

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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	投资者电话会议 参会人员：境内及境外机构投资者
时间	2021年8月6日 10:00-11:30
地点	上海阳光控股大厦 18F 会议室
上市公司接待 人员姓名	阳光城集团董事会秘书：徐懋婧 万物云管理合伙人、万物梁行董事长：李庆平 阳光城集团融资总监：陶彦晓 会议主持：阳光城集团证券总监王坚
投资者关系活动 主要内容介绍	第一部分：关于公司披露的《阳光城集团股份有限公司与万物云签署意向合作框架协议提示性公告》 （一）与万物云合作事宜介绍 1、公司拟以持有的阳光智博 100%股份战略投资万物云，获取万物云 4.8%的股份，公司可继续以公允价格，将持股比例提升至 5%以上； 2、本次交易全部是资产换股，不涉及现金交易； 3、本次交易后将保留阳光智博的品牌，同时与万物云可共同设立新品牌，根据具体的项目情况自主选择；现有团队保留，对经营业绩负责，拥有自主性； 4、双方都将在爱护客户的理念下发展双方品牌的竞争力，能够给予地产板块品质上的赋能； 5、未来增量交付的项目，公司将与万物云成立合资公司并设立激励计划，针对合资公司，在达到约定行权条件下，万物云持股 60%，阳光城持股 20%，激励对象持股 20%。公司与激励对象持有的合资公司股权一定期限后可与万物云

继续交易。

（二）答投资者问

Q1：在当前大部分民营地产企业的物业公司，都选择独立分拆上市的环境下，为什么公司选择和万物云合作而不是单独上市？

徐懿婧：本次交易，是基于行业生态和行业底层逻辑上的思考。

（1）相信行业龙头带来的资本溢价以及对于行业整体的服务效能和效率的提升，也愿意选择优质的伙伴一起创造优质生态，因此不能简单割裂看待双方本身的独立价值，而是在双方融合后使价值体现到最大。（2）双方的价值理念、客户的覆盖程度、客户的服务理念是高度一致的。阳光城是专注于一二线城市及城市带的公司，地产公司的城市布局和万物云的城市布局重合度非常高。阳光城对于服务的理念要求也非常高，从 2017 年开始不断提升品质，整个楼盘质量、服务软件的跟进，从客户反馈来看是不错的，而万物云与公司服务理念是高度重合的。双方管理团队的职业化精神、市场化的方向也都是高度一致的。在行业发展的大趋势下，龙头一定会起到带头作用，公司也愿意加入这个生态。

Q2：公告披露公司可以继续万物云上市前根据公允价值投资增持，持股比例提升至 5%以上，公司是否会落实此增持事宜，对于增持价格的接受范围？

徐懿婧：本次交易基于对整个行业发展大逻辑的判断，是双方理念的契合，更是资源的互补，我们是非常有意愿与万物云保持长久合作，分享时间带来的价值。

Q3：为什么万物云会选择阳光智博，万物云是如何看待此次合作的？

李庆平：（1）此次合作是一座桥梁，拉通万物云与世界 500 强企业阳光控股、上市公司阳光城的全面合作。阳光控股的产业布局、阳光城集团稳健的开发增量、阳光智博的在管存量以及品质，都将与万物云形成广泛的协同。（2）万物云认为阳光智博是位于第一梯队的公司。阳光智博是目前国内前 20 强房企旗下少有的、未上市的物业公司，截至 2020 年底，阳光智博在管总面积是 3020 万平方米，在管项目 164 个，合约面积 6710 万平米，总计有 303 个合约项目。阳光城集团未来的地产增量将持续注入，阳光智博兼具品质、规模和成长性。

(3) 阳光智博与万物云的城市布局重合度高达 97%，此次合作将提升万物云在一二线城市的布局浓度，进一步提升集约化的经营效率。以上是万物云选择与阳光城合作的出发点。

Q4: 本次交易是否反映阳光城集团目前面临一定的资金压力？公司这个操作是不是也出于资金方面的考量？

徐懋婧：(1) 我们正是因为不止着眼于当下，才选择与万物云进行换股合作，而不是现金交易的一锤子买卖，这与之前市场上的交易结构有本质不同。(2) 万物云首次向地产公司开放股权，这个诚意是非常足的。而正是因为阳光城以及阳光智博的未来和万物云产生的协同效应才使得万物云做出此次选择，这是双方以“共同成长性”为目标，去换取时间带来的价值最好的证明。

Q5: 未来万物云对阳光智博和与合资平台的定位及与双方的融合方式，管理人员和基层员工方面，是否都要纳入万物云的管理体系？

李庆平：(1) 双方未来将在智慧建造、社区商业、智慧城市、智慧安防、生态圈孵化与投资等方面进行全面的合作，将分别以成立投资公司等形式承接或落地这些项目。(2) 基于万物云 SPACE、TECH 和 GROW 三个板块的赋能，双方将会更好地融合，助力阳光智博更好的服务阳光城地产业务，服务更多的项目，也助力阳光智博团队未来有更多元的发展机会。(3) 阳光智博的品牌和团队将会得到保留，阳光智博的主体将主要负责其在管存量上的运营，万物云会在科技、人力、财务等方面进行管理上的拉通，在供应链上进行整合，提升空间运营的效率和体验。(4) 对于增量交付项目，未来会成立合资公司万物阳光，万物阳光将共享万物云的前沿技术、管理标准、产品等核心服务能力，而阳光智博与万物阳光的管理人员、基层员工将会并入万物云的人力资源管理体系之内。

Q6: 本次交易对于阳光城的意义，未来公司在销售协同，车位销售以及关联交易的安排和定价上，会有哪些调整？

徐懋婧：(1) 物业公司的本质是做好服务，基于做好服务的基础上会有衍生服务，是这个行业的最终价值所在。因此物业公司的利润是来自于整个市场对物

业服务的反馈，而不是基于地产公司。(2) 我们相信龙头企业能拥有这种服务能力，能带领整个行业走向更好。(3) 对于销售协同、车位销售及关联交易，物业行业未来会更加市场化，所以整个物业行业的定价也是市场公允的定价，让服务物有所值。

Q7: 万物云如何保证双方其它战略合作的落地，能否展开介绍下其他战略合作的具体规划?

李庆平: (1) 当下万物云的首当其冲是做好投后工作，确保万物云与阳光智博实现顺利融合，在人力、财务、科技等方面实现拉通，确保客户服务口碑能够稳中有升，然后在整合资源的基础上，实现进一步品质的提升。(2) 万物云有过与其他大型企业成功整合的经验，我们也有信心顺利完成对此次与阳光城合作的投后整合工作。(3) 关于其他方面的战略合作，双方将成立合资公司，具体规划后续会进行发布。

第二部分：阳光城集团 2021 年上年度经营情况说明

(一) 2021H1 经营情况简单回顾:

销售方面: 1-6 月份公司已经实现全口径销售额 1013 亿元，同比增长 12.6%；销售面积 627 万方，权益销售金额 649 亿元，销售均价 16142 元/平。

财务指标方面: 由于半年报尚未公布，截至一季度末，扣除预收账款后的资产负债率为 77.78%，净负债率为 97.29%，公司在手货币资金 458 亿元，现金短债比为 1.33 倍（扣除预售监管资金），是监管机构定义的黄档房企。在结算方面，截至一季报，已结转营业收入 75.23 亿元，同比增长 12.03%。

投资拿地方面: 截至 6 月底，我们在全国范围内通过招拍挂、收并购等方式获取土地总对价 207 亿元，权益对价 124 亿元，计容建筑面积 429 万方，平均地价 4813 元/平米，其中 22 个集中供地城市占比 33%，在北京、杭州、长沙、成都等地均有斩获。同时，我们在 7 月份确权公告金华永康资产包，单项目货值约 168 亿。

负债方面: 截至一季度末，公司总有息负债为 1048 亿元，整个有息债务结构为银行贷款占比 44%，境内外债券占比 39%，非银融资占比 18%。今年内，我们还完成了行发行 20 亿元公司债，5.8 亿元中期票据，10 亿元购房尾款 ABS，

8.5 亿元 CMBS，昨日我们也成功发行 8.56 亿元供应链 ABS。同时，公司今年内已通过提前回购境内外债券约 17 亿元，主动进行负债管理、优化负债结构。

（二）答投资者问

Q1：关于央行要求商票纳入负债统计，这一块具体的要求和操作如何？公司表外负债的情况，会不会影响到公司关于“三道红线”的归类？

陶彦晓：（1）商票：截至 6 月底，公司存量应付票据不足 60 亿元，一直处于下降趋势。这几年存量商票的上升主要是由于在集中招采的过程中，部分供应商以及总包方要求一定比例的商票支付结算。目前来看，未来公司将对商票总量进行压降。目前商票的存量不存在融资类商票，全部为结算商票，公司未来压降商票的决心很坚定。（2）表外负债：目前对非并表合联营项目担保余额约 170 亿元；（3）目前央行未下发任何指标调整计算方式的指引，我司商票余额目前占有息负债比例不足 6%，不会对“三道红线”的归类产生任何影响；

Q2：关注到公司近日境内债券交易价格异动的主要原因是什么？

徐懿婧：（1）信用风险事件频发实际上是市场情绪的问题，民营地产都面临着债券的紧张情绪，这并非是阳光城独有的问题。（2）首先从异动事件本身出发。公司关注到存量银行间中期票据 17 阳光城 MTN001 在 8 月 2 日出现高价卖盘，收益率为 25%，公司第一时间向持仓机构了解情况，经了解主要为某持仓券商资管账户的银行委外账户净值化改造所致，要求在极短时间内将账户内持有的中票进行清盘。由于目前环境导致境内民营地产信用债普遍缺乏买盘，尤其是境内的银行间产品，投资者群体同质性较高，对市场有高度一致性的判断，市场流动性较差，若遇到卖出极易出现高收益率的异常波动；（3）我们认为现在债券市场的异常成交已经完全无法和公司基本面挂钩，公司在经营基本面无任何变化的情况下，突发债券高收益率成交的情况屡见不鲜，在市场极度缺乏信心的情况下，未来公司会继续做好：I：维持基本面，敬畏市场，保持谨慎，考核导向与激励政策会向现金流方向倾斜，并坚持有序降杠杆；II：加大投资者的沟通力度，对于异常成交要及时调查清楚原因，对于不实的市场传闻应予以及时澄清，在必要时也将通过债券回购等方式对现有负债进行管理，在境内债券和境外债券回购机制存在较大差异的情况下，公司将继续同境内监管机构沟通定向回购等方式，向市场释放信心。

	<p>Q3: 公司目前可完全自由动用的现金在什么水平(扣除掉项目上的预售监管资金), 中期来说希望保持在什么水平?</p> <p>陶彦晓: 公司一季度末现金短债比依然维持在 1.5 倍以上, 在项目预售监管账户中的资金可用于支付工程款、银行开发贷本息、兑付商票、支付税费等。</p> <p>徐懿婧: 阳光城有其独有的资金管控手段——共享中心, 即将会有相关的短片与大家分享。共享中心的功能是所有资金的归集和数据化的分析, 这意味着我们资金的管理是十分高效、并能够进行数字化的干预和控制。此外我们对于供应商与合作方的支付节奏上也会有数字化的考量, 我们可以分析在战略合作的安排上供应商的核心优势, 这会给我们带来一个很好的数字化辅助工具。共享中心的资金能够实现日归集, 资金的动用和回笼情况可以和预算进行紧密的勾稽和验证。这是一个有着灵敏的纠偏机制和对市场快速反应机制, 给予了公司强力的资金保障。</p> <p>Q4: 今年以来公司的拿地策略上有什么改变吗? 对项目利润率要求是怎样的?</p> <p>陶彦晓: 公司拿地的整体态度是以谨慎为主, 以现金为王。年初预算是拿地支出介于销售回款金额的 35%-50%, 上半年实际执行约 27%。今年更多地考虑多元化拿地, 区分流量盘和利润盘, 对于项目的考核涉及规模和利润两个维度, 今年以利润为主要指标进行考核。</p> <p>Q5: 近期各地都出现公司相关楼盘降价促销消息, 部分还引发了业主维权, 公司是否下半年的销售中将降价成为常态, 是否会影响公司净利润?</p> <p>徐懿婧: 公司对于流量盘和利润盘有明确的划分界限, 在个别区域确实对于部分房源、一次性付款的客户有不同力度的优惠, 这是存在已久的正常策略, 只是在当下的时点上, 大家对此比较敏感。公司对于拿地的预算有着严格要求, 对于项目未来的走向也通过投模进行动态的监测。我们并不以“地王”为激励方向, 而是综合考虑利润和现金流。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021 年 8 月 6 日