

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：HFGF20230323

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023年3月23日 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>上海证券交易所上证路演中心 （网址：http://roadshow.sseinfo.com/）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>主要交流内容如下： 问题 1: 非常高兴看到公司在 2022 年地产行业最艰难的时刻，成功逆袭，超越许多同行，取得合同销售金额 1,202 亿元，销售面积 401 万平方米，年度回款总额约 734 亿元的傲人业绩。而且，2023 年 1-2 月实现销售金额 249.76 亿元，同比增长 85.41%；实现销售面积 89.61 万平方米，同比增长 131.21%。进入克而瑞中国地产销售排名前十。实属不易！衷心感谢董事会的卓越领导，感谢公司全体员工的不懈努力！但，面对住房不炒的基本国策，面对人口增长的乏力的基本国情，地产行业面临着发展的转型。请问，公司的转型发展有何具体举措？如何实现公司的高质量稳健发展？ 回答：尊敬的投资者您好！感谢您对公司的认可。2022 年，公司紧紧围绕住宅主业发展需求，在保持主业稳步增长的基础上，商业运营、上下游产业链与主业形成良性互动与互补，并积极探索房产开发与物业服务的协同联动机制，逐步整合物业管理业务。目前已形成住宅为主业，商业运营、物业管理与上下游产业链为支撑的“1+3”发展新格局。</p>

未来，公司将逐步开创探索房地产开发的新模式，不断提高房地产开发能力和市场份额，进一步扩大品牌优势，形成独具特色的核心竞争力；并紧盯提质增效主方向，稳步推进围绕住宅开发为主业，商业地产、物业服务、上下游产业链同步前行的“一核三配套”业务发展新格局。

谢谢！

问题 2：贵公司将何时发布年报？

回答：尊敬的投资者您好！公司已于 2023 年 3 月 21 日披露 2022 年年报，您可以在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）查阅正文。感谢您的关注。

问题 3：管理层好，我是时代周报记者刘婷。有 4 个问题请教：1、2023 年，贵司是否有业绩目标。如果有，目标是什么？2、今年是否会有调整组织架构，以完成销售去化的核心要务？3、2022 年，华东大区销售额占比已超过 6 成。未来是否仍会加大华东布局力度，粤港澳大湾区布局有哪些计划？4、相比于其它房企，华发股份在过去一年拿地力度较大。2023 年，公司是否会加大拿地力度？如何看待今年的土地市场走势？盼复，谢谢！

回答：刘老师您好，感谢您的关注！

1、2023 年，公司将以去化、回款为工作重点，力争经营业绩稳中有进，全面推进品质提升，打造具有核心竞争力的华发产品。

2、公司始终将销售、签约、回款当做全年工作的重心，坚决贯彻落实“一盘一策”工作要求，在保证公司利润水平的基础上，全面加速销售。同时，公司将因地、因时制宜，充分发挥各大区（区域）、城市公司优势，力争实现业绩稳步提高。

3、公司紧紧围绕“立足珠海、面向全国”的发展思路，聚焦粤港澳大湾区、长三角区域、京津冀协同发展区域以及长江经济带，不断夯实珠海大区、华东大区、华南大区、北方大区及北京区域的“4+1”全国性战略布局。未来，公司将加大对上海、深圳、武汉、南京、杭州、成都、苏州、广州等高能级城市的投资布局；项目拓展以核心城市、核心地段的城区盘为主。

4、公司将根据土地市场及商品房销售市场的变化趋势，把控投资拓展节奏，聚焦高能级城市和优势市场，科学、审慎、精准布局优质项目，积蓄可持续发展动能。

谢谢！

问题 4：22 年年报，为什么销售额增加，利润却是下降的？

回答：尊敬的投资者，您好。公司 2022 年实现销售金额 1202.4 亿元，与上年度基本持平；实现净利润 47.3 亿元，较 2021 年微增；毛利率为 20.25%，较 2021 年有所下降，主要受市场因素影响；归母净利润 25.8 亿元，较去年同期有所下滑，主要受项目权益比例下降影响。

房地产行业的销售额与结转利润存在周期错配，2022 年结转的项目主要是 1-2 年前甚至更早的销售的项目，二者直接比较没有实际意义。此外，地产行业毛利下降是大环境下的行业发展趋势，土地价格、建筑材料、人工劳务等成本近年来都在上升，压缩了利润空间，行业利润持续受限。公司未来将持续做好战略城市深耕，力争获取更多优质项目以提高利润水平。谢谢！

问题 5：22 年毛利率与 21 年同比的变化情况是怎么样的？变化的原因是什么？23 年第一季度拿地的情况怎么样？拿地分布在哪些城市？与 22 年比，是否放缓了拿地的速度？

回答：尊敬的投资者，您好。公司 2022 年结算毛利率为 20.25%，较 2021 年下降 5.37 个百分点，主要受项目开发成本上升、市场环境变化影响。公司 2023 年一季度的经营情况请耐心等待公司一季报披露。谢谢！

问题 6：请问贵公司为何 22 年公司拿地比较积极，整体的土储面积却是略有回落的？

回答：尊敬的投资者您好。公司在 2022 年度新获取的多个项目在年内实现了开工，体现在新开工项目中，如上海浦锦一号项目、上海浦锦二号项目、上海宝山顾村项目、上海唐镇项目，等等。故 2022 年的土地储备面积数同比有回落。谢谢！

问题 7：管理层好，我是花旗银行地产研究团队陈浩鑫。有 4 个问题请教：

1、管理层如何看待当前市场和政策的机遇？在 2023 年会有哪些经营动作和管理目标和大家分享？

2、扩表经营 - 随着市场回暖，公司有在探索新的投资机会吗？今年的买地节奏如何规划？

3、公司 2023 年前两个月销售进入全国前 10，请问管理层如何看待 2023 年的销售目标？以及对市场持续恢复回暖是否有信心？

4、公司长期的分红比例如何看待？

回答：尊敬的陈老师，您好！

1、国家统计局公布了今年 1—2 月房地产投资销售等指标以及 2 月份的 70 城房价数据，多项指标有所改善，市场是否触底反弹尚待观察。为保持房地产行业的持续健康发展，政府可利用行政、税收、金融、信贷等多种手段对房地产市场进行调控，公司充分重视对行业调控政策基调的研判与响应，将依据政策导向不断优化业务发展方向。2023 年，公司将把销售、签约、回款当做全年工作的重心，坚决贯彻落实“一盘一策”工作要求，在保证公司利润水平的基础上，全面加速销售，全面加速盘活，全面推动存量资产变现。因地制宜，充分发挥各大区（区域）、城市公司优势，力争实现业绩稳步提高。

2、公司紧紧围绕住宅主业发展需求，在保持主业稳步增长

的基础上,商业运营、上下游产业链与主业形成良性互动与互补,并积极探索房产开发与物业服务的协同联动机制,逐步整合物业管理业务。目前已形成住宅为主业,商业运营、物业管理与上下游产业链为支撑的“1+3”发展新格局。公司土储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把控投资拓展,根据土地市场变化趋势,聚焦高能级城市和优势市场,科学、审慎、精准布局优质项目,积蓄可持续发展动能。

3、根据克而瑞研究中心的数据,2023年2月,整体市场延续稳步修复行情,重点30城供应低位回升,环比微增7%;而成交则强势反弹,环同比涨幅均超四成,整体成交规模与去年12月基本持平,今年前两个月累计成交已止跌。未来公司将积极寻求市场机遇,全面加速销售,力争实现业绩稳步提高。

4、公司长期致力于以稳定持续的现金分红回报投资者,自上市以来,目前已累计实施分红18次,累计现金分红超60亿元。2023年公司拟向全体股东每10股派发现金股利3.7元(含税),合计派发分红7.83亿元,现金分红规模占归母净利润比例为30.39%,近五年分红率将达31.27%。

问题8:你好陈总,首先感谢过去一年为公司做出的成绩。请问今年货值准备情况和预计销售目标?另外城市更新土地情况?

回答:尊敬的投资者您好!感谢您的认可。公司2023年将以去化、回款为工作重点,力争经营业绩稳中有进。公司城市更新项目正稳步推进中,其中珠海峰景湾二期项目已实现供地。谢谢!

问题9:管理层好,我是地产财富会的媒体记者,有几个问题想请教管理层。1、关于销售和拿地:2023年公司的销售目标和拿地计划是怎样的?看好哪些城市区域?土拍之外,是否会计划参与一些并购?2、关于利润:22年利润率有所下降,原因是什么?后续有哪些改进的举措?3、住宅开发之外,管理层还看好哪些新的投资机会?今年有哪些探索培育计划?

回答:记者朋友您好!

1、公司2023年将以去化、回款为工作重点,力争经营业绩稳中有进。拓展方面,公司将加大对上海、深圳、武汉、南京、杭州、成都、苏州、广州等高能级城市的投资布局;项目拓展以核心城市、核心地段的城区盘为主。

2、公司实施“战略深耕、精准布局”投拓策略,除传统招拍挂的方式外,将积极运用合作开发、收并购、城市更新等多元化项目拓展模式。

3、公司紧紧围绕住宅主业发展需求,在保持主业稳步增长的基础上,稳步推进商业运营、物业服务与上下游产业链同步前行的“1+3”业务格局。

	<p>谢谢!</p> <p>问题 10: 尊敬的华发领导层, 你好! 华发股份 2023 年销售目标是多少金额, 拍地有目标城市吗? 准备购置多少面积土地作为储备用地? 3 月-5 月是传统旺季有准备开几个楼盘? 今年有几个楼盘要开盘集中在那些城市和项目?</p> <p>回答: 尊敬的投资者, 您好! 公司 2023 年将以去化、回款为工作重点, 力争经营业绩稳中有进。拓展方面, 公司将加大对上海、深圳、武汉、南京、杭州、成都、苏州、广州等高能级城市的投资布局; 项目拓展以核心城市、核心地段的城区盘为主。公司将根据工程进度、市场情况统筹规划开盘节奏。谢谢!</p> <p>问题 11: 董秘, 您好! 我是大决策杨翠连, 请问利润下降的原因以及后续改进的举措?</p> <p>回答: 杨老师您好! 公司毛利下降主要受项目开发成本上升、市场环境变化影响; 归母净利润下降主要受项目权益比例下降影响。公司未来将持续做好战略城市深耕, 力争获取更多优质项目以提高利润水平。谢谢!</p> <p>问题 12: 陈总裁你好, 华发网上售楼厅的流量有占比实际成交量占比有多少? 未来都是线上营业厅的天下, 公司有加大线上营业厅投放计划吗? 另外去年并购融创冰雪城预计要开发多长时间?</p> <p>回复: 尊敬的投资者您好! 公司 2022 年持续加强数字营销, 推出“无忧购房节”“华发超级直播夜”等创新营销热点, 通过线上、线下营销协同, 赋能销售业绩稳居千亿。未来公司将增强数字化建设, 推进数字化营销移动端能力整合, 强化营销数据闭环管理, 加强线上引流获客能力, 提升跟客盘客能力。深圳前海华发新城项目已于 3 月 23 日上午开展首批公证摇号; 冰雪世界预计在 2025 年 11 月运营开业。公司将结合项目实际情况及投资运营计划稳步推进住宅、商业、酒店及办公等业态的开发建设进度。谢谢!</p> <p>问题 13: 最近北京, 杭州, 成都, 南京的土拍, 非常火热, 吸引了非常多的房企参加, 华发还没有赢得一次土拍, 会对 23 年下半年的销售, 甚至 23 年全年的销售业绩产生影响吗?</p> <p>回答: 尊敬的投资者您好! 公司近日在成都市公开竞得一宗位于金牛区的住宅用地。公司未售资源充足, 可支撑未来 2-3 年的销售。公司也将加大对上海、深圳、武汉、南京、杭州、成都、苏州、广州等高能级城市的投资布局, 积极寻求市场机遇, 全面加速销售, 力争实现业绩稳步提高。谢谢!</p>
附件 (如有)	