

2019年度昆明商品房成交1570万方

俊发、万科、融创居前三 TOP20房企占比84.97%

1月7日,克而瑞发布2019年度昆明房企销售排行版,数据显示,昆明年度商品房成交1570万方,同比2018年增长20.24%,成交均价同比上涨3.02%。俊发、万科、融创、碧桂园、恒大继续领跑市场,企业集中度进一步扩大,TOP20房企销售规模占昆明市场份额达84.97%。其中,20强房企多为千亿房企,仅有两家本土房企上榜。对于已经过去的2019,在房住不炒的调控主基调下,稳地价、稳房价、稳预期。三季度初现下探趋势,进入四季度后,购房者信心指数、卖房信心指数走低,从市场表现看,开盘去化有所下滑,客户观望加重,成交周期延长。但2019年全年量价均有所上涨。2019年共有7家新企业入驻昆明,通过招拍挂新进企业增加,其中,锦艺置业、德商地产、雅居乐、宝能分别在招拍挂市场高溢价拿地;复地招拍挂摘得西山区前卫街道办3宗商住用地,首进昆明;上海鹏欣联合建投和昆明浦项地产开发有限公司产业拿地首进昆明。

榜单解读

01

入榜门槛

TOP20房企洗牌严重,门槛提升

五强门槛上涨45.83亿元:2019年TOP5房企入榜门槛为107.18亿元,较2018年提升45.83亿元,同比上涨74.70%。

十强房企同比增长101.88%:TOP10房企入榜门槛较2018年提升32.5亿元,同比增长101.88%;五强房企和十强房企相差42.78亿元。

二十强房企门槛全面提升:TOP20房企洗牌严重,TOP20房企入榜门槛升至29.45亿元,同比增长59.19%。预计未来市场分化将更加明显。

02

房企集中度

集中度上升

TOP10~20房企奋力赶超

2019年,昆明TOP20房企占据市场84.97%的份额,年度同比上涨12.87%,增速持续高速增长,主要得益于企业的前瞻性布局战略,多盘齐发以及自身优势;TOP20房企是昆明目前房地产行业的主力军。行业寡头化明显,规模房企多种方式扩充货源,拓宽企业货储,凭借自身品牌、产品等优势瓜分市场份额,未来房企集中度将进一步提升,中小型房企面临被市场淘汰的压力。

03

房企梯队

强者恒强,竞争激烈

第一梯队:均为100亿+,强者恒强

相较于2018年房企业绩来看,万科、融创业绩增长较快。其中,万科深耕昆明,中高端改善为主,瞄准城市发展核心区,且热点板块布局刚需刚改产品,领跑市场,业绩增长强劲。而融创2019年发力文旅市场,逐步由昆明向州市城市辐射,冲进年度企业第三。

融创:尽显快马之势,持续发力。融创2019年表现延续2018年势头,以销售额171.16亿元位居第三,企业业绩翻倍增长。融创前瞻性的多点多项目战略布局,2019年发力文旅市场,逐步由昆明向州市城市辐射,从地产开发与服务到文旅、文化,再到会议会展和医疗康养,以一贯稳健的战略选择和市场判断,投资消费升级,前瞻性布局,稳中求胜。

万科:深耕昆明,多元化布局展现房企的深耕能力,高端改善+刚改项目领跑市场。万科在昆货储充足,以中高端产品为主供给的万科,改善型物业面临严峻的市场竞争态势,尤其其高端物业所在巫家坝板块竞争尤为激烈,而2019年,西北新城万科城项目突破刚需刚改市场,流量领跑市场。

第二梯队:60亿+,业绩差距小,竞

争激烈

相比2018年,第二梯队门槛提升,且仅有海伦堡稳居第二梯队。总体房企成交金额集中在60~70亿元,差距较小,名次更迭可能性较大,货储充足的房企具备先机。

海伦堡:加大都市圈城市布局,加快项目落地。入昆十余年,2019年继续推动主城格局,加大热点板块布局,成功落子安宁太平,且多家房企合作布局晋宁;2020年,其将突破单一招拍挂拿地方式,继续通过合作、收购等方式加快主城项目落地。

新城:商开加速落地吾悦广场,住开土储不足。2019年新城凭借多个新城吾悦广场的项目上榜第二梯队,近来势头强劲的新城控股拓展布局昆明的意图越来越明显,2019年在昆明都市圈城市落地2个新城吾悦广场,目前昆明范围内已有4座新城吾悦广场。但其住开拿地保守,2019年在昆明主城无新增土地储备,主城布局谨慎,后期住宅业绩增长乏力。

第三梯队:30亿+,货值充沛,后续可期
第三梯队中,中交在公开招拍挂市场

易居企业集团·克而瑞					
2019年度 房企销售业绩TOP20					
昆明榜					
排名	房企	流量金额(亿元)	排名	房企	权益金额(亿元)
1	俊发地产	293.45	1	俊发地产	267.80
2	万科地产	181.26	2	万科地产	137.52
3	融创中国	171.16	3	融创中国	136.42
4	碧桂园	120.76	4	中国恒大	97.22
5	中国恒大	107.18	5	碧桂园	74.53
6	海伦堡	71.13	6	绿地	62.10
7	金地集团	66.27	7	新城控股	60.68
8	绿地	65.60	8	海伦堡	58.31
9	中南置地	65.40	9	金地集团	51.41
10	新城控股	64.40	10	中南置地	40.55
11	中交地产	41.62	11	子元集团	40.42
12	子元集团	40.42	12	中海地产	35.65
13	保利发展	40.31	13	蓝光发展	29.59
14	中海地产	39.96	14	新希望地产	29.45
15	云南城投	38.98	15	中国铁建	28.46
16	招商蛇口	35.43	16	招商蛇口	25.07
17	蓝光发展	32.54	17	保利发展	24.18
18	中国铁建	32.04	18	云南城投	23.10
19	龙湖集团	30.10	19	中交地产	22.41
20	新希望地产	29.45	20	华夏阳光	19.05

统计口径:
1.数据来源:CRIC系统
2.统计时间:2019.1.1至2019.12.31
3.统计数据均为商品房备案数据
4.统计范围:昆明主城4区、呈贡+郊县
5.联合开发项目流量榜金额双双计入统计;权益榜金额以股权拆分为准

克而瑞测评

04

代表企业都市圈城市布局

区位优势、城市规划成重要因素
安宁、晋宁是房企热点布局区域

从TOP20房企入驻的都市圈且项目面市看,安宁、晋宁凭借离主城半小时到一小时经济圈的时空优势、区位优势以及未来城市规划利好带来红利当仁不让地成为各大品牌房企入驻首选,上榜企业中已有6家入驻,且项目均面市。其中,新城控股在都市圈城市布局了晋宁、安宁,项目最多。2019年TOP20上榜企业中仅有俊发、恒大布局都市圈城市嵩明,预计2020年随着多企业多项目的持续面市和销售,房企业绩中,嵩明项目业绩贡献率会逐步提升。

预计2020年落地安宁、晋宁项目房企业绩更上一层楼。

结合TOP20房企2019年在都市圈拿地来看,金地、融创均在太平拿地。目前融创项目刚入市,2020年进入持销期,金地项目预计2020年三季度入市,新城晋宁项目2020年持续销售中,预计3家房企在都市圈城市项目业绩会助推企业业绩更上一层楼。

后市预判

投资端

主城成本高,拿地难
郊县市场热度上升

随着主城土地成本不断增加,以及交通的便利性和主城的房价差带动都市圈楼市不断发展。预计2020年将有更多的房企关注都市圈城市,意向进驻都市圈城市抢占生存之机。热点都市圈城市招拍挂市场竞争激烈、溢价地块初现,预计2020年公开地块溢价率提升,楼面价上升是常态。另外,郊县的合作开发、收并购项目会有增多,如晋宁、蓝光、招商通过收购,资源整合后重新入市;碧桂园则通过合作开发的形式进驻都市圈城市。

市场端

未来主城量价增幅放缓
都市圈城市外部客户导入是关键

2020年昆明市场政策将符合政府调控预期,预计市场量价走势保持稳定,增幅放缓。而房企在各都市圈项目逐步入市或持销,房企在都市圈城市的业绩将会大幅提升。

另外,从目前都市圈城市看,安宁发展较为成熟,是市场量价最高的城市;晋宁则是起步稍晚,处于环滇旅游线上,目前量价起势发展;嵩明相对而言距离主城稍远,产业发展落地性相对较弱,虽目前多房企聚集,但各片区开发较为分散。从代表的都市圈城市看,其均缺乏强有力的产业发展支撑,未来多房企大体量的项目开发,本地客户有限前提下,如何导入外部客户是房企面临的主要问题。

本报记者 阿芳 实习生 杨何玉