

观点地产网 相同的地方，相近的时间，8月27日，佳源国际再次在香港四季酒店举行中期业绩会，与去年仅相差一天。

出席活动的基本上除了熟悉的面孔，包括主席兼非执行董事沈天晴、副主席兼执行董事黄福清、联席公司秘书兼执行董事卓晓楠，还有两个“新人”，副主席兼总裁、执行董事张翼和CFO张翔。

经过沈天晴简短的开场后，张翼介绍了佳源国际上半年的业绩亮点。在介绍时，张翼脸上满是笑容，而一旁的沈天晴也频频点头，两人都表示了对公司中期业绩的满意。

张翼在会上介绍到，2019年上半年，公司合约销售强劲增长，盈利能力也稳步提升。其中，合约销售超过87.2亿元，同比提升了18.6%；合约销售面积达到了86.7万平方米，合约销售均价12693元，同比增长了24.1%。

盈利方面，公司全年确认上半年收入为53亿，同比提升了20.2%；核心净利润10.6亿，同比提升到22.7%，核心净利润率为20%；毛利为18.4亿元，同比提升27.1%，毛利率为34.7%，属于行业较高水平。

纵观整场业绩会，除了上述亮点外，无论是管理层对于今年上半年的介绍，还是问答环节中媒体的提问，基本围绕着两个方向延伸：一是骤降的净资产负债率；二是在粤港澳大湾区及香港市场的布局。

### 骤降的净资产负债率

公告显示，截至6月30日，佳源国际净资产负债率为107.6%，相比2018年12月31日的约159.3%，下降了51.7个百分点。

关于净资产负债率的骤降，张翼表示，债务结构明显优化作为公司中期业绩亮点之一，7月份分别完成了两期优先票据的发行，总额达4.5亿美元。完成后，净资产负债率得到了大幅度改善。

“长期债务比例大幅度上升，长、短期债务比例目前为7比3，平均债务年限是超过了2年，为2.34年，超过2年都是行业比较好的水平。”张翼补充说道。

据了解，佳源国际分别于5月22日、7月11日，发行了均为2022年到期的优先票据，发行本金总额均为2.25亿美元，票面利率为11.375%和13.75%。

发行的两个长期优先票据中，佳源国际将部分资金用于置换短期内到期的债券。张

翔表示，公司上半年还了很多优先债券，包括1月份还了3.5亿美元，4月份、5月份均还了5000万美元，使得整个债务比例结构发生了变化。

张翔说道：“跟去年相比，优先票据减少了十个点，信托和资管两部分的比重就会适当增加，这是一个重要的变化。但是在这个变化后，我们发行了4.5亿美元的优先票据，这是长期的票据，对于整个债务结构的改善也发挥了重要的作用。”

此外，今年4月，佳源国际与包商银行、大业信托、国通信托及中航信托等6家金融机构签订战略合作协议，获得上述机构人民币430亿元授信。对此，张翔表示：“与这些金融机构签订协议是支撑着公司整个发展空间的一个过程，包括为具体执行落地项目提供金融支持。”

佳源国际上半年在债务结构上的操作和变化，释放了公司资金的流动性，加上80亿元的资金回笼，再加上430亿元的授信，可以让其在保持一个稳健的财务环境下，全面冲击年初定下的280亿元合约销售目标。

关于280亿元的销售目标，张翼在会上充满信心的说道：“上半年合并报表是87.5亿，但是因为安徽资产的注入，上半年带来了20多个亿的销售额，在年底时会体现出来，所以上半年合约销售额是110亿，上半年完成了全年任务的42%，下半年应该要完成58%。我们对下半年完成全部的任务应该是有足够信心的。”

## 浙企的大湾区野望

佳源国际作为一家起家于浙江、壮大于江苏的企业，在2019年上半年87.2亿元合约销售额中，77.25%来源于江苏省，包括泰州、宿迁、南京、扬州等城市，香港的贡献仅占到了总销售额的5.32%，为4.64亿元。

而在今天的业绩会上，恰恰是“5.32%”成为了整场的焦点。当张翼介绍完公司业绩亮点后，现场进入问答环节，开始的两个问题均与香港项目密切相关。

不难看出，外界对于这家深耕江浙两省的企业远征粤港澳大湾区的关注。

据观点地产新媒体统计，整个业绩会提问环节共有7个问题，4个问题都涉及到香港项目及粤港澳大湾区中香港市场的布局情况，数量远超过了负债与融资相关问题。

公告显示，截止6月30日，佳源国际在香港共有3个项目，分别为屯门汇贤一号（新合里）项目、葵涌成功中心项目、屯门菁隽项目，总建筑面积约7.33万平米，上述三个项目佳源国际均占70.1%的权益。

其中，菁隽项目于7月14日首次开盘，共推出344套，当天签约337套。对此，沈天晴表示：“从进入香港开发地产以来，我们感觉香港市场还是不错的。从菁隽项目开盘的情况来看，也出乎我们的意料，15亿销售一下子就消费完毕了，说明香港的市场还是非常有潜力。我们相信随着整个大湾区的发展，香港未来也一定会发展。”

关于香港市场未来的布局，沈天晴表示，至于发展的下一步，还是以合作为主，“因为香港市场我们不是太熟，但是要融入香港市场，要跟香港本地开发商进行合作，这样发挥各自的优势，对我们项目的成功非常有好处，以典范项目为经验，进一步在香港发展。”

在粤港澳大湾区布局上，佳源国际刚在深圳成立了佳源南方集团，并于完成了公司组织架构搭建，主要负责深圳、珠海、广州等城市的项目。经过一段时间的布局，截至6月30日，其大湾区土储占960万平方米总土储的15%。

对于大湾区前景的展望，沈天晴表示，未来在项目发展上，会以投资资金为优先去考虑大湾区的发展。如果同等条件下的项目，我们会倾向大湾区，花更多的精力去研究如何把握机会和重组兼并。

最后，他表示：“目前大湾区销售只占5%，但是如果未来是280亿的销售额，（大湾区）会占到16%。”

本文源自观点地产网

更多精彩资讯，请来金融界网站([www.jrj.com.cn](http://www.jrj.com.cn))