

珠海华发实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

公司代码：600325

公司简称：华发股份

编号：HFGF20221114

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 机构调研 <input type="checkbox"/> 个人投资者调研 <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	投资者
时间	2022年11月14日10:00-11:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事局副主席兼总裁陈茵、独立董事张学兵、 董事局秘书侯贵明、财务总监罗彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1: 陈总好,在最近公布的拿地公告中有两块旧改地块,请问未来几年旧改供地情况? 旧改地块赢利情况? 回答: 尊敬的投资者您好! 第三季度,公司珠海湾仔及上海周浦旧改项目顺利推进。城市更新项目周期较长,后期变量较大,具体盈利情况将在项目结转后体现。谢谢!</p> <p>问题 2: 请问公司 10 月销售额如何? 在行业排名情况怎样? 回答: 尊敬的投资者您好! 根据克而瑞销售榜单,公司 1-10 月全口径销售额为 840.7 亿元,位列榜单第 18 名。公司 10 月销售较行业平均水平而言表现优异。谢谢!</p> <p>问题 3: 请问陈总,就当前经济大环境谈谈华发未来战略上有没有改变,对未来公司在房地产业务上面有没有更高的目标规划? 回答: 尊敬的投资者您好! 公司实施“立足珠海,布局全国”发展战略,并积极响应国家产业政策,致力推动产业多元化,坚</p>

持住宅为主业，商业运营与上下游产业链同步发展的“一核两翼”业务格局。谢谢！

问题 4：请问在今年的可销售货值情况？今年是否有能力保持销售同比增长？

尊敬的投资者您好！公司目前可售货值充足，1-10 月销售表现较为优异，未来两月将继续抓好销售回款工作，努力取得较好的销售业绩。谢谢！

问题 5：罗总您好，请问公司目前财务状况怎么样？

回答：尊敬的投资者您好！公司资产安全稳健，货币资金充足，债务结构合理，偿债能力良好。“三道红线”指标持续保持绿档。谢谢！

问题 6：请问现在公司 2022 销售额大概多少？回款率大概是多少？还待年底结款有多少比例？

回答：尊敬的投资者您好！公司 1-10 月销售表现较为优异，未来两月将继续抓好销售回款工作，努力取得良好的销售业绩。谢谢！

问题 7：公司四季度土地市场的规划？

回答：尊敬的投资者您好！2022 年 1-9 月，公司新增土储计容建面共计 137.51 万平方米，先后在上海、杭州、珠海、成都、中山等城市斩获多宗地块。公司将根据全年资金铺排计划，重点围绕“控”“稳”“准”总要求，合理把控投拓节奏，精选优质项目。谢谢！

问题 8：请问接下来，华发集团为避免同业竞争，还会有把地产业务继续托管给华发股份吗？

回答：尊敬的投资者您好！华发集团严格遵照相关承诺，将有关项目的开发建设及销售托管给公司，并支付一定的托管费用。谢谢！

问题 9：公司今年楼盘交付情况？

回答：尊敬的投资者您好！面对严峻的市场形势，公司坚持责任经营，全力推动项目复工复产，公司旗下项目均实现如期交付，兑现客户交房承诺，在保证项目按时交付的同时，还做到了保质甚至超品质完成交付，交付满意度持续上升。谢谢！

问题 10：请问公司三季度主要的经营情况如何？

回答：尊敬的投资者您好！公司于 10 月 29 日披露了 2022 年第三季度报告。公司前三季度实现营业收入 328.08 亿元，同比增长 14.44%；归属于上市公司股东的净利润 21.11 亿元，同比增长 2.87%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利

	<p>润 21.54 亿元，同比增长 19.37%；基本每股收益 0.92 元，同比增长 5.75%。谢谢！</p> <p>问题 11：如何推动各区域销售工作？ 回答：尊敬的投资者您好！公司围绕“销售去化”核心要务，因地制宜发展多元营销，充分发挥各大区（区域）、城市公司的优势，推进数字化营销形成上下联动、各司其职的营销工作体系，坚持推进重点城市项目销售工作。谢谢！</p> <p>问题 12：请问公司旗下楼盘有何特点或优势吗？ 回答：尊敬的投资者您好！公司坚守“品质中国 匠心筑家”的品牌理念，以产品品质作为市场核心竞争力，积极实施“客户导向”的产品服务理念，优+产品体系 4.0 迭代升级，构建“6+1 产品体系以及增值赋能四大维度”，覆盖了规划、建筑、户型、景观、装修、配套和服务的全套产品流程标准，并在绿色健康、智能科技、人文情怀、匠心精工四大维度上对产品进行增值赋能，全面提升产品品质、服务标准，进一步提升公司核心竞争力。谢谢！</p> <p>问题 13：侯总您好，请问公司未来的城市布局规划是什么？ 回答：尊敬的投资者您好！公司聚焦于粤港澳大湾区、长三角区域、京津冀协同发展区域以及长江经济带等核心城市群，其中珠海为公司战略大本营，北京、上海、广州、深圳、武汉、南京、杭州、成都、苏州、沈阳、大连等一线城市及重点二线城市为公司战略发展城市。谢谢！</p>
附件（如有）	