

2017年一季度中国房地产企业运营收入排行榜

一、榜单发布

2017年一季度内地房地产企业运营收入 TOP20

排名	企业	运营收入 (亿元)
1	万达商业	74.7
2	红星美凯龙	30.5
3	华润置地	17.5
4	保利地产	14.6
5	大悦城地产	13.7
6	陆家嘴	10.1
7	招商蛇口	9.4
8	中国金茂	8.7
9	北辰实业	7.4
10	碧桂园	7.2
11	富力地产	7.0
12	绿地集团	6.9
13	金融街	6.7
14	龙湖地产	6.5
15	世茂房地产	6.4
16	中海地产	6.3
17	鲁能商旅	6.1
18	SOHO 中国	5.7
19	金隅股份	4.7
20	苏宁置业	4.5

2017年一季度外资房地产企业运营收入 TOP10

排名	企业	运营收入 (亿元)
1	凯德集团	14.4
2	嘉里建设	11.1
3	长实地产	10.3
4	新鸿基	9.1
5	恒隆地产	8.5
6	九龙仓	7.7
7	太古地产	5.3
8	瑞安房地产	4.3
9	新世界发展	4.2
10	恒基兆业	3.6

数据说明：

- 1、**企业范围**：以房地产开发业务为主业的企业。
- 2、**数据范畴**：包含房地产企业在办公租赁、商业运营、酒店管理等经营性业务中获得的收入，不包含住宅相关的物业管理费收入。
- 3、**地理范围**：只考虑企业在内地的相关项目收入，不考虑境外收益。不考虑企业项目权益划分问题。
- 4、**数据来源**：CRIC 商业库
- 5、**汇率换算**：港币兑换人民币统一按照 0.89 换算
- 6、**时间跨度**：如无特殊说明，统计时间段为 2017 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日

二、榜单解读

2016 年末，国务院下发了《关于推动实体零售创新转型的意见》，鼓励企业加快商业模式创新，强化市场需求研究，改变引厂进店、出租柜台等传统经营模式。而今年两会上李克强总理又再次强调了消费升级、文化产业、新型城镇化等概念，这些都为商业发展提供了新的契机。

恰逢 3 月，正值年度业绩报告期，各家房企也纷纷在业绩发布会上对自身商业发展提出了不同的畅想。**有的房企着力于规模扩张**，提出了未来 3~5 年的租金增长计划；**有的房企偏重于提升现有成熟店铺的运营效率**，创造良性的自我输血机制；**有的房企则在诸如联合办公、长租公寓等商业细分领域加强创新**，争取获得“先发优势”。

1.入榜门槛：差距明显，内房企 Top10 门槛高达 7.2 亿元

2017 年一季度，内房企和外资房企运营收入 TOP10 入榜门槛分别为 7.2 亿元和 3.6 亿元，内房企的运营收入 Top10 门槛比外资房企高出了 3.6 亿元。此外内房企运营收入 Top20 入榜门槛为 4.5 亿元，甚至超出了外资房企 Top10 的运营收入门槛 0.9 亿元。可以看出，与稳中求胜的外资房企相比，内房企的商业拓展速度更为迅猛，未来随着内房企的商业扩张进一步加速，两者之间的差距还会继续扩大。

表：2017 年一季度房企运营收入入榜门槛（单位：亿元）

分类	内房企	外资房企
TOP5	13.7	8.5
TOP10	7.2	3.6
TOP20	4.5	/

资料来源：CRIC，中国房地产测评中心

2.企业格局：准入门槛较高难超越，龙头优势有望进一步扩大

因商业地产是典型的**重资产模式**，准入门槛较高，一旦房企具备了一定的规模优势，**的确很难在短期内被超越**。此外，值得关注的是，随着商品品牌影响力的扩大和商业模式的渐趋成熟，**后期房企一般会采取品牌输出等轻资产扩张模式来加速推动商业发展**，运营收入优

势有望进一步扩大。

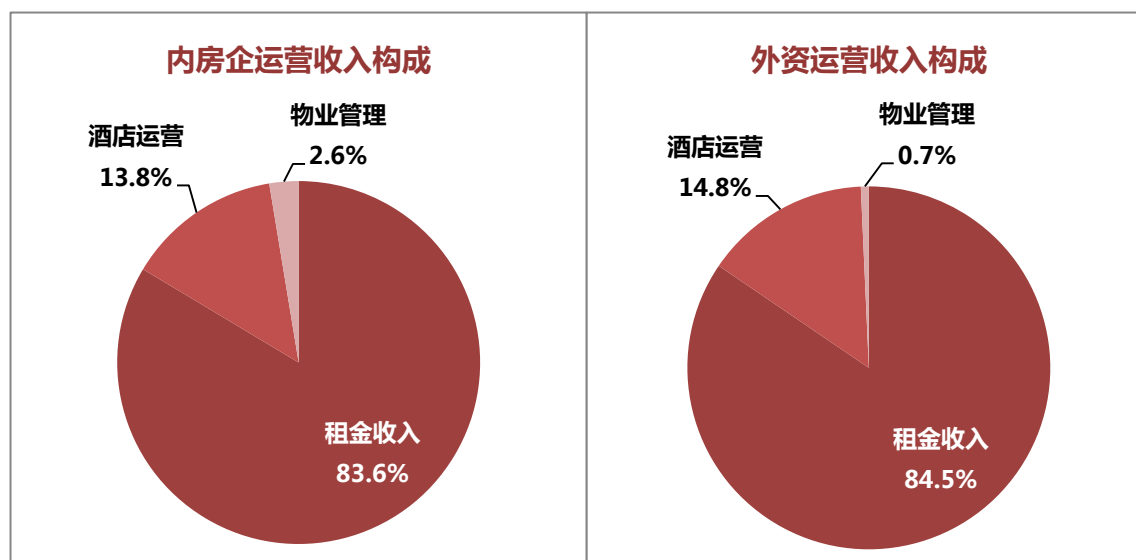
典型代表有龙湖，基于之前成熟的天街运营，目前也在不断开展冠寓、一展空间等业态创新，后劲十足；再如中海，自 2016 年末推出了 COOC 商务平台，也加速了对其商业资源整合，租金增长显著，未来也有望更进一步。

3.收入结构：租金为主要来源，部分企业酒店业务上涨较快

总体而言，内房企以及外资企业中，租金收入都占据了运营收入较大比例，其中内房企该比例达 83.6%，而外资房企则为 84.5%。

大多数的企业都以租金收入为主要收入来源，也有部分公司的运营收入以酒店运营为主。例如中国金茂、碧桂园等房企，其中碧桂园 2017 年一季度的运营收入为 7.2 亿元，其 71% 的收入都来自酒店运营收入。

图：2016 年内房企和外资房企运营收入构成



资料来源：企业公布、CRIC

4.房企规划“商业蓝图”，不断提升运营效率

恰逢年报季，各大房企也纷纷披露了 2016 年的运营情况和对未来的展望，对于商业发展也提出了不同的战略目标和发展方向。

➤ 金茂、龙湖、中海预期三年内租金剑指 50 亿

多数房企目前商业发展基本都处于高速扩张阶段，对于未来还是秉持着乐观预期的。华润、中海、宝龙等房企都提出了较为详细的发展计划。

以中海为例，在 2016 年整合了中信约 30 万平米的投资物业后，进入了自身商业发展的“快车道”，目前正在开发和待开发的商业地产面积达到了 440 万平方米，其中约有 120 万平方米可在 2018 年底前落成。此外，从其目前在建和待开发物业的分布结构来看，主要位于一二线城市中心地段，具有良好的长期价值和升值潜力，预计未来的商业租金也有望得

到一个较快的提升，故中海也高调提出目标 2020 年要实现租金收入 50 亿港元。

表：房企未来 3~5 年商业发展目标情况

房企	3~5 年发展目标情况
万达集团	<ul style="list-style-type: none"> 预计 2017 年新开业 50 个万达广场、2 个万达茂、4 个酒店，租金收入 253.7 亿元。 从 2017 年到 2025 年，租金年均保持 25% 的增速。
红星美凯龙	<ul style="list-style-type: none"> 2017 年计划开店：委管商场 35 家，自营商场 7 家，一共 42 家。目前已经签约委管商场合同 542 家，已经拿地有 316 个项目。 未来开店速度会加快，旨在覆盖中国有 2000 多个县市。
华润置地	<ul style="list-style-type: none"> 2017 年新开业 4 个购物中心，分别为上海万象城、泰州万象城、深圳万象城及西安万象城，目前意向出租率分别为 89%、70%、98% 和 98%。 预计 2019 年，购物中心数量达到 44 个，建筑面积 550 万方。
大悦城	<ul style="list-style-type: none"> 2017 年大悦城计划并购项目 2-3 个，新建项目 1-2 个，主要是在看好的二线城市，包括武汉、南京、青岛等。 到 2020 年预计开业 20 个大悦城。
中国金茂	金茂目前开发和持有物业投入占比约为 8:2，目标是到 2019 年持有物业收入超过 50 亿。
龙湖地产	<ul style="list-style-type: none"> 依旧保持每年销售回款 10% 投入商业。 2017 年将新开 5 个天街，分布在重庆两个、苏州一个、杭州一个、上海一个，共计 64 万方。开业天街数计划在 2018 年 2 个、2019 年 4 个、2020 年 3 个。 2020 年租金要超过 50 亿，开业商场会达到 35 个，运营面积会达到 346 万方。
中海地产	2020 年租金收入达到 50 亿港元。
宝龙地产	2017 年目标底线是租费达到 17.5 亿。区域扩展方面，从三四线向一二线发展，主攻长三角。2017 年商住的比例保持在 3:2。

数据来源：企业公布、CRIC 整理

➤ 万达、红星美凯龙、大悦城转变运营促进“有质量增长”

而针对部分目前商业发展已初具规模的房企而言，保持固有优势和提升扩张速度同样重要，其中，万达、红星美凯龙、大悦城都算是二者兼顾的典型代表。

以红星美凯龙为例，一方面保持了一定规模的增长速度，2016 年新开设自营商场 8 家，另有 3 家商场由委管转为自营；而 2017 年计划新开店目标为自营商场 7 家，委管商场 35 家，一共 42 家。且目前已签约委管商场合同为 542 家，已经获得地块的为 316 个项目，未来开店也将力图覆盖中国 2000 多个县市。

而另一方面，其在提升老店运营效率方面同样可圈可点。2016 年的其同店租金增长率可达 5.2%，未来随着自营门店开张数量增多，会有增速放缓趋势，但管理层还是有信心痛点租金增长率会维持在 5% 左右。能保持租金的稳步增长主要源于红星美凯龙自身品牌影响力和服务水平的不断提升，目前其正在着力打造家装平台、共享平台、新零售平台，通过线上线下相互附能的方式提升客户粘性，进而也能促进商户销售，带来互利共赢。

表：房企未来商业运营模式创新方向

房企	运营模式创新
万达集团	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2017年新开业50个万达广场,11个重资产项目,39个轻资产项目,以后每年重资产项目要减到5个左右。2020年以后原则上没有重资产,全部为轻资产。 ➢ 追求净利润结构改变,即租金在净利润中的占比提高,租赁业务在净利润中占比从2017年开始每年提升5个百分点。
红星美凯龙	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 打造家装平台、共享平台、新零售平台,促进线上线相互附能。 ➢ 智能化是未来家装方向,打造一体化家装产业链。
大悦城	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2017年,大悦城将采取轻重并举的方式,在一线及二线城市核心地段,以合作的形式进行重资产投资。 ➢ 在存量市场方面,以并购基金形式进行低成本的收购兼并。
招商蛇口	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 公司提炼出“前港-中区-后城”的空间发展模式。港口先行,产业园区跟进,配套城市新区开发,从而实现成片区域整体联动发展;通过港、区、城联动,构建由政府推动、企业主导、汇集各类资源、多方优势互补协同的巨大平台。 ➢ 创新尝试:2016年成立创新发展中心,着重培育健康地产、医疗地产和旅游地产等创新项目,探索“开发+运营+资管”的商业模式。
中海地产	推出 COOC 商务 ,对商业品牌和商业资源进行整合,不断提升运营效率。

数据来源：企业公布、CRIC 整理

➢ 龙湖、宝龙升级业态迎合多元化客群需求

为了面对人们不断提升的精神文化需求,房企对于商业的业态创新从未止步,大悦城的“骑鹅公社”、华润置地的“N次方公园”、宝龙的艺术酒店都是典型代表,而2016年龙湖也推出了为满足年轻群体居住的长租公寓品牌——冠寓。

目前,龙湖已将冠寓升级为集团战略性业务,成为集团在地产开发、商业运营、物业服务之后的又一个主渠道业务。冠寓在运营过程中也已针对三个小业态客群——小微企业中高层、青年白领以及年轻学生具体推出了三类产品——核桃、松果、豆豆来迎合不同可全的需求,总体来说,要打造舒适、便捷、温暖多元化的社区。

就未来发展来看,区域扩张将聚焦北京、上海、广州、深圳、重庆、成都等12个一线及领先二线城市,在三年内迅速形成规模优势。运营模式为起步阶段以轻资产模式为主,会租赁其他的物业;中长期看,龙湖地产会逐步实现轻重资产并举,最终资产轻重比2:8。而对于冠寓的发展目标为,内部铺排是每年新开房间一万到一万五千间,第三年达到10亿以上的收入规模。

表：房企近期业态升级情况及未来展望

房企	业态升级及未来展望情况
中国金茂	推出 创新型商业大型综合体——览秀城 ，体验将成为未来发展的主旋律。
北辰实业	加强 会展研发业务 ，以 国家会议中心 作为北辰会展中心区的核心，不断提高资产的运营质量和效率。
龙湖地产	<ul style="list-style-type: none">➢ 将冠寓升级为集团战略性业务，未来将聚焦北京、上海、广州、深圳、重庆、成都等 12 个一线及领先二线城市，在三年内迅速形成规模优势。➢ 起步阶段将以轻资产模式为主，会租赁其他的物业；中长期看，会逐步轻重资产并举，最终资产轻重比 2:8。➢ 内部铺排为每年新开房间一万到一万五千间，第三年达到 10 亿以上的收入规模。
宝龙地产	尝试 艺术酒店 业态，如果成功会继续推广，并尝试输出管理。

数据来源：企业公布、CRIC 整理