



# 新力控股立下“军令状”： 一年半内转“绿档”

在新冠疫情和“三道红线”调控的双重压力之下，新力控股已摆脱了以往“黑马”的形象，上市后更加注重均衡稳健发展。

□记者 | 金 姬

在中国楼市，2010年成立于江西、2019年登陆港股的新力控股（02103.HK）是最年轻的上市房企。这也让新力控股3月31日举行的2020年度业绩发布会格外受人瞩目——2020年是新力控股成立十周年，同时也是新力控股上市后的第一个完整财年。

《新民周刊》发现，在新冠疫情和“三道红线”调控的双重压力之下，新力控股已摆脱了以往“黑马”的形象，上市后更加注重均衡稳健发展。

## 销售额、营业收入、利润率稳定增长

作为上市后第一个完整财年的财报，新力控股的亮点有不少。

从业绩来看，新力控股正处于扩张阶段。2020年，总合约销售额1137.35亿元，其应占权益合约销售额为504.20亿元，同比分别增加约24.4%及11.8%，正式迈入千亿阵营。同期其母公司拥有人应占利润为19.6亿元，与2019年基本持平。

2020年，新力控股应占权益合约平均售价为每平方米人民币15006元，较2019年的每平方米人民币13083元增加约14.7%。从公司2021年前两月的销售情况来看，平均销售价格进一步提高到每平方米人民币15421元。

销售均价提高背后的支撑因素实际上是新力控股的产品品质和服务水平。2020年，新力控股荣获了60多项产品及服务大奖。

一方面，2020年是新力4.0的产品落地年，同时推出了新力5S健康住区，通过产品见新、精工见新、体验见新、保障见新、服务见新5大类800项的5S的住区标准来给业主和客户全新的生活体验。

另一方面，截至2020年，新力控股已经连续6年开展客户满意度调研，让客户每一次的关键服务触点都能够进行评价。2020年，新力控股的客户满意度得分为89.9分，客户满意度连续5年持续提升。2020年新力控股的总体满意度在赛唯数据库110家企业中排名第8，在行业中保持了持续优良的客户口碑。

## 江西之外，重点布局大湾区和长三角

作为发家于江西的房企，新力控股在江西深耕的同时，也在减少对大本营的依赖。

土地储备方面，截至2020年末，新力控股应占的总土地储备约1521万平方米；从分布来看，江西省、长三角、大湾区及中西部核心城市权益面积分别占到30.7%，20.1%，32.6%及16.6%。按可售面积计，85.6%的土储分布在一、二线城市。

2020年，新力控股通过公开招拍挂、收并购、合资合营、产业合并购地等多种拿地方式增加土地储备。共获地35幅，权益地价为157.4亿元，总规划建筑面积达580万平方米。从比例来看，50.9%在江西省，21.1%在长三角，21.5%在大湾区。

与此同时，新力控股管理层披露，2021年将有超过50%的