

证券代码：000031

证券简称：大悦城

大悦城控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中信证券、广发证券、海通证券、华夏基金（香港）等机构投资者、分析师、研究员及其他投资人约 130 人。 |
| 时间 | 2021 年 8 月 31 日下午 14：30-16：00 |
| 地点 | 路演中平台 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、总经理 曹荣根 董事、副总经理 姚长林 总会计师（财务负责人） 吴立鹏 总法律顾问、董事会秘书 宋冰心 副总经理 郭锋锐 商业管理中心总经理 田维龙 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司战略及 2021 年上半年经营情况介绍</p> <p>公司董事、总经理曹荣根对公司 2021 年上半年经营情况进行了说明，主要如下：</p> <p>（一）公司的战略和定位</p> <p>公司为中粮集团唯一的地产业务平台，旗下拥有在香港联合交易所上市的大悦城地产有限公司（股票代码：00207.HK），其开发、管理、经营的以大悦城为品牌的城</p> |

市综合体商业地产在中国商业地产领域处于领先地位。

公司从事的主要业务包括：房地产开发、经营、销售、出租及管理住宅、商用物业，经营业态涵盖住宅、商业地产及部分产业地产。公司充分利用两个上市公司的优势，定位“城市运营与美好生活服务商”的战略方向，深耕京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、长江中游等五大城市群及周边辐射区域，聚焦辽中南、山东半岛、海西、关中等城市群的核心重点城市。

（二）2021 年上半年经营情况

2021 年上半年，面对行业调控政策频密、行业毛利率持续下降、后疫情时代等复杂经营局面，公司牢牢聚焦高质量发展，落实严紧细实的工作作风，深化劳动、人事、分配的三项制度改革，优化市场化的考核激励机制与人员编制标准，出台了一系列改革举措，以体制机制活力推动高质量发展。同时，公司深入贯彻精细化管理要求，控周期、提效率、降成本，项目开工开盘周期较 2020 年持续提升。

销售方面，上半年公司实现销售额（全口径）359.59 亿元，同比增长 20.32%，销售面积（全口径）163.32 万平方米，同比增长 37.88%。公司实现全口径销售回款 340.01 亿元。截至 7 月末，公司已实现签约金额约 490 亿元。

投资拿地方面，上半年公司获取项目 10 个，目前公司已进入了全国 38 个城市（含香港），新增土地面积 90 万平方米，新增土储计容建筑面积 202 万平方米，土地款

总额 215 亿元，平均楼面价为 10,666 元/平方米，平均溢价率为 14%。

投资物业方面，公司持有 12 个已开业购物中心总建筑面积 262.60 万平方米，可出租面积共计 91.25 万平方米，上半年平均出租率 94%。公司已通过轻资产模式运营 3 个大悦城项目，位于天津、昆明、鞍山，商业面积约 44 万平方米；已获取尚未开业的轻资产大悦城 2 个，位于长沙、无锡等城市，商业面积约 32 万平方米。

资金方面，报告期末，公司有息负债余额 735.68 亿元，平均融资成本降至 5.06%，较 2020 年下降 0.04 个百分点；公司现金短债比 1.44；净负债率 95.19%；扣除预收账款后的资产负债率 71.10%。

二、互动问答环节

1、目前行业会淘汰部分产能，大悦城能否进一步扩张规模？管理层的利益和公司的利益如何把握，未来会不会做员工和管理层的激励方案？

答：目前房地产市场进入由高速发展向中高速发展的转型时期，同时由规模扩张向可持续发展转型。战略方面，公司坚持以持有型业务和销售型业务为核心的双轮驱动模式，通过持有型业务优质的运营，持续贡献稳定的收入，穿越周期，对公司发展形成支撑。对于销售型的业务，公司会更好地把握城镇化机会，通过稳健的发展策略推动规模扩张。业务模式方面，公司利用商业运营和品牌的优势，通过轻重并举加快商业项目的拓展。

公司继续推进劳动、人事、分配三项制度的改革，优化市场化的考核激励机制与人员编制标准，出台了一系列改革举措，通过收益共享和风险共担、强问责的机制来保证各项目标能够顺利往前推进，以体制机制活力推动高质量发展。

2、公司对商业地产市场和后续的发展有什么样的看法？

答：新发展格局下国家提出全面促进消费，将扩大内需作为经济增长的基本动力，为商业发展带来利好空间。同时国家明确加快大都市圈和城市群发展，城市发展分化加剧，购物中心市场将实现“结构性增长”。不断变化的城市格局、人口结构、消费偏好的变迁，都将是购物中心结构性增长的核心原因。

大悦城商业将充分利用行业结构性增长机会，结合城市能级、经济水平及商业数据，对城市进行战略分级，因城施策。优先聚焦已经进入的城市并持续深耕，深挖优势区域护城河，从而提高品牌的话语权。

3、公司上半年结算毛利率不高，未来毛利率趋势如何？ 公司下半年拿地的资金以及现金流的铺排？

答：公司上半年的综合毛利率是 30.02%，同比降低 14.72 个百分点。其中，投资物业及相关服务毛利率 65.24%，同比增加 3.28 个百分点。商品房销售及一级土地开发毛利率 22.12%，同比减少 21.18 个百分点，主要是本期低毛利率产品收入占比增加。公司毛利率变化和行

业整体趋势一致，未来毛利率水平会根据不同项目结算周期在各年度之间略有波动。

上半年经营性现金流流出较大，主要是本期项目土地支出、建造支出、税费支出及支付的拍地保证金净额同比增加所致。报告期末公司持有货币资金约264.6亿，公司融资成本较低，平均融资成本5.06%。下半年将继续加快回款，开源节流，保障现金流安全。

4、过去购物中心行业发展很快，未来大悦城开业扩张计划如何？是否有境外 REITs 计划？

答：面对未来扩张，大悦城一方面要高质量发展和规模并重，同时在轻资产管理输出上加快步伐。今年下半年预计将有苏州大悦春风里、长沙大悦城、北京丰台大悦春风里、重庆大悦城、武汉大悦城等 5 个项目开业，总计商业面积 65.9 万平方米。

我们高度关注并积极研究市场REITs案例，梳理符合条件的项目。如有相关计划，公司将及时履行信息披露义务。

5、公司2021年有千亿的销售目标，不知道有没有策略和应对措施完成销售目标？

答：1 到 7 月份公司完成了接近 500 亿的销售。根据公司的十四五战略发展规划及实际的土地储备、货量储备，公司有信心完成销售目标。公司持续关注各城市销售政策的变化情况，在售项目及时做出应对反映，调整销售

| | |
|--------------|-------------------|
| | 策略，对非核心地段的项目坚决去化。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2021年09月01日 |