

所属行业

房地产

发布时间

2020年11月16日

## 远洋集团 (03377.HK)

### 土地储备充足，远洋业绩为何难释放？

#### 核心观点：

截至2019年末，远洋集团的土地储备为3724万平米，存货比为6.5年，土地储备整体充裕。然而，截止2020年10月，E50房企中远洋集团的销售金额和销售面积与2019年同期相比还存在较大的缺口。本文将从土地投资的视角分析远洋集团土地储备充足，但业绩却难以释放的原因。

#### 一、投资布局|土地储备区域分散，城市集中，市场风险难以分散

远洋集团是较早开始全国化布局的房企之一，并且早已实现了全国多个区域的投资布局，但是在区域内仅集中投资少数城市，导致企业土地储备布局多个区域，分布在少数城市。这一布局特征有助于分散区域层面的市场风险，但是难以分散城市层面的市场风险。这种布局模式将加大企业的经营风险，可能是影响企业经营业绩的原因之一。

#### 二、投资策略|获取大体量项目，开发周期长，资金效率低

远洋集团投资拿地以大体量项目为主，近年来，大体量项目占比虽然减少，但是仍然维持在比较高的水平。企业投资过多的大体量项目，对企业经营将有下列影响：第一、大体量项目开发周期长，导致资产周转慢，资产运转效率低；第二，大体量项目沉淀资金，影响企业的后续投资及规模增长。

#### 三、如何突破业绩短期低迷之势？

2020年远洋集团的销售业绩难以释放或许与企业过去的投资布局和投资特点关系密切，未来企业可以利用自身的优势，扭转以往的劣势，抓住当下的机遇。具体来看，第一、发挥北京和天津的深耕优势，同时加大其他已布局的城市深耕力度，适当寻找全国化机会。第二、加快资源变现，力争投资进出平衡。第三，加强与其他房企合作，发挥自己的资金优势和资源优势，置换资源或资产，实现效益最大化。

#### 相关研究：

月度数据点评：7月销售保持韧性，投资增速或将持续下行	20190814
2019年7月地产月报：融资约束强化土地市场偏弱，预计市场全年呈前高中低后平趋势	20190806
2019年中期策略报告——七月流火，行情难将持续	20190702
2019年年度策略报告——刚需刚改主导行情，2019战略年再延续	20190822
2019年报综述——回归核心，内圣外王	20190508

#### 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

李慧慧

h648687853 (微信号)

lihuihui@ehconsulting.com.cn

## 引言

2020年新冠疫情爆发后,较多房企销售业绩下滑。房企受影响最大的月份多为1-3月,后续随着疫情逐渐得到控制,房企业绩稳步提升。然而,截止2020年10月,E50房企中远洋集团的销售金额和销售面积与2019年同期相比还存在较大的缺口。

远洋集团1-10月协议销售金额921.4亿元,同比下降9%,协议销售面积474.8万平方米,同比下降5%。在新冠疫情爆发后,1-6月远洋集团的单月销售金额和面积均不及2019年同期水平,7月后,单月销售金额和销售面积才开始恢复。并且经盘点,发现远洋集团2019年末土地储备最多的10个城市,多数城市2020年上半年销售面积大幅下降。

截至2019年末,远洋集团的土地储备为3724万平方米,存续比为6.5年,土地储备整体充裕。土地储备是房地产开发的重要资源,投资布局和投资策略是决定房企销售业绩最为本质的两大因素。本文将从土地投资的视角分析远洋集团土地储备充足,业绩却难以释放的原因。

## 目录

引言 .....	2
一、投资布局 土地储备区域分散,城市集中,市场风险难以分散 .....	2
1.1、土地储备总量充足,布局和销售错配,部分地区存续比偏高 .....	3
1.2、调控收紧、住宅市场偏弱以及疫情冲击影响业绩释放 .....	4
二、投资策略 获取大体量项目,开发周期长,资金效率低 .....	7
2.1 投资大体量项目,拉低资产周转速度 .....	7
2.2 大体量项目占用资金,部分“深耕”城市投资断层,深耕成色不足 .....	8
三、如何突破业绩短期低迷之势? .....	10

### 一、投资布局|土地储备区域分散,城市集中,市场风险难以分散

远洋集团是较早开始全国化布局的房企之一。早在2007年,土地储备就广泛分布在三个区域:环渤海、长三角和珠三角。后续又不断加大全国化的步伐,进入了一些新的城市。我们盘点远洋集团的土地储备时,发现远洋集团早已实现了全国多个区域的投资布局,但是在区域内仅集中投资少数城市,导致企业土地储备布局区域分散,城市集中。

我们认为这一布局特征可以分散区域层面的市场风险,但是难以分散城市层面的市场风险。随着中国房地产市场的不断发展,城市之间房地产市场走势也分化明显,这种区域分散,

城市集中的布局模式将加大企业的经营风险，可能是影响企业经营业绩的原因之一。

### 1.1 土地储备总量充足，布局和销售错配，部分地区存续比偏高

截至 2019 年 12 月 31 日，远洋集团的总土地储备为 3724 万平米，按同年销售面积计算，存续比为 6.5 年，土地储备充足，可供未来 6 至 7 年发展之需。

远洋集团的土地储备主要分布在五大区域，分别是京津冀地区、珠三角地区、长三角地区、长江中游地区和成渝地区。其中京津冀地区是企业的发源地，也是深耕的大本营，土地储备最高，达到了 1522 万平米，占比 41%，而其他区域的土地储备规模相对均衡。结合 2019 年的销售数据，可以进一步测算 2019 年末五大区域土地储备的存续比。我们发现，除了长三角地区存续比偏低为 2.9 年以外，其他区域土地储备多，销售量低，导致存续比偏高，介于 6 至 10 年。在区域层面，远洋集团的土地储备分布相对均衡。

图表：远洋集团 2019 年末各区域的土地储备总体情况

区域	总土地储备 (万平米)	销售面积 (万平米)	占比	存续比 (年)
京津冀地区	1522	158	41%	9.6
珠三角地区	568	87	15%	6.5
长三角地区	408	141	11%	2.9
长江中游地区	328	43	9%	7.7
成渝地区	296	48	8%	6.2
其他地区	604	94	16%	6.4
合计	3724	571	100%	合计

数据来源：亿翰智库、企业年报

如果细看企业在全国范围内的分布情况，那么截至 2019 年末，远洋集团在中国内地共布局了 49 个城市。布局的 49 个城市中，有 10 个城市土地储备规模超 100 万平米，10 个城市土地储备合计 2474 万平米，在总土地储备中的占比为 63%，土地储备高度集中。这 10 个城市中有 5 个属于京津冀地区，2 个属于珠三角地区，1 个属于长江中游地区，还有 1 个属于成渝地区。

在城市层面上看，远洋集团土地储备最多的 10 个城市“地多、但销售慢”的特征较为明显。远洋集团土地储备集中布局的城市，北京和天津销售面积最高，分别是 55.2 万平米和 66.8 万平米，与之相对应的销售金额分别为 268.8 亿和 112.8 亿，而其他城市无论是销售面积还是销售金额，表现都较为一般，因此在土地储备充足的情况下，导致 2019 年存续比偏高。例如廊坊土地储备高达 217 万平米，2019 年销售面积仅 0.8 万平米，存续比高达 257.9 年；大连土地储备合计 280 万平米，2019 年全年销售 4.9 万平米，存续比为 57.7 年。10 个土地储备最高的城市中，石家庄存续比最低，但是也高达 5.5 年。

图表：远洋集团十个城市的土地储备信息

所属区域	城市	土地储备 (万平方米)	占比 (区域内)	占比 (总土地储备)	销售面积 (万平方米)	存续比 (年)
京津冀地区	北京	547	36%	14%	55.2	9.9
	天津	507	33%	13%	66.8	7.6
	<b>廊坊</b>	<b>217</b>	<b>14%</b>	<b>6%</b>	<b>0.8</b>	<b>257.9</b>
	秦皇岛	131	9%	3%	17.4	7.5
	石家庄	100	7%	3%	18.3	5.5
珠三角地区	中山	205	36%	5%	17.3	11.9
	深圳	107	19%	3%	17.3	6.2
长江中游地区	武汉	253	77%	6%	31.9	7.9
成渝地区	成都	128	43%	3%	22.2	5.7
其他地区	<b>大连</b>	<b>280</b>	<b>46%</b>	<b>7%</b>	<b>4.9</b>	<b>57.7</b>
合计	-	2474	100%	63%		

数据来源：亿翰智库、企业年报

注：本文提到的京津冀地区、珠三角地区、长三角地区、长江中游地区和成渝地区采用的是2019年远洋集团年报中的区域划分标准。

综合来看,远洋集团的土地储备分布在多个区域,但是在区域层面,仅集中在少数城市。土地储备集中布局对企业销售业绩的影响要具体情况具体分析。如果布局的城市住宅市场火热,成交活跃,那么土地储备集中布局将贡献高额的业绩。反之,如果住宅市场需求低迷,或者是遭受不利冲击等,那么土地储备集中布局也将成为劣势,即有土地储备但是难以释放业绩,经营风险增加。

## 1.2 调控收紧、住宅市场偏弱以及疫情冲击影响业绩释放

土地储备集中分布是远洋集团的布局特点,企业土地储备集中分布,那么企业总的业绩将由核心城市的业绩决定,而核心城市的住宅市场表现将成为影响企业业绩增长的关键因素。

2020年远洋集团土地储备最高的10个城市中,北京、武汉、中山、秦皇岛、成都和石家庄等6个城市上半年的销售业绩有不同程度的下滑。聚焦到土地储备集中的城市,我们认为远洋集团业绩难以释放的主要原因包括三个:

图表：远洋集团典型城市2020年上半年的销售面积

城市	2019 土地储备 (万平方米)	2020H1 销售面积 (万平方米)	销售面积同比	业绩占比
北京	546.8	20.7	-12.9%	37.6%
天津	507.2	24.9	-0.5%	37.3%
大连	279.7	4.3	604.9%	88.7%
武汉	253.2	6.5	-53.9%	20.2%

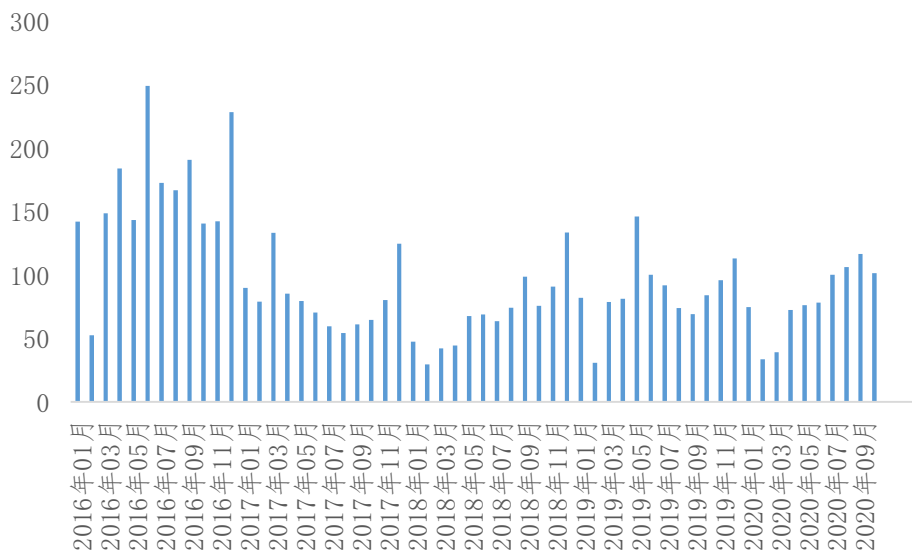
廊坊	216.6	2.3	-	277.4%
中山	205.2	8.2	-23.7%	47.7%
秦皇岛	130.5	8.0	-7.9%	46.0%
成都	127.6	5.0	-61.5%	22.3%
深圳	107.0	2.1	177.0%	11.9%
石家庄	100.2	3.2	-68.7%	17.4%

数据来源: 亿翰智库、企业年报

注: 业绩占比=2020年上半年销售面积/2019年全年销售面积

一是土地储备集中布局, 核心城市容易受调控政策影响, 典型城市如北京。2017年3月17日, 北京出台史上最严限购政策, 包括“认房又认贷”, 提高了二套房贷最低首付款比例, 缩短贷款期等。远洋集团在北京的土地储备存量高, 2017年在调控政策的影响下, 在北京的销售面积和金额近乎腰斩。2018年后, 政策调控冲击逐渐弱化, 远洋集团的销售业绩才进一步提升。

图表: 北京 201601-202009 商品房销售面积 (万平方米)



数据来源: 亿翰智库

图表: 远洋集团在北京的销售业绩及土地储备

报告期	销售面积(万平方米)	销售金额(亿元)	销售均价(元/平方米)	土地储备(万平方米)
2015	27.5	94.4	34341	331.8
2016	57.5	216.2	37621	425.5
<b>2017</b>	<b>30.5</b>	<b>111.5</b>	<b>36605</b>	<b>547.6</b>
2018	81.0	276.0	34092	614.6
2019	55.2	286.8	52005	546.8

数据来源: 亿翰智库

2020年7月15日，深圳出台新政，新政内容包括落户需满3年且连续缴纳36个月个税方能购买商品。本次出台的新增调控力度大，出台后，深圳部分购房需求也将受抑制。截至2019年末，远洋集团在深圳拥有土地储备107万平方米，2020年深圳调控收紧，预计对远洋集团的销售业绩也将产生一定的不利冲击。

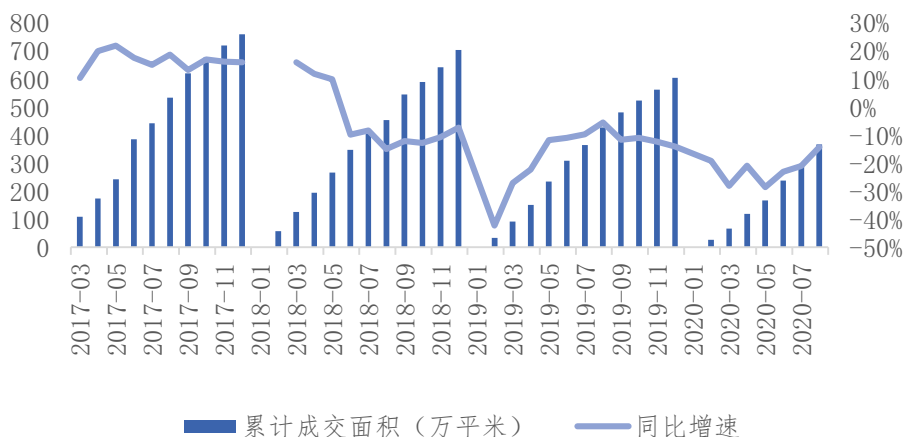
二是企业布局的部分城市，近两年需求偏弱，市场表现平淡，例如天津和大连。从城市成交数据看，2020年天津住宅成交量保持增长，但疫情过后，恢复速度较慢。大连住宅市场成交量自2018年6月起保持负增长。而远洋集团在这两个城市拥有的土地储备仅次于北京。市场表现平淡下，企业要想在市场中分一杯羹也更具压力。

图表:2017-2020.8 天津住宅累计成交规模及同比增速



数据来源: 亿翰智库

图表:2017-2020.8 大连住宅累计成交规模及同比增速



数据来源: 亿翰智库

三是疫情等突发性事件对局部房地产市场形成了较长冲击，导致需求延期，典型城市为武汉。新冠疫情发生后，武汉1月23日最先“封城”，并且直到4月8日才解封。疫情的袭击，使得武汉经济活动长时间停止，显然，房企在武汉地区的施工与销售活动都将大幅受影响。其中，部分购房需求可能因疫情原因而延期。

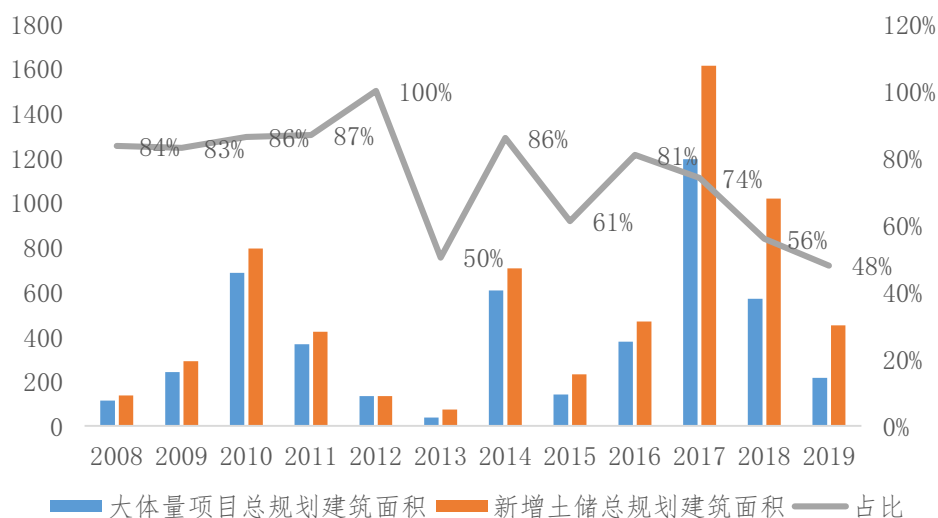
## 二、投资策略|获取大体量项目，开发周期长，资金效率低

我们盘点了远洋集团的拿地数据，发现远洋集团拿地以大体量项目为主，近年来，大体量项目占比虽然减少，但是仍然维持在比较高的水平。我们认为企业投资过多的大体量项目，对企业经营将有下列影响：第一、大体量项目开发周期长，导致资产周转慢，资产运转效率低；第二，大体量项目沉淀资金，影响企业的后续投资及规模增长。

### 2.1 投资大体量项目，拉低资产周转速度

远洋集团开发的项目中，有较多的大体量项目。据亿翰智库统计，远洋集团2008-2019年新增的土地储备中均含有一定量的规划建筑面积20万平方米以上的项目。如果以规划建筑面积20万平方米作为界定大体量项目的标准，那么2008-2012年大体量项目的规划建筑面积在新增土地储备总规划建筑面积中的占比超过80%；2012年以后，大体量项目按规模来看呈下行趋势，但截至2019年，占比仍然高达48%。远洋集团投资的项目中，还不乏有规划建筑面积超百万平米的超大型项目，例如2010年在大连获得的钻石湾项目，规划建筑面积达到200.7万平方米，同年，秦皇岛获得的远洋·海世纪规划建筑面积为135.9万平方米。

图表：远洋集团2008-2019年投资的大体量项目及占比（万平方米）



数据来源：亿翰智库

远洋集团获取大体量项目后，存在的普遍现象是开发和销售去化周期长。第一、远洋集团获得的部分大体量项目，从获得地块，到地块贡献业绩的间隔可能长达2年，从贡献业绩再到全部销售可能又需要2至4年。2017年以后，企业项目数量增加，不再公布协议销售的明细数据，但是仍然可以发现，部分城市获得的大体量项目，销售进度偏慢。比如远洋集团2011-2017年在秦皇岛没有新增土地储备，并且2015-2017年没有业绩贡献。企业2018年投资的秦皇岛蔚蓝海岸项目，该项目总楼面面积143.8万平米，2018年并未产生销售业绩，2019年贡献的协议销售面积为17.4万平米，仅销售12%，按照2019年的销售速度，全部去化将耗时8.3年。

图表：远洋集团2010和2011年获得的部分项目的销售情况

城市	项目	获地时间	规划建筑面积（万平米）	销售期限
抚顺	远洋城	2011	132.5	2013-2014
秦皇岛	远洋·海世纪	2010	135.9	2011-2014
深圳	深圳·远洋新干线	2011	55.6	2013-2016
中山	远洋启宸	2011	49.5	2011-2015

数据来源：亿翰智库

管理层也注意到部分大体量项目开发慢，资产效率低的问题，并通过项目出售，加快周转等举措提升周转效率。2014年远洋集团出售了9个物业发展项目，其中包括部分销售慢以及毛利低的项目。2018年，集团又提出“368”快周转要求，以缩短项目开工周期，加快项目开发节奏等。

图表：2014年远洋集团出售的部分项目

名称	所在城市	获取时间	总楼面面积（万平米）
远洋·海世纪	秦皇岛	2010	135.9
远洋假日养生庄园	大连	2012	39.6
远洋时代城	大连	2012	56.3
远洋城	抚顺	2011、2012	153.5
远洋·香奈印象	上海	2011	37.4
远洋·大河宸章	杭州	2012	20.8
远洋·香奈河畔	镇江	2011	91.3

数据来源：亿翰智库

## 2.2 大体量项目占用资金，部分“深耕”城市投资断层，深耕成色不足

项目开发节奏慢意味着项目占用资金，拉低资金的使用效率。而资金是有机会成本的，如果企业的资金沉淀在部分项目上，那么将不能用于新的土地投资和项目开发。远洋集团偏好于获取大体量项目，包括以获取大体量项目的方式进入新的城市。但是从远洋集团2008-2019年在各个城市的投资情况看，即使是部分早期进入的“深耕城市”，也多番出现投资间

断的现象。房企持续性投资，才能保障业绩的增长，而间断性投资，一是企业的业绩难以大幅增长，二是规模不足，难以形成真正的深耕优势和规模效应。

截至 2019 年末，远洋集团销售业绩破百亿的城市仅两个，即北京和天津。企业较早进入并且“深耕”的城市还包括大连、沈阳、杭州和中山，虽然在上述城市布局的时间较长，但是销售业绩一直维持在 100 亿以下的规模。这些城市都是高能级城市，市场容量充足，其他后进入的房企在以上城市实现了百亿业绩。因此，企业虽然较早布局了以上城市，但是企业的投资特征是以大体量项目为主，企业在以上城市投资的共同点是获得了大规模地块后，持续开发多期，在新增投资方面，明显断层。

房地产本是资金密集型行业，项目开发单从拿地方面就将占用大量的资金，项目运转快，资金使用效率提升，随之增加的将是企业的规模和利润。显然，远洋集团获取大体量项目的投资模式下，资金运转效率并不高。因此制约了企业在部分城市的继续投资，进而业绩规模难以实现突破。

图表：2008-2019 年远洋集团在各个城市的新增土地储备（万平方米）

报告期	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
北京	118.8	68	46.1	12	0	5.7	157.3	70.2	125.9	201.3	119.3	9.5
天津	0	35.1	35.7	0	0	11.2	343	18.3	51.2	196.1	30.9	12.4
上海	0	0	9.1	49.3	0	0	38.2	0	109.6	4.9	5.4	0
成都	0	0	53.9	0	0	0	0	0	0	56	31.6	27.6
重庆	0	0	36.2	0	0	0	12	28.5	33.5	0	44.6	6
武汉	0	0	56.3	0	0	0	102	0	0	189	4.5	21.3
大连	10.5	172.7	259.1	0	71.2	0	0	0	0	7.7	0	25.7
沈阳	0	0	13.7	0	0	0	0	0	38.2	21.2	0	0
抚顺	0	0	0	0	21	0	0	0	0	0	0	0
长春	0	0	108.3	0	0	0	0	0	0	7.3	0	0
中山	6.9	0	0	49.5	0	57.1	42.3	0	19.4	174.3	46	0
深圳	0	0	0	55.6	42	0	0	31.7	28.6	53.3	0	19.6
广州	0	0	0	0	0	0	0	31	28.5	17.9	14.1	47.2
佛山	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.7	54.4	0
湛江	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	61.2	0
茂名	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	29.1	0
青岛	0	0	25.9	14.7	0	0	11	0	0	33.2	0	50.2
秦皇岛	0	0	138.1	0	0	0	0	0	0	0	143.8	0
烟台	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.3	0
济南	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	39	22.8
三亚	0	0	6.7	0	0	0	0	0	17.7	56.1	0	0
海口	0	0	5.7	0	0	0	0	0	0	0	0	0
杭州	0	0	0	17.1	0	0	0	15.6	14.5	52.4	4.3	2
嘉兴	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.6	50.4	7.2
台州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7.9	0
绍兴	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.3	0

温州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.3	0
石家庄	0	0	0	0	0	0	0	0	0	70.6	29.8	15
张家口	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.3	0	0
廊坊	0	0	0	0	0	0	0	0	0	189.7	0	0
镇江	0	0	0	91.3	0	0	0	0	0	0	0	0
南京	0	0	0	0	0	0	0	21.8	0	14.7	34.6	0
苏州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26.7	64.7	5.6
无锡	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17.9	0	10.9
常州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.1	0
徐州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.6	0
扬州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.6
黄山	0	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
合肥	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32.2	39.7	0
滁州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.8	0
厦门	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12.7	0	0
漳州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8.1	0
福州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17.1
龙岩	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.3
长沙	0	0	0	0	0	0	0	0	0	55.6	0	0
南昌	0	0	0	0	0	0	0	0	0	27.9	0	0
太原	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4.5	0	46.7
郑州	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16.9	21.5	0
昆明	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22.2	30	0
西安	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38.8	43.9
贵阳	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26.5
香港	0	0	0	0	0	0	0	13.7	0	0	0	0.6
新加坡	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.4

数据来源: 亿翰智库

### 三、如何突破业绩短期低迷之势?

2020 年新冠疫情对房地产行业产生了一定的负面冲击, 部分房企销售业绩在第三季度还未恢复。此外, 下半年来, “三道红线”融资新政又限制了部分房企有息负债的增长空间。未来, 房地产开发企业的增长将更依赖于自身的经营杠杆。在这样的形式下, 房企如何运转资产, 实现突围, 是众多房企都要思考的问题之一。

2020 年远洋集团的销售业绩难以释放或许与企业过去的投资布局和投资特点关系密切, 那么未来企业如何利用自身的优势, 扭转以往的劣势, 抓住当下的机遇, 我们认为是更值得思考的问题。

第一、发挥北京和天津的深耕优势, 同时加大其他已布局的城市深耕力度, 适当寻找全

**国化机会。**如前文所述，北京和天津市远洋集团一直深耕，持续投资的两座城市，在 2007 年两城调控大幅收紧后，企业短期内业绩有所下滑，但是随着调控进入常态化后，远洋在这两个城市的销售业绩已经连续两年（2018-2019）超过 100 亿，企业在这两城有丰富的房地产开发经验，并且经过多年的发展具备一定的品牌影响力，继续深耕两个城市，对促进企业业绩增长来说至关重要。

同理，早期布局的部分城市，也有相应的开发经验和品牌影响力，但是投资断断续续，阻碍了企业城市的经营规模扩张，后续或许可以通过改善投资节奏，加大深耕力度，促进业绩增长。

另外，本文第一部分提到，远洋集团的土地储备虽然覆盖了多个区域，但是却集中在少数城市，当下，城市住宅市场分化明显，调控一城一策的形势下，适当布局其他城市将有助于分散市场风险。

**第二、加快资源变现，力争投资进出平衡。**前文提到，远洋集团在 10 个土地储备最多的城市一方面是销售量低，另一方面是土地储备存量高，最终导致部分城市的土地储备存续比过大。而当前“三道红线”融资新政又限制了房企有息负债的增速，导致房企要实现规模的增长，利润的提升，必须注重经营杠杆的使用，因此，企业需要加大力度盘活存量土地储备或项目。此外，在新增投资方面，也需要注意投资的进出平衡。

**第三，加强与其他房企合作，发挥自己的资金优势和资源优势，置换资源或资产，实现效益最大化。**远洋集团 2020 年中期的财务数据显示，净负债率、剔除预收账款的资产负债率以及现金短债比等三道红线都位于阈值以内，企业财务结构良好。作为国企，远洋也具有融资优势，融资成本 5.1%，低于行业内多数房企。企业可以利用自身的优势与其他房企合作，获取资源，扩大经营规模。

## 【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