证券代码:002314　　证券简称:南山控股　　公告编号:2019-023

深圳市新南山控股(集团)股份有限公司

【2018】年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

无

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
诸葛文静	董事	另有要务	王世云

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	南山控股	股票代码	002314
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	蒋俊雅	刘逸	
办公地址	深圳市南山区招商街道赤湾社区赤湾六路8号赤湾总部大厦26楼	深圳市南山区招商街道赤湾社区赤湾六路8号赤湾总部大厦26楼	
电话	0755-26853561	0755-26853561	
电子信箱	nskg@xnskg.cn	nskg@xnskg.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

南山控股系一家以现代高端仓储物流为战略性主业,以房地产开发为支撑性主业,以产城综合开发为培育性主业的综合性企业集团。

(1)仓储物流

公司仓储物流业务提供现代化物流中心的开发、建设和运营管理,以及智能仓配、高端仓储、流通加工、物流增值、绿色配送、供应链金融等全方位现代物流和供应链业务服务,致力于打造服务于区域经济发展的智慧现代物流和供应链生态圈。

报告期内,公司控股子公司宝湾物流控股有限公司(以下简称“宝湾物流”)沿着“打造国内领先的物流园区开发商和运营商”思路稳步推进,物流网络与规模效应已初步形成。以沿江、沿海进行“T型”网络布局,并结合国家“一带一路”发展战略,推进全国战略布局,全面覆盖全国核心城市的核心物流节点,包括北上广深等一线城市和天津、南京、长沙、武汉、成都等强二线城市。截至2018年底,宝湾物流在全国范围内拥有及管理58个智慧物流园区、运营仓储面积近300万平米,规划在建面积超过200万平米,物流网络与规模效应日益明显。

公司推动创新业务发展,物流产业延伸态势良好,云仓项目业务模式基本成熟,与菜鸟物流等平台企业展开合作,全年实现营业收入超2,000万元;云配业务逐步实现配送模式的转型,从项目发展模式转变为聚集城市共同配送,构建智慧运力池,打造绿色智能配送服务平台,全年实现营业收入近3,000万元;并启动小微仓、冷链等项目,进一步丰富物流产业生态圈。

(2)房地产开发

公司房地产开发与销售的经营模式以自主开发销售为主。报告期内,公司继续秉承以住宅开发为主轴,积极探索商业地产和产业地产等转型业务的发展模式。

在房地产开发业务方面,公司坚持面向合理自住需求,目前已开发多个高品质人文居住社区,住宅产品类型丰富,包括中高层住宅、低密度的多层住宅与别墅等;坚持“区域深耕,布局重点城市”的城市布局战略,积极开拓,稳健发展。目前主要开发区域位于苏州、长沙、深圳、广州、上海、武汉、惠州、南通等长三角和珠三角重点城市群。

在房地产销售业务方面,公司品牌知名度和竞争力不断提升。根据苏房网统计,公司荣获2018年苏州房地产实力排行榜实力房企等奖项,在2017、2018年度苏州房企销售排行榜中,总销面积、总销套数连续两年进入TOP10。

在转型业务方面,武汉光谷自贸港顺利开园并运营;商业管理公司正式成立并实质性运作;苏州南山维拉邻里中心、维乐城等自持物业实现中管理和统一运营;南通国际社区项目试水长租公寓。

(3)产城综合开发

公司产城综合开发业务以打造“独具特色的产业地产开发运营商”为目标,以“成为生活空间、工作空间和休闲空间的提供商”为使命,为“美好生活”贡献力量。以“产业+城市的综合开发和运营”为主营业务,为目标城市群提供区域产业发展规划、城市配套建设、产业资源整合及智慧化运营等服务,打造具备全国影响力的产城生态园区。

作为公司战略性培育业务,现有项目均获得实质性进展。报告期内,已在合肥、武汉、无锡、成都、重庆和德阳等区域中心城市布局现代化与智能化物流商贸综合体、文化旅游产业新城、研发办公和特色小镇等业态。其中,作为公司首个工业园项目,新都产业园落成市场反馈情况较好。

(4)其他

公司还涉及制造业及石油后勤服务等业务。其中,制造业包含集成房屋业务和船舶舾装业务;石油后勤服务业务主要为中国海洋石油石油的勘探、开发及生产活动提供物流后勤服务。

3、核心竞争力分析

经过多年的积累,宝湾物流已发展成为国内知名的物流园区开发商和运营商,房地产开发业务区域综合竞争能力突出,产城综合开发已在“物流驱动商贸”模式方面积累了一定的开发和运营经验。

(1)仓储物流

1)网络化的布局

作为国内知名的物流园区开发商和运营商,宝湾物流网络布局已形成,园区规模在国内位居前列,未来3-5年运营规模依公司战略仍将继续实现快速增长,在全国经济热点区域的网络优势将持续增强。

2)具备丰富的经验

宝湾物流在物流园区选址、开发建设、运营管理等方面均积累了丰富的经验,项目开发、价格标准、客户资源、服务水平、盈利能力等方面在各地仓储物流市场上均处于领先水平。

3)全产业链的优质综合物流服务

围绕企业采购、运输销售等环节,宝湾物流依托专业的全国服务网络整合优势资源为企业提供通关商检、货款结算、供应链金融、物流配送、保税仓储、贸易陪等专业的、量身定制综合服务解决方案,帮助客户降低商品流通成本,盘活资金与库存,提升企业核心竞争力。

4)智慧化园区管理

宝湾物流采用“五星级酒店”的管理标准,将物联网技术应用于物流园管理。通过自行研发“一览系统”,将园区内的供配电、消防系统、给排水系统、安防&周界防护系统、停车管理、电子巡更等设施通过传感器、通讯接口进行连接,形成覆盖整个园区的物联网。物联网系统采集园区日常运行数据,通过人工智能分析并自动预警和派单处理,实现园区管理智能化,用数据保障园区安全、提升服务质量、控制运营成本。

5)稳固的行业地位

2018年宝湾物流连续获得“改革开放四十年中国物流行业代表性企业”、“2018年中国物流杰出企业”和“广东省诚信物流企业”等荣誉,品牌影响力持续扩大。

(2)房地产开发

1)独特的区域战略

公司始终坚持“区域深耕,布局重点城市”的城市布局战略。在继续深耕现有城市所在苏南区域、华中区域的同时,结合国内经济战略走向,抓住城市群发展的契机,逐渐进入长三角、华中和成渝地区中具备发展潜力的城市。

2)具备可持续发展能力

公司秉承从住宅地产向商业地产、产业地产逐步转型的发展战略,苏州甫直的邻里中心商业南山维乐城、武汉光谷自贸港、合肥汤池三食六巷美食公园均已投入运营。转型业务的积极探索,将为公司在商业、产业、文旅地产等运营管理方面积累丰富的经验,进一步夯实公司多元业务发展基础,巩固公司的可持续发展能力。

3)优质的资产和良好的财务状况

优质的资产和良好的财务状况使公司有足够的能力应对各种经营风险,能够根据外部市场环境的变化作相应调整。公司在售项目及土地储备所在顶超一线及强二线城市整体经济发展基础好,人口需求充足,未来具备一定的抗风险能力;公司控制财务成本的能力逐渐提升,凭借优质的信用基础从银行获取较同行业同规模企业更低利率的贷款,控制高利率融资,保持合理的贷款体量,进一步加强公司的抗风险能力。

4)良好的品牌影响力

公司始终秉承“诚信服务、尽善尽美”的服务理念,为客户创造最大价值,“让每一位客户满意”是公司始终不变的宗旨。公司在区域市场具有较强竞争力,销售面积、销售金额、权益金额名列前茅;住宅产品凭借优质的品质曾获诸多奖项,已具有一定的品牌知名度和美誉度;物业管理团队贯彻“品质地产”的理念,物业管理服务水平获得持续提升。

(3)产城综合开发

1)具备良好的发展基础

产城业务依托公司股东的国有背景,在资金、资源和产业等方面获得大力支持,逐步形成了具有差异化和比较优势的产城综合开发运营模式,初步形成了商贸综合体、工业园区、物流小镇、研发办公和汽车产业园等多种物业类型的发展布局,并积累了一定的开发和运营经验。

2)与成熟主业构筑了协同发展机制

公司构筑了业务协同的产业基础和发展模式。基于在住宅开发和仓储物流等方面积累的优势,加强仓储物流、工业园区、研发办公、住宅开发及产城综合开发等领域的资源协同和业务合作,以产城综合开发为模板,实现多产业、多业态的融合。

3)优秀的产业资源储备

公司自确定将产城综合开发业务作为主营业务以来,即在产业资源储备方面下足功夫。目前,公司除加大力度梳理、黏合股东30多年来的产业资源积累及公司内其他业务的高端产业客户外,已与产业链龙头企业、高校院所、行业协会、政府机构等开展深度合作,并有良好成效。

4、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

√ 是 □ 否

追溯调整或重述原因

同一控制下企业合并

单位:人民币元

	2018年	2017年		本年比上年增减	2016年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	7,051,678,631.46	6,601,520,545.77	7,358,479,015.04	-4.17%	4,985,812,076.68	5,663,603,407.79
归属于上市公司股东的净利润	504,566,324.13	641,856,969.77	585,953,386.06	-13.89%	526,997,146.42	528,915,213.23
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	520,447,438.53	626,069,803.41	566,166,990.67	-8.08%	538,364,893.51	536,646,272.93
经营活动产生的现金流量净额	837,495,760.25	-491,860,519.24	-98,720,326.57	948.35%	977,484,439.09	1,348,959,170.98
基本每股收益(元/股)	0.19	0.34	0.22	-13.64%	0.28	0.20
稀释每股收益(元/股)	0.19	0.34	0.22	-13.64%	0.28	0.20
加权平均净资产收益率	6.44%	11.10%	7.80%	-1.36%	8.75%	6.80%

	2018年末	2017年末		本年末比上年末增减	2016年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
资产总额	31,523,668,790.30	16,533,124,650.86	25,857,427,422.87	21.91%	14,716,068,515.88	22,265,110,042.00
归属于上市公司股东的净资产	8,080,943,588.86	5,889,933,324.01	7,591,582,085.36	6.45%	5,636,859,407.36	7,393,695,587.27

(2)分季度主要会计数据

单位:人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,000,960,799.90	1,178,327,251.42	2,094,196,845.32	2,778,193,734.82
归属于上市公司股东的净利润	-47,423,091.32	34,401,382.07	244,896,486.07	272,691,547.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-51,405,106.27	27,806,852.36	227,566,089.27	316,479,603.17
经营活动产生的现金流量净额	-1,744,319,932.92	609,917,521.37	871,551,085.57	1,100,347,086.23

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

√ 是 □ 否

公司通过同一控制下企业合并换股吸收合并深基地,合并日为2018年9月30日,上述第一季度、第二季度数据已根据合并后的合并报表范围进行重述,与公司一季报及半年报披露数据的差异因为原深基地一、二季度相关财务数据。

5、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	51,916	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	50,816	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况

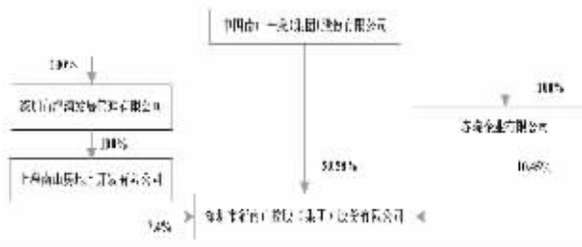
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
中国南山开发(集团)股份有限公司	境内非国有法人	50.58%	1,369,660,401	1,369,235,649		
赤晓企业有限公司	境内非国有法人	10.45%	282,880,000			
上海南山房地产开发有限公司	境内非国有法人	7.40%	200,479,137	200,479,137		
China Logistics Holding (12) PTE.LTD.	境外法人	6.10%	165,222,356			
招商证券香港有限公司	国有法人	0.46%	12,410,552			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.39%	10,549,600			
GUOTAI JUNAN SECURITIES (HONGKONG) LIMITED	境外法人	0.36%	9,813,970			
俞志翔	境内自然人	0.24%	6,618,715			
中信银行股份有限公司-建信中证500指数增强型证券投资基金	其他	0.21%	5,600,692			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.17%	4,696,501			
上述股东关联关系或一致行动的说明	中国南山开发(集团)股份有限公司直接持有赤晓企业有限公司100%股份,通过深圳市海湾发展管理有限公司间接持有上海南山房地产开发有限公司100%股份,除此之外,本公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	股东俞志翔通过信用账户持有公司6,618,715股股份。					

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券是

(1)公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额(万元)	利率
深圳赤湾石油基地股份有限公司2012年公司债券	12基地债	112140	2019年12月17日	55,998.9	5.78%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于2018年12月17日支付了“12基地债”2017年12月17日至2018年12月16日期间的利息5,78元(含税)/张。				

(2)公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

资信评级机构根据深基地2017年度具体情况于2018年5月30日对深基地及其已发行的“深圳赤湾石油基地股份有限公司2012年公司债券”的信用状况进行了跟踪分析。维持深基地主体信用等级AA,评级展望稳定,上调“12基地债”信用等级为AAA。

(3)截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位:万元

项目	2018年	2017年	同期变动率
资产负债率	65.75%	60.23%	5.52%
EBITDA全部债务比	9.02%	12.76%	-3.74%
利息保障倍数	3.02	4.65	-35.05%

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

房地产业

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第3号—上市公司从事房地产业务》的披露要求

2018年,我国国民经济运行总体平稳、稳中有进态势持续延续,GDP同比增长6.6%,供给侧改革深入推进,经济结构继续优化升级,经济增长的质量和效益稳步提升。在此背景下,仓储物流业务园区规模在国内位居前列,物流网络布局已形成,在全国经济热点区域的网络优势将持续增强,未来运营规模仍将实现快速增长;房地产开发业务坚持“区域深耕、布局重点城市”的战略,结合国内经济战略走向,抓住城市群发展的契机,创新运用多种方式进行项目拓展,巩固公司可持续发展能力,取得了较好的成绩。具体如下:

(1)仓储物流业务

1)经营指标完成情况

2018年,公司仓储业务实现营业收入75,412万元,同比上升24.75%;归母净利润7,149万元,同比上升22.45%。业务增长主要得益于报告期内,已运营的成熟园区租金价格上升、使用率提高,以及新投入运营园区短时间团队实现较高使用率。主要园区如下:

园区	收入(万元)	净利润(万元)	仓库出租率(%)	收入同比增减	净利润同比增减
上海宝湾	10,576	5,172	100	7%	2%
明江宝湾	6,090	2,547	100	6%	15%
昆山宝湾	6,855	2,536	100	6%	-4%
广州宝湾	6,016	1,603	100	7%	32%
廊坊宝湾	3,543	1,339	100	13%	44%
龙泉宝湾	6,993	1,069	100	2%	-8%
南京宝湾	3,767	991	98	1%	-8%
北京宝湾	2,336	972	100	58%	30%
新都宝湾	2,627	889	100	5%	5%
胶州宝湾	2,862	752	88	724%	3860%
津南宝湾	1,941	748	98	11%	27%
无锡宝湾	2,788	727	100	108%	450%
嘉兴宝湾	1,781	517	100	238%	2054%
武汉宝湾	3,791	505	99	2%	14%
天津宝湾	5,064	472	93	25%	174%
南通宝湾	1,738	371	98	-2%	-34%
镇江宝湾	2,761	-1,346	58	210%	-103%
合肥宝湾	1,178	-1,327	61	1%	-1%
成都宝湾	1,178	-1,327	61	1%	-1%
重庆宝湾	1,178	-1,327	61	1%	-1%
德阳宝湾	1,178	-1,327	61	1%	-1%
合计	75,412	7,149			

注:1、仓库使用率为年度加权平均使用率;2、胶州宝湾和无锡宝湾,在工程交付后由于招商情况较好,净利润同比实现扭亏为盈;3、镇江宝湾因拓展新业务前期投入较高,若剔除此因素影响,2018年镇江宝湾净利润同比增长;4、嘉兴宝湾二期项目的投入运营,实现收入、净利润大幅提升。

2)2018年宝湾物流项目开发情况

根据公司5年战略规划要求,投资方面积极进入新兴城市,并实现了石家庄、杭州、淮安、湖州等多个城市的项目签约,同时,也实现了杭州、淮安、漳州、德阳等多个新城市的土地获取,土地获取多元化成为常态。

3)2018年宝湾物流面临的市场竞争格局

成熟园区的竞争态势:宝湾物流成熟园区总体运营良好,除胶州项目、镇江项目受周边市场影响使用率仍有待进一步提升外,其他园区基本实现90%以上使用率水平;

新增园区的竞争态势:2018年新增园区在交付前已基本锁定客户,总体上,在电商需求持续旺盛拉动下,公司持续优化物流园区运营水平,2018年园区招商情况比较良好。

4)参资企业经营情况

四川文轩宝湾供应链有限公司(公司持有40%股权):于2017年7月成立并运营,2018年公司投资收益亏损33万元。

5)各宝湾物流园项目工程进展情况

在建项目	预计完工时间
重庆项目1	2019年
重庆项目2	2019年
天津项目	2019年
长沙项目	2019年
西安项目	2019年
佛山项目	2019年
成都项目	2019年

(2)房地产开发业务

报告期内房地产开发业务的主要经营及管理工作如下:

①深化运营体系,推进运营落地。继续完善运营体系,通过建立及运行传统住宅项目运营会议体系,保障项目顺利、快速开发;加强组织协同运作,实现专业之间的交圈与协同;继续强化项目运营全周期、精细化综合管控,合理制定项目运营目标,形成运营月报机制,对项目开发计划完成情况进行跟踪预警,严控关键开发节点,逐步推进运营落地。

②密切关注市场变化,加强营销管理。密切关注国家调控政策及市场变化,紧跟市场热度,及时调整营销策略,确保销售任务顺利完成;加强营销管理,推进营销体系建设,通过完善营销标准化体系及建立营销费用管控体系,提高营销管控能力。

③严守城市深耕和重点城市布局战略。随着土地市场价格不断攀升,公司严控风险,谨慎拿地,继续坚持现有城市深耕和重点城市布局战略。一方面,公司继续深耕现有城市,积极跟进已有项目城市土地市场,年内多次参与目标城市土地竞拍,并于1月份通过招拍挂方式竞得苏地2017-WG-57号地块,占地面积51,551万平方米,规划总建筑面积15.26万平方米,土地属性为住宅、幼儿园用地;于12月份通过招拍挂方式竞得武汉P(2018)179地块,占地10.23万平方米,规划总建筑面积40.82万平方米,土地属性为住宅、商服、公园绿地,项目建成后拟引进500强企业总部;另一方面,公司继续抓住“长江经济带”和“成渝经济区”等国家重大发展规划的历史性机遇,持续关注西南和中部重点省会城市土地竞拍。

④积极推进公司战略转型,培育竞争新优势。公司在做强做大传统住宅的同时,积极进行多元化战略布局,寻找新的利润增长点。以南山维拉邻里中心为代表的商业地产项目、以武汉南山光谷自贸港为代表的产业地产项目、以合肥三食六巷美食公园为代表的文旅项目均投入运营,另外文旅项目合肥南山健康小镇现已完成方案设计,进入推动建设阶段。三类转型项目的尝试,为公司拓展业务领域、提供新型业务支撑、抵御政策风险、增加未来持续的经营性收入奠定了良好的基础。

⑤关注政策变化,积极尝试多渠道融资。房地产行业调控力度不断加大,房地产企业融资难度增加,融资成本上升。为此,公司持续关注有关政策变化,积极尝试与合作金融机构开展多种形式融资业务,扩宽融资渠道,为公司的未来发展提供坚实的资金保障。报告期内,公司购房尾款资产支持票据ABN成功发行,总规模5.13775亿元,优先级3.85亿元,发行利率5.5%。

报告期内,随着调控政策效果逐渐显现,房地产市场整体降温,房地产企业销售去化压力加剧。在此背景下,公司全体员工凝心聚力,攻坚克难,超额完成全年房地产销售业绩目标。受公司开发节奏调整、销售目标下调影响,2018年度房地产业务增长速度相比去年有所下降,全年房地产销售面积31万平米,同比下降12%,销售金额51亿元,同比下降2%,新开工面积41万平米,同比上涨79%,2018年主要经营指标完成情况如下:

1)主要项目开发情况

单位:万平方米

序号	城市	区域	在售项目名称	在售业态	权益比例(%)	占地面积	计容建筑面积	已完工计容建筑面积	完工面积比(%)
竣工项目									
1	上海	青浦区	南山·雨果	住宅	80%	12.74	15.90	15.90	100%
2	苏州	高新区	南山·柠檬城	住宅	100%	9.49	20.87	20.87	100%
3	苏州	高新区	南山·柠府	住宅	100%	7.51	15.01	15.01	100%
4	长沙	岳麓区	南山·麓江汇	商住	100%	6.16	21.56	21.56	100%
5	深圳	南山区	山海海	住宅	50.98%	3.52	6.59	6.59	100%
6	长沙	岳麓区	南山·十里天池一期	住宅	100%	6.08	9.76	9.76	100%
在建项目									
7	苏州	吴中区	南山·维拉	住宅	100%	17.36	48.75	16.86	35%
8	苏州	高新区	南山楠	住宅	100%	9.51	19.01	0.00	0%
9	南通	港闸区	南山国际社区(一、二期)	商住;办公	100%	9.08	27.03	24.01	89%
10	合肥	汤池镇	南山·三食六巷	商业	100%	6.32	3.85	1.87	49%
11	合肥	新站区	南山·柠檬郡	住宅	100%	3.83	7.66	-	0%
12	武汉	黄陂区	十里星空	住宅	100%	2.54	5.34	-	0%
13	长沙	岳麓区	南山·十里天池二三期	住宅;小学	100%	11.76	26.81	-	0%
14	长沙	岳麓区	南山·梅溪一方	商住	100%	4.75	24.25	-	0%
拟开发项目									
15	苏州	高新区	苏地2017-WG-57号地块	住宅	100%	5.51	10.99	-	0%
16	武汉	武昌区	P(2018)179号地块	住宅;商业;公园绿地	51%	10.23	40.82	-	0%

注:1、上述项目可能因引入合作方共同开发等原因导致公司在项目中的权益比例发生变化;可能因为规划调整等原因导致项目的计划投资以及计容积率面积等指标发生变化;2、上表中包含了公司控股的主要尚未结转完毕的项目,未包含零星的尾盘项目;3、长沙南山·十里天池(二三期)、长沙南山·梅溪一方、苏地2017-WG-57号地块、武汉P(2018)179号地块计容建筑面积为拟规划计容建筑面积。

2)主要项目销售和结算情况

单位:万平方米

城市	区域	在售项目名称	在售业态	权益比例(%)	期初可供出售面积	期内新增可售面积	销售面积	结算面积
上海	青浦区	南山·雨果	住宅	80%	0.07	-	0.07	0.06
苏州	高新区	南山·柠檬城	住宅	100%	0.05	-	0.05	0.05
苏州	高新区	南山·柠府	住宅	100%	1.71	0.01	1.65	7.42
苏州	吴中区	南山·维拉	住宅	100%	3.91	11.32	13.73	3.00
苏州	高新区	南山楠	住宅	100%	-	10.43	3.93	0.00
南通	港闸区	南山国际社区(一、二期)	住宅、街铺、办公	100%	1.61	-	0.45	10.47
合肥	新站区	南山·柠檬郡	住宅	100%	-	7.78	2.13	0.00
武汉	黄陂区	十里星空	住宅	100%	-	5.28	2.50	0.00
长沙	岳麓区	南山·十里天池(一期)	住宅	100%	0.36	-	0.36	9.39
长沙	岳麓区	南山·十里天池(二期)	住宅	100%	-	5.88	4.89	0.00
长沙	岳麓区	南山·麓江汇	住宅、街铺	100%	0.16	-	0.16	0.15
深圳	南山区	山海海	住宅	50.98%	0.52	0.56	1.08	1.77

3)主要项目出租情况

单位:万平方米

城市	区域	项目名称	出租类型	权益比例(%)	总可出租面积	期末已出租面积	出租率(%)
深圳	南山区	赤湾物业	综合楼、幼儿园	100%	0.42	0.34	81%
合肥	汤池镇	南山·三食六巷	商业	100%	0.68	0.43	63%
武汉	东湖开发区	南山光谷自贸港	办公	69.23%	4.35	2.06	47%

4)主要项目投资情况

单位:万元

城市	区域	项目名称	权益比例(%)	预计总投资金额	实际投资金额
上海	青浦区	南山·雨果	80.00%	280,000	333,690
苏州	高新区	南山·柠檬城	100.00%	176,882	172,397
苏州	高新区	南山·柠府	100.00%	156,870	155,025
苏州	吴中区	南山·维拉	100.00%	433,102	324,237
苏州	济关	南山楠	100.00%	436,214	342,615
苏州	高新区	苏地2017-WG-57号地块	100.00%	366,000	257,472
南通	港闸区	南山国际社区一期	100.00%	91,233	91,233
南通	港闸区	南山国际社区二期	100.00%	110,040	72,525
合肥	庐江	南山·三食六巷	100.00%	32,000	16,813
合肥	庐江	D地块租赁用地	100.00%	12,000	3,837
合肥	新站区	南山·柠檬郡	100.00%	101,835	75,622
武汉	东湖高新区	武汉光谷自贸港	69.23%	32,500	27,400
武汉	黄陂区	十里星空	100.00%	67,799	52,805
长沙	岳麓区	南山·麓江汇	100.00%	171,094	170,022
长沙	岳麓区	南山·十里天池一期	100.00%	56,720	87,872
长沙	岳麓区	南山·十里天池二期	100.00%	31,763	
长沙	岳麓区	南山·梅溪一方	100.00%	310,000	163,960
深圳	南山区	山海海	50.98%	253,881	187,502
合计				3,119,933	2,535,027

注:上表中包含了公司控股的主要尚未结转完毕的项目,未包含零星的尾盘项目。

5)土地储备情况

单位:万平方米

项目名称	待开发土地面积	计容建筑面积	区域分布
报告期新增	15.74	51.81	苏州、武汉
报告期末累计持有	58.98	121.57	苏州、南通、合肥、长沙、武汉

注:上表中未包含土地一级开发用地面积,土地一级开发用地情况见下表:

单位:万平方米

城市	区域	项目名称	权益比例(%)	规划平整土地面积	累计已平整土地面积	已平整比例(%)
成都	武侯区	红牌楼前马路1号地块	100%	11.47	11.47	100%

6)地产业务融资情况

单位:万元

序号	融资途径	融资余额	融资成本区间	期限结构
1	金融机构贷款	200,200	同期贷款基准利率至同期贷款基准利率上浮15%	2-3年
2	其他借款	204,568	0.35%至同期贷款基准利率上浮20%	1-3年
3	应付债券	38,500	5.50%	3年

注:1、“其他借款”主要指关联方借款;

2、应付债券指报告期内发行的资产支持票据(ABN)。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

√ 是 □ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
房地产业务	4,786,321,338.16	2,383,575,735.11	49.80%	-11.47%	-13.60%	-1.23%
仓储物流业务	753,379,723.83	442,627,982.57	58.75%	21.92%	22.39%	0.22%
制造业业务	1,243,858,300.77	81,624,884.79	6.56%	14.11%	-42.93%	-6.56%
其他业务	263,818,109.19	116,596,853.74	44.20%	8.34%	74.28%	16.72%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、公司未来发展的展望

2019年,全球经济前景不容乐观,国际贸易和投资疲软、贸易局势不确定性增加、新兴市场面临金融压力,全球经济增长或将面临共振下行的风险。国内结构性改革进入深水区,中美贸易摩擦影响仍将持续,中国经济前期所积累的风险将逐步暴露。内外压力下,中国经济增速下行态势已然确立,或将在几型底部经历更长的时间。尽管中国经济发展的内外环境面临一些不确定因素,但是中国经济长期向好的趋势没有改变。中国仍然是世界上最大的发展中国家,经济增长的潜力没有改变;随着收入水平的提高,人民群众追求美好生活的愿望没有改变;中国经济运行仍将呈现总体平稳、稳中有进的态势。

在如此大环境背景下,公司主业发展将面临着机遇和挑战并存的复杂局面。为实现计划目标,公司将围绕“聚焦主业、保持定力;防控风险、把握节奏;加强管理、提升能力;创新发展、激活动能”的总体发展思路,重点做好如下工作:

(1)仓储物流

近年来仓储物流用地已成“稀缺资源”,热点城市土地有效供应不足、土地价格大幅上涨、政府对投资强度及亩产税收的严格要求等,使得拿地难度加大;受供需关系的影响,核心区的高标仓市场仍将保持稳健,非核心区高标仓去化与租金将面临较大压力。

公司将坚定发展物流战略性主业,坚定实现“持有500万平米仓储面积”的战略目标。坚持“稳健发展、优中选优”的原则,树立平台化思维,进一步完善网络布局,积极探索新的业务增长点,尝试基金合作,构筑宝湾商业模式,建立多元、健康的物流生态圈,年末力争实现可出租面积330万平米。

主要措施包括:

1)稳健拓展园区项目。坚持“稳健发展、优中选优”的原则,以完善网络布局、拓展业态类型、丰富合作模式为主攻方向加快项目开拓,确保“拿最合适的、最有价值的地”;推进管理输出业务模式,充分利用内外部资源,大胆尝试基金合作、整体打包收购等模式;加强行业、城市研究,关注政府土地供给端、客户用仓需求端的长期演变趋势,建立优质项目的评判标尺,进一步梳理宝湾的投资逻辑。

2)加强工程管理。2019年计划开工或继续建设项目18个,工程压力较大。要全面推进工程项目建设速度,加强对工程施工现场进度管理节点考核,确保实现工程建设的安全、质量和工期总体目标;加强供应商管理,实现供应商的优选,“最合适的供应商做最合适的项目”;更新、优化设计标准,关注行业库型演变趋势,使得园区设计更符合客户需求;完善工程管理模式,强化全国工程一盘棋;提升工程人员能力素质,制定内部培训计划,提高工程人员管理能力和专业能力。

3)坚持“城市深耕、商务下沉”的策略。利用一线商务团队地推优势,大力挖掘中小客户;进一步做好大客户管理及客户关系维护;持续加强品牌建设与推广,着力提升宝湾品牌知名度和影响力