| 所属行业 | 房地产 |
| --- | --- |
| 发布时间 | 2020 年 7 月 9 日 |

# 中梁控股（02772.HK）
# 新力控股集团（02103.HK）

## 后疫情时代，中梁和新力还能否继续乘风破浪，实现跨越式增长？

**核心观点：**

为了追溯中梁和新力为何能实现规模的跨越式增长，我们选择从投资角度切入，最终发现二者之所以能够实现规模的快速突破，主要有三方面原因：

一是 2016-2018 年重点布局三四线城市。在资金优势并不明显之时，受益于三四线城市较低的预售条件及更低的拿地成本，以高周转模式实现资金的高效运转；

二是适逢棚改政策东风。2015 年国家为了促进房地产去库存，积极推进货币化安置方式落实棚改政策，导致大量的资金流入占到 87%棚改面积的三四线城市，在三四线城市房价大幅上涨之际，新力和中梁均成为政策风口下的受益者之一；

三是皆选择与自身发展模式高度匹配的管理模式。在规模扩张过程中，中梁全国广泛布局，并通过创新管理体系下放集团权力，实现组织效能及人性的强大驱动；新力聚焦深耕潜力城市，很大程度也是基于降低管理难度的角度考虑，通过缩小管理半径以高度集权的方式提高管理效率。

**相关研究：**

| | |
| --- | --- |
| 碧桂园 2 月权益销售 209 亿，疫情后短期回血的背后逻辑 | 20200309 |
| 戈多已在，落潮见险滩——疫情冲击下市场研判及企业应对策略 | 20200306 |
| 需求视角下，不同疫情发展趋势对楼市影响的两个判断 | 20200302 |
| 疫情之下，新开工、竣工及开发投资研判 | 20200227 |

**研究员** **于小雨**
rain_yxy（微信号）
yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn
**王玲**
w18705580201（微信号）
wangling@ehconsulting.com.cn
**徐鹏**
17601350466（微信号）
xupeng@ehconsulting.com.cn
**吴琼**
shz-wu（微信号）
wuqiong@ehconsulting.com.cn

## 一、快速发展成黑马标杆

随着行业马太效应加剧，房企做大做强成为共识，涌现了一批新力、中梁这样在短时间内迅速扩大规模的房企，前者成就从成立至上市仅 9 年的最年轻上市房企，后者用 5 年时间完成百亿至千亿的逆袭，成为地产界有目共睹的行业黑马。

在房企“投融建销”的发展模式中，各个阶段环环相扣，综合影响着房企的发展，其中投资位于首位，是决定销售速度和规模的核心环节，因此为了追溯二者为何能实现规模的跨越式增长，我们选择从投资角度切入，最终发现，新力和中梁在过去三四年的不同发展阶段中呈现一定共性，使二者在众多房企中脱颖而出，成为黑马标杆，但同时也离不开各自鲜明的特点。

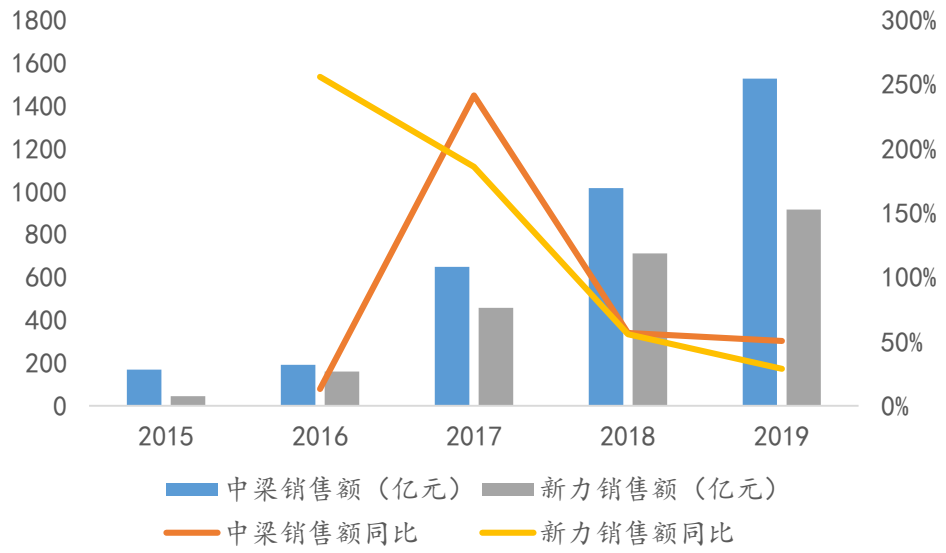
## 二、（三四线高周转+政策风口）*管理模式=爆发式增长

从销售规模上来看，2016 年是中梁和新力的发展转折点。2016 年之前，中梁和新力还是个偏居一隅的区域性房企，虽然在各自大本营——温州和南昌都已发展成为当地的“龙头”，但并未开始全国化扩张。

2016 年，中梁将总部迁至上海，新力也开始走出江西，向外拓展，随后 2017-2018 年期间中梁和新力的销售规模皆实现跳跃式增长，2016 年中梁、新力的销售额分别为 190 亿元、160 亿元，至 2018 年销售额分别达 1015 亿元、711 亿元，两年平均复合增长率分别达 131%、111%，远高于行业平均销售增速；业绩高增之下，2019 年二者均如愿站在了资本市场的聚光灯之下，迎来上市的高光时刻。

对于二者为何能短时间内实现规模跨越，我们认为主要是因为，中梁和新力虽然在具体投资策略上有所区别，但整体上均奉行三四线高周转策略，并辅以与自身战略发展高度匹配的管理模式，从而以强大的执行力，保证了高周转策略的落地执行，最终形成黑马之势。

图表:2015-2019 年中梁、新力的合约销售额及同比




资料来源：亿翰智库、企业公告

### 1、资金压力下布局三四线，适逢政策风口收割红利

从城市布局上看，2016-2018 年的扩张过程中，三四线城市在中梁和新力的新增土储中都占据相当大的比重。中梁深耕长三角的同时全国重仓三四线城市，2016-2018 年分别获得 63 块、119 块、221 块地，其中位于三四线城市的地块占比分别为 54%、74%、76%；新力在深耕南昌的基础上，积极拓展江西区域和大湾区，布局上同样以三四线城市为主，2016-2018 年新力分别新进 2 城、7 城、13 城，其中三四线城市的数量依次为 1 城、3 城、12 城，截至 2019 年 3 月底，新力共有开发项目 77 个，其中南昌开发项目共 32 个，除去南昌，位于三四线城市的开发项目数量占比 71%。

图表：2016-2019 年中梁新增地块情况

| 时间 | 当年新增地块（幅） | 三四线地块（幅） | 三四线占比 | 二线地块（幅） | 二线占比 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2016 | 63 | 34 | 54% | 29 | 46% |
| 2017 | 119 | 88 | 74% | 31 | 26% |
| 2018 | 221 | 168 | 76% | 53 | 24% |
| 2019 | 139 | 76 | 55% | 63 | 45% |

资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：新力历年新进城市情况

| 时间 | 新进城市情况 | 进入城市总数 |
|---|---|---|
| 2015 年 | 0 城 | 2 城（南昌、丰城） |
| 2016 年 | **2 城（三四线：1 城）**<br>（惠州、武汉） | 4 城 |
| 2017 年 | **7 城（三四线：3 城）**<br>（长沙、赣州、成都、广州、苏州、无锡、珠 | 11 城 |
| 2018 年 | **13 城（三四线:12 城）**<br>（南京、吉安、上饶、清远、宜春、诸暨、景德镇、德安、抚州、泉州、鄂州、淄博、中山） | 24 城 |
| 2019 年 | **12 城（三四线:5 城）**<br>（上海、深圳、杭州、温州、宁波、南通、徐州、合肥、福州、潍坊、烟台、襄阳） | 36 城 |

资料来源：亿翰智库、企业公告

其实 2016 年，房地产去库存压力较大，尤其是三四线城市库存积压更为严重，当时政府围绕去库存加速出台政策，在政策的全面宽松下，土地市场开始走热，大部分房企都从这一年开始积极获地，加速扩张；但同时土地市场呈现两极分化，一二线城市由于需求坚挺，保利、万科、华润、恒大等大部分房企更倾向于在一二线城市大规模补仓，而对三四线城市的布局则态度谨慎。

在这样的市场背景下，当时的中梁和新力作为资金实力并不具优势的年轻房企，主动规避一二线城市日趋白热化的土拍竞争，以预售条件更宽松且拿地成本更低的三四线城市为主拓展土地，最终使得提前占据地利的中梁和新力，在三四线城市因棚改政策而市场转好之际，收割政策红利实现规模的迅速突破。

### （1）三四线预售条件更宽松，高周转提高资金使用效率

我国新房交易的主要模式是商品房预售制，预售制度下，在建房屋预先卖给购房人，降低了开发商的资金门槛，且能够提前收回资金和利润，缩短了资金的使用周期。

但在不同能级城市之间，对于新房预售条件的具体规定存在区别，一二线城市的预售条件往往更为严格，在满足新房预售准入的“三项条件”的基础上，还对建筑的工程进度做出要求。如北京要求商业和写字楼以及套均建面大于 140 平方米住宅楼：7 层以下的主体结构得封顶；8 层以上的，施工进度应达到地上规划层数 1/2 以上(且不低于 7 层)；而三四线城市预售条件较宽松，大部分只要满足三项条件即可，因此在三四线城市能够实现项目从拿地到销售的更快推出，回笼资金的速度更快。

图表：典型城市预售证申领条件

| 能级 | 城市 | 预售证申领条件 |
|---|---|---|
| 一二线 | 北京 | 商业和写字楼以及套均建面大于 140 平方米住宅楼：7 层以下的主体结构得封顶；8 层以上的，施工进度应达到地上规划层数 1/2 以上(且不低于 7 层)。 |
| | 上海 | 商品房开发建设已达到主体结构封顶(商业、办公多层达到主体结构封顶，高层达到主体结构的 2/3)，并已经确定施工进度和竣工交付日期。 |
| | 深圳 | 7 层以下(含 7 层)的，已完成结构工程并封顶；7 层以上的，需已完成 2/3 结构工程。 |
| | 温州 | 商品房预售应达到的工程进度标准：三层以下的商品房项目已完成基础和结构工程；四层以上的商品房项目，有地下室工程的，已完成基础和首层结构工程，无地下室工程的，已完成基础和四层结构工程。 |
| | 杭州 | 商品房地上建筑为 10 层以下的，必须要完成建筑主体结构的施工；11 层以上的，完成建筑主体结构施工的一半以上，且不低于 10 层；100 米以上的超高层建筑，已完成建筑主体结构施工的三分之一以上，且不能低于 50 米。 |
| 三四线 | 潍坊 | 六层及以下商品房建筑主体应达到地上二层以上，七层至十一层商品房建筑主体应达到地上三层以上，十二层及以上商品房建筑主体不低于地面以上四分之一； |
| | 襄阳 | 单体层数在 11 层以下的建筑，商品房预售许可的最低规模和工程形象进度应达到主体封顶;单体层数在 11 层以上的建筑，商品房预售许可的最低规模和工程形象进度应达到总层数的二分之一、且最低不得低于 11 层。 |
| | 商丘 | 已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；持有建设工程规划许可证和施工许可证；按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期。 |
| | 绍兴 | 已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；持有建设工程规划许可证；按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的百分之二十五以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期；向县级以上人民政府房产管理部门办理预售登记，取得商品房预售许可证明。 |
| | 绵阳 | 按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，且工程形象达到正负零，并已明确施工进度和竣工交付日期的，可予以办理商品房预售许可。 |

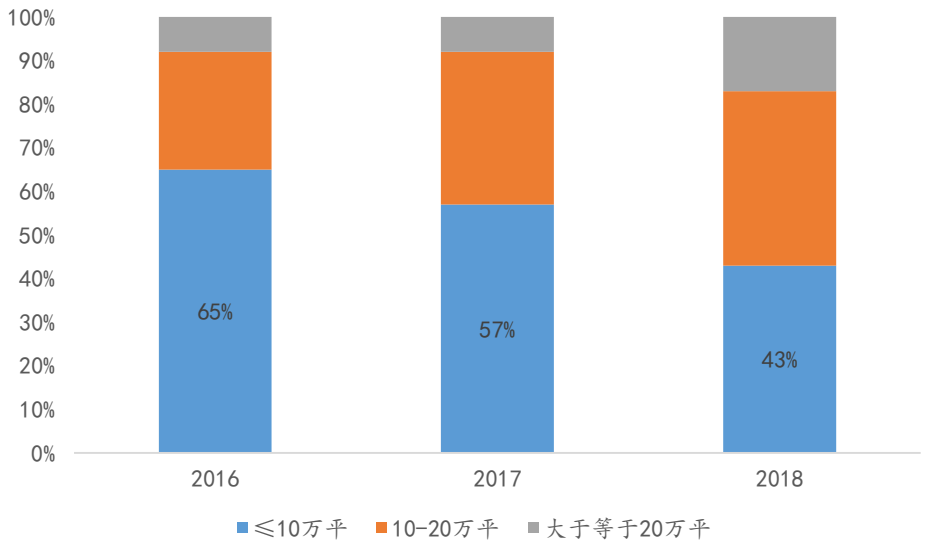
| | | |
|---|---|---|
| | 洛阳 | 已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；持有建设工程规划许可证和施工许可证；按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，并已经确定施工进度和竣工交付日期。 |

资料来源：亿翰智库、地方政府官网

作为当时资金相对有限且不具竞争优势的年轻房企，中梁和新力聚焦预售条件较低的三四线城市，能做到迅速收回资金并投入下一个项目，以高周转模式实现资金的高效运转。

以中梁为例。中梁的高周转一方面是通过积极获取体量偏小的住宅地块，实现项目的快速投入开发建设并推出，2016—2018 年中梁获取地块的建筑面积低于 20 万平的占比一直在 80%以上，且住宅地块占比均不低于 80%；但另一个很重要的方面还在于中梁在拿地之后奉行“首开 456，续开 321”的原则，首开 456，即第 1 个月拿地，第 4 个月开盘，第 5 个月现金流回正，第 6 个月再投资；续开“321”，即第二次开盘距第一次开盘时间小于 1 个月有奖励，超过 3 个月的，项目将受到惩罚。这种以现金流为中心，实现快速销售、快速回笼资金再投入下一个项目的“批发式”运营策略，就是以三四线城市较宽松的预售条件为前提的，进而最大化保证了中梁的资金高效周转。

图表：2016-2018 年中梁拿地情况（以建筑面积划分）




资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：2016-2018 年中梁获取地块的性质占比

| | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 |
|---|---|---|---|
| 住宅 | 100% | 93.7% | 83.5% |
| 商办 | 0% | 4.2% | 4.9% |
| 其他 | 0% | 2.1% | 11.5% |

资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：中梁部分城市项目拿地到开盘时间表

| 地点 | 项目名称 | 土地成交日期 | 最早开盘日期 | 第一次加推时间 | 拿地到开盘时间（月） | 加推到首次开盘时间差（月） |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 丽水 | 中梁·御湖东岸 | 2016/8/5 | 2016/9/18 | 2017/3/8 | 1.5 | 5.7 |
| 温州 | 中梁·国宾天下 | 2016/3/23 | 2016/5/29 | 2016/7/24 | 2.3 | 1.9 |
| 嘉兴 | 中梁·秀湖壹号 | 2016/8/26 | 2017/1/7 | 2017/8/3 | 4.5 | 6.9 |
| 无锡 | 中梁·首府壹号 | 2016/8/8 | 2017/1/8 | 2017/2/23 | 5.1 | 1.5 |
| 衢州 | 中梁·首府 | 2016/4/29 | 2016/10/10 | 2016/12/17 | 5.5 | 2.3 |
| 温州 | 中梁·首府熙岸 | 2017/1/11 | 2017/6/25 | 2017/7/2 | 5.5 | 0.2 |
| 温州 | 中梁·首府壹号 | 2016/4/13 | 2016/9/25 | 2016/12/31 | 5.5 | 3.2 |
| 芜湖 | 中梁·江城 1621 | 2016/12/3 | 2017/6/17 | 2017/8/23 | 5.6 | 2.2 |
| 南通 | 中梁·首府 | 2016/11/1 | 2017/5/24 | 2017/8/10 | 6.3 | 2.6 |

资料来源：亿翰智库、企业公告

**（2）三四线拿地成本低，减少资金沉淀**

除了预售因素之外，相比一二线城市，三四线城市由于土地供应相对多，土地价格更低，从地售比上考虑，三四线城市的地售比也往往较一二线城市低，这意味着相同的资金在三四线城市可以拿到更多的销售货值，特别是在高周转模式下，单个项目从开发到销售环节的周期大幅缩短的前提下，三四线城市项目的资金占用的压力相对较小，对于新力和中梁而言，能够在有效控制拿地成本的前提下，以较少的资金投入撬动规模增长。

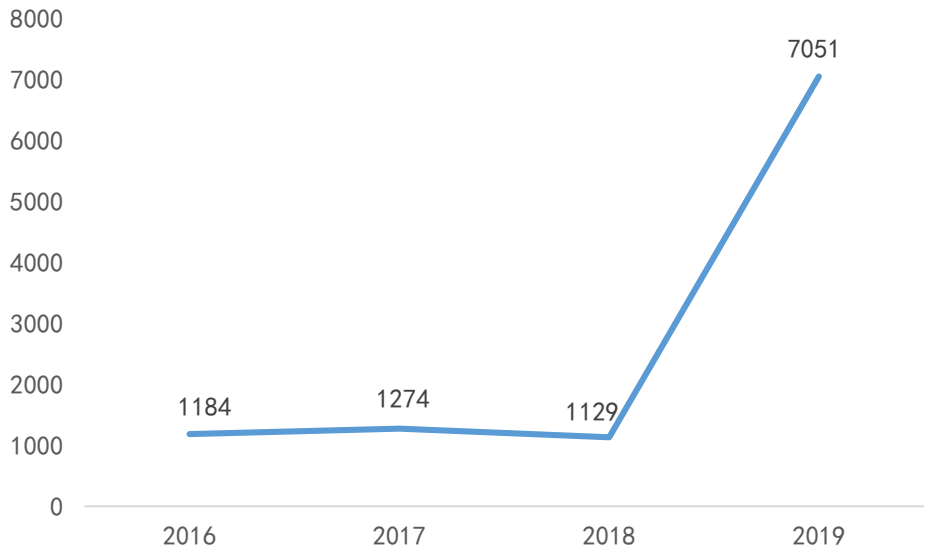
值得一提的是，在三四线城市拿地成本本就相对低的情况下，中梁和新力还主要通过收并购的方式获取土储，进一步降低了拿地成本。以新力为例，从历年的拿地数据上看，2016-2017 年期间新力的拿地方式主要是收并购，且比例较高，2016 年一度达到 92.86%，以收并购为主的拿地方式让新力的拿地金额更加可控，且能有效降低拿地成本，2016-2018 年期间，新力的平均拿地价格始终保持在 1100-1300 左右的低位。

图表：2016-2018 年新力新增土地获取方式（按地块数量划分）

| 土地获取方式 | 2016 年 | 2017 年 | 2018 年 |
|---|---|---|---|
| 招拍挂占比 | 7% | 21% | 37% |
| 收并购占比 | 93% | 75% | 42% |
| 合作开发占比 | 0% | 4% | 21% |

资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：2016-2019 年新力新增土储平均拿地成（单位：元/㎡）




资料来源：亿翰智库、企业公告

**（3）适逢棚改，收割政策红利**

2014 年开始，受经济下行、信贷紧缩、调控延续和住房需求透支等因素影响，房地产市场行情发生突变，整体市场跌入低谷，房企项目去化普遍受阻，商品房库存量不断增加，尤其是三四线城市去化压力更大。

2015 年，中央经济工作会议提出五大任务，其中明确提到“去库存”，而棚改货币化是三四线去库存的重要方式。这一年，国家提出“三年棚改计划”，并积极推进货币化安置。作为棚改政策安置办法之一的货币化安置，是通过给予棚改拆迁户货币的方式进行补偿而非直接安排住房，解决了重复建设的问题，从而有效帮助商品房库存去化，并且由于能促进地方经济发展及实际操作上的简单便捷，一经推出便成为主要的安置方式，导致大量的资金流入占到 87%棚改面积的三四线城市，成为三四线城市房价上涨最有力的催化剂。

在三四线的棚改东风下，新力和中梁加大布局三四线城市，皆成为这一波三四线城市崛起中最大的受益者之一。如 2016 年 5 月中梁首进嘉兴拿地，楼面价 3480 元/㎡，当年嘉兴房价约 7000 元/㎡，2017 年便迅速涨至 9000 元/㎡左右；新力 2017 年 3 月底以收购方式首入赣州，2017 年底开盘时赣州房价已从 3 月底的 8000 元/㎡涨至 9000 元/㎡，2018 年为新力带来 26 亿元的年销售额。

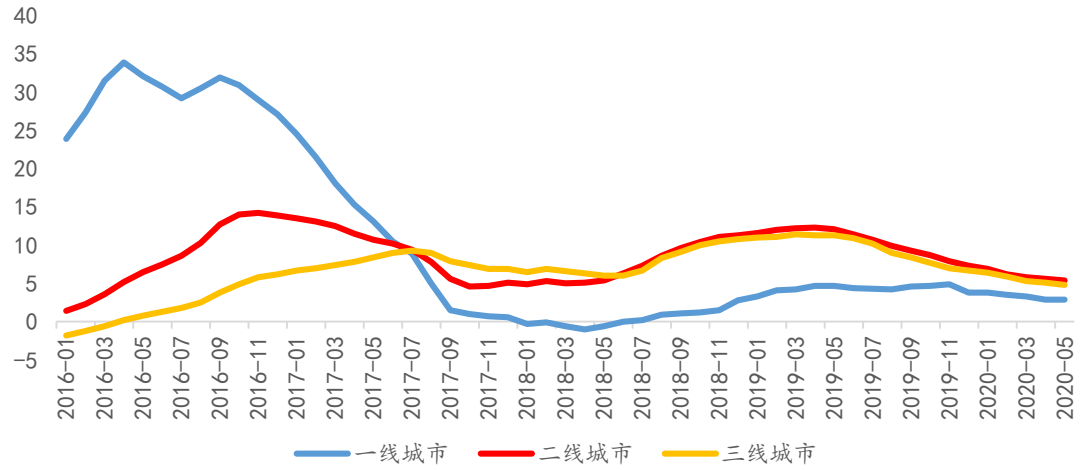
图表：2013-2020 年棚改情况

| 时间 | 棚改政策 |
|---|---|
| 2013 年 | 启动棚改政策 |
| 2014 年 | 将棚户区和城中村改造纳入国家新型城镇化发展战略中 |
| 2015 年 | “三年棚改计划”：截至 2017 年底要完成 1800 万套改造任务，并积极推进货币化安置 |
| 2016 年 | 积极推行棚户区改造货币化安置 |
| 2017 年 | 2017 年 11 月提前完成 2015 年我国推出的 1800 万套的棚改计划 |

| | |
|---|---|
| 2018 年 | 新三年棚改计划启动，计划 2018-2020 年完成 1500 万套改造任务。当年全国棚改计划为 580 万套，实际完成量高达 626 万套 |
| 2019 年 | 计划目标剩 285 万套，少于 400 万套的预期任务 |
| 2020 年 | 大概率提前完成 2018 年提出的 1500 万套的棚改任务 |

资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：2016 年至 2020 年 5 月不同能级城市新建商品住宅价格指数同比




数据来源：亿翰智库、Wind

**2、采用不同管理模式，保证管理效率**

事实上，押注三四线城市的房企并不仅有中梁和新力，但其中却不乏一些仍在 300 亿、500 亿停滞不前的房企，足见仅凭借三四线高周转策略并不足以令中梁和新力实现规模“三级跳”。

我们认为，很重要的一点还与新力和中梁选择了与自身发展模式相匹配的管理模式有关。一般而言，以三四线为主的投资布局确实能够提高周转速度，但是相比一二线城市，三四线城市售价更低，若要达到同量级的销售规模，对于将三四线作为战略重心的房企而言，势必要以量取胜，但是当项目增多之后，企业的管理效率和执行效率也会大打折扣，因此对房企的管控能力也提出了更高的要求；而中梁虽然全国广布局，但创新管理体系充分下放集团权力，新力贯彻深耕，减小管理半径，最终都保证了管理的高效性。

**（1）中梁：全国广布局三四线，下放集团权力**

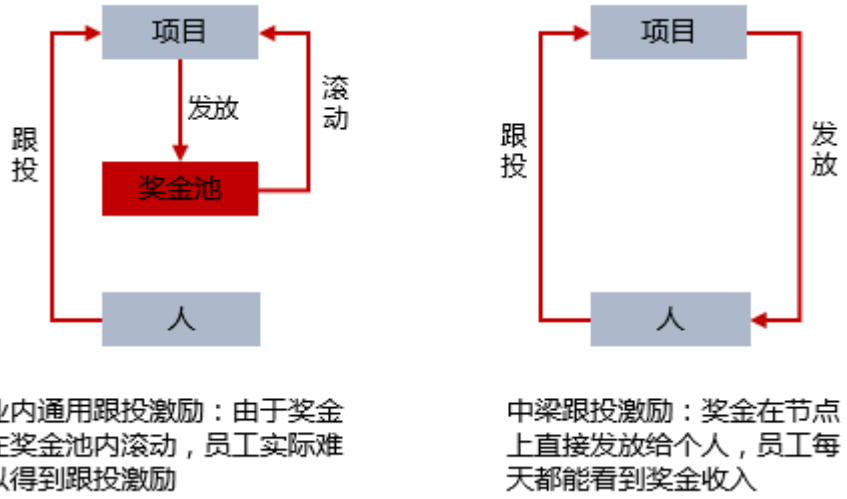
中梁于 2002 年进军苏州之后，先后布局金华、台州、舟山等长三角三四线城市，而后凭借着在三四线城市所积累的成熟的开发运营经验，在深耕长三角区域的同时积极布局全国，囊括全国 23 省，截至 2019 年底，在售城市共有 128 城，但这种撒网式的广泛布局，也导致集团对各个区域的管理难度直线上升。

为了减小管理难度，中梁选择充分放权，最终学习并创新管理体系，通过把企业划分成一个个独立的小团体，形成“区域集团-区域公司-城市公司-事业部”的组织体系，其中以每个小团体为核心自主经营、独立核算，最终通过全员参与经营，实现对组织效能及人性的强大驱动。

另外，围绕创新的管理体系，中梁实行多层次的跟投制度和集团内部的成就共享机制，有效降低授权风险，也极大激活了员工的主动管理意识。而且，中梁在跟投机制的设计上更为激进，如在跟投比例上，中梁合计 24%的跟投比例，远高于行业水平，极大激发员工的狼性。

这种创新的管理体系，在中梁全国广布局过程中，大大激发了各个区域、事业部员工的工作积极性，让集团全员朝着共同的业绩增长目标努力，最终对中梁业绩增长产生强大的推动作用，同时实现有效管理。不过值得一提的是，这种管理机制的弊端同样明显，如由于全员追求本团体利益的最大化，降低了各团队协作能力，内部激烈竞争下增加资源内耗，且提高了人员的治理成本等，在行业增长空间收窄之际，适用性也会大大降低。

图表：业内通用与中梁奖金结算制度对比




资料来源：亿翰智库

**（2）新力：聚焦深耕，高度集权**

不同于中梁的全国广泛布局，新力的扩张之路中，始终贯彻深耕理念。一方面，即使向外扩张，新力也坚持以南昌为中心深耕江西区域，在吉安、赣州、景德镇、丰城等江西区域三四线城市积极获地，截至 2019 年 3 月末，未明显调整投资布局前的新力，有 43%的土储分布在江西区域；另一方面，在除江西之外的其他区域内，新力倾向确定 1-2 个潜力城市进行扎根深耕，以大湾区为例，从 2016 年 8 月进军惠州市场开始，一年之内就在惠州拿下 19 个项目，且 2017 年业绩做到 50 多亿，仅次于深耕惠州多年的碧桂园。截至 2019 年 3 月，新力在大湾区合计拥有 18 个开发项目，其中 15 个分布于惠州。

新力这种深耕而非全国范围内纯机会性的拿地方式，很大程度上也是基于管理效率的角度来考虑的。因为散点式单项目的布局，容易导致每个项目单兵作战，难以形成协同效应，大幅增加管理难度，而新力通过集中布局，有效缩小了管理半径，提高企业管理效率的同时保证了项目的执行效率。

## 三、三四线风口弱化之际，及时调整促规模进阶

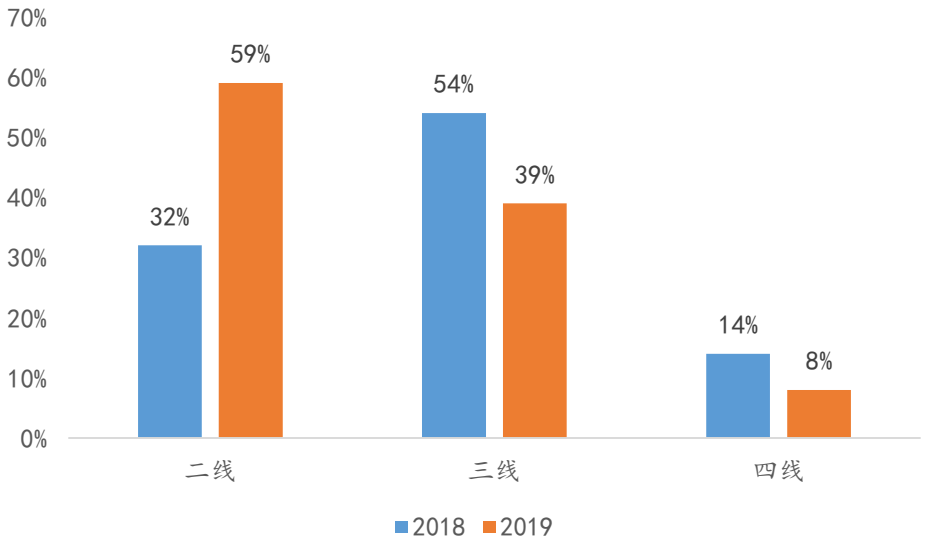
以三四线城市高周转模式乘着棚改东风，并发展相应的管理模式提高项目执行效率，中梁和新力非常迅速且高效的将规模扩张至行业前列；但从 2018 年开始三四线楼市逐渐降温，二者过去奉行的三四线高周转策略已不再适应当前的行业、政策环境，若要实现持续增长，投资策略需要有所转变。值得一提的是，面对投资布局上的转型压力，2019 年中梁和新力都积极做出了调整。

**（1）中梁：加大二线城市投资比重，由三四线转战二三线**

2019 年以来中梁调整布局战略，从三四线辗转至二三线战场。2019 年新增 139 幅地块，其中二线城市地块占比为 45%，而 2018 年占比仅为 24%，全年对二线城市的投资占比由 2018 年的 32%提升至 53%，对二线城市的投资比重明显加大。

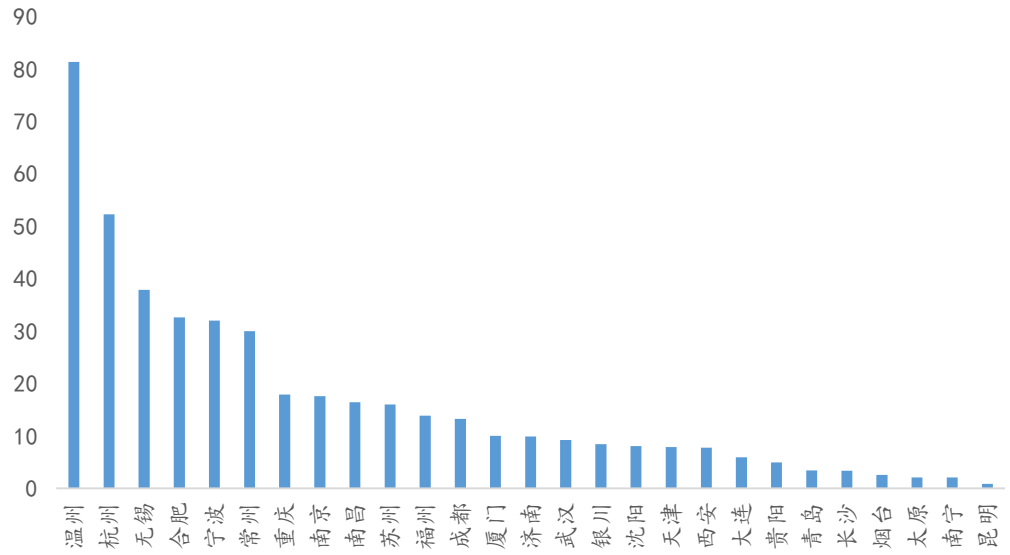
在二线城市的具体选择上，中梁倾向省会城市及直辖市或计划单列市。一方面持续加大杭州、温州、无锡等已进驻城市的渗透，提高市占率；另一方面拓展天津、厦门、南京、西安、福州、大连等地，扩大全国布局。

图表：2018-2019 年中梁新增土储城市等级划分




资料来源：亿翰智库、企业公告

图表：2019 年中梁在二线城市拿地金额




资料来源：亿翰智库、企业公告

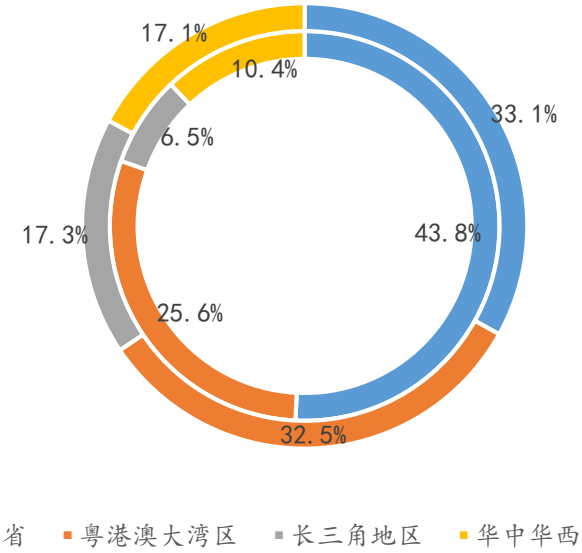
**（2）新力：全国化扩张加速，积极布局重点区域核心一二线城市**

与中梁有所区别，新力规模扩张中以区域深耕为主要战略，但随着规模的进阶，特别是千亿规模之上，要想进一步扩张，就要积极向外拓展土地，加大全国化布局，因此对新力而言，有着全国拓展土地和布局转型的双重压力。

新力也意识到这一点并积极做出应对，加强除江西之外的土地获取。2019 年新增土储 480 万平米，其中长三角、大湾区及华中华西核心地区的土储占比分别为 17.3%、32.5%、17.1%，分别上升 6.9Pct、10.8Pct、6.7Pct，相应的江西区域投资力度下降，仅在大本营南昌新增 7 幅地，区域间的布局更趋均衡。

在城市布局上，2019 年新力明显减少三四线城市的土地获取，积极增加长三角、大湾区等重点区域一二线城市的土储，2019 年新增的 36 幅地块中，一二线城市占比 83%，其中 17 幅地位于一线及核心二线城市，占比 47%，全年新进 12 个城市，首进深圳、上海、杭州、合肥等一二线核心城市。

图表：2018-2019 年新力新增权益土储在各区域占比




资料来源：亿翰智库、企业公告
备注：内环为 2018 年，外环为 2019 年

图表：2019 年新力不同能级城市的新增地块

| 城市能级 | 数量（幅） | 占比 |
|---|---|---|
| 一线 | 3 | 8.3% |
| 核心二线 | 14 | 38.9% |
| 普通二线 | 13 | 36.1% |
| 三四线 | 6 | 16.7% |
| 合计 | 36 | 100% |

资料来源：亿翰智库、企业公告

## 四、过往发展模式的可持续相对较弱，未来充满考验

中梁和新力之所以能够实现规模的快速突破，主要有三方面原因：

一是 2016-2018 年重点布局三四线城市。在资金优势并不明显之时，受益于三四线城市较低的预售条件及更低的拿地成本，得以高周转模式实现资金的高效运转；

二是适逢棚改政策东风。2015 年国家为了促进房地产去库存，积极推进货币化安置方式落实棚改政策，导致大量的资金流入占到 87%棚改面积的三四线城市，在三四线城市房价大幅上涨之际，新力和中梁均成为政策风口下的受益者之一；

三是皆选择与自身发展模式高度匹配的管理模式。在规模扩张过程中，中梁全国广泛布局，并通过创新管理体系下放集团权力，实现组织效能及人性的强大驱动；新力聚焦深耕潜力城市，很大程度也是基于降低管理难度的角度考虑，通过缩小管理半径以高度集权的方式提高管理效率。

整体来看，三方面原因缺一不可，共同驱动中梁和新力的快速发展。未来，在“房住不炒”主基调下，不大可能再出现房价大幅上涨的风口机会，这直接意味着中梁和新力曾经的高周转发展模式并不具备可复制性及可持续性，显然中梁和新力也都很清晰的意识到这一点，自 2019 年开始便积极调整布局结构，转向一二线战场，未来投资布局转型的效果将逐渐显现。

但仍须注意的是，一二线城市与三四线城市的开发经营模式有明显区别，如开发周期更长、对产品品质要求更高等，对于在三四线城市拥有成熟开发经验的中梁和新力而言，除了投资布局上的转变之外，在一二线慢节奏开发、产品品质打造等方面也都面临更大的考验，未来如何结合当前转型需求制定系统且更高阶的战略计划，是中梁和新力的重要课题。

## 【免责声明】

本报告是基于亿翰智库认为可靠的已公开信息进行撰写，公开信息包括但不限于公司公告、房管部门网站、互联网检索等多种途径，但亿翰智库不保证所载信息的完全准确和全部完整。由于时间和口径的原因，本报告所指的内容可能会与企业实际情况有所出入，对此亿翰智库可随时更改且不予特别通知。

本报告旨在公正客观地反应企业经营情况。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何机构或个人的任何建议。任何机构或个人应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考。

本报告产权为亿翰智库所有。亿翰智库以外的机构或个人转发或引用本报告的任何部分，请严格注明相关出处及来源且不得修改报告任何部分，如未经亿翰智库授权，传播时私自修改其报告数据及内容，所引起的一切后果或法律责任由传播者承担，亿翰智库对此等行为不承担任何责任，亿翰智库将保留随时追究其法律责任的权利。

## 【关于我们】

亿翰智库是一家以房地产行业的数据分析、行业研判、企业研究为核心的研究机构，隶属亿翰股份，其专注于行业趋势、企业模型以及资本价值等多维度研究及应用；定期向业内、资本市场等发布各类研究成果达数千次，亿翰智库力求打造中国房地产企业与资本的高效对接平台。

亿翰智库二维码