

《2014 年一季度中国房地产企业销售 TOP50》排行榜发布

今年尤其是春节以来房市行情回落，局部城市出现降价风潮。尽管从一季度 TOP50 数据看，大型房企业绩依然良好，但中型及以下房企业绩增幅普遍下滑，部分房企业绩甚至不如去年同期。如果挤干部分企业留存业绩的水分，今年一季度 TOP50 房企成交总量和各档次门槛与去年同期相当甚至略低。所幸的是，门槛降低后，我们看到榜单中出现了众多新面孔。这也反映了行业竞争的“新”局面：随着行业体量接近“天花板”，规模企业主动放缓扩张，纷纷多元化转型，而中小成长性房企依然通过高杠杆、快周转追求高增长，力求在行业占据一席之地，因此会更多地进入 TOP50 榜单。

尽管一季度数据有点差强人意，但我们认为实际情况可能好于数据表现，因为一季度房企业绩下滑并不完全是行情变冷所致，跟企业自身推案节奏也有关系。可看到，受春节影响，众房企一季度推盘力度普遍不大。而去年大量拿的地根据开盘周期，预计今年二季度开始形成集中推案，并于今年下半年形成高峰。更为关键的是，我们相信，不管行情如何变化，众多上榜房企采取随行就市促进去化的策略不变，因此行业集中度仍将进一步提升，榜单门槛也将进一步上调。

1、门槛：TOP50 企业金额、面积门槛双双下滑

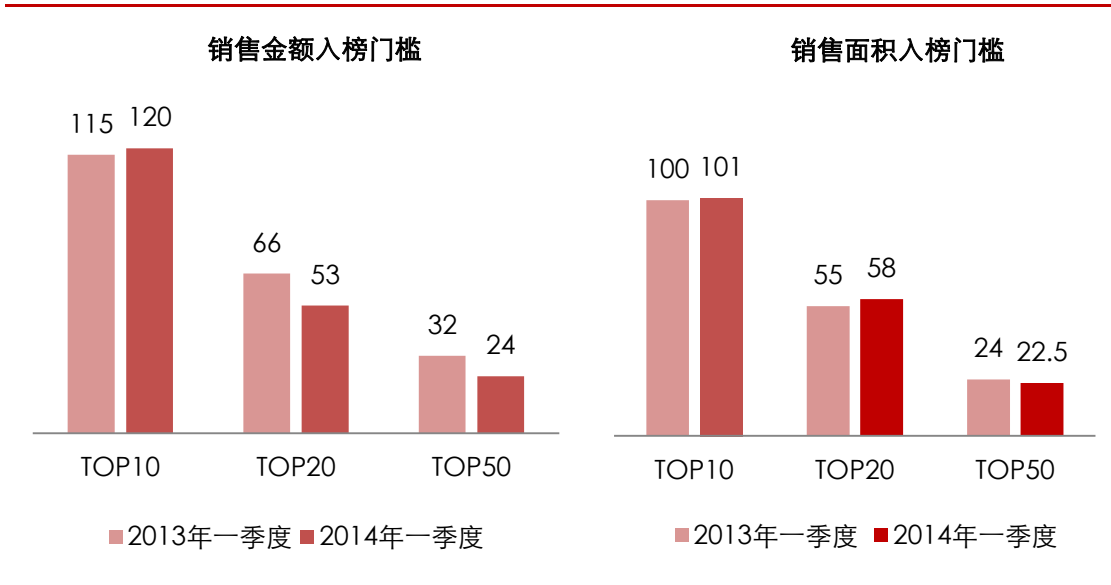
总体来看，今年一季度市场环境较为低迷，从房贷利率上调全国铺开，到降价风波持续发酵，楼市成交呈下滑趋势，市场低迷拖累房企销售。反映到入榜门槛方面，TOP50 企业金额、面积门槛均有明显下滑。

金额门槛方面，TOP20 及 TOP50 企业均有 20% 以上幅度下滑。其中，TOP20 企业入榜门槛为 53 亿元，较 2013 年一季度的 66 亿元门槛相比，同比下滑 20%。与此同时，TOP50 企业金额门槛从去年的 32 亿元减少至今年的 24 亿元，下滑幅度达 25%。但 TOP10 企业入榜门槛较去年同期继续提升，增加 5 亿元。

相比金额榜门槛的大幅下滑，面积榜门槛与去年同期基本持平。可以看到，TOP10 企业入榜门槛 101 万平方米，与去年同期 100 万平方米相比，小幅增加。TOP20 企业入榜门槛从 55 万平方米增加至 58 万平方米，同比增长 5%。而 TOP50 企业入榜门槛则较去年一

季度减少 1.5 万平方米，降幅为 6%。

图 1、2014 年一季度房地产企业销售入榜门槛（单位：亿元、万平方米）



资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

2、集中度：龙头房企规模致胜，TOP50 企业集中度稳步提升

尽管受信贷收紧等因素影响，2014 年一季度房地产市场总体表现不及去年同期，但我们看到上榜的龙头房企整体表现要明显强于大市，TOP50 企业金额、面积集中度实现稳步提升。万科、绿地及碧桂园等企业销售规模再上新台阶，同比增幅均在 30%以上。

金额集中度方面，2014 年一季度，上榜房企金额集中度较去年同期进一步提升。其中，TOP10 企业从 16.38% 上升至 19.69%，增加了 3.31 个百分点，同时 TOP20 及 TOP50 企业同比分别增加 3.41 个百分点及 2.93 个百分点。

表 1、2014 年一季度上榜企业销售金额集中度

	2014 年一季度	2013 年一季度	2012 年一季度
TOP10 企业	19.69%	16.38%	14.28%
TOP20 企业	25.91%	22.50%	19.42%
TOP50 企业	34.87%	31.94%	26.55%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：集中度=入榜企业销售金额/统计局公布的全国商品房销售金额

其中，今年 3 月全国商品房销售金额是根据前两月累计同比增幅推算 3 月同比增幅所得

相比于去年同期，2014 年一季度，TOP20 企业面积集中度提升力度最为明显，增加幅

度在 1.67 个百分点。其次为 TOP10 企业，同比增长 1.59 个百分点，TOP50 企业则增加了 1.53 个百分点。

表 2、2014 年一季度上榜企业销售面积集中度

	2014 年一季度	2013 年一季度	2012 年一季度
TOP10 企业	12.63%	11.04%	8.09%
TOP20 企业	16.17%	14.50%	11.03%
TOP50 企业	21.40%	19.87%	15.17%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：集中度=上榜企业销售面积/统计局公布的全国商品房销售面积

其中，今年 3 月全国商品房销售面积是根据前两月累计同比增幅推算 3 月同比增幅所得

3、格局：第一梯队持续扩容，百亿级企业规模锐减

2014 年，在 2013 年硕果累累的房企，纷纷上调年度销售目标，绿地更是剑指 2400 亿元，展示了龙头房企信心在握。在一季度入榜企业格局中，200 亿以上房企数量再度扩容，从去年的 4 家增加至 6 家，同时销售均值增加 5 亿元。其中，万科于一季度达成销售额 528 亿元，已完成全年 2000 亿元销售目标的 26%，继续领跑行业。

然而，值得注意的是，销售规模处于百亿级别的房企，其数量则锐减。具体而言，2014 年一季度，规模在 100-200 亿元的房企数量从去年同期的 10 家减少至 6 家，在数量减少同时，销售均值也略有下降。此外，规模处于 50-100 亿元的房企虽然销售均值有所增加，但数量减少了 1 家。我们认为，今年一季度市场有其特殊性，3 月份市场已有成交上扬迹象，随着房企推案力度加大，项目逐渐入市，二季度开始企业业绩增长前景仍然看好。

表 3：2014 年一季度房地产企业销售业绩梯队格局表

级别	2014 年一季度销售金额排行榜（亿元）			2013 年一季度销售金额排行榜（亿元）		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值
第一梯队	200 亿以上	6	346	200 亿以上	4	341
第二梯队	100-200 亿	6	132	100-200 亿	10	134
第三梯队	50-100 亿	13	68	50-100 亿	14	64
第四梯队	<50 亿	25	38	<50 亿	22	40
级别	2014 年一季度销售面积排行榜（万平方米）			2013 年一季度销售面积排行榜（万平方米）		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值

第一梯队	150 万以上	6	361	150 万以上	6	304
第二梯队	100-150 万	4	118	100-150 万	4	120
第三梯队	50-100 万	14	68	50-100 万	14	67
第四梯队	<50 万	26	34	<50 万	26	35

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

4、领军：去年千亿房企销售继续快速增长，桂冠之争白热化

一季度，领军房企业绩增长和目标完成率普遍良好。从业绩增长看，万科业绩同比增长 21%，其后碧桂园、绿地、恒大、万达分别增长 94%、31%、72%、36%。从目标完成率看，万科、碧桂园、中海、恒大完成率都超过 25%，完成度领先其它 TOP50 房企。只有绿地、万达因今年目标高，完成率相对较低。总体来看，领军阵营对市场波动的免疫力较高，不管行情好坏，领军企业都走出了灿然前景。

万科持续领衔金额榜，借互联网化和小股操盘实现轻资产化运作。今年 1 季度，万科实现销售额 528 亿元，继续领衔金额榜。其业绩超第二名碧桂园 178 亿元，一、二名差距较去年同期 116 亿元明显扩大。今年以来，万科继续深化转型，最引人关注的是其积极引入互联网思维提升社区服务水平，借此挖掘几十万业户存量资源，并通过小股操盘模式迅速扩大业主增量资源，最终培育出第二利润增长点，实现轻资产化运作。

绿地低开高走业绩增长后劲十足。由于绿地主要推案会在二季度之后，今年一季度销售情况并不理想，仅完成全年 2400 亿销售目标的 14%。但是 3 月份 158 亿的销售已经预示着，绿地真正的爆发才刚刚开始。既然提出了 2400 亿超高的销售目标，我们相信绿地今年的业绩会低开高走，年底与万科的老大争夺会非常胶着。

碧桂园连续两季领衔面积榜。碧桂园连续两季领衔面积榜。去年第 4 季度，碧桂园跃升千亿阵营，同时凭借低价优势荣登季度面积榜榜首。今年 1 季度销售额 350 亿元，同比大增 94%，位居金额榜第二，年度目标完成率达 27%；销售面积 545.6 万平米，继续领衔面积榜，超第二名恒大近 22%。尽管碧桂园的扩张模式近期受到资本界的质疑，但是至少

现在来看，这种模式还是能够延续。这从其一季度热销项目可以得到佐证，像三明碧桂园开盘当天销售 22.6 亿，南京高淳碧桂园、沈阳碧桂园银河城、南通碧桂园等大盘项目一季度也分别实现销售 12.2 亿元、7.5 亿元、6.1 亿元。受新型城镇化利好刺激，今年三四线需求仍会持续释放，预计今年碧桂园持续领先年度面积榜榜首的可能性很大。

此外，中海地产 1 季度完成销售 275.8 亿元，业绩同比下滑 14%，但目标完成率达 25%，全年目标预计能顺利完成。在财务稳健、盈利能力、成本控制方面，中海是行业翘楚，但在多元化方面，企业保持谨慎，力求保持以最小风险实现业绩稳定增长。恒大地产 1 季度完成销售 305 亿元，同比大增 72%，目标完成率高达 28%。企业提出“一个优化、一个降低、两个提高”计划：优化住宅地产项目区位布局，坚定不移降低负债率，努力提高现金总额和主营业务净利润率。未来，企业借助足球品牌，走一二线中高端路线，并加快绿色地产、教育、快销多元转型。万达 1 季度完成销售 186 亿元，同比快增 36%，但由于年度目标过高，目标完成仅 8%。万达今年加快互联网化，欲借助万汇网挖掘“大会员”和“大数据”商机。

表 4：2014 年一季度 7 家领军房企业绩增幅和目标完成率状况（单位：亿元，%）

企业名称	13 年销售额	14 年销售目标	14 年目标提高率	14 年一季度业绩同比增幅	14 年一季度目标完成率
绿地	1625	2400	48%	31%	14%
万科	1709	2000	17%	21%	26%
中海地产（港元）	1385	1400	1%	-14%	25%
碧桂园	1060	1280	21%	94%	27%
恒大地产	1004	1100	10%	72%	28%
保利地产	1251	—	-10%	-9%	—
万达	1301	2400	84%	36%	8%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

5、亮点：富力挺进前十，招商加快标准化推升业绩

当今年多家企业报出了 500-700 亿的销售目标后，预示着今年榜单第二梯队的争夺会异常激烈。一季度，这些企业中的富力和招商的表现可圈可点。

富力地产今年一季度实现销售额 152 亿元，同比大增 71%，完成全年销售目标的 22%。

富力地产今年的销售目标从去年年末设定的 550 亿元大幅调高至 700 亿元，较去年的销售目标提升 67%。一季度，富力加大了住宅项目的营销力度，同时，加强了企业内部管控，从企业内部提升了运作效率。今年富力激进的销售目标主要缘于去年较多的新增拿地，今年计划可售资源达 1410 亿元货值，即使按企业保守的 50%左右的去化率计算，今年也能顺利完成 700 亿的销售目标。

招商地产今年目标 500 亿，今年一季度，招商地产销售 99 亿元，同比增长 11%，位列金额榜第 13 位。进入 2014 年，企业扩张和转型步伐显著加快：新增土储首次向三四线倾斜，全产品线战略加快；同时，将发力商业地产，涉足产业地产、互联网社区领域等。目前招商地产现已成功构建境外融资、商业运营、社区智慧服务三大平台，且全部运作良好。值得一提的是，企业为弥补快速扩张短板，近年来加大标准产品线建设力度，目前所有大盘首期、新获取“短平快”住宅项目标准化产品应用率已达 80%以上。在标准化产品线推动下，企业千亿目标有望提前实现。

表 5、2014 年一季度招商、富力、融创销售业绩情况

企业名称	2014 年一季度销售金额 (亿元)	同比	2014 年销售目标 (亿元)	完成率
富力地产	152	71%	700	22%
招商地产	99	11%	500	20%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

6、聚焦：闽系阵营激增至 9 家，正荣、泰禾、融信、中骏首进 TOP50

一季度，闽系房企成为行业一道靓丽的风景线。TOP50 榜上，闽系房企激增至 9 家，除了世茂、阳光城、旭辉、融侨、金辉等老面孔外，正荣、泰禾、融信、中骏 4 家新秀强势入围。对此，我们不觉意外。正如去年 4 季度排行榜所概括：闽系房企普遍“高增长、

快周转、强扩张”，开发周期“短平快”，资金充裕。去年以来，泰禾、正荣、融信等闽系黑马娴熟运用前瞻拿地和快开发策略，业绩增长气势如虹。在行情降温下，闽系房企表现出极强的逆周期抗风险能力，给春意料峭的行业带来暖风，提振了众房企的发展信心。

正荣集团走高端多业态复合发展路线。企业一季度以 42.7 亿元跻身 TOP50 第 33 位。房产开发上，企业实行区域聚焦战略，进入上海、福州、长沙、苏州等 12 个城市。目前已开发近 60 个项目，总开发面积逾 1800 万平米。其中，162 万^m海西最大高端综合体福州世欧·王庄、140 万^m江西首个百万超级大盘南昌正荣·大湖之都，推出以来持续热销；莆田正荣·财富中心在 2013 年 5 次推盘均售罄，缔造了莆田住宅销售奇迹。

泰禾集团以高端住宅、商业双轮驱动跨越发展。企业一季度以 41.2 亿元跻身 TOP50 第 36 名。企业立足福建、面向全国，坚持高品质、高周转驱动高成长，住宅、商业、旅游地产齐头并进，实现高端住宅和大型综合体双轨驱动跨越发展。企业是高端住宅领域的翘楚，北京“运河岸上的院子”与“泰禾红御”开创了中国别墅院落精装先河，成为国宅典范。今年一季度，北京的泰禾·北京院子、泰禾·1 号街区以及福州的泰禾红悦销售分别达 6.5 亿元、1.8 亿元、1.3 亿元，成为企业业绩增长的中流砥柱。

融信集团是以“高周转、高品质”为特征的黑马。企业一季度以 40 亿元销售额跻身 TOP50 第 40 名。企业在高速扩张时始终坚持高品质。旗下融信·海上城、融信·白宫多个新盘成为区域品质新标杆。2014 年，所布局的上海、杭州、福州、厦门、漳州、平潭 6 城发力，像平潭融信·大卫城 1 月认筹创 3000 人抢房记录，2 月再认筹，百套房源被抢空。

7、展望：龙头企业理性对待当前市场，顺势而为将进一步提升集中度

龙头房企对今年市场的判断趋于谨慎。这反映在年度销售目标制定上，房企普遍相对保守。典型的如世茂房地产和华润置地：世茂房地产去年销售 670.7 亿元、去化率 68%。今年 1500 亿元的可售货值，不出意外，今年企业很有可能进阶千亿阵营。但世茂今年目标是

800 亿元，明显偏保守。华润置地今年可售货值高达 1400 亿元，但企业对今年整体行情预期比较审慎，将去化率目标从去年的 60% 下调至 50%，相应地将年度销售目标定在 700 亿元，略高于去年实际销售额。其它房企如中海、恒大、绿城、龙湖、招商、远洋、保利置业，其 2014 年销售目标制定大多贴近 2013 年实际销售额。值得一提的是，雅居乐年初制定了 700 亿元高目标，在 1 季度业绩远未达预期下，企业于 3 月底宣布将目标大幅下调至 480 亿元，目标提高率从原来的 74% 下调至 19%，销售预期也从激进回归保守。

我们认为，谨慎乐观更具行情穿透力，保守目标更易实现。更何况，1 季度众房企业绩不理想并非完全由行情变冷所致，跟企业自身推案节奏也有关系。由于去年推案量过度释放，加上 2 月春节因素，今年 1 季度房企的推盘力度普遍不大，但 3 月份已有上扬迹象。可以推算，房企去年大量拿的地，根据开发周期今年二季度将形成集中推案，下半年进入高峰。随着推案力度加大，龙头房企采取随行就市策略促进去化，全年业绩增长依然可期，中小房企的差距将进一步拉大。

表 6：重点房企 2014 年销售目标及一季度完成情况（单位：亿元，%）

企业名称	2013 年销售额	2014 年销售目标	2014 年目标提高率	2014 年 1 季度完成率
绿地	1625	2400	48%	14%
万达	1301	2400	36%	8%
万科	1709	2000	17%	26%
中海地产(港元)	1385	1400	1%	25%
碧桂园	1060	1280	21%	27%
恒大地产	1004	1100	10%	28%
世茂房地产	671	800	19%	15%
富力地产	422	700	66%	22%
华润置地	663	700	6%	15%
融创中国	547	650	19%	14%
绿城	651	650	0%	18%
龙湖	481	570	18%	16%
招商地产	432	500	16%	20%
雅居乐	403	480	19%	20%
远洋地产	358	400	12%	13%

荣盛发展	270	370	37%	12%
阳光城	220	300	36%	17%
首创置业	196	280	43%	5%
保利置业	267	280	5%	22%
新城控股	206	240	16%	19%
越秀地产	146	220	50%	24%
旭辉集团	153	220	44%	24%
建业地产	140	200	43%	9%
中骏置业	108	140	29%	19%

资料来源：企业公布，CRIC，中国房地产测评中心

在市场环境进入调整的时候，部分企业已适时调整战略方向，不能再将规模的扩张作为衡量企业成长性的唯一标准，更关注规模扩张的质量问题。在业绩大幅增长的同时，部分企业的内部管控能力已经跟不上其规模扩张，导致盈利能力持续下滑。因此，有龙头企业已开始调整策略更偏向于有质量的增长，包括企业利润、产品品质、成本控制、内部管控等方面的优化。此外，企业也开始尝试一些新的探索，就像去年以来，行业的标杆万科，涉足金融地产、并积极引入互联网思维提升社区服务水平，通过小股操盘的理念扩大客户基数，在行业去利润化的背景下，借此提升企业的利润水平。市场调整之时，正是企业变革之际，我们欣喜的看到，越来越多的企业已经开始谋划多元化的发展，苦练内功的同时，尝试新的探索，是最重要的结果。

今年是调整年，也是夯实年。

附件一、2014 年一季度中国房地产企业销售金额 TOP50 榜单

排名	简称	销售金额 (亿元)
1	万科地产	528.1
2	碧桂园	350.0
3	绿地集团	340.0
4	恒大地产	305.0
5	保利地产	279.0
6	中海地产	275.8
7	万达集团	186.4
8	富力地产	152.0
9	世茂房地产	120.3
10	绿城中国	119.5
11	华夏幸福	110.0
12	华润置地	103.7
13	招商地产	99.0
14	雅居乐	95.0
15	融创中国	93.4
16	龙湖地产	90.7
17	金地集团	78.5
18	保利置业	62.4
19	越秀地产	53.0
20	世纪金源	52.8
21	旭辉集团	52.7
22	远洋地产	52.0
23	阳光城	51.5
24	敏捷地产	51.0
25	金科集团	50.6
26	中国中铁	46.3
27	首开股份	46.0
28	融侨集团	45.8
29	荣盛发展	45.7
30	新城控股	45.2
31	中信地产	45.0
32	合景泰富	43.0
33	正荣集团	42.7
34	中国铁建	42.3
35	佳兆业	42.0
36	泰禾集团	41.2
37	华侨城	41.0
38	蓝光实业	40.2
	中南建设	

40	融信集团	40.0
41	方兴地产	37.7
42	复地集团	35.0
43	九龙仓	32.3
44	路劲基建	32.0
45	雨润集团	31.0
46	金辉集团	30.0
47	中粮集团	28.0
48	中骏置业	27.0
49	宏立城	26.1
50	升龙集团	23.9

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

附件二、2014 年一季度中国房地产企业销售面积 TOP50 榜单

排名	简称	销售面积 (万平方米)
1	碧桂园	545.6
2	恒大地产	447.2
3	万科地产	389.9
4	绿地集团	335.9
5	保利地产	248.6
6	中海地产	197.5
7	万达集团	147.0
8	富力地产	121.5
9	世茂房地产	103.3
10	华润置地	100.7
11	世纪金源	92.9
12	龙湖地产	89.3
13	华夏幸福	89.2
14	雅居乐	78.6
15	招商地产	76.9
16	荣盛发展	75.0
17	保利置业	62.0
18	金地集团	59.3
19	金科集团	57.8
20	宏立城	57.6
21	中国中铁	52.8
22	蓝光实业	51.7
23	敏捷地产	51.5
24	绿城中国	50.2
25	中信地产	48.8
26	中南建设	46.9
27	越秀地产	44.7
28	雨润集团	42.4
29	旭辉集团	40.8
30	佳兆业	40.0
31	融创中国	39.5
	新城控股	39.5
33	中国铁建	39.3
34	阳光城	37.9
35	远洋地产	37.3
36	金辉集团	37.0
37	首开股份	36.0

38	五矿地产	31.9
39	中骏置业	30.4
40	融侨集团	29.9
41	海亮集团	29.5
42	合景泰富	29.0
	路劲基建	29.0
44	复地集团	28.8
45	中天城投	27.1
46	正荣集团	26.8
47	中渝置地	23.4
48	恒基兆业	22.9
49	九龙仓	22.8
50	建业地产	22.5

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。
- 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 2014 年 1 月至 2014 年 3 月。