

市场回升 标杆房企跑赢大势

本月提要：

- 1、住宅市场总体企稳回升：8 月份，新房市场持续上月的反弹势头。在政策静默、热销楼盘带动和供应增加等因素促动下，市场企稳回升。
- 2、二线城市表现优于一线：二三线城市处快速发展期，刚性需求支撑，市场波动较小。
- 3、标杆房企跑赢大势：8 月，十大标杆房企成交面积达到 345 万平方米，与去年高峰期的峰值持平。城市布局战略成其取得不俗业绩的重要原因，平衡发展型和重点突出型房企在市场波动中表现尤为突出。

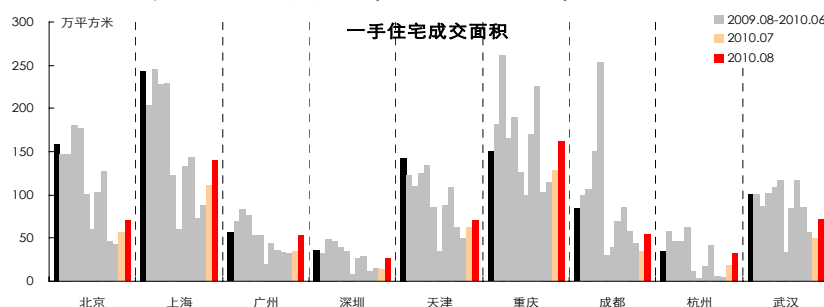
多因素作用 市场总体企稳回升

8 月份，新房市场持续上月已现的回暖势头，各城市成交量均出现大幅回升。中原监测的 9 个重点城市总体增幅在 3 成。一线城市中，深圳反弹幅度最大，环比增幅达 8 成，广州次之，增幅在 5 成，京、沪两地约增加了两成半；二线城市中增幅最大的是杭州，环比增长了近 7 成，成都、武汉两市在 4~5 成，增幅最小的天津也有近 1 成的上升。

成交的企稳回升是近期多方诱因综合影响的结果。

首先，整个 7、8 月份是一个相对的政策静默期。虽然近期成交量在价格尚未出现大幅下降即现回升，导致不断有政策持续从紧的信号释放。从银监会要求银行做降价 60% 的极端压力测试，到国土部公布大批违规用地升级土地清查力度，再到国务院领导人多次谈话强调打击投机炒房取向不变，乃至沪、深、穗、津等重点城市相继出台加强房地产市场监管的地方条例，这些举措无一不是对原有政策的重申，尚无实质性“第二轮”调控政策出台。

图 1：重点城市一手住宅成交面积 (2009.08-2010.08)



发布日期：

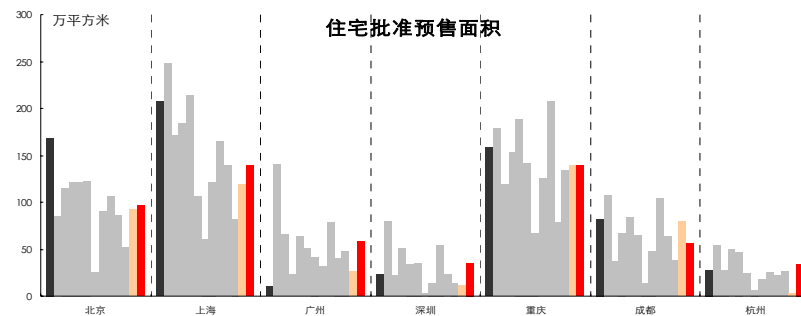
2010 年 8 月 10 日

数据来源：中原住宅监测系统，中原集团研究中心

其次，在政策影响最为严厉之时，各地均出现一些降价促销楼盘，并取得不错的销售。在这些热销楼盘的带动影响下，部分观望需求转入购买，亦令成交量触底反弹。

同时，新房供应量的增加也为成交量的回暖提供基础。从中原监测的几个重点城市情况看，8 月份新增批准预售量环比已有不同程度增加。其中广州、深圳、杭州三市供应量环比增加 1 倍以上。

图 2：重点城市新增住宅批准预售面积 (2009.08-2010.08)



数据来源：中原住宅监测系统，中原集团研究中心

处上升阶段 二线城市表现占优

从 4 月中旬新政出台市场降入谷底，到 8 月企稳回升，此次波动中二线城市表现优于一线。一线城市在新政后成交量迅速跌入谷底，至 6 月份同比降幅高达 6~8 成，此后 7~8 月份逐渐企稳回升，同比降幅缩小至 4 成左右。二线城市自 5 月中旬始现大范围市场降温，成交量在谷底徘徊时间相对较短。至 6 月份探底之时，同比降幅普遍在 3~4 成。此后亦步入稳步回升期，至 8 月底，重庆、杭州两市已恢复至去年同期水平，成都、武汉两市同比降幅 3 成左右，总体表现亦优于一线城市。

二线城市的新房市场在此轮调控中较一线更抗跌，反弹亦更强劲，这与城市发展的阶段性特征密切相关。一线城市市场已进入稳定期，需求主力为改善型需求，并有一定数量的投资型需求。宏观调控或经济周期造成的房地产起伏周期，在一线城市中表现得最为明显。而二、三线城市仍在快速发展期，市场需求主力为首次置业的自住型需求，且以本地需求为主，较少外来投资型需求。因此当市场进入低谷时，由于自住型需求弹性小，即所谓“刚性需求”，成交量下降的幅度远小于一线城市，价格的跌幅也更小。尤其是二线城市中的发展中城市如沈阳、长沙、西安等，经济发展虽各有特点，但总体上处于快速增长的起步阶段。这类城市的住宅市场首次置业型需求比重更大，不受多套房贷政策限制，因此成为此轮调控后众多房企的主要销售市场。其稳定的市场表现亦令侧重于此的开发商受益，得以取得优于市场总体表现的业绩。

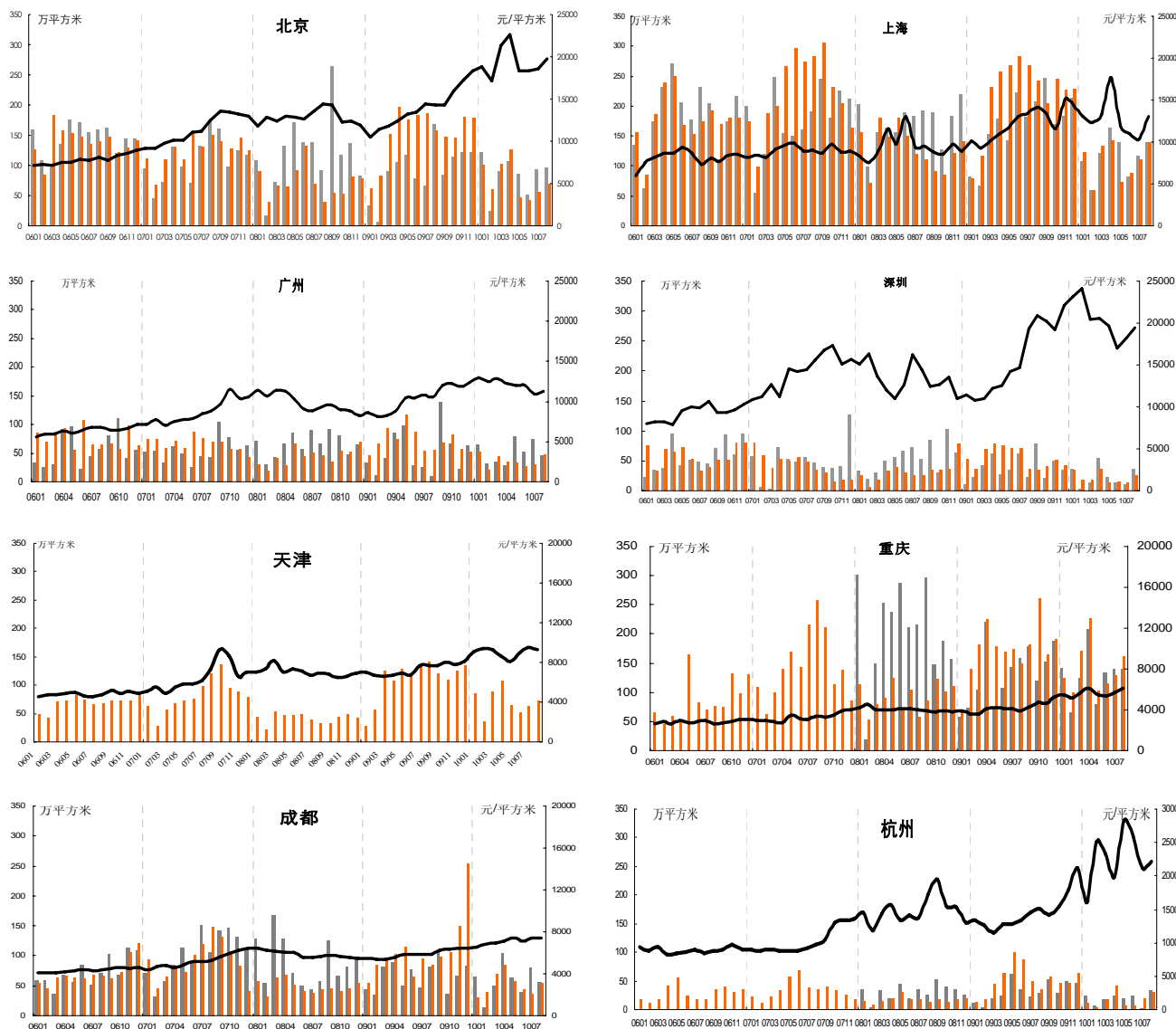
同时，国家统计局公布的数据显示，8 月份单月全国土地购置面积同比增速高达 70%。而同期中原监测的 12 个重点城市土地成交面积 8 月却有 14% 的同比降幅，一定程度上说明开发商拿地重点进一步从一线、二线较发达地区向二、三线城市转移。中原监测的十家标杆房企 8 月份拿地情况，亦显示同样特点。8 月份，十家房企仅有万科一家在一线的北京、深圳两地有土地储备，且都为和政府合作的保障性住房用地或旧城改造用地。一线城市的购地面积占标杆房企 8 月份总购地面积不足 5%。整体上看，标杆房企战略重心逐步转向二三线的大势已成定局。

表 1 城市分类表

类别	城市	市场特点
一线城市	北京、上海、广州、深圳	<ul style="list-style-type: none"> ● 经济发达、房地产市场成熟 ● 二手房成交量占总成交量一半以上 ● 土地稀缺、地价高
二线城市 ——发展较快的城市 (简称: 二线-1)	杭州、天津、成都、苏州、无锡、南京、重庆、武汉	<ul style="list-style-type: none"> ● 经济发展迅速 ● 新房市场快速增长 ● 二手房市场初具规模
二线城市 ——发展中的城市 (简称: 二线-2)	沈阳、长春、大连、济南、青岛、合肥、长沙、太原、南昌、西安、温州、宁波、绍兴、福州、厦门、东莞、番禺、佛山、惠州、中山、珠海、海口、	<ul style="list-style-type: none"> ● 经济发展较快 ● 新房市场快速增长 ● 二手房市场发展 ● 土地资源丰富、地价不高
三线城市	包头、从化、丹东、海宁、河源、南海、三水、上庐、沈棋、顺德、台州、天河、乌鲁木齐、漳州、镇江、舟山	<ul style="list-style-type: none"> ● 经济起步阶段 ● 新房市场发展 ● 土地资源丰富、地价低

资料来源: 中原集团研究中心

图 3: 重点城市一手住宅月度供求量价走势 (2006.01-2010.08)

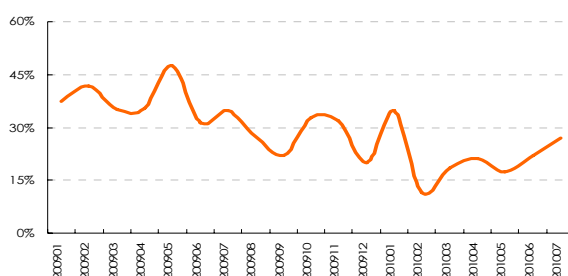


占布局先机 标杆房企跑赢大市

二三线城市在此次调整中优于一线的市场表现，亦成为标杆房企在近期跑赢大市，取得不俗业绩的关键原因。8 月，十大标杆房企成交面积达 345 万平方米，环比上升 41%，比去年同期增长 44%，是今年以来月度成交量的新高，并与去年高峰期的峰值基本持平。在总体市场尚处企稳回升之初时，中原监测的十大标杆房企已实现了高峰期的销售水平，更有部分房企创下了新的销售记录。

虽然开发商的销售业绩主要和产品设计、项目定位、营销策略以及管理水平等多方面因素有关，但在国内房地产大环境下，一二三线城市间明显发展水平差异，足以影响跨区域开发商的销售业绩，尤其是在市场低谷期，这种差异更为突出。

图 3 标杆房企一线城市销售占比变化 (2009.01—2010.08)



资料来源：中原行业监测，中原集团研究中心

据中原统计，近三年来，十家标杆房企近的销售收入主要来自全国 50 多个城市。按照表 1 的城市分类标准，以及各房企销售面积的城市分布比重，可以区分其不同的发展类型，即平衡发展型、重点突出型、转移发展型和不确定型。

表 2 标杆房企类型划分

发展类型	代表房企	主要特点
平衡发展型	万科、保利	销量分布在一二三线城市中比例相当，且近 3 年中该比例保持稳定，没有明显的偏向性
重点突出型	招商（专注一线城市） 华润（专注二线-1 城市） 雅居乐、中海（专注二线-2 城市）	专注发展某一类型市场，销量比重通常高于 60%，其它类型市场比重明显低于重点市场，偏向性比较明显
转移发展型	富力（一线转二线-1 城市） 复地、金地（一线转二线-2 城市）	原销售重心在一线城市，其销量比重曾超过 50%，近两年逐步转向二线城市，符合行业发展的大趋势
不确定型	绿城	公司的销售重心不固定在某一类城市，而且销售重心转移过程与行业整体变化趋势也不尽相同

资料来源：中原集团研究中心

表 3 标杆房企销售面积城市分布——平衡发展型

	2008	2009	2010		2008	2009	2010
	万科				保利		
一线城市	33%	29%	34%		42%	29%	27%
二线 1	37%	38%	30%		23%	26%	34%
二线 2	29%	32%	37%		31%	36%	39%
三线	2%	1%	0%		4%	9%	0%

数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

注：2010 年数据为 1-7 月的销售面积统计，下同

表 4 标杆房企销售面积城市分布——重点突出型

	2008	2009	2010		2008	2009	2010		2008	2009	2010		2010
	招商				华润				雅居乐				中海
一线城市	77%	76%	65%		11%	20%	8%		23%	7%	4%		18%
二线 1	11%	14%	35%		57%	49%	65%		13%	0%	27%		11%
二线 2	12%	10%	0%		32%	31%	28%		53%	69%	60%		71%
三线	0%	0%	0%		0%	0%	0%		11%	24%	9%		0%

数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

注：2010 年数据为 1-7 月的销售面积统计，中海地产 2008-2009 年销量明细数据暂缺

表 5 标杆房企销售面积城市分布——转移发展型

	2008	2009	2010		2008	2009	2010		2008	2009	2010
	富力				复地				金地		
一线城市	58%	47%	35%		50%	48%	34%		52%	35%	22%
二线 1	29%	32%	61%		49%	42%	29%		23%	38%	24%
二线 2	13%	21%	3%		1%	11%	38%		22%	27%	55%
三线	0%	0%	0%		0%	0%	0%		3%	0%	0%

数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

注：2010 年数据为 1-7 月的销售面积统计

虽然整体上标杆房企跑赢大市，但十家房企新政下的市场表现却不尽相同。以新政后 5、6、7、8 四个月平均销售面积与销售火爆的 2009 年月均销售面积相比，有些企业仍有增长，有些保持平稳，有些却滑落明显。值得注意的是，标杆房企市场表现的差异与其城市布局的策略间，有着明显的联系，如下表所示：

表 6：标杆房企 2010 新政后销售面积（5-8 月平均）与 2009 年平均水平对比

开发商	2010 年 5-8 月平均/2009 年月均	发展类型
保利	140%	平衡发展型
万科	136%	平衡发展型
复地	118%	转移发展型（二线-2）
中海	103%	重点突出型（二线-2）
雅居乐	97%	重点突出型（二线-2）
富力	89%	转移发展型（二线-1）
金地	80%	转移发展型（二线-2）
华润	70%	重点突出型（二线-1）
招商	47%	重点突出型（一线）
绿城	47%	不确定型

数据来源：中原行业监测系统，中原集团研究中心

从上表中不难看出，采取平衡发展策略的万科、保利在新政后市场表现最为突出。较去年市场高峰时期平均水平仍有 30% 以上的增长。均衡发展的策略更适应调控后的市场低谷，一二三线城市间的差异，可以有效地平衡市场风险及收益。

采取重点发展二线-2 市场策略的中海和雅居乐，以及从一线城市转向二线-2 城市的复地，也能在新政后保持去年高峰时的销售水平。而其他几家采取其他策略的开发商，新政后市场表现则不够理想。

由于此轮调控后，正处于市场稳定增长阶段的二线-2 类城市需求稳定，受政策影响小，“踏准节奏”重点开发此类城市的一部分开发商销售业绩稳定，未有大起大落。而其他未抓住市场重点，又未能有效平衡风险的开发商表现不佳，也就不难理解了。

作者

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。