

标杆房企跑赢大市 理性定价可占先机

本月提要：

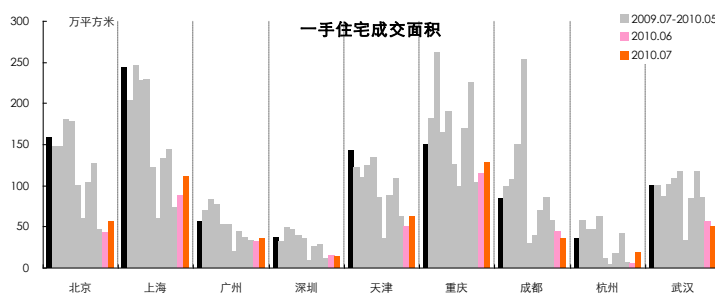
- 1、住宅市场低位盘整：进入 7 月以来，各地新房市场总体维持低位波动态势，在近期在各种促销活动的刺激下，成交量出现小幅回升；
- 2、标杆房企表现优于大市：7 月，十大标杆房企成交面积达到 245 万平方米，与去年月均成交面积 252 万平方米基本持平；
- 3、各地热销楼盘调研：高性价比、品牌房企楼盘逆市表现不俗；
- 4、后市预测：调控从严、供应融资压力犹存，惟主动降价方能占有先机。

促销试探 新房成交触底微升

进入 7 月以来，各地市场总体维持低位波动之势，直至近期在各种促销活动的刺激下，出现略微回升的势头。一线的京、沪两市，7 月份的一手住宅成交量环比增加了 2 成，广州增幅也有 1 成。深圳虽然环比略降 7%，但主要是受到新增供应大幅缩减的影响。7 月深圳新增住宅面积不足 10 万平方米，降至历史新低。

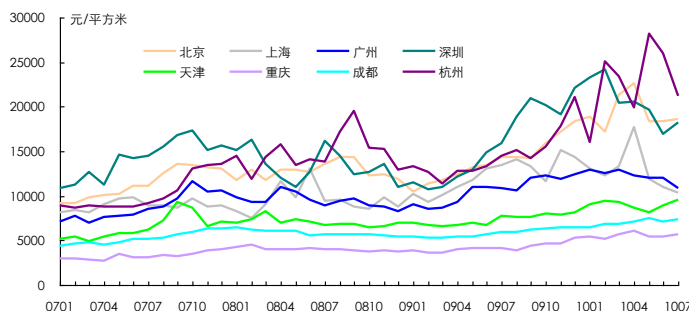
总体上，一线城市目前成交量仍处在较低水平，京、沪、深三市同比 2009 年 7 月降幅分别有 7 成、6 成和 8 成，广州降幅约在 4 成。但同比降幅较前两个月已有所减少。

图 1：重点城市一手住宅成交面积 (2009.07-2010.07)



数据来源：中原住宅监测系统，中原集团研究中心

图 2：重点城市一手住宅成交均价 (2007.01-2010.07)



数据来源：中原住宅监测系统，中原集团研究中心

发布日期：
2010 年 7 月 10 日

7 月市场新房供应量仅为成交量的 6 成，呈现供不应求之势。津、渝、蓉、杭四个二线城市的总成交量在 7 月亦有回升。除成都环比下降了 2 成，仍处历史最低位外，其余三市比上月均有所增加。目前，津、蓉、杭三市的成交量同比 2009 年 7 月降幅约在 5~6 成，重庆降幅最小，约为 3 成。

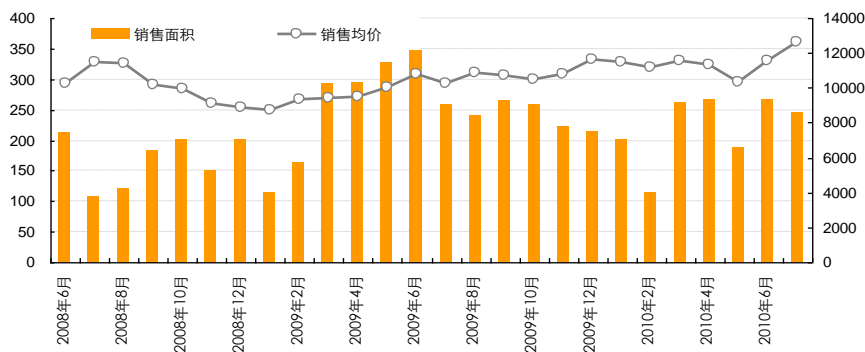
新房市场仍在低位徘徊，未现大幅反弹，与价格未现大幅下调不无关系。虽然目前市场上各种形式的促销手段日渐增多，且大多取得了不错的市场效果，但大规模的降价潮尚未出现。目前新房销售的优惠多以送面积等形式出现，市场上大多数的“降价楼盘”并未比历史售价有显著下调，或为比前期报价适度降低，或为定价低于周边在售楼盘。目前上述 3 类价格下降幅度多在 10% 左右。从全市场均价来看，也基本呈现小幅波动的态势。中原监测的 8 个重点城市中，7 月份均价上涨的有 5 个，下降的有 3 个，除杭州外，其余城市的波动幅度均在 10% 以内。

销量稳定 标杆房企跑赢大市

7 月，十大标杆房企成交面积达到 245 万平方米，环比上个月下降 10%，比去年同期仅低 5%，基本持平去年的月均成交面积 252 万平方米。较之于仍处低谷的新房市场，标杆房企表现明显优于大市。

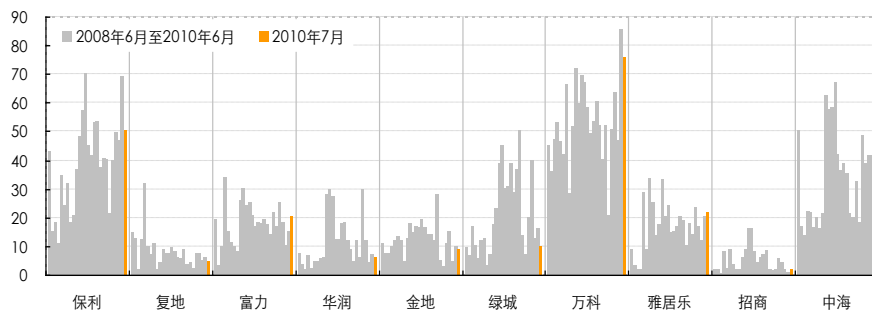
自 4 月 18 日新政出台以来，标杆房企销量未受新政显著影响。在过去四个月的成交量中，仅 5 月份表现出低迷，6 月随即反弹 45%，其中万科、保利、雅居乐、金地 6 月销量环比增幅均高过 50%，万科、保利当月的销售量更是达到历史高位。7 月销量虽有小幅回落，亦保持了正常的成交水平。

图 3：标杆房企月度成交面积 (2008.06-2010.07)



数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

图 4：标杆房企月度成交面积 (2008.06-2010.07)



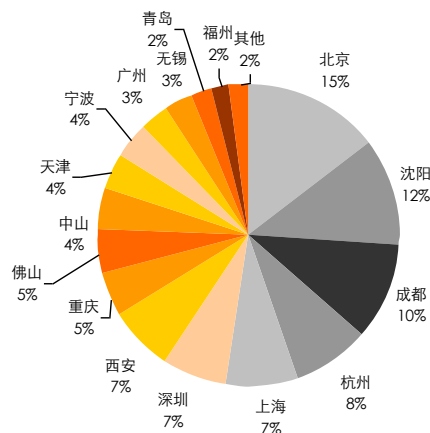
数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

标杆房企能在逆境中跑赢大市，与以下三方面因素密切相关。一，灵活策略。凭借 2008 年上一轮低谷的应对经验，在此轮调控中采取率先促销、适时推盘、准确定位的策略，抢占了市场上的大量购买力。二，品牌优势。在市场低谷期，自用购房者除楼盘品质外，对开发商品牌、口碑等更加关注，标杆房企项目更受青睐。三，全国布局，不依赖单一市场。尽管本次调控严格限制多套购房者入市，尤其在一线城市严厉打击投资性需求，但全国范围内，自住及改善型需求依然有相当强劲，这也为标杆房企的销量稳定提供了支撑。

7 月，十大标杆房企销售面积中，一线城市占比达 32%。与上半年 20%左右的占比相比，本月一线城市的销量有较大幅度的回升。这主要与部分项目在京、沪两地的热销有关。万科、富力、保利等开发商在北京大量推盘，产品本身亦符合紧凑户型、总价低的特点，符合这一阶段主流购房群体的需求。此外，沈阳、成都、杭州等二线城市也是成交的集中区域。

销售区域分布较为平均，不依赖单一区域市场，使得标杆房企销量得以保持稳定。同时，标杆房企 7 月增加一线城市的推盘量，恰逢一线城市新房市场小幅回升约 20%，体现了标杆房企的经验及对市场的把握。

图 5：标杆房企销售面积城市分布（2010.07）



数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

高性价比 品牌楼盘逆势热销

标杆房企缘何能在新政下独善其身？其稳定的销量来自哪些城市？当前各城市热销楼盘为何受欢迎？标杆房企营销策略有何独到之处？

为此，中原对 8 大城市 7 月销售量最高的 40 个楼盘进行了调研，其中标杆房企的楼盘占 65%，北京、深圳、天津、成都四市，品牌开发商的占比达到 80%。尽管市场经历新政调控以后，整体仍处于筑底回升阶段，但各地已陆续出现“日光”等热销项目。这些热销项目总体上具有以下几个特征：郊区低价房；低价入市楼盘；降价促销楼盘；品牌开发商楼盘。

■ 40 个热销盘特征点评

1) 郊区低价房：低总价

一线城市中，由于房价较高，郊区低价房低总价的优势更为凸显，吸引刚性需求的入市。以京、沪、杭三个高房价城市的热销楼盘为例：单月销售 7.6 万平方米的万科长阳半岛、单月销售 4 万平方米的保利茉莉公馆、及销量在 3 万平方米以上的上海中信泰富又一城及杭州西溪诚园等均具有此类特征。低总价楼盘出现“日光”现象表明，当前市场入市的购房者中大部分仍为刚性需求，低总价楼盘对他们更具吸引力。

2) 低价入市楼盘：低于周边

即新盘入市，其售价低于周边在售项目的楼盘。此类楼盘占热销楼盘数量的 12%。北京保利茉莉公馆、北京绿地新里西斯莱公馆、上海中信泰富又一城、恒盛湖畔豪庭、杭州丁桥颐景园及杭州相江公寓均属此类。

3) 降价促销楼盘：低于前期

在售楼盘比前期售价下降或赠送面积。各城市目前均已出现此类降价楼盘，以知名开发商项目居多：绿地、万科、龙湖、恒大、中海、金地、招商、富力、绿城、万达等大型跨区域发展商纷纷展开降价，但幅度不大，多在 10% 左右，并且项目区位分布相对较远。项目价格下调楼盘占总调研楼盘的 25%。

表 1：8 城市 40 个热销项目调研 (2010.07)

城市	项目名称	区域	销售套数(套)	销售面积(万平方米)	开发商	热销原因
北京	长阳半岛	房山	680	7.62	中粮万科	销售均价为 13470 元/平米，单价低
	保利茉莉公馆	大兴	395	3.98	保利	销售均价为 16000-17000 元/平米，低于周边项目 2000 元左右，并临近地铁大兴线
	新里西斯莱公馆	大兴	200	2.22	绿地	销售均价 18000 元/平米，低于周边项目整体水平
	中国铁建原香小镇	房山	200	2.08	中铁嘉业	销售均价为 14000 元/平米，单价低
	中海城	朝阳	100	1.20	中海地产	位于三、四环之间，销售均价为 24000 元/平米
上海	中信泰富又一城	嘉定	345	2.97	中信泰富	1、大量内部认购 2、过低的开盘价，其最初 11883 元/平方米的成交均价，远低于区域内 1.4—1.5 万元/平方米的成交均价
	恒盛湖畔豪庭(南二期)	奉贤	235	2.09	上海弘晔	1、二期开盘价 10500—13300 元/平方米，相对于一期价格走势比较平稳，且相对周边市场开价较低 2、本地自住型需求拉动——有 90% 购房者是本地客户
	绿地松江名邸二期	松江	175	1.69	绿地	降价加速销售：7 月成交均价 12566，成交 175 套
	上海滩大宁城	闸北	171	1.73	上海屹申	1、价格小幅下调 2、区域位置优势：内环附近的新开楼盘较为稀缺 3、延迟开盘 4、小户型热销——90—95 平方米的主力户型（三房）
	盛高香逸湾庭院	宝山	147	1.35	盛高置地	1、产品品质优良，户型实用（89 ㎡二房） 2、周边配套成熟，交通便利
广州	天马河国际公馆	花都	222	1.60	天马河	降价促销，降幅约 10%
	学府花园	花都	205	2.02	宏峰	开盘当日打 8 折； 紧邻大学，购买力较强；
	锦林山庄	萝岗	154	1.56	东正置业	价格较低，相较于同区域楼盘性价比比较高； 主力户型为 90 多平方米小三房，面对刚需
	富力金港城	花都	118	1.21	富力	折扣优惠从 95 折提升至至 92 折；性价比超高
	花都雅居乐	花都	118	1.23	雅居乐	降价促销，降幅约 10%
深圳	万科金域华府	宝安	181	1.42	万科	高赠送率，精装
	水榭春天	宝安	125	1.08	水榭花都	大盘高品质、价格不高
	招商澜园	宝安	124	0.96	招商	降价 10% 左右
	上品雅园	龙岗	105	0.88	佳兆业	价格低
	金地上塘道	宝安	86	0.62	金地	降价 10% 左右
天津	恒大绿洲	东丽	214	3.20	恒大	新开盘项目
	河东万达广场	河东	177	1.90	大连万达	地段优势，周边无其他项目在售
	博轩园	河西	133	1.70	博智置业	地段优势，周边无其他项目在售
	万科盈润园	西青	148	1.30	万科	高附加值
	富力桃园	津南	154	1.50	富力	打折促销
重庆	龙湖 U 城	沙坪坝区	571	1.60	龙湖	大学城投资产品，低总价，龙湖品牌
	华润二十四城	九龙坡区	442	1.10	华润	江景小户型，品质大盘
	华宇金沙时代	沙坪坝	400	3.00	华宇	成熟社区的后续产品
	卓越美丽时光	沙坪坝	387	1.40	卓越	大学城投资产品，低总价
	同景国际城	南岸	350	2.20	同景置业	性价比高，总价便宜，可变户型
成都	紫东芯座	城东	437		成都发动机(集团)	项目位置好，紧邻华润万象城，成为项目最大卖点，另外二环附近 7500 元/平米的价格也是项目销售的一大动力
	恒大名都	郊县	300		恒大	优惠 15%，开盘再优惠 2%，以大幅度优惠促销
	保利心语花园	城南	300		保利	区域内率先推盘，占得先机
	首创国际城	城东	200		首创置业	促销力度较大，价格相对较低
	中海翠屏湾	城南	120		中海	为项目最后一批次推盘，优惠幅度较大，最终成交价格仅为 8500 元/平米
杭州	西溪诚园	西湖	309	3.62	绿城	与之前开盘价基本持平
	保利东湾	下沙	285	2.69	保利	打折
	万家星城	下城	257	2.63	滨江	与之前开盘价基本持平
	丁桥颐景园	江干	187	1.57	三盛颐景园	首次推盘价格低于市场均价
	相江公寓	江干	136	1.20	郡原	首次推盘价格低于市场均价

注：项目名称有灰色底纹的为品牌开发商项目

■ 标杆房企热销项目特点

而品牌开发商的热销项目中，有一半以上的项目采取了降价促销策略。总体来说，在市场低迷的前提下，性价比高，房型紧凑的项目更易受到市场的认可，在此基础上开发商采取送装修、送面积或小幅降价等促销手段，在目前市场下即可收到不错的销售效果。

从历史经验来看，标杆房企在历次市场调整中通常都选择率先降价，同时品牌效应在逆市中亦会更加明显，在购房者犹豫不决时为其增强信心。因而，历次市场调整初期均由大型品牌房企带动全国降价。调整中后期，先行降价后加快资金周转的房企才有能力趁低吸纳优质土地或并购项目，并在市场回升后，扩大业务规模及市场占有率

本次调研，从标杆房企项目热销的情况来看，保利、万科、金地、雅居乐、招商、中海等各家房企均已出现价格松动。但与其他开发商相比，标杆房企除价格迅速调整，赠送装修等促销手段外，产品品质佳，小区环境好是更突出的吸引购房者的特点。

表 2：标杆房企热销项目分类

营销特点	代表开发商
入市项目低于周边价格	保利、雅居乐
小区品质好——环境、设计	华润、绿城、复地、金地
价格下调	保利、富力、万科、招商、金地、中海
赠送装修	富力、雅居乐、万科

数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

表 3：标杆房企热销项目调研 (2010.07)

发展商	城市	项目名称	销售面积 (万平方米)	热销原因
保利	北京	茉莉雅苑	3.98	现在 17000 元/平方米，比周边价格低 2000 元左右
	杭州	保利·东湾	2.69	打折，存 5 万最多可抵 25 万
	广州	保利城花园	0.95	均价同前段时间相比略有降：现在 6400 元/平方米，上个月 6500-6600 元/平方米 距规划中的地铁站不远；大盘带动周边配套完备；品牌效应
复地	西安	复地·优尚国际	1.59	居住区品质好；项目规模较大，供应量充足；品牌效应
	长春	净月国际	1.43	处于净月区，环境很好 该区域缺乏此类多层住宅类型的产品
	上海	颐和华城	1.06	小幅降价，又月初 26000 元/平方米调整为 24000-27000 元/平方米
富力	北京	富力又一城	0.59	主打产品为 85 ㎡-89 ㎡二居，附送 1400 元/平方米精装修。
	北京	丹麦小镇	0.44	推出特价房源，购买花园洋房及独栋别墅均可享受一次性 96 折，按揭 98 折优惠。
	广州	富力金港城	1.21	小幅降价，幅度不到 10%，促销加速了销售进程
华润	无锡	太湖国际社区	0.57	项目体量较大，房源充足；品牌效应
	合肥	幸福里项目	0.22	项目处于较具发展活力和潜力的新老城区结合带；品牌效应
	上海	上海橡树湾	0.13	推出的房源为 87-156 平，现在均价 9000 元/平，一次性 9.8 折 景观优美，小区环境佳
金地	杭州	金地自在城	1.45	产品品质好；精装修，性价比高
	南京	金地·自在城	0.69	8 月中下旬推新单位，价格将只有 8500 元/平方米。降幅超过两成。
	深圳	上塘道花园	0.62	价格略降：现在 21000-22000 元/平方米，之前 17000-18000 元/平方米；
绿城	杭州	西溪诚园	3.62	豪宅产品稀缺性显著，产品质量优地段佳
	杭州	绿城·蓝色钱江	0.80	豪宅产品稀缺性显著，产品质量优地段佳
	杭州	丽江公寓	0.19	豪宅产品稀缺性显著，产品质量优地段佳
万科	北京	万科假日风景	2.87	小幅降价，品牌效应突出
	北京	房山长阳半岛	7.62	针对首次置业的刚性需求，主力户型是 85 平米两居和 90 平米三居
	上海	万科上海地杰	2.84	新增盘源上市，针对部分特定客户，有小幅促销
雅居乐	广州	花间集	1.76	降价 15%：原 6 月价格 6200 元/平方米，7 月降至 5300 元/平方米，带 1200 元/平方米的装修，附近有项目毛坯大概 4700 元/平方米左右
	广州	剑桥郡	1.00	洋房总体约 16000 万元/平方米左右，相比前期价格有小幅下调 附近精品不多，星河湾·海怡半岛约 26000，项目间价格差别较大
	佛山	佛山雅居乐花园	0.70	价格略降：现在 8500 元/平方米，月初 9000-9200 元/平方米
招商	深圳	招商澜园	0.96	价格略降：现在 11000-12000 元/平方米，之前 13000-14000 元/平方米
	上海	招商雍华府	0.35	在售二期公寓房源，付定金后 7 天内认购可获得总价 10 万元的优惠。
	南京	招商·依云溪谷	0.12	价格下调：月初双拼面积 300 平方米左右，总价 800 万左右，7 月中旬推出盘源双拼面积 420 平（含地下室），总价在 800 万/套-900 万/套
中海	深圳	阳光玫瑰园	3.31	价格下调：6 月均价在 21000 元/平方米，7 月开始调整至 19000 元/平方
	北京	中海城	1.20	CBD 商务核心圈，邻近地铁 10 号线，价格未见调整
	上海	中海锦城	0.91	规模不大，销售临近尾盘；地段佳，上海内环以内

注：项目名称有灰色底纹的，为报告正文中所指监测 8 城市中项目

调控从严 理性定价始占先机

■ 政策短期不会放松

4 月新政出台后，首先见效的是需求被全面抑制。随着非基本需求的快速挤出，市场快速触底，成交量跌至谷底。成交量的骤降，亦抑制了价格的上涨。目前，政策调控已初步实现了“抑制房价快速上涨”的阶段性成果。

正是在此价格未现大幅下调、市场初露回升势头之际，8 月初，政策调控传出了从严依旧的信号。近期有消息称，银监会已要求银行做新一轮压力测试，内容包括住房价格下跌 60% 的极端情况。同时，京沪深杭四地第三套房贷亦面临全面停办的可能。这些信息无疑传递出房产调控政策将持续执行，维持趋紧不变的信息，以巩固前一阶段的调控成果；并敦促市场尽快降价以实现有效的以价换量过程。

■ 潜在供应压力日增

不仅政策环境依然从紧，从市场供求关系及融资环境看，短期内压力并未缓解。各项开发的指标显示，下半年各地都将迎来潜在的供应高潮期。预计一线城市全年新增供应较往年略有下降，但下半年的供应量较上半年为高；二线城市今年的新房供应量较去年仍呈上升之势，下半年将在上半年放缓的基础上，加速供应。近两个月的市场供应已呈加速之势。6 月份各地新增住宅供应受到成交市场冷淡的影响，均降至较低水平。但 7 月份开始，各地新增供应量普遍又有较大幅度的提高。一线城市中的京、沪、穗三市环比增幅在 4 成以上。从中原监测的十家标杆房企的供应情况也可看出，下半年的住宅新增供应量较上半年将增加 50%，每月平均供应量将达 200 万平方米左右。预计供应高峰将在传统的销售旺季 9 月左右出现。

■ 主动降价换长期发展

从近期各方情况看，市场大规模降价未现，成交持续低位波动，而供应高潮将如期而至；政策维持从严调控的基调依旧；开发商在国内融资渐紧的环境下，纷纷寻求海外融资，但融资成本及难度均有增加。总体来看，市场各方仍处僵持博弈状态。

近两月，十家标杆房企采取灵活策略，理性定价、适度降价促销，产品定位自住客户，加上品牌优势，在整体市场低迷的情况下取得了不俗的销售业绩，与去年市场高峰时表现基本持平。

历次调控的经验表明，在市场僵持之际，率先降价促销多能占得市场先机，把握主动，不仅利于自身资金链的良性运作，也能在市场调控之际把握主动，为行业及市场的长期健康发展奠定基础。

作者

许萌 + 8621 51787512
Xumeng@centaline.com.cn

易虹 + 8621 51787515
Yihong@centaline.com.cn

刘渊 + 8621 51787510
LiuYuan@centaline.com.cn

中原地产研究中心

地址：上海市延安西路 889 号
太平洋中心 809 室
电话：+8621 5178 7508
传真：+8621 5118 7311
电邮：
网站：ccpr.centaline.com.cn

说明

土地监测系统

数据来源：

中原地产研究中心根据各城市土地资源管理部门公布的相关信息整理补充而得。

数据说明：

统计数据为十二城市相关数据加总所得，这些城市分别为：北京、上海、广州、深圳、天津、重庆、成都、武汉、沈阳、长春、南京和杭州。

住宅监测系统

数据来源：

中原地产研究中心根据各城市房管局、统计局公布的相关信息，及中原当地调研数据整理补充而得；

数据说明：

本报告中各城市数据覆盖范围见下表

城市	数据覆盖范围
北京	全市 16 区 2 县
上海	全市 11 区 1 县
广州	全市 10 区
深圳	全市 6 区
天津	全市 15 区 3 县
重庆	主城 9 区
成都	中心五区
杭州	市辖 8 区（不含余杭、萧山两区）
武汉	主城 10 区（不含蔡甸、黄陂、汉南、新洲四区）

行业监测系统

数据来源：

中原依靠自身研究网络及公开渠道对标杆上市房企项目进行定期跟踪监测。

数据说明：

本报告中所称“标杆上市房企”包括有以下 10 家公司：保利、复地、富力、华润、金地、绿城、万科、雅居乐、招商、中海

监测项目包括：土地储备、在建项目、在售项目

©2010 版权声明

本报告由中原地产研究中心编写，所有提供的信息均通过本公司可靠的途径获得，其准确性、有关观点及预测均以此为基础推断所得，仅供读者参考。

本报告版权归中原地产研究中心所有。未经本公司正式书面许可与授权，任何个人和组织均不得以任何手段与形式对本报告进行发布或复制。如引用、刊发，须注明出处为“中原地产研究中心”，且不得对本报告进行有悖原意的删节和修改。

本报告中的信息或所表达的意见并不构成对房地产市场投资咨询建议。本公司不就报告中的任何内容对任何投资做出任何形式的担保。任何人因使用本报告或其内容而导致的直接损失或间接损失，本公司不承担任何责任。