

2021年中期業績報告

融心聚力 行穩致遠

SUSTAINABLE GROWTH THROUGH COMMITMENT TO EXCELLENCE



目录

- 一、业绩回顾
- 二、业绩运营
- 三、财务表现
- 四、发展策略
- 五、附 录

「一、业绩回顾」

销售稳步增长

- ▶ 合约销售人民币约**830亿元**
同比增长**37%**
已完成全年销售目标**52%**
- ▶ 去化率约**72%**
回款率达**84%**
- ▶ 长三角占比高达**71%**
平均售价约**20,564元/平方米**

营收持续释放

- ▶ 营业收入人民币约**217亿元**
同比增长**3%**
- ▶ 毛利人民币约**22亿元**
毛利率约为**10%**
- ▶ 净利润人民币约**10亿元**
归母净利润人民币约**7亿元**

债务结构稳健

- ▶ 三条红线持续达标：
 - ✓ 净负债率进一步下降为**75%**
 - ✓ 扣除预收账款后资产负债率¹**69.7%**
 - ✓ 现金短债比²为**109%**
- ▶ 融资成本下降至**6.52%**
- ▶ 现金余额为人民币约**322亿元**，增长**8%**
未使用授信人民币约**1,089亿元**

注：1、扣除预收账款后资产负债率=（总负债-预收账款）/（总资产-预收账款） 2、现金短债比=（现金-受限资金）/短期负债

土地储备充裕

- ▶ 新增土储约**574万**平方米¹
其中**61万**平方米来自旧改项目
下半年补货压力较小
- ▶ 总土地储备**3,162万**平方米
平均土地成本**8,372元/平方米**²
- ▶ 一二线城市占**82%**¹以上
长三角占比达到**67%**³

运营效率提高

- ▶ 提高开发效率、严抓回款
拿地到销售平均**6~7个月**
- ▶ **数字化**管理提效降本
系统优化后流程审批提效**30%**
- ▶ 高品质建造 + 绿色低碳
完成首份**绿色金融框架**报告

市场互动良好

- ▶ **近20家**卖方机构持续覆盖
境外信用评级最高达**BB-**⁴
境内信用评级为**AAA**⁵
- ▶ “2021中国房地产开发企业综合
发展**第3名**”⁶
“最佳ESG”奖项⁷
- ▶ 融信服务获**资本助力**，将更好服
务社区
客户满意度**89分**，迈向行业标杆

注：1、建筑面积 2、平均土地成本=拿地成本/容积率计算
3、按权益土地金额计算 4、惠誉 5、中诚信、中证鹏元、东方金诚
7、第五届金港股

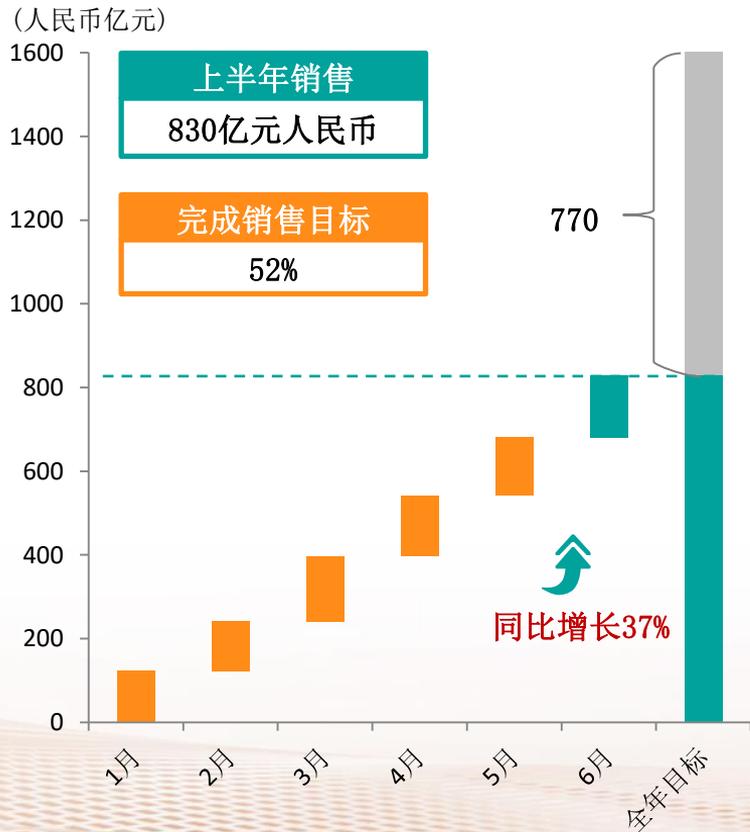
3、按权益土地金额计算

4、惠誉

5、中诚信、中证鹏元、东方金诚

6、2021中国房地产500强测评

持续深耕核心城市，去化能力优异



坚持品质地产，市场认可度高

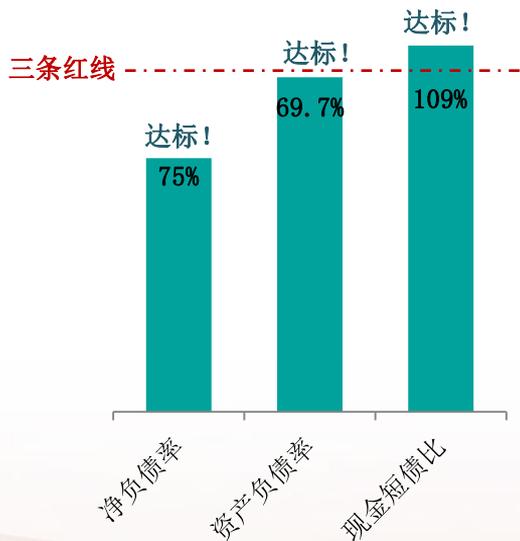
- 👍 • 上海海纳印象：2021年上半年上海市成交套数排名第二
- 👍 • 福州海纳新潮：2021年上半年福州成交套数排名第二¹
- 👍 • 连云港学院府：第二次开盘摇号达9倍覆盖
- 👍 • 苏州融信天澄：2021年上半年苏州相城区成交金额、面积、套数排名第三¹



注：1、克尔瑞

三条红线指标保持全部达标！

| | 2020 | 1H 2021 |
|----------------------|-------|---------|
| 净负债率： | 83% | 75% |
| 资产负债率 ¹ ： | 69.9% | 69.7% |
| 现金短债比： | 108% | 109% |



注：1、为扣除预收账款后资产负债率

积极主动的资本市场管理



公司积极主动地构建与资本市场之间的良好关系，保持境内外融资渠道通畅，适时采取行动维护二级市场，与评级机构进行及时且充分的沟通。

- 1、境内外融资渠道通畅：今年已发行两笔境内公司债共**20亿元人民币**、一笔境外优先票据**3亿美金**。
- 2、多次回购彰显自信心：年内累计回购**7450万美金**优先票据，凸显资金充裕及较强的偿债能力。
- 3、主体评级保持高水平：与评级机构保持良好沟通，境内评级水平为**AAA**，境外评级最高达**BB-**。

境外

惠誉：BB-

穆迪：B1

标普：B+

境内

中诚信：AAA

中证鹏元：AAA

东方金诚：AAA

「二、业绩运营」

合约销售额¹

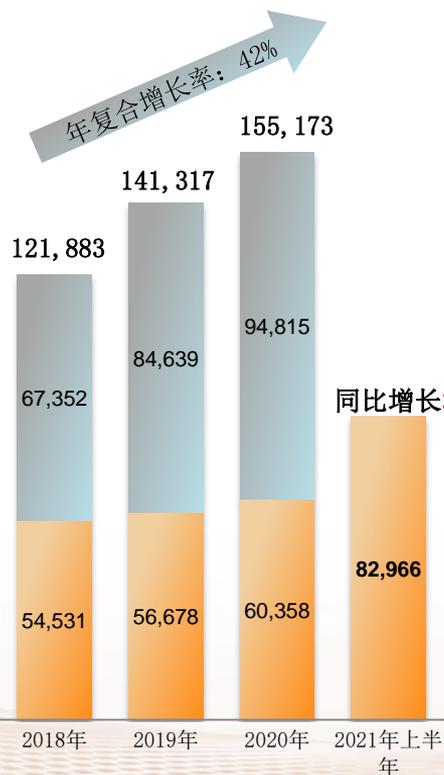
(人民币百万)

去化率

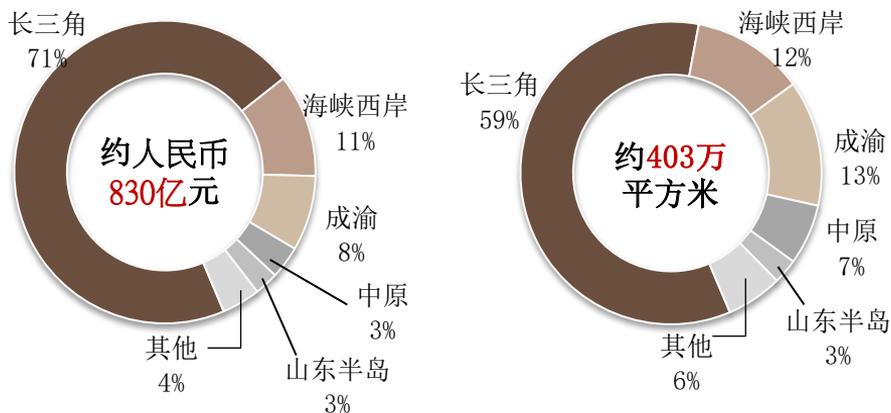
72%

回款率

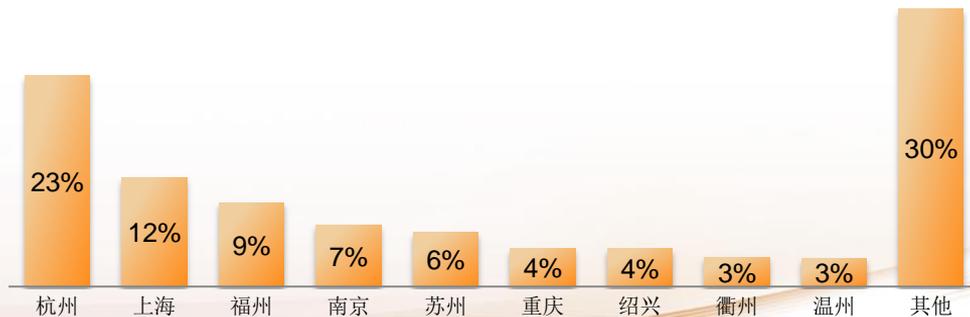
84%



合约销售区域分布



合约销售城市分布



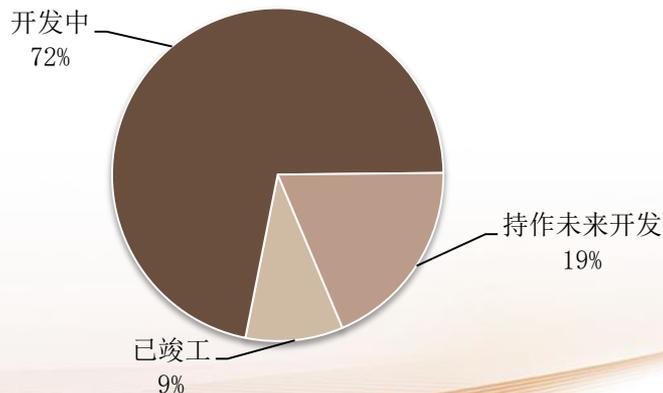
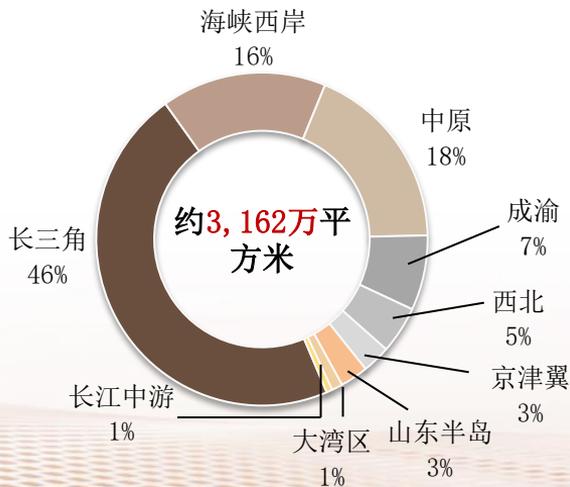
注: 1、合约销售数据包含联合营公司数据

土储保持充裕

- 覆盖全国**54**个城市，共**282**个项目，其中**82%**土地储备位于中国一、二线城市黄金地段
- 中高端的产品定位及高线级的城市定位，深耕具有长期活力的市场，保持较强的去化能力

| |
|------------|
| 总土地储备面积 |
| 3,162万平方米 |
| 权益土储面积 |
| 1,611万平方米 |
| 平均土地成本 |
| 8,372元/平方米 |

| 区域 | 核心城市 |
|------|--------------------------|
| 长三角 | 杭州、上海、南京、苏州、阜阳、绍兴、湖州、温州等 |
| 海峡西岸 | 福州、漳州、莆田、厦门 |
| 中原 | 郑州、太原 |
| 成渝 | 重庆、成都、绵阳、泸州、达州、内江 |
| 其他 | 西安、青岛、兰州、天津、江门、保定等 |



补充优质土储

2021年上半年取得**39**个项目，土地总成本为**469亿元人民币**，建筑面积达**574万平方米**，单方土地成本为**11,132元/平方米¹**，其中：

- 公司拿地向优势区域倾斜，长三角和海峡西岸地区分别占**71%²**和**11%²**，公司持续坚定看好该地区发展
- 一二线城市占**86%²**，继续深化「1+N」布局发展策略
- 旧改项目新增确权**2幅**地块，建筑面积为**61万平方米**、单方土地成本**2,870元/平方米¹**

| | | | |
|--------|------------|------------|------------------|
| 新增项目数量 | 新增土地金额（权益） | 新增土储面积（权益） | 新增土储平均权益比例 |
| 39个 | 217亿元人民币 | 290平方米 | 46% ³ |



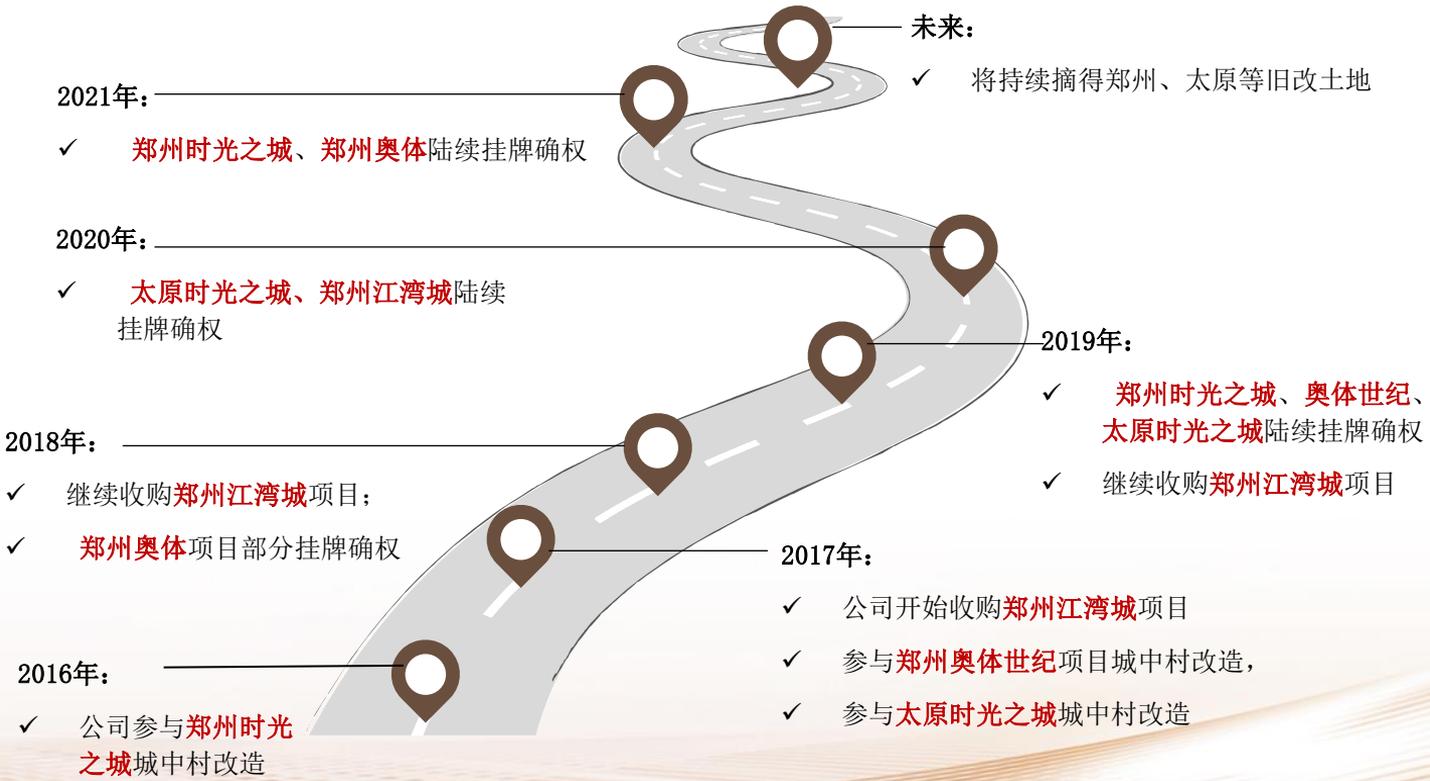
注：1. 单方土地成本=拿地成本/容积面积

2. 按权益拿地金额计算

3. 按拿地金额计算

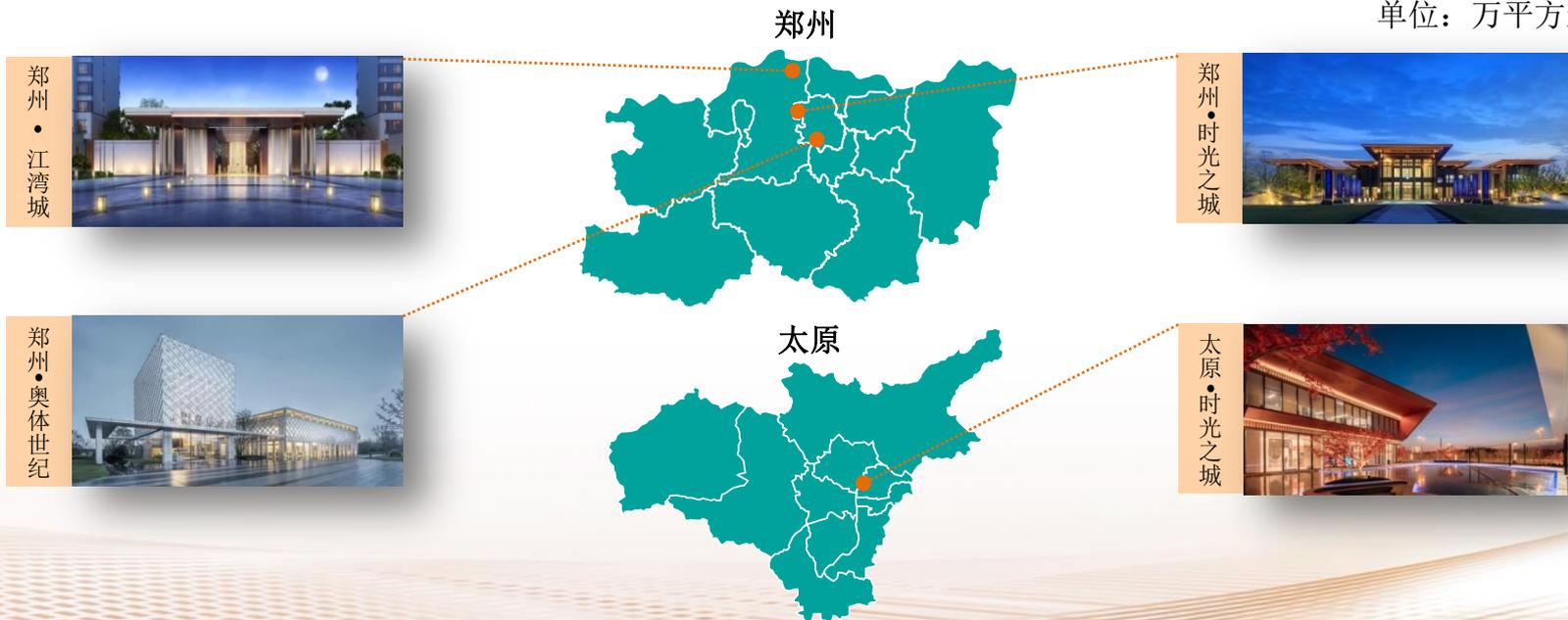
4. 权益建筑面积

项目历程



| 城市 | 项目名称 | 预计总建面 | 开始确权时间 | 累计确权 | 剩余待确权 |
|-----------|------|-------------|--------|------------|-------------|
| 郑州 | 奥体世纪 | 约165 | 2018年 | 111 | 约54 |
| | 江湾城 | 约270 | 2017年 | 237 | 约33 |
| 太原 | 时光之城 | 约200 | 2019年 | 88 | 约112 |
| | 时光之城 | 约341 | 2019年 | 144 | 约197 |
| 总计 | | 约976 | | 580 | 约396 |

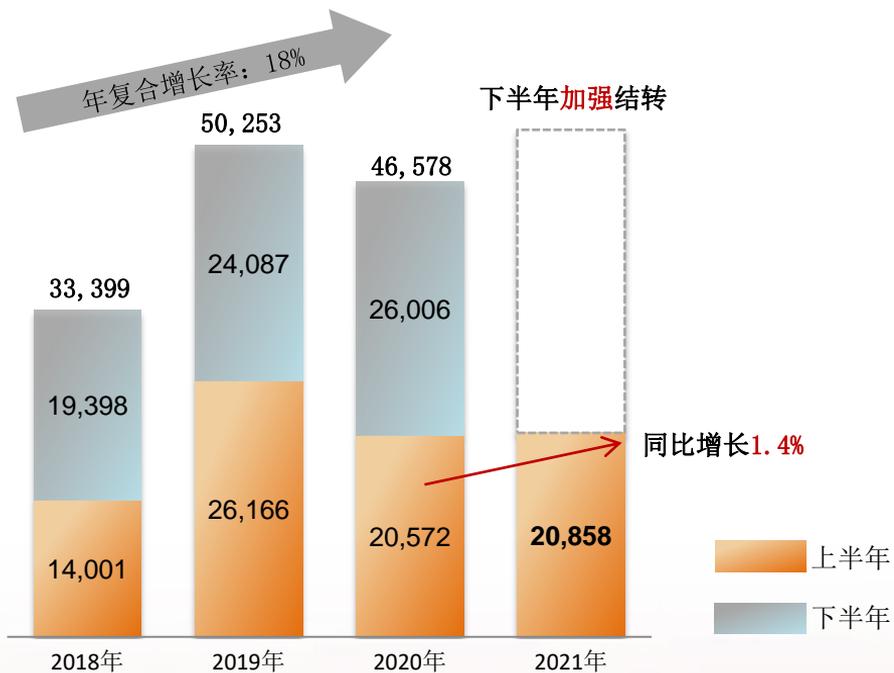
单位：万平方米



「三、财务表现」

物业结转收益金额

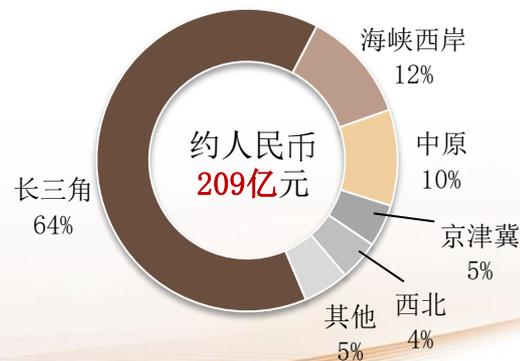
(人民币百万)



物业结转收益金额-城市分布

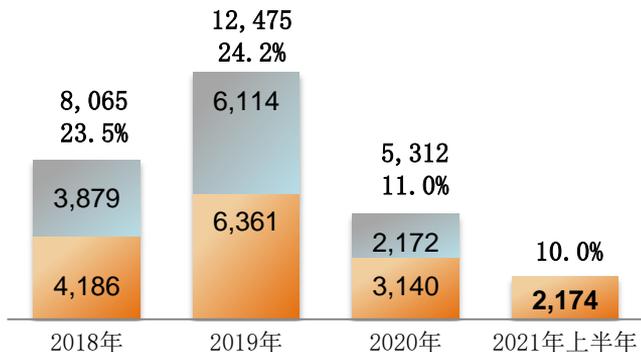


物业结转收益金额-区域分布



毛利及毛利率

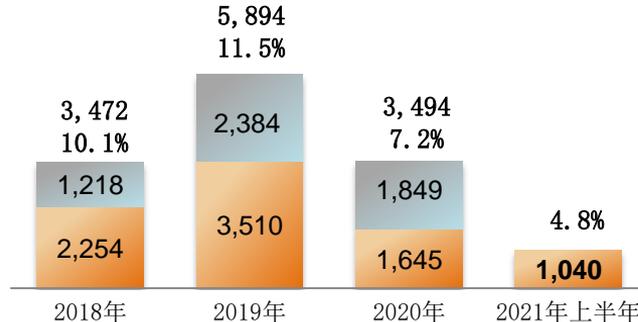
(人民币百万)



上半年
下半年

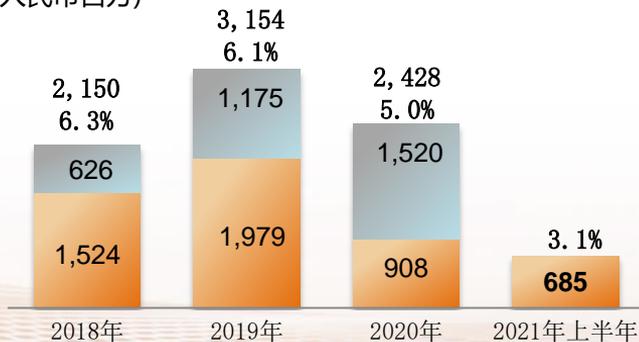
年内溢利及利润率

(人民币百万)



归母净利润及利润率

(人民币百万)



EBITDA¹及利润率

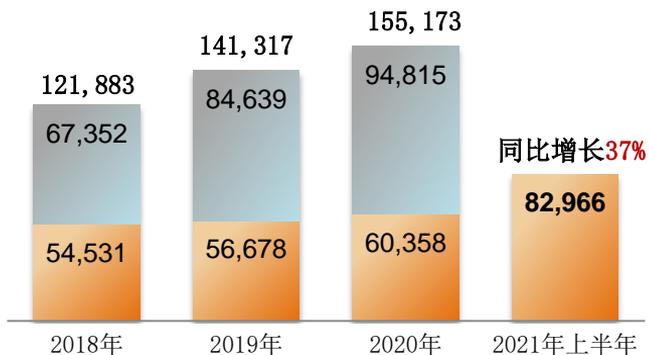
(人民币百万)



注：1. EBITDA=所得税前利润+财务成本/(收入)净额+折旧+无形资产摊销

合约销售

(人民币百万)



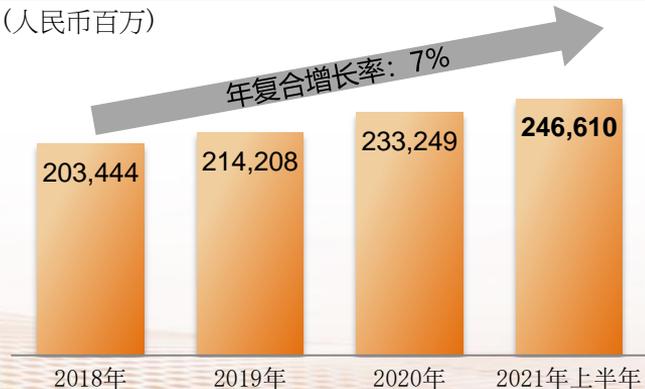
营业收入

(人民币百万)



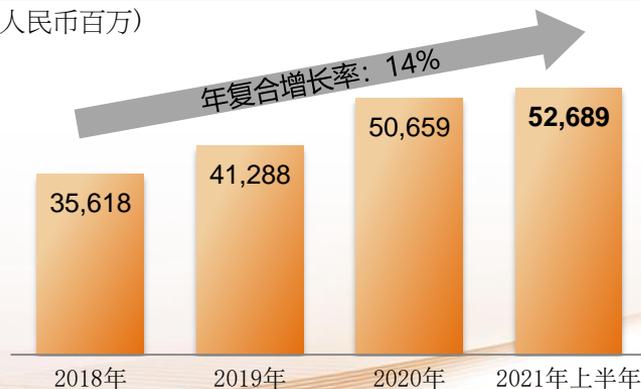
总资产

(人民币百万)

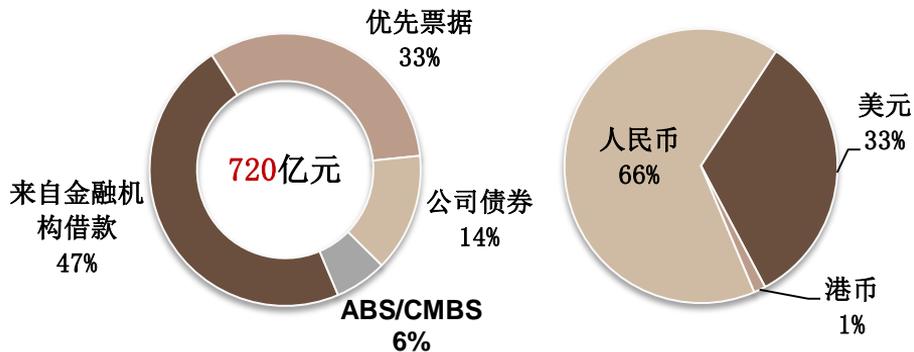


总权益

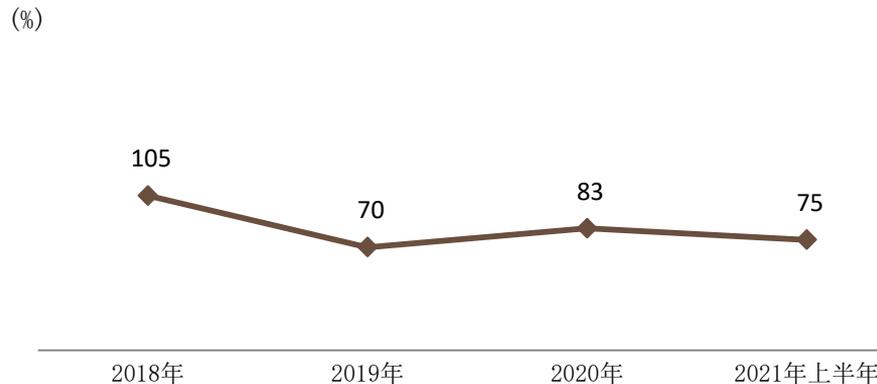
(人民币百万)



债务种类分析

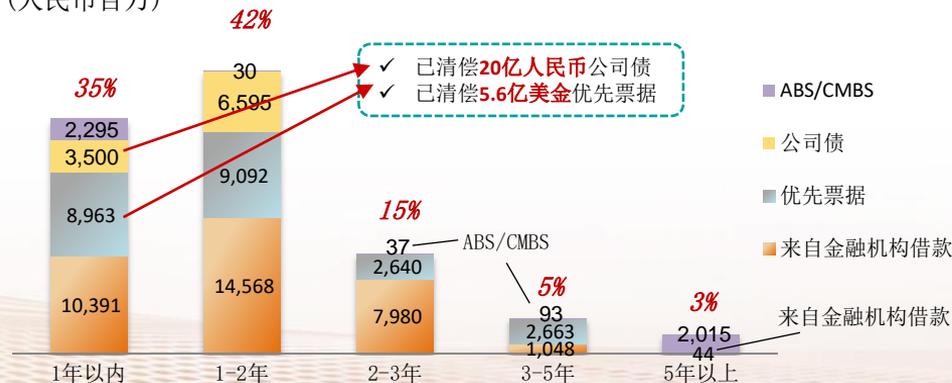


净负债率

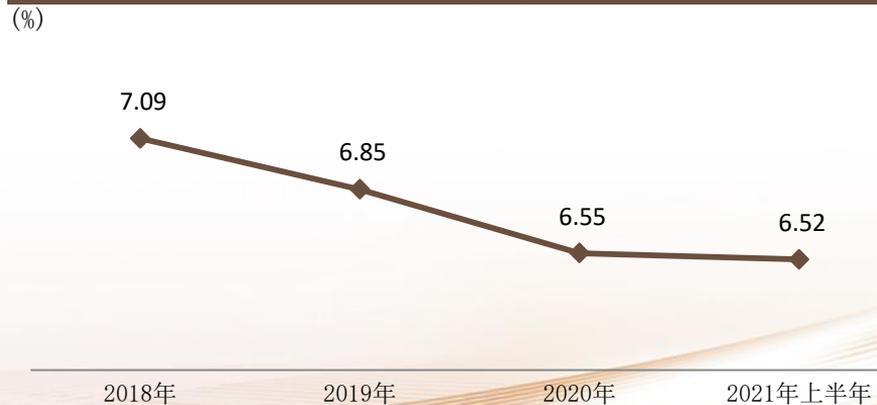


到期期限分析

(人民币百万)

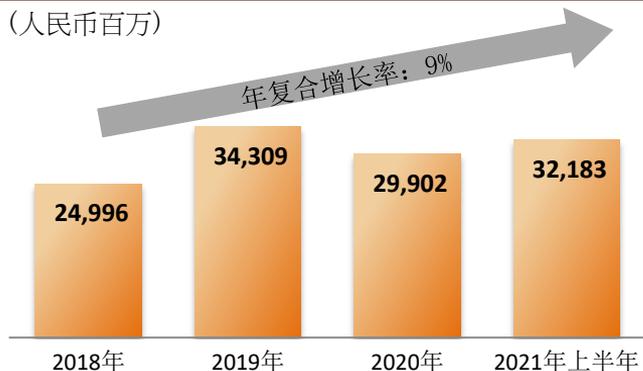


融资成本分析



银行及银行存款¹

(人民币百万)



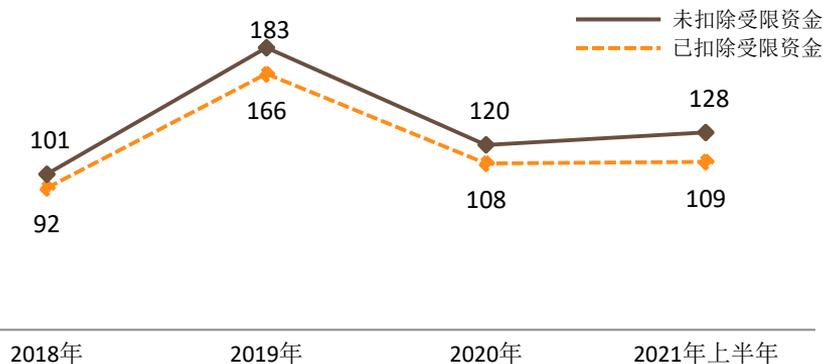
授信额度

总授信额度约为**1,559**亿元；未使用授信约为人民币**1,089**亿元，其中**79%**为金融机构授信、**21%**为其他授信。



现金短债比

(%)



信用债在手额度明细

| 类别 | 截止2021年6月30日 |
|---------|--------------|
| 公司债 | 124.6亿元人民币 |
| 购房尾款ABS | 14.57亿元人民币 |
| 优先票据 | 3.95亿美元 |

注：1、现金及银行余额包含受限制现金及定期存款

「四、发展策略」

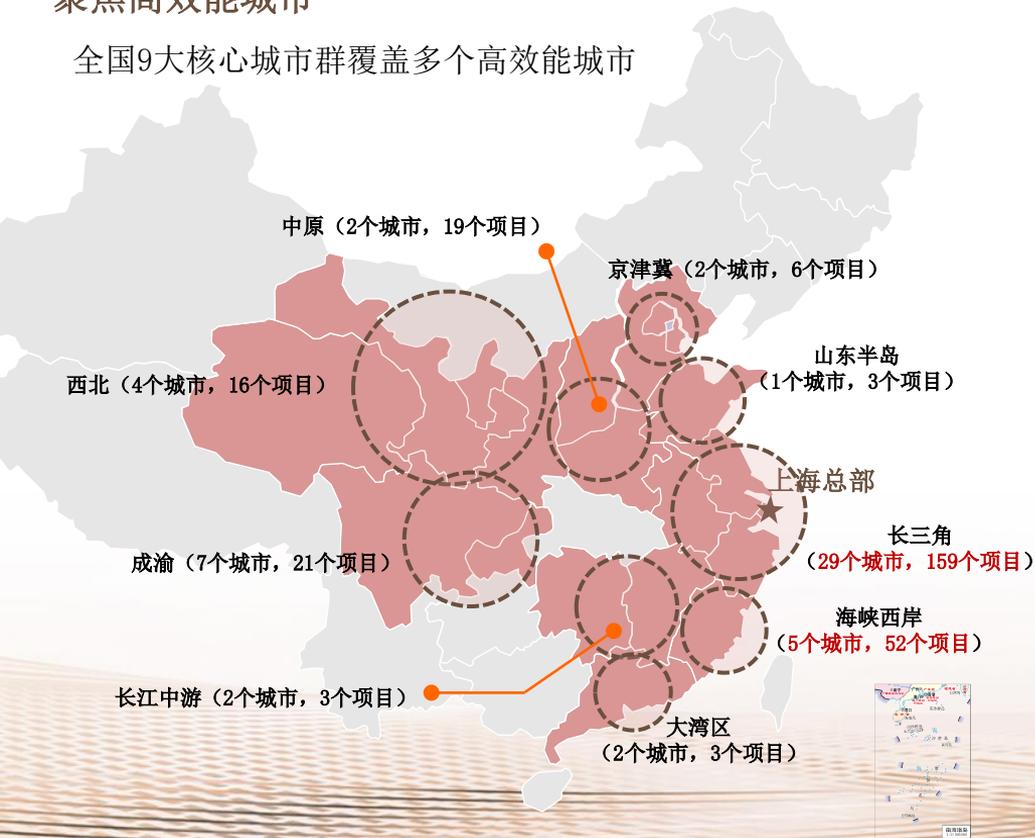
深化「1+N」布局，聚焦高效能城市

深化「1+N」布局

“1”指核心一、二线城市；“N”是指环绕核心城市的卫星城市

聚焦高效能城市

全国9大核心城市群覆盖多个高效能城市



拿地策略

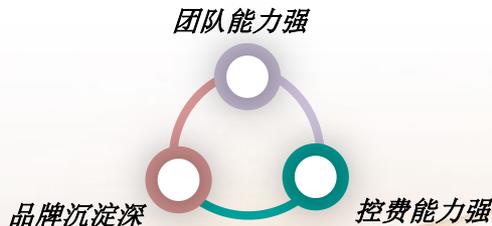
全年预算：匹配销售回款的30%-50%拿地资金

- 严格遵守利润率和IRR要求
- 加快旧改项目转化
- 关注项目收购机会

城市深耕能力突出

经过在核心城市多年的深耕，已经在**杭州、上海、福州、阜阳**等城市形成高密度覆盖，并已建立起：

- 1、专业的投资、运营、营销等团队；
- 2、优秀的品牌形象助力强劲销售；
- 3、较强的资源整合能力持续降本提效。

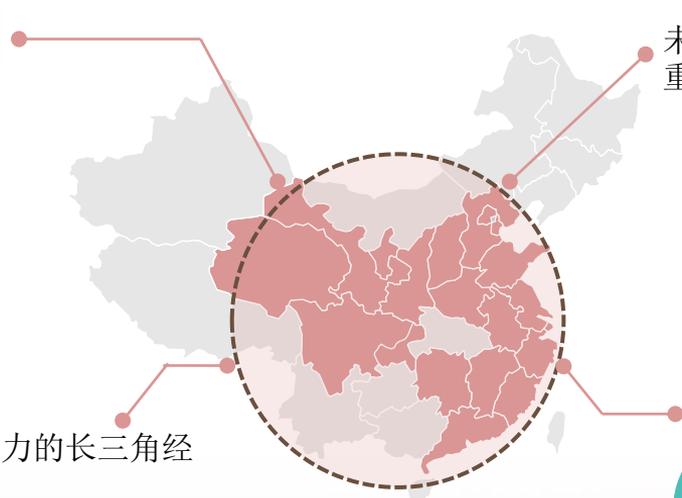


可售资源布局合理，赋能长期稳健经营

可售资源布局合理，符合人口分布特征和经济发展趋势

截至2021年6月30日的可售货值中，**98%**位于100万以上人口的城市、**62%**位于500万以上人口的城市；且超过**60%**的可售货值位于最具有经济活力的长三角经济区。

| 城市人口规模 ¹ | 总可售货值占比 |
|---------------------|---------|
| 1000万以上 | 16% |
| 500-1000万 | 46% |
| 100-500万 | 36% |
| 100万以下 | 2% |



超过**60%**可售货值位于最具经济活力的长三角经济区。

赋能长期稳健经营



注：1、数据来自住建部《城乡建设统计年鉴》城市人口

双核五维、三重联动

供货：外部政策、外部市场、内部管理、内部资金、合作方



品质联动、供销联动、现金流联动



利润：货值、成本、计息、费用、税

数字化管理

- 升级：成本、EHR、BPM等平台系统
- 优化：主数据、计划系统、招采系统等数字化系统

提效
30%

提效降费 | 业务赋能 | 决策辅导

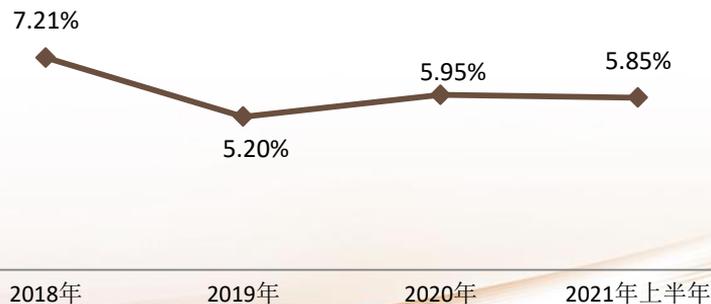
精细化管理，打造高效运营

紧抓项目**7大管理停止点**和**全景计划管理节点**，保证项目质量同时实现快速开发和高去化能力，提高项目周转速度。

拿地到销售：平均6-7个月 去化率：保持70%或以上

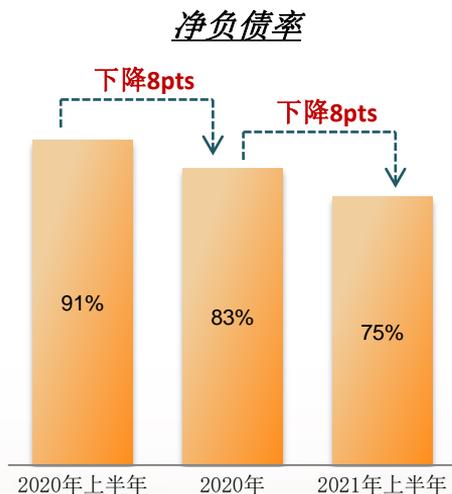
管理颗粒度高，费用管控效果好

销售及管理费占比保持行业较低水平！



严格管控三条红线

三条红线出台以来，公司全方位管控及**成果显著**，未来将继续严格监控，做到发展与财务杠杆之间的平衡。



净负债率：75%

控制目标：净负债率**70%-90%**

拿地预算控制：销售回款**30%-50%**

有息负债控制：稳定在合理规模

现金短债比：109%

加强回款力度：回款率**80%或以上**

现金保持充足：现金余额**322亿元**

期限结构管理：适当延长债务久期

资产负债率¹：69.7%

开发提速：合理推进快速开发

加强去化：加强营销去化能力

盈利能力：注重提高项目盈利能力

发展多样化融资渠道

- 积极探讨绿色金融的融资渠道
- 适度提高有息负债中低成本开发贷的比重
- 适时安排发行以实现再融资



境内金融机构

45%



公司债

14%



ABS/CMBS

6%



优先票据

33%



境外银团
双边贷款

2%



拓展其他
优质渠道

注：1、扣除预收账款后资产负债率=（总负债-预收账款）/（总资产-预收账款）

E: 关注环境

积极提升绿色建筑认证覆盖

- 超100个二星及三星绿色建筑项目
- 融信上坤中心获得LEED及WELL金级双重预认证
- 萧山公馆项目获得BREEAM良好等级认证

加强建筑施工过程中节能减排



上海世纪古美项目-上海市首个超低能耗住宅项目

推进办公运营的绿色环保

使用节能灯具

推行无纸化办公

倡导绿色环保

S: 回馈社会

构建健康舒适的家居环境

“CARE+”全身心健康家、“童心泡泡”儿童场从住户需求出发，构建健康舒适的小区环境。



积极践行企业社会责任

“城市公益跑”在上海、福州、莆田等13个城市开展，通过运动宣传环保理念。

“少年中国”计划第53-56所公益阅览室在郑州落地。



G: 企业管治

完成首份绿色金融框架



*Sustainalytics*已出具第二意见书。

注重员工培训与发展

“信星工程”人才计划，为员工提供具有针对性的培训，同时为公司构建系统全面的人才储备。



「五、附 录」

合并收益表

| (人民币千元) | 1H 2021 | 1H 2020 |
|-------------------------|------------|------------|
| 收益 | 21,739,463 | 21,066,011 |
| 销售成本 | 19,564,058 | 17,925,601 |
| 毛利 | 2,175,405 | 3,140,410 |
| 销售费用 | 640,535 | 492,509 |
| 管理费用 | 631,675 | 690,216 |
| 投资物业公平值损失 | 37,757 | 97,497 |
| 其他收入 | 256,712 | 94,184 |
| 其他收益—净额 | 160,969 | 335,096 |
| 经营溢利 | 1,283,119 | 2,289,468 |
| 融资收入 | 374,578 | 328,752 |
| 融资支出 | 98,487 | 275,347 |
| 融资支出/(收入)—净额 | (276,091) | (53,405) |
| 分占以权益法入账的联营公司及合营企业的溢利净额 | 69,547 | 137,801 |
| 除所得税前溢利 | 1,628,757 | 2,480,674 |
| 所得税开支 | 588,354 | 835,178 |
| 年内溢利 | 1,040,403 | 1,645,496 |
| —本公司拥有人 | 684,511 | 908,431 |
| 每股基本盈利 (人民币元) | 0.41 | 0.53 |

世 纪 系



择址城市高价值、高潜力核心板块，联合顶级设计团队，从建筑美学、智能科技和艺术社区三大维度，营造富有时代感的现代艺术居住社区。

代表项目

上海世纪古美、杭州厘望NEO、上海世纪江湾

于历史、人文价值高地，精研新中式建筑美学，以文化自信、文化回归之精神，全面焕新城市肌理，革新传统人居方式。

代表项目

上海海月四季、福州海月江潮、温州海月清风



海 月 系

海 纳 系



以自由主义、生命主义、多彩主义为研发源点，海纳系结合融信18年人居营造经验及当下世界人居趋势，以户型理念、健康理想、艺术理念的焕发升级，为客户呈现出了强调“客户体验”、强调“氛围营造”、强调“场景还原”的人居产品。

代表项目

上海海纳印象、福州海纳新潮、南通海纳春江

总在城市精华处，汲取山、河、湖、海等自然资源，以精工品质、花园社区为支撑，创造新兴生活方式。

代表项目

南通融信澜宸、平潭澜宸、福州融信澜天



澜 天 系

中 心 系



选择城市中心位置，以写字楼、五星级酒店及商业综合体建造区域的地标建筑，凝聚地段、人群及产业等价值，带动板块发展。

代表项目

上海融信上坤中心、上海虹桥世界中心、厦门融信中心

本简报可能载有前瞻性陈述。任何该等前瞻性陈述乃基于若干有关融信中国控股有限公司(「本公司」)营运的假设及超出本公司控制范围的因素而作出，且受重大风险及不明朗因素所影响，故此，实际结果与有关前瞻性陈述或会大相径庭。本公司概无义务为出现在该等日期后的事件或情况更新有关前瞻性陈述。本简报的数据应被视为合乎作出简报当时的情况，且并未及将不会为反映或在本简报日期后出现的重大发展而更新。构成本简报一部分的投影片仅为协助口头报告有关本公司的背景资料而编制。本简报同时包括有关中国及房地产开发业的资料及统计。本公司乃自非官方来源取得该等资料及数据，事前并未经独立核证。本公司并不能确保有关来源已符合其它行业以相同基准或相同程度的准确性或完整性得出的该等数据及数据。阁下请勿过度依赖本简报中有关房地产开发业的陈述。本公司并不就本简报所载任何数据或意见的公平性、准确性、完整性或正确性发表任何明示或默示的声明或保证，且不应依赖有关内容。读者不应视本简报为作出其个人判断的替代品。本简报所包含的数据及意见可能基于或来自本公司管理层的判断及意见。有关资料并不一定能作准或生效。本公司或本公司的财务顾问，或彼等各自的董事、行政人员、雇员、代理或顾问概不就本简报的内容，或因使用本简报所载内容或因本简报的内容而引致的任何损失承担任何形式的责任。本简报并不能视为投资目标、财务状况或任何投资者的制定需要的考虑，亦不构成买卖任何证券或相关金融工作的招揽、要约或邀约。本简报任何部分均不构成任何合约或承诺的基础。本简报不得复制或转载。

于美国或任何尚未根据任何有关司法权区的证券法例登记或合格前作出有关提呈、要约或出售则属不合法的司法权区，本公告并不构成提呈出售或提呈购买任何证券的要约。未办理登记手续或未获使用登记规定豁免前，不得在美国提呈或发售任何证券。凡在美国公开发售任何证券，均须以刊发招股章程的方式进行。该招股章程须载有提出有关发售的公司、其管理层及财务报表的详尽数据。本公司不会在美国公开发售任何证券。

@2021融信中国控股有限公司。保留所有权利。