

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：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <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）
活动参与人员	线上参与公司 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023.06.05 15:00-16:00
地点	全景网投资者关系互动平台（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
形式	网络互动方式
交流内容及具体问答记录	<p>1、年初至今，市场成交持续修复，源于疫后复苏、三四线返乡置业的叠加影响，推动一季度市场热度走高，小阳春后能否持续？看好哪些城市？</p> <p>答：今年 1—4 月份，全国房地产开发投资 35514 亿元，同比下降 6.2%。其中，住宅投资 27072 亿元，下降 4.9%；1—4 月份，商品房销售面积 37636 万平方米，同比下降 0.4%，其中住宅销售面积增长 2.7%。商品房销售额 39750 亿元，增长 8.8%，其中住宅销售额增长 11.8%。当前房地产市场的复苏一定程度上得益于前期积压的购房需求得到了补偿性释放，短时交易量提高并不意味着房地产市场进入了快速升温阶段。结合宏观经济情况，我们认为市场目前处于逐渐筑底的阶段，2023 年市场保持谨慎乐观，总体规模与去年持平或略有波动。目前房地产市场的区域发展不均衡，部分城市库存高企，公司未来将看好人口流入多、供需相对平衡、抗风险能力强、盈利空间大的一线及强二线城市，同时聚焦优质板块。</p> <p>2、大悦城的核心竞争力在哪里？如何为股东创造长远稳健的回报？</p> <p>答：公司形成了以多业态协同发展能力、整合创新能力、多元化的土地获取能力、领先的商业经营能力、高效的运营能力，以及良好的品牌美誉度和影响力为特点的核心竞争力。公司坚持“城市运营与美好生活服务商”的战略方向，明确了“双轮双核”的发展模式，“双轮”指的是开发+经营，不断巩固开发业务，同时大力提升经营能力，促进公司高质量发展；“双核”指的是产品+服务，持续提升产品力、服务力，从产业、城市、人民的需求出发，更好地服务于人民美好生活。未来，公司将持续提升核心竞争力，用“双核”为“双轮”赋能，在</p>

稳健发展的基础上创造新的价值增长点，为股东创造长远稳健的回报。

**3.2022 年购物中心 EBITDA 回报率及购物中心的 EBITDA MARGIN 是多少？未来购物中心的 EBITDA 回报率及 EBITDA MARGIN 会稳定在哪个区间？如何降低商管运营成本？**

答：购物中心指标口径指并表的、当年已经开业的购物中心，不包括当年尚未开业的、不并表的、轻资产项目。大悦城地产(0207.HK)于2022年(已开业项目，不含非并表项目和轻资产管理输出)购物中心 EBITDA 回报率为 5.49%，EBITDA MARGIN 是 59.6%。面对外部环境压力，公司积极做好商业运营统筹，一方面优化招商资源，适时调整商业品牌，升级店面，从源头提升商业品质和板块内导客竞争力，为降本创造有利空间，另一方面，开源降费，提升集采覆盖，重视费效比，充分发挥促销活动、假日活动的消费带动效能。

**4、2022 年融资完成情况介绍？包含银行和债券融资。公司目前融资成本？融资成本变化趋势？**

答：2022 年，大悦城控股累计融资 281.3 亿元，主要为大悦城控股发行公司债券 30 亿元，中粮置业投资有限公司发行公司债券 15 亿元。截至 2022 年末，大悦城控股有息负债余额 764.2 亿元，整体融资成本 4.82%，较 2021 年下降 0.09 个百分点。未来大悦城控股将积极调整债务结构，在公司规模、质量、效益等平衡的基础上，考虑多种融资渠道，利用境内外两个市场，保持融资成本在业内较低水平。

**5、2022 年商场出租率情况怎样？如何改善出租率较低的项目？**

答：2022 年疫情对线下消费市场影响较大，在品牌开店持续收缩的不利情况下，大悦城稳住头部项目出租率保持在 96%的水平，围绕项目核心定位不断优化品牌和业态结构，确保出租率同比持平。

2023 年将围绕以下 2 个方面来改善：

(1) 强化对战略品牌的引入：2023 年将发挥公司资源统筹能力，一方面扩充公司战略品牌库、甄选优质品牌，推动全国的战略合作；一方面针对性制定深度战略合作内容，共享市场与大会员资源，以店铺运营为基点，挖掘业绩潜力，确保能与商户双向共赢。

(2) 结合目标客群，不断调整招商策略，同时聚焦会员精准运营，聚焦品牌建设，强化项目分级分类管理，全面提升经营质量，为下一步招调打好基础。

**6、请问公司是否有机会参与商业 REITS 试点工作？**

答：自国家发改委与证监会 3 月底消费类基础设施公募 REITs 政策发布以来，公司已积极开展公募 REITs 相关政策研究，未来将根据市场情况并结合公司整体发展战略综合考量，适时开展相关产品的探索与研究。

**7、公司未来拿地资金规划？如何平衡负债及规模增长？**

答：感谢您的提问。公司仍将严格按照三条红线政策中所要求的拿地金额占销售额不高于 40%进行土地储备。在目前市场行情下，公司将保持稳健的财务政策，控制整体杠杆。

**8、2022 年，随着一些房地产企业资金链吃紧状况加剧，不少城市出现了已购逾期难交付项目，有考虑收购哪些项目吗？**

答：大悦城一直积极找寻优质的地产项目收购，从多个渠道积极拓展土地储备，既要发展，也要保持有质量的发展。

在考虑收购项目的时候，主要聚焦于省会城市及重点城市布局，有合适的项目将积极争取，收并购是扩大规模的重要手段，但要量力而行，在收并购项目的选择上应持谨慎态度。

**9、在杠杆被限制及行业毛利率下滑的情况下，如何保障 ROE 增长？**

答：在投资拿地方面，会审慎投资，提高投资“安全垫”，注重投资质量，在投资端就保证项目收益率。在周转效率方面，进一步推动销售去化、盘活低效资产。

在成本费用管控方面，会精细化管理，扩大集采规模，降低采购成本，细化费用管理，注重费效比。

**10、公司在 2023 年的销售目标？每个季度推货节奏如何？销售目标中住宅和商办比例占多少？**

答：2023 年各项目推货节奏依据各项目开发计划有序安排、合理确定，主要推货在三、四季度。住宅与商办去化比例大致为 7:3。

**11、2023 年新项目开业时间？与原计划有什么变化？**

答：计划开业 6 个项目，公司会根据市场调整开业项目及数量等进度。

**12、从 2022 年运营情况看，目前拿地到新开工，拿地到开盘，拿地到现金流回正需要多少个月？**

答：2022 年销售型项目整体开发效率稳步提升：2022 年新获取项目拿地到开工 3.3 个月，较 2021 年末缩短 2.8 个月；2022 年新获取项目拿地到开盘 7.4 个月，较 2021 年缩短 1.9 个月。2022 年新获取项目平均动态经营性现金流回正周期为 20.6 个月。

**13、未来 3 年新增货值规划？2023 年有多少可售货值？2023 年可售货值中住宅与非住宅比例？**

答：2023 年公司可售资源充裕，布局优质主要分布于一线及强二线城市，集中在京津冀、长三角、长江中游、粤港澳大湾区、成渝等核心都市圈，土地储备丰富可售货值约 1,905 亿元（不含一级开发旧改等土储项目）。新增供货主要集中在西南、华南、西北、浙江、南京等区域。公司持续结合市场情况灵活安排推盘节奏，通过多项管理手段提高销售业绩。

**14、公司轻资产战略模式？如何扩大大悦城品牌影响力，提升商业管理规模？**

答：轻资产发展战略：大悦城控股将在十四五期间，以一、二线城市为核心，聚焦核心产品线，加速轻资产商业项目的布局扩张。一方面迅速增加项目数量，形成规模效应；一方面通过输出商业管理能力，不断增强品牌影响力。

轻资产运营：大悦城控股商业轻资产将以项目管理输出方式为主，按照资产增值、共赢互利的方向，通过输出行业领先的运营能力，为业主做好“资产管家”的角色。  
大悦城轻资产竞争力：核心产品大悦城的客群定位优势、不同产品线适配不同项目的灵活性、品牌的地标级影响力、丰富的轻资产管理经验。

**15、2023 年公司有哪些重点推盘项目及在售商办项目，分别在年底预计能带来多少回款？**

答：2023 年有大悦狮山壹号（已开盘）、西安奥体壹号三期（已开盘）、深圳凤凰里、深圳大悦城三期、西安悦著央璟、成都天府时区、成都天悦壹号等良好市场口碑的项目均有新货推售。同时，商办项目中三亚大悦中心二期、深圳福田大悦广场也将有新货推出。公司销售回款质量优异，销售回款率处在行业前列，各项目也将紧跟当地银行放款政策，适时调整。

**16、大悦城（207）分红政策是什么？未来有什么分红目标么？**

	<p>答：大悦城地产高度重视投资者回报，不断增强回报股东意识，坚持现金分红回报股东，2022 年恢复分红为每股 0.12 港仙。在兼顾公司的实际经营情况和可持续发展需求的基础上，重视对投资者的合理回报，公司每年的年度现金分红比例一般为可分配利润的 20%-30%，在现金流允许的情况下，尽可能地在该区间的上限进行分配。未来公司将继续实行可持续、稳定、积极的利润分配政策，不断提高公司运营绩效。</p> <p><b>17、公司目前土储够销售多少年？未来 3 年每年土储增加多少能够确保规模增长？</b></p> <p>截至 2022 年末土地储备可售货值约 1,905 亿元（不含一级开发旧改等土储项目），基本可满足“十四五”期间发展需要。未来公司将结合业务发展需要、房地产市场修复情况以及政策走向，并关注城市经济基本面、人口导入、产业落位、配套发展、规划落地等长期性指标，收敛聚焦，择优补充土地储备，重点确保项目的成功率。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>