

所属行业

房地产

发布时间

2021年8月31日

新力控股集团 (02103.HK)

长三角布局支撑销售业绩稳步增长，净负债率降至 50.5%

核心观点:

作为江西本土房企，新力控股现已扩张至长三角、大湾区、中西部及其他具有高增长潜力的城市，销售业绩新增长三角这一强大支柱，截至 2021 年上半年，公司实现权益销售金额 270.4 亿元，长三角占比 37.2%，未来在江西省和长三角的带领下，四大区域有望均衡贡献销售业绩。

一、长三角成为销售业绩新晋支柱，充裕货值保障业绩更上台阶

2021 年上半年，新力控股集团实现权益销售金额 270.4 亿元，同比增长 28.4%，长三角销售金额超过江西省，成为公司销售业绩新晋支柱。公司下半年可售货值充足，权益总额 440 亿元，超九成位于一二线城市。公司权益销售均价 15084 元/平米，同比上升 5.7%。量价齐升将为公司保持市场占有率提供支撑，而充裕的货值将为公司销售业绩带来直接保障。。

二、现有土地储备充足，四大区域布局更趋均衡

新增投资方面，公司在深耕江西省的基础上，保持对长三角的投资力度。对江西省内加大投资力度有助于巩固公司在深耕区域的市场地位，保持品牌溢价，而对长三角地区的投资则将起到稳固销售基本盘的作用。截至 2021 年上半年，新力控股集团合计拥有土地储备建筑面积 1439.9 万平米，超八成土地储备位于一二线城市，高能级布局为公司未来扩张策略的改变提供弹性。

相关研究:

2021 年 7 月地产月报 集中供地改变投资结构，警惕住宅集中供应下的去化难题【第 35 期】	20210706
重磅 2021 年 1-6 月中国典型房企销售业绩 TOP200 研究报告【第 83 期】	20210631
重磅 2021 年 1-7 月中国典型房企新增货值 TOP100 研究成果【第 41 期】	20210730

研究员

于小雨

rain_yxy (微信号)

yuxiaoyu@ehconsulting.com.cn

姜晓刚

18516525402 (微信号)

jiangxiaogang@ehconsulting.com.cn

陈颖

15295771258 (微信号)

chenying@ehconsulting.com.cn

三、净负债率降至 50.5%，融资成本下降空间仍存

公司净负债率进一步下降至 50.5%，现金短债比优化至 1.4 倍，短期偿债压力小，处于三道红线的黄档，随着销售业绩的稳步提升以及预收账款的惯性增长，公司偿债指标有望如期转为绿档。

四、营业收入增长的确定性高，成本管控改善明显

销售金额的高速增长推动公司营业收入规模进一步提升。上半年新力录得营业收入 112.2 亿元，同比增长 28.9%；预收账款大幅增长 39.6%至 357.1 亿元，随着项目的稳步结转，公司营业收入有望持续增长。公司盈利水平存在提升空间，一方面是营业收入增长稳定性强，另一方面公司运营能力的提升将较大程度保护净利润免受侵蚀。

作为江西本土房企，新力控股现已扩张至长三角、大湾区、中西部及其他具有高增长潜力的城市，销售业绩新增长三角这一强大支柱，截至 2021 年上半年，公司实现权益销售金额 270.4 亿元，长三角占比 37.2%，未来在江西省和长三角的带领下，四大区域有望均衡贡献销售业绩。

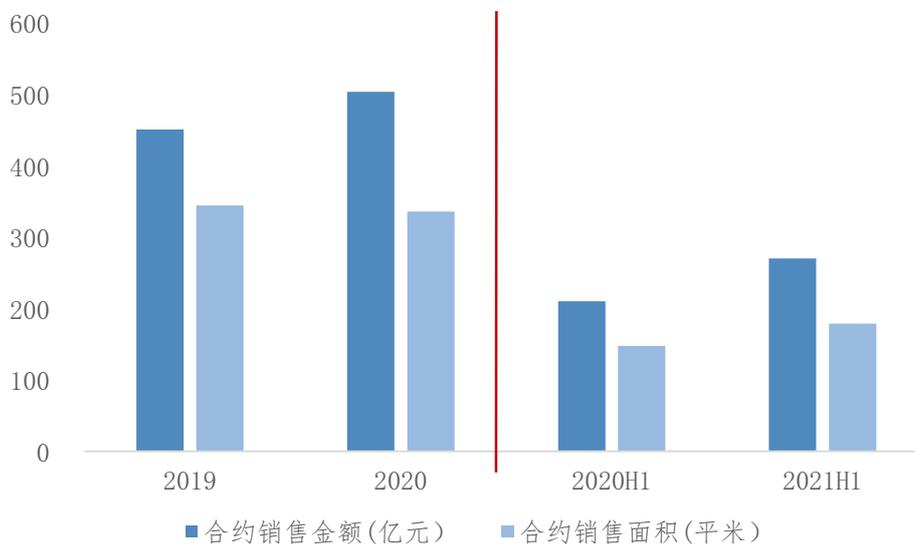
一、长三角成为销售业绩新晋支柱，充裕货值保障业绩更上台阶

新力控股集团是江西本土房企，现已扩张至长三角、大湾区、中西部及其他具有高增长潜力的城市，公司坚持全国化布局的决心落地成型。2021 年上半年，新力控股集团实现权益销售金额 270.4 亿元，同比增长 28.4%，完成全年销售目标的 51%；实现权益销售面积 179.3 万平米，同比增长 21.4%。

按销售金额的区域分布来看，江西省内销售份额减少，而长三角地区销售份额增长至最大水平，为 37.2%，相比 2020 年增加 9.7pcts，贡献销售金额为 100.6 亿元；江西省内贡献销售金额 72.2 亿元，占比 26.7%，相比 2020 年同期减少 13.8pcts；中西部及其他以及大湾区分别贡献销售金额 62.8 亿元和 34.8 亿元，占比分别为 23.2%和 12.9%，相比 2020 年同期分别增加 6.7pcts 和减少 2.6pcts。公司权益销售均价 15084 元/平米，同比上升 5.7%。

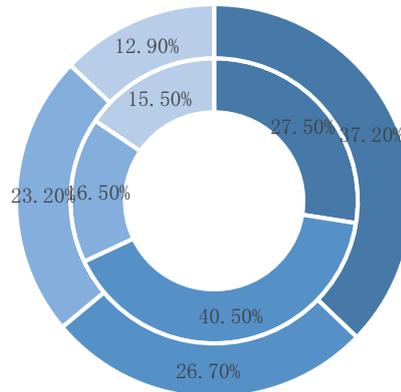
公司下半年可售货值充足，权益总额 440 亿元，其中 92%的货值位于一二线城市。量价齐升将为公司保持市场占有率提供支撑，而充裕的货值将为公司销售业绩带来直接保障。

图表：2019 年-2021H1 新力控股集团销售情况



数据来源：企业公告、亿翰智库

图表：2020H1、2021H1 新力控股集团销售金额区域分布



■ 长三角地区 ■ 江西省 ■ 中西部及其他高增长潜力地区 ■ 大湾区

备注：内环 2020H1、外环 2021H1

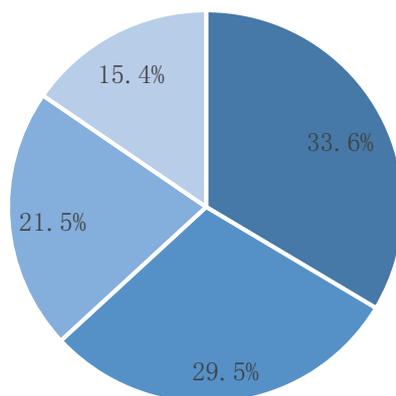
数据来源：公司公告、亿翰智库

二、现有土地储备充足，四大区域布局更趋均衡

新增投资方面，公司在深耕江西省的基础上，保持对长三角的投资力度。2021 年上半年，新力共新增权益土地储备 51.2 万平米，其中江西省新增 29.3 万平米，占比 57.2%，相比 2020 年同期增加 10.0pcts；长三角地区新增 22.0 万平米，占比 42.8%，相比 2020 年同期增加 13.4pcts。对江西省内加大投资力度有助于巩固公司在深耕区域的市场地位，而对长三角地区的投资则将起到稳固销售基本盘的作用。我们认为，未来新力将保持现有投资力度，重点深耕江西省内、长三角和大湾区，对中西部及其他城市有选择的深耕，最终实现四个区域均衡发展。

截至 2021 年上半年，新力控股集团合计拥有土地储备建筑面积 1439.9 万平米，分布在江西省、长三角地区、大湾区、中西部及其他四个区域，占比分别为 33.6%、29.5%、21.5% 和 15.4%。公司有 85% 的土地储备位于一二线城市此外，现有土地储备能够支持公司 4 至 5 年的发展，未来规模有望在现有开发节奏下稳步扩张。

图表：截至 2021H1 新力控股集团总土地储备权益建筑面积区域分布



■ 江西省 ■ 大湾区 ■ 长三角地区 ■ 中西部及其他

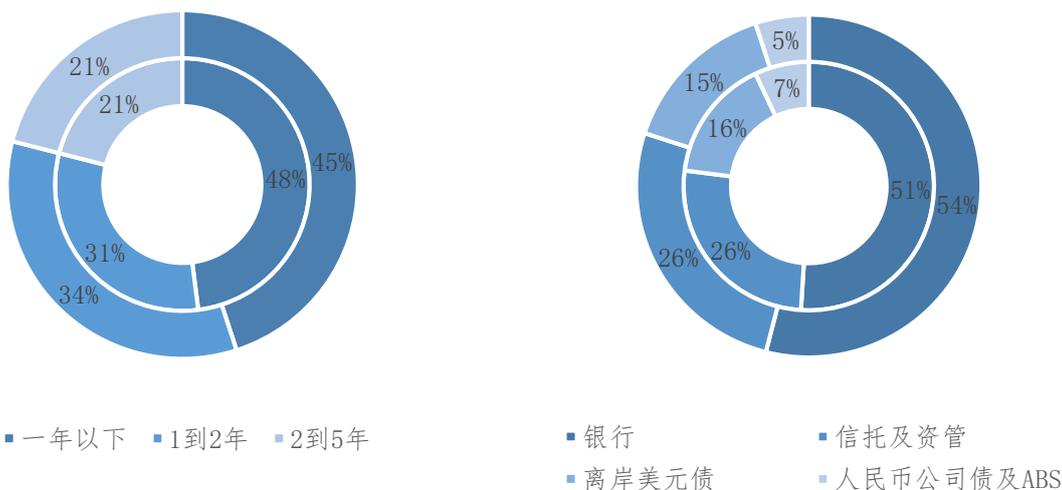
数据来源：企业公告、亿翰智库

三、净负债率降至 50.5%，融资成本下降空间仍存

在规模稳步提升过程中，公司财务状况愈加稳健。2021 年上半年，公司有息负债下降 0.3%，且货币资金与净资产分别提高 10.3%和 6.1%至 193.5 亿元、202.3 亿元，促进公司净负债率进一步优化至 50.5%，长期偿债能力得以提升；此外，公司一年内到期借款比重下降 3pcts 至 45%，且 54%的借款来自银行渠道，债务结构得到改善，促进现金短债比优化至 1.4 倍，货币资金能够完全覆盖短期有息负债，短期偿债压力较小。公司处于三道红线的黄档，随着销售业绩的稳步提升以及预收账款的惯性增长，公司偿债指标有望如期转为绿档。

融资方面，新力银行授信充裕，金融机构授信额度 952 亿元，其中未使用授信额度和未提款额度所占比例达 74%。此外，公司直接融资渠道畅通，2018 年至 2021 年 1 月，公司累计直融 96.9 亿元，累计存续 62.8 亿元，存量额度有 20 亿元深交所供应链 ABS 和 10 亿元交易所协会 ABN。融资渠道多元促进融资成本进一步下降 0.4pcts 至 8.7%。评级方面，新力在资本市场评级良好，惠誉、穆迪、标普评级分别为 B+、B2、B，展望均为稳定，联合评级国际给与 BB-的评级，展望正面。未来在债务结构的改善以及较高的信用评级背景下，公司融资成本依然存在下降空间。

图表：2020 年、2021H1 新力控股集团债务情况



备注：左边债务期限结构，右边债务类型；内环 2020 年，外环 2021H1

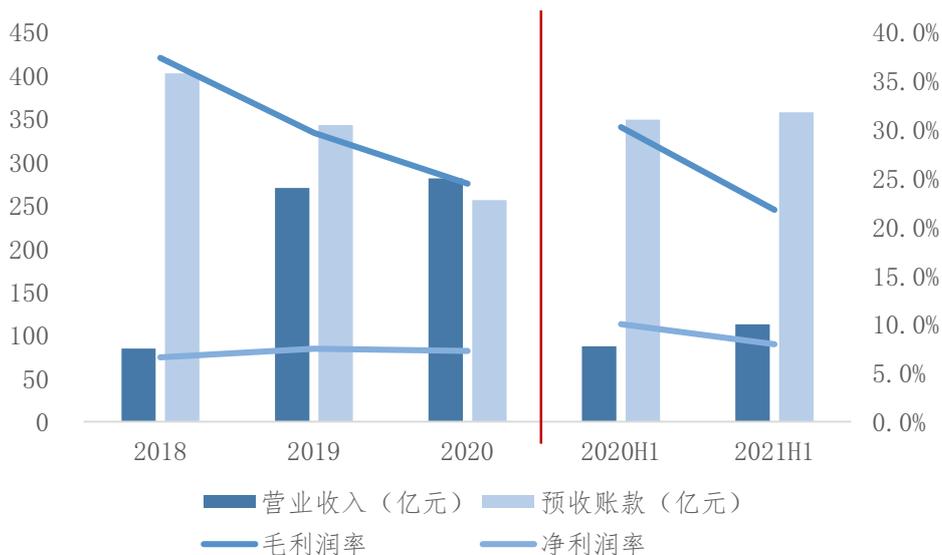
数据来源：企业公告、亿翰智库

四、营业收入增长的确定性高，成本管控改善明显

销售金额的高速增长推动公司营业收入规模进一步提升。上半年新力录得营业收入 112.2 亿元，同比增长 28.9%；母公司应占核心利润 7.3 亿元，同比增长 7.4%。在行业利润率下行背景下，公司毛利润率下降至 21.7%，净利润下降至 7.9%。公司预收账款大幅增长 39.6%至 357.1 亿元，随着项目的稳步结转，公司营业收入有望持续增长。

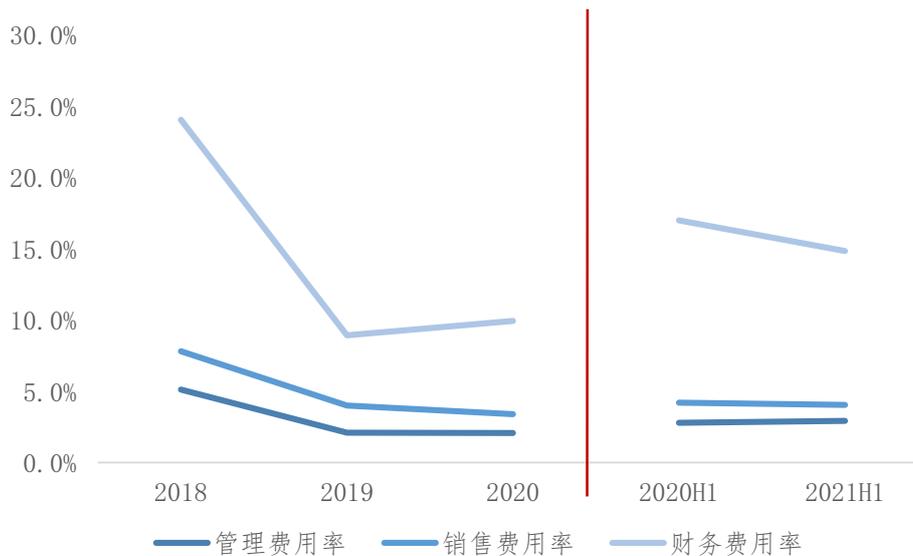
公司盈利水平存在提升空间，一方面是营业收入增长稳定性强，另一方面公司运营能力的提升将较大程度保护净利润免受侵蚀。2021 年上半年，得益于营业收入的稳步提升，公司三费费用率下降 2.2pcts，其中销售费用率下降 0.2pcts，财务费用率下降 2.1pcts。行业进入管理红利时期，提高成本管控能力不仅能提高公司资金使用效率，也能够为公司利润筑起屏障，为投资者带来更为丰厚的回报。

图表：2018年-2021H1 新力控股集团盈利表现



数据来源：企业公告、亿翰智库

图表：2018年-2021H1 新力控股集团三费费率表现



数据来源：企业公告、亿翰智库

【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