新力控股执行董事兼运营管理中心副总经理涂菁（左）、新力控股董事长张园林（中）、新力控股常务副总裁刘翔（右）在发布会上。

推货集中在大湾区和长三角地区。

新力控股常务副总裁刘翔表示："相比于此前布局江西省一家独大的局面，新力已逐渐过渡到江西省、长三角、大湾区及中西部四个区域，未来，还会保持多元化拿地策略，招拍挂占到 50% 的份额，收并购占到 30% 的份额，一二级联动、购地占到 20% 的份额。"

新力控股管理层认为，总体来看，新力目前在全国各大区域分布相对均衡，总可售货值约 2600 亿元，预计可满足三年左右的开发需求。

对于 22 城集中供地对公司的影响，新力控股董事长、行政总裁兼执行董事张园林表示，从大的方向而言，集中供地对中小企业是一个机会，"拿地是多元化的，没有限制约束条件，做收购就是算账，若对利润和产出都是正向的，那就可以去做"。张园林补充说，新力会继续坚持深耕政策，专注于江西大本营、长三角、大湾区和中西部核心城市布局。对于后续的资金安排，张园林表示，后续要加强销售回款，提高运营能力，提高现金流管控能力。

2020 年，"危"中找"机"

2020 年是不同寻常的一年，新冠疫情对于整体经济都产生深远影响，房地产业也未能幸免。

当《新民周刊》向新力控股管理层问及疫情对于公司的整体影响时，新力控股方表示："疫情催生了新的机遇，线上卖房也变得异常火爆，公司积极地采取应对措施，开启了云售楼的模式，全面地加强去化能力。同时，公司通过致力于房地产 + 互联网来进一步提升管理水平和发展模式。目前来看，集团并没有受到疫情对于财务状况和经营业绩的一个影响。除了湖北以外，其实疫情对公司的合约销售的影响不大。"

据悉，目前新力控股开展了线上和线下的一个销售措施。作为一个全国性的大型开发商，新力控股在全国也拥有着比较充裕的土储，也坚持着一二线城市为主，强三线为辅的区域布局发展。

"三道红线"之下，立志一年半内"转绿"

2020 年下半年，"三道红线"融资监管横空出世，政策将根据房企资产负债率（剔除预收款）、净负债率以及现金短债比三项指标为房企划分"红、橙、黄、绿"四档，根据档位来限制企业年有息负债增长规模。

新力控股目前仍属"黄档"房企。截至 2020 年末，其净负债比率为 63.6%，现金短债比为 1.24，进入"安全区"；剔除预收账款的资产负债率为 73.2%，踩中一条"红线"——距离 70% 的"安全线"还差 3.2 个百分点。

对此，新力控股首席财务官许进业表示："我们会加快项目预售时间，加快项目的开发周期时间，让利润进一步提高，以及当权益提高后，相关指标可以逐步符合标准，大概需要一年到一年半的时间。"

地产分析师严跃进分析认为，新力控股是发展中企业，对规模扩张有诉求，保持合理负债水平加快提升市占率也是重要战略方向，因此要在控制负债比率的诉求下，注重规模、利润以及发展质量三者之间的平衡。

对于未来，新力控股执行董事兼运营管理中心副总经理涂菁表示，公司会实施审慎的财务政策，更加优化的融资管理。