

| | |
|----------------------------|------------------|
| 所属行业 | 房地产 |
| 发布时间 | 2022 年 08 月 30 日 |
| 中交地产 (000736.SZ) | |
| 营业收入高速增长，信用评级保持 AA+ | |

核心观点：

2022年上半年，中交地产营业收入同比增速达151.4%，净利润同比增长21.2%，斩获较为良好的业绩。公司依旧具备AA+的主体信用评级，多渠道融资和紧抓回款有望不断优化债务结构，实现健康发展。

一、智慧营销、产品力不断推进，2022H1 收入同比上升 151%

2022年上半年中交地产实现销售金额205亿元，实现销售面积104万平米，实现销售回款195亿元。结转方面，上半年公司实现营业收入124.4亿元，同比增长151.4%，净利润为3.3亿元，同比增长21.2%。从收入结构来看，房地产开发业务毫无疑问是公司业绩增长的大头，收入达到123.9亿元，占比为99.59%。我们认为公司业绩保持稳定一方面得益于营销方面的不断创新，另一方面源于产品及服务的持续优化。

二、信用评级保持 AA+，持续优化债务结构

2022年公司继续聚焦房地产开发主业，积极开展债券融资、供应链金融资产证券化业务以及权益融资业务，同时加大销售力度抓紧销售回款。降低整体融资成本，做好规模扩张与财务稳健之间的平衡，进一步优化债务结构和相关指标。公司继续保持AA+的主体信用评级，实现多渠道融资，中交地产已经通过公司债、中期票据、信托贷款等多种方式进行融资，涉及资金额度超过280亿元。除了关联方借款、多渠道融资，中交地产为旗下项目公司提供近21亿元担保融资，保证资金弹性。

相关研究：

| | |
|---|----------|
| 地产政策拐点已至，定制家具“315”优惠力度不减 地产后周期月度观察（2022年2月） | 20220321 |
| 地产“春天”系列研究 从北京首批集中供地展望2022年土地市场的可能性 | 20220320 |
| 有多少人愿意舍弃买房，选择租房，保租房又能拉动多少投资？ | 20220310 |
| 阿里、美团被罚超200亿元，从互联网整顿看房地产调控逻辑 | 20220308 |
| 销售与投资继续下探，政策是扭转局势的关键变量 地产月报（2022年2月） | 20220306 |

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

2022年上半年，中交地产营业收入同比增速达151.4%，净利润同比增长21.2%，斩获较为良好的业绩。公司依旧具备AA+的主体信用评级，多渠道融资和紧抓回款有望不断优化债务结构，实现健康发展。

一、智慧营销、产品力不断推进，2022H1收入同比上升151%

2022年上半年中交地产实现销售金额205亿元，实现销售面积104万平米，实现销售回款195亿元。权益方面，公司实现权益销售金额164亿元，实现权益销售回款143亿元，整体上保持较为稳定的情况。结转方面，上半年公司实现营业收入124.4亿元，同比增长151.4%，概因期内交房结转项目的增加。收入的增长催使利润上升，其中净利润为3.3亿元，同比增长21.2%。从收入结构来看，房地产开发业务毫无疑问是公司业绩增长的大头，收入达到123.9亿元，占比为99.59%；房产租赁、物业管理和代建业务分别实现营业收入2037.4万元、528.0万元和603.2万元。我们认为公司业绩保持稳定一方面得益于营销方面的不断创新，另一方面源于产品及服务的持续优化。

(1) 智慧营销，促进项目销售，提升营销业务精益化管理水平。
①线上营销：疫情危机下，公司顺应形势、加大了线上销售渠道的推广力度。各区域公司根据项目定位，结合目标人群的喜好，通过APP、微信公众号、中交优家小程序、进驻电商平台等多种形式全面启动线上营销。
②营销管理数字化全面升级。通过销售管理系统的搭建，汇聚、整合销售端数据资源，统一数据标准、集中管理，确保数据质量，确保数据的及时、准确、高效，从销售目标、库存管理、价格管理、渠道管理、案场管理、变更管理、业财融合、产证交房、销售回款等方面全面梳理，提升公司各项营销业务管理水平，降低管理成本。

(2) 围绕用户需求，不断推进系统化提升产品力。
①产品体系：2022年上半年公司以“产品向美，始于颜值、终于体验”为方向，围绕“颜值、功能、体验、科技”四大方面对产品进行升级，完善中交地产大的产品IP及完成各专业的IP化打造，形成了丰富有序的“2大业务/11大系列/10大品类/8大风格”四维谱系，产品包含中端刚需型、中高端改善型、高端豪宅型等多种类型，辅以科技园区、商业酒店、商务办公、管理代建、TOD城市综合体等。在住宅板块业务中，形成了精筑和、春、华、逸、萃、璞六大产品系列，持续输出高品质产品以服务客户。
②产品品质。公司始终以“产品向美、始于颜值、终于体验”为标准，始终坚守央企责任，从建筑设计到建筑选材，严守质量关、进度关，为客户打造高质产品。
③产品交付。多维保障，完美交付，2022年上半年交付季，全国七大区域十余项目共交付约3000套房屋，部分城市因疫情原因，在传统交房计划上做了灵活改变，制定了VIP愉悦交房及一对专属服务，在确保防疫工作的基础上做到有序收房。

二、信用评级保持AA+，持续优化债务结构

2022年公司继续聚焦房地产开发主业，积极开展债券融资、供应链金融资产证券化业务以及权益融资业务，同时加大销售力度抓紧销售回款。降低整体融资成本，做好规模扩张

与财务稳健之间的平衡，进一步优化债务结构和相关指标。

上半年，公司继续保持 AA+的主体信用评级，实现多渠道融资，中交地产已经通过公司债、中期票据、信托贷款等多种方式进行融资，涉及资金额度超过 280 亿元。除了关联方借款、多渠道融资，中交地产为旗下项目公司提供近 21 亿元担保融资，保证资金弹性。

【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、意见及推測仅供参考。

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