

## 【指标看房企】系列六：价格最高的企业

2013年50强房企销售价格普遍上涨，涨幅大小不一。佳兆业、金融街、华夏幸福、首创置业等企业销售均价涨幅超过30%，其中佳兆业、金融街增幅超过40%；龙湖、远洋、旭辉等企业增幅也都达到15%以上的水平，万科、保利、碧桂园等企业增幅相对较低，在5%左右。企业均价普遍上涨，究其原因，一方面是由于土地等成本的持续攀升，另一方面则源于企业销售结构的变化。2012年开始，企业就纷纷回归一二线城市，2013年一二线城市销售贡献率总体上升，进而带动价格的普遍上涨。从销售均价TOP10企业来看，三类企业销售价格遥遥领先。

表: 2013年50强企业销售均价TOP10

排名	企业	2013年销售均价 (元/平方米)
1	金融街	26,163
2	融创中国	21,840
3	华侨城	21,382
4	绿城中国	20,097
5	和记黄埔	18,264
6	深业集团	16,571
7	招商地产	15,762
8	中粮地产	15,498
9	融侨集团	15,292
10	远洋地产	13,860

数据来源:企业公告, CRIC

第一类，以金融街为代表，以写字楼等商务产品销售为主的企业。2013年金融街以26163元/平方米的均价高居榜首，远超其他企业，也是销售均价增幅最为显著的企业之一，增幅达40.4%。金融街2013年住宅销售只占企业销售总额的34%，企业在北京地区有较为丰富的商务项目资源，写字楼的销售，对企业业绩及价格的推动非常明显，如金融街以39.02亿元整售北京西城区写字楼给招行，销售均价高达54800元/平方米。整栋销售持续性不高，因而金融街价格的稳定性相对薄弱，企业均价受大宗交易的影响波动较大。

第二类，一二线城市项目贡献集中的企业，以华侨城为代表。华侨城所有在售项目都位于一二线城市，尤其是一线城市，2013年华侨城在深圳、北京、上海三地的销售额近135亿元，占企业销售总额的83%，这三个地区在售项目的平均价格高达40144元/平方米。一线城市高昂的房价，是拉动企业整体均价的最大武器。

第三类,以开发高端物业为主的企业,以融创为代表。融创一直以开发高端物业为主,2012年与同样走精品路线的绿城组成高端地产合作平台,在高端物业的开发道路上越走越远,销售价格也是坚挺直上。由于一二线城市,尤其是一线城市的高端产品需求相对旺盛,三四线城市高端需求相对不足,打造高端产品的企业往往一二线城市占比比较高,因此布局一二线城市也是融创价格扶摇直上的重要因素之一。2013年北京和上海两地的销售占融创销售总额的43.3%,均价高达45487元/平方米。

纵观前十排名,除融创和绿城外,销售均价排名前十的企业的销售规模都处于中间及偏后行列。万科、绿地、保利等龙头企业主要以刚需产品为主导,2013年销售价格平稳增长,增幅在14%以内。恒大地产、碧桂园、世纪金源、宏力城等大盘开发为主的企业,销售价格相对较低,大盘开发往往面临着后续购买力不足的问题,项目价格敏感性高,因而导致企业整体价格相对较低。

在大多数企业销售均价有所上涨的同时,也有少数企业2013年销售均价出现下滑,如金辉地产、首开股份等。首开股份以北京为大本营,2013年在京外的新推盘面积大幅增加、进入销售期,从而拉低了企业的整体销售均价。

总体来看,2013年整体市场已然出现分化,一线城市及重点二线城市已成为房企必争之地,拿地竞争的剧烈极大的推动了房价的增长,但由于供应及存量相对短缺,供不应求的现状导致销售均价涨易跌难。而对于三四线城市而言,虽不乏深耕的企业,如碧桂园,但三四线城市普遍存在供需不平衡及存量过大的问题,随着市场调整,房价很可能出现整体低迷。