



净利下降

据公开报道，万科在去年末召开的2021目标与行动大会上布置了2021年度的6大工作任务，其中归母净利润实现500亿元。据此计算，上半年万科归母净利润完成仅全年目标的22.1%。

上半年，在万科营业收入构成中，来自房地产开发及相关资产经营业务的营业收入1575.3亿元，占比94.3%；来自物业服务的营业收入85.7亿元，占比5.1%。可见万科转型至今房地产依然是顶梁柱。

就房地产开发业务而言，1-6月，万科该业务实现合同销售面积2191.7万平方米，同比增长5.5%；实现合同销售金额3544.3亿元，同比增长10.6%。上半年合同销售金额中，住宅占86.7%，商办占9.1%，其它配套占4.2%。

祝九胜称，“这几年我们的开发业务销售增速相对都有限，上半年结算收入增长11.9%，增速跟同行相比是比较低的水平。”

上半年万科实现房地产开发业务结算面积1115.4万平方米，同比增长6.2%，结算收入1443.3亿元，同比增长11.9%；开发业务的结算均价为12940.0元/平方米（2020年上半年：12285.7元/平方米），而2019年的结算均价就已经超过15000元/平米。

而且房地产开发及相关资产经营业务的结算毛利率大幅下滑6.02个百分点至18%，造成公司整体毛利率和归母净利率分别下滑8.9个百分点、1.9个百分点至22.9%、6.6%。

中信建投研报称，万科营收的平稳增长主要由房地产开发业务结算量价齐升，上半年开发业务实现结算面积同比增长6.2%，且结算均价同比增长5.3%。而归母净利润增速低于营收增速的主要原因在于综合毛利率的下滑，报告期内公司综合毛利率为22.94%，较去年同期下滑8.9个百分点，公司综合毛利率的下滑主要由于2017年至2018年获取的项目受到了限价政策影响而毛利率出现了下降。

“我们全年毛利率的压力还在，”祝九胜谈及万科及全行业接下来的毛利率走势时表示：“整个行业毛利下降是看得到的，我认为整个行业能够回到平均回报水平，但企业个体差异就看谁的精细化管理做得好、服务做得好，那么回报水平就会高一点。”

分区域看，北方区域是拉低万科净利润的重点。北方区域营收231.7亿元，占万科总营收14.87%，对应权益净利却只有约9.6亿元，只占集团净利的7.33%。

此外，南方区域和中西部区域的营收和利润较为匹配，上海区域则为万科带来了较高收益，上半年上海区域营收449.68亿元，占总营收28.85%，但贡献了32.01%的权益净利润。



经营净现金流下滑七成

截至报告期末，万科净负债率为20.2%，有息负债金额为2687.1亿元，较年初增加101.9亿元，占总资产的比例为13.7%。有息负债以中长期负债为主，其中短期借款和一年内到期的有息负债合计843.0亿元，占比为31.4%；一年以上有息负债1844.1亿元，占比为68.6%。

分融资对象来看，银行借款占比为55.8%，应付债券占比为22.9%，其他借款占比为21.3%。分境内境外来看，境内负债占比74.6%，境外负债占比25.4%。人民币负债占比75.4%，外币负债占比24.6%。

截至报告期末，万科持有货币资金1,952.2亿元，远高于短期借款和一年内到期的有息负债的总和843.0亿元。

万科财务负责人韩慧华在业绩会上表示，整个行业去杠杆是大趋势，今年以来融资环境在持续收紧的状态，金融机构在房企的融资上更加谨慎。万科上半年融资方式主要是“借新还旧”，下半年融资总量仍会保持克制。祝九胜也表示，“万科坚持‘稳字当头’，在我们的认知里‘活下去’比什么都重要。”

万科称，一季度末公司顺利回归“绿档”，各项指标均符合重点房地产企业资金监测和融资管理规则要求。截至报告期末，本集团净负债率为20.2%；持有货币资金1952.2亿元，远高于短期借款和一年内到期有息负债总和843.0亿元，剔除预收款项的资产负债率为69.7%。

值得一提的是，报告期内，万科取得经营净现金流67.8亿元，相比去年同期226亿元则大幅下滑70%。在当前各大房企加速“去杠杆”，聚焦经营净现金流的更好表现时，万科虽保持了正的净现金流，但大幅下滑让人大跌眼镜。

柏文喜表示，房地产作为强周期行业，目前大多数企业因严格的政策管控，极力控制资本性开支，但万科还保持了比较大的拿地力度，资本性开支相对比较大，所以在万科的报表上来看，它的销售收入在增加的同时净现金流在净现金流在减少。

财报显示，万科上半年获取新项目95个，总规划建筑面积1505.9万平方米，权益规划建筑面积1101.4万平方米。上半年新获取项目，对应总地价1126.3亿元，拿地金额占销售金额的比重为31.8%，均价为7480元/平方米，这一均价相较于去年同期的6368元/平方米上涨超17%。新获取项目中一二线城市的投资金额占92%。（北京时间财经 陈世爱）