

信用等级公告

联合[2018]1587号

上海世茂股份有限公司：

联合信用评级有限公司通过对上海世茂股份有限公司主体长期信用状况和拟公开发行的 2019 年公司债券（第一期）进行综合分析和评估，确定：

上海世茂股份有限公司主体长期信用等级为 AAA，评级展望为“稳定”

上海世茂股份有限公司拟公开发行的 2019 年公司债券（第一期）信用等级为 AAA

特此公告

联合信用评级有限公司

评级总监：

二零一八年十二月二十一日



地址：北京市朝阳区建国门外大街 2 号 PICC 大厦 12 层（100022）

电话：010-85172818

传真：010-85171273

<http://www.unitedratings.com.cn>

上海世茂股份有限公司

公开发行 2019 年公司债券（第一期）信用评级报告

本次债券信用等级：AAA
 公司主体信用等级：AAA
 评级展望：稳定
 本次发行规模：不超过 35.00 亿元（含）
 本期发行规模：不超过 20.00 亿元（含）
 本期债券期限：不超过 5 年（含）
 还本付息方式：按年付息，到期一次还本
 评级时间：2018 年 12 月 21 日
 主要财务数据：

项目	2015 年	2016 年	2017 年	18 年 9 月
资产总额（亿元）	796.40	825.59	919.18	1,006.36
所有者权益（亿元）	329.05	312.84	346.27	442.53
长期债务（亿元）	98.06	94.26	138.67	146.80
全部债务（亿元）	152.11	160.30	177.79	194.44
营业收入（亿元）	156.16	137.08	186.67	143.80
净利润（亿元）	29.03	27.32	37.14	25.13
EBITDA（亿元）	42.49	40.25	56.07	--
经营性净现金流（亿元）	-0.28	1.19	42.50	-27.88
营业利润率（%）	25.68	26.21	31.88	28.31
净资产收益率（%）	10.97	8.51	11.27	--
资产负债率（%）	58.68	62.11	62.33	56.03
全部债务资本化比率（%）	31.61	33.88	33.93	30.53
流动比率（倍）	1.49	1.32	1.46	1.71
EBITDA 全部债务比（倍）	0.38	0.25	0.32	--
EBITDA 利息倍数（倍）	3.60	3.75	5.78	--
EBITDA/本次发债额度（倍）	1.33	1.26	1.75	--

注：1、本报告中，部分合计数与各相加数直接相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入造成；除特别说明外，均指人民币；2、本报告中数据如无特别注明均为合并口径；3、2018 年三季度相关指标未年化。

评级观点

联合信用评级有限公司（以下简称“联合评级”）对上海世茂股份有限公司（以下简称“公司”或“世茂股份”）的评级反映了公司作为国内商业地产开发运营的龙头企业，在开发运营经验和品牌知名度等方面所具备的优势。公司土地储备规模较大、质量较高，自持物业出租率较高，且港股上市母公司对公司在土地获取和资金方面支持力度较大；近年来，公司协议销售规模波动增长，盈利能力较强，债务负担较轻，财务安全性较高。同时，联合评级也关注到房地产行业受调控政策影响较大、自持物业公允价值存在波动风险、在建项目资金需求量较大以及所有者权益稳定性较弱等因素对其信用水平带来的不利影响。

公司项目储备地理位置优越，未来随着在建项目开发销售的推进，公司经营状况有望保持良好，联合评级对公司的评级展望为“稳定”。

基于对公司主体长期信用以及本次债券偿还能力的综合评估，联合评级认为，本次债券到期不能偿还的风险极低。

优势

1. 公司作为国内商业地产运营龙头企业，开发运营经验丰富，产品品质较高；港股上市母公司对公司在土地获取和资金方面支持力度较大。

2. 公司土地储备规模较大、成本较低，区域分布以二线城市为主，土地储备质量较高，可持续经营能力强。

3. 近三年，公司协议销售规模波动增长，毛利率保持在较高水平，盈利能力较强，为未来收入结转提供有力支撑。

4. 公司自持商业物业所处区域较好，出租率处于较高水平，租金收入持续增长，为公司提供较为稳定的经营性现金流入。

5. 公司货币资金规模较大, 资产质量较好; 整体债务负担较轻, 财务安全性较高。

关注

1. 随着全国楼市调控长期化, 楼市调控政策对公司未来核心区域项目销售存在较大影响; 由于公司的土地储备主要位于二线城市, 限购、限价等调控措施的推出, 限制了物业价格的上涨空间, 公司未来的盈利前景存在不确定性。

2. 公司自持商业物业规模较大, 商业地产行业竞争激烈, 公司经营面临一定的政策风险和市场风险, 需关注公司自持物业的未来盈利能力对其公允价值的支持情况。

3. 公司投资建设规模较大, 预计未来对建设开发资金的需求将保持较大规模, 公司或将面临较大的资本支出压力。

4. 公司未分配利润和少数股东权益占比较高, 所有者权益稳定性较弱。

分析师

张兆新

电话: 010-85172818

邮箱: zhangzx@unitedratings.com.cn

王进取

电话: 010-85172818

邮箱: wangjq@unitedratings.com.cn

传真: 010-85171273

地址: 北京市朝阳区建国门外大街 2 号

PICC 大厦 12 层 (100022)

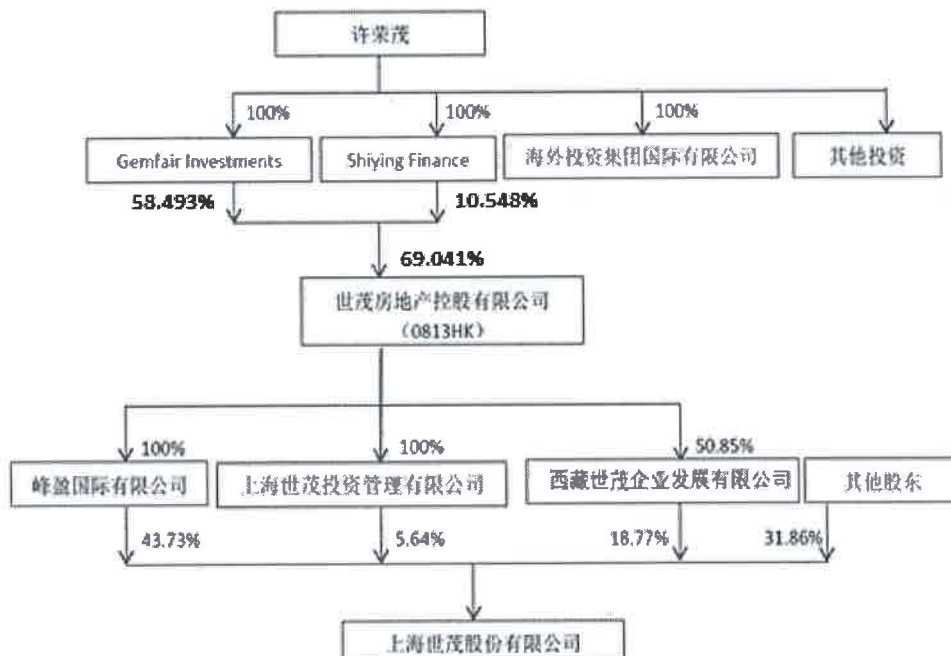
Http: //www.unitedratings.com.cn

一、主体概况

上海世茂股份有限公司（以下简称“公司”或“世茂股份”）前身为上海万象（集团）股份有限公司（以下简称“万象集团”），是由上海市黄浦区国有资产管理办公室于1993年9月发起，采用社会募集方式设立的股份有限公司。1994年2月，万象集团在上海证券交易所挂牌上市（股票代码：600823.SH，股票简称：万象集团），其上市时总股本为5,000万股，其中，上海市黄浦区国有资产管理办公室持股占60%；社会法人占15%；社会自然人占25%。

2000年8月，上海世茂投资发展有限公司协议受让上海市黄浦区国有资产管理办公室持有的万象集团6,250万股法人股，成为万象集团第一大股东，并经批准调整了其资产结构和经营范围；2001年4月经万象集团股东大会决议通过，并经上海证券交易所核准，万象集团更名为现名。2002年12月起，上海世茂企业发展有限公司（以下简称“世茂企业”，2017年9月更名为“西藏世茂企业发展有限公司”）通过协议受让公司第一大、第二大股东股份，并通过公开市场增持和出售流通股的方式成为公司股东。后经一系列增资、股权转让、股票期权激励计划行权及资本公积转增股本等，截至2018年9月底，公司股本变更为37.51亿元，控股股东为峰盈国际有限公司，持股比例43.73%，实际控制人为许荣茂先生。

图 1 截至 2018 年 9 月底公司股权结构图



资料来源：公司提供

公司经营范围：实业投资，房地产综合开发经营，本公司商标特许经营，酒店管理，物业管理，货物进出口及技术进出口，针纺织品，服装鞋帽，日用百货，皮革制品，玩具，钟表眼镜，照相器材，文化用品，五金交电，日用化学品，建筑装潢材料，家具，金属材料，电子产品，办公用品，机械设备，工艺美术品，计算机硬件、软件的批发、零售（拍卖除外）。

截至 2018 年 9 月底，公司下设投资开发部、融资部、法务部、营销管理部、品牌客服部、成本管理部、中央采购部等 17 个职能部门。截至 2018 年 9 月底，公司拥有直接控制及间接控制子公司合计 136 家，拥有在职员工合计 1,900 人。

截至 2017 年底，公司合并资产总额 919.18 亿元，负债合计 572.91 亿元，所有者权益（含少数股东权益）合计 346.27 亿元，其中归属于母公司所有者权益 217.47 亿元。2017 年，公司实现营业收入 186.67 亿元，净利润（含少数股东损益）37.14 亿元，其中归属于母公司所有者的净利润 22.25 亿元；经营活动产生的现金流量净额 42.50 亿元，现金及现金等价物净增加额 4.25 亿元。

截至 2018 年 9 月底，公司合并资产总额 1,006.36 亿元，负债总额 563.83 亿元，所有者权益（含少数股东权益）合计 442.53 亿元，其中归属于母公司所有者权益合计 231.41 亿元。2018 年 1~9 月，公司实现营业收入 143.80 亿元，净利润（含少数股东损益）25.13 亿元，其中归属于母公司所有者的净利润为 14.76 亿元；经营活动产生的现金流量净额 -27.88 亿元，现金及现金等价物净增加额 60.86 亿元。

公司地址：上海市黄浦区南京西路 268 号；法定代表人：刘赛飞。

二、本次（期）债券概况

1. 本次（期）债券概况

本次债券名称为“上海世茂股份有限公司公开发行 2019 年公司债券”（以下简称“本次债券”），发行总额不超过 35.00 亿元（含）。本期债券名称为“上海世茂股份有限公司公开发行 2019 年公司债券（第一期）”（以下简称“本期债券”），发行总额不超过 20.00 亿元（含），本期债券期限不超过 5 年期（含）。本期债券面值为 100 元，拟平价发行，本期债券票面利率采取单利按年计息，不计复利。本期债券每年付息一次，到期一次还本，最后一期利息随本金一起支付。本期债券票面利率将根据网下询价簿记结果，由公司与主承销商按照国家有关规定协商一致在利率询价区间内确定。

本期债券无担保。

2. 本次（期）债券募集资金用途

本期债券募集资金拟用于偿还 2019 年到期“16 世茂 G1”公司债券。

三、行业分析

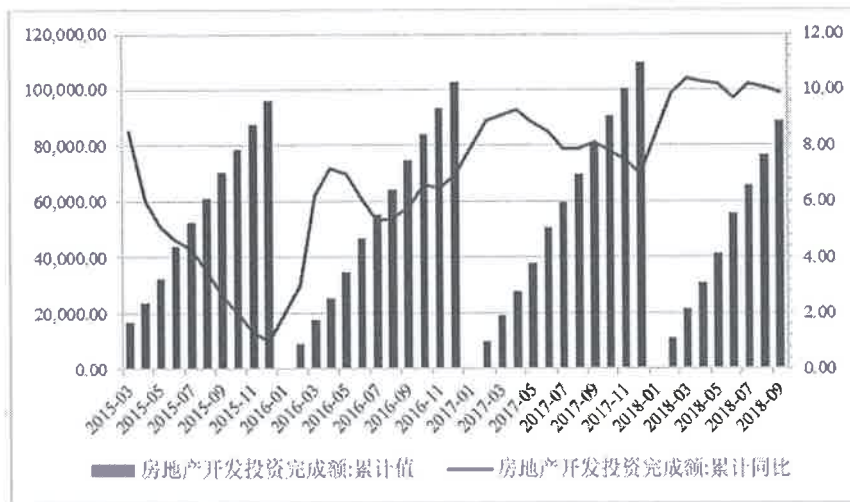
公司主营业务为房地产开发与销售、物业出租、物业管理以及其他服务，属于房地产行业。

1. 行业概况

房地产业是我国国民经济的重要支柱产业，在现代社会经济生活中有着举足轻重的地位。经过十几年的发展，中国房地产行业已逐步转向规模化、品牌化和规范化运作，房地产业的增长方式正由偏重速度规模向注重效益和市场细分转变。

从近年房地产业发展趋势来看，2015 年，我国房地产开发投资 95,978.84 亿元，较上年名义增长 1.00%，增速继续同比下滑 9.50 个百分点；受益于宽松的信贷政策和去库存政策实施，2016 年全国房地产开发投资 10,2581.00 亿元，名义同比增长 6.88%；2017 年，我国房地产开发投资 109,799 亿元，同比增长 7.04%，增速较上年同期上升 0.16 个百分点。其中，住宅投资 75,148 亿元（占比为 68.44%），同比增长 9.38%，增速提高 3.02 个百分点；办公楼投资 6,761 亿元（占比 6.16%），同比增长 3.49%，增速降低 2.87 个百分点；商业营业用房投资 15,639 亿元（占比 14.24%），同比减少 1.26%。2018 年 1~9 月，全国房地产开发投资 88,665.04 亿元，同比增长 9.90%，增速从 7 月开始回落，较 1~8 月回落 0.20 个百分点，但在土地购置费和新开工持续高增长下继续维持在高位。

图 2 2015~2018 年 9 月全国房地产市场发展情况 (单位: 亿元、%)



资料来源: Wind资讯

总体看,房地产业作为国民经济的重要支柱产业,近几年行业发展较快、波动较大。受国家政策导向的影响,自 2014 年起房地产业告别了高速增长态势,开发投资增速逐步放缓;2016 年以来房地产投资增速有所回升,但开始以稳定健康增长为主要目标导向。

2. 市场供需

(1) 土地供应状况

土地是房地产企业主要的成本来源,土地市场受房地产宏观调控政策影响巨大,同时会受到地方政府供地意愿和开发商购地能力和意愿的影响。中央政府通过信贷、限购、融资审批等手段限制房地产企业融资行为,加之需求端限购等政策,导致部分房企的现金回笼情况随着行业起伏出现明显变化,直接影响土地市场需求。

2015 年,土地市场整体下行,成交量及出让金均低于上年,但楼面均价上涨幅度较大。其中,各线城市推出土地面积及成交土地面积均有较大幅度下降;除一线城市土地出让金上升 1%外,二、三线城市土地出让金分别下降 7%和 19%。另外,各线城市楼面均价和土地溢价率均有不同程度上升。一线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 19%和 2 个百分点到 9,180 元/平方米和 27%;二线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 18%和 10 个百分点到 1,560 元/平方米和 17%;三线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 1%和 2 个百分点到 751 元/平方米和 8%。

2016 年,土地供求总量小幅下降,整体分化趋势不改,重点城市成交热度攀升带动地价及溢价率上扬。2016 年,除二线城市推出土地面积及成交土地面积分别出现 1%和 0.2%的微跌外,一、三线城市均有较大幅度下降;除一线城市土地出让金下降 16%外,二、三线城市土地出让金分别上升 68%和 9%。另外,各线城市楼面均价和土地溢价率均有不同程度上升。一线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 9%和 18 个百分点到 9,965 元/平方米和 45%;二线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 74%和 34 个百分点到 2,696 元/平方米和 51%;三线城市楼面均价和土地溢价率分别上升 19%和 18 个百分点到 887 元/平方米和 26%。整体看,一线市场的高房价使较多房企转战二线重点城市拿地,二线城市涨幅较大,地王频出。

2017 年,全国 300 个城市成交面积 95,036 万平方米,同比增加 8%;土地出让金总额为 40,623 亿元,同比增加 38%。其中,住宅用地成交面积 35,433 万平方米,同比增加 24%;商办类用地成交

土地面积 10,225 万平方米，同比减少 10%。分城市来看，2017 年，一线城市土地供应持续放量，成交量及出让金随之上涨，但受调控政策影响，楼面均价及溢价率有所下滑；二线城市土地供应与成交面积与去年基本持平，土地出让金及均价同比涨幅较去年明显收窄，溢价率各季度均同比下降，土地市场总体趋稳；三、四线城市内部热度分化。

2018 年 1~9 月，全国 300 个城市土地供需双涨，土地供应量 88,834 万平方米，同比增长 23%；土地成交面积 73,993 万平方米，同比增长 19%。土地出让金总额同比增长 13%，整体成交楼面均价及溢价率下滑，房企拿地趋于理性。分城市来看，2018 年 1~9 月，一线城市供地节奏放缓，推出面积同比下降 25%，出让金总额下降 24%；二线城市供求量有所增加，土地出让金总额同比小幅增长 9%，但受政策调控影响，平均溢价率下降 19 个百分点；三四线城市面对热点城市的需求外溢，加快供地节奏，并出台相应的土拍政策，除土地溢价率下降 23 个百分点外，土地供应量、成交面积、出让金、楼面均价分别同比增长 24%、20%、37%和 9%。

表 1 2015~2017 年及 2018 年 1~9 月全国 300 个城市土地交易情况 (单位: 万平方米、%、亿元、元/平方米)

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 1~9 月
推出面积	113,235	103,212	111,907	88,834
同比	-18	-9	8	23
成交面积	85,671	85,885	95,036	73,993
同比	-21	-3	8	19
出让金	21,793	29,047	40,623	30,125
同比	-10	31	38	13
楼面均价	1,384	1,904	2,374	2,219
同比	14	40	26	-8
土地平均溢价率	16	43	29	16
同比	上升 6 个百分点	上升 27 个百分点	下降 14 个百分点	下降 17 个百分点

资料来源: CREIS 中指数据, 联合评级整理。

总体看, 近三年, 随着热点城市增加土地供给稳定预期, 土地供求量均有所回升; 房企对重点城市优质地块的争夺仍然激烈, 使得楼面均价涨幅仍然较大。2018 年 1~9 月, 土地市场整体上行, 整体成交楼面均价及溢价率走低, 房企拿地趋于理性。

(2) 开发资金来源状况

2015 年国内融资环境全面宽松, 央行多次降准降息, A 股再融资活跃延续, 房企银行间市场中期票据发行开闸, 证监会推出的《公司债券发行与交易管理办法》将发行主体由上市公司扩展到所有制法人, 大幅降低发行债券门槛, 且在港交所上市的内地房企也得以通过境内子公司发行公司债, 房地产企业资金来源有所拓宽。2015 年, 房地产开发企业到位资金 125,203 亿元, 比上年增长 2.6%。其中, 国内贷款 20,214 亿元, 下降 4.8%; 利用外资 296.53 亿元, 下降 53.6%; 自筹资金 49,038 亿元, 下降 2.7%; 其他资金 55,655 亿元, 增长 12.0%。在其他资金中, 定金及预收款 32,520 亿元, 增长 7.5%; 个人按揭贷款 16,662 亿元, 增长 21.9%。

受益于宽松的信贷政策, 2016 年前三季度房地产销售市场火爆, 房企资金进一步得到缓解。进入 10 月份, 上海证券交易所对房地产企业发债进行分类管理, 部分划分为“风险类”房地产企业发债资金来源受到限制。2016 年, 房地产开发企业到位资金 144,214.00 亿元, 同比增长 15.18%。其中, 国内贷款 21,512.00 亿元, 同比增长 6.42%; 利用外资 140.00 亿元, 同比下降 52.79%; 自筹资金 49,133.00 亿元, 同比增长 0.19%; 其他资金 73,428.00 亿元, 同比增长 31.93%。在其他资金中, 定

金及预收款 41,952 亿元，增长 29.0%；个人按揭贷款 24,403 亿元，增长 46.5%。

2017年，房地产企业融资渠道再度收紧。全年房地产开发企业到位资金156,053亿元，同比增长8.20%，增速较上年同期下降7.00个百分点。其中，国内贷款25,242亿元，同比增长17.30%；利用外资168.19亿元，同比增长19.80%；自筹资金50,872亿元，上升3.50%；其他资金79,770亿元，同比增长8.60%。在其他资金中，定金及预收款48,694亿元，同比增长16.10%；个人按揭贷款23,906亿元，同比下降2.00%。

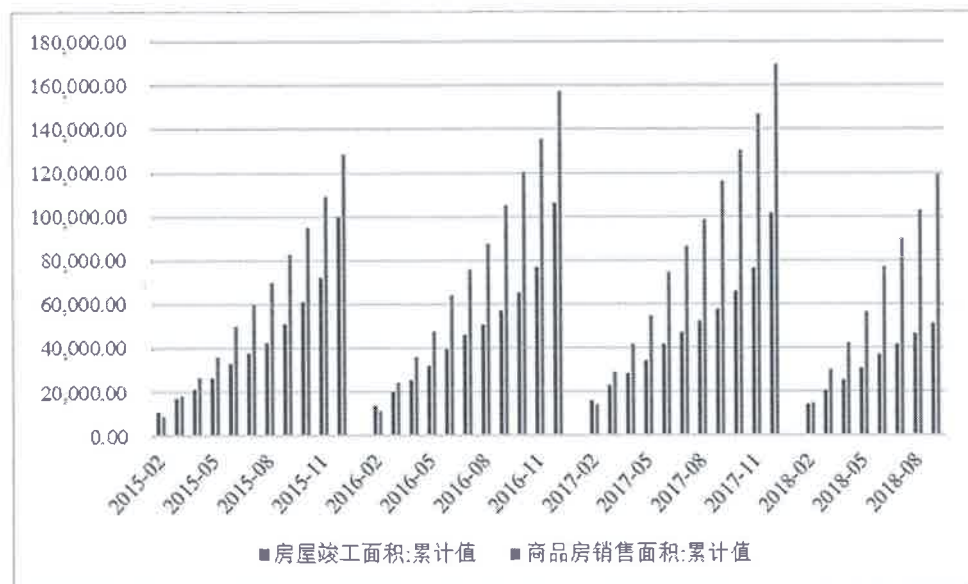
2018年1~9月，房地产开发企业到位资金121,882.17亿元，同比增长7.80%。其中，国内贷款18,041.19亿元，同比下降5.10%；自筹资金40,595.81亿元，同比增长11.40%；定金及预收款40,258.98亿元，同比增长16.30%；个人按揭贷款17,522.34亿元，同比下降1.20%。

总体看，2015年以来，房企融资呈现出大规模、低成本、多渠道、外转内等特点，资金压力获得一定缓解；2016年10月房地产调控后，融资环境再次趋紧，房企资金压力较大。

(3) 市场供需情况

2015年，房地产政策持续向好，房地产企业主动把握政策改善机遇，全国商品房销售面积和销售金额增速由负转正，销售额增长主要由价格增长带动，整体销售仍以去库存为主。2015年，全国商品房销售面积 128,495 万平方米，比上年增长 6.5%。其中，住宅销售面积增长 6.9%，办公楼销售面积增长 16.2%，商业营业用房销售面积增长 1.9%。从供应来看，土地供应控规模、调结构，并加大保障性住房安置，改善市场环境。全年房屋竣工面积 100,039 万平方米，下降 6.9%。其中，住宅竣工面积 73,777 万平方米，下降 8.8%。

图3 2015~2018年9月全国商品房供求情况(单位:万平方米)



资料来源: Wind 资讯

2016年，房地产政策经历了从宽松到热点城市持续收紧的过程，商品房销售全年高位运行。2016年，全国商品房销售面积 157,349.00 万平方米，同比增长 22.5%。其中，住宅销售面积增长 22.4%，办公楼销售面积增长 31.4%，商业营业用房销售面积增长 16.8%。从供应来看，2016年，全国房屋竣工面积 106,128.00 万平方米，同比增长 6.1%。其中，住宅竣工面积 77,185.00 万平方米，同比增长 4.6%。

图 4 近年全国商品房销售面积和销售额增速情况 (单位: %)



资料来源: Wind资讯

2017年,商品房销售增速有所放缓,全国商品房销售面积169,408万平方米,同比增长7.70%,一线城市房地产销售市场逐步向二手房市场转移,二线城市亦呈现明显回落态势,三线城市受益于棚改货币化安置政策仍然表现较好。其中,住宅销售面积增长5.30%,办公楼销售面积增长24.30%,商业营业用房销售面积增长18.70%;住宅销售额增长11.30%,办公楼销售额增长17.50%,商业营业用房销售额增长25.30%。从供应来看,2017年房地产开发企业房屋施工面积781,484万平方米,同比增长3.00%;房屋竣工面积101,486万平方米,同比减少4.40%;商品房待售面积58,923万平方米,同比减少15.30%,其中住宅待售面积同比减25.10%,办公楼待售面积同比增加0.90%,商业营业用房待售面积同比减少4.00%。

2018年1~9月,全国房地产销售面积119,312.77万平方米,同比增长2.90%,增速较上年同期下降7.40个百分点;全国房地产销售金额104,132.23亿元,同比增长13.30%,增速较上年同期下降1.30个百分点;房地产销售面积及销售金额同比增速均有所放缓。

总体看,在当前经济形势下,政府更加重视房地产在促进消费和拉动投资方面的重要作用。政策环境由松趋紧,出现分化,热点城市调控政策不断收紧,而三四线城市内部则出现分化。2018年前三季度,房地产销售面积和金额同比双降。

(4) 销售价格情况

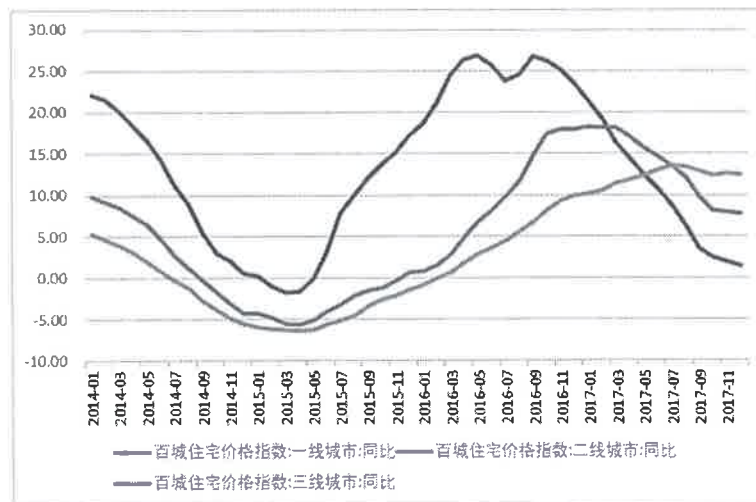
从商品房销售价格看,2015年以来受多重宽松政策调整影响,重点城市商品住宅成交面积小幅回升,市场呈现回暖迹象;2015年3月后,深圳市领涨全国房价,随后上海、北京房价持续上涨,一线城市房价上涨带动二线城市持续增长;2015年12月,全国100个城市(新建)住宅平均价格为10,980元/平方米,环比上涨0.74%。整体来看,全国楼市保持平稳回升态势,12月百城价格指数环比、同比连续第5个月双涨,且涨幅均继续扩大。

2016年,百城价格指数延续上年增长态势,一、二线城市进入快速上涨通道,同时三线城市价格进入增长通道。截至2016年底,百城价格指数为13,035.00元/平方米,较年初增长18.22%。

2017年,一线城市和二线城市百城住宅价格指数增速持续放缓,其中一线城市同比增速从年初的21.37%大幅下降至年末的1.43%,二线城市同比增速从年初的18.27%下降至年末的7.70%,一、二线城市房地产市场明显降温;三线城市百城住宅价格指数增速上半年持续上升、下半年企稳,达

到 12%左右水平。

图 5 2014~2017 年全国百城住宅销售价格指数同比变化情况 (单位: %)



资料来源: Wind 资讯

总体看,近年来我国房地产销售平均价格呈震荡上行态势,房地产销售平均价格增速自 2015 年 5 月起由负转正,需求进一步释放;但随着政府限购的出台以及调控的长期化等政策的影响,一、二线城市房地产价格增速大幅下降,部分城市出现价格一二手房价格倒挂现象,三线城市价格增速降缓,但仍表现较好。

3. 行业竞争

从 2003 年至今,房地产市场已经走过了十多年的黄金时期,随着近年来调控政策的逐渐加码,房地产行业也在不断成熟。房地产行业整体呈现业绩持续增长,企业分化加剧,行业集中度不断提高的发展态势。

2015 年,房地产行业前 10 名和前 20 名企业的销售额以及销售面积占比分别较 2014 年变化不大。2016 年,房地产行业集中度进一步提升,前 10 名和前 20 名房地产企业销售额占比分别为 18.81% 和 25.33%,分别较上年提高 1.94 和 2.52 个百分点;前 10 名和前 20 名房地产企业销售面积占比分别为 12.19%和 15.94%,分别较上年提高 0.88 和 1.32 个百分点。2017 年,房地产市场集中度继续提高,前 10 名和前 20 名房地产企业销售额占比分别为 24.10%和 32.50%,分别较上年提高 5.29 和 7.17 个百分点;前 10 名和前 20 名房地产企业销售面积分别为 15.38%和 20.03%,分别较上年提高 3.19 和 4.09 个百分点,也从侧面反映出优质城市资源不断向大型房企倾斜的态势。

表 2 2014~2017 年前 10 名与前 20 名房地产企业销售额和销售面积占比情况 (单位: %)

项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
前 10 大企业销售额占比	17.19	16.87	18.81	24.10
前 20 大企业销售额占比	23.15	22.82	25.33	32.50
前 10 大企业销售面积占比	10.51	11.31	12.19	15.38
前 20 大企业销售面积占比	13.74	14.62	15.94	20.03

资料来源: CRIC

房地产行业表现出明显的强者恒强的趋势,资金、品牌、资源等不断向大型房地产企业集中,

龙头企业在竞争中占据明显优势；从 2017 年全年房企销售额来看，5,000 亿房企 3 家，3,000 亿房企 3 家。具体来看，前十的房企凭借布局、产品、品牌等优势实现业绩突破，11~30 的房企在踏准市场机遇的前提下凭借高周转实现增长，31~50 的房企主要把握区域深耕和城市市场机遇，利用市场热度进行滚动销售。

表 3 2017 年中国房地产开发企业测评前 10 强企业

排名	企业简称	排名	企业简称
1	中国恒大	6	保利地产
2	碧桂园	7	中海地产
3	万科地产	8	华夏幸福
4	绿地控股	9	华润置地
5	融创中国	10	龙湖地产

资料来源：克而瑞研究

总体看，房地产行业集中度不断提高，拥有资金、品牌、资源优势的大型房地产企业在竞争中占据优势。

4. 行业政策

2016 年下半年，全国房地产市场的重新火爆为调控思路的转变和升级设了铺垫，北京、上海、深圳等城市迎来最严调控政策。2017 年，调控政策不断加码，与以往调控政策相比体现为三个特点：第一，热点城市的政策出台“高频次”；第二，调控城市覆盖范围广；第三，政策措施呈现多维度、高覆盖。预售证监管、土地供应调控以及限售等政策，在供给端限制供应的增加，另一方面政府又通过需求端调控（主要是因城施策和货币周期淡化等）防止需求过快衰减。此轮政策调控的思路在于短期调控政策的常态化维持房价中期稳定，为长效机制的加速落实提供窗口期，最终达到房地产长期稳定，“房住不炒”的效果。

表 4 近年来主要房地产调控政策

年份	调控政策
2015 年 3 月	国务院《不动产登记暂行条例》
2015 年 3 月	央行、住建部、银监会发文下调二套房个贷首付比例
2015 年 9 月	央行、银监会下文，在不实施“限购”措施的城市，对居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款，最低首付款比例调整为不低于 25%
2015 年 9 月	住建部发布《关于完善公共租赁住房租金补贴政策的通知》
2016 年 2 月	央行、银监会发布通知，对不“限购”城市下调居民购买首套房和二套房的最低首付比例
2016 年 6 月	国务院正式发布关于《加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》
2016 年“十一假期”	2016 年“十一假期”期间，全国一线及重点二线合计 21 个城市陆续颁布各地的房地产市场调控政策，从限购、限贷与限价三个方面进行调整
2016 年 11 月	上海、深圳、天津、武汉、杭州、成都、郑州等热点一二线城市进一步升级调控政策，加强限购限贷
2017 年 3 月	2017 年 3 月以来，全国一线及重点二、三线约 30 个城市陆续颁布新一轮房地产市场调控政策，此次调控范围进一步扩大
2017 年 4 月	住房和城乡建设部联合签发《关于加强近期住房及用地供应管理和调控有关工作的通知》，从用地层面严防高价地扰乱市场预期
2017 年 7 月	中共中央政治局提出实施好积极的财政政策和稳健的货币政策，“稳定房地产市场，坚持政策连续性稳定性，加快建立长效机制”
2017 年 8 月	《北京市共有产权住房管理暂行办法》和《关于印发〈北京市共有产权住房规划设计宜居建设导则（试行）〉的通知》面向社会公开征求意见

2017年10月	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居
2017年12月	发展住房租赁市场特别是长期租赁，保护租赁利益相关方合法权益，支持专业化、机构化住房租赁企业发展。保持房地产市场调控政策连续性和稳定性，分清中央和地方事权，实行差别化调控
2018年3月	启动新的三年棚改攻坚计划，加大公租房保障力度，将符合条件的新就业无房职工、外来务工人员纳入保障范围；继续坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，继续实行差别化调控，建立健全长效机制；培育住房租赁市场，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度；健全地方税体系，稳妥推进房地产税立法
2018年7月	中央政治局会议提出“下决心解决好房地产市场问题，坚持因城施策，促进供求平衡，合理引导预期，整治市场秩序，坚决遏制房价上涨。加快建立促进房地产市场平稳健康发展长效机制。”

资料来源：联合评级搜集整理

2017年10月，习近平代表第十八届中央委员会在中国共产党第十九次全国代表大会上向大会作出报告，明确提出，“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居”，十九大报告对于房地产行业调控的基调并未发生变化。

2017年12月，中央经济工作会议在北京举行。会议继续坚持“加快建立多主体供应、多渠道保障、租购并举的住房制度”方向，并指出“要发展住房租赁市场特别是长期租赁，保护租赁利益相关方合法权益，支持专业化、机构化住房租赁企业发展。完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制，保持房地产市场调控政策连续性和稳定性，分清中央和地方事权，实行差别化调控”，坚持分类调控，因城因地施策。

2018年3月，“两会”政府工作报告地产直接相关内容主要包含群众住房问题和房地产税两个方面：全国整体棚改目标有所下滑，且棚改货币化程度或将减弱，但部分区域受益于扶持政策，棚改计划逆势增加；在“差别化调控”下，不同城市房地产政策将延续分化；房地产税是落实长效机制的重要组成部分，房地产税立法相关的草案推进有所提速。

2018年7月，中共中央政治局会议要求“下决心解决好房地产市场问题，坚持因城施策，促进供求平衡，合理引导预期，整治市场秩序，坚决遏制房价上涨。加快建立促进房地产市场平稳健康发展长效机制。”由“坚决遏制房价上涨”取代了以往历届政府提出的“坚决遏制房价过快上涨”。

总体看，2016年“十一”之后，热点一、二线城市推出房地产调控政策，房地产政策环境再度趋紧；2017年，政府强调稳定房地产市场，政策工具持续运用并从住房租赁、共有产权等方面引导住房消费，提出加快建立长效机制，实行差别化调控，加快房产税落地。

5. 行业关注

(1) 行业债务水平较高，且2016年10月以来房企融资渠道收窄，违约风险加大

房地产行业具有资金密集、高杠杆化的特征。2015年以来，国内货币政策持续宽松，再融资政策进一步松绑，房企融资环境明显改善，公司债融资规模大幅增长，行业债务水平高企。但2016年10月份以来相关主管机构从银行理财资金、信托、公司债以及私募基金四个方面对房地产行业开发资金来源监管趋严，对房地产企业的再融资能力产生一定不利影响；同时考虑到部分房地产企业存续债项可能存在集中到期的现象，在一定程度上加大了房地产行业债券违约风险。

(2) 房地产调控政策短期内不会退出

2016年10月至今，房地产调控政策密集出台，全国热点一、二线等城市陆续从限购、限价和限贷等多个方面对房地产行业进行调控，一、二线等城市房地产明显降温。十九大报告中对于房地产行业调控的基调并未发生变化；2018年3月5日，国务院总理李克强在十三届全国人大一次会议上作政府工作报告指出坚持房住不炒的定位，继续实行差别化调控；2018年7月31日，中共中央政治局会

议提出“坚决遏制房价上涨”。总体看，房地产调控政策短时间不会退出，难以出现实质性放松。

（3）中小房企面临被整合风险

中小房企面临较大经营压力，为市场提供了大批收购机会，为百亿房企提供了收购项目加速扩张的助力，实力突出的百亿房企，相继在上海、深圳、成都、东莞等热点城市以收购、合作两种主要方式，进一步优化总体布局，保障企业稳定发展。

6. 未来发展

（1）调控政策趋于常态化、精细化和长期化

在过去几年的房地产调控中，限购等行政手段在短期内起到了很多积极作用，但是仍然缺少有效的长期调控手段。2017年以来，国家出台多项长期调控政策，试点共有产权房、鼓励发展住房租赁市场，并实施差别化的调控政策；此外，房产税将是一个长效的调控机制，用来替代目前的行政调控手段。从长远来看，由于中国经济转型的需要，中国政府抑制房价过快上涨和保持房地产行业健康发展的动力同时存在，这就导致调控政策向常态化和长期化方向发展。

（2）行业综合性和复杂度提高、开发运营精细化程度提升

大型房地产投资开发企业扩大综合开发领域，新型城镇化、文旅地产、产业地产、养老休闲地产、体育地产等领域资本集中度提升，中小房地产开发企业出现产品开发周期放长、去化周期放长、现金流频繁困难、开发利润下降的情况，财务成本高和融资结构门槛高成为商业地产开发的“双高”困难，开发企业项目转让及投资退出淘汰率加剧。商业地产尤其是城市商业综合体在满足基础消费的基础上，更多关注市场细分、创新经营和差异化竞争，项目前期策划定位的全面性和综合性成为关键投入，技术性投入比重也将逐步加大。

（3）地产金融化，资本化尝试催生大地产格局，地产金融属性加速释放

2015年以来，大规模保险资金进入房地产行业，推动资本和实业跨界融合，地产金融化迎来发展良机。这种“资本+地产”加速联姻，深度合作为轻资产、多元化转型创造条件。近年，房企通过银行贷款、信托等传统方式融资占比有所下降，股权类、权益类信托融资逐渐增加。地产金融化发展，一方面为房企主动利用多元资本、加强资本合作创造条件；另一方面，房企加速地产金融化尝试，获得财务投资回报的同时，也可实现其自身业务多元化向投融资方向转变。

（4）转变盈利模式，提升经营收益

由于土地价格持续上涨和国家对房地产价格及开发周期的调控措施，高周转的经营方式逐渐成为主流。此外，城市综合体的开发和城市运营理念逐步代替单纯的房屋建造的商业模式，这必将对房地产开发企业的融资能力、管理能力、营销能力和运营能力提出更多挑战。

总体看，现阶段中国房地产行业已经走过最初的粗放式发展阶段，行业龙头逐渐形成，行业集中度不断提高。短期来看，房地产售价不断升高及库存结构性失衡导致房地产市场风险不断积累，政策调控仍然至关重要。长期来看，人口结构、货币环境，市场投资环境等因素将扮演更重要的角色，龙头企业逐渐建立起更大的市场优势，同时具有特色和区域竞争优势的中型房地产企业也会获得一定的生存空间。

四、基础素质分析

1. 规模与竞争力

公司作为国内商业地产的龙头企业，拥有国家一级开发资质，一直秉承“缔造精致物业”的理

念，致力于商业地产的专业化销售与经营。公司战略布局长三角¹、环渤海经济圈²和海西地区³内的一、二线城市，逐步形成了以上海为中心，着力发展“长三角地区”、“环渤海经济圈”和“海西地区”的业务发展格局，具有较好的区位优势，公司“世茂”品牌赢得了广泛的社会知名度和品牌美誉度。作为港股上市公司世茂房地产有限公司（以下简称“世茂房地产”）的子公司，公司得到其在土地获取、资金等方面的有力支持。

2017年，公司实现协议销售面积110.48万平方米，协议销售金额为215.68亿元。公司坚持市场需求为导向，结合产品供应与市场动态发展相结合，通过下属石狮、济南、南京、青岛、宁波、天津、武汉、苏州等项目的销售，持续加大物业销售力度，取得了一定的销售业绩和库存去化效果。2017年，公司项目开发有序推进，新开工面积为167.48万平方米，竣工面积为65.75万平方米，期末在建面积为619.02万平方米；截至2017年底，公司主要自持物业建筑面积共计113.41万平方米，可租面积66.30万平方米，整体出租率达90.00%，物业出租收入超过5亿元。截至2018年9月底，公司在超过20个城市拥有31个项目储备，土地储备建筑面积1,235.14万平方米，以二线和强三线城市为主，充足的土地储备为公司后续发展提供了有力支持和保障。

公司曾获“2012年中国商业地产最具影响力开发商”、“2013中国商业地产价值榜”、“2013中国房地产公司品牌价值TOP10”、“2014中国房地产开发企业品牌价值10强、商业地产企业品牌价值10强”、“2015年中国商业地产十大品牌企业”、“《第一财经2016年度地产汇A股上市房企综合实力TOP50之第9名》”等荣誉，进一步提高了“世茂”品牌在全国内的知名度和影响力。

总体看，公司秉承“缔造精致物业”的理念，品牌优势显著，充足的土地储备为公司后续发展提供了有力支持和保障；公司在商业物业运营及多元化业态领域综合发展，在商业地产行业内具备较强的综合竞争能力。

2. 人员素质

截至2018年9月底，公司拥有高级管理人员4名，其中总裁1名，副总裁2名，董事会秘书1名，公司核心管理团队从事相关业务和管理工作多年，行业经验丰富。

公司董事长许荣茂先生，出生于1950年7月，中国国籍，持中国香港居留权，工商管理硕士，现任公司第七届董事会董事长，世茂房地产控股有限公司董事局主席；曾任公司第六届董事会董事长。

公司总裁刘赛飞先生，出生于1961年10月，新加坡国籍，硕士学历，现任公司第七届董事会董事兼总裁及世茂房地产控股有限公司非执行董事；曾任世茂房地产控股有限公司执行董事兼副总裁，世茂旅游有限公司总裁等职务。

截至2018年9月底，公司共拥有在职员工1,900人，从专业构成看，管理人员占30.16%，专业技术人员占69.21%，其他人员占0.63%。从学历结构看，大学本科及以上学历占52.47%，大学专科学历占25.37%，大专以下学历占22.16%。从年龄构成看，30岁以下员工占33.26%；30~40岁员工占47.42%；40~50岁员工占15.95%，50岁以上员工占3.37%。

总体看，公司团队从业经验丰富，员工素质普遍较高，能够满足目前经营需要。

¹ 长三角区域主要包括上海市、江苏省和浙江省。

² 环渤海经济圈主要包括天津、北京、河北省、辽宁半岛和山东半岛。

³ 海西地区主要以福州、厦门、泉州、温州、汕头5大城市为中心，范围涵盖台湾海峡西岸，包括浙江南部、广东北部和江西部分地区。

五、公司管理

1. 治理结构

公司按照《公司法》和其他有关规定设立了外商投资股份有限公司，同时根据《公司法》和其他有关法律、行政法规的规定制订了《公司章程》，建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的法人治理结构体系，并在董事会下设薪酬与考勤委员会、审计委员会、提名委员会、战略委员会和督办与考核委员会。

公司董事会由9名董事组成，其中独立董事4人；公司董事由股东大会选举产生，实行董事会领导下的总经理负责制，设总裁1人，由董事会聘任，对董事会负责；公司总裁主要负责主持公司日常经营管理工作，组织实施董事会决议并接受董事会和监事的监督。

公司监事会由5名监事组成，监事会设主席1人，其中职工监事2人，负责对董事和高级管理人员执行公司职务的行为进行监督。

总体看，公司建立了董事会、监事会和高级管理层的独立运行机制，公司治理结构健全，运行有效。

2. 管理体制

公司根据所处行业、经营方式、资产结构等特点，结合公司业务具体情况，在财务管理、资金管理、内部审计等方面建立了相应的内部控制制度。截至2018年3月底，公司下设投资开发部、融资部、法务部、营销管理部、品牌客服部、成本管理部、中央采购部、规划设计部、工程管理部、财务部、上市事务与业态运营部、运营内控部、审计部等17个职能部门，各部门职责明确、分工清晰，形成了较为完整运营管理体系。

项目管理方面，公司对工程的施工单位采用招投标的方式来选择，保证每个施工单位都是具有相应资质并经国家建设主管部门认可注册的单位。在签订施工合同时，公司与施工单位约定详细的质量保证条款，及出现质量不符和质量争议时的解决方法。工程建设中，公司安排专人现场巡查监督，要求施工单位根据要求随时提供有关工程质量的技术资料等。在施工合同中，在保证期间预留工程款10%的质量保证金，待质量保证期内不发生质量问题退还施工单位。每年公司会从施工质量、施工进度和安全措施方面对施工单位进行评定。

财务管理方面，根据国家相关会计制度，结合公司实际情况，制定了公司财务管理制度。该制度适用于公司总部，全资子公司、控股子公司参照执行。该制度从公司内部财务管理的基础工作、流动性资产的管理、费用管理、营业收入、利润及利润分配的管理、资产减值准备计提与财务核销、会计档案管理及会计工作交接管理等几个方面对公司财务进行规范。

资金管理方面，公司以规范和强化资金计划管理和融资管理为目标，制定了资金管理制度。公司为了保障公司整体资金回笼与融资计划的稳定运行，在所有下属公司的融资计划管理与考核、资金筹措管理、贷后管理及资金平衡管理等方面制定了以资金中心为核心的内部资金调动审批流程和融资计划，并对各级资金调度管理制定了严格的问责制度。

内部审计方面，公司根据《中华人民共和国审计法》和国家有关内部审计工作的规定，制定了内部审计制度。内部审计的内容包括被审计单位的资产负债情况、财务收支情况、内部控制执行和财务制度建设情况等。审计部定期向公司管理层报告。

子公司管理方面，根据自身经营管理需要，公司建立了三级管控制度，其中公司层面对所有重大经营决策进行审核批准，各区域公司和项目公司为公司经营和管理的基层单位，每个项目公司负

责所在地的若干项目，对公司实际运营负责，区域公司则负责区域内项目公司的日常管理和部分考核评价。

总体看，公司部门设置齐全，内部管理制度较为健全，财务制度严谨规范，对子公司和分支机构管理严格，公司整体管理运作情况良好。

六、经营分析

1. 经营概况

公司主要从事商业物业运营和住宅房地产业务，近年来经营情况较好。2015~2017年，公司营业收入分别为156.16亿元、137.08亿元和186.67亿元，呈波动增长的态势，年均复合增长9.33%，主要系住宅房地产业务收入波动增长所致；公司净利润分别为29.03亿元、27.32亿元和37.14亿元，波动增加，年均复合增长13.11%。

从营业收入构成来看，公司业务收入主要来自于住宅房地产业务，主营业务突出。2015~2017年，公司住宅房地产业务收入波动增长，主要系房地产项目结转进度影响所致；2017年住宅房地产业务收入占比提升至84.92%。公司商业物业运营业务由商业地产销售和房地产租赁业务构成，受房地产开发项目体量大、建设期长及销售节奏存在一定波动性的影响，公司商业地产销售收入波动下降；2015~2017年，公司房地产租赁业务收入稳步上升，主要系公司自持物业业态布局、购物环境和消费体验等多方面提升，以及公司商业运营能力不断提高所致。其他业务方面，公司主要为儿童事业发展业务，公司通过设立儿童乐园为所持物业或所建项目提供配套服务。目前，公司关于儿童乐园的运营仍处于尝试阶段，相关收入在公司营业收入中的占比很小。

从毛利率情况来看，2015~2017年，公司住宅房地产业务毛利率呈持续上升趋势，主要系公司不同年份竣工结转的产品结构差异、不同区域土地成本差异及房产售价差异影响所致。2015~2017年，公司商业物业运营毛利率呈持续下降趋势，其中，商业地产销售业务毛利率持续下降，主要系公司商业地产结转项目结构变化，高毛利区域销售收入占比下降所致；房地产租赁业务毛利率持续下降，主要系公司部分商场需要翻新维修，使得商业地产租赁业务对应的成本上升所致。其他板块毛利率水平对公司综合毛利率水平影响较小。由于上述因素影响，公司综合毛利率持续增长，分别为35.53%、35.84%和44.91%。

表5 2015~2017年公司营业收入构成及毛利率情况（单位：亿元、%）

项目	2015年			2016年			2017年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
住宅房地产业务	107.75	69.00	30.39	81.19	59.23	31.99	158.51	84.92	45.08
商业物业运营	40.71	26.07	41.38	51.11	37.28	38.25	21.08	11.29	35.99
其中：商业地产销售	35.92	23.00	34.97	45.57	33.24	33.26	15.31	8.20	21.07
房地产租赁	4.78	3.06	89.52	5.54	4.04	79.41	5.77	3.09	75.57
影院业务	3.25	2.08	57.25	0.26	0.19	48.52	0.17	0.09	56.23
酒店服务业务	0.82	0.53	57.79	1.26	0.92	40.94	2.30	1.23	43.32
物业管理	2.52	1.61	100.00	2.53	1.85	99.23	3.65	1.96	97.17
其他	1.11	0.71	93.14	0.74	0.54	61.91	0.95	0.51	16.64
合计	156.16	100.00	35.53	137.08	100.00	35.84	186.67	100.00	44.91

资料来源：公司年报，联合评级整理。

注：各列相加之和与合计数略有出入主要系四舍五入所致

2018年1~9月，公司实现营业收入143.80亿元，同比增长24.27%，主要系厦门集美项目及南京雨花项目销售结转增长所致；实现净利润25.13亿元，同比增长5.08%，增速小于营业收入主要系营业税金及附加同比大幅提升所致。业务综合毛利率为36.96%，受结转项目差异影响，较2017年下滑7.95个百分点。

总体看，公司将住宅地产开发与商业地产的投资、开发和经营相结合，近三年，住宅地产业务收入占比显著提升；公司营业收入波动增长；受住宅地产业务毛利率持续提升等因素的影响，公司综合毛利率提升至较高水平。

2. 商业及住宅物业业务运营

公司主营业务以商业物业运营和住宅地产销售为主，其中商业物业运营以商业地产销售为主。公司大部分项目采取商业、住宅联动开发模式或商业广场开发、运营模式，公司商业物业和住宅物业在土地储备、土建招标、原材料采购、项目开发及销售等方面难以明确区分，故下文在土地储备、招标采购、项目开发及销售情况等方面将商业物业与住宅物业相结合进行分析，并单独分析公司自持商业物业运营情况。

(1) 土地储备

公司房地产项目开发的主要环节包括土地收购、产品定位、规划设计、施工建设、房产销售等，其中土地收购、规划设计等前期准备和后期的房产销售是实现预期收入和利润最为重要的环节。公司的土地获取方式以“招拍挂”为主。土地获取方面，公司与母公司世茂房地产联合拿地，得到母公司在品牌和资金方面的有力支持。

从土地获取情况来看，2015年，公司未实际购置土地。2016年，公司实际购置土地面积53.60万平方米，对应建筑面积69.52万平方米，土地支出38.50亿元，新增土地楼面均价5,537元/平方米。2017年，公司加大土地购置力度，购置土地主要为深圳龙岗项目，当年购置土地面积48.94万平方米，较2016年变化不大；对应建筑面积176.64万平方米，同比增长1.54倍，主要系深圳龙岗项目容积率高所致；购置土地支出260.58亿元，新增土地楼面均价14,752元/平方米。2018年1~9月，公司新取得土地2幅，分别位于深圳市和泉州市，新增土地建筑面积66.44万平方米，土地支出34.03亿元，新增土地楼面均价5,122元/平方米。

表6 2015~2018年9月公司土地储备获取情况（单位：万平方米、亿元、元/平方米）

时间	土地购置面积	对应建筑面积	用途	购地支出	楼面均价
2015年	0	0	--	0	--
2016年	53.60	69.52	商业、住宅	38.50	5,537
2017年	48.94	176.64	商业	260.58	14,752
2018年1~9月	21.62	66.44	商住	34.03	5,122

资料来源：公司提供

从土地储备的规模来看，截至2018年9月底，公司土地储备建筑面积1,235.14万平方米（口径为在建+拟建），其中商业性质的土地储备建筑面积598.04万平方米，占48.42%；住宅性质土地储备61.19万平方米，占4.95%；综合体性质土地储备575.91万平方米，占46.63%。公司土地储备较充足。

从土地储备的区域分布来看，公司土地储备主要集中于二线城市。截至2018年9月底，公司在超过20个城市拥有31个项目储备，其中：一线城市为深圳，二线城市包括天津、苏州、青岛、无

锡、宁波、南京、武汉、沈阳、杭州、济南和福州等，三线及以下城市包括石狮、泉州、常州、昆山及常熟地区。从土地储备建筑面积占比看，公司一线城市土地储备占 14.93%，二线城市土地储备占 55.55%，三线及以下城市土地储备占 29.52%。

表 7 截至 2018 年 9 月底公司土地储备情况 (单位: 万平方米)

城市等级	城市	总建筑面积	权益建筑面积	土地性质
一线城市	深圳前海	19	9	商业
	深圳龙岗	137	70	商业
	深圳坪山	29	18	商业
	合计	184	97	--
二线城市	天津	21	21	住宅/商业
	济南	6	6	商业
	苏州工业园 7#-湖滨	21	10	住宅
	苏州工业园 6#-世纪	15	6	住宅
	青岛世奥商业	14	10	商业
	青岛国际中心	21	21	商业
	青岛诺沙湾	16	16	住宅/商业
	无锡	48	15	住宅/商业
	宁波滨江	7	7	住宅/商业
	宁波孙家	25	10	住宅
	南京	63	31	住宅/商业
	武汉	90	46	商业
	沈阳	82	82	商业
	长沙	23	11	商业
	济南天城	45	45	住宅/商业
	厦门集美	40	20	住宅/商业
	南昌水城	21	21	商业
	杭州智慧之门	30	30	商业
	济南小鸭	29	7	住宅/商业
	南京雨花	26	13	住宅/商业
福州 108 大楼	41	21	商业	
福州台江金融街	5	1	商业	
合计	686	451	--	
三四线城市	常熟	15	15	住宅/商业
	昆山	6	6	商业
	常州	12	12	商业
	石狮	235	70	住宅/商业
	泉州洛江	31	16	住宅/商业
	泉州台商	64	11	商业
	合计	365	130	--
合计	1,235	678	--	

资料来源: 公司提供

注: 尾数差异系四舍五入导致

总体看, 公司土地储备规模较大, 能够满足公司未来几年的开发需求; 公司土地储备以二线和

强三线城市为主，区域分布较为分散，土地储备质量较好。

(2) 项目开发

2015~2017年，公司房地产开发建设情况如下表所示。公司年度开发计划制定思路为以销定产，同时综合考虑公司战略布局、目前在建规模及房地产市场环境等因素。2015~2017年，公司新开工面积持续增长，分别为53.98万平方米、122.10万平方米和167.48万平方米，主要系公司为保证良好的开发节奏，增加新项目开发所致；受工程规划进度不同的影响，2015~2017年，公司竣工面积持续下降；2015~2017年，公司期末在建面积呈波动增长态势，分别为551.12万平方米、519.86万平方米和619.02万平方米。2018年1~9月，公司新开工面积90.10万平方米，竣工面积37.58万平方米，期末在建面积647.70万平方米。

表8 2015~2018年9月公司项目开发情况

项目	2015年	2016年	2017年	2018年1~9月
当期新开工面积(万平方米)	53.98	122.10	167.48	90.10
当期竣工面积(万平方米)	105.85	104.68	65.75	37.58
期末在建面积(万平方米)	551.12	519.86	619.02	647.70

资料来源：公司提供

注：竣工面积包括结转收入面积、投资性房地产竣工面积、未售已竣工面积、不可销售公共区域部位面积等。由于规划动态调整，期末在建面积可能与实际在建面积存在差异。

截至2018年9月底，公司在建项目19个，分布于深圳、天津、济南、青岛、南京、杭州、武汉、厦门、石狮等地，主要于2019~2020年竣工。公司在建项目计划总投资金额1,053.90亿元，截至2018年9月底，公司已投资金额754.37亿元，2018年10~12月、2019年和2020年计划投资金额分别为59.53亿元、128.97亿元和79.91亿元。此外，截至2018年9月底，公司拟建项目预计总投资628.42亿元，尚需投资459.26亿元。总体看，未来公司项目开发尚需投资的规模大，公司存在很大的资金需求。

表9 截至2018年9月底公司在建项目开发情况(单位：亿元、年、%)

项目名称	项目所在地区	开工时间	竣工时间	项目性质	计划投资金额	已投资金额	项目进度	未来投资计划		
								2018年	2019年	2020年
天津世茂茂悦府项目	环渤海	2012	2019	住宅/商业	39.00	21.40	55	5.00	10.00	5.05
济南世茂国际广场项目	环渤海	2012	2017	商业	48.00	48.00	100	0.04	--	--
常熟世茂世纪中心项目	长三角	2007	2020	住宅/商业	61.81	51.83	84	4.00	4.00	2.54
青岛胶南世茂国际中心项目	环渤海	2012	2020	商业	40.00	8.06	20	5.00	12.00	10.00
青岛胶南世茂诺沙湾项目	环渤海	2012	2020	住宅/商业	40.00	39.95	100	0.05	--	--
常州世茂广场项目	长三角	2012	2019	商业	12.30	9.67	79	2.00	0.92	--
南京世茂外滩新城二期项目	长三角	2009	2019	住宅/商业	100.00	102.24	102	8.00	--	--
武汉蔡甸世茂嘉年华项目	其他	2009	2019	商业	45.00	31.00	69	5.00	5.00	4.00
沈阳世茂商业项目	环渤海	2010	2020	商业	60.00	17.12	29	2.00	10.00	10.00
石狮世茂钞坑项目	海西	2008	2020	住宅/商业	200.37	142.59	71	25.00	25.00	18.00
济南世茂天城项目	环渤海	2014	2020	住宅/商业	61.95	48.60	78	10.00	7.46	--
宁波世茂滨江府项目	长三角	2014	2019	住宅/商业	28.09	19.20	68	5.00	4.56	--
深圳前海项目	海西	2013	2018	商业	58.42	43.34	74	10.00	8.00	6.47
杭州智慧之门项目	长三角	2014	2020	商业	42.46	25.52	60	5.00	5.00	5.00
南昌水城项目	长三角	2014	2020	商业	40.00	16.22	41	5.00	15.00	5.62

厦门集美项目	海西	2014	2019	住宅/商业	65.00	52.62	81	10.00	7.03	--
南京雨花项目	长三角	2015	2020	住宅/商业	43.45	33.17	76	5.00	5.00	3.95
泉州洛江项目	海西	2016	2019	住宅/商业	32.04	21.92	68	5.00	5.00	3.44
济南小鸭项目	环渤海	2017	2019	住宅/商业	36.01	21.92	61	5.00	5.00	5.84
合计					1,053.90	754.37	--	116.09	128.97	79.91

资料来源：公司提供

注：表中项目仅为公司合并报表范围内项目。

总体看，公司在建拟建项目较多，在建面积较大，能够保证公司未来销售的需要，同时亦面临较大的资金压力。

（3）房产销售情况

公司商业及住宅物业销售主要集中于长三角、环渤海及海西地区。公司以开发城市综合商业体为主，较大的项目规模使公司能享有较低的土地成本及优惠的政府政策等规模经济效益，同时，公司基于当地市场情况及对现金流量的需求，出售部分商业物业，并保留部分用以出租使用，以获取稳定的租金收入及享受物业资本升值。

公司商业物业涵盖写字楼、商业广场、商场、SOHO、步行街、大卖场、展销中心、街铺等多种业态，其客户主要为自营类客户和投资类客户；自营类客户由公司所开发的商业物业定位及类型所决定，其购买商业物业的主要目的为自用及经营；投资类客户主要为对商业物业租赁和未来的资产投资价值有偏好的客户群体，其购买商业物业的主要目的为对外租赁和再次出售。公司住宅物业多为商业物业配套项目，按照不同城市的商业项目规划，公司住宅物业涵盖多层、高层中高档住宅及别墅等多种业态，其客户多为刚需用户和改善型用户。

2015~2017年，公司协议销售面积波动下降，主要系受公司项目推进节奏影响，住宅地产销售面积波动下降所致；公司商业物业协议销售面积分别为18.35万平方米、30.71万平方米和30.49万平方米，呈波动增长的态势。协议销售均价方面，2015~2017年，公司商业物业销售均价持续增长，主要系公司达到可销售条件商业物业主要位于上海、济南、武汉等地核心区域，销售均价较高所致；住宅物业协议销售均价持续增长，主要系随着市场景气度回升以及达到可销售条件的住宅物业在青岛、南京等地销售均价较高的综合影响所致。从结转情况看，2015~2017年，公司结转收入面积持续下降，结转收入金额波动增长，分别为137.84亿元、126.76亿元和173.82亿元。2018年1~9月，公司协议销售面积104.55万平方米，为2017年全年的94.63%，其中商业物业销售面积50.10万平方米，住宅物业54.45万平方米；合约销售金额201.25亿元，为2017年全年的93.31%，其中商业销售金额100.85亿元，住宅100.40亿元；合约销售均价为1.92万元/平方米，较2017年有所下降。

表10 2015~2017年公司物业销售情况

项目	2015年	2016年	2017年
协议销售面积（万平方米）	140.04	86.59	110.48
其中：商业	18.35	30.71	30.49
住宅	121.69	55.88	80.00
协议销售金额（亿元）	177.10	149.27	215.68
其中：商业	27.24	64.84	65.26
住宅	149.86	84.43	150.43
协议销售均价（万元/平方米）	1.26	1.72	1.95
其中：商业	1.48	2.11	2.14
住宅	1.23	1.51	1.88

结转收入面积（万平方米）	153.46	97.98	95.17
其中：商业	17.12	27.89	11.85
住宅	136.34	70.09	83.32
结转收入（亿元）	137.84	126.76	173.82
其中：商业	30.09	45.57	15.31
住宅	107.75	81.19	158.51

资料来源：公司提供

注：各列相加之和与合计数据略有出入主要系四舍五入所致。结转收入包含住宅地产销售收入和商业地产销售收入，不包含房地产租赁收入。由于此表中2015年物业销售情况未进行追溯，当年结转收入与追溯后住宅地产销售收入和商业地产销售收入存在一定误差。

从在售情况看，截至2018年9月底，公司在售项目20个，已销售总额为850.11亿元。公司纯住宅地产项目、住宅加商业地产项目大部分已处于尾盘销售或销售进度在85%以上，个别住宅加商业的项目由于开工时间不长，去化率较低；纯商业地产项目除青岛国际中心和深圳前海世茂金融中心外（去化率均大于40%），其余去化率均大于70%。其中，深圳前海项目去化率低系受项目整体推盘进度影响所致。

表11 截至2018年9月底公司主要在售项目情况（单位：年、亿元、%）

序号	项目名称	物业性质	开工时间	预计完工时间	销售进度	截至2018年9月底累计销售总额
1	常熟世纪中心	住宅、商业	2007	2020	>85	53.72
2	苏州园区	住宅	2014	2019	>95	40.45
3	青岛诺沙湾	住宅	2012	2019	>95	55.01
4	青岛国际中心	商业	2012	2020	>45	6.41
5	济南国际广场	商业	2012	2017	>90	36.19
6	济南世茂天城	住宅、商业	2014	2019	>95	71.27
7	徐州世茂商业	商业	2009	2015	>75	10.30
8	常州世茂广场	商业	2009	2019	>80	6.41
9	宁波滨江	住宅	2013	2018	>95	13.51
10	宁波包家漕	商业	2013	2016	>70	6.19
11	天津世茂悦府项目	住宅	2012	2019	>85	21.91
12	南京世茂外滩新城项目	住宅、商业	2010	2019	>95	210.31
13	石狮摩天城项目	住宅、商业	2014	2020	>85	113.73
14	深圳前海世茂金融中心	商业	2015	2020	>40	26.30
15	杭州智慧之门	商业	2015	2020	>80	7.51
16	厦门集美项目	住宅、商业	2016	2020	>75	69.46
17	南昌水城项目	商业	2014	2019	>95	17.27
18	南京新发展项目	住宅、商业	2016	2019	>90	33.51
19	泉州洛江项目	住宅、商业	2017	2020	>95	39.12
20	济南翡丽公馆（济南小鸭）项目	住宅、商业	2017	2020	>55	11.53
合计	--	--	--	--	--	850.11

资料来源：公司提供

总体看，近三年，公司协议销售面积波动下降，但协议销售均价持续增长，带动协议销售金额波动增长，为未来收入结转提供有力支撑；公司项目主要集中于二线城市，整体去化速度较快，但随着全国楼市调控长期化，楼市调控政策对公司未来核心区域项目销售造成较大影响。整体看，公司住宅物业去化速度较快，商业地产去化速度多超过70%。从销售区域看，公司物业主要集中在二

线城市。

(4) 自持物业情况

公司自持物业主要为分布在长三角区域及环渤海区域的写字楼和商业广场，以自行培育项目商业环境获得增值为目的，并以租赁形式获得稳定的现金流。

公司自持物业主要为写字楼和商业广场，2015~2017年，公司自持物业可租面积不断增加，分别为67.78万平方米、78.75万平方米和82.76万平方米；随着出租面积的增长，近三年，公司租金收入持续增长。出租率方面，公司自持物业整体出租率较高，近三年平均出租率超过85%。截至2018年9月底，公司自持物业可租面积82.69万平方米；2018年前三季度平均出租率89%，租金收入5.20亿元，整体运营稳健。

表 12 2015~2017年、2018年1~9月公司自持物业情况（单位：万平方米、%、亿元）

年份	物业类型	年末可租面积	出租率	期末租金收入
2015年	办公楼	5.54	99	1.41
	广场	60.01	93	3.29
	其他	2.23	100	0.08
	合计	67.78	94	4.78
2016年	办公楼	5.62	98	1.46
	广场	70.90	88	3.95
	其他	2.23	100	0.12
	合计	78.75	89	5.54
2017年	办公楼	9.13	72	1.62
	广场	71.40	89	4.05
	其他	2.23	100	0.10
	合计	82.76	87	5.77
2018年1~9月	办公楼	9.17	81	1.30
	广场	71.06	91	3.65
	其他	2.47	85	0.25
	合计	82.69	89	5.20

资料来源：公司年报

在租赁期限方面，公司自持主要商业广场一般与客户签订最短5年、最长20年的租赁期限，在精选优质客户的同时，通过与租赁客户建立战略合作关系以提升自身物业的商业氛围和商业品位。在客户方面，公司与国内外近400家知名商业企业建立了战略合作伙伴关系，客户范围涵盖商业、零售、体验店、餐饮等多种业态，如：麦当劳、星巴克、大润发超市、H&M、无印良品等。租金收取方面，公司按合同约定采取按月、按季度或按半年度方式收取；租赁装修免租期视客户类型、租赁面积、租赁期限等不同而有所差异，一般会在具体租赁合同中进行约定。

总体看，公司自持商业物业面积较大，所处区域较好，出租率较高，整体经营稳健，为公司提供较为稳定的现金流补充。

3. 经营效率

2015~2017年，随着公司营业收入波动增长，流动资产规模快速增长，公司流动资产周转率波动下降，分别为0.41次、0.28次和0.35次；总资产周转率分别为0.24次、0.17次和0.21次，呈波动下降的态势；公司存货周转率分别为0.39次、0.28次和0.33次，波动下降，主要系公司在建项目增加，存货较快增长所致。

从同行业主要房地产上市公司比较情况看，公司流动资产周转率和存货周转率均处于行业中等水平，总资产周转率处于较低水平。

表 13 2017 年主要房地产上市公司经营效率指标情况 (单位: 次)

公司简称	存货周转率	流动资产周转率	总资产周转率
荣安地产	0.42	0.39	0.35
新城控股	0.45	0.37	0.28
招商蛇口	0.34	0.30	0.26
宝龙实业	0.81	0.57	0.51
世茂股份	0.34	0.36	0.22

资料来源: wind 资讯

注: 本报告同业比较数据均来自于 wind 资讯, 部分指标计算口径可能与联合评级指标计算口径有差异。

总体看, 近三年, 公司经营效率一般。

4. 经营关注

(1) 未来公司开发资金需求规模较大

公司土地储备规模较大, 在建及拟建房地产项目未来均需要投入较大规模的资金, 对公司资金流形成一定压力。

(2) 二线城市调控措施不断推出, 盈利前景存在不确定性

近年来, 受房地产行业持续调控及房地产市场供需关系调整等因素的影响, 公司房地产项目的销售单价上涨有限。由于公司的土地储备以二线城市为主, 限购、限价等调控措施的推出, 限制了物业价格的上涨空间, 公司未来的盈利前景存在较大不确定性。

(3) 自持物业贬值风险

截至 2017 年底, 公司主要自持物业建筑面积共计 113.41 万平方米, 可租面积 66.30 万平方米, 规模较大; 近年来, 商业地产行业竞争激烈, 需关注公司自持物业的未来盈利能力对其公允价值的支持情况。

5. 未来发展

作为国内商业地产的龙头企业之一, 公司始终以“提升城市生活品质”为己任, 致力于综合商业地产的专业化开发和经营, 打造高标准的商业综合体, 并将客户的需求、股东的利益、优秀人才的培育作为追求的目标。

公司将继续长期投身于商业物业开发与运营领域, 通过不断拓展核心竞争力, 积极实施专业化开发和经营的发展策略, 为社会提供高品质、多元化、因地制宜的商业物业和优质、高效的物业服务, 努力成为以商业物业开发运营与多元商业业态并举的商业物业上市公司。

经营计划方面, 2018 年, 公司计划实现合约销售 240 亿元, 合约销售面积达到 108 万平方米; 计划于 2018 年度资本性开支约 210 亿元, 三项费用预计 15 亿元; 计划采用银行借款、债权融资、预售房款等融资手段满足资金需求。

在多业态综合经营方面, 公司将全面优化世茂广场的业务结构和内容, 通过提升入驻商户品质、增加各种经营点位、拓展商业收入领域、商业内部结构的改扩建以及加强内部目标执行与管理等方式, 全面提升世茂广场的经营能力。

总体看, 公司未来的经营方针稳健可行, 具有明显自身经营特色, 能够保证未来几年公司的健康发展。

七、财务分析

1. 财务概况

公司提供的2015~2017年度合并财务报表已经上会会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了标准无保留审计意见。2018年1~9月，公司财务数据未经审计。公司经审计的财务报表按照财政部2006年2月15日颁布的《企业会计准则》、各项具体会计准则及相关规定编制，并根据财政部2014年发布的最新会计准则进行了追溯调整。

合并范围方面，2016年，公司新纳入合并范围子公司5家，不再纳入合并范围子公司5家。2017年，公司发生同一控制下的企业合并1家，处置子公司1家，新设子公司22家，清算注销子公司3家。2018年1~9月，公司同一控制下企业合并增加子公司3家，新设子公司13家，处置子公司1家，注销子公司1家，截至2018年9月底，公司纳入合并财务报表范围子公司共计136家。由于公司对同一控制下企业合并追溯调整财务数据，本报告财务分析部分2015年和2016年数据分别使用2016年和2017年期初数据，财务数据可比性强。

截至2017年底，公司合并资产总额919.18亿元，负债合计572.91亿元，所有者权益（含少数股东权益）合计346.27亿元，其中归属于母公司所有者权益217.47亿元。2017年，公司实现营业收入186.67亿元，净利润（含少数股东损益）37.14亿元，其中归属于母公司所有者的净利润22.25亿元；经营活动产生的现金流量净额42.50亿元，现金及现金等价物净增加额4.25亿元。

截至2018年9月底，公司合并资产总额1,006.36亿元，负债总额563.83亿元，所有者权益（含少数股东权益）合计442.53亿元，其中归属于母公司所有者权益合计231.41亿元。2018年1~9月，公司实现营业收入143.80亿元，净利润（含少数股东损益）25.13亿元，其中归属于母公司所有者的净利润为14.76亿元；经营活动产生的现金流量净额-27.88亿元，现金及现金等价物净增加额60.86亿元。

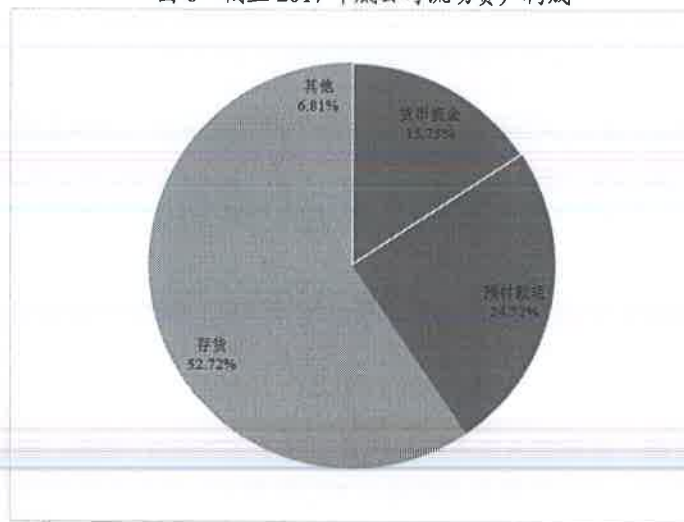
2. 资产质量

2015~2017年，公司资产规模呈逐年增加趋势，年均复合增长7.43%，主要系流动资产增加所致。截至2017年底，公司资产总额919.18亿元，较年初增长11.34%，主要系流动资产增加所致。从资产构成看，公司的资产以流动资产（占62.43%）为主。

流动资产

2015~2017年，公司流动资产年均复合增长7.66%，主要系存货和预付款项快速增长所致。截至2017年底，公司流动资产合计573.83亿元，较年初增长14.46%；公司流动资产以货币资金（占15.75%）、预付款项（占24.72%）和存货（占52.72%）为主。

图 6 截至 2017 年底公司流动资产构成



资料来源：公司年报，联合评级整理。

2015~2017年，公司货币资金呈持续增加趋势，年均复合增长12.27%，主要系销售回款及收到往来款增加所致。截至2017年底，公司货币资金为90.38亿元，较年初增长5.68%。公司货币资金以银行存款为主（占98.58%），其中因冻结而受限的资金0.16亿元，占比较小。

公司预付款项主要由预付土地款、预付拆迁款构成，2015~2017年，公司预付款项波动增长，年均复合增长74.52%。截至2017年底，公司预付款项为141.86亿元，较年初增长380.94%，主要系公司增加预付深圳项目的土地款所致；其中一年以内的预付款项占92.57%；预付款项前五名单位金额合计133.55亿元，占预付款项总额的94.14%。

表 14 截至 2017 年底公司预付款前五名构成情况（单位：亿元、%）

单位名称	与本公司关系	期末余额	占预付款项期末余额比例	预付款时间	未结算原因
深圳市财政委员会	非关联方	69.72	49.14	1 年内	预付土地款
深圳市土地房产交易中心	非关联方	50.00	35.25	1 年内	预付土地款
福州市公共资源交易服务中心	非关联方	7.65	5.39	1 年内	预付土地款
石狮市国土资源局	非关联方	4.18	2.95	3~4 年	预付土地款
汇邦人寿保险股份有限公司（筹）	非关联方	2.00	1.41	1 年以内	预付投资款
合计		133.55	94.14	--	--

资料来源：公司年报

2015~2017年，公司存货呈波动增长的趋势，年均复合增长0.64%。截至2016年底，公司存货账面价值为327.55亿元，较年初增长9.65%，主要系公司开发中的项目产品持续增加所致；截至2017年底，公司存货账面价值为302.55亿元，较年初下降7.63%，主要系项目结转所致；其中开发成本账面价值为231.28亿元（占76.44%）和开发产品账面价值为67.42亿元（占22.28%）；公司共计提存货跌价准备330万元，全部为计入出租开发产品的世茂湖滨花园地下车库计提的跌价准备。公司存货主要集中于北京、深圳、南京、济南、杭州等一、二线城市以及石狮市等三线城市，部分重点城市调控政策趋长期化，公司可能面临去化速度放慢的风险。截至2017年底，公司因借款抵押而受限的存货账面价值为17.24亿元，占存货账面价值的5.70%，受限比例较小。

非流动资产

2015~2017年，公司非流动资产呈持续增加趋势，年均复合增长7.05%，主要系固定资产和投资

性房地产增长所致。截至2017年底，公司非流动资产合计345.35亿元，较年初增长6.51%；公司非流动资产以长期股权投资（占5.97%）、投资性房地产（占77.71%）和递延所得税资产（占6.17%）为主。

2015~2017年，公司长期股权投资呈波动减少态势，年均复合下降0.50%。截至2017年底，公司长期股权投资为20.63亿元，较年初增长5.64%，主要系公司取得合营企业宁波鼎峰房地产开发有限公司投资收益及对联营企业无锡世茂新发展置业有限公司追加投资所致；公司投资的合营企业主要为苏州工业园区世茂世纪置业有限公司、长沙世茂投资有限公司和苏州工业园区世茂湖滨置业有限公司等，联营企业主要为无锡世茂新发展置业有限公司。

2015~2017年，公司投资性房地产呈持续增长趋势，年均复合增长4.38%，主要系新增投资性房地产及公允价值增值所致。截至2017年底，公司投资性房地产为268.36亿元，较年初增长5.12%，主要系公允价值变动所致。截至2017年底，公司受限投资性房地产账面价值为101.44亿元，占投资性房地产账面价值的37.80%，受限比例尚可。

表 15 2016~2017 年公司投资性房地产明细（单位：万元）

投资性房地产项目	截至 2016 年底公允价值	截至 2017 年底公允价值
北京世茂大厦	289,100.00	341,500.00
绍兴世茂迪荡新城 A2A3	179,600.00	179,600.00
上海南京西路 258 号世茂商都大厦	70,000.00	70,000.00
常熟珠江东路 98 号商业楼	20,300.00	20,300.00
上海贵州路 79-85 号上卧副楼	3,280.00	4,700.00
昆山世茂华东商城	74,500.00	76,900.00
苏州世茂运河城一期	30,700.00	31,300.00
芜湖世茂滨江花园 4-1 号地块特色商业街 A 区、C 区	30,200.00	31,800.00
常熟卢米埃影城	2,300.00	2,300.00
沈阳世茂商业 S2	44,500.00	44,500.00
徐州世茂商业	60,200.00	60,500.00
苏州世茂运河城二期	122,700.00	123,000.00
昆山国际城	68,200.00	68,200.00
芜湖文化艺术中心	37,100.00	37,100.00
福建世茂海峡大厦商业	109,896.00	109,896.00
福建世茂海峡大厦自持办公	106,356.00	106,356.00
石狮世茂国际广场	170,600.00	171,500.00
济南世茂商业	251,800.00	261,900.00
武汉世茂嘉年华商业中心	176,200.00	176,200.00
沈阳世茂商业 S3	54,264.00	55,000.00
上海佘山纳米魔幻城	78,700.00	79,200.00
厦门集美项目	200,400.00	200,800.00
深圳商业中心	372,060.00	431,000.00
合计	2,552,956.00	2,683,552.00

资料来源：公司年报

2015~2017年，公司递延所得税资产呈持续增长趋势，年均复合增长28.90%。截至2017年底，公司递延所得税资产总额为21.29亿元，较年初增长31.11%，主要系公司可抵扣亏损金额增加、房产预售及预提成本增加以及合并抵消内部销售引起的可抵扣暂时性差异增长所致。

截至 2017 年底，公司因借款抵押/资金冻结/诉讼冻结而受限的资产合计 131.89 亿元，占总资产的 14.35%，受限资产占比一般；其中，受限的货币资金、存货、固定资产、无形资产和投资性房地产分别为 1.16 亿元、17.24 亿元、10.90 亿元、1.15 亿元和 101.44 亿元。

截至 2018 年 9 月底，公司资产合计 1,006.36 亿元，较年初增长 9.48%，主要系流动资产增长所致；公司流动资产和非流动资产分别占 63.53%和 36.47%，较年初变化不大。其中，受部分项目销售资金回笼以及备付龙岗项目土地款影响，货币资金较年初增长 69.81%至 153.48 亿元；受当期新增加福州、泉州和深圳项目土地预付款影响，预付款项较年初增长 18.40%至 167.96 亿元；受部分项目结转影响，存货较年初减少 12.90%至 263.53 亿元。

总体看，公司资产规模持续增长，以流动资产为主，资产受限规模一般；公司货币资金较为充足，存货规模较大且主要位于二、三线城市，但随着全国楼市调控长期化，需关注楼市调控对公司未来核心区域项目销售的影响；公司受限资产占比一般，资产质量良好。

3. 负债及所有者权益

2015~2017 年，公司负债规模呈持续增加趋势，年均复合增长 10.72%，主要系流动负债和非流动负债增加所致。截至 2017 年底，公司负债规模为 572.91 亿元，较年初增长 11.73%；其中流动负债占 68.66%，非流动负债占 31.34%，公司负债以流动负债为主。

流动负债

2015~2017 年，公司流动负债呈持续增长态势，年均复合增长 8.76%，主要系其他应付款增长所致。截至 2017 年底，公司流动负债合计 393.39 亿元，较年初增长 3.26%；公司流动负债以应付账款（占 23.83%）、预收款项（占 11.53%）、应交税费（占 12.20%）、其他应付款（占 40.32%）和一年内到期的非流动负债（占 8.64%）为主。

公司应付账款主要由应付工程款构成。2015~2017 年，随着公司经营规模逐步扩大、工程项目大幅增多，公司应付账款呈持续增加趋势，年均复合增长 2.99%。截至 2017 年底，公司应付账款为 93.74 亿元，较年初增长 3.97%。

2015~2017 年，公司预收款项波动下降，年均复合下降 13.99%。截至 2016 年底，公司预收款项为 62.27 亿元，较年初小幅增加 1.56%；截至 2017 年底，公司预收款项为 45.35 亿元，较年初下降 27.16%，主要系公司销售结转所致；公司预收款项主要为预收售楼款（占 91.77%）。

2015~2017 年，公司应交税费呈持续增长趋势，年均复合增长 79.43%，主要系公司经营规模扩大，所需缴纳的企业所得税、增值税和土地增值税等各项税费随之增加所致。截至 2017 年底，公司应交税费为 48.00 亿元，较年初增长 100.10%。

公司其他应付款主要由应付同一控制下关联方往来款和与合营、联营企业往来款构成，主要为母公司世茂房地产对公司在资金方面的支持。公司的 2015~2017 年，公司其他应付款呈持续增长趋势，年均复合增长 23.00%，主要系公司应付关联方款项增加所致。截至 2017 年底，公司其他应付款金额为 158.59 亿元，较年初增长 20.48%。

2015~2017 年，公司一年内到期的非流动负债持续增长，年均复合增长 175.84%。截至 2017 年底，公司一年内到期的非流动负债合计 34.00 亿元，较年初增长 60.17%，主要系一年内到期的应付债券“15 沪世茂 MTN001”和“15 沪世茂 MTN002”转入所致。

非流动负债

2015~2017 年，公司非流动负债波动增长，年均复合增长 15.42%，主要系长期借款波动增加所致。截至 2017 年底，公司非流动负债合计 179.52 亿元，较年初增长 36.25%。公司非流动负债主要由长期

借款（占27.81%）、应付债券（占48.78%）和递延所得税负债（占22.46%）组成。

2015~2017年，公司长期借款波动增长，年均复合增长2.10%；截至2016年底，公司长期借款规模为28.74亿元，较年初大幅减少39.99%，主要系公司发行公司债、短期融资券和中期票据替代传统银行贷款所致。截至2017年底，公司长期借款为49.93亿元，较年初增长73.70%，主要系公司经营规模扩大带动新项目增加从而使得开发贷规模迅速扩张所致；其中，公司保证借款占11.53%，信托借款占18.43%，抵押贷款占63.13%，质押借款占6.91%。从期限分布看，2019年到期的6.33亿元（占12.68%），2020年到期的15.52亿元（占31.08%），2021年到期的3.63亿元（占7.27%），2022年到期的3.45亿元（占6.91%），2023年到期的5.00亿元（占10.01%），2026年到期的10.80亿元（占21.63%），2031年到期的5.20亿元（占10.42%），期限分布较分散。

2015~2017年，公司应付债券呈持续增长趋势，年均复合增长32.82%。截至2017年底，公司应付债券余额为87.57元，较年初增长35.44%，主要系公司发行17沪世茂MTN001、17世茂G1、17世茂G2和17世茂G3所致。从债券到期期限分布看，于2019年到期35亿元，于2020年到期53亿元，考虑到长期借款，2019~2020年公司长期债务存在一定的集中偿付压力。

表16 截至2017年底公司应付债券概况（单位：亿元、年、%）

债券名称	发行日期	发行金额	债券期限	票面利率	期末余额
16世茂G1	2016.03.21	20.00	3	3.29	19.94
16世茂G2	2016.07.11	15.00	3	3.38	14.95
17沪世茂MTN001	2017.01.04	13.00	3	4.50	12.93
17世茂G1	2017.07.11	25.00	3	4.95	24.85
17世茂G2	2017.09.20	10.00	3	5.15	9.94
17世茂G3	2017.10.17	5.00	3	5.19	4.97
合计		88.00	--	--	87.57

资料来源：公司年报

2015~2017年，公司递延所得税负债呈持续增长趋势，年均复合增长4.82%。截至2017年底，公司递延所得税负债为40.32亿元，较年初增长9.08%，主要系投资性房地产公允价值变动和公允价值计量投资性房地产可税前抵扣折旧摊销引起的应纳税暂时性差异增长所致。

2015~2017年，公司全部债务持续增长，年均复合增长8.11%。截至2017年底，公司全部债务为177.79亿元，较年初增长10.92%，主要系公司发行债券以及开发贷增加所致；其中短期债务占比22.01%，长期债务占比77.99%，短期债务占比较低，债务结构较合理。2015~2017年，公司资产负债率、全部债务资本化比率和长期债务资本化比率均持续增长。截至2017年底，公司资产负债率为62.33%，长期债务资本化比率为28.60%，全部债务资本化比率为33.93%。

截至2018年9月底，公司负债合计563.83亿元，较年初变化不大，其中，流动负债和非流动负债占比分别为66.39%和33.61%，公司整体负债规模和结构较年初变化不大。

截至2018年9月底，公司全部债务合计194.43亿元，较年初增长9.36%，主要系一年内到期的非流动负债和长期借款增长所致；其中短债债务占比24.50%，长期债务占比75.50%。公司资产负债率、全部债务资本化率和长期债务资本化率分别为56.03%、30.53%和24.91%，较年初分别下滑6.30个百分点、3.40个百分点以及3.69个百分点，债务负担较轻。

总体看，公司负债结构以流动负债为主，受公司发行债券和开发贷规模增加的影响，公司负债规模有所扩大；公司债务结构较合理，债务负担较轻；受长期债务和应付债券的共同影响，2019~2020年公司长期债务存在一定的集中偿付压力。

所有者权益

2015~2017年，公司所有者权益波动增长，年均复合增长2.58%。截至2016年底，公司所有者权益合计312.84亿元，较年初下降4.93%，主要系资本公积转股本以及同一控制下合并调整，使资本公积大幅减少所致。截至2017年底，公司所有者权益合计346.27亿元，较年初增长10.68%，主要系未分配利润和少数股东权益增加所致；其中归属于母公司所有者权益占62.80%，少数股东权益占37.20%。归属于母公司所有者权益中，股本占17.25%（增加主要系资本公积转增股本）、资本公积占3.25%、其他综合收益（主要为投资性房地产转换公允价值变动差额）占17.74%、未分配利润占59.30%和盈余公积占2.47%；公司所有者权益中未分配利润和少数股东权益占比较高。

截至2018年9月底，公司所有者权益合计442.53亿元，较年初增长27.80%，主要系合作项目增加，少数股东权益增长所致，归属于母公司所有者权益为219.85亿元。所有者权益结构较年初变化不大。

总体看，受益于公司利润规模和少数股东权益的增长，公司所有者权益规模扩大；但所有者权益中未分配利润和少数股东权益占比较高，权益稳定性弱。

4. 盈利能力

2015~2017年，公司营业收入波动增长，年均复合增长9.33%，主要系随着公司经营规模的扩大，住宅地产项目增加，公司住宅地产收入大幅波动增长所致。2015~2017年，公司营业成本波动增加，年均复合增长1.07%，主要系近几年结转项目的房地产开发成本中土地成本不断增长，以及不同区域土地成本存在差异造成开发成本波动所致。2015~2017年，公司净利润分别为29.03亿元、27.32亿元和37.14亿元，波动增加，年均复合增长13.11%，与营业收入变动趋势一致。

2015~2017年，公司期间费用分别为13.70亿元、12.24亿元和13.67亿元，年均复合减少0.11%，变动不大。2015~2017年，公司销售费用波动增长，年均复合增长2.33%，主要系公司销售规模扩大使职工薪酬、物业管理费和营销及企划费增加所致。2015~2017年，公司管理费用持续下降，年均复合下降4.24%，主要系公司执行营改增政策导致税费减少所致。2015~2017年，公司财务费用波动增长，年均复合增长12.54%，2016年有所下降主要系公司发行债券使得融资成本降低，从而金融机构贷款利息支出减少所致，2017年有所增长主要系公司长期债务规模扩大所致。2015~2017年，公司费用收入比分别为8.77%、8.93%和7.32%，指标波动下降。

2015~2017年，公司投资收益波动下降，三年分别为9.24亿元、10.84亿元和1.05亿元，年均复合下降66.22%，2016年有所增长主要系2016年处置北京财富时代置业有限公司形成的投资收益11.11亿元所致。近三年，公司投资收益对营业利润贡献率分别为23.19%、27.31%和1.97%，对营业利润的影响一般。2015~2017年，公司公允价值变动收益呈持续增加趋势，年均复合增加18.81%，2016年较2015年增加主要系公司新增自持物业，且公允价值增值所致；2017年有所增长主要系公司投资性房地产评估增值所致。近三年，公司公允价值变动收益占营业利润的比重分别为12.44%、14.53%和13.09%，公司公允价值变动收益对营业利润有一定影响。

2015~2017年，公司总资产收益率分别为7.61%、5.98%和7.84%，总资产报酬率分别为5.95%、4.86%和6.31%，净资产收益率分别为10.97%、8.51%和11.27%，指标均波动增长，主要系净利润和利息支出波动增加所致，公司整体盈利能力处于较强水平。与同行业比较，公司销售毛利率和总资产报酬率处于较高水平，净资产收益率处于较低水平。

表 17 2017 年公司 与房地产行业上市公司盈利指标对比 (单位: %)

证券名称	销售毛利率	总资产报酬率	净资产收益率
新城控股	35.56	6.07	33.99
招商蛇口	37.66	7.53	19.58
宝龙实业	37.89	6.86	11.56
世茂股份	44.91	6.27	10.71

资料来源: Wind 资讯

注: 上述指标均源自 Wind 资讯, 与联合评级在上述指标计算上存在公式差异。

2018年1~9月, 公司实现营业收入143.80亿元, 同比增长24.27%, 主要系厦门集美项目及南京雨花项目销售结转增长所致; 实现净利润25.13亿元, 同比增长5.08%, 增速小于营业收入主要系营业税金及附加同比大幅提升所致。业务综合毛利率为36.96%, 受结转项目差异影响, 较2017年下滑7.95个百分点。

总体看, 由于房地产行业的营业收入受不同项目结转周期差异性影响, 公司营业收入和净利润波动增长; 投资性房地产公允价值变动对公司营业利润有一定影响, 整体盈利能力保持在较高水平。进入2018年, 公司收入和利润水平均有所增长, 毛利率有所下滑。

5. 现金流

经营活动方面, 2015~2017年, 公司经营活动现金流入分别为 212.93 亿元、196.70 亿元和 322.64 亿元, 年均复合增长 23.09%, 主要系随公司经营规模波动, 公司签约销售面积及签约销售金额波动增加所致。2015~2017年, 公司经营活动流出波动增长, 与经营活动流入变动趋势一致。受上述因素影响, 公司经营活动现金流量净额分别为-0.28 亿元、1.19 亿元和 42.50 亿元, 呈持续增长的态势。

投资活动方面, 2015~2017年, 公司投资活动现金流入分别为 17.14 亿元、35.95 亿元和 0.45 亿元, 年均复合下降 83.77%, 2017年大幅下降主要系公司 2017年当期无处置子公司获取现金流(2016年处置工三项目收到大额现金)所致。2015~2017年, 公司投资活动现金流出分别为 62.56 亿元、23.24 亿元和 45.18 亿元, 年均复合下降 15.02%, 2016年有所下降主要系 2015年公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金规模较大所致, 2017年有所增长主要系公司支付企业合并对价款所致。受上述因素影响, 2015~2017年公司投资活动现金流量净额分别为-45.42 亿元和、12.70 亿元和-44.72 亿元, 波动较大。

筹资活动方面, 2015~2017年, 公司筹资活动现金流入持续下降, 年均复合下降 22.22%, 主要系公司吸收投资收到的现金减少所致; 筹资活动现金流出波动下降, 年均复合下降 14.88%, 主要系公司偿还债务的规模波动减小所致。受上述因素影响, 公司筹资活动现金流量净额分别为 52.10 亿元、-0.01 亿元和 6.50 亿元。

2018年1~9月, 公司经营活动现金流量净额为-27.88亿元, 受支付其他与经营活动有关的现金(往来款)大幅增长影响, 由净流入转为净流出; 投资活动产生的现金流量净额为-8.17亿元; 筹资活动产生的现金流量净额为96.93亿元。

总体看, 公司经营活动产生的现金流在2017年呈现大规模净流入; 近三年, 公司投资活动现金流量净额波动较大; 公司筹资活动规模有所减少, 但随着公司在建规模的增加, 公司未来投资需求较大, 公司仍有较大的对外融资需求。

6. 偿债能力

从短期偿债能力指标看, 2015~2017年, 公司流动比率分别为 1.49 倍、1.32 倍和 1.46 倍, 速动

比率分别为 0.59 倍、0.46 倍和 0.69 倍，均呈现波动态势，2016 年有所下降主要系随着公司经营规模的扩大，公司流动资产和流动负债随之增加，但流动资产增长速度较快所致，2017 年有所增长主要系预付款项增加所致。2015~2017 年，公司现金短期债务比分别为 1.33 倍、1.30 倍和 2.31 倍，现金类资产对短期债务的保护能力强，公司短期偿债能力强。

从长期偿债能力指标看，2015~2017 年，公司 EBITDA 波动增加，三年分别为 42.49 亿元、40.25 亿元和 56.07 亿元，年均复合增长 14.87%，主要系利润总额波动增加所致。2017 年，公司 EBITDA 为 56.07 亿元，主要由利润总额（占 94.68%）和计入财务费用的利息支出（占 3.50%）构成。2015~2017 年，公司 EBITDA 利息倍数分别为 3.60 倍、3.75 倍和 5.78 倍，保障程度较高；EBITDA 全部债务比分别为 0.28 倍、0.25 倍和 0.32 倍，EBITDA 对全部债务的保障能力较强。

截至2018年9月底，剔除公司为购房者向银行申请的个人住房抵押贷款而提供的担保以及对合并范围子公司提供的担保，公司对外担保10.00亿元，占净资产的2.26%，系对苏州工业园区世茂湖滨置业有限公司银行借款的连带责任担保，期限为2018年5月~2021年5月，整体规模不大。

未决诉讼方面，2015年6月12日，中国银行股份有限公司杭州经济技术开发区支行向浙江省高级人民法院提出民事起诉状，要求公司就杭州世茂世纪置业有限公司所欠贷款及利息共计3.90亿元承担连带保证责任。2016年5月19日，浙江省高级人民法院作出判决，杭州世茂世纪置业有限公司归还中国银行股份有限公司杭州经济技术开发区支行借款本金3.80亿元及相应的利息和罚息、实现债权费用、案件受理费以及财产保全费；公司承担连带保证责任。公司不服该判决，已申请上诉。目前，此案件尚在二审审理阶段。公司已于2016年计提0.53亿元预计诉讼支出。最高人民法院于2017年10月25日送达了（2016）最高法民终630号《民事裁定书》，将本案发回浙江省高级人民法院重审，截至2018年9月底，该案件仍由浙江省高级人民法院一审重审审理中。联合评级将持续关注此案件进展情况及对公司信用状况可能带来的影响

截至2018年9月底，公司共计获得银行授信额度约247.57亿元，其中尚未使用的授信额度为124.95亿元，公司间接融资渠道通畅；同时考虑到公司作为A股上市公司，公司直接融资渠道畅通。

根据公司提供的中国人民银行企业基本信用信息报告（G10310101001496109），截至2018年12月12日，公司无未结清不良和关注类信贷信息记录，已结清信贷信息记录中存在33笔关注类贷款，主要系历史原因早期形成的关注贷款，均正常收回。

总体看，公司短期偿债能力强，EBITDA对利息和债务的保障能力较好，经营活动现金净流量规模较大，同时间接融资渠道畅通，公司整体偿债能力极强。

八、本次公司债券偿债能力分析

1. 本次公司债券的发行对目前债务的影响

截至 2018 年 9 月底，公司全部债务总额为 194.44 亿元，本次债券拟发行规模为 35.00 亿元，相对于目前公司债务规模，本次债券发行额度对公司债务负担影响一般。

以 2018 年 9 月底的财务数据为基础，假设募集资金净额为 35.00 亿元，本次债券发行后，在其它因素不变的情况下，公司资产负债率、全部债务资本化比率和长期债务资本化比率分别为 57.50%、34.14%和 29.12%，债务负担有所加重，但考虑到本次债券募集资金将用于偿还公司债务，本次债券的发行对公司整体债务负担的影响有限。

2. 本次公司债券偿债能力分析

以2017年的财务数据为基础，公司2017年EBITDA为56.07亿元，为本次公司债券发行额度（35.00亿元）的1.60倍，EBITDA对本次债券的覆盖程度较高。公司2017年经营活动产生的现金流入322.64亿元，为本次公司债券发行额度（35.00亿元）的9.22倍，公司经营活动现金流入规模较大，对本次债券覆盖程度较高。

综合以上分析，考虑到公司作为国内商业地产开发运营的龙头企业，商业物业运营能力较强，品牌影响力大，具备较强的综合竞争力；公司土地储备充足，土地成本较低，盈利能力强，未来能够持续取得较高的盈利水平。联合评级认为，公司对本次债券的偿还能力极强。

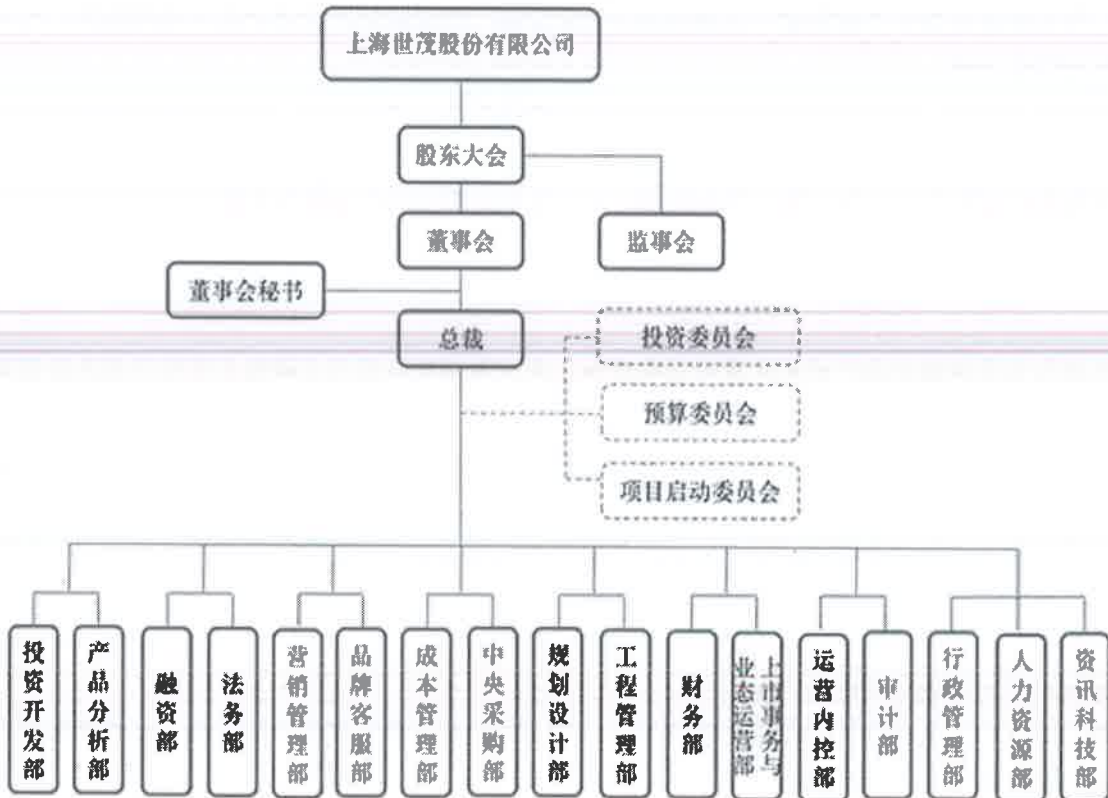
九、综合评价

公司作为国内商业地产开发运营的龙头企业，在开发运营经验和品牌知名度等方面具备优势。公司土地储备规模较大、质量较高，自持物业出租率较高，且港股上市母公司对公司在土地获取和资金方面支持力度较大；近年来，公司协议销售规模波动增长，盈利能力较强，债务负担较轻，财务安全性较高。同时，联合评级也关注到房地产行业受调控政策影响较大、自持物业公允价值存在波动风险、在建项目资金需求量较大以及所有者权益稳定性较弱等因素对其信用水平带来的不利影响。

公司项目储备地理位置优越，未来随着在建项目开发销售的推进，公司经营状况有望保持良好，联合评级对公司的评级展望为“稳定”。

基于对公司主体长期信用以及本次债券偿还能力的综合评估，联合评级认为，本次债券到期不能偿还的风险极低。

附件 1 上海世茂股份有限公司 组织结构图



附件 2 上海世茂股份有限公司 主要财务指标

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年 9 月
资产总额 (亿元)	796.40	825.59	919.18	1,006.36
所有者权益 (亿元)	329.05	312.84	346.27	442.53
短期债务 (亿元)	54.04	66.03	39.13	47.64
长期债务 (亿元)	98.06	94.26	138.67	146.80
全部债务 (亿元)	152.11	160.30	177.79	194.44
营业收入 (亿元)	156.16	137.08	186.67	143.80
净利润 (亿元)	29.03	27.32	37.14	25.13
EBITDA (亿元)	42.49	40.25	56.07	--
经营性净现金流 (亿元)	-0.28	1.19	42.50	-27.88
流动资产周转次数 (次)	0.41	0.28	0.35	--
存货周转次数 (次)	0.38	0.28	0.33	--
总资产周转次数 (次)	0.23	0.17	0.21	--
总资本收益率 (%)	7.61	5.98	7.84	--
总资产报酬率 (%)	5.95	4.86	6.31	--
净资产收益率 (%)	10.97	8.51	11.27	--
营业利润率 (%)	25.68	26.21	31.88	28.31
费用收入比 (%)	8.77	8.93	7.32	7.57
资产负债率 (%)	58.68	62.11	62.33	56.03
全部债务资本化比率 (%)	31.61	33.88	33.93	30.53
长期债务资本化比率 (%)	22.96	23.15	28.60	24.91
EBITDA 利息倍数 (倍)	3.60	3.75	5.78	--
EBITDA 全部债务比 (倍)	0.28	0.25	0.32	--
流动比率 (倍)	1.49	1.32	1.46	1.71
速动比率 (倍)	0.59	0.46	0.69	1.00
现金短期债务比 (倍)	1.33	1.30	2.31	3.22
经营现金流动负债比率 (%)	-0.08	0.31	10.80	-7.45
EBITDA/本次发债额度 (倍)	1.33	1.26	1.75	--

注：1、本报告中，部分合计数与各相加数直接相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入造成；除特别说明外，均指人民币；2、本报告中数据如无特别注明均为合并口径；3、2018 年三季度相关指标未年化。

附件 3 有关财务指标的计算公式

指标名称	计算公式
增长指标	
年均复合增长率	(1) 2 年数据: 增长率= (本期-上期) / 上期×100% (2) n 年数据: 增长率=[(本期/前 n 年) ^ (1/ (n-1)) -1]×100%
经营效率指标	
应收账款周转次数	营业收入/[(期初应收账款余额+期末应收账款余额) /2]
存货周转次数	营业成本/[(期初存货余额+期末存货余额) /2]
总资产周转次数	营业收入/[(期初总资产+期末总资产) /2]
现金收入比率	销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入×100%
盈利指标	
总资本收益率	(净利润+计入财务费用的利息支出) / [(期初所有者权益+期初全部债务+期末所有者权益+期末全部债务) /2]×100%
总资产报酬率	(利润总额+计入财务费用的利息支出) / [(期初总资产+期末总资产) /2] ×100%
净资产收益率	净利润/[(期初所有者权益+期末所有者权益) /2]×100%
主营业务毛利率	(主营业务收入-主营业务成本) / 主营业务收入×100%
营业利润率	(营业收入-营业成本-营业税金及附加) / 营业收入×100%
费用收入比	(管理费用+营业费用+财务费用) / 营业收入×100%
财务构成指标	
资产负债率	负债总额/资产总计×100%
全部债务资本化比率	全部债务/ (长期债务+短期债务+所有者权益) ×100%
长期债务资本化比率	长期债务/ (长期债务+所有者权益) ×100%
担保比率	担保余额/所有者权益×100%
长期偿债能力指标	
EBITDA 利息倍数	EBITDA/ (资本化利息+计入财务费用的利息支出)
EBITDA 全部债务比	EBITDA/全部债务
经营现金债务保护倍数	经营活动现金流量净额/全部债务
筹资活动前现金流量净额债务保护倍数	筹资活动前现金流量净额/全部债务
短期偿债能力指标	
流动比率	流动资产合计/流动负债合计
速动比率	(流动资产合计-存货) / 流动负债合计
现金短期债务比	现金类资产/短期债务
经营现金流动负债比率	经营活动现金流量净额/流动负债合计×100%
经营现金利息偿还能力	经营活动现金流量净额/ (资本化利息+计入财务费用的利息支出)
筹资活动前现金流量净额利息偿还能力	筹资活动前现金流量净额/ (资本化利息+计入财务费用的利息支出)
本次债券偿债能力	
EBITDA 偿债倍数	EBITDA/本次债券到期偿还额
经营活动现金流入量偿债倍数	经营活动产生的现金流入量/本次债券到期偿还额
经营活动现金流量净额偿债倍数	经营活动现金流量净额/本次债券到期偿还额

注: 现金类资产=货币资金+以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产+应收票据

长期债务=长期借款+应付债券

短期债务=短期借款+以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债+应付票据+应付短期债券+一年内到期的非流动负债+拆入资金

全部债务=长期债务+短期债务+长期应付款

EBITDA=利润总额+计入财务费用的利息支出+固定资产折旧+摊销

所有者权益=归属于母公司所有者权益+少数股东权益

附件 4 公司主体长期信用等级设置及其含义

公司主体长期信用等级划分成 9 级，分别用 AAA、AA、A、BBB、BB、B、CCC、CC 和 C 表示，其中，除 AAA 级，CCC 级（含）以下等级外，每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级。

AAA 级：偿还债务的能力极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低；

AA 级：偿还债务的能力很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低；

A 级：偿还债务能力较强，较易受不利经济环境的影响，违约风险较低；

BBB 级：偿还债务能力一般，受不利经济环境影响较大，违约风险一般；

BB 级：偿还债务能力较弱，受不利经济环境影响很大，违约风险较高；

B 级：偿还债务的能力较大地依赖于良好的经济环境，违约风险很高；

CCC 级：偿还债务的能力极度依赖于良好的经济环境，违约风险极高；

CC 级：在破产或重组时可获得保护较小，基本不能保证偿还债务；

C 级：不能偿还债务。

长期债券（含公司债）信用等级符号及定义同公司主体长期信用等级。

联合信用评级有限公司关于 上海世茂股份有限公司 公开发行 2019 年公司债券（第一期）的跟踪评级安排

根据监管部门和联合信用评级有限公司（联合评级）对跟踪评级的有关要求，联合评级将在本次（期）债券存续期内，在每年上海世茂股份有限公司年报公告后的两个月内进行一次定期跟踪评级，并在本次（期）债券存续期内根据有关情况进行不定期跟踪评级。

上海世茂股份有限公司应按联合评级跟踪评级资料清单的要求，提供有关财务报告以及其他相关资料。上海世茂股份有限公司如发生重大变化，或发生可能对信用等级产生较大影响的重大事件，应及时通知联合评级并提供有关资料。

联合评级将密切关注上海世茂股份有限公司的相关状况，如发现上海世茂股份有限公司或本次（期）债券相关要素出现重大变化，或发现其存在或出现可能对信用等级产生较大影响的重大事件时，联合评级将落实有关情况并及时评估其对信用等级产生的影响，据以确认或调整本次（期）债券的信用等级。

如上海世茂股份有限公司不能及时提供上述跟踪评级资料及情况，联合评级将根据有关情况进行分析并调整信用等级，必要时，可公布信用等级暂时失效，直至上海世茂股份有限公司提供相关资料。

联合评级对本次（期）债券的跟踪评级报告将在本公司网站和交易所网站公告，且在交易所网站公告的时间不晚于在本公司网站、其他交易场所、媒体或者其他场合公开披露的时间；同时，跟踪评级报告将报送上海世茂股份有限公司、监管部门等。

联合信用评级有限公司

二零一八年十二月二十一日

信用等级通知书

联合评字[2018]1587号

上海世茂股份有限公司：

受贵公司委托，联合信用评级有限公司对贵公司及贵公司拟公开发行的 2019 年公司债券（第一期）的信用状况进行了综合分析和评估，经本公司信用评级委员会审定，贵公司主体长期信用等级为 AAA，评级展望为“稳定”；贵公司拟公开发行的 2019 年公司债券（第一期）信用等级为 AAA。

特此通知

联合信用评级有限公司

二零一八年十二月二十一日

地址：北京市朝阳区建国门外大街 2 号 PICC 大厦 12 层（100022）

电话：010-85172818

传真：010-85171273

Http:// www.unitedratings.com.cn



营业执照

(副本)
统一社会信用代码 91120104738471845H

名称 联合信用评级有限公司

类型 有限责任公司(外商投资企业法人独资)

住所 天津市南开区水上公园北道38号爱俪园公寓508

法定代表人 万华伟

注册资本 叁仟万元人民币

成立日期 二00二年五月十日

营业期限 2002年05月10日至 2032年05月09日

从事企业资信评估及相关业务的人员培训、咨询服务(不含中介);从事证券市场资信评级业务。(国家有专项专营规定的按国家专项专营规定办理)



登记机关



2018年07月09日

每年1月1日至6月30日,应登录公示系统报送年度报告,逾期列入经营异常名录





中华人民共和国

证券市场资信评级业务许可证

公司名称：联合信用评级有限公司
业务许可种类：证券市场资信评级
法定代表人：万华伟
注册地址：天津市南开区水上公园北道38号爱偃园公寓508
编号：ZPJ005

仅限评级业务使用
中国证券监督管理委员会
复印



2018年8月29日



中国证券业执业证书

执业注册记录

2017-10-04 联合信用评级有限公司 证券投资咨询业务(其他) R0040217100005
 2010-05-26 联合信用评级有限公司 证券投资咨询业务(其他) R0040210050001
 2008-11-10 大公国际资信评估有限公司 证券投资咨询业务(其他) R0020208110008



证书取得日期 2017-10-04 证书有效截止日期 2019-12-31

姓名: 张兆新

性别: 男

执业岗位: 证券投资咨询业务(其他)

执业机构: 联合信用评级有限公司

编号: R0040217100005



2018年03月05日

仅限评级业务使用
 复印无效

本执业证书所列各项信息的有效性仅限于打印日期,从业人员的执业注册信息以中国证券业协会网站实时公布的内容为准。

中国证券业执业证书

执业注册记录



姓名：王进取

性别：男

执业岗位：证券投资咨询业务(其他)

执业机构：联合信用评级有限公司

编号：R0040218020003

证书取得日期 2018-02-04

证书有效截止日期 2020-12-31



2018年04月03日

仅限评级业务使用
复印无效

本执业证书所列各项信息的有效性仅限于打印日期，从业人员的执业注册信息以中国证券业协会网站实时公布的内容为准。

