

所属行业	房地产
发布时间	2021年4月19日

金地集团 (600383.SH)

一二线城市积极拿地 力争2021销售业绩超2800亿

核心观点:

2020年金地集团稳中有进,销售业绩,营业收入双增长,利润率有所下降,但仍维持行业较高水平,同时在一二线城市积极拿地。在房地产行业增速放缓的形势下,房企纷纷聚焦高能级城市,金地集团在一二线城市深耕已久,配合充足土储和低融资成本,预计未来将继续实现业绩稳定增长。

相关研究:

2020H1 年报综述: 规则已定, 房企的空间还有多大?

2020年12月地产月报: 房住不炒定位长期不变, 2021更看好以长三角为核心的城市

2020年12月月度数据: 全年销售17.4万亿, 疫情冲击下房地产实现8.7%的增长

年度盘点: 2020住宅成交结构性特征明显, 高能级城市具备先发优势

行业研究: 长沙为何会成为全国学习的范本?

企业研究: 华南房企对外扩张的终极选择: 占领长三角?

企业研究: 从万科A看头部房企的成长与担当

企业研究: “重”装上阵, 重新出发, 且看绿城如何探底回升

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

李慧慧

Yjtz12016 (微信号)

lihuihui@ehconsulting.com.cn

曾志龙

Zengzhilong666 (微信号)

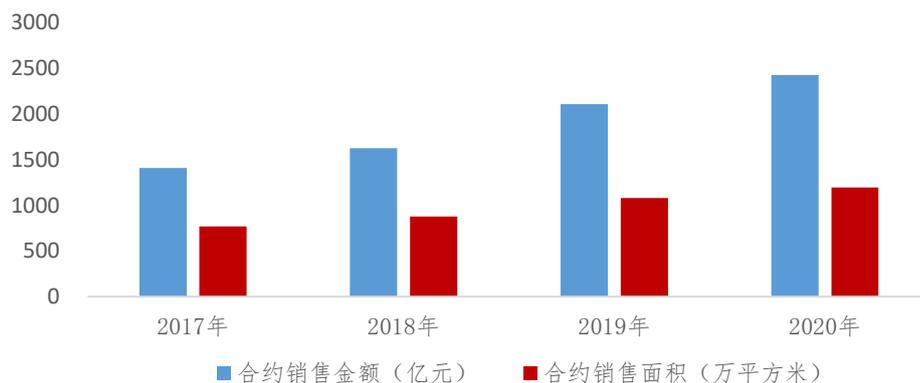
zengzhilong@ehconsulting.com.cn

一、销售金额涨幅位列前列，营业收入增长 33%

金地集团是一家深耕一二线城市的老牌房企，风格稳健。2020 年，房地产行业受疫情影响严重，依靠一二线城市的优质资源，销售金额实现稳步增长，全年销售金额 2426.8 亿元，同比增长 15.2%，涨幅位列房企前列，销售面积 1194.8 万平方米，同比增长 10.7%。全国销售分布均衡，但一二线城市依然是成交主力，2020 年金地集团在上海、杭州、天津、南京、东莞、沈阳、呼和浩特、温州、金华、嘉兴等十几个城市的销售金额排名均位列前十。

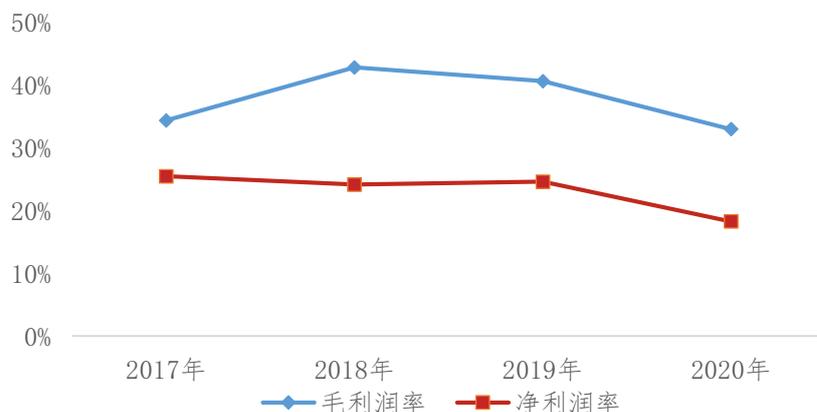
销售业绩持续正向增长，带动金地集团 2020 年营业收入同比增长 32.6% 至 836.6 亿元；归属于上市公司股东的净利润 104 亿元，同比增长 3.2%。但由于此前多城市的限价政策以及行业下行期的项目结转，2020 年金地集团毛利率 32.9%，相比 2019 年同期下降 7.6 个百分点，净利润率 18.2%，相比 2019 同期下降 1.5 个百分点。**虽然毛利率和净利润率下滑，但是 2020 年的盈利表现在行业内仍然处于前列**，可能有三方面的因素：一是项目主要分布在一二线城市，价格抗跌能力强；二是金地集团主推中高端项目，具有更高的溢价能力；三是融资成本较低。

图表：2017-2020 年金地集团销售金额和面积



资料来源：亿翰智库、企业年报

图表：2017-2020 年金地集团毛利率和净利润率



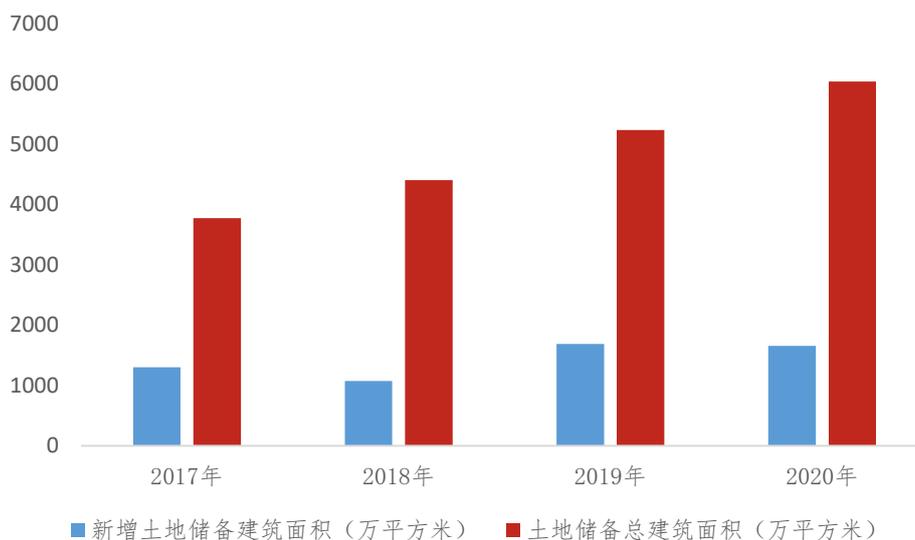
资料来源：亿翰智库、企业年报

二、拿地保持扩张趋势，新增土储一二线城市占比 66%

2020 年受疫情影响，叠加政策调控收紧，三道红线限制有息负债增速等，不少房企都放缓了拿地节奏，金地集团依然逆势拓展土地储备，利用多元化投资方式获取土地 116 宗，新增了土储 1657 万平方米，投资额约 1350 亿元，总土地储备面积达到 6036 万平方米，存续比为 5.1 年，充足的土地储备能够为公司未来的业绩提供强有力的支撑。

从新增土地储备的结构上看，一二线城市依然是重点，总占比达到 66%。同时金地集团进一步完善城市梯队，2020 年新进入舟山、福州等九个城市。截止报告期末，公司已进入了全国 70 个城市，投资布局进一步扩大。从拿地价格上来看，由于主要集中在一二线城市，金地集团拿地单价达到了每平方米 8147 元，同比上升 14.6%，预计未来几年金地集团的销售单价有一定的上涨压力。

图表：2017-2020 年金地集团土地储备情况



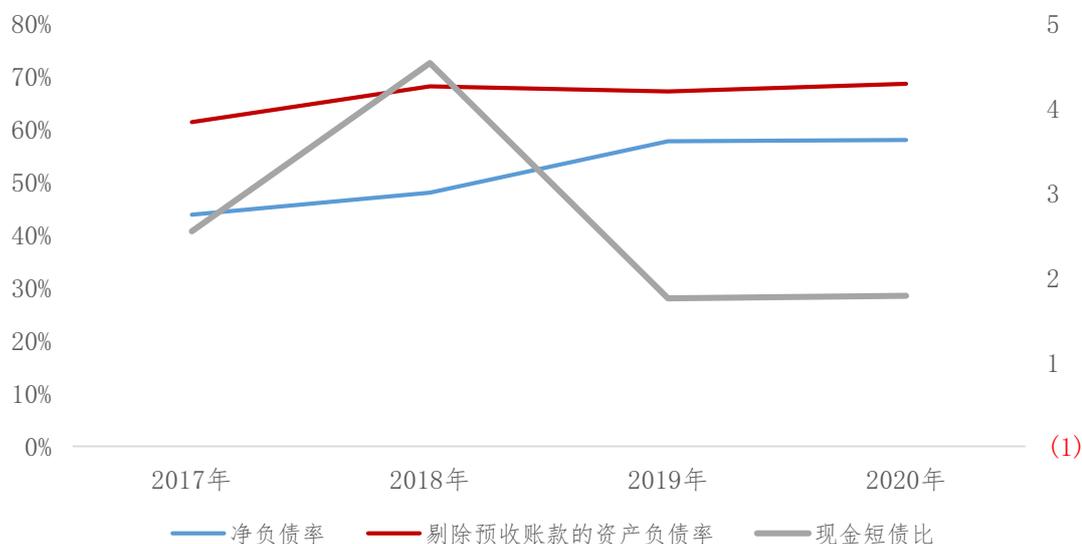
资料来源：亿翰智库、企业年报

三、融资成本 4.7%，三道红线全部达标

随着规模的持续扩张，2020 年金地集团有息负债总额增加至 1130 亿元，相比 2019 年增加 182 亿元，其中主要增加部分是 140 亿元的长期负债。目前长期负债占全部有息负债比重为 63.3%，债务期限结构合理。同时，金地集团融资成本远低于同行企业，加权平均融资成本仅为 4.7%，财务状况保持良好。剔除预收款项的资产负债率 68.6%，净负债率 62.5%，现金短债比 1.3 倍，三道红线全部达标，归为绿档企业，为将来积极拿地提供了财务保障。

融资方面，金地集团公司信用良好，主体信用评级及各项融资产品评级均为 AAA 级，国际评级机构标准普尔、穆迪维持给予公司的长期信用评级分别为 BB、Ba2。

图表：2017-2020 年金地集团三道红线情况



资料来源：亿翰智库、企业年报

图表：金地集团 2017-2020 相关数据

具体指标	2017	2018	2019	2020
合约销售金额(亿元)	1408.1	1623.3	2106.0	2426.8
合约销售面积(万m ²)	766.7	877.8	1079.0	1194.8
新增土储总建筑面积(万m ²)	1300	1072	1688	1657
土储总建筑面积(万m ²)	3770	4400	5233	6036
投销比	1.7	1.2	1.6	1.4
存续比	4.9	5.0	4.8	5.1
营业收入(亿元)	373.3	503.1	630.8	836.6
净利润(亿元)	94.8	121.0	154.7	152.4
毛利润率	34.2%	42.7%	40.5%	32.9%
净利润率	25.4%	24.1%	24.5%	18.2%
预收账款(亿元)	579.5	697.5	839.7	946.8
预收账款/营业收入	1.6	1.4	1.3	1.1
净负债率	48.2%	57.4%	60.2%	62.5%
剔除预收账款的资产负债率	61.4%	68.1%	67.2%	68.5%
现金短债比(严格版)	2.0	4.0	1.3	1.3
融资成本	4.6%	4.8%	5.0%	4.7%
管理费用率	7.1%	6.5%	6.3%	5.1%
销售费用率	3.3%	2.8%	3.3%	2.6%
财务费用率	6.1%	7.3%	7.7%	6.9%
三费费用率	16.5%	16.6%	17.3%	14.5%

资料来源: 亿翰智库、企业年报

注: 投销比=新增土地储备总建面 / 合约销售面积; 存续比=土地储备总建面 / 合约销售面积; 现金短债比=货币资金/短期有息负债; 预收账款=预收款项+合同负债; 剔除预收账款的资产负债率=(总债务-预收账款)/(总资产-预收账款); 2020年剔除预收账款的资产负债率为企业公布; 财务费用率=利息支出/营业收入; 营业收入不包括利息收入

【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映企业经营情况。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