

证券代码：000656

证券简称：金科股份

金科地产集团股份有限公司投资者关系活动记录表

重要提示：凡涉及公司未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

编号：2021-04

时间	2021年9月29日
地点	重庆
投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 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	长江证券刘义、长江证券袁佳楠、兴全基金陈聪、招商基金王奇超、上投摩根邹澳、民生加银靳木兰、中金资管李博恒、华泰柏瑞王超凡、华泰柏瑞陈世鼎、嘉合基金王奕人、长盛基金孙鑫、泊通基金卢洋、古槐资本杜彤、沅京投资陈华良等。
上市公司参会人员姓名	公司副总裁兼董事会秘书张强，金融市场部王治佳，财务管理部白雪玲，市场研究部杨杰，证券事务部石诚、张元琪。
投资者关系活动主要内容介绍	公司在遵守信息披露制度的前提下，介绍公司近期经营业绩、管理模式、市场情况等。沟通内容与公司公告内容一致。
附件清单（如有）	金科股份 2021 年 9 月投资者调研活动主要问题及回答摘要

附件：金科股份 2021 年 9 月投资者调研活动主要问题及回答摘要

金科股份 2021 年 9 月投资者调研活动主要问题及回答摘要

问：公司的回款情况如何？公司将有什么策略来维持高回款率？

答：公司回款能力处于行业较高水平：2020 年公司全口径销售回款为 2,011 亿元；回款率超过 90%。2021 年上半年公司全口径销售回款为 997 亿元；回款率高达 97%。

针对回款率保障问题，公司在内部管控方面，主要从考核导向、人员保障、系统保障、制度保障、政策保障五个方面着手，进一步提高公司回款效率。

考核导向：在当前特定的市场环境下，回款指标在内部考核占比有所提升，从考核导向上全面指导整个集团从各方面开展工作。

人员保障：保障各公司按揭回款专员的人员配置，欠款催收实行全员催收制，本着谁销售谁回款的原则，树立回款任务人人有责的观念；

系统保障：进一步加强信息化建设，实现回款相关报表全部线上取数，全面实现信息化管理；

制度保障：根据 2021 年销售回款管控思路，修订相关回款制度、考核办法，销售奖励与回款挂钩，提高销售回款团队积极性；

政策保障：根据市场情况，制定阶段性销售回款政策，有保有压，针对性解决销售回款痛难点。

针对金融监管机构出台的相关房地产限额政策，集团层面将全面落实按揭贷款归口管理。

与此同时，公司每周由集团财务管理部门牵头，举行回款专题例会，各区域公司财务部门、营销部门、销售支持部门、资金部门联合参与，统计全集团回款现状，并梳理重点项目，排查问题进行跟踪处理。采用逐级巡检、晾晒、比拼、经验分享等方式，引导各级回款团队提升回款管理能力；

集团高层领导将进一步加强在相关政策出台后对银行高层的拜访，进一步拓展按揭贷款合作银行，全面建立按揭贷款合作银行的总对总合作关系，充分深入建立与合作银行总行零售部门的战略合作关系，争取合作金融机构总部层面的按揭贷款信贷规模支持，进一步保障、提高我司按揭贷款回款效率。

问：在上半年集中供地政策下，土拍市场比较火爆，目前市场又普遍遇冷，公司怎么看？

答：今年上半年房地产市场火爆主要以下几个原因：一、房地产企业本年度补货需求；二、上半年资金面相对比较宽松；三、市场延续了上年度末良好的销售行情。而目前第二次集中供地，其土地价格并无明显下降，加上资金面的客观实际情况，遇冷就成必然了。

问：针对当前房地产市场环境，公司如何调整营销策略？

答：目前市场变化较快，公司根据同区域不同板块、市场情况及各个项目的实际情况，实施一盘一策。公司进一步根据项目去化速度与竞争态势，对其进行分类管理，制定不同营销动作，保证在价格策略，付款策略上都有所不同。

问：公司近几年来一直强调“地产+”业务对未来发展战略的支撑作用，具体来看公司的多元化业务是如何支持投资发展工作的？

答：首先，公司在项目拓展过程中对“地产+”项目素质要求更高，这些项目都是未来可以给公司贡献较好的销售利润和持续经营业绩的。“地产+”业务正展现出强大的发展动能。上半年，地产+板块累计实现拓展 207 万方，典型的代表项目有：长沙金科爱琴海项目、金科·大连健康科技城等。

其次，“地产+”不仅仅是拿地能力，更重要的是对存量的优质资产要运营好，这是一个良性循环的过程。上半年公司产业招商方面，运营能力方面也在稳步提升，轻资产布局落地，山东济宁生命健康科技城、河北固安智慧科技城项目都比较完美的呈现。

商业方面，2021年9月19日，公司重庆金科中心·悦FUN项目实现开街，打造24小时沉浸式体验街区，引入头部品牌商家70余家，实现项目开业率99%，开业首日实现客流量超28万人次，致力于打造城市商业新标杆。

同时，随着金科商业管理面积的增加，资产运营能力也在同步提升。上半年金科运营的商业资产合同经营收入增长达到104%，EBITA同比提升123%，单方租金提升了24%。

最后，金科商业IP正在逐渐完善。上半年推出金科中心、金科爱琴海、金WALK未来生活中心三大商业产品线，首个超大型城市综合体“重庆金科中心”正式亮相，去年收购的三个爱琴海项目全部实现更名为“金科·爱琴海”，这将为公司打造新的商业IP起到强力支撑。