

指标看房企系列之五：2013年，谁经不住一线的诱惑？

2013年，市场成交稳步上扬与土地交易持续火热交相辉映，房企拿地热情普遍高涨，大手笔出击土地市场。总体来看，房企2013年拿地主基调可以总结为，回归一线。相比于2012年TOP50企业在一线城市1417万平米的新增土地储备，2013年这个数值几乎翻番，达到2401万平米。按照新增土地储备排名，2013年TOP10企业新增体量达1508万平米，同比增长62%。

房企纷纷加码一线城市布局，有三方面促因。其一，部分二线及三线城市市场风险加剧，如房企一直关注的杭州、宁波及常州等城市，近几年由于投资过热而导致库存徒增，市场供过于求状况升温，项目去化压力明显；其二，一线城市虽土地成本高企，但客户需求稳定性远好于二三线城市，项目升值空间较大，可保证较高的利润率回报；其三，多年来的市场发展趋势表明，一线城市在发展潜力、市场容量及抗政策风险方面处于绝对优势，其他城市难以企及。

表：2013年TOP50房企一线城市新增土地储备排名

排名	企业名称	新增土地储备（万平米）
1	绿地集团	336.50
2	万科集团	327.33
3	恒大地产	153.23
4	富力地产	134.79
5	佳兆业	100.60
6	保利地产	96.89
7	首开股份	94.85
8	保利置业	92.84
9	世茂房地产	89.27
10	越秀地产	81.90

数据来源：CRIC

从TOP50企业在一线城市拿地规模的排名来看，主要有四类企业在一线城市热情较高。

第一类，以绿地、万科为代表的龙头房企，保持在一线城市平稳布局。万科、绿地这些超大型房企早已完成全国化布局，均衡发展是企业战略方向。在拿地策略上，企业会有意识的实现各区域、各能级城市“雨露均沾”，不过作为能效比最高的城市，一线城市向来是大型房企比拼业绩的砝码，反映到实际拿地方面，企业往往保证一线城市较为稳定的土储比重，增加后期项目抗风险能力。

第二类，起家于一线城市的房企，在本地市场稳扎稳打。如首开、越秀这类发家于一线城市的房企，其特点在于还未完全在全国范围内广泛铺开，本地市场依然是企业的大本营。首开以持续参加旧改项目挖掘北京市场潜力，而越秀发家于广州，致力于土地+运营+金融的高端扩张之路，基于自身定位，决定了企业必须深耕大本营，近两年在广州新增土地储备均在百万方左右。这类企业往往在本地市场上占据资源优势，同时兼顾长期深耕打下了坚实的品牌效应，对企业而言，站稳大本营市场即可保证持续发展。

第三类，随市而行，加大一线城市布局，调整策略支持企业长期发展，例如保利置业、佳兆业等，出于对后期市场考虑，这些企业选择随市而行，加大对一线城市投入。不过，值得关注的是，**在转变战略方向的房企中，恒大颇具典型性。**起家于广州的恒大，一路北上，将众多二三线城市收入囊中，而京沪两地却迟迟规避，直到 2013 年，企业不仅高溢价拿下北京商住地块，更一次性购入上海 5 幅住宅用地，一线城市新增土地储备达到 153 万方，而 2012 年仅有 4 万方。恒大的战略转变是房企的一个缩影，政策变动及库存压力积聚，企业更为警觉地看待市场，拿地向一线城市倾斜。

第四类，力图实现行业排名提升，富力借助一线城市布局推动企业规模制胜。近两年，富力资金状况好转，不仅业绩目标更加积极，在土地市场表现也颇为抢眼，尤其体现在对一线城市的持续关注。2012 年至 2013 年期间，企业在一线城市新增土地储备从 52 万方增加至 135 万方。富力如此快速扩张是高周转策略的体现，在完成 2013 年 420 亿元销售目标后，2014 年，企业将销售目标定在 700 亿元，良好的存货结构是达成目标关键因素，而一线城市项目正是助推剂。