

《2013 年中国房地产企业销售 TOP50》排行榜发布

题记：2013 年，中国房地产企业年度销售 TOP50 榜单终于尘埃落定。规模企业尤其是 TOP50 房企的销售业绩普遍出现飞跃提升。第一阵营中的绿地、万达、保利紧随万科，中海、碧桂园、恒大依次进阶千亿军团。第二阵营世茂、融创的表现也可圈可点，通过对管控模式、产品结构、区域布局、融资渠道多管齐下全面优化，企业运营效率显著提升，为加快成长扫清了障碍。与往年相比，今年 TOP50 榜新增了一个亮点，即以阳光城、旭辉为代表的闽系房企强势崛起，成为冉冉升起的新星。在即将到来的 2014 年，我们乐观预计，万科、绿地均有望进阶两千亿量级；行业延续强者恒强的竞争格局，TOP50 房企业绩再上台阶，集中度将持续上升。

1、集中度：业绩增长势头充足，TOP50 企业金额、面积集中度双双提升

2013 年以来，房地产市场增长迅速，大型房企销售势头足。据统计局公布数据显示，今年 1-11 月，全国商品房销售金额 69946 亿元，同比增长 31%，而五十强房企销售总额达到 21355 亿元，同比增长 36%，增幅超过全国水平。五十强房企中，碧桂园业绩增速靓丽，全年达成销售金额 1097.3 亿元，同比增长 131%，同时，绿地及世茂房地产业绩涨幅均在 40%以上。从集中度上看，大型房企实现金额、面积集中度双双提升。

金额集中度方面，2013 年全年，五十强房企金额集中度较去年进一步提升。其中，TOP10 企业从 12.76% 上升至 13.27%，增加了 0.51 个百分点，同时 TOP20 及 TOP50 企业同比分别增加 0.63 个百分点及 0.79 个百分点。结合 2011 年集中度数据，可见近三年大型房企市场份额稳步提升。

表 1、上榜企业销售金额集中度

级别	2013 年	2012 年	2011 年
TOP10 企业	13.27%	12.76%	10.67%
TOP20 企业	18.25%	17.62%	14.87%
TOP50 企业	25.35%	24.56%	20.75%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：集中度=上榜企业销售金额/统计局公布的全国商品房销售金额

其中，2013 年全国商品房销售金额是参照 2012 年全年与首 11 月增幅所得

面积集中度方面，相比 2012 年，2013 年 TOP50 企业面积集中度上升最为明显，增加力度达 1.23 个百分点。其次为 TOP20 企业，同比增长 0.74 个百分点，TOP10 企业则较去年增加 0.65 个百分点。

表 2、上榜企业销售面积集中度

级别	2013 年	2012 年	2011 年
TOP10 企业	8.37%	7.72%	5.75%
TOP20 企业	11.12%	10.38%	7.63%
TOP50 企业	15.42%	14.19%	10.51%

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，2013 年全国商品房销售面积是参照 2012 年全年与首 11 月增幅所得

2、门槛：TOP20、TOP50 企业金额门槛显著提升，同比均超 40%

相比 2012 年，2013 年五十强房企上榜门槛再上新台阶。可以看到，从金额门槛来看，TOP10、TOP20 与 TOP50 企业同比增幅分别达到 20%、42%及 48%。

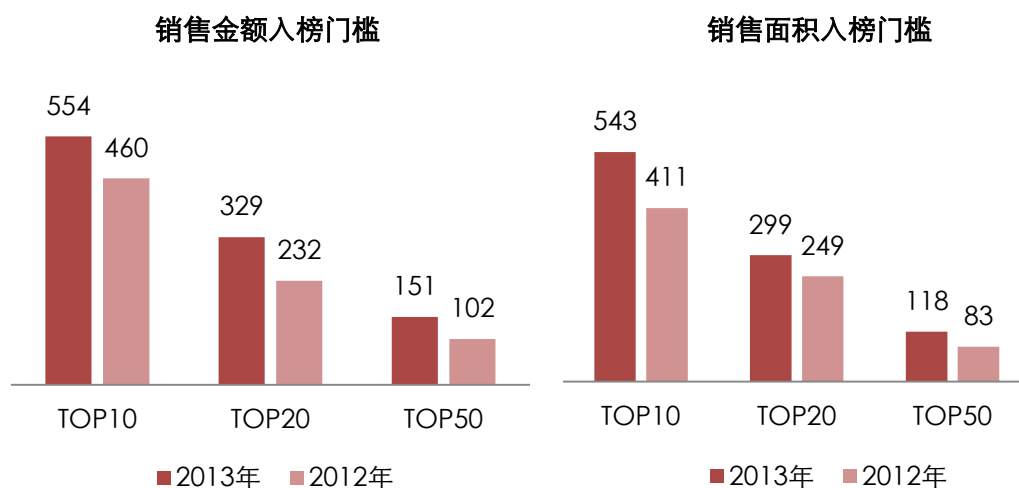
值得注意的是，从 2007 年至今，TOP10 企业销售表现发生翻天覆地变化，上榜门槛节节升高，折射出超大规模房企快速发展的轨迹。2007 年时，世茂房地产以 100 亿元刚好上榜 TOP10 企业，而至 2013 年，世茂房地产销售额已冲到 671 亿元，此时十强房企入门槛也提升至 554 亿元，6 年时间，TOP10 企业金额门槛实现了 5.5 倍增长。

金额门槛而言，TOP20 及 TOP50 企业同比增幅均超 40%。其中，TOP10 企业上榜门槛达到 554 亿元，较 2012 年 460 亿元门槛相比，同比增长 20%。不过，在统计数据时，

融创、绿城合作的项目都按照并表计入融创，绿城如果加上合作项目，那么 TOP10 企业的入榜门槛达到 656 亿。与此同时，TOP20 企业金额门槛从去年的 232 亿元增加至今年的 329 亿元，增长幅度为 42%。除此，TOP50 企业入榜门槛同比增加 49 亿元，增幅为 48%。

面积门槛来看，TOP50 企业的门槛增速最快，达到 43%。2013 年，TOP10 企业入榜门槛达到 543 万平方米，较去年同期增加了 132 万平方米，增幅为 32%。TOP20 企业同比增长 20%，入榜门槛从 249 万平方米增加至 299 万平方米。而 TOP50 企业入榜门槛同比增长了 43%，至 118 万平方米。

图 1、2013 年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

3、格局：规模致胜、百亿到千亿竞争加剧，千亿军团扩容至 7 家

继 2011 年万科跨入千亿后，2012 年绿地及保利也加入千亿军团阵营。与去年相比，千亿级别以上房企数量已由 3 家增加至 7 家，万达、中海、碧桂园与恒大 4 家房企强势进入，超大型企业竞争格局加剧。

与去年相比，300 亿-500 亿元级别房企的储备增多，新晋企业有中信、华夏幸福、中国中铁及世纪金源，原来的碧桂园、世茂房地产与融创业绩提升显著，销售金额已经迈升至 500 亿元以上。TOP50 企业中，由于整体门槛的提升，金额在 300 亿元以下企业数量虽然

不及去年，但均值有所提升。值得注意的是，百亿房企数量从 2012 年的 55 家增至 2013 年的 73 家，中骏置业、厦门禹洲等一批闽系房企进入百亿行列。

表 3：2013 年房地产企业销售业绩梯队格局表

级别	2013 年销售金额排行榜（亿元）			2012 年销售金额排行榜（亿元）		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值
第一梯队	1000 亿以上	7	1324	1000 亿以上	3	1171
第二梯队	500-1000 亿	4	604	500-1000 亿	5	754
第三梯队	300-500 亿	10	401	300-500 亿	9	373
第四梯队	<300 亿	29	195	<300 亿	33	154
级别	2013 年销售面积排行榜（万平方米）			2012 年销售面积排行榜（万平方米）		
	范围	企业个数	均值	范围	企业个数	均值
第一梯队	1000 万以上	6	1429	1000 万以上	3	1338
第二梯队	500-1000 万	4	670	500-1000 万	5	740
第三梯队	300-500 万	9	379	300-500 万	7	360
第四梯队	<300 万	31	196	<300 万	35	159

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

4、领军：万科、绿地分别领衔金额和面积榜，恒大开走多元化高端路线

2013 年，万科和绿地分别以 1740.6 亿元和 1660 万平方米各自领衔销售金额榜、销售面积榜“桂冠”。在金额榜上，绿地、万达、保利紧随万科，中海、碧桂园、恒大依次进阶千亿阵营；在面积榜上，碧桂园、恒大、万科紧跟绿地，保利、万达也迈入千万行列。至此，第一阵营全部加入千亿俱乐部，并与第二梯队继续维持 400 亿的真空差距。

万科今年以来持续领先金额榜，全年实现销售 1740.6 亿元，同比增长 23%。在傲人业绩背后，今年万科的战略开拓同样出彩：企业持续加码海外扩张，战略性控股徽商银行，成功运营首个大型购物中心，亮点频频，显示出万科一贯与时俱进地洞察并把握行业发展先机的领袖气质。

绿地全年销售 1625.3 亿元、1660 万平方米，分别同比增长 51%、41%。在“老牌”龙头房企中，绿地业绩增速更胜一筹。在战略开拓上，绿地今年做到了“内外并举、全面开花”，不但成功赴港借壳上市，还投资逾百亿美元，将海外业务拓展到亚、澳、欧、美四大

洲；同时前瞻布局新型城镇化，在全国二线重点城市累计投建 10 多个大型“产城一体化”新城项目。

恒大今年实现销售 1082.5 亿元，如期迈入千亿俱乐部。在经营战略上，一向走三四线路线的恒大今年倾力介入一二线城市，企业意图借此收获更高利润的态度非常坚决。让国人瞩目的是，恒大携其足球队亚洲夺冠余威强势开启多元化之路：不仅强势出品了“恒大冰泉”，还吸引了世界顶级学府哈佛大学与之展开绿色建筑、健康医疗、应用科学等领域的战略合作。未来，恒大或将借助哈佛绿色建筑中心顶尖研究团队、一流硬件设施，领先掌控未来绿色建筑时代的核心竞争力，全面开启中国绿色中高端住宅的升级换代之旅。

5、亮点：碧桂园异军突起，世茂、融创有质量的扩张

在 TOP50 中，今年的“最焦点”非碧桂园莫属。企业凭借全民营销策略，以激增 131% 的方式，创下行业从 400 亿到千亿跃升的闪增记录，缔造了一个行业“奇绩”。截至目前，碧桂园也是海外拓展最成功的内地房企。今年 8 月，碧桂园马来西亚金海湾项目开盘劲销 6000 多套、91 亿元，企业一举成为马来西亚最大的房地产开发商。

世茂房地产全年实现销售 670.7 亿元，同比大增 46%。企业自 2012 年进行一系列产品改革和营销变革以来，业绩一路欣欣向荣。连续两年实现高增长之余在 2013 年上半年毛利率仍有两个百分点的回升，是房企中为数不多量与价并驾齐驱，业绩毛利率同步上扬的优质企业。值得一提的是，世茂 2013 年上半年新开工 1430 万平方米，远高于其他房企，为企业明年冲刺千亿目标提供了坚实基础。

融创中国全年实现销售 508.3 亿元，同比快增 43%。得益于区域深耕、高周转快销、中高端定位的组合策略，业绩持续几年保持高速增长态势。今年，企业加快土地扩张，前 11 月收获逾 500 万平方米土地储备，持续深耕北京、天津、重庆、上海及杭州五大区域。在核心一二线城市持续领涨全国房价的态势下，明年业绩预计继续快速增长。融创城市深耕和

大盘操作的能力超类拔萃，今年前三季度，企业单城市产能和单项目产能分别高达 45.5 亿元和 12.1 亿元，在 TOP50 中分别位居第 5 位和第 7 位，远远领先其他大型龙头企业。虽然从数据来看，今年企业盈利能力有所下降，如果去除融绿项目对企业的影响，明年的利润率增长可期。

表 4、2013 年碧桂园、世茂、融创销售业绩情况

企业名称	2013 年销售金额 (亿元)	同比	2013 年销售面积 (万平方米)	同比
碧桂园	1097.3	131%	1652.0	116%
世茂房地产	670.7	46%	558.0	36%
融创中国	508.3	43%	235.8	18%

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

6、聚焦：闽系房企强势崛起，阳光城、旭辉增长迅猛

近几年，以阳光城、旭辉、融侨为代表的闽系也开始强势崛起。**截止目前，闽系房企已形成层次鲜明的三个梯队。第一梯队**是早就跻身重点标杆房企同时也是全国第二梯队领头羊的世茂房地产。**第二梯队**是以阳光城、旭辉、融侨为代表的后起闽系新秀。目前这些企业都已展开全国化布局，今年销售业绩都在 200 亿左右。其中阳光城、旭辉表现尤其可圈可点：阳光城近三年凭借着前瞻拿地、不囤地及快速开发策略一跃成为年度销售已达 220.2 亿的全国型房企。旭辉于 2012 年成功赴港上市后，展开新一轮全国扩张，销售规模也迅速扩大。**第三梯队**是厦门国贸、建发房产、中骏置业、厦门禹洲等至今仍在福建深耕的区域型房企，今年销售业绩普遍超百亿，成长性较好，未来都有跃升 TOP50 榜的黑马潜质。

闽系房企普遍有“高增长、快周转、强扩张”特征。在业绩增长上，阳光城最为出色，今年同比增长 202%，领衔 TOP50 增速榜，旭辉和世茂同比增长也高达 90%和 46%。除了业绩飞速成长，更令人称道的是，闽系代表企业普遍拥有“短平快”的开发销售周期，阳光城曾用 6 个月时间完成厦门翡丽湾项目从拿地到售罄全过程；世茂、旭辉完成拿地到开盘也在 6-10 个月之间，都属于快周转的典范。

在土地扩张上，闽系代表企业普遍较为激进，如阳光城、旭辉今年前 11 月分别投入 130 亿、100 亿元拿下 314 万平方米、265 平方米土储；泰禾集团也相当激进，全年投入 115.7 亿元拿下 72 万平方米，其中有多多个是地王项目。在猛烈的扩张下，闽系代表房企的现金普遍不宽裕，如何平衡好扩张力度和资金承受力，仍是闽系房企需要面对的问题。

表 5、2013 年闽系代表企业销售、新增土地和周转情况

企业名称	2013 年销售金额 (亿元)	销售金额 同比增长	2013 年新增土储 (万平方米)	拿地到开盘周期 (月)
世茂房地产	670.7	46%	253	6-9
阳光城	220.2	202%	314	6-8
旭辉集团	181.0	90%	265	8-10

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

备注：2013 年新增土地储备为 CRIC 监测数据，按建筑面积统计

7、黑马：卓越凭借旧改迅速崛起，海亮以低成本快速扩张见长

卓越集团是继佳兆业后 TOP50 榜上又一个受益旧改业务迅速崛起的黑马。企业全年销售 153.1 元，位居销售金额 TOP50 榜第 46 位。卓越在旧改领域积累了丰富经验，目前在深圳拥有卓越世纪中心、卓越城、深圳中心多个城市更新项目，其中深圳皇后道项目更是开盘热销，首推 800 余套去化八成。未来三年，卓越计划拓展逾 500 万平方米土地面积，并致力打造中国城市更新领先品牌。

海亮地产则是以“高周转、低成本和强管控”为特征的速度型黑马。2013 年度，企业以 152.5 亿元销售额跻身 50 强，位列第 47 名。企业在银川、内蒙古、拉萨、重庆等中西部城市颇有建树，产品线囊括了精品住宅、都市综合体、星级酒店、专业市场等多个领域。在发展战略上，企业倾力打造高周转、低成本和强管控的核心竞争力。高周转方面，海亮地产部分项目已做到 4 个月完成从拿地到样板间面市，臻于极致；成本控制方面，企业的刚需产品标准化做的非常好；运营方面，企业拥有一整套强管控的流程与体系，以及保障其高效运作的职业化管理团队。由于已实现全国化布局，企业制定了较高的战略销售目标：2015

年力争实现 250 亿销售规模，进入 TOP30 行列，中长期目标要进入 TOP20 行列。

8、展望：集中度继续上升、百亿企业大幅扩容，更多企业追求质量增长

在即将到来的 2014 年，我们展望未来企业竞争格局。**首先，从 2014 年的市场大势来看，成交持稳是大概率事件。**全国销售面积 13 亿平方米是行业近两年的高位顶部，即便突破也将增长乏力。但房地产企业仍在上演“强者恒强”、“大象起舞”的竞争格局。从房企发展趋势看，明年 TOP50 门槛有望达到 200 亿元，行业集中度将进一步上升。

其次，千亿、百亿企业将继续大幅扩容。明年首现双“两千亿”格局，万科、绿地将双双进入 2000 亿行列。千亿俱乐部有望扩容至 8-9 家。截至今年底，超百亿元销售额企业达 73 家，明年有望突破 100 家。

最后，更多企业将更加注重有质量的增长。“有质量增长”包含两层涵义：首先是在规模和利润之间，企业将更注重利润的增长。今年底企业在定销售目标时，企业已经更多将“利润”放在首要目标，这两年增速较快的大型房企如世茂、融创就是典型。其次是产品的品质和质量。品质方面，企业将更加注重产品的精品化和高端化，典型的如恒大，在今年强势介入一二线城市之后，未来将开发出更适合大众的中高端产品；质量方面，企业将更加注重产品线的标准化流程，以防止规模扩张中出现的产品质量问题。

附件一、2013 年中国房地产企业销售金额 TOP50 榜单

排名	企业名称	销售金额 (亿元)
1	万科地产	1740.6
2	绿地集团	1625.3
3	万达集团	1301.1
4	保利地产	1251.0
5	中海地产	1170.0
6	碧桂园	1097.3
7	恒大地产	1082.5
8	华润置地	681.0
9	世茂房地产	670.7
10	绿城中国	553.8
11	融创中国	508.3
12	龙湖地产	492.5
13	金地集团	456.0
14	中信地产	445.1
15	招商地产	428.0
16	富力地产	422.3
17	华夏幸福	376.0
18	雅居乐	374.0
19	远洋地产	368.4
20	中国中铁	329.0
21	世纪金源	319.5
22	中国铁建	285.6
23	荣盛发展	270.0
24	保利置业	268.7
25	佳兆业	239.0
	金科集团	239.0
27	首开股份	230.2
28	新城控股	223.0
29	阳光城	220.2
30	融侨集团	217.0
31	金融街	216.8
32	和记黄埔	215.7
33	九龙仓	214.0
34	复地集团	209.0
35	蓝光实业	206.4
36	旭辉集团	181.0
37	宏立城	177.8
38	敏捷地产	170.0
39	深业集团	166.7

40	合景泰富	165.0
41	华侨城	162.5
42	首创置业	161.0
43	新世界中国	156.3
44	中南建设	155.0
45	越秀地产	153.6
46	卓越集团	153.1
47	海亮地产	152.5
48	海航地产	151.6
49	中粮地产	151.4
50	建发房产	150.5

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

附件二、2013 年中国房地产企业销售面积 TOP50 榜单

排名	企业名称	销售面积 (万平方米)
1	绿地集团	1660.0
2	碧桂园	1652.0
3	恒大地产	1605.0
4	万科地产	1517.3
5	保利地产	1081.4
6	万达集团	1058.5
7	中海地产	991.7
8	华润置地	588.5
9	世茂房地产	558.0
10	世纪金源	543.2
11	荣盛发展	472.0
12	龙湖地产	438.8
13	宏立城	379.7
14	华夏幸福	378.6
15	金地集团	363.3
16	中国中铁	357.0
17	中信地产	347.0
18	富力地产	346.9
19	雅居乐	324.0
20	中国铁建	298.5
21	金科集团	288.0
22	绿城中国	282.3
23	招商地产	278.5
24	远洋地产	268.7

25	保利置业	252.0
26	佳兆业	246.0
27	蓝光实业	237.0
28	融创中国	235.8
29	新城控股	230.0
30	建业地产	214.7
31	海亮地产	208.5
32	旭辉集团	205.0
	中南建设	205.0
34	龙光地产	195.8
35	敏捷地产	187.0
36	阳光城	186.2
37	首创置业	176.7
38	复地集团	173.0
39	首开股份	170.0
40	金辉地产	167.0
41	海航地产	166.3
42	升龙集团	160.9
43	九龙仓	158.6
44	融侨集团	141.9
45	中天城投	135.9
46	路劲基建	126.7
47	合景泰富	122.0
48	越秀地产	119.1
49	建发房产	118.3
50	和记黄埔	118.1

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。为了榜单的公正性，从四季度开始，合作项目不做重复计算。
- 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 2013 年 1 月至 2013 年 12 月。

