

一线城市房企惜售心理较强，改善型产品推案或显著回落

2013年12月07日

CRIC 研究中心

www.yanjiu.cric.com

分析师/ 马千里

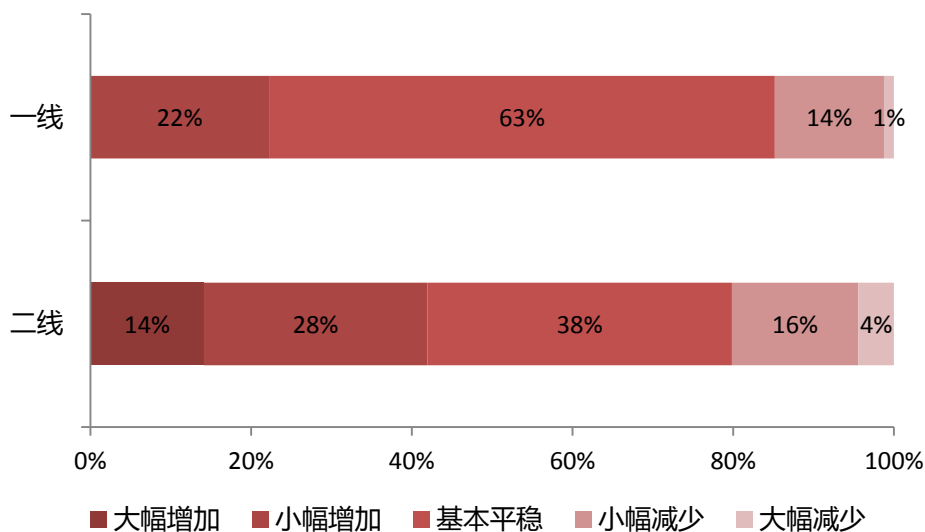
2014年开年之际，京沪深等一线城市楼市均现较大幅度降温，新年首周成交面积均较上月初下跌过半，在相关媒体报道中，多位房企管理层亦表示，首季度，在一线城市开发商已经出现惜售现象，而推盘缓慢则是成交规模下跌的主要原因。为此，CRIC研究中心对全国26座一二线城市的房企经理人进行了抽样调研，调研结果显示，2014年首季，房地产企业在一二线城市的供应预期均较为谨慎，一线城市改善型产品推案意愿更是较上季度出现大幅降温。

■ 调研城市整体供应相对稳定，二线供应预期出现分化

就整体数据来看，**调研城市供应虽是稳中有升，但一线城市供应增幅有限**。在本次调研的城市中，预计一季度增加供应的企业仍占多数，占到调研样本总量的37%，稳稳超出预计缩减供应的企业。不过就预计供应将大幅变动的企业来看，一线城市中却是无一企业表示将大幅增加供应，反而是二线城市中有14%的经理人表示将大幅增加供应。在人口吸纳能力强势的一线城市，春节前后返乡潮对市场需求带来的影响更大，因而市场传统淡季中需求不足的情况更为显著，而现下一线城市土地的高度稀缺，使得房价已处高位的市场仍然存在较大的提价空间，因此在短期需求不足，长期溢价空间看好的情况下，开发商在一线城市供应面也自然更为谨慎。

此外值得注意的是，在供应预期的一致性上，一二线城市之间也存在着显著差异，**一线城市中六成经理人表示将保持供应基本平稳，激进的企业也相对较少，但二线城市供应预期却出现明显分化**。相较一线而言，二线城市春节前后的市场变动反而更为复杂，在海口、厦门等南方旅游型城市，春节期间往往意味着大量的外地需求涌入，开发商加大供应的信心自然相对充足，但在武汉、合肥等前期供应较大城市，市场竞争已经相当激烈的情况下，部分产品成本较高，竞争力不足的企业也自然会选择惜售。

图：一季度企业供应判断调查

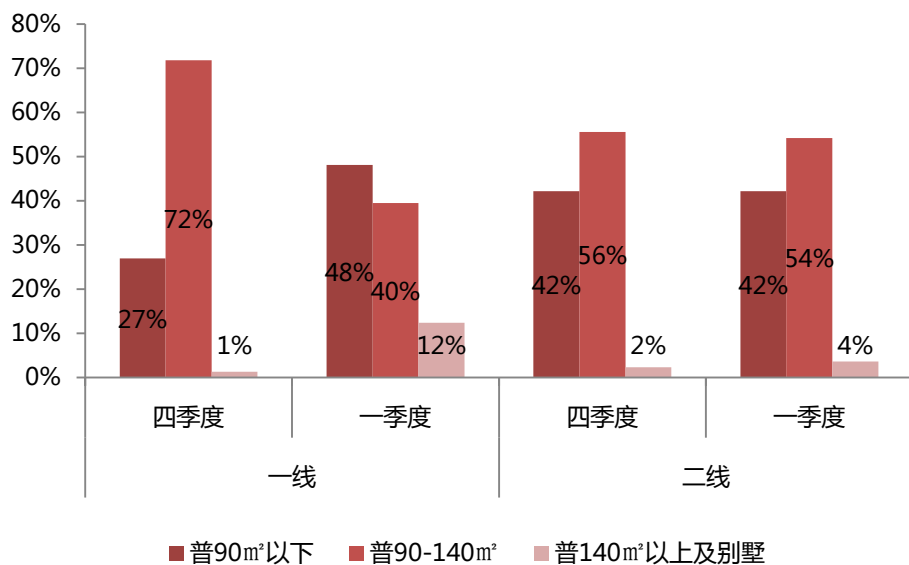


数据来源：CRIC 调研

■ 高档产品供应均处于低位，一线城市改善型产品供应预期骤降

就各面积段预期供应情况来看，2014 年一季度一二线城市的大户型产品供应均较上季度有所提升，但是相较其他产品而言仍低位。传统节日的到来，使得市场需求总量出现下滑，但对高档产品影响不大，尤其在北京、上海等经济发达的一线城市，春节前后大户型高档产品往往会受到更多关注，因此在稳定的需求保障下，高档产品供给占比也自然相应上升。而就各档次产品占比变动来看，一线城市 90-140 ㎡改善型产品供应预期骤降，而二线城市各档次占比则相对稳定。调研数据显示，在一线城市，2014 年一季度企业改善型产品供应占比较四季度大幅下跌 32%，在我们看来，这主要是由于四季度的该类型产品供给占比处于波动峰值，年底冲击业绩期间，在需求竞争更为激烈的一线城市，对于去化速度相对较快、产品总价较高的改善型产品，企业有意识地加大了供给；其次则是因为传统节日的到来，使得前期积压的刚性需求迎来了释放的契机，大户型高档产品亦受到了更多关注，在需求热点转变的影响下，改善型产品供应占比自然出现下滑。

图：一季度企业产品类型供应判断调查



数据来源：CRIC 调研

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。