

易居企业集团·克而瑞

2017年广州房地产市场年报

中国·广州

2018.01

Contents

土地篇

房企篇

市场篇

政策篇

预判篇





Part 1

政策篇

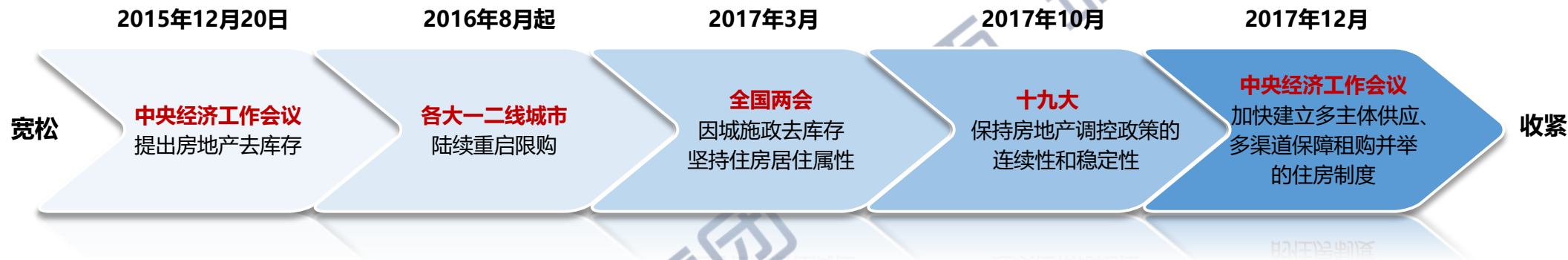
- **【全国政策】** 多重设限稳房价、构建长效机制
- **【广州政策】** 从严调控&发展住房租赁市场

【全国政策】 2017年房地产政策核心从“去库存”正式转变成“稳房价”，通过金融、供求及土地等层面联动，构建住房市场长效循环机制



1.全国政策

2.广州政策



2017年房地产调控手段

金融

- 差别化信贷从严
- 整治首付贷
- 整治P2P平台

土地

- 根据库存调整土地供应
- 土拍门槛提高
- 竞配建+竞自持+摇号
- 纯租赁用地入市

楼市

- 调控城市范围扩大化
- 限售（新一轮调控方式）
- 限签（内部操作为主）

租赁市场

- 租购并举
- 12个城市被列入首批住房租赁试点
- 银行与房企开展战略合作

【全国政策】限购、限贷、限价升级并广泛“限售”，大量三四线城市加入调控，加上“限签”干预，造成部分城市成交量价“假摔”

- 2017年，全国有27个一、二线城市、42个三、四线城市出台紧缩调控措施。调控城市政策还不断升级加码，集中在提高社保年限、首付比例，限制单身和离异购房套数、首付，对个人购房普遍“限售”等手段。

1.全国政策

2.广州政策

35个三四线城市相继限购，政策力度落地性强，且调控力度大。
多数城市非本地户籍家庭限购1套住房，本地户籍家庭限购2套住房。

自3月以来，超过50城相继发布“限售”令，冻结交易成为抑制投机需求的杀手锏，普遍为2-3年，最长限售时间为5年。

各线城市限贷政策力度递增，三四线认房不认贷，一线认房又认贷。
热点一、二线城市二套房首付比例明显提升，最高达70%-80%。

热点城市通过房管部门监控，对超出指导价及高价盘实行暂停或延后网签，并对网签均价采取对冲，实现指标上的房价平稳。

有关部门出台相关项目“销售指导价”并相应规范价格上下浮动幅度。
当前热点一、二线城市从严“限价”，且限价力度逐步加大，少数热点三四线城市有所跟进。



【广州政策】330新政史上最严，限制投资流通，平抑房价，下半年政银联合构建本地租赁市场

- 1. 全国政策
- 2. 广州政策

3月

- 317+330政策叠加
- 限售模式出台
- 商业/办公纳入调控

7月

- 首提“租购同权”
- 商改租出台，盘活存量商办

8月

- 公布未来五年土地供应计划，提出825万㎡租赁住房用地供应

10月

- 广州“阳光租房”平台正式上线
- 广州工行5000亿携手越秀、珠实发展住房租赁

11月

- 建行广东与房企联合推300万套租赁房，设租赁基金
- 工行广东与广州市住建委合作开发租赁市场
- 工行广东20亿支持科学城集团租赁住房项目

12月

- 12月22日，**城市更新的商办项目**不执行330政策中**最小分割单元**规定

此前执行政策

- 户籍：限购二套
- 非户籍：限购一套（连续3年个税或社保）
- 执行范围：全市九区，不含增城、从化
- 首套和二套（无贷款）首付30%，二套（有贷款）首付70%

317政策变化

- 户籍：已婚二套、单身一套
- 非户籍：限购一套（**连续5年个税或社保**）
- 首套首付——无贷款：30%；
有贷款：**144㎡以下40%；144㎡及以上70%**
- 二套首付——无贷款：**144㎡以下50%；144㎡及以上70%**
有贷款：70%（不变）

330政策变化

- 执行范围：**增城、从化纳入限购**
- 户籍：本地户籍不限购，两郊区有两套且无贷款，市区购房需全款；两郊区有一套且按揭中，市区可购两套，但只能一套申请贷款，且首付70%
- 非户籍：两郊区有一套房（不论贷款），市区仅能全款购一套
- 住宅限售：**个人/家庭2年，企业3年**
- 商业/办公：**限销售/转让对象、二手限售3年、不得商改住、分割单元需≥300㎡**



Part 2

房企篇

- **【业绩排行】** 强者恒强
- **【货值盘点】** 寡头渐显
- **【战略动态】** “多元化” 发展
- **【产品趋势】** 推陈出新、别墅小型化

【业绩排行】TOP10粤系企业尽领风骚，保利再夺冠；受严政影响，TOP10门槛为三年最低，TOP3所受影响最小，房企集中度越来越高，强者恒强渐成趋势

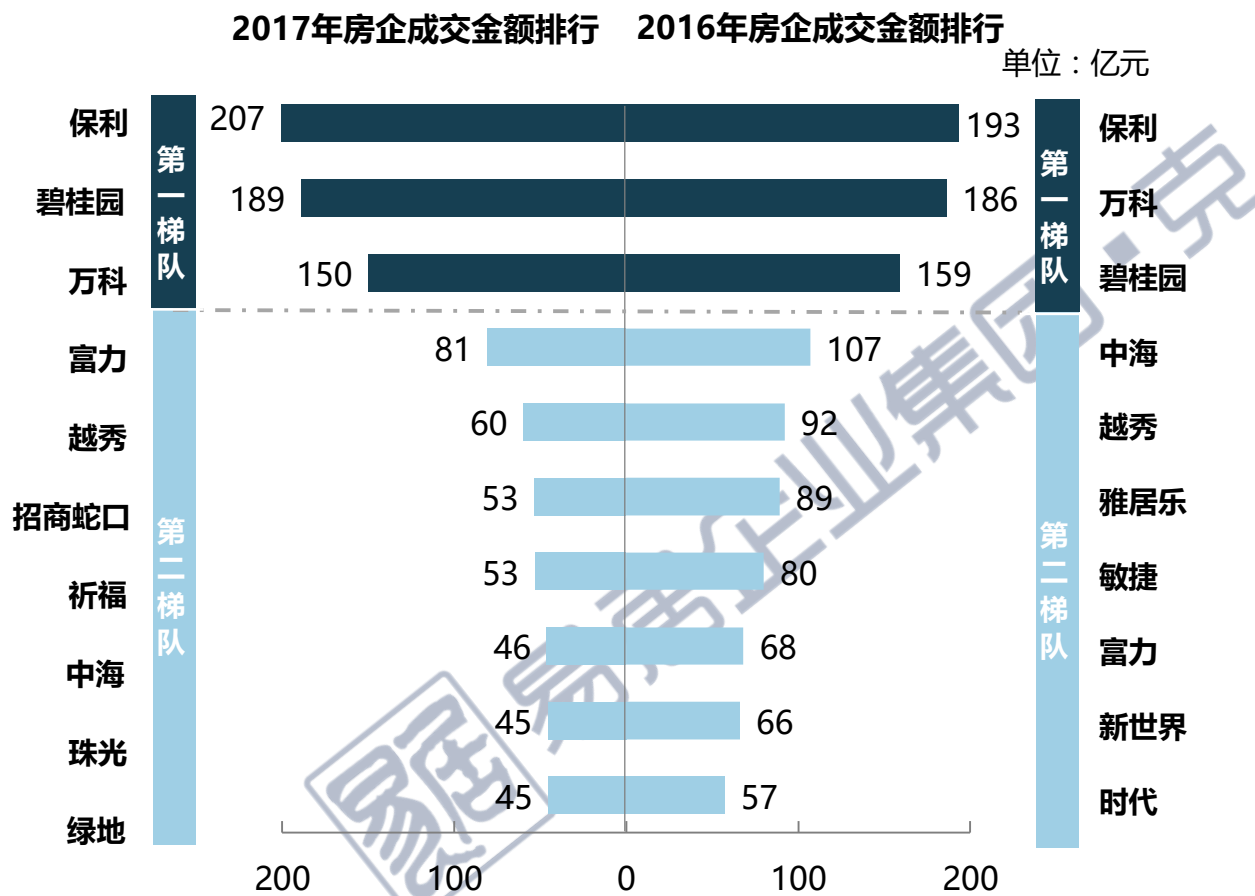


1. 业绩排行

2. 货值盘点

3. 战略动态

4. 产品趋势



近三年销售金额门槛对比

年份	TOP3门槛 (亿元)	TOP10门槛 (亿元)
2015年	103	46
2016年	159	57
2017年	150	45

CRIC点评：

TOP10榜单：粤系企业尽领风骚，保利广州业绩首次突破200亿，卫冕流量冠军；碧桂园、万科分列亚军、季军，富力、越秀、中海表现出色仍稳居前十。

销售金额门槛：受今年严政影响，多数上榜企业业绩相比去年下滑，TOP10门槛为三年最低，TOP3所受影响最小，其中，第三名及第四名的差距由去年的53亿上升至69亿元，房企集中度越来越高，强者恒强渐成趋势。

➤ 企业榜单指业务在广州的房地产开发企业，成交数据包括：普通住宅、别墅、酒店式公寓、办公、车库/车位等类型的物业，榜单涉及数据均为网签数据；
 ➤ 2015年成交金额数据涉及合资项目，销售数据按权重划入各开发企业；2016及2017年成交金额为流量金额，即合作项目不做重复计算，房企操盘口径为准。

【面积排行】碧桂园将蝉联年度“跑量王”，累计成交132万㎡创新记录；TOP3成交套数门槛高达1.3万套；侨鑫凭借顶豪项目汇悦台，卫冕成交均价冠军

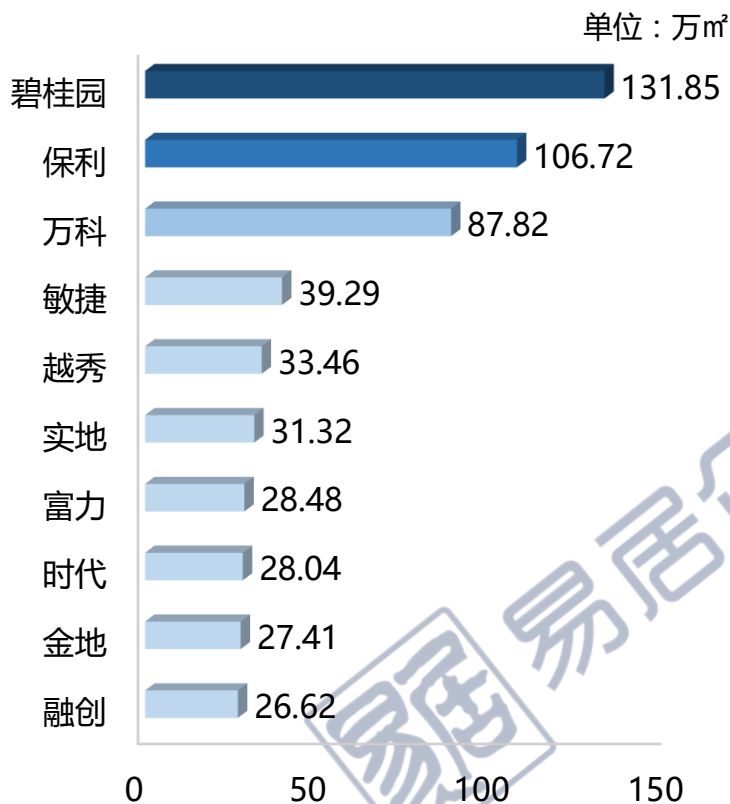
1. 业绩排行

2. 货值盘点

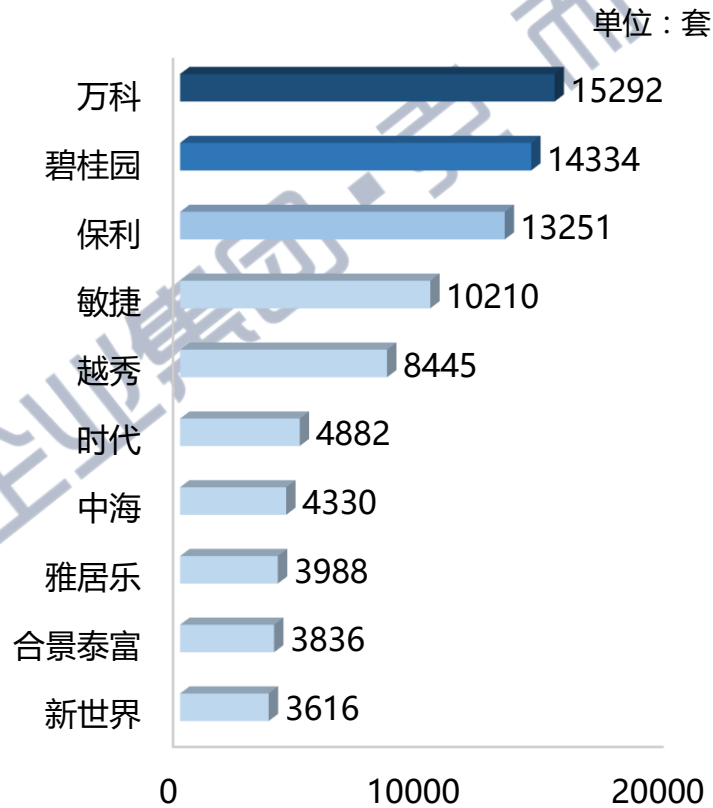
3. 战略动态

4. 产品趋势

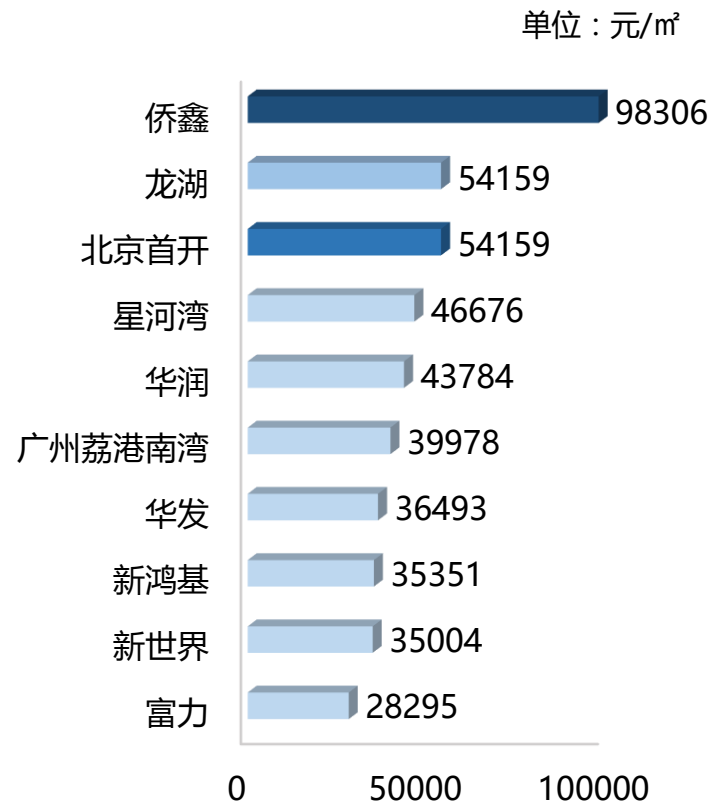
2017年房企成交面积排行



2017年房企成交套数排行



2017年房企成交均价排行



➢ 企业榜单指业务在广州的房地产开发企业，成交数据包括：普通住宅、别墅、酒店式公寓、办公、车库/车位等类型的物业，榜单涉及数据均为网签数据；
 ➢ 2017年成交数据为流量数据，即合作项目不做重复计算，房企操盘口径为准；

【货值盘点】前三甲房企货值均超1千亿，与第二梯队差距拉大；项目分布方面，万科、富力市中心区域货值贡献较大，货值均过800亿，保利项目分布则偏向均匀化



1.业绩排行

2.货值盘点

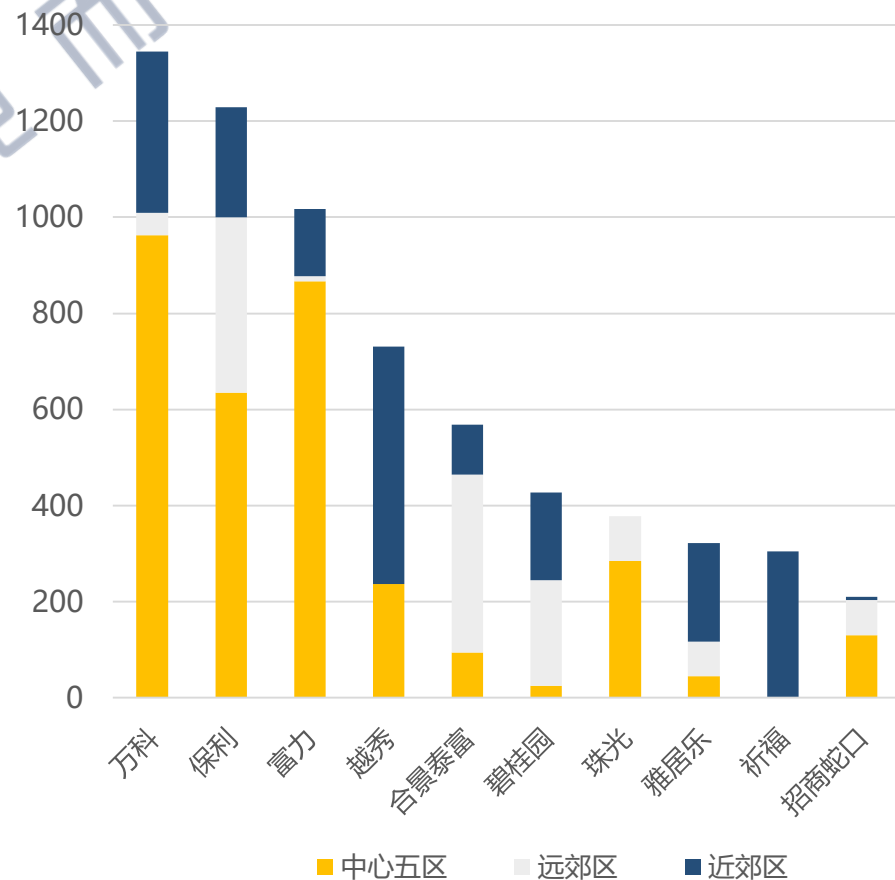
3.房企战略

4.创新产品

2017年标杆房企广州货值排行榜

排行	房企	货值 (亿元)	建筑面积 (万m ²)
1	万科	1345	780.10
2	保利	1229	642.46
3	富力	1017	448.01
4	越秀	731	401.19
5	合景泰富	569	307.05
6	碧桂园	427	315.84
7	珠光	377	220.82
8	雅居乐	321	194.90
9	祈福	304	137.47
10	招商蛇口	209	85.86

2017年标杆房企货值分布



备注：1、房企货值包含收并购项目，且已考虑房企所占权益；
 2、货值=（土储建面+项目可售建面）*房企项目平均价值；
 3、中心六区是天河、越秀、海珠、白云、荔湾和黄埔；近郊是南沙、花都和番禺；远郊是增城和从化。

【战略动态】地产白银时代到来，并购加速，寡头间合作频密；房企“多元化”发展是大势所趋，租赁市场、产城融合等或成大型房企今后发展的突破点



1.业绩排行

2.货值盘点

3.房企战略

4.创新产品



收并购

地产白银时代到来，房企收并购加速

- 凯德33.6亿收购乐峰广场；
- 万科551亿收购广信资产包；
- 阳光城17.9亿收购广信江湾城；
- 碧桂园收购从化望谷温泉项目；
- 阳光城31.8亿收购东莞庄地块。



租赁市场

银政企业合作

- 珠实、越秀成立租赁公司，与住建委+工行、建行合作；
- 交行与保利、万科等多家房企及租赁协会合作，并给予1500亿元用于金融支持住房租赁业务发展；

房地产信托基金

- 保利租赁住房REITS；
- 旭辉领寓类REITS。



产城融合

传统造“居城”向现代建“产城”转型

- 碧桂园+科技大咖探索“产城融合”，合作开发番禺思科智慧城项目；
- 万科从化翔华项目。

【万科自持用地】2017年以来万科在广州取得3宗自持用地，未来有与泊寓结合的可能，其中佛山“CCB建融家园·泊寓”模式将为广州自持地块的发展方向提供参考



1.业绩排行

2.货值盘点

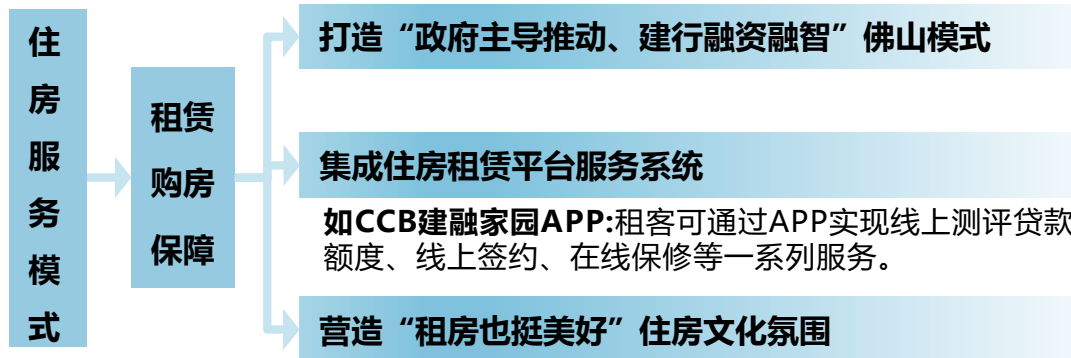
3.房企战略

4.创新产品



成交日期	地块名区域	建筑面积	楼面价	自持比例	备注
		(万㎡)	(元/㎡)		
4月28日	黄埔区长岭居地块	6.24	19862	55%	配建900㎡
4月28日	白云区鱼苗场地块	8.14	29832	50%	配建1350㎡
10月30日	黄埔区长岭路南地块	17.28	19000	15%	——

建行佛山支行+佛山万科公建长租公寓“CCB建融家园·泊寓”



CRIC点评：

万科本着向城市配套服务商转型的理念，目前在广州已推进泊寓、养老、商业、医疗、教育、产业办公等多个业务，自持宅地是多个物业运营的一部分，未来有泊寓与自持地块相结合的可能。万科在佛山打造的“CCB建融家园·泊寓”模式，为广州自持地块的发展方向提供了指示。


【产品趋势】从提供住房到提供一种生活方式，普遍智能、户型定制、高赠送率、各个房企打破现状、推陈出新，开启新的产品发展趋势

1.业绩排行

2.货值盘点


3.房企战略

4.创新产品

智能科技家 


特点：智能家居由豪宅的标配转变为普遍存在。比如通过手机APP远程控制家居环境、智能窗帘（遇到下雨天气，晾衣架收回、窗户自动关闭）、智能安防等。

房企：金茂（珠江金茂府）、葛洲坝（广州紫郡府）、万科（万科幸福誉）、碧桂园（碧桂园星钻）

打造“全年龄”社区 


特点：针对不同年龄段的业主，设计不同的活动或者休闲区域。比如为不同年龄段的孩子设计游戏区域、阅读区；为老人设置广场舞、休闲区域；为年轻人设置夜间跑道等。

房企：万科（万科春风十里）、保利（保利罗兰国际）

户型定制化 


特点：百变空间、自主布局；业主可以按照不同家庭结构、生活习惯、将房屋变成1-4房来满足不同阶段的不同需求。

房企：保利（保利星海小镇）、万科（万科里享家）

复式产品设计多样化 

特点：咬合型结构、利用了户型间的上下咬合，充分利用了立体空间，在采光面充足的位置使用了创新的复式户型结构，达到了效率与空间需求间的平衡。

房企：保利（保利和光晨樾）

别墅小户型化 

特点：位于外围区、小面积（80-120㎡）、高赠送率（赠送面积40-80㎡）低总价（400-500万元/套）

房企：万科（万科白鹭郡）、万科（万科春风十里）



Part 3

土地篇

- **【市场表现】** 土地调控持续，土拍规则多元化；供应节奏加快，东部南部仍为主战场

【土地政策】 2017年广州土地调控措施持续升级，“一地一策”抑地价、促改革

- 1. 土拍规则
- 2. 土地供求
- 3. 地块排行
- 4. 房企拿地



【总体情况】受供地节奏加快影响，2017年土地成交突破1000万m²；成交楼板价和成交总价创新高



1. 土拍规则

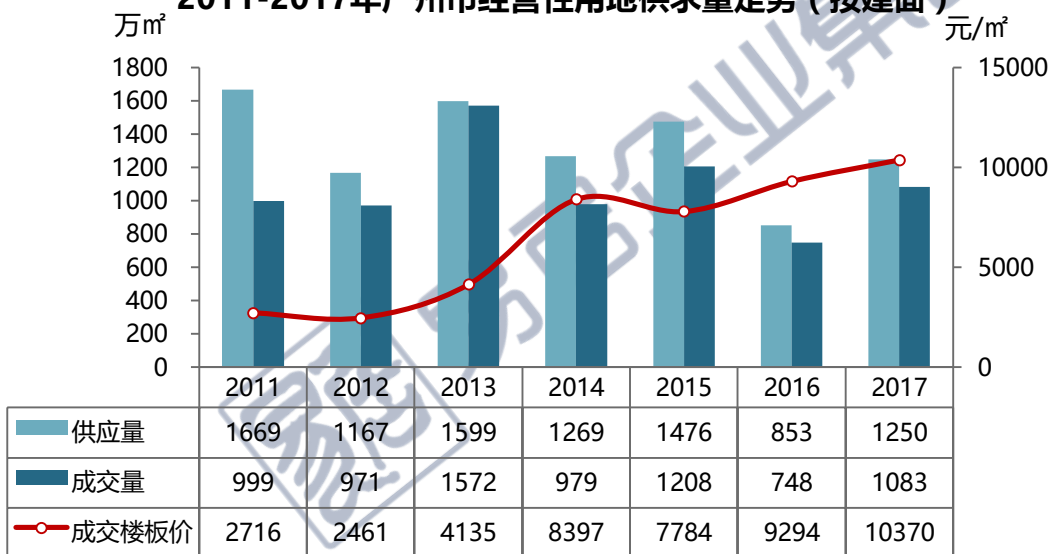
2. 土地供求

3. 地块排行

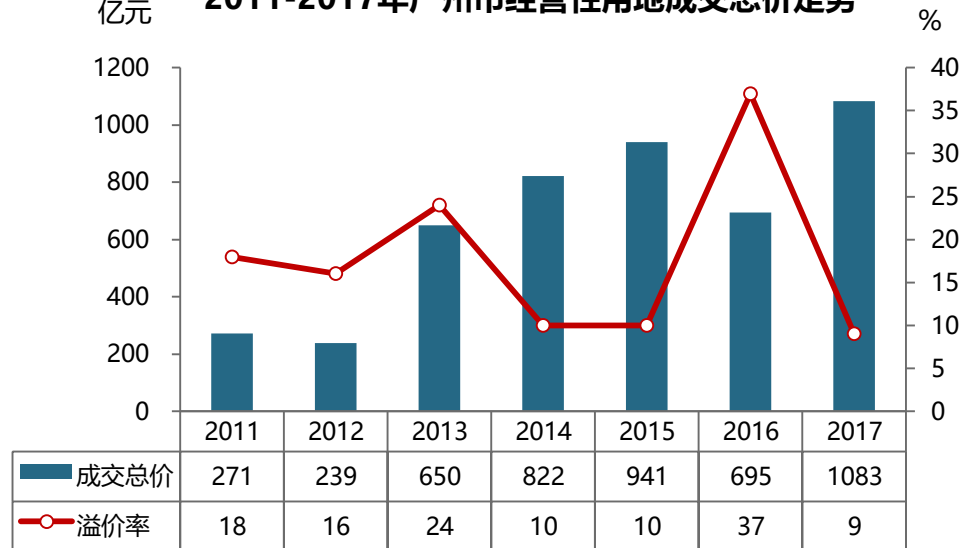
4. 房企拿地

- 2017年3月广州市商品住房库存消化周期为5.4个月，而2017年4月，住建部和国土资源部明确要求商品住房库存消化周期在6个月以下的，要显著增加供地和加快供地节奏。在此背景下，2017年广州市经营性用地供应量相比2016年有所增加，成交量也随之上升。
- 为严防高价地扰乱市场预期，今年以来，广州土地起拍价格明显升高，从而带动全市成交楼板价和成交总价均创历年来新高。而在“限地价+竞配建+竞自持+摇号”、“定向出让”、“全自持租赁用地”等竞拍条件加码下，2017年广州市经营性用地溢价率回落，其中不乏底价成交。

2011-2017年广州市经营性用地供求量走势（按建面）



2011-2017年广州市经营性用地成交总价走势



数据来源：CRIC；经营性用地包括商住、商办类用地；土地成交均价及溢价率，未剔除土地限价因素影响

【月度情况】 2017年土地起拍门槛升高，在“限地价+竞配建+竞自持+摇号”以及“准定向出让”等多元土拍规则作用下，溢价率整体走低

- 2017年广州市主要在2月、3月、6月、9月、11月集中供地；由于今年土地起拍门槛升高，导致多月成交楼板价超10000元/m²。
- 2017年3月土地成交量大幅增多，8宗地块中有6宗溢价率超过44%，带动溢价率快速走高，而自4月份加入“竞自持+摇号”规则以来，土地溢价率一直走低，未来多元土拍规则延续，高溢价率地块难再现。

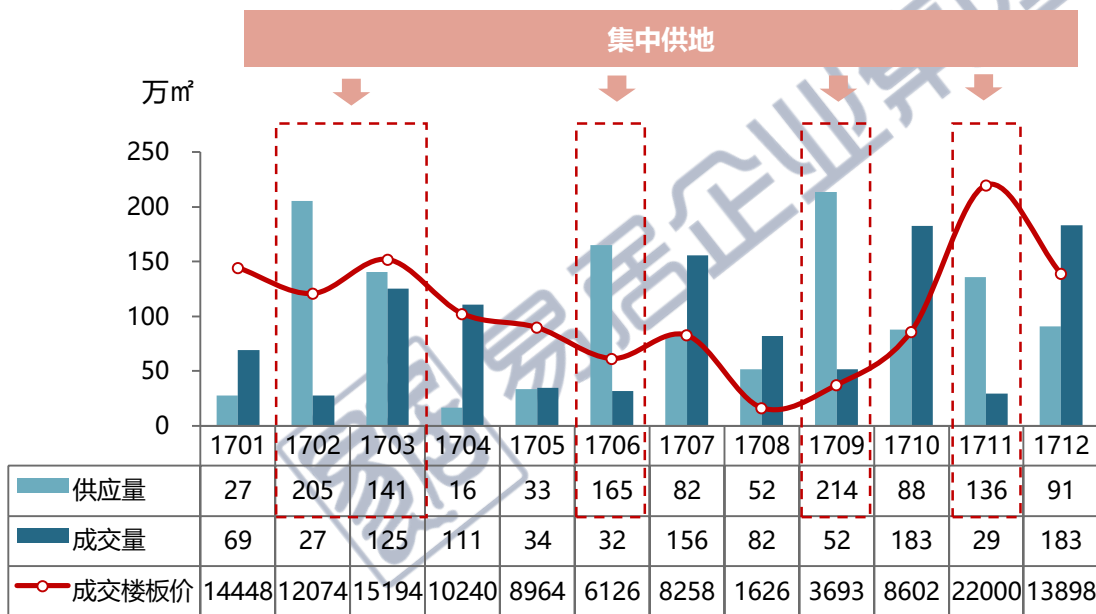
1. 土拍规则

2. 土地供求

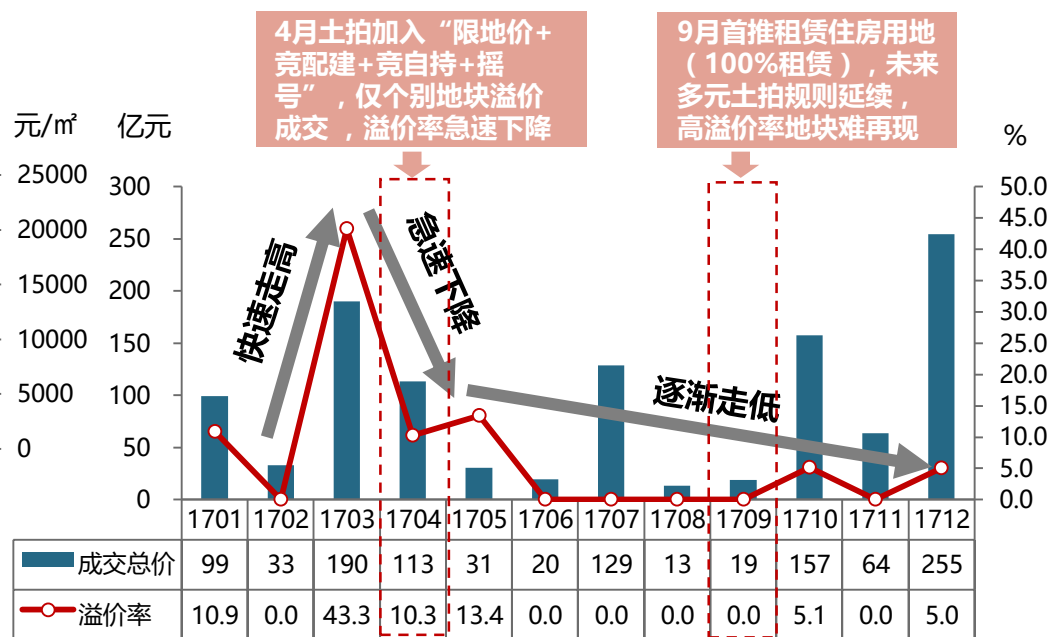
3. 地块排行

4. 房企拿地

2017年1-12月广州市经营性用地供求量走势（按建面）



2017年1-12月广州市经营性用地成交总价和溢价率走势



数据来源：CRIC；经营性用地包括商住、商办类用地；土地成交均价及溢价率，未剔除土地限价因素影响

【区域情况】 2017年，土地供应节奏加快下，广州多区域土地供求量明显上升；在“东进南拓”战略下，外围区域的增城、黄埔、番禺和南沙四区表现亮眼，为全市土地供求主力

- **供应量**：2017年，增城区为供应主力区域，其供应360万㎡，占全市总供应的30%。相比2016年，广州多区域加快供应节奏，其中黄埔区和海珠区分别在科学城板块和琶洲板块助力下，供应量显著增加，分别同比上升207%和113%。
- **成交量**：在土地供应节奏加快和“东进南拓”战略下，增城区、黄埔区、南沙区和番禺区成交量同比大幅上升，均破百万㎡，为土地成交主力区域。其中增城区表现尤为突出，突破300万㎡，其成交地块主要来自新塘板块。

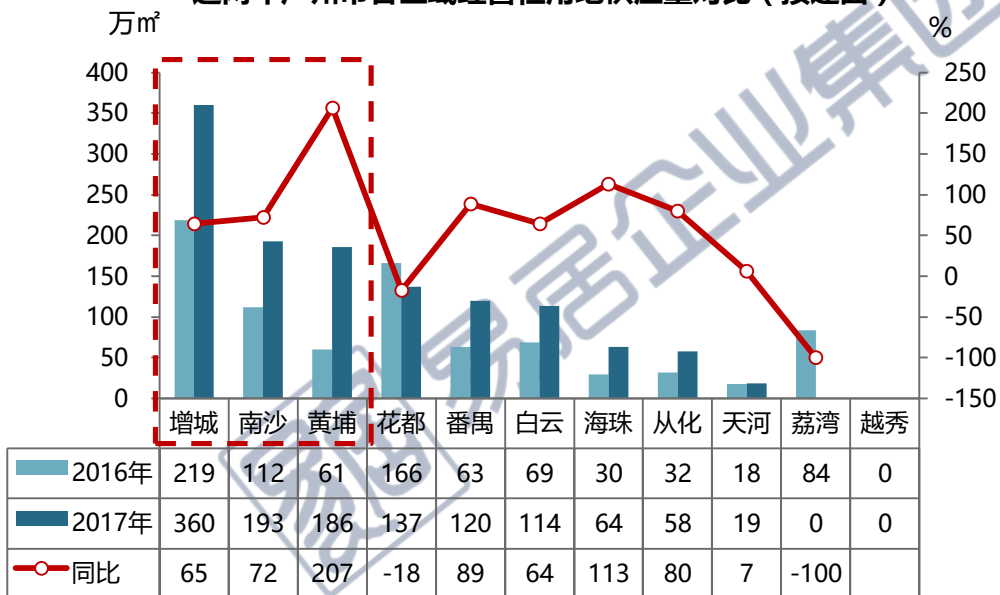
1. 土拍规则

2. 土地供求

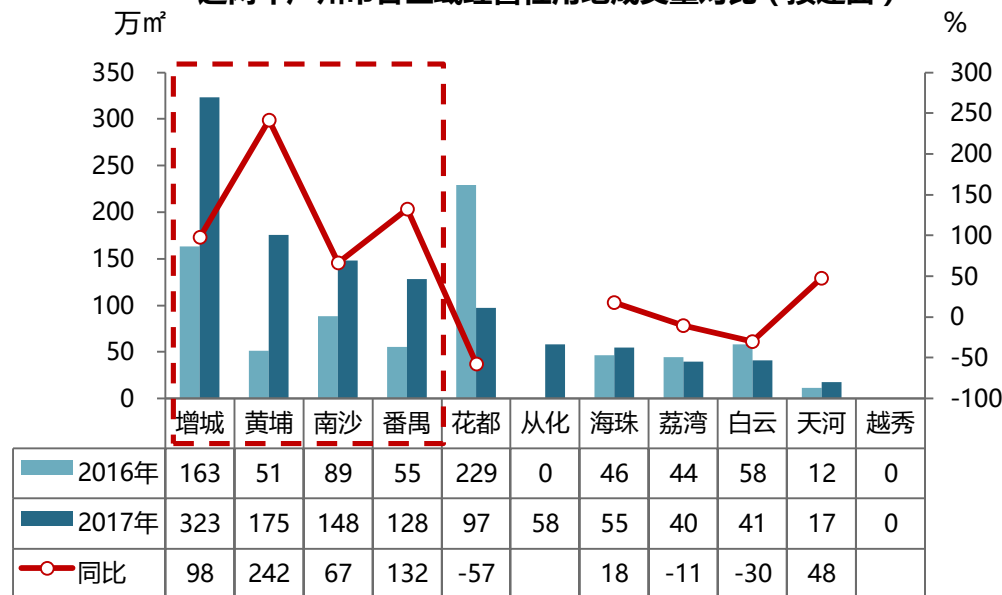
3. 地块排行

4. 房企拿地

近两年广州市各区域经营性用地供应量对比（按建面）



近两年广州市各区域经营性用地成交量对比（按建面）



【总价排行】 2017年成交总价TOP10地块主要集中在增城新塘和番禺华南两大板块；竞自持+摇号、定向出让地块均有上榜

2017年经营性用地成交总价TOP10

排行	地块	企业	区域	成交金额 (亿元)	建筑面积 (万㎡)	出让方式	备注
1	新塘镇地铁13号线官湖车辆段及上盖地块	广州地铁	增城区	131.55	87.70	3	定向出让 ：这块地均要求企业有地铁上盖物业开发经验，且有10年以上地铁线网建设、运营、管理经验
2	钟村街汉溪村地块	广州地铁	番禺区	63.83	29.01	3	
3	广州国际科技创新城一期工程A地块	碧桂园	番禺区	57.52	63.00	2	底价成交
4	永宁街岗丰村、长岗村地块	碧桂园	增城区	53.51	35.68	2	配建13.005万㎡
5	江埔街凤院村地段	保利地产	从化区	47.47	55.99	2	配建0.225万㎡
6	永宁街章陂村地块	招商	增城区	43.50	30.03	2	配建8.46万㎡
7	永宁街岗丰村、长岗村地块	碧桂园	增城区	43.12	28.75	2	配建10.755万㎡
8	石井镇石潭路444号地块	建发	白云区	40.22	13.43	限地价+竞自持+摇号	未达最高限价
9	广钢新城AF040218地块	绿城	荔湾区	40.01	18.60	2	未达最高限价
10	大石街兴南大道南侧地块	碧桂园	番禺区	33.18	27.15	4	未达最高限价



1. 土拍规则

2. 土地供求

3. 地块排行

4. 房企拿地

出让方式备注：1、竞地价；2、限地价+竞配建；3、限地价+竞自持+摇号；4、限地价+竞配建+竞自持+摇号

数据来源：CRIC；经营性用地包括商住、商办类用地

【面积排行】 2017年成交面积TOP10地块成交主要分布在新塘、华南板块以及旧萝岗片区；定向出让地块占据榜单4席

2017年经营性用地建筑面积TOP10

排行	地块	企业	区域	建筑面积 (万m²)	成交金额 (亿元)	出让方式	备注
1	新塘镇地铁13号线官湖车辆段及上盖地块	广州地铁	增城区	87.70	131.55	2	定向出让
2	中轴线融资地块一	保利地产	花都区	82.14	13.36	1	出让条件苛刻；底价夺得
3	广州国际科技创新城一期工程A地块	碧桂园	番禺区	63.00	57.52	2	底价成交
4	江埔街凤院村地段	保利地产	从化区	55.99	47.47	2	配建0.225万m²
5	中新广州知识城ZSCN-D3-2地块	知识城投资	黄埔区	51.73	19.10	1	定向出让：须为从事投资管理服务、市政设施管理和房地产开发经营的企业
6	禾丰路以北、新丰路以西	实地	黄埔区	45.79	17.67	3	底价成交
7	永宁街岗丰村、长岗村	碧桂园	增城区	35.68	53.51	2	配建13.005万m²
8	永宁街长岗村	保利地产	增城区	30.29	25.26	4	定向出让
9	永宁街章陂村	招商	增城区	30.03	43.50	2	配建8.46万m²
10	钟村街汉溪村	广州地铁	番禺区	29.01	63.83	3	定向出让



1. 土拍规则

2. 土地供求

3. 地块排行

4. 房企拿地

出让方式备注：1、竞地价；2、限地价+竞配建；3、限地价+竞自持+摇号；4、限地价+竞配建+竞自持+摇号

数据来源：CRIC；经营性用地包括商住、商办类用地

【房企排行】 TOP3拿地金额均达100亿元以上；其中碧桂园拿地最为积极，拿地金额遥遥领先；广铁二夺优质地铁上盖地块，拿地金额次之；保利多点布局，拿地金额跻身第三位



1.土拍规则

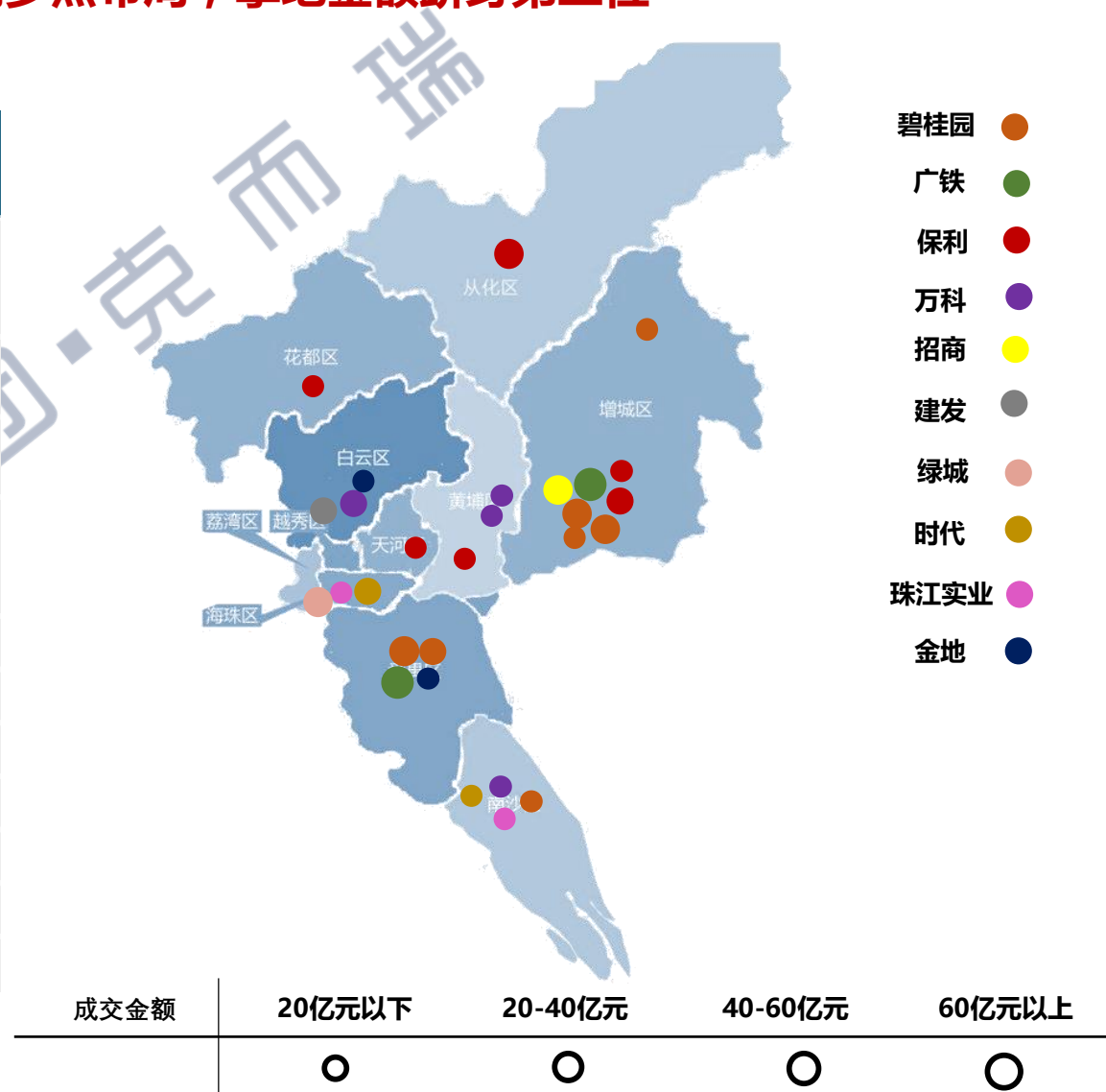
2.土地供求

3.地块排行

4.房企拿地

2017年房企拿地金额TOP10

排名	企业	拿地金额	建筑面积	地块数量	地块分布
1	碧桂园	227.00	194.21	7	增城新塘板块3宗、荔城板块1宗、番禺华南板块2宗、南沙金洲板块1宗
2	广州地铁	195.38	116.71	2	增城新塘板块和番禺华南板块各1宗
3	保利	109.94	199.30	6	增城新塘板块2宗、天河、黄埔、花都和从化各1宗
4	万科	63.91	46.68	4	黄埔长岭居板块2宗、白云机场路板块和南沙黄阁各1宗
5	招商	43.50	30.03	1	增城新塘板块
6	建发	40.22	13.43	1	同德围板块
6	绿城	40.01	18.60	1	广钢板块
7	时代	39.30	32.67	2	南沙和海珠各1宗
8	珠江实业	29.60	29.82	2	南沙和海珠各1宗
9	金地	27.04	12.75	2	番禺和白云各1宗
10	兴承思	25.19	20.95	1	老芳村板块



数据来源：CRIC；房地拿地情况统计口径为经营性用地，经营性用地包括商住、商办类用地

【房企排行】拿地总建面TOP3被保利、碧桂园和广铁分食，均达100万m²以上；保利多地开花，拿地总建面蝉联榜首



1. 土拍规则

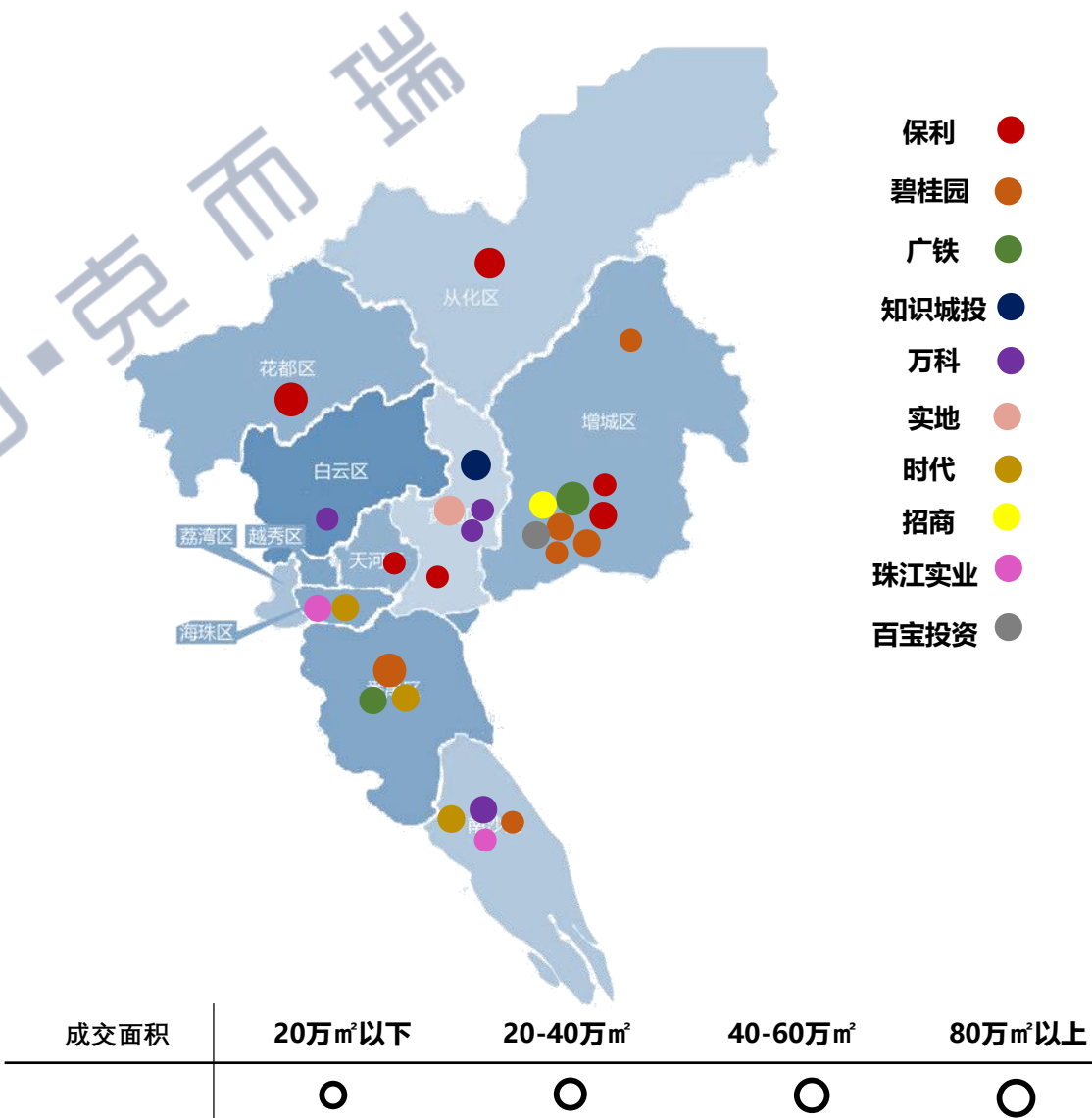
2. 土地供求

3. 地块排行

4. 房企拿地

2017年房企拿地总建面TOP10

排名	企业	建筑面积	拿地金额	地块数量	地块分布
1	保利	199.30	109.94	6	增城新塘板块2宗、天河、黄埔、花都和从化各1宗
2	碧桂园	194.21	227.00	7	增城新塘板块3宗、荔城板块1宗、番禺华南板块2宗、南沙金洲板块1宗
3	广州地铁	116.71	195.38	2	增城新塘板块和番禺华南板块各1宗
4	知识城投资	51.73	19.10	1	知识城板块
5	万科	46.68	63.91	4	黄埔长岭居板块2宗、白云机场路板块和南沙黄阁各1宗
6	实地	45.79	17.67	1	长岭居板块
7	时代	32.67	39.30	2	南沙和海珠各1宗
8	招商	30.03	43.50	1	增城新塘板块
9	珠江实业	29.82	29.60	2	南沙和海珠各1宗
10	百宝投资	25.02	20.85	1	增城新塘板块



数据来源：CRIC；房地拿地情况统计口径为经营性用地，经营性用地包括商住、商办类用地



Part 4

市场篇

- **【商品房市场】** 供求双降，价格走高
- **【住宅市场】** 供求量价齐跌，去化周期攀至高位
- **【公寓市场】** 政策收紧，供需两弱
- **【办公市场】** 供需齐升，大宗交易成主流
- **【商业市场】** 存货量增，去化压力大

【总体情况】 调控施压，供求规模双降，但仍求大于供，未改房价上行趋势，创历史新高

- 2017年广州商品房供求均不敌2016年水平，成交量更跌至近三年来新低；成交均价则保持上升趋势，为17695元/㎡，创历史新高。得益于2016年火爆楼市影响，今年第一季度楼市热度延续，且在地市助推下，楼盘涨价成常态；在此之后，“317”、“330”新政调控逐渐发力，成交持续萎缩，四季度以来市场多个项目以价换量，但房价整体水平仍高于去年同期。
- 公寓在今年纳入调控范围，成交量下挫明显，2017年成交占比回落至8%的低位，为近4年来新低；而车位则回升至6%的历史高位，很大一部分原因是车位目前不受调控影响，房企为冲刺业绩，今年加大车位推售力度。

1. 商品房市场

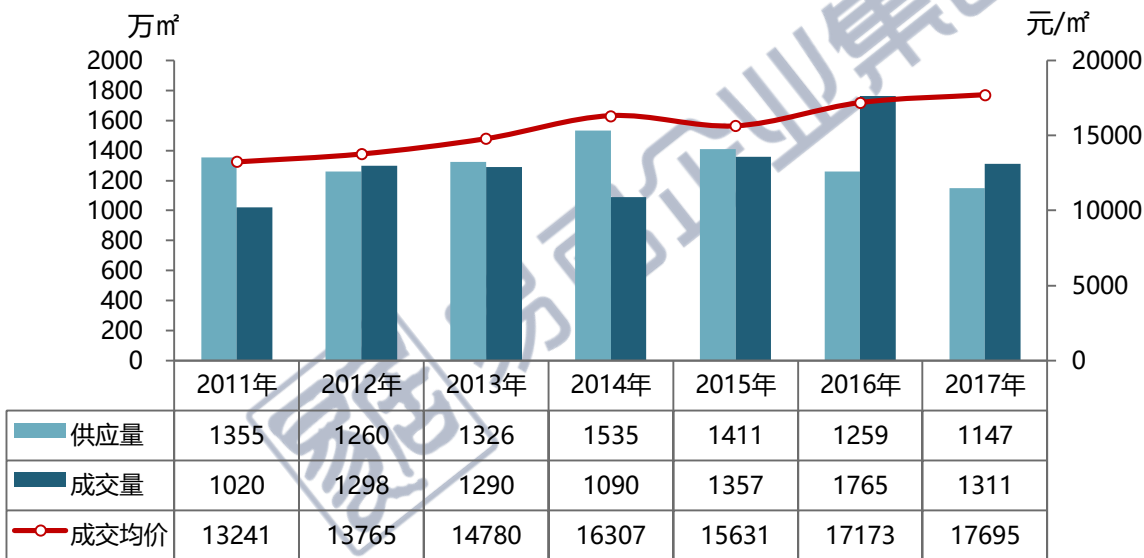
2. 住宅市场

3. 公寓市场

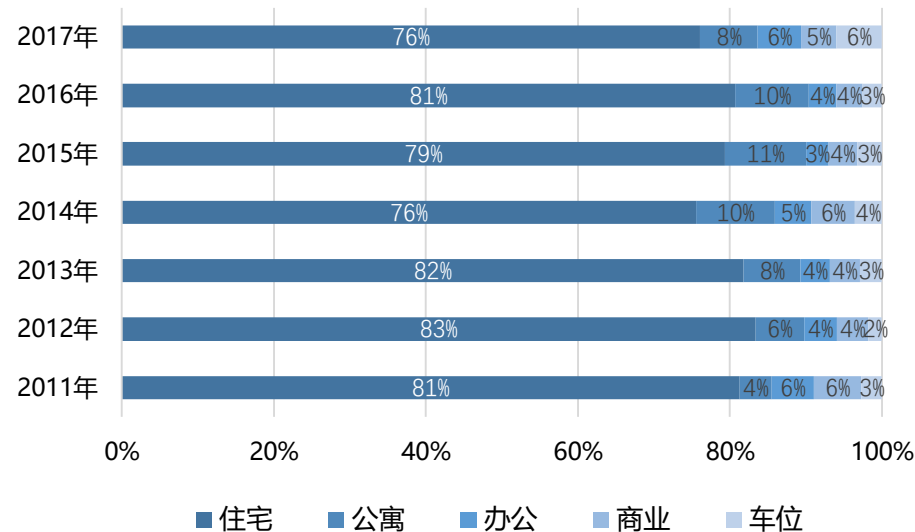
4. 办公市场

5. 商业市场

2011年-2017年广州商品房供求量价走势



2011年至2017年广州各物业属性成交面积占比走势



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅、公寓、商业、办公、车位。

【月度情况】 市场先扬后抑，3月迎来史上最严厉调控，成交量下滑显著

- **成交量**：一季度成交量高位运行，单月成交量均在百万方以上，3月迎来两次调控政策，房企出现抢售抢签行为，当月成交量冲高，是历史上唯一成交破200万㎡月份。此后政策逐渐发力，成交量急速下降，第三季度的7、8月销售淡季更跌至低位；“金九”之后，多个房企开启年末冲刺，频繁加推，特价、降价促销不断，刺激成交量回升，11、12月成交量重回百万水平。
- **价格**：限价调控，价格失真，全市均价保持在1.6-1.7万元/㎡；总体而言，一季度延续了去年以来楼市升温的涨价节奏，二季度后随着调控深入，价格高位盘整，四季度略有松动。

1. 商品房市场

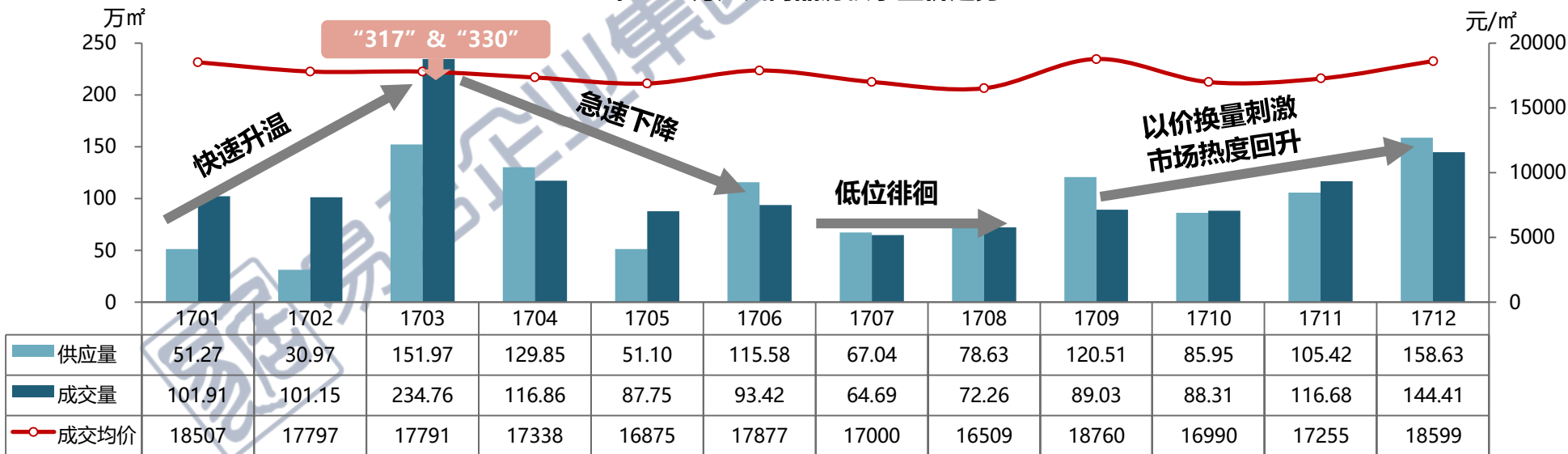
2. 住宅市场

3. 公寓市场

4. 办公市场

5. 商业市场

2017年1-12月广州商品房供求量价走势



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅、公寓、商业、办公、车位。

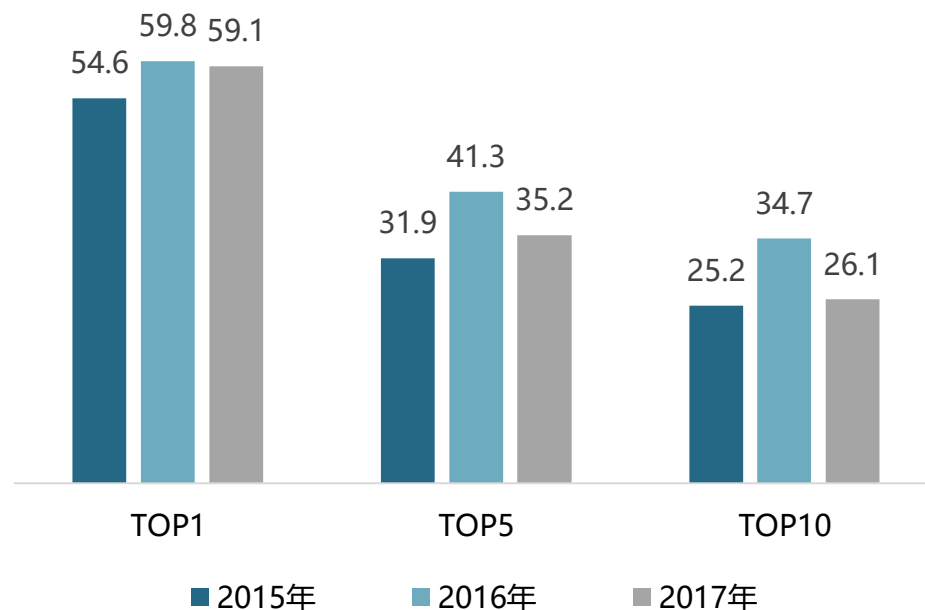
【项目榜单】受市场环境和政策制约，2017年热销项目门槛普遍下滑；规模大盘仍是榜上常客

- 受限价限签影响，今年热销项目门槛同比均出现回落。从上榜项目看，主要有三大特征：一是上榜项目大多是大盘属性，如广州亚运城、祈福缤纷汇、万达城、南沙滨海花园等；二是商办产品助力上榜，如位处海珠琶洲板块的保利天悦、天河珠江新城板块的天銮广场；三是东部的黄埔依然是热点区域，区域内3盘入榜。

2017年广州项目商品房销售金额榜（亿元、万m²、元/m²）

	2017年					
	项目名称	区域	成交金额	成交面积	成交均价	市场份额
1	广州亚运城	番禺	59.1	34.23	17264	2.50%
2	祈福缤纷汇	番禺	47.8	19.82	24117	2.10%
3	万达城	花都	42.5	26.34	16132	1.80%
4	保利天悦	海珠	41.79	9.42	44346	1.80%
5	天銮广场	天河	35.17	6.32	55670	1.50%
6	保利罗兰国际	黄埔	31.41	16.56	18970	1.40%
7	华标峰湖御境	黄埔	28.82	12.03	23961	1.20%
8	南沙滨海花园	南沙	27.06	19.43	13924	1.20%
9	万科尚城	黄埔	26.63	12.81	20792	1.10%
10	中海花湾壹号	荔湾	26.06	6.72	38792	1.10%
合计	——	——	366.34	163.68	——	16%

近3年广州项目商品房成交金额榜单门槛对比（亿元）



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅、公寓、商业、办公、车位。

1. 商品房市场

2. 住宅市场

3. 公寓市场

4. 办公市场

5. 商业市场

【总体情况】 调控发力，供求量价齐跌；库存微增，去化周期升至近三年高位

- 今年3月全国多个城市纷纷跟进调控，且“十九大”前后更迎来今年第二轮调控，在全国政策收紧大背景下，广州市场热度也出现明显的回落，整体供求量价均下滑，供应量更下滑至近七年新低，成交量同比下滑三成，成交均价在限价高压下，同比小幅下降0.3%。
- 从库存上看，2017年末广州商品住宅库存量745万 m^2 ，去化周期回升至10.5个月，为近三年新高，但仍在合理范围区间。



1.商品房市场

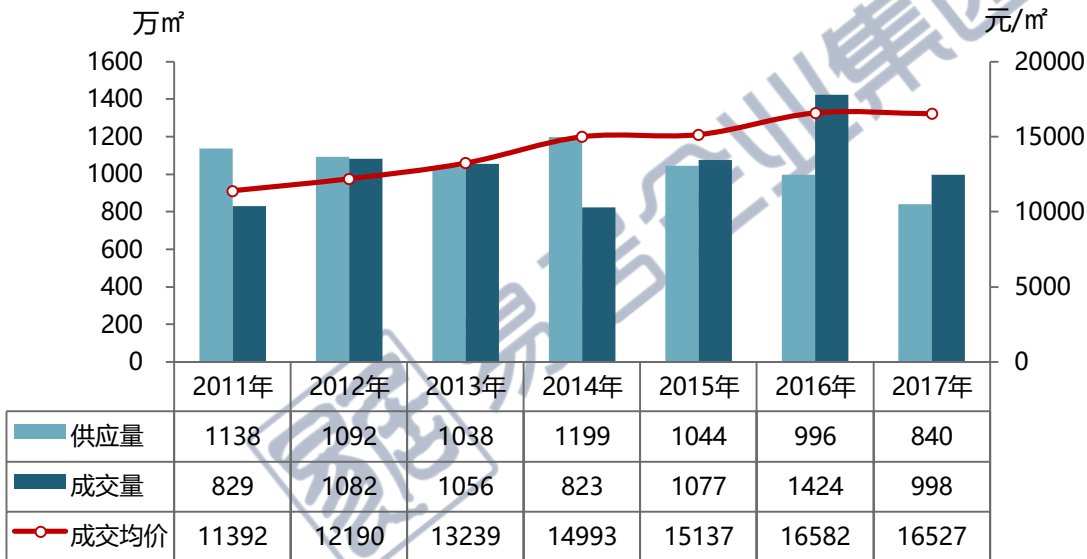
2.住宅市场

3.公寓市场

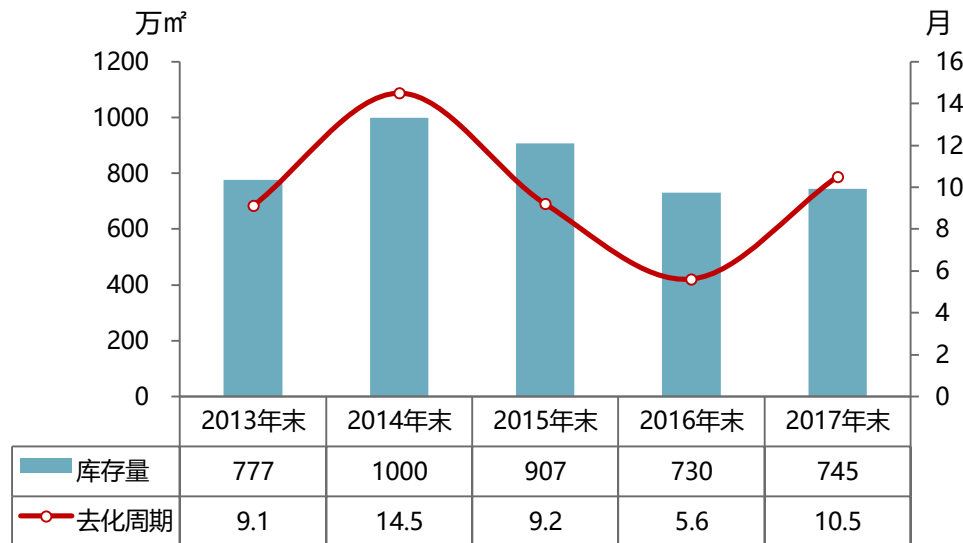
4.办公市场

5.商业市场

2011年-2017年广州商品住宅供求量价走势



2013年-2017年广州商品住宅库存以及去化周期



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅。

库存消化周期=月末可售存量÷近6个月成交均值，消化周期：一年左右较为平衡，高于18个月市场呈现供过于求，低于6个月则供不应求。

【区域结构】 增城成交量接近300万㎡，大幅领跑；高端豪宅项目支撑天河成交均价居首

- 从成交量上看，增城成交龙头位置牢固，全年成交量接近300万㎡，占全市市场份额29%；黄埔、南沙和花都这三个区域也有不错表现，成交量均过百万方。从成交均价上看，天河和越秀保持在“4”字头，其中天河在珠江新城高端豪宅项目支撑下，今年房价反超越秀，拿下全市均价最高区域。
- 近郊土地资源相对充裕，且在售楼项目数量多，2017年市场份额回升至38%；远郊在增城支撑下也有不错表现，占比为36%，为2014年以来新高；随着广钢新城、白云新盘陆续入市，中心六区市场份额有望回升。



1. 商品房市场

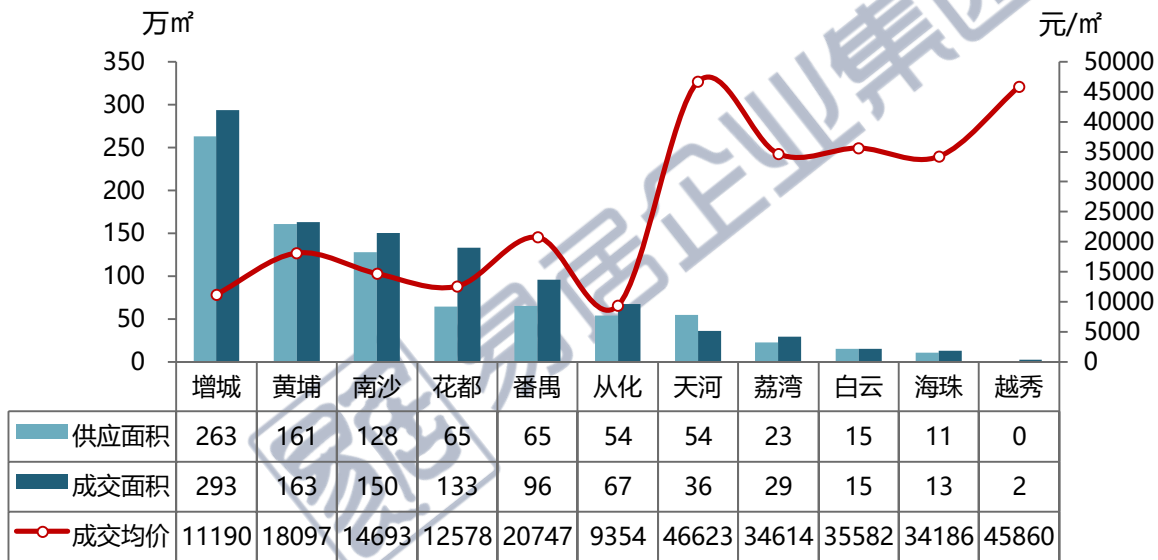
2. 住宅市场

3. 公寓市场

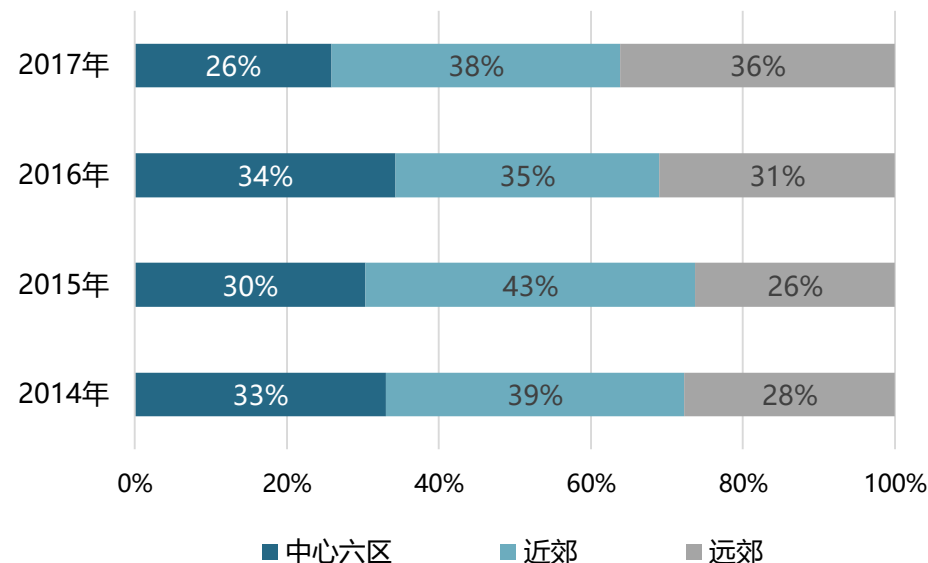
4. 办公市场

5. 商业市场

2017年广州各区域商品住宅供求量价走势



2014年至2017年广州各区域成交面积占比走势



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅；中心六区是天河、越秀、海珠、白云、荔湾和黄埔；近郊是南沙、花都和番禺；远郊是增城和从化。

【开盘去化】 开盘去化率呈现“高开低走”态势，第二季度至第四季度平均不足7成

- 从项目开盘去化上看，第一季度去化率保持在84%的高位，日光盘也高达15次。第二季度至第四季度去化率保持在63-66%，日光盘也出现明显的减少，在4-6次。第一季度延续2016年火热势头，开盘项目仍备受市场追捧；而第二季度以来的日光盘主要有以下特点，一是少量推货制造热销氛围，如龙湖天宸原著、珠江岭南公馆、越秀星汇海珠湾等项目，单盘推货量均低于50套；二是降价加推刺激成交，如广州亚运城、广州绿地城；三是全新项目低价入市抢占市场，如葛洲坝紫郡府、万科桃源里。



1.商品房市场

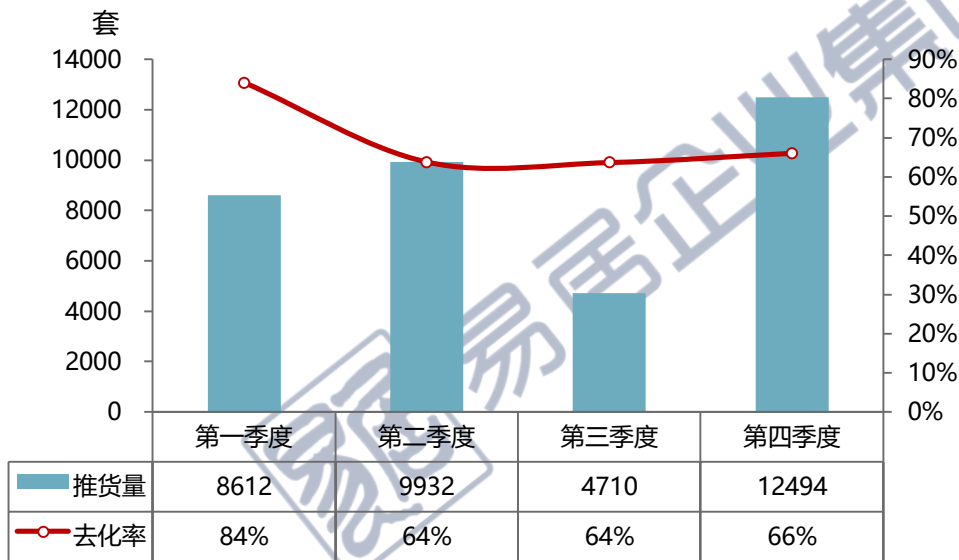
2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场

2017年各季度广州商品住宅项目开盘去化情况



2017年广州商品住宅日光盘情况

季度	日光盘次数	代表项目
第一季度	15	保利星海小镇、保利立方、凯得文化广场、碧桂园琥珀湾、保利华润紫云、招商雍华府等
第二季度	5	龙湖天宸原著、班芙小镇、珠江岭南公馆、广州亚运城、远洋天骄
第三季度	4	碧桂园御湖城、远洋天骄、越秀滨海新城、越秀星汇海珠湾
第四季度	6	广州亚运城、广州绿地城、万科白鹭郡、万科桃源里、葛洲坝紫郡府、花都万达城
合计	30	—

数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅。

【成交结构】面积段90-100m²&三房户型仍是成交主力军；复式产品成交占比进一步扩围

- **面积段**：80-90m²、90-100m²以及100-110m²这三个面积段成交比重大致呈攀升态势，2017年占比均创近七年来新高。
- **房型**：三房市场成交主力位置难以动摇，2012年以来成交占比均保持在五成以上。随着二胎的放开，四房成交占比有所回升；此外，复式产品具备实用性强、使用率高、动静分离等优势备受青年客户青睐，2017年成交占比上升至3%，站上历史新高位。



1.商品房市场

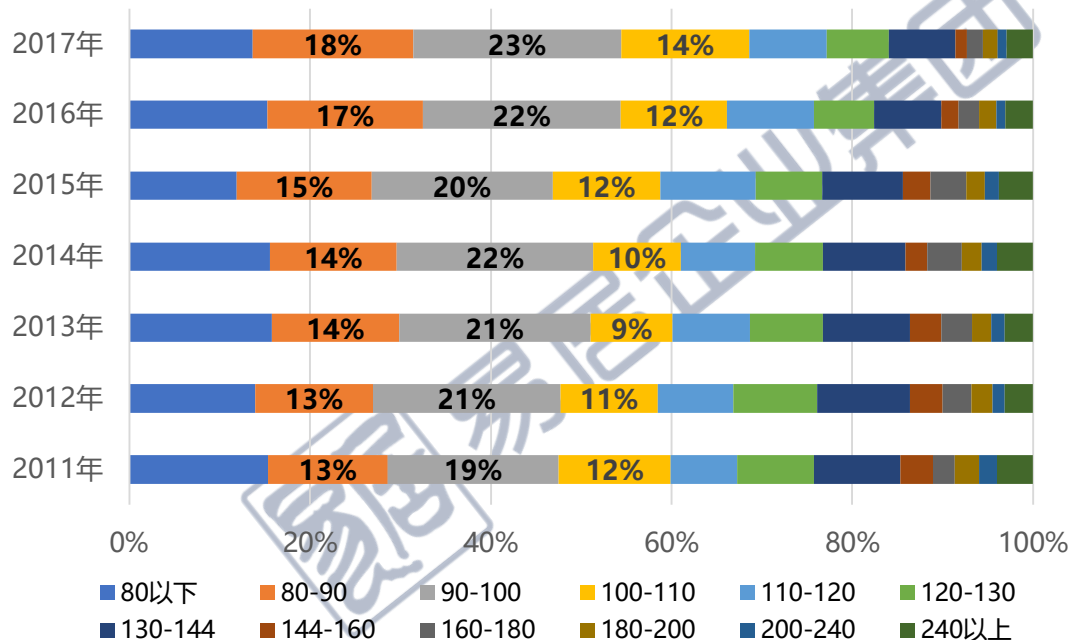
2.住宅市场

3.公寓市场

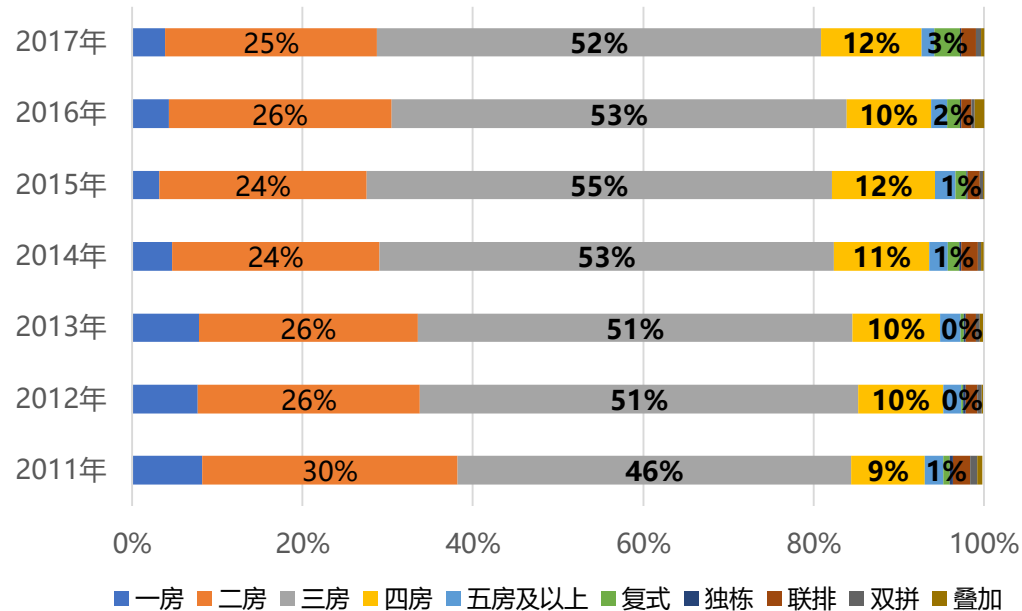
4.办公市场

5.商业市场

2011年-2017年广州商品住宅项目面积段成交结构走势



2011年-2017年广州商品住宅项目房型成交结构走势



数据来源：CRIC；数据统计口径包括普通住宅、别墅，按成交套数统计。

【二手住宅】成交量与房价呈剪刀差态势，房价更超一手水平；外围区域花都、增城、南沙等区域成交量增幅尤为显著

- 今年3月是分水岭，成交量冲高至322万㎡高位，随着市场氛围的逐渐收紧，整体成交量下行趋势明显，7月后单月成交量均低于百万水平，10月更跌破50万㎡，仅是3月成交量的15%。房价大致呈攀升态势，9月迎来今年高位，突破2万元/㎡，超过一手住宅水平。
- 从各区域上看，11个区域成交均价全线上升，增城升幅更超过五成，番禺、南沙和黄埔也有不错表现，升幅均在三成以上；从成交量上看，除了中心区的天河和越秀，其余区域成交量也出现明显回升，花都增幅最大，高达104%。

1.商品房市场

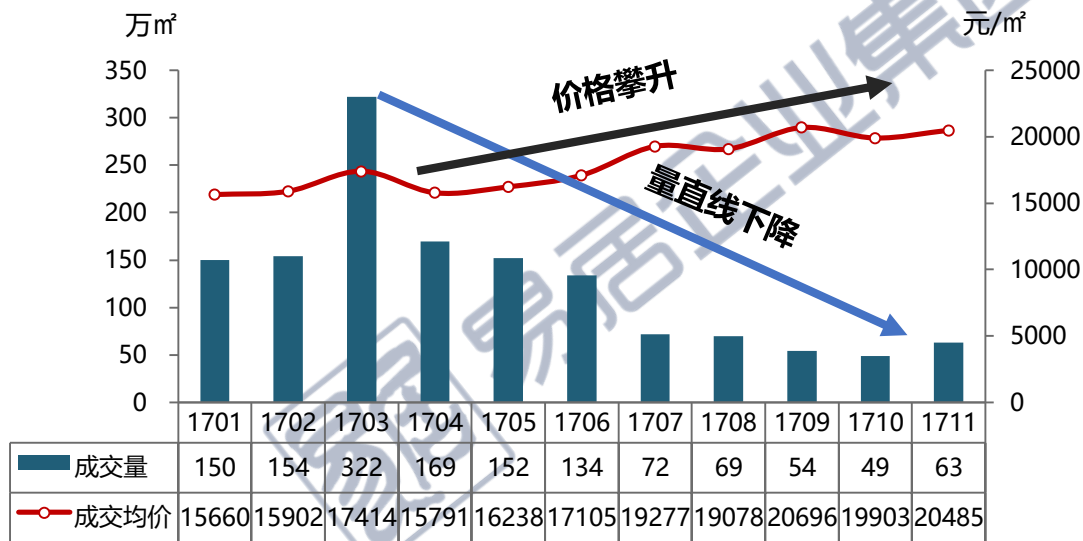
2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场

2017年1-11月广州二手住宅成交量价走势



2017年广州各区域二手住宅量价同比情况

区域	面积同比	均价同比
番禺	45%	33%
增城	63%	53%
花都	104%	29%
海珠	13%	11%
白云	30%	22%
天河	-19%	24%
越秀	-1%	14%
荔湾	37%	19%
从化	64%	22%
南沙	52%	43%
黄埔	41%	31%

【总体情况】 330政策出台，广州新房公寓限买限卖，市场供需两弱，均创近4年来新低，去化期高达39个月，市场去化压力大

1.商品房市场

2.住宅市场

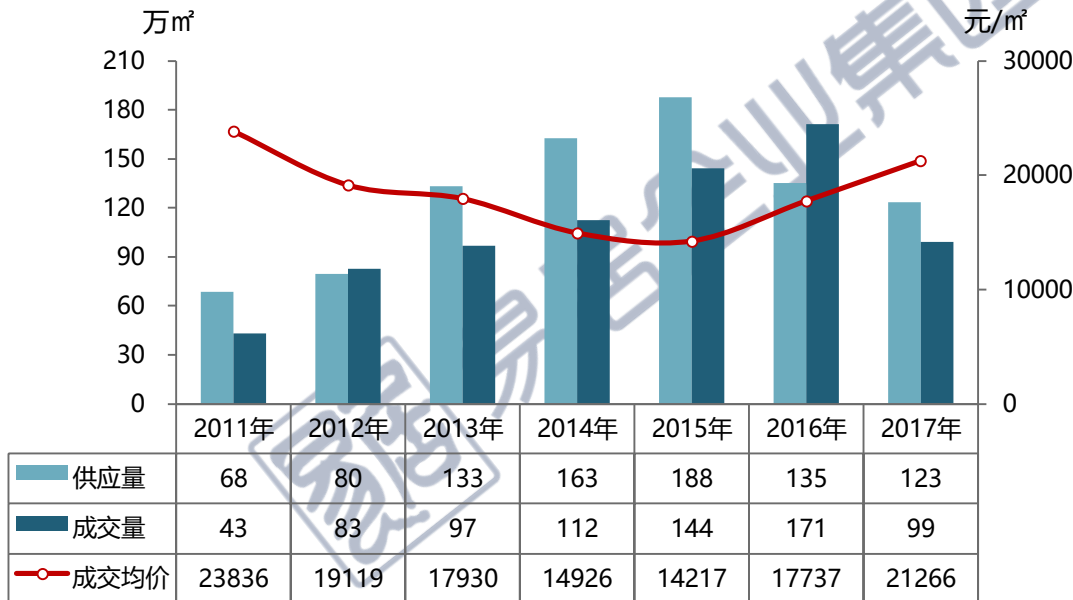
3.公寓市场

4.办公市场

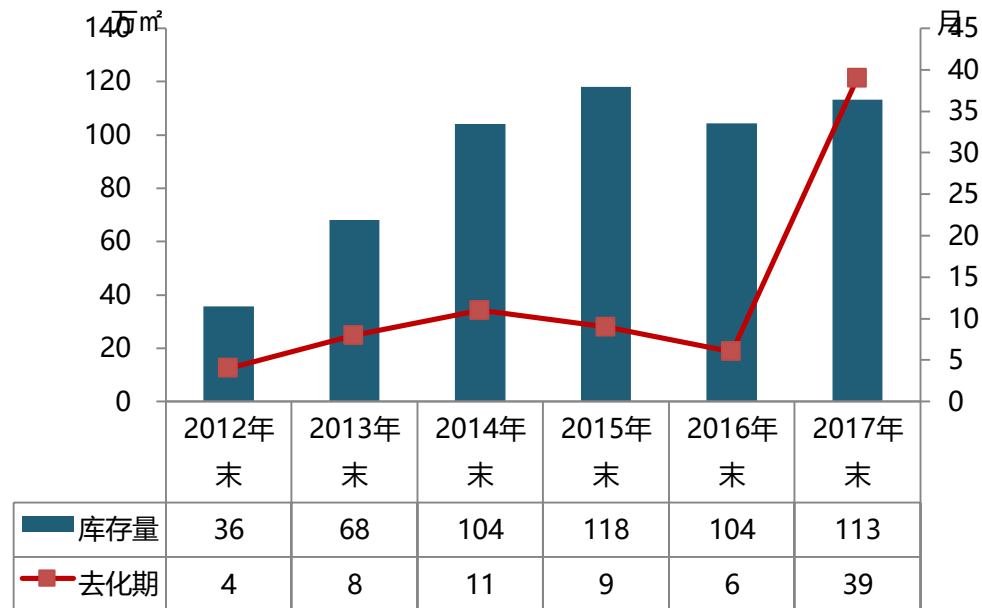
5.商业市场

- 2017年广州公寓市场供应量为123万㎡，相比2016年全年降9%，成交量为99万㎡，同比降42%。“330新政”规定新建公寓限法人单位购买、不得销售给个人，对公寓市场造成重大冲击，成交锐减。
- 公寓库存量和去化周期双双回升，年末去化周期高达39个月，若政策强度延续，未来去化压力不容乐观。

2011年-2017年广州公寓市场供求走势



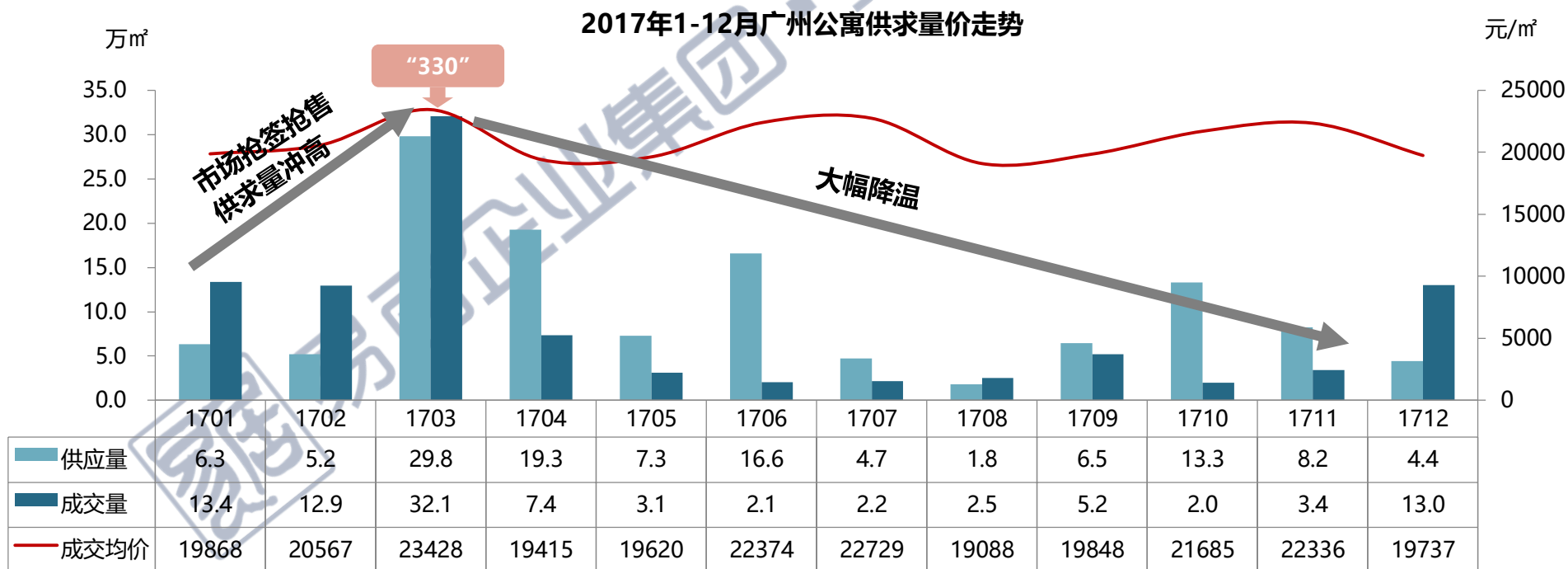
2012年-2017年广州公寓年末库存量及去化周期情况



备注：数据来源：CRIC。库存消化周期=年末可售存量÷近6个月成交均值，消化周期：一年左右较为平衡，高于18个月市场呈现供过于求，低于6个月则供不应求。

【月度情况】330政策冲击大，成交量断崖式下跌，新政后的9个月成交总量只占全年的41%

- 今年第一季度成交量延续2016年火爆态势，成交量均在10万㎡以上，330新政的出台，倒逼不少项目集中网签，两股合力共同作用下，使得3月公寓成交量冲高，获得32.1万㎡的全年最高位。4月之后，市场成交量断崖式下跌。年末房企发力冲业绩，平价换量，大宗交易增多，成交量有所回升。值得注意的是，全年成交量99万㎡中，有58.4万㎡是在一季度成交的，也就是说，新政后的9个月里成交量只占全年的41%左右。



备注：数据来源：CRIC。



1.商品房市场

2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场

【开盘去化】公寓推货量和去化率均创近5年新低，市场降温信号明显

- 2017年全市公寓开盘/加推货量仅3448套，同比减54%；当天去化率40%，同比降13个百分点。推售货量和去化率均达到近5年最低。
- 从推盘情况看，第一季度市场上公寓项目推盘力度相对活跃，330新政出台后，不少原定二季度正式推售的全新公寓项目纷纷暂停并延后，多数开发商是呈观望态度。6月中旬，位于番禺钟村的**雄峰城**加推110套39-54㎡loft，毛坯均价仅1.6万元/㎡，较今年第一季度售价降低接近30%，当日去化七成，打响新政后公寓市场“以价换量”的第一枪。



1.商品房市场

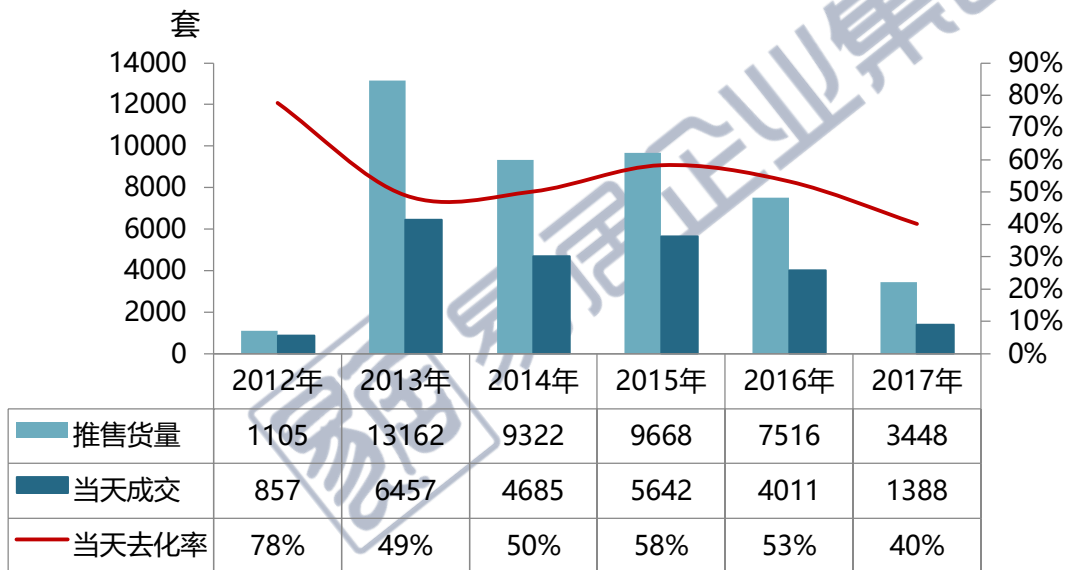
2.住宅市场

3.公寓市场

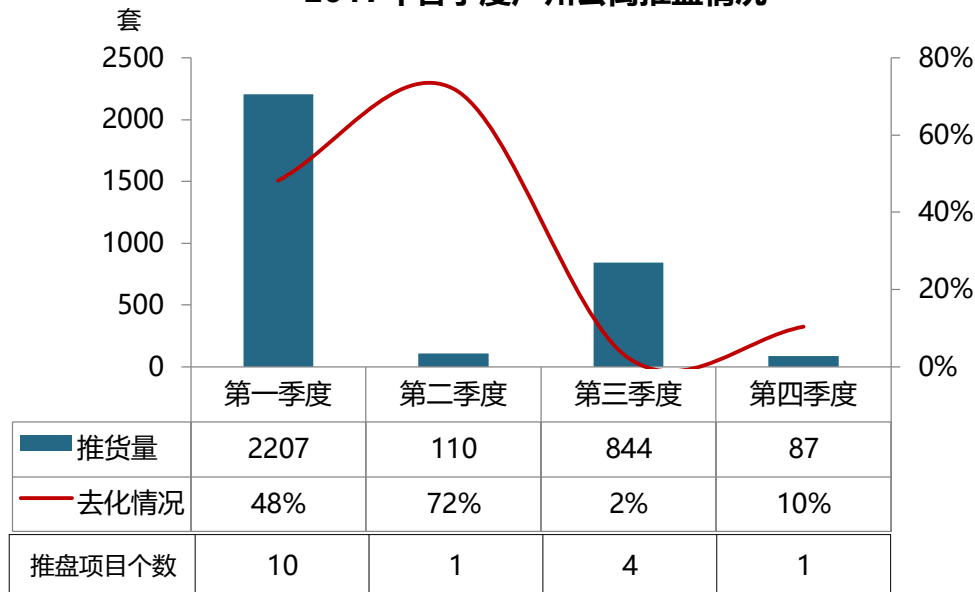
4.办公市场

5.商业市场

2012-2017年广州公寓开盘/加推项目统计



2017年各季度广州公寓推盘情况



备注：数据来源：CRIC。

【排行情况】保利天悦获全市销售面积、销售金额排行双冠军，番禺区项目表现突出，三盘上榜

- 从销售面积看，330新政出台后，项目入市大幅缩水，TOP10销售面积上榜门槛为2.83万㎡，较2016年（4.63万㎡）低1.8万㎡。今年TOP1的成交量还不及2016年TOP10的上榜门槛。
- 从销售金额上看，保利天悦以19.87亿元雄踞榜首，TOP3业绩均过十亿，TOP10上榜门槛较2016年（7.37亿元）低2.39亿元。

1.商品房市场

2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场

2017年广州公寓销售面积TOP10

排名	项目名称	区域	成交面积 (万㎡)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	保利天悦	海珠区	4.59	398	43265
2	中国铁建环球中心	南沙区	4.44	841	16725
3	合景天峻广场	黄埔区	4.30	1028	9661
4	广晟万博城	番禺区	4.25	776	25085
5	万科云	天河区	4.05	1530	26701
6	招商城市主场项目	番禺区	3.33	725	28764
7	广州国际空港中心	花都区	3.28	835	15184
8	金山谷花园	番禺区	3.18	793	19802
9	景东国际城	增城区	2.84	644	7808
10	奥园康威广场	增城区	2.83	512	12733

2017年广州公寓销售金额TOP10

排名	项目名称	区域	成交金额 (亿元)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	保利天悦	海珠区	19.87	398	43265
2	万科云	天河区	10.82	1530	26701
3	广晟万博城	番禺区	10.67	776	25085
4	招商城市主场	番禺区	9.58	725	28764
5	珠光御景花园	天河区	8.88	394	40404
6	星汇海珠湾	海珠区	7.69	496	38015
7	中国铁建环球中心	南沙区	7.43	841	16725
8	金山谷花园	番禺区	6.29	793	19802
9	万科海上传奇	荔湾区	5.22	384	42937
10	广州国际空港中心	花都区	4.98	835	15184

备注：数据来源：CRIC。

【总体情况】330政策出台，市场回归办公本质，企业大宗购入写字楼增多，办公市场供需齐升

- 2017年全市办公供应量120万㎡，同比2016年大增130%；成交量75万㎡，同比增20%；成交均价25040元/㎡，同比增8%，主要是中心区办公项目的大宗成交拉动了全市均价的上升。“330新政”出台后，不少原规划设计成公寓产品的项目转向写字楼，供应量升高，达到2011年以来的最高值。目前办公市场已逐步培育形成大客户成交为主的购买氛围，预计未来办公大宗交易继续成主流。
- 从办公物业的库存来看，受“330”商服新政影响，二季度成交回落，全市办公库存积压增加，年末办公库存达到147万㎡，创年内高位，不过因大宗交易成交增多带动，去化周期回落至25个月。



1.商品房市场

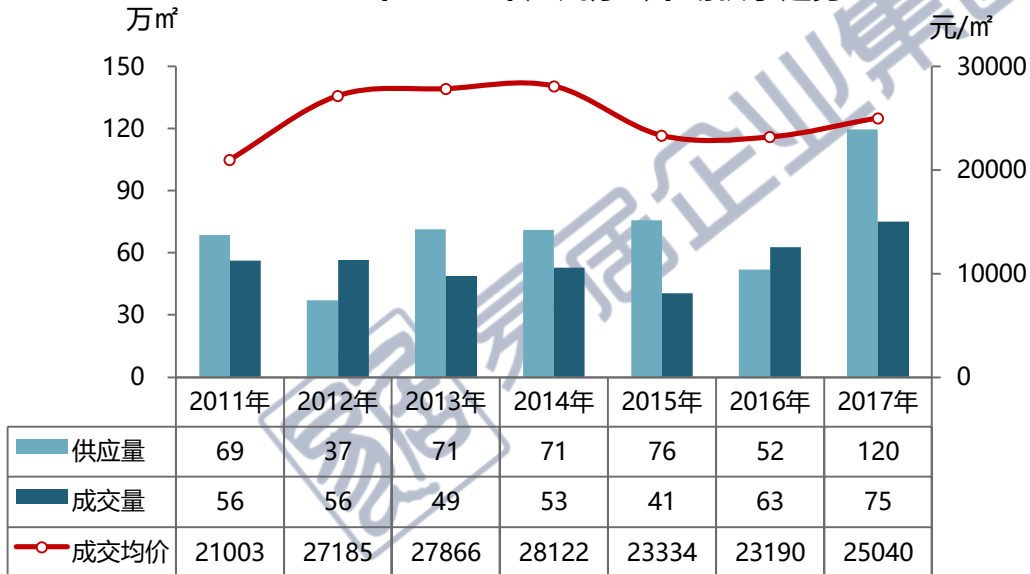
2.住宅市场

3.公寓市场

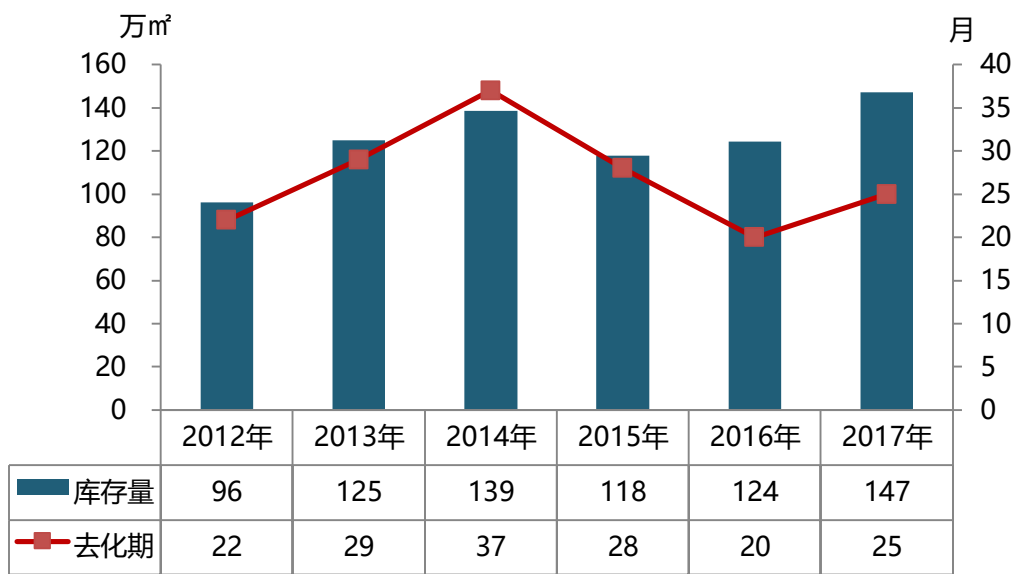
4.办公市场

5.商业市场

2011年-2017年广州办公市场供求走势



2012年-2017年广州办公年末库存量及去化周期情况



备注：数据来源：CRIC。库存消化周期=年末可售存量÷近6个月成交均值，消化周期：一年左右较为平衡，高于18个月市场呈现供过于求，低于6个月则供不应求。

【排行情况】天河区占据金额榜单五席，天盈广场是大宗交易主力，以超33亿元佳绩夺得全年销冠

- 从销售面积上看，TOP10上榜门槛为2.56万㎡，较2016年（4.63万㎡）低1.8万㎡。今年TOP3的成交量均过5万㎡，其中绿地中央广场和天盈广场均属于大宗交易活跃项目，以成交面积6.49万㎡和5.95万㎡排行第一、第二，花都区广州国际空港中心凭借年底热销，成功拿下季军。
- 从销售金额上看，TOP3业绩均过十亿，天盈广场更以33.27亿元雄踞榜首，比第二名高2.5倍多。天河区五盘上榜，仍是市场热点。

2017年广州办公销售面积TOP10

排名	项目名称	区域	成交面积 (万㎡)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	绿地中央广场	黄埔区	6.49	395	19888
2	天盈广场	天河区	5.95	269	55900
3	广州国际空港中心	花都区	5.16	225	12433
4	绿地汇创国际	白云区	3.95	215	10339
5	邦华环球贸易中心	海珠区	3.36	83	17889
6	广州东部布匹辅料城	增城区	3.12	543	10609
7	保利金融中心	天河区	3.07	227	36291
8	祈福缤纷汇	番禺区	2.91	132	25001
9	万科世博汇	番禺区	2.82	35	23115
10	金融城绿地中心	天河区	2.56	119	28667

2017年广州办公销售金额TOP10

排名	项目名称	区域	成交金额 (亿元)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	天盈广场	天河区	33.27	269	55900
2	绿地中央广场	黄埔区	12.91	395	19888
3	保利金融中心	天河区	11.15	227	36291
4	保利天悦	海珠区	9.12	70	42990
5	凯华国际中心	天河区	8.59	90	51003
6	保利鱼珠港	黄埔区	8.34	147	32943
7	汇金中心	天河区	8.00	137	34940
8	金融城绿地中心	天河区	7.33	119	28667
9	祈福缤纷汇	番禺区	7.26	132	25001
10	万科世博汇	番禺区	6.52	35	23115

备注：数据来源：CRIC。

1.商品房市场

2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场

【总体情况】2017年商业市场供应量为近5年新低，主要以社区配套商铺为主；330新政效应显著，商业市场库存迅速增加，市场去化压力依旧巨大



1.商品房市场

2.住宅市场

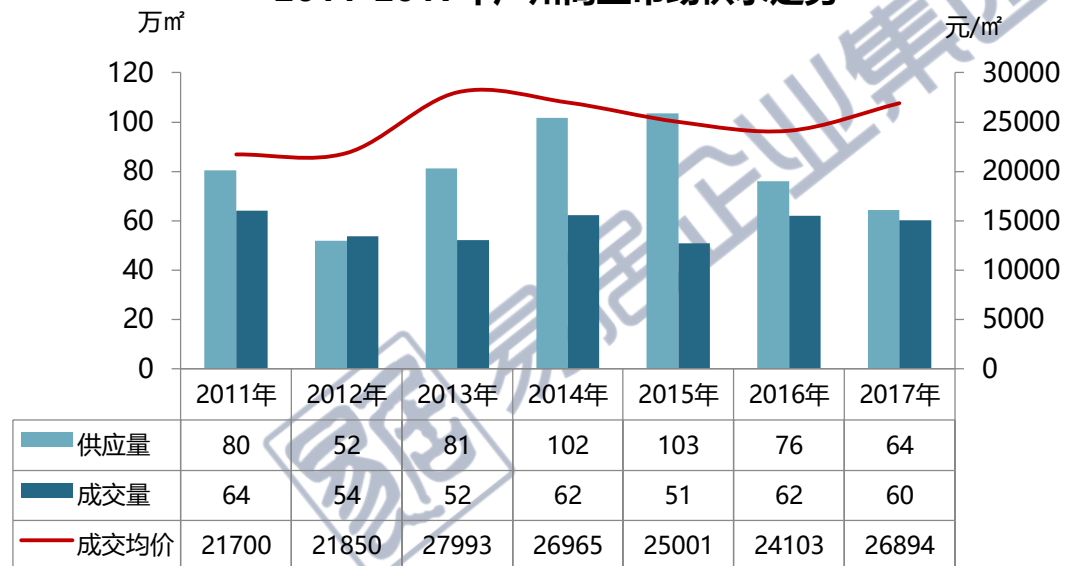
3.公寓市场

4.办公市场

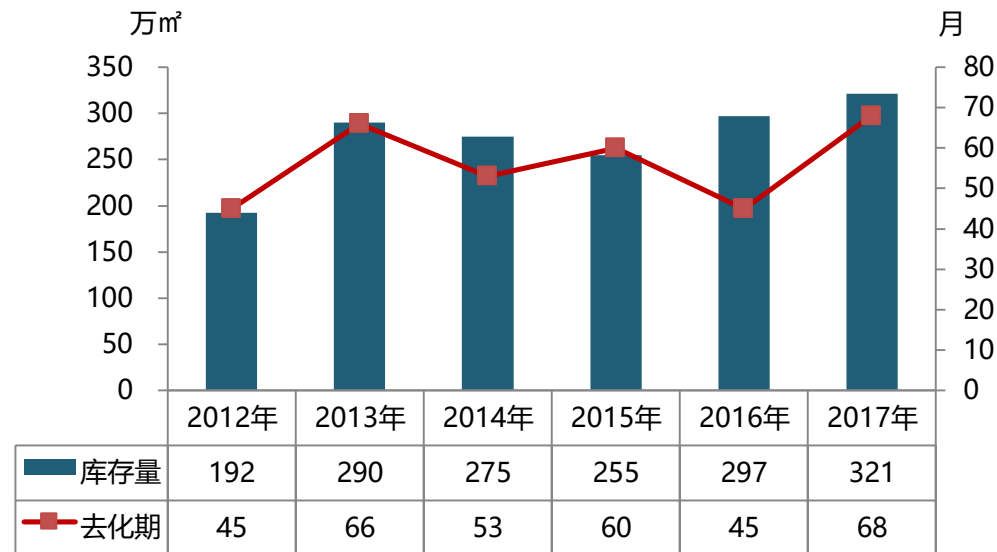
5.商业市场

- 2017年全市商业市场供应量64万㎡，为近5年最低位，同比减15%；成交60万㎡，同比减3%。2017年商业市场以服务社区群体为主的社区商业较多，如祈福缤纷世界、金山谷花园等，330新政出台后，市场逐渐转向以房企自持运营、投资者购入自营为主。
- 全市库存量321万㎡，为近5年新高，去化周期延长至68个月。“330新政”规定新建商办物业最小分割面积不低于300㎡影响，商业单套面积大、总价高，入市门槛高，未来商业市场去化压力依旧巨大。

2011-2017年广州商业市场供求走势



2012年-2017年广州商业年末库存量及去化周期情况



备注：数据来源：CRIC。库存消化周期=年末可售存量÷近6个月成交均值，消化周期：一年左右较为平衡，高于18个月市场呈现供过于求，低于6个月则供不应求。

【排行情况】祈福缤纷汇获全市销售面积、销售金额双冠军；保利旗下两盘热销，登上金额榜TOP10

- 从销售面积上看，外围区域已成为市场热点，TOP10中外围区域占七席，其中番禺区表现突出，包揽冠亚军。TOP10上榜门槛为1.25万㎡，较2016年（1.49万㎡）稍低，今年TOP4的成交量均过3万㎡（去年只有TOP2过3万㎡）。
- 从销售金额上看，TOP4业绩均过十亿，祈福缤纷汇更是斩得双冠。房企方面，保利表现突出，旗下保利金融中心和保利天悦两个项目入围前十。

2017年广州商业销售面积TOP10

排名	项目名称	区域	成交面积 (万㎡)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	祈福缤纷汇	番禺区	5.00	812	32001
2	金山谷花园	番禺区	4.23	131	23762
3	天河新天地	天河区	3.97	100	26150
4	岭南山畔	黄埔区	3.58	187	12023
5	天马河壹号	花都区	1.71	4	8221
6	中海花湾壹号	荔湾区	1.66	378	53553
7	中贸国际大厦	增城区	1.42	71	7403
8	时代云图	南沙区	1.41	168	26682
9	星河盛世	南沙区	1.32	51	21851
10	雄峰城	番禺区	1.25	181	27077

2017年广州商业销售金额TOP10

排名	项目名称	区域	成交金额 (亿元)	成交套数 (套)	成交均价 (元/㎡)
1	祈福缤纷汇	番禺区	16.00	812	32001
2	保利金融中心	天河区	11.15	227	36291
3	天河新天地	天河区	10.38	100	26150
4	金山谷花园	番禺区	10.06	131	23762
5	中海花湾壹号	荔湾区	8.88	378	53553
6	金融城绿地中心	天河区	7.33	119	28667
7	保利天悦	海珠区	6.93	73	68206
8	万达城	花都区	4.91	172	45538
9	碧云立方	白云区	4.89	80	62984
10	招商城市主场	番禺区	4.61	170	46954

备注：数据来源：CRIC。



1.商品房市场

2.住宅市场

3.公寓市场

4.办公市场

5.商业市场



Part 5

预判篇

- **【政策预判】** 调控、平抑升温
- **【房企预判】** 龙头抢滩，租赁风起
- **【土地走向】** 供地积极，“一地一策”延续
- **【市场预判】** “稳”字头当头

【全国政策走向】 因城施策，在构建房地产长效机制的市场导向之下，预计调控力度整体不会放松，“房住不炒”+“租购并举”将成为政策根本着力点



1.政策预判

2.房企预判

3.土地走向

4.市场预判

多主体供给

- 针对核心热点城市和三四线城市的市场特征，将商品住宅、公租房、共有产权房等物业进行供应细分
- 在符合城市中高收入人群刚、改需求同时，满足大众常住人口的基本居住需求

多渠道保障

- 户籍制度改革
- 不动产统一登记
- 住房金融改革
- 地方土地财政改革
- 推进城镇一体化

去投资化

- 根据“十九大”精神，维持现行房地产调控力度，未来仍将重点打击投资性买家入市
- 在“限售”模式下，以延长房产周转时间的手段，削弱短期内的升值空间，间接驱离市场游资

落实租购并举市场方式

【广州政策走向】 预计后市仍紧跟中央从严基调，政策调整或倾向支持租赁住房的发展

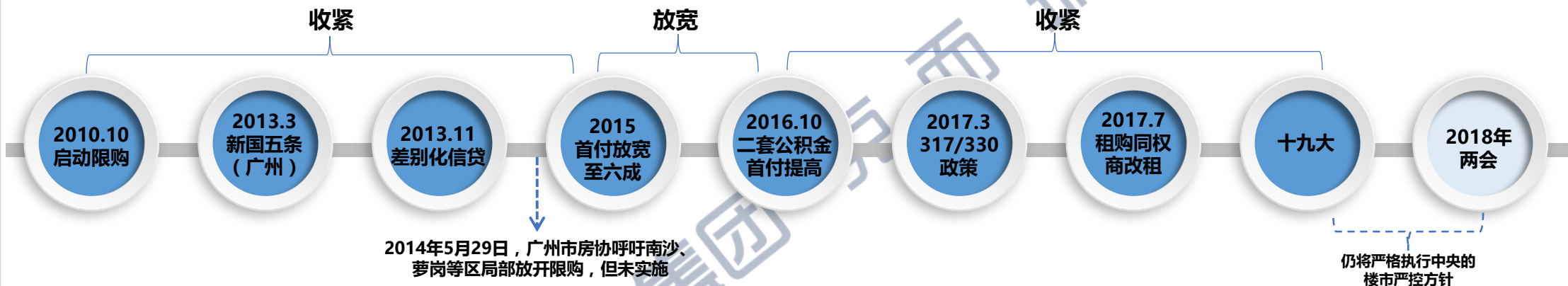


1. 政策预判

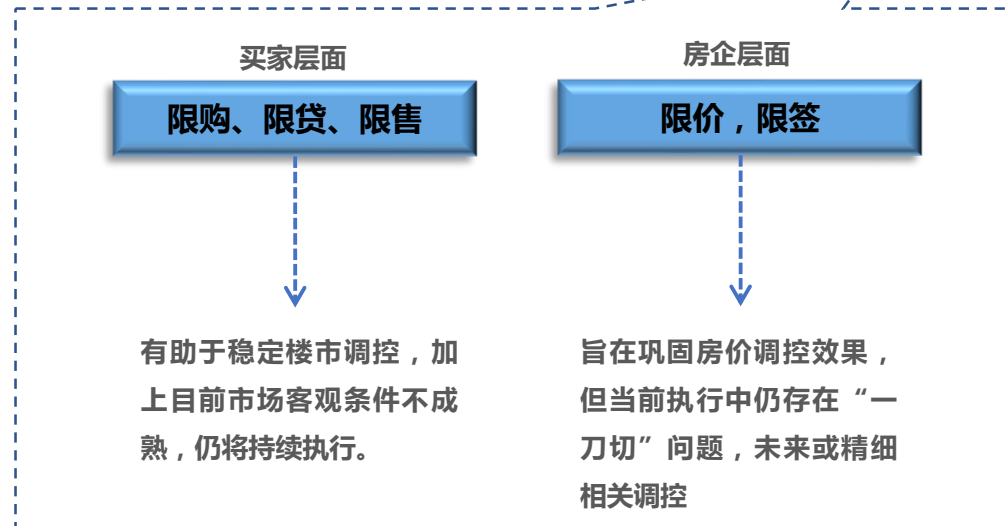
2. 房企预判

3. 土地走向

4. 市场预判



- 作为一线城市，广州将紧跟中央调控步伐，保持政策定力，住宅市场维持现有调控政策的可能性较大，商办市场政策存在“用力过猛”嫌疑，或有微调。
- 作为探索租购并举的试点城市，广州将持续加大培育租赁市场的力度，从源头增加租赁住房的供应，并加大保障力度鼓励租赁需求。



【房企预判】 房企集中度增加，万科、保利等龙头房企货值储备充裕，未来战略倾向多元化发展，加入租赁市场、打造产城融合；产品则向溢价率高靠拢，豪宅化趋势明显



1.政策预判

2.房企预判

3.土地走向

4.市场预判



寡头渐显

- ◆ 万科、保利、富力拥有充足的库存，货值储备充裕，业绩冲刺能力强，未来企业发展规模可期。
- ◆ 分布区域上，万科的广信资产包、保利的保利鱼珠港、富力同和项目等高货值项目集中在中心区，产品或偏向高端改善，而越秀地产则侧重布局郊区，预计项目持续走量。



多元化发展

- ◆ 房企多倾向多元化发展，发展方向侧重在：第一，在国家鼓励和培育住房租赁市场的大背景下，多家银政企签署合作战略，联合倡议，共推租购并举落地；第二，房企收并购大潮在即，收购加速，行业集中度正在提高；第三，发展产城融合，新一轮的地产已起风。



产品豪宅化

- ◆ 万科、保利等龙头房企纷纷走在创新产品前沿，其中智能家居绿色科技产品也是大势所趋。而广州市区及郊区的地理特性，亦注定产品的差异化，预计未来郊区创新型叠墅产品增多，市区在2016年地王催生下，市场或将豪宅化。

【土地走向】预计2018年将有300万m²以上商品住宅用地出让；未来供地主力为地铁4、9、14和21号线形成的四个放射轴线两侧，将着重在自持租赁、产业引进等方向发力



1. 政策预判

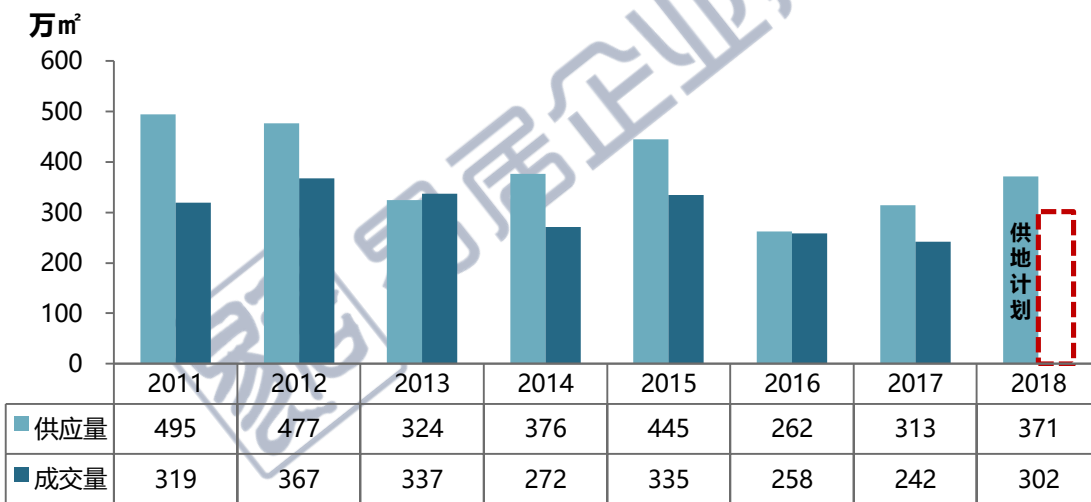
2. 房企预判

3. 土地走向

4. 市场预判

- 《广州市2017-2019年住宅用地供应三年滚动计划》中，2018年商品住宅用地供地规模为371万m²，根据近几年土地的平均供求比，预计2018年将有300万m²左右的土地成交。根据《2017-2021年住宅用地供应计划》，未来广州供地主力方向为地铁9号线、14号线、21号线、4号线形成的四个放射轴线两侧。
- 随着广州供地策略不断调整，未来土地供应将着重在自持租赁、产业引进等方向发力，将更考验“房企”资源整合能力及运营能力。

2011-2018年广州市商品住宅用地供求量（按用地面积）



数据来源：CRIC、广州市国土局（广州市2017-2019年住宅用地供应三年滚动计划）；商品住宅用地包括纯住宅、商住类用地

【市场预判】 受制于调控，预计2018年总体交投将保持平稳，价格仍有上行空间，但涨幅将会缩窄



1. 政策预判

2. 房企预判

3. 土地走向

4. 市场预判

住宅

- 受制于调控以及政府“双限”干预，2018年成交量难有大幅回升，预计保持平稳态势；房价在近2年高价地块项目入市支撑下仍有上行空间。

公寓

- 受330政策持续影响，公寓市场将继续走淡，市场会主要以消化库存为主。随着对旧改商服项目单位不小于300m²的解禁，未来市区也将有更多更加灵活的小面积公寓产品出现，但仍受限于“法人单位”须为购买主体，预计2018年整体成交量继续低位运行。

商办

- 随着房企自持以及投资客自营的增多，商业形态可调整性高、顾客体验元素将更加丰富，市场投资信心将回升，预计2018年整体走势向好。
- “十三五”期间国家重点发展高新产业，新兴行业的企业对写字楼需求将进一步增长，2018年随着广州各项产业政策的深化，办公市场走势向好。

【供应预测】 外围区域仍是供应主力，商品住宅供应较多集中在增城、黄埔；公寓供应较多来自番禺、海珠

- **住宅供应**：从区域分布上看，广州的新增供应主要集中在外围区，其中增城担当供应主力，在多个大盘&大量土地入市的支撑下，供应量有望达到200万㎡以上。黄埔区、南沙区供应跟其后，预计在100万㎡以上。
- **公寓供应**：广州330新政下，要求新建一手商用项目，最小分割面积不低于300㎡，因此，目前市场上小面积公寓，仅为330之前报建，此后再无报批；受新政影响，市场新批公寓项目逐渐减少。预计2018年市场供应量将持续下滑，其中，番禺区在雄峰城、金龙城等个盘的带动下，供应量居首；海珠、南沙供应均过20万㎡；黄埔、花都、荔湾三区供应约在10万㎡。



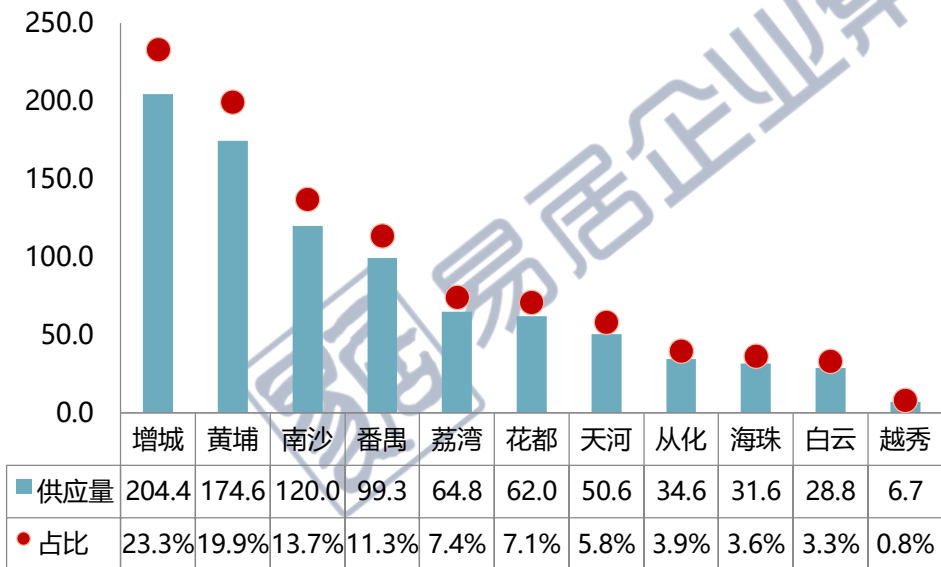
1.政策预判

2.房企预判

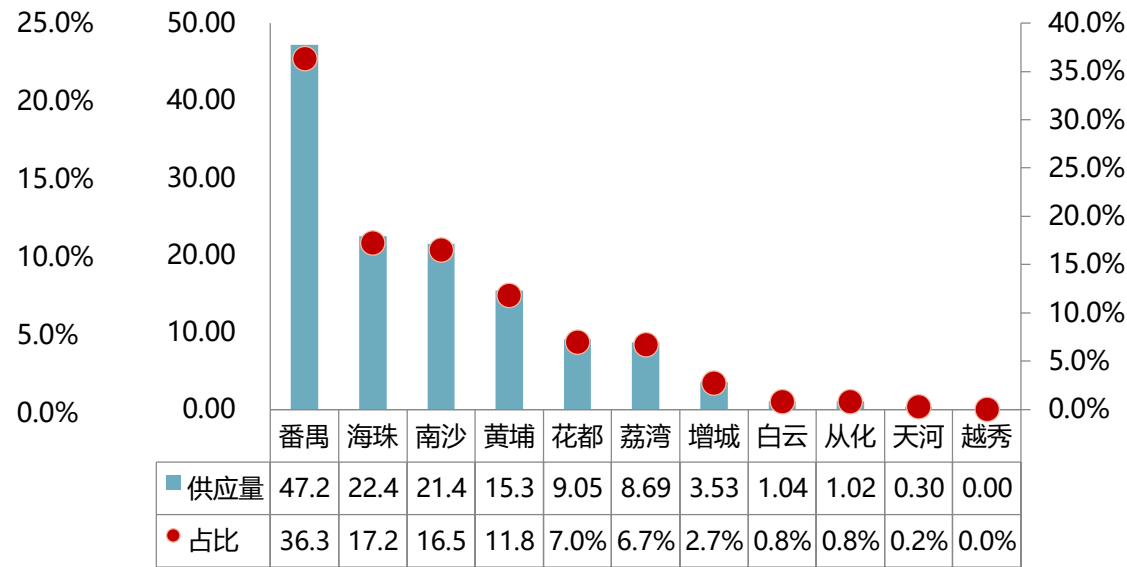
3.土地走向

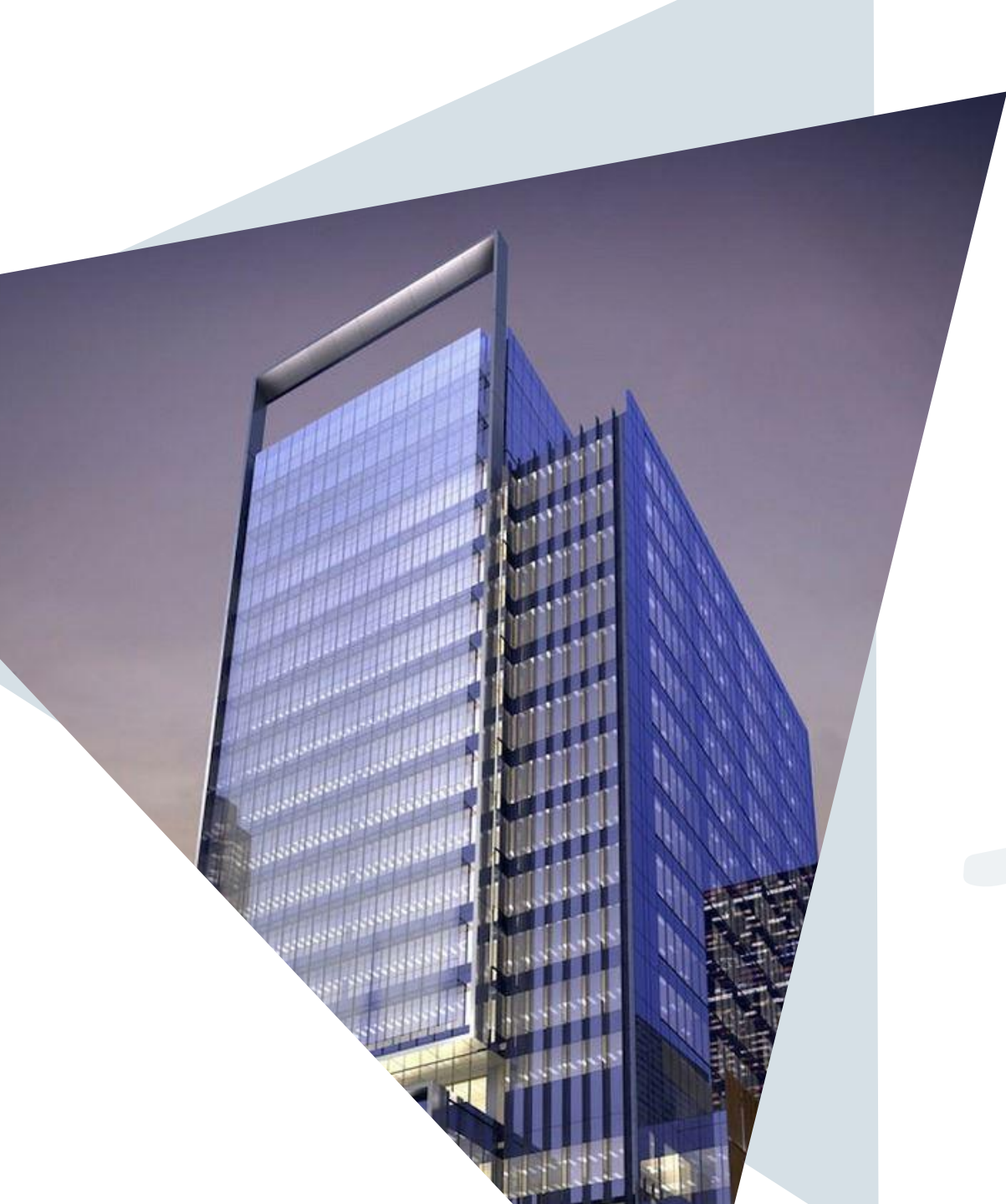
4.市场预判

2018年广州各区域新增住宅供应分布以及占比



2018年广州各区域新增公寓供应分布以及占比





专业智囊，成就标杆

- 荣誉主编：梁永光
- 主 编：肖文晓
- 执行主编：劳关开
- 编 委：胡嘉鸣、林丽琼、许仲爱、陈玉娟、林楚楚、林伟亮、欧建萍

THANKS

易居企业集团克而瑞广州区域

地址：广州市天河区花城大道8号高德置地广场D座13楼

联系邮箱：xiaowenxiao@cric.com

A stylized, monochromatic red city skyline is visible in the background, featuring various skyscrapers and buildings of different heights and widths, rendered in a simplified, geometric style.

易居 易居企业集团·克而瑞

Contents

01

关于克而瑞

02

主要业务介绍

03

其他板块介绍

NO.1

关于克而瑞

01 企业介绍



中国房地产大数据应用服务商

大数据服务

咨询服务

十年数据深耕、百余城市信息覆盖、几十万个地产项目上的数据实践。
CRIC数据营销系统：累计约5000亿条客户动态数据、覆盖74个城市，包括22个核心城市2100多个百强企业项目、开创实时迅速的中国房地产购房者数据分析，为政府、企业和购房者提供房地产信息服务的全面解决方案。



中房研协

权威的中国房地产政府信息数据发布平台



中国建筑建设SaaS服务和大数据应用平台

02 发展历程

上海易居房地产研究院挂牌成立。

克而瑞母公司易居（中国）在美国纽交所成功上市。

克而瑞与新浪乐居合并成立中国房产信息集团，于纳斯达克成功上市。

易居（中国）宣布与中国房产信息集团合并，克而瑞成为易居全资子公司。

克而瑞筑想科技上市；
创大数据全新营销系统；
克而瑞、易居营销、易居房友联合成立易居企业集团 恒大、万科21名企入股。

2002

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2012

2014

2016

CRIC信息数据系统雏形诞生于易居营销集团市场部和技术部。

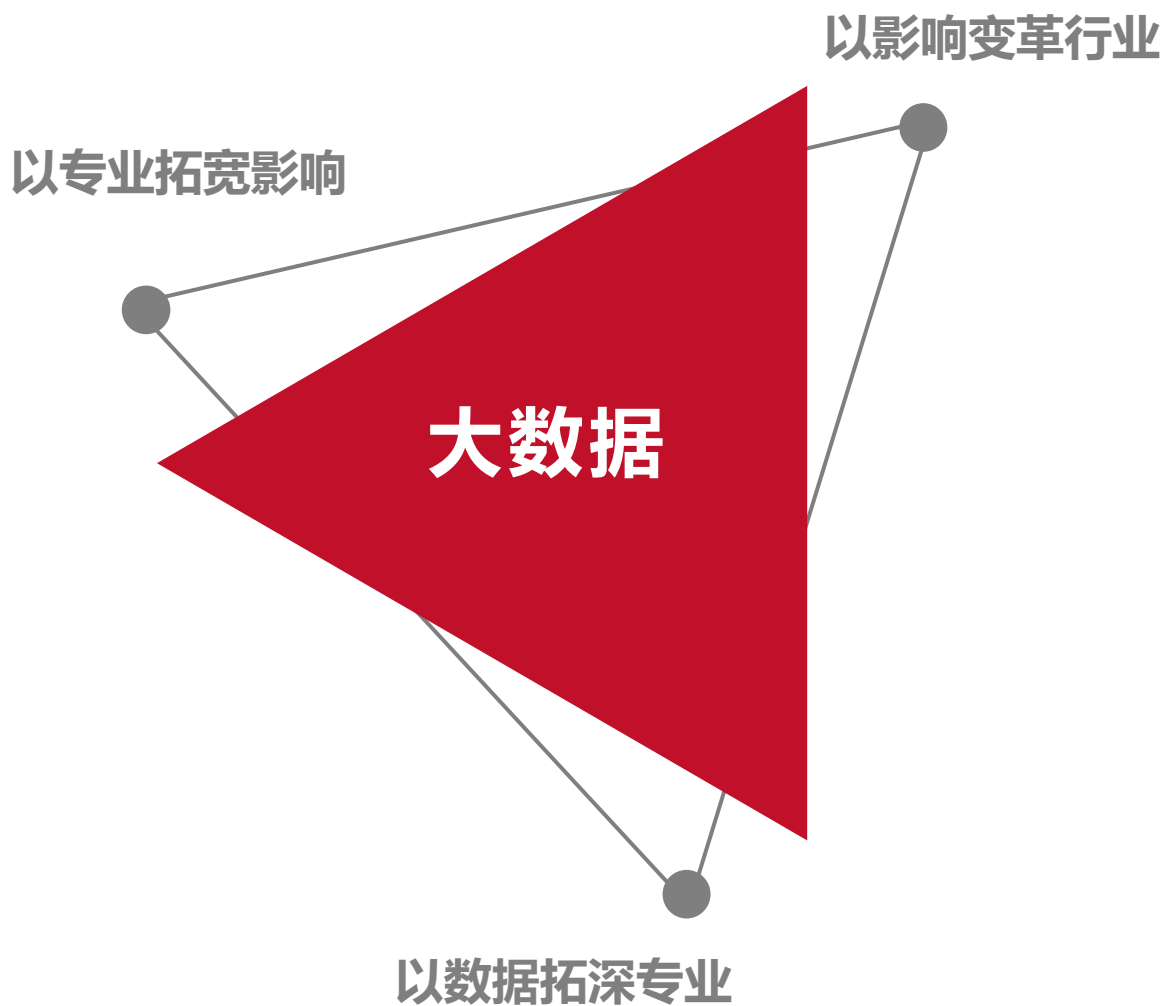
克而瑞成立。确立CRIC信息采集、技术研发、成果研究三大板块的战略发展方向。

CRIC中国房地产决策咨询系统获得ISO9001:2000认证。

中国房产信息集团宣布与百度达成战略合作协议。

克而瑞 大数据CRIC2015正式上线；
克而瑞 大咨询首家合伙人制全面启动；
克而瑞 大房价房价点评网正式上线。

03 企业优势



精准营销创新力

- 中国创新的房地产数据营销服务商
- 开创实时迅速的中国房地产购房者数据分析



百城覆盖影响力

- 机构遍布中国24个城市
- 信息覆盖达到115个城市
- 研究咨询等专业人员2000多名



行业核心专业力

- 10大咨询产品线
- 四大研究领域 六大研究方向
- 产学研一体 产业链资源整合



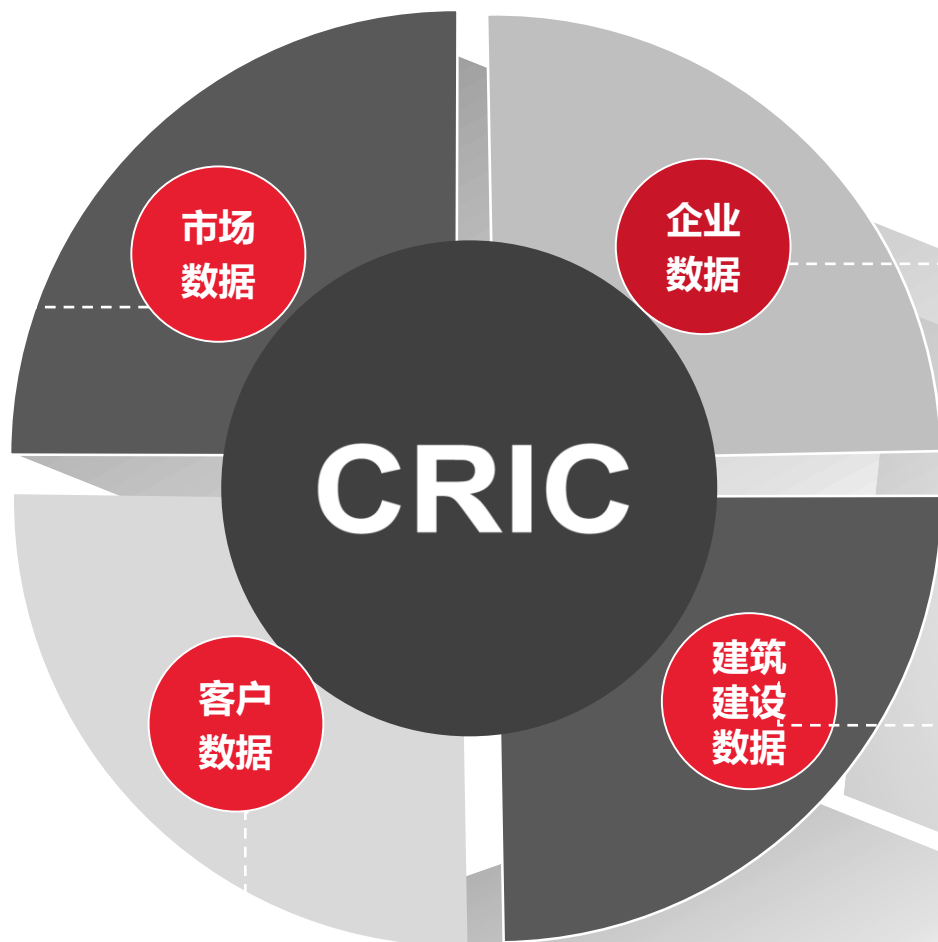
强大数据话语权

- 十年不断更新的全产业链数据库
- 中国房地产价格分析专利系统
- 最为完善的云知识管理平台

04 独家优势

统

中国房地产数据库系



权威评测榜。

B2B+B2C的战略升级

B2B到

克而瑞股份...
科技。用大... **构建中国建筑建材产
业链第一个SaaS系统**
的跨界语言创造...
化的需求。

NO.2

主要业务介绍

05 主营业务



大数据服务

中国创新房地产数据营销服务商

行业覆盖面最广
CRIC数据库服务

CRIC大数据
营销服务

基于大数据
研究分析服务

咨询服务

中国房地产合伙人制企业

横向
专业线细分

纵向
产业链整合

1

PART

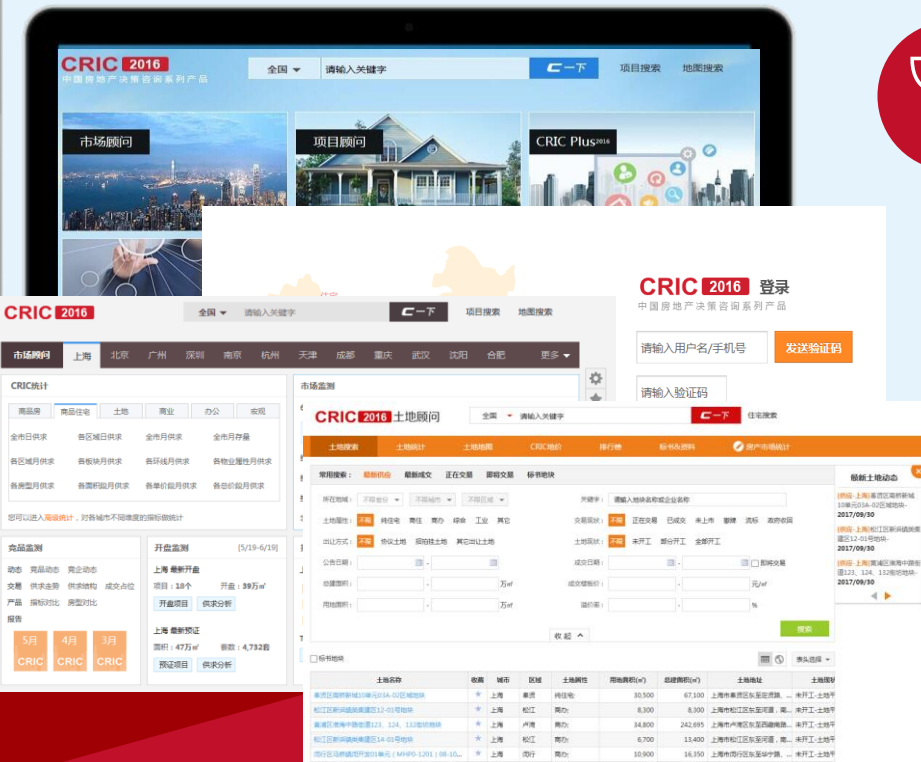
克而瑞大数据服务

大数据服务—1.CRIC系统

中国创新的房地产信息数据库

六大顾问模块，全方位覆盖行业整体信息数据，为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。

pc 端和手机版



市场顾问 以中宏观交易为核心的监测分析



土地顾问 最及时的土地公告、成交信息



项目顾问 以房价数据为核心的监测分析



PLUS模块
集结CRIC2016
点击量最高的
模块功能



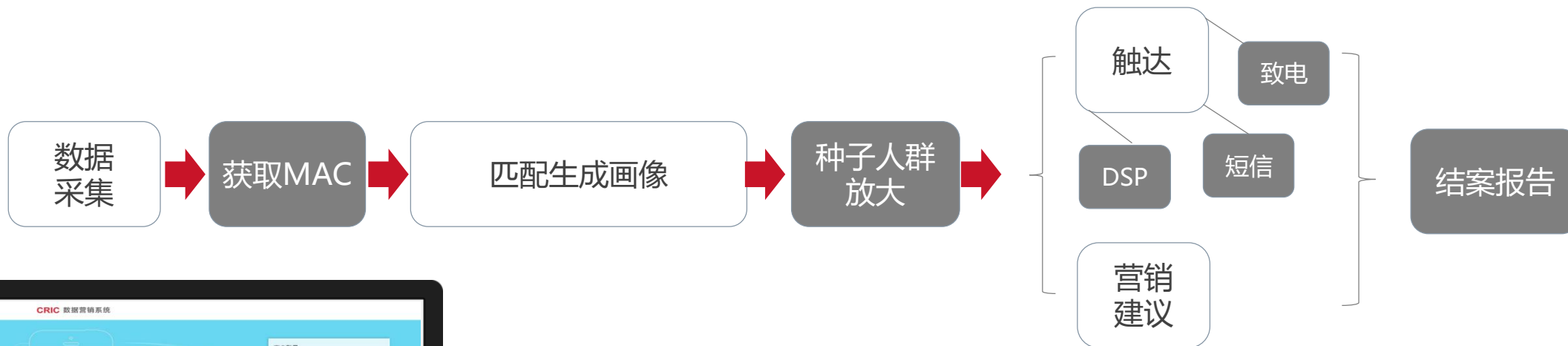
商业顾问 超过20000个项目的详细信息



企业顾问

从布局、开发、销售到股价评估、财务数据全面透析

中国专业房地产数据营销系统



CRIC数据营销服务，帮助开发商通过数据分析，挖掘核心购买群体，根据客户的差异化特征，进而提供营销策略、运营方向、推广支持，从而全面提升项目的竞争力与影响力。

房企城市进入决策依据

城市进入

286城市、422个指标

克而瑞城市评级分体系，量化城市进入研究

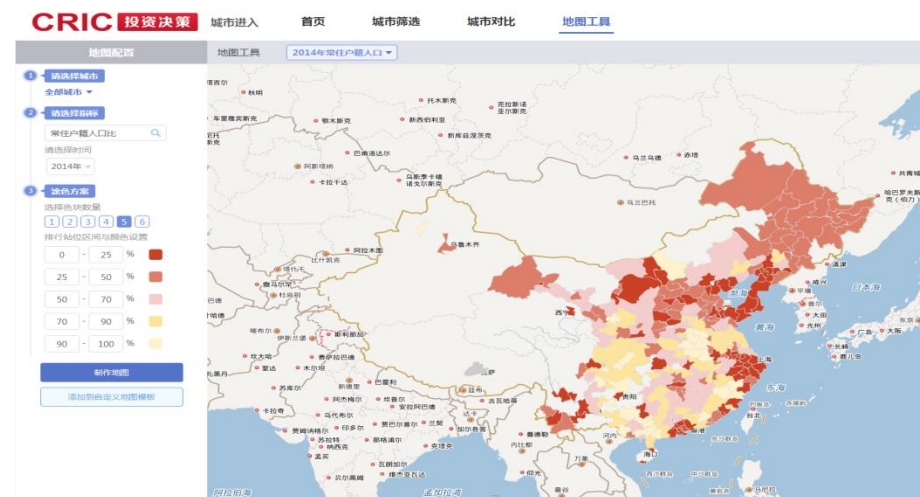
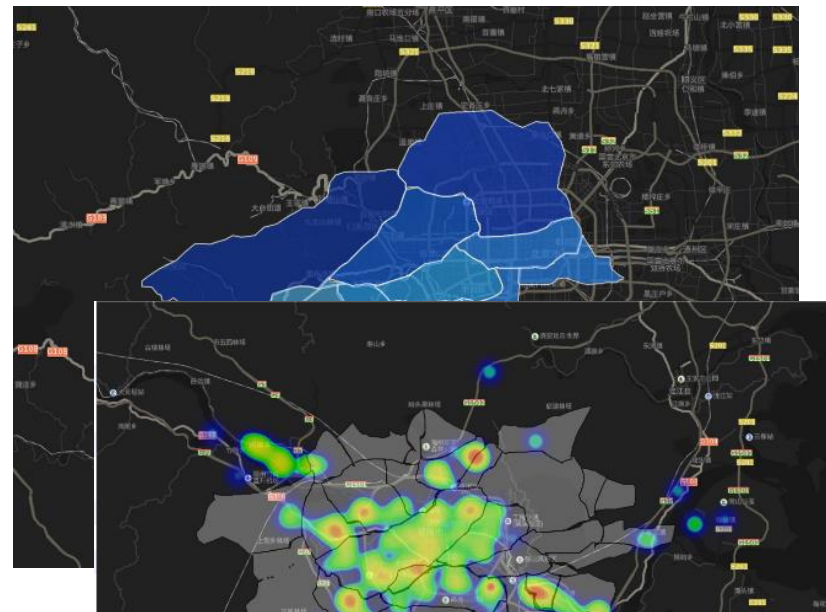
数据+地理位置

空间商业智能将数据下沉至1KM*1KM方块，量化每“寸”土地的价值，提供板块选择更精准的可能性

板块选择

克而瑞全数据打通，层层叠加市场、项目供求量价，库存、土地，POI、人口、城市规划、轨道交通，产业，控规等数据应用

动态监控，数据分析



中国房地产行业权威数据研究分析体系

基于领先的CRIC大数据，致力于房地产行业各领域全面研究及企业专项课题的深入探索。

1

前瞻研发力

对国家和地方政策、宏观经济、**70**个重点城市的住宅市场、土地市场进行多维深度的年度盘点和整体分析。

1416份房地产研究报告、**580**份对外交流成果、超过**10000000**字发布；

2

行业领导力

连续**20**届地产金融盛会、百余位地产大佬作客演讲、深入服务**恒大、融创**等**16**家企业，为企业谏言、搭建资本界桥梁、拓展境外影响力。

3

权威排行榜

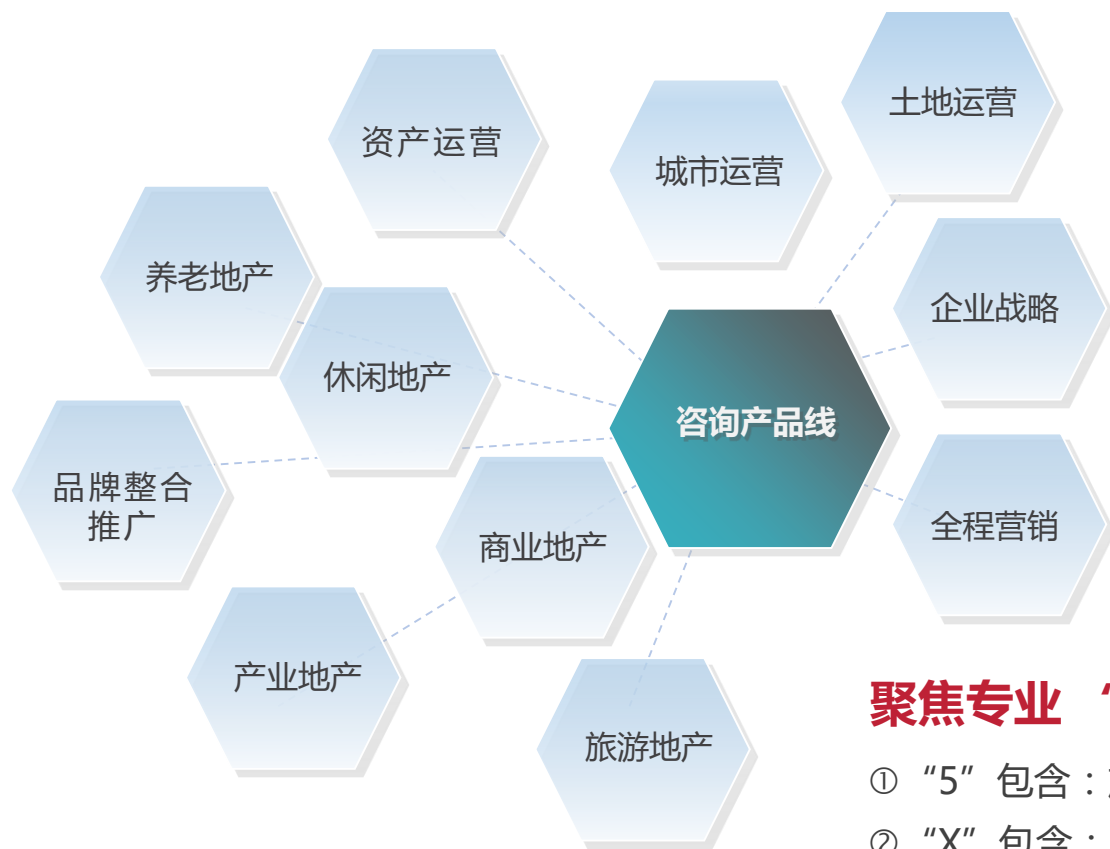
销售排行榜、企业排行榜、品牌排行榜重磅升级“**三榜联发**”，吸引**18**万微信粉丝，累计阅读量逾**600**万次，单次**100000+**阅读纪录。

2 *PART*

克而瑞咨询服务

07 咨询服务

咨询服务优势：垂直化细分深耕 纵向产业链整合 定制化服务



聚焦专业 “5+X” 产品

- ① “5” 包含：旅游、养老、商业、产业、区域；
- ② “X” 包含：资产运营平台-**易楼**、创新业务平台-**地新引力**、营销顾问

07 咨询服务



业务条线展示

5 + X



NO.3

其他板块介绍

1

PART

筑想科技



地产建设全过程SaaS软件及产业链数据服务新三板企业



筑想科技 (835602) 2016年1月挂牌新三板

【部分合作客户】





中国建筑建设SaaS服务和大数据应用平台

设计

工程

采购

CPA 1.0

产品标准平台&咨询

- 产品库
- 模块库
- 部品库
- 项目库
- 知识库
- 报表中心
- 项目配置

面向：产品、设计部
关键词：产品“模”方

CPA 2.0

设计全周期管理平台

- 轨道图管理
- 计划与成果管理
- 报表中心
- 个人工作台
- 消息中心

面向：设计、运营部
关键词：“双轨”管控

SPEC

部品材料采购咨询

- 技术规格书
- 集采标准
- 品牌库
- 健康指标

面向：设计、采购部
关键词：技术规格书

2 *PART*

中房研协

权威的中国房地产政府信息数据发布平台

业务范畴

市场研究

推广服务

行业测评

网站运营

采购平台

优势产品

房地产500强测评 | 房地产上市公司100强测评
500强开发商首选品牌测评 | 房地产品牌价值100强测评



A stylized, monochromatic red city skyline is visible in the upper portion of the image. The buildings are represented by various geometric shapes and patterns, including vertical lines and grid-like structures, creating a sense of depth and urban architecture.

大数据 + 智胜未来