点做比较，首先是2011年9月份上一轮房价上涨周期的最高点相比，当前的指数上涨了10%；其次是2012年7月份本轮房地产调控房价的最低点相比，当前的指数上涨了16%。

全国 288 城市房价指数



注：2013年1月为基期=1000

数据来源：CRIC

此外，统计局发布的70大中城市房价指数也显示，至2013年10月，京沪穗深四市商品住宅价格指数同比增幅均已超过20%，远远超过近三年来的人均可支配收入增幅，达成房价控制目标的形势极为严峻。虽然一线城市所面临的调控政策更为严厉，但在强大的人口吸纳效应所带来的旺盛需求下，其房地产市场价格仍然远远领先于其他城市。而西安、贵阳、昆明等西部城市控制情况相对更佳，房价增速相对稳定，并明显低于可支配收入的增长。

主要一、二线城市房价指数及人均可支配收入增速

城市	价格增速	可支配收入增速	城市	价格增速	可支配收入增速
北京	21.20%	10.90%	上海	21.40%	11.70%
广州	20.70%	11.29%	深圳	20.60%	11.69%
厦门	16.90%	12.87%	南京	15.30%	13.75%
沈阳	13.30%	12.68%	郑州	12.50%	12.31%
福州	12.80%	13.16%	乌鲁木齐	10.30%	11.41%
杭州	11.00%	12.75%	南宁	9.60%	11.55%
哈尔滨	10.10%	12.30%	石家庄	9.30%	11.53%
武汉	11.30%	13.75%	长沙	11.80%	14.38%
南昌	10.10%	12.74%	青岛	9.90%	12.85%
银川	8.70%	11.70%	天津	7.90%	11.45%
大连	9.40%	13.14%	呼和浩特	9.60%	13.38%
重庆	9.40%	13.40%	济南	8.70%	12.75%
长春	8.10%	12.64%	合肥	9.10%	14.02%
宁波	6.60%	11.64%	成都	9.60%	15.63%
西安	10.30%	16.50%	贵阳	6.90%	13.16%
昆明	7.00%	15.23%			

注：价格指数为2013年10月，人均可支配收入为近三年复合增长率

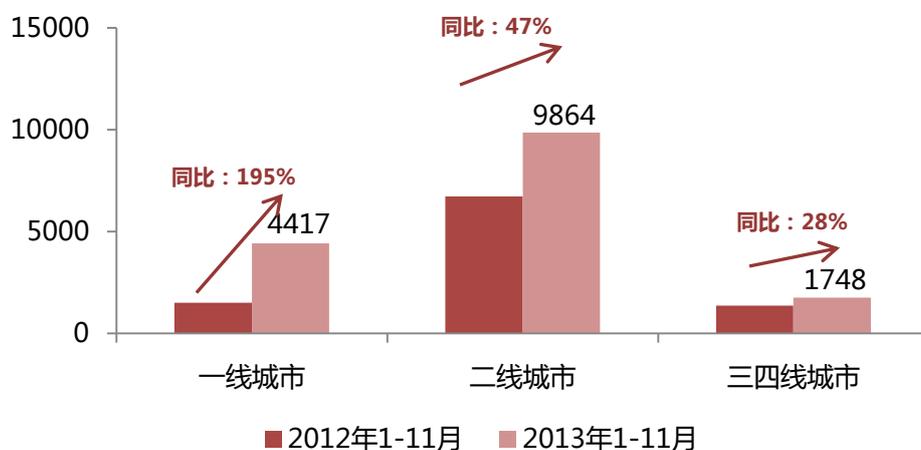
数据来源：国家统计局

### (6) 土地市场量价齐涨，一线城市土地出让金收入三倍于去年

去年下半年起土地市场逐步回暖，今年以来成交热度继续升温。全国 53 个重点城市<sup>1</sup>经营性用地前 11 月成交同比增长 21%，其中一线城市贡献率最高，同比增幅高达 83%，二线、三线城市分别提升了 13% 及 34%。从成交规模上看，前 11 月土地成交建面超过 2000 万方的城市从去年同期的 9 个增加至 12 个，成交建面超过 1000 万方的城市从去年同期的 20 个增加至 26 个。同时，土地流标情况亦大幅减少，整体流标率从去年同期的 17% 下降至今年的 3%，并且自 3 月以来一直维持低位。

土地出让金方面，重点城市前 11 月土地出让金合计同比增长 67%，主要是地价较高昂的一线城市及部分二线城市土地成交量飙升，进而带动土地出让金快速上行，前 11 月一线城市土地成交金额涨幅高达 195%，几乎翻了两倍，以上海为例，其今年以来土地出让金高达 1786 亿元，去年的这个数字仅为 664 亿元。今年以来土地市场竞争激烈，重点城市平均溢价率为 19%，比去年同期提升了 12 个百分点。其中一线城市成交溢价率最高为 27%，同比增加 10 个百分点；单个地块方面，今年以来、尤其是下半年之后，一、二线城市高总价地块频出，总价地王纪录不断被刷新，尤其是北京和上海，7 月份以来几乎每个月都占据全国地块总价、单价排行榜的榜首位置。

2013 年各能级城市经营性用地成交金额（单位：亿元）



数据来源：CRIC

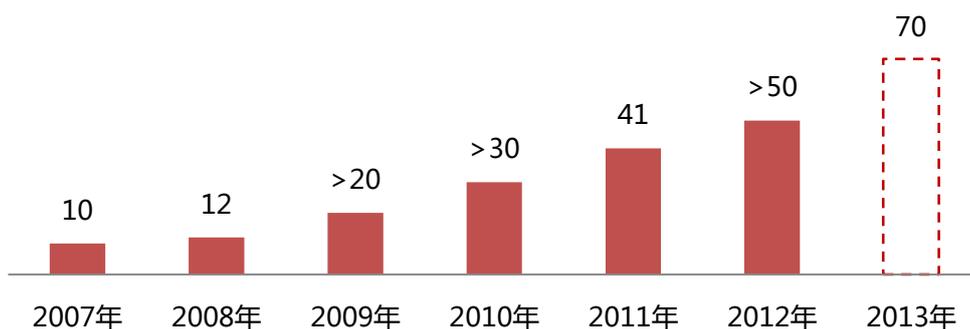
### (7) 千亿级房企数量将升至 7 家，龙头房企积极拿地补库存

回顾以往百亿房企发展史，我们可以清晰地看到近 6 年来房企快速发展轨迹。2007 年时，十强房企金额门槛刚好卡在 100 亿元，可以这样说，当年年销量能否达到 100 亿元是

<sup>1</sup>全国 53 个重点城市包括：上海、南京、杭州、合肥、苏州、宁波、常州、无锡、扬州、北京、天津、济南、青岛、大连、沈阳、长春、太原、广州、深圳、海口、南宁、厦门、武汉、长沙、郑州、南昌、成都、重庆、西安、贵阳、东莞、福州、佛山、北海、桂林、哈尔滨、惠州、吉林、江阴、九江、昆明、兰州、廊坊、连云港、泉州、三亚、石家庄、万宁、文昌、徐州、肇庆、镇江、中山。

衡量一家房企是否大型的标准。进入 2008 年，百亿房企数量迅速增加至 12 家，房企间冲百亿苗头初现。然而，从 2008 年到 2013 年，5 年时光，房地产行业已发生翻天覆地的变化。对房企大佬而言，年销百亿已成为过往烟云，根据《2013 年前三季度中国房地产企业销售排行榜》，TOP50 的入榜门槛已达 105 亿元。而像首创置业、建业地产、瑞安房地产等企业前三季度虽未入榜单，但是销售依然积极，前 11 个月亦完成百亿销售。按照这个趋势，至 2013 年年底，超百亿元销售额企业或将达 70 家左右。

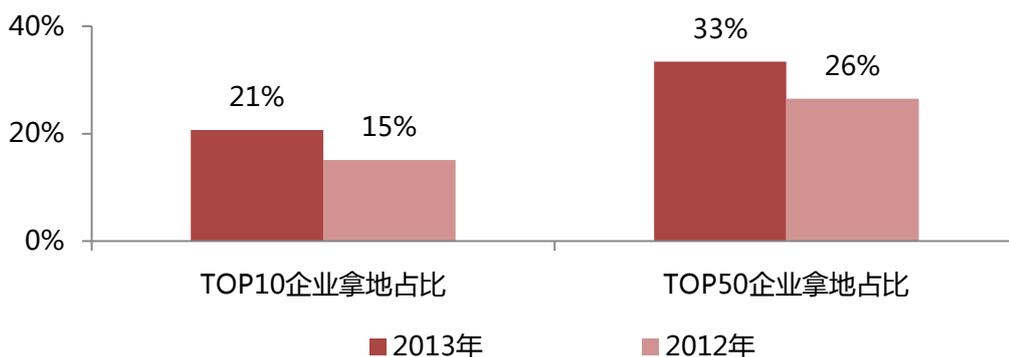
2008 年以来超百亿企业个数



数据来源：CRIC

房企今年以来在拿地规模上有较为明显的增长，**50 强房企通过招拍挂新增地块的建筑面积高达 1.87 亿平方米，同比增长 17%，投入金额总计 5875 亿元，同比增长 57%**。其中，万科、绿地、保利等企业新增土地储备量领先其他企业。**TOP50 企业拿地总量占到全国 53 个重点城市经营性用地成交总量的 33%，而去年这一比例仅为 26%**。

销售业绩 TOP10 及 TOP50 房企拿地建面占全国重点城市土地成交量比例



数据来源：CRIC

## 二、 2013 年房企四大战略方向

### (1) 融资：五大房企搭建境外融资平台，七家房企成功赴港上市

继招商地产、万科、金地于2012年成功赴港借壳上市后，万达和绿地也分别于今年4月、5月完成赴港借壳上市。成功借壳上市后，5大房企都在加快对壳资源的整合，以尽快实现境外上市平台的融资运作。截至目前，所有壳公司的更名都已完成，发展定位基本确定。

除了大型房企搭建海外上市平台之外，众多成长型房企也纷纷在香港上市。自去年底旭辉控股、新城控股上市后，掀起了内地成长型房企赴港上市的新一轮热潮，今年已有金轮天地、五洲国际、当代置业、毅德控股、景瑞地产、龙光地产、时代地产7家房企成功赴港上市。在今年内地房企业绩普遍飘红的背景下，境外资本市场持续看好内地房地产市场，是内地成长型房企成功赴港上市的主要原因。

但与去年的旭辉、新城相比，今年7家房企上市融资的额度不高，从几亿到十几亿港元不等，但主营业务集中分布在综合商业、绿色地产、中高端住宅。相比之下，境外投资者对这些企业股票的认购反应普遍较平淡，这从五洲国际、当代置业、景瑞地产的最终发行价都接近招股价下限中可见一斑。

**表：2013 年成功赴港上市的内地房企一览**

企业名称	上市日期	上市融资概况
金轮天地	1月16日	融资 7.56 亿港元。投资者反应积极，发行价逼近 1.72 港元上限。
五洲国际	6月13日	集资 13.28 亿港元，发行价比招股价下限高 0.07 港元。
当代置业	7月12日	发售 4 亿股，最终发行价 1.49 港元，为招股价下限。 最终融资净额为 5.45 亿港元。
毅德控股	10月18日	每股发售价厘定为 2.15 港元，共募集资金 15.81 亿港元。
景瑞地产	10月31日	招股价每股 4.2-5.48 元。最终发行价 4.45 港元，融资额约 13.16 亿港元。德银及瑞银为联席全球协调人及保荐人。
龙光地产	12月9日	发售 7.5 亿股，其中 90%为国际配售，10%为公开发售 集资额 15.7 亿-18.75 亿港元。
时代地产	12月11日	首次公开发行总股本为 4.31 亿股，计划募集资金 13.8~19.4 亿港元。

资料来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

今年10月，万科控股徽商银行，开创纯房企控股商业银行先河。相对于此前越秀集团控股香港创兴银行、绿地集团控股盘锦市商业银行，万科控股徽商更具重大“里程碑”意义：至此，国内纯房企与银行的联姻正式解禁；今后，产银深度融合将成行业发展大趋势。

产银深度融合或助推房企融资变革。万科控股徽商银行，可能如其所宣称的那样，是为了完善社区金融配套，以为其庞大的业主群提供财富管理等金融服务，同时还可以借此为产业链上游8000家建材合作供应商及承包商搭建融资平台，以降低企业采购成本。但我们认为，万科更看重的是通过“控股银行”布局地产金融，开发针对商业地产的资产证券化产品，以盘活商业地产。对整个行业而言，随着更多的房企成功尝试控股银行，产银结合融资新方式今后会大行其道。



## (2) 海外：逾六家房企加码海外业务，三大趋势隐现

今年以来，已有万科、绿地、中海、富力等逾六家房企加码海外业务。同时今年也是中国房企海外发展的收获年。8月份，碧桂园在马来西亚的金海湾项目正式上市，两个月时间成功卖出6000多套房子，销售近百亿元人民币，一举成为马来西亚最大的地产商。绿地在韩国济州岛的健康医疗城项目——汉拿山小镇也于6月份开盘，销售势头良好，一期已去化逾八成，年内销售额预计会突破10亿元人民币。

截至目前，房企拓展海外地产呈现三大趋势。**其一，国内房企海外发展的主流是与境外实力房企合作。**比如，碧桂园在马来西亚开发的2个项目与当地知名房地产发展商 Mayland 合营；万科在北美首次投资，选择与美国龙头房企铁狮门合作。初次出“海”的房企普遍会选择与境外实力房企合作，以缩小对境外市场不了解的短板，降低海外拓展风险。

**其二，房企出海的普遍做法是在国外建房卖给中国人。**如绿地计划将济州岛健康医疗城的七成住宅卖给中国人；万科美国首站选在华人集中的旧金山。从短期看，这种“自产自销”的发展模式效果很好，但从长远看不具持续性，因为国内富人和海外华人在境外某一区域扎堆集聚的地方毕竟不多。在与境外房企合作的过程中，随着中国房企对境外市场的了解逐步加深，可适当提高针对境外客户的开发和销售力度。

**其三，目前“出海”大部分是国内大型龙头房企。**虽然也有少部分中小房企，但海外拓展的项目规模都不大，且无持续滚动开发迹象。主要原因还是海外项目投资动辄几十亿、上百亿人民币，中小房企实力不够。但从长远看，企业规模不会成为海外拓展的核心制约因素，中小房企同样可以凭借融资创新构建畅通的海外融资渠道，使海外拓展进入良性循环，成为中国房企海外军团的“中坚”力量。

表：2013年国内部分房企海外拓展情况

时间	房企	投资地	项目类别	目标客户	项目描述	备注
2013年2月	万科	美国	住宅	国内投资客/ 海外华人	美国旧金山富升街201地块豪华住宅公寓项目。	万科与铁狮门合作开发。
2013年4月	万科	新加坡	住宅	—	新加坡丹那美拉的一个公寓项目。	万科与新加坡吉宝置业合作开发。
2013年5月	绿地	德国	酒店	主要针对华人游客	集团旗下高端商务酒店品牌“铂骊”在德国法兰克福正式挂牌营业。	遵循“做中国市场的海外延伸”的海外拓展理念，重点服务于中国客群。
2013年5月	中国总部基地控股集团	英国	商业	—	伦敦“中国城”项目。	投资10亿英镑，迄今为止中国企业在英最大的综合地产项目。
2013年6月	中海	香港	住宅	港人	以45.4亿港元拿下两幅地块均属于“港人港地”性质的住宅用地。	建成后首次出售对象，以及其后30年的转售对象，均只限于拥有香港永久居民身份的港人。
2013年6月	SOHO中国 CEO 张欣	美国	商业	—	通用大厦是纽约市的地标性建筑。位于曼哈顿第五大道和59街，可俯瞰整个中央公园。	张欣和巴西财团联手以7亿美元的价格买下了40%的股权。
2013年12月	富力地产	马来西亚	综合	—	以85亿元人民币收购柔佛州新山地区四幅地块，总面积约为116英亩	初步计划分期开发，待开发的物业有约350万平方米的可售楼面面积，包括高层住宅单位、低密度住宅、零售物业、办公楼、酒店及购物商场。

资料来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

### （3）城市更新：众房企“抢占”旧改价值高地，两大发展瓶颈待突破

目前，北上广深四个一线城市，中心城区土地存量所剩无几，城市更新逐渐成为主要的土地供应方式。其中，最典型的属深圳。根据规划，到2015年，深圳市计划用于城市更新改造的用地规模将达到35平方公里，预计总投资达1800亿元。巨大的旧改蛋糕引来众房企“争食”。目前，参与深圳旧改的房企包括佳兆业、京基、华润、深业、招商、卓越等一线梯队，还有万科、保利、中航、中粮、中信等央企以及星河、信义、富通、鸿荣源等本土民企，累计超30家。

众房企纷纷青睐旧改业务，主要原因包括：**一、规避调控风险。由于旧改项目受政府高度重视，一般不受调控影响。二、获取土地成本低、利润高。企业通过常规招拍挂方式获取**

**土地，竞争激烈，溢价率一般较高。**相比之下，旧改项目一般以协议出让方式获得，即使招拍挂也以低价成交居多，因此获取成本相对低。同时，城市更新项目一般位于城市的核心地段，升值潜力大，产品溢价也高。由于成本低、溢价高，旧改业务的利润普遍较高。以佳兆业为例，其旧改业务毛利率高达 50%，远高于 34% 的行业水平。**三、有利于塑造企业的品牌形象。**城市更新项目多位于人口密集的市区，若能成功运营，可快速提升企业品牌形象。**四、有利企业获取更多政府支持，**企业在当地的非旧改项目也将受益。

不仅是企业，政府、社会也因此受益。对政府而言，选择城市更新方式推进旧城改造，没有财政压力，同时见效快。因为政府无需预支财政进行拆迁补偿、土地一级开发及编制大量人力，所有的一切都将由旧改房企主导完成。对社会而言，被拆迁原住民不再直接面对强势的政府，与企业谈判的空间更大，获得补偿也更多。

当然，目前城市更新领域门槛较高、瓶颈也多，仍需企业和政府共同努力积极推动：

**企业方面，参与旧改关键是做到不差钱和极佳的利益协调能力。**无论是拿地、动迁赔偿，还是开发，旧改项目都需巨大的资金投入。因此参与旧改，首要条件是确保资金不断供。从实际操作看，目前旧改领域的标杆企业由于资金来源多元化，都不差钱。像“旧改专家”佳兆业，由于旧改业务已进入丰收期，单靠销售回款就已能很好地支持旧改业务良性发展；华润置地、招商地产等房企，自身是上市公司，加上背靠实力雄厚的央企集团，融资渠道多元化，参与旧改也无资金压力；京基集团则专门成立一套班子负责境外融资，以解决旧改资金问题。另外，由于旧改涉及拿地、融资、规划、拆迁等多个方面，每个方面都会遇到很多问题，这就要求涉足旧改的开发商具备许多独特能力。比如，法律专业能力，协调沟通化解矛盾的能力要强，尤其是利益协调能力要强，能平衡各方利益。

**社会和政府方面，应加快解决权属不清晰和法律不完善等旧改瓶颈。**目前赔偿标准和土地转性两个领域的问题比较集中，应先行加以解决：首先，在政府指导下，培育第三方测评机构，对拆赔标准进行公正的评估。这样就减少单靠市场化推动，因企业和业主直接博弈而产生的诸多问题。其次，涉及集体土地旧改拆迁的，应建立司法救济途径，并加快纳入法制化轨道进程。这样就能避免因企业过于强势而使原住民的利益受到损害，同时也能对个别要求不合理的“钉子户”形成约束，使旧改顺利的进行下去。

#### **（4）项目营销：全民营销引领变革，楼市销售进入电商时代**

今年碧桂园在业绩增长上缔造了一个行业传奇，在其背后全民营销功不可没。碧桂园所倡导的“全员营销”模式与绿城的“全民营销”相似，但更注重定向的圈层营销。具体而言：一是制定硬性指标，营销部所有员工全线上阵。二是充分利用内部员工，将销售的权力传递给公司员工。凡在碧桂园的员工，只要为碧桂园项目完成销售任务都会给予 3-4% 的提成奖励。三是借助企业品牌影响力，引导社会人员加入销售。碧桂园面向全社会营销，主要采用“以老带新”方式，老业主成功推荐客户可享总房款提成。四是运用学校、酒店等资源，

外拓圈层人士。即将职业属性或收入待遇等方面差不多的社会人士汇集到一起，展开针对性营销。一般来说，这部分人士不是碧桂园的主力客群，目的在于最大化蓄客。

**表：碧桂园圈层营销活动列表**

项目名称	具体时间	城市	内容
碧桂园·莲山首府	2013-12-29	广州	请著名风水大师苏敬先生金牌弟子林涛与渣打银行VIP客户一起探讨2013年人生发展、投资的趋势。
台山碧桂园	2013-3-16	台山	由台山碧桂园、保时捷俱乐部携同著名经济学家但斌先生举办讲座，将吸引多名珠三角社会知名人士参与。
碧桂园城市花园	2013-3-23	广州	“海陆空奢华生活展”活动，私人游艇、房车、飞机将空降现场，举行斯巴鲁跑车试驾、名流鸡尾酒会等系列活动。

资料来源：中国房地产决策咨询系统（CRIC）

自2011年4月SOHO中国携手新浪乐居首次电商合作后，房地产和电商开始紧密融合。该年8月8日，国内第一家房地产电子商务平台EJU.COM上线。2013年11月12日，易居中国在“超·跃——易居中国2013年度创新峰会”上发布了一系列全新战略发展计划，主要包括：电商4.0平台上线、微米合作规划、CRIC房地产决策咨询信息系统升级、易居资本商业运作等，再次将房产触角延伸至更加多元化、个性化、高成效的领域里。今年，新浪乐居也推出新一代电商平台——E信通，创造性地提出了电商平台与媒体服务分离的房产电商运营模式。目前，包括华润、恒大、世茂、新华联等近20房企正式进驻电商3.0“E信通”平台，至此，中国房地产网络营销在电商平台上有了实质性进展。

### 三、2014年房地产市场七大预测

#### (1) 政策：热点城市行政性政策仍将强化，二、三线城市预计将适当放宽

三中全会基调是理顺政府与市场的关系，但房地产市场化机制的形成是一个渐进过程，2013年房地产市场量价齐升，部分一二线城市房价飙涨，因此以限购限贷为代表的行政性调控短期内仍不会全面退出，而这也是现阶段政府的无奈之举，当务之急是加快房地产制度的改革和完善进程，为市场真正成为房地产的主导力量做好准备。当然，房地产市场供需情况地区差异较大，从目前来看，过去十年全国“一刀切”式的调控已经出现了改变，中央层面上全局性的政策调控不会出现。

从城市层面上看，一线城市和热点二线城市限购限贷等措施短期难以退出，适当延迟改善性需求释放及抑制投资性需求，仍将是2014年的主基调，而例如房产税扩围、土地流转改革等，在一线城市先行落地机会也较大。在我们看来，继续适当压制需求释放，争取更多时间从供应入手，包括保障性住房、自住型商品住房等，解决房价上涨过快问题。大部分二、三线城市政策面将有序放宽，近几年这类城市房价呈现持续平稳增长，我们认为这主要与当地GDP增长、人均收入水平提升以及货币流动性充裕等因素相关，房地产市场相对健康，政府过多的干预将有违市场性原则，这也不是新一届政府的整体态度，2014年，这类城市回归市场化将是大概率，即便短期内限购限贷政策不会在明文上退出，其执行层面的松动也将成为可能。

#### (2) 投资：新开工增速回升还将持续，今年土地成交释放将促明年投资走高

本轮行业新开工面积增速走势，在2012年6月触及低点后缓慢回升，今年4月起累计增速回归正数，而后几个月虽然震荡上行，但上涨速度远不及2009年，这一方面是由于2011年土地市场成交大幅萎缩所致，另一方面也表明今年企业层面对房地产调控会否重启仍心存忌惮。另外，本轮去库存截至当前，各城市之间库存水平存在明显的结构性差异，一二线城市库存下降较快，北京等城市已降至历史低点，而三线城市库存依然有压力，这也是本轮新开工面积增速回升较为缓慢的原因之一。新开工增速回升缓慢，可能会导致回升的周期拉长，且在房地产调控政策逐渐明朗，企业预期稳定的背景下，开工热度将有提升，明年新开工面积增速的回升还将持续，预计全年增速升至13%左右。

房地产投资方面，今年上半年单月增速高位震荡，下半年自8月起开始出现略微震荡下行的态势，但累计增速整体仍保持在19.2%的水平，较上半年下滑幅度不大；今年年底信贷紧张，成交增速逐渐收窄，预计11-12月销售增速不会有太好表现，此情况下企业投资热情一般，全年增速可能降至19%以下。2014年随着行业整体进入平稳运行期，调控政策预期将稳定，企业投资开工意愿较强，且今年房企拿地数量增多，明年新开工增速回升，对投资增速有一定支撑作用，预计2014年房地产投资增速将在25%左右。

### (3) 一线城市：成交量与今年总体持平，政策面持续收紧下房价或先涨后稳

从供应层面上看，2013年年底一线城市因房价调控压力推迟高价盘的预售证审批，这部分供给或将推迟至明年一季度，而2012年下半年起逐步释放的土地市场成交也将在明年下半年之后形成住宅新增供应，因此一线城市层面上2014年总体供应走势应是稳中有增，其中北京增幅较大，增幅为45%，深圳增幅大约在30%，上海和广州则基本与2013年持平。

从成交层面上看，2013年一线城市中上海、广州和深圳供求比大致维持在均等水平，由于明年政策面依然看紧，我们认为市场销售速度大致将和2013年持平，而北京2013年由于供应严重萎缩的关系供求比呈现1:1.58，考虑到其明年供应大幅放量的因素，预计供不应求的态势也将有所收敛，总体上看，我们认为2014年一线城市中上、广、深三城市市场成交量将和2013年基本持平，而北京方面，2013年受供应短缺而积压的需求或有释放，从而推动成交量小幅增长。

从房价角度看，我们认为一线城市2014年将呈现先涨后稳，其中上半年在市场惯性的作用下新盘价格仍将稳定上涨，尤其是今年年底因信贷紧缩而推迟购房的需求在明年初将集中入市，这一定程度上将提升开发商销售预期，其定价也将具有更大上涨空间；而下半年之后，政策面持续收紧的影响将持续发酵，主要的变数有两方面：其一是新一轮局部政策收紧有可能出台，目标可能是二套房贷或存量房税收，其二是预售证管理再度启动，两者无疑都将对市场交易热情造成压力，从而平抑房价涨势。

### (4) 二线城市：新增供应全方位扩张，市场量价齐升格局总体稳固

从供应层面上看，与一线城市相同点是2012年下半年以来土地市场成交的放量，不同点是二线城市城区可供开发的土地规模更充足，从数据预期中看，昆明、南京、宁波等等2014年商品住宅供应量增幅均超过30%，而重庆、成都、沈阳、厦门等城市增幅也在10%以上，从这个角度看，二线城市明年的供应扩张是全方位的。

从成交层面上看，受政策宽松和供应扩张的双重利好，我们对二线城市明年成交量的走势持看好态度，从2013年一二线城市成交增幅对比来看，二线城市即明显高于一线，明年这一特征将继续维持，其中昆明、长春、合肥、长沙等处于房地产市场成长期内的城市更将顺势进入各自的高增长阶段。

从房价角度看，我们认为二线城市房价稳步上涨的格局不变，但新增供应充分释放一定程度上会削弱价格的涨势，尤其是相当一部分二线城市需求结构以首置首改型群体为主，这类群体对价格的敏感度较高，部分2013年房价上涨较快的区域板块明年客观上讲有放缓的需要。

### (5) 三线城市：部分城市面临去库存压力，两大因素推动房价上涨

从供应层面上看，三线城市市场供应总体充足，个别城市在前两年整个行业投资倾向下

目前甚至出现库存过剩的情况。从成交层面上看，在一二线城市政策面回归平静的背景下，三线城市市场主要依靠本地需求来去化库存，成交增速较过往两年将进一步放缓，而部分之前在投资热潮下本地需求大量消耗的城市，2014年市场将进入调整期，成交规模扩张进度将停滞。从房价角度看，三线城市房价总体将处于稳步上涨的轨道中，其动力除了城市市场本身的增长，也来自于和一二线城市的比价效应，另外，部分近两年市场投资过热、房价快速上涨的三线城市未来1-2年内都将进入阶段性盘整状态。

#### **(6) 产品：大环境平稳刚需类项目将延续热销，一线城市豪宅产品继续看好**

一线城市规模巨大的首置首改群体将使刚需类项目在2014年继续热销，唯一的前提是项目定价未明显高于所在区域平均水平，这类产品销售的主动权将继续握在开发商手中；高端豪宅方面我们也持继续看好的态度，事实上，一线城市豪宅类项目抗周期性一贯较强，其所对应的客户往往资金实力充足，价格敏感度低，因此小范围的政策收紧对这一细分市场影响不大，风险可能集中在局部，比如上海的远郊型别墅、北京卫星城区域的高档公寓等仍可能滞销；总体上看，我们认为一线城市项目销售唯一存在变数的是中高档改善类产品，这类项目的客群的特点是两点：其一，具备一定资金实力但仍有明显的接受上限，其二，对银行信贷具有一定的依赖程度，因此，当前一线城市持续上涨的房价、以及未来有可能长期处于收紧状态的二套房贷政策，将对这部分市场销售形成一定阻力。

二线城市层面上，由于其财富聚集能力和一线城市有显著差距，豪宅类项目销售大多呈现机会型特征，而刚需类项目在二线城市是绝对主力产品，但部分城市、部分区域存在供应过剩风险，典型如天津的滨海新区，由于规划利好的刺激，近年来诸多企业进驻该区域，造成板块内当前同档次产品严重堆积，市场竞争异常激烈，大量项目销售去化困难，我们预计这样的情况在2014年也难以根本改善。

#### **(7) 土地：市场热度总体将先扬后抑，一二线城市成交量价平稳增长**

2013年，土地市场整体火热，尤其是下半年以来地王频出，预计2014年的土地市场土地供应成交量整体稳步增长，并呈现“先扬后抑”走势。具体来看，上半年各地推地热潮仍将持续，土地成交也将延续今年年底的良好局面，在这之后，成交量增长势头将有所缓和，一方面企业经过持续拿地后，土地储备较为充足，拿地积极性渐渐消退，另一方面，我们预计下半年融资环境将有所收紧，企业将加强资金管控。

从各线城市来看，一线城市土地成交量将继续在今年的基础上小幅增长，尤其是上海、北京、广州，而深圳的城市更新项目仍然会受到较广泛的关注，二线城市历年土地供应较为充足，因而土地成交量不会出现大起大落的情况，而部分较具潜力的三四线城市在明年可能迎来一小波成交量补涨期，主要是企业出于平衡土地储备结构的考虑，明年在这类城市的拿地量将小幅增长。

土地价格整体稳步提升将是大概率事件，尤其是一线城市，具体来看，全国重点城市一季度土地价格或出现一定的降幅，但随着淡季过去，土地价格还将回归上行通道，因而二季度可以看做房企补充土地储备的窗口期。如果下半年的宏观政策依然平稳过渡，土地价格不会出现明显回落。从流拍、溢价来看，2014年流拍地块占比仍然维持低位，而高溢价地块占比会比今年有所回落。

### 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。