

证券代码：000671

证券简称：阳光城

阳光城集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	视频及电话直播 提问人员：申万宏源证券袁豪、中庚基金周汝昂、中金公司王璞、中泰证券资管刘雅南、广发证券乐加栋、汇添富基金侯鑫博、东方金控李欢、东证资管李瑞鹏、中邮基金肖雨晨、华泰联合证券刘璐、渣打银行茅赛峰等 （以上按提问顺序排序）
时间	2021年4月15日 15:30-17:30
地点	上海阳光控股大厦 5F 会议室、北京泰康国际大厦 5F 会议室（分会场）
上市公司接待 人员姓名	执行董事长兼总裁朱荣斌、公司董事陈奕伦、执行副总裁吴建斌、执行副总裁阚乃桂、CFO 陈霓、投资负责人徐爱国、营销负责人陈友锦、董事会秘书徐婧
投资者关系活动 主要内容介绍	一、经营情况介绍 公司执行董事长兼总裁朱荣斌在会议上介绍了阳光城 2020 年度经营情况和公司主要经营安排。回顾 2020 年，公司在年度工作会议上提出了工作目标，现在已经圆满地完成，取得如下业绩： （一）成功引入泰康保险成为战略股东，正式签订战略合作协议，公司与泰康双方将在资金、项目投资及物业上市等各业务板块积极地展开合作。 （二）全面提升股债资本市场的认可度。得益于公司基本面的持续改善和降杠杆的成效，公司在过去一年中获得境内外评级机构的多家上调的评级。 （三）控负债卓有成效，三道红线提前半年降至黄档。为保证持续稳健的发展，公司自 2017 年便开始了控负债、调结构的财务指标优化之路。 （四）销售完成了年初制定的 2000 亿+的目标，业绩继续保持稳定增长。

(五) 降本增效见效果，两费费用及费率双双下降。

(六) 精准把握投资节奏，聚焦一二线城市及城市群。

(七) 品质工程再见成效，产品品质继续提升。

(八) 公司的交付大年，全年品质交付的楼宇套数超过 10 万套。

随后朱总分享了公司对房地产行业的形势判断，当今正经历百年未有之大变局，但发展仍然是解决问题的主旋律。结合全国人大通过的政府工作报告、“十四五”规划及 2035 年远景目标纲要，地产行业呈现出三个基本特点：

(1) 多个红利基本消失，包括土地红利、刚需红利和金融红利。

(2) 多个红利还继续存在，包括新型城镇化、建设都市圈、人口迁徙、内循环经济、改善性需求等依旧给行业的发展创造出巨大的空间。

(3) 多个政策持续调控，包括三线四档，土地供应两集中等等。

因此，公司对于外部环境和市场有几个基本判断：

(1) 中国经济会长期向好，房地产市场仍然是一条大赛道。“十四五”规划纲要中提出，要加快构建以国内大循环为主体，国内国际双循环相互促进的新发展格局。在这样的情况下，地产行业还将继续发挥重要的作用。

(2) 平稳发展是主方向。在“房住不炒”的政策主基调下，多部委通过多维度调控，落实因城施策、综合施策、因企施策而形成的地产调控长效机制，不仅能够有效防范风险，更能促进市场的平稳健康发展。

(3) 公司制定阳光城 2021 年的经营目标及中远期的发展规划。

公司 2021 年工作部署，业绩目标如下：

(一) 继续保持销售目标地稳健增长，争取实现 2200 亿以上的销售目标。

(二) 严格遵守三收三支地投资目标，坚持以销定投，同时推进万亿旧改战略，城市更新是未来的主战场。

(三) 保证引战承诺达成。

(四) 财务指标是三道红线继续保持黄档不降，为全面实现绿档夯实基础。

(五) 新赛道拓展，推进物业上市和梦享家业务，增加利润的来源。

公司坚持地产的主赛道，继续把主业做大做强，在阳光城的主赛道上，距离第一梯队仍然有相当大的发展空间。第二个五年，公司要拓展阳光城的第二赛道，在住房消费升级，新型城镇化，新基建，家居科技等方面都可能诞生公司的新赛道。公司将在第一赛道失速之前进入第二赛道，并实现规模和利润的

跨越。过去四年，从行业的发展阶段上讲，可能是地产行业最后的一个快速发展时期，抓住了这个窗口期，公司也很努力，克服重重困难，跑完四年接力赛，实现了经营规模的跨越。尤其是过去的一年，新冠疫情和临三道红线等全行业从未有过的严峻考验，公司经受住了暴风雨的洗礼，不仅圆满的完成了经营指标，还赢得了泰康的加持，这些成为公司发展的新高点。

二、互动问答环节

Q1: 公司 2020 年的销售利润率以及拿地利润率的情况如何？最近行业毛利率似乎会进一步下行，公司销售或者结算毛利率何时会见底？关于三道红线，阳光城去年进入了三道红线的首批试点企业，去年整体的负债率改善很好，已经降至黄档，未来进一步的优化目标是什么？

A: 公司利润率和全行业情况是一样的，因为限价原因、调控原因，这两三年行业的利润率总趋势都是在下降的。但是因为公司过去的利润率也不高，所以公司的利润率还是保持在一个很平缓的水平。至于行业的利润率情况，估计在这种房住不炒、三稳的主基调下，未来房地产行业应该不会过去的高利润时代，短期内可能还会下降，但适应了这个调控的新局面之后，相信在下降一段时间之后，未来还会形成一个新的稳定，但是可以看到说，房地产行业已经告别了过去的高利润时代。对于三条红线的问题，公司在进入了黄档之后，公司要长时间持续地保持在黄档，其中关于扣除预收款负债率这个指标，是困难比较大的一个指标，要尽快在第一个五年计划里面实现降到 70%以下，实现三道红线全面的达标，很多企业跟公司一样，这个指标的困难都比较大。

Q2: 请问公司对集中供地有什么样的应对措施？

A: 两集中供地是一个新的供地方式。总的说来可能会对将来控制土地哄抬价格，增加有序的供应，透明的交易方面会有积极的效果。这个对公司来说，和大家一样，都是一次新的考验。公司的措施方面，因为财务实力问题，公司应该会按照研判，集中有限的资源，在一些城市重点进行集中布局。但是这样的供地方式对公司这样的企业来说应该是一件好事情。过去如果主要城市土地都是分散供应的话，每次土地竞争的程度都非常激烈，公司很难进入像北京、上海这样最热点的城市，如果集中供应之后，期待在这些方面能够有机会进入。

Q3: 关于银行房地产贷款集中度管理新政的问题。在这个新政实施以来，公司观察到的个人按揭或者开发贷投放的额度有没有一些变化？对于公司今年的合约销售以及银行端的融资有什么样的影响？公司目前在一线项目的成交去化上有没有看到一些变化？以及管理层对于今年后市基本面走势的展望？

A: 关于现在的房贷集中管理之后对地产公司的影响。两限出来之后，公司明显感受到不管是房贷方还是个贷方，这两块的管理对资金的流速还是有一定压力。同样面对这样的调控政策，一些中头部企业会略舒服一点，公司感受到的是在额度总体紧缩的情况下，金融机构在这个阶段会更侧重、更精准地偏重于真正的战略合作客户，而且是紧密合作客户的精准投放和关心支持，因为他们现在也越来越关心在外部的市场环境下，紧密合作的客户对于存量的保证，还有资金的安全度。除跟金融机构保持前置性的沟通和交流之外，比如说现在的监管压力，公司在投资方面会更侧重于投放对在销售对方能力比较强的区域，像这些流速比较快的区域，可能在内部上会的时候过会的比例就会比较高。

Q4: 泰康选择战略入股阳光城是基于什么考虑？双方签了战略合作协议，之后泰康会向阳光城提供哪些方面的支持？对阳光城未来的发展有什么期待？

A: 泰康选择阳光城从宏观层面考虑，地产行业是保险资金非常关注的一个行业，我们也认为未来是地产行业会加速整合和向头部聚集的趋势，阳光城作为行业前列的头部企业，在未来会有一个很好的发展机遇，我们也是比较看好的。同时我们在接触中也发现阳光城和泰康在企业文化、商业模式和产业布局上还是有非常强的契合度的，我们也很欣赏阳光城的三权分立、精英治理的治理结构，同时我们这次也推动了员工持股的计划，进一步绑定公司的核心管理层，进一步完善和增加公司在治理结构方面的优势，以上就是我们和阳光城开展合作的一些核心的出发点。关于我们的战略合作和对未来的想法，首先双方的合作肯定是基于市场化的原则，平等互利、合作共赢的角度去开展。具体的方向有几个方面，一个是融资层面的合作，另外就是一些房地产项目的联合投资和开发，最后就是物业管理层面，我们也去探讨合作的模式。因为保险资金还是一个非常长期的资金，我们也是目光长远的，所以

我们也是希望双方的合作可以促进公司进一步实现长期、稳健的发展。

Q5: 关于与泰康达成业绩承诺的十年之约，公司主要是依靠规模扩张的路径来实现的，想请教公司如何来平衡财务、规模和利润这三者之间的关系？

A: 公司和泰康的这次合作，业绩承诺是个很大的考验，因为公司未来的利润总额需增长，决定了公司必须要持续地扩大经营规模。行业的利润率是在下行的，阳光城的利润率一直都不高，所以这决定了公司必须要不断地扩大公司的营业规模，在利润率低的情况下也可以实现利润总额的增长。但这就对公司在利润、规模、财务之间提出了新的考量，所以从泰康入股之后，在这个新的时期，公司的战略聚焦是要集中在怎么确保利润安全地实现。利润率低不可怕，怕的是产生亏损，所以现在公司的各项经营管理制度，包括公司的激励制度等方面，做了全方位的调整，将来公司的管理导向、发展导向都是以利润稳步增长作为导向。阳光城要坚持公司的三收三支、以收定投，这样能确保在过去几年保持财务、利润、规模的平衡，同时还要保持稳步的增长。关于和泰康的业绩规划，公司还是有比较充实的基础的，尤其是第一个五年，公司在手的项目货值，只要稳稳地、正常地管理，公司第一个阶段在手货值的预期利润，是可以符合这一个时期的业绩承诺。其实除了泰康的业绩承诺之外，公司还有员工的股权激励计划的实现，那个要求是高于对泰康承诺的。在新的时期，我们规模还要增长，利润率可能还要下降，这就决定了公司在管理上的难度和在精细化管理上要求精准。

Q6: 关于债券融资的问题，近期地产行业陆续出现一些债券违约的负面事件，这些负面事件对公司的债券融资影响有多大？以及公司计划如何应对？

A: 首先关于最近的一些信用类的事件，确实对公司有所影响，公司是很难在这个大势的情况下面去独善其身的。也可以看到，在二级的卖盘及估值上面确实都受到了一定的冲击。从一级的发行方面，公司也确实看到投资人的情绪不是特别高涨。但公司的存量债券，其实一直都有买盘的，所以流动性还是比较不错的。估值方面，虽然比起最低值时候有所上行，但也在缓步的修复的过程中间。其实公司是有一定的买方主体，也有大量的授信的合作银行。二级的流动性也能够表示出公司的债券在一级的发行上还是有需求的，只是公司会综合

	<p>考虑整个的发行成本，对于发行的窗口上面我们会比较谨慎的进行考虑。</p> <p>Q7: 公司过往收并购项目的盘活情况如何？</p> <p>A: 公司过去收并购项目在去年已经大部分盘活了，除了武汉中华城B地块还没有解决之外，其它重大的项目不光是盘活，而且在今年都开始进入市场，例如福州的登云湖，即将入市的广州项目，还有北京的项目，这些项目在过去各方面的问题都陆续得到解决，慢慢开始进入市场。这样公司历史的包袱，开始进入一个转折期，慢慢地这些包袱逐步地消除，未来情况会越来越好。</p> <p>Q8: 公司目前在一线项目的成交去化上有没有看到一些变化？以及管理层对于今年后市基本面走势的展望？</p> <p>A: 市场实际上还是延续这两年的态势，一二线市场的会比三四线市场好，但是整体去化的节奏相对平稳。对阳光城来说，2021年将会迎来在一线城市上的变化，在北京、广州、上海区域，这三个区域销售预计会比2020年有提升。</p> <p>Q9: 公司发布了物业板块分拆至境外上市的公告，请分享一下物业板块目前上市的情况？</p> <p>A: 关于物业上市，公司已经发了一个公告，今年申请在香港上市，这项工作已经在全面地安排和推进之中，2019年、2020年两年的审计已经完成，2018年的资料也已经完成。物业公司是阳光城旗下的子公司，阳光城持有它的股权大概是72.39%，我们在香港上市，按照香港的规定，发25%的新股去完成上市。物业公司业务目前总资产大约是14.4亿，净资产6.2亿，2020年实现的收入是13.7亿，归母净利润大约是1.7亿，当然公司上市是按照2021年的利润来预测，整个工作目前在有序推进。</p>
附件清单（如有）	
日期	2020年4月16日