

年报点评 | 泰禾集团：地产板块高歌猛进，新业务遍地开花

2017年4月26日

克而瑞研究中心

www.cricchina.com/research/

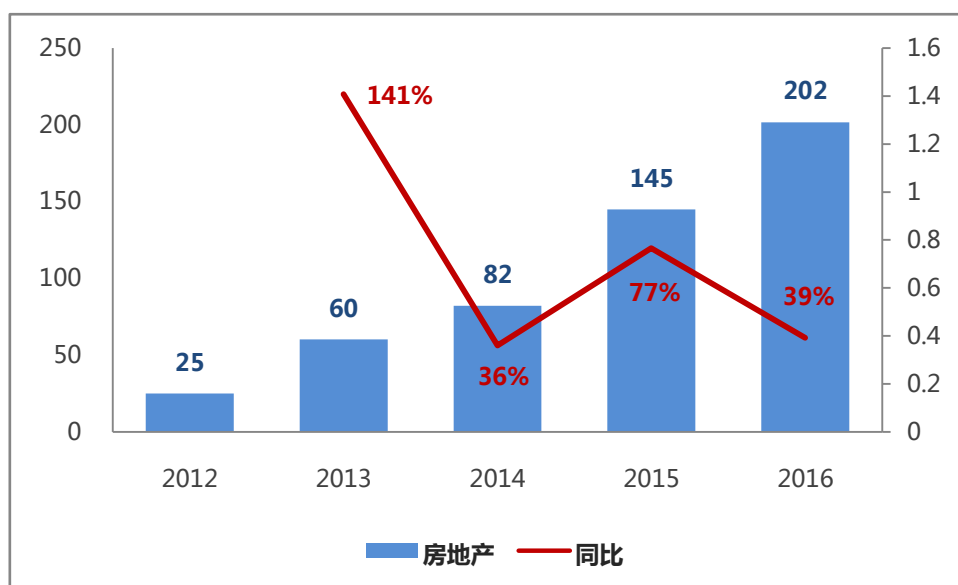
研究员/房玲、易天宇

营收：4年复合增长69%，未来仍将保持高增长态势

2016年泰禾集团总营业收入为207亿元，同比大幅增长了40%。在企业营业收入大幅增长下，2016年泰禾集团的净利润也水涨船高，达到了17亿元，同比增长了29%。

房地产板块营业收入达到了202亿元，同比增长39%，占到了总营业收入的97%，其中住宅地产的销售收入为138亿元，结转面积为92万平方米；商业地产销售收入为64亿元，结转面积为26万平方米。从历年来看，泰禾集团的营收规模增长速度普遍都在35%以上，4年的复合增长率为69%。预计随着泰禾集团未来的进一步扩张，企业房地产板块的营业收入仍将继续保持高增长态势。

历年泰禾集团房地产板块营业收入（单位：亿元）



数据来源：企业年报、CRIC整理

拿地：聚焦一二线，大力拓展珠三角完善区域布局

2016年泰禾集团于全国15个城市共取得新增项目建筑面积为395.7万平方米，投入资金为266.4亿元，与2015年拿地62万方相比，有明显增长。截止2016年年底，泰禾集团已拿地未开工建筑面积达到了727万平方米，同比增长145%。2016年泰禾在一二线城市的新增土地储备建筑面积为216万平方米，占比55%，

其中拿地最多的城市为福州、上海和深圳。

从城市布局角度来看，泰禾秉持着“扎根福建本土，深耕一线城市”的战略，布局以北上深为中心的京津冀、长三角以及珠三角地区为主。2016年泰禾于珠三角、福建本土和长三角地区新增项目建筑面积分别为138、121和102万平，珠三角地区拿地最多。自2015年12月首次布局深圳进入珠三角，2016年泰禾继续扎根，新进入佛山、珠海、东莞、惠州等地，进一步完善区域布局。此外，泰禾在长三角地区也在积极补仓，并于年内新进入苏州。2017年以来，泰禾更是再接再厉，在不到4个月的时间内连续布局太原、南昌、济南、合肥等二线省会城市，进一步加大了公司于二线核心城市的战略布局。

2016年泰禾集团各区域拿地情况（单位：万平方米）

地区	建筑面积	占比
珠三角	138	35%
大福建	121	31%
长三角	102	25%
京津冀	35	9%
总计	396	100%

数据来源：企业年报、CRIC整理

扩张：积极开展收并购，2017 销售增长可期

值得注意的是，2016年在新增土地中共有8个项目是通过收并购获取的，收购建筑面积为171万平方米，占到了总新增土储的43%，收购代价约为71亿元，平均收购楼面价为4152元/平米。例如2016年5月30日，泰禾就以人民币1.6亿元的价格收购了福建泰康80%股权，从而获取了位于福州市晋安区鼓山镇樟林村的泰康山庄项目，该项目建筑面积4.71万平方米，折合楼面价仅4246元/平米。

2017年泰禾进一步增加了收购力度，截止年报发布，就完成了共8项收购，其中包括位于龙海市新厝白塘一带共计18幅地块的并购，收购代价约30亿元，土地面积达到了约92万平米。泰禾通过项目的收购，不仅以低价获取了大量的土地，且收购项目能快速推进，加快企业扩张步伐。

2016年至今泰禾集团项目收购详情 (单位: 万平方米)

城市	项目名称	拿地时间	权益	土地面积	建筑面积
东莞	泰禾新天地	2016-4	80%	2.62	11.79
福州	鼓山院子	2016-5	80%	4.62	4.71
福州	桂山院子	2016-8	80%	6.38	6.70
珠海	珠海泰禾中央广场	2016-8	100%	7.19	28.76
南京	南京路子铺项目	2016-8	100%	1.38	8.00
漳州	蓝山院子	2016-9	70%	38.97	49.41
福州	泰禾福州湾项目	2016-11	40%	19.68	41.93
张家口	张家口崇礼项目	2016-12	80%	20.10	20.10
太原	并政地国用(2016)00116、00171 号地块	2017-1	95%	17.05	58.26
南昌	新建区昌北片区	2017-1	67%	46.40	37.12
济南	东都项目资产	2017-3	100%	/	8.46
杭州	富阳银湖街道野风山项目	2017-3	51%	49.25	51.20
济南	章丘市经十东路以北, 潘王路以西的六幅地块	2017-3	70%	27.24	49.04
合肥	合淮路 N1605 号地块	2017-3	51%	8.30	12.45
龙海	于龙海市新厝白塘一带 18 幅地块	2017-4	60%	91.51	/

数据来源: 企业年报、CRIC整理

随着泰禾拿地的不断增多, 产品的陆续推出, 2017年泰禾的销售也进入了快升通道。在2017年克而瑞公布的第一季度排行榜中, 泰禾以241亿元的成绩排名第14位。泰禾院子系列也都卖出了不错的成绩, 北京丽春湖院子于2016年11月27日开盘, 百天累计实现认购65亿元, 杭州院子、姑苏院子2017年新开盘也分别实现了10亿左右的销售。目前泰禾的明星产品院子系列已经进入了14个城市, 落地22个项目, 如信达泰禾上海院子等也在蓄客中。此外, 近日泰禾还推出了以昌平拾景园为代表的全新产品线——园系, 年内也将对销售有所贡献。随着泰禾新产品、新项目的不断面市, 将会为泰禾销售成绩的快速上升提供助推力。

财务: 融资成本显著下降, 定增将进一步改善财务状况

快速扩展必然离不开有力的资金支持, 截止2016年底, 泰禾集团的有息负债为754亿元。从期限来看, 主要以长期借款为主, 占到了52%; 短期以及一年内的非流动负债为186亿元, 占比25%; 其次3到5年的公司债为175亿元, 占比为23%。

从融资类型来看, 银行贷款占比为41%, 达到了310亿元, 银行、公司债等直接融资占比显著增加, 也进一步促进了企业融资成本的降低。2016年泰禾集团的综合融资成本下降至7.62%, 年内发行了两次公司债, 利率都相对较低。其中2016年3月泰禾共非公开发行公司债30亿元, 票面利率为7.3%; 在之后的2016年7月, 泰禾又公开发行公司债共45亿元, 其中品种一为30亿元, 票面利率仅为6%; 品种二15亿元, 票面

利率7.2%。

值得注意的是，2016年泰禾还发布了非公开发行股票方案，拟通过以非公开发行A股股票的形式募集资金不超过人民币70亿元，目前该议案已正上报审核，相关工作也在进一步的推进中。非公开股票的发行完成后，泰禾集团净资产和现金都将有所增长，负债率将进一步降低，从而改善财务结构。

2016年泰禾集团融资情况（单位：亿元）

贷款类型	金额	占比	成本
银行贷款	310	41%	6.79%
非银行贷款	270	36%	8.40%
公司债（3-5年）	175	23%	7.19%
总计	754	100%	7.62%

数据来源：企业年报、CRIC整理

多元化：一核多翼，新业务遍地开花

2016年泰禾集团不仅在房地产开发领域有较好表现，其在商业地产、支付金融、存量房产、酒店院线、医疗服务等领域也都有着较好的发展。

商业地产方面，2016年泰禾的租金及托管收入为2.8亿元，同比大幅上涨了143%。目前泰禾所拥有的5座商业广场中，除去两座还未开业的广场，其余的三座都拥有着不错的出租率。其中福州五四北泰禾广场的出租面积达到了6.69万平方米，出租率高达98%。

2016年泰禾集团商业项目出租情况（单位：万平方米）

项目名称	权益比例	总可租赁面积	已出租面积	出租率
福州五四北泰禾广场	100%	6.81	6.69	98%
福州东二环泰禾广场	100%	9.55	8.61	90%
福州东二环泰禾广场东区	100%	1.14	0	0%
石狮泰禾广场	100%	5.84	5.57	95%
北京泰禾中央广场	100%	4.26	0%	0%

数据来源：企业年报、CRIC整理

金融方面，在“一核两翼”的战略发展目标下，2016年1月泰禾收购了福建一卡通，介入支付领域。通过积极布局金融业务，泰禾不仅能够为企业增加额外收入，从而反哺地产扩张，还能够进一步拓宽融资渠道，促进企业财务优化。此外，通过一卡通的收购还将更好地推动其其它业务的发展。例如商业和酒店领域，福建一卡通的收购让泰禾初步搭建起商业+支付的商业管理平台，从而实现业务模式的创新和协同效应的发掘。

此外，2016年12月泰禾集团还以11.8亿元的价格收购了北京东四环辉盛庭公寓项目，并**首次进入存量**

房市场。2017年的3月泰禾又与北京创业公社拟在创新创业服务、特色小镇建设、城市综合体项目等领域开展合作,再次开启布局存量房市场。不仅如此,2016年泰禾全资子公司福州泰禾恒冠文化发展还以现金4000万元参股设立了北京泰禾影视文化发展有限公司,从而正式介入院线领域。**由此可见泰禾正在积极探索新的盈利模式,拓展自身业务空间、促进业务多元发展的同时,也创造了新的利润增长点;通过不断开拓新业务,也为现有的房地产项目提供了良好的配套服务,增加了地产项目的市场竞争力。**

总而言之,2016年泰禾集团在营收上实现了稳定增长,2017年开年以来在销售上也表现突出。此外,泰禾在存量房产、酒店院线、支付金融、医疗服务等领域也都有所迈进,相信未来随着这些业务的不断成熟,将会更好地反哺企业的地产业务,并进一步提升其产品的市场竞争力。

免责声明

数据、观点等引用请注明“由易居(中国)·克而瑞研究中心提供”。由于统计时间和口径的差异,可能出现与相关政府部门最终公布数据不一致的情形,则最终以政府部门权威数据为准。文章内容仅供参考,不构成投资建议。投资者据此操作,风险自担。

>>>关于克而瑞

克而瑞,易居(中国)企业集团旗下品牌。作为中国最大的房地产信息综合服务商,以现代信息技术为依托的房地产信息及咨询服务为主营业务。克而瑞拥有中国房地产最大的信息数据库,构筑中国房地产上下游企业(包括开发商、供应商、服务商、投资商)和从业者信息的桥梁,形成资金、信息通路、营销、人才等各类资源的整合平台,为企业提供房地产信息系统、信息集成和解决方案的全面信息综合服务。

>>>关于研究中心

研究中心,易居(中国)旗下品牌克而瑞的专业研发部门,组建十年以来一直致力于对房地产行业及企业课题的深入探索。迄今为止,已经连续7年发布中国房地产企业销售排行榜,引发业界热烈反响。研究半径不仅涵盖以日、周、月、年时间为线索的四大基础研究领域;还包括宏观、市场、土地、企业战略、企业金融、营销等六大研发方向的深度拓展。每月成果出品超过百份,规模已万字计,为房地产企业、基金、券商、政府相关部门提供专业研究资料。