

# 保利发展控股集团股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

公司代码：600048

公司简称：保利发展

发布日期：2026年4月30日

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	网络直播，面向所有投资者
时间	2026年4月21日
地点	线上直播平台：公司官方网站、上证路演中心、路演中平台
上市公司接待人员姓名	董事长刘平、董事总经理潘志华、财务总监王一夫、董事会秘书黄海
本次活动是否涉及应当披露的重大信息	不涉及
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、业绩发布</b></p> <p>保利发展 2025 年度业绩说明会，由董事会秘书黄海主持，总经理潘志华做报告，报告首先回顾 2025 年公司经营亮点、经营做法与成效，指出公司围绕“稳经营、提效益、求发展”的中心任务，积极把握市场机会，全年经营工作取得良好成效，销售规模连续三年站稳行业第一，通过打造保利“三好”房子重塑核心竞争力。同时，明确 2026 年公司将积极把握市场机遇，稳住市场规模，保持行业领先地位，积蓄高质量发展动能。</p> <p><b>二、主要问题及回复</b></p> <p><b>问题 1：请公司介绍“十五五”期间的战略规划和布局情况？</b></p> <p><b>回答：</b>在国家“十五五”规划开启高质量发展新篇章的背景下，中央对房地产行业提出了构建新发展模式的明确要求。保利发展深刻领会并坚决贯彻国家战略，坚定看好房地产行业的中长期发展和转型机遇。公司聚焦开发、经营、服务三大业务单元，明确了“<b>做强不动产开发、做大不动产经营、做优不动产服务</b>”的战略目标。</p> <p>具体来看：</p> <p><b>做强不动产开发，就是要提升发展韧性和专业能力，在行业标准与范式定义上保持领先地位。</b>2026 年，公司将保持积极的投资强度，稳住市场规模。在全力去库存、调结构的基础上，加大效益挖潜。同时，强化市场引领，匹配行业地位定标准、树范式，着力提升产品品质和开发效率，在“好房子”、城市更新、智慧建造等领域打造一批行业标杆，拉动产业链上下游协同升级。</p>

**做大不动产经营，不只是体现在经营规模上，更是对公司战略布局和创新发展的深度贡献。**公司将加大不动产经营方面的战略资源倾斜和人才培养，推进组织机构改革和激励机制创新，释放产业活力，鼓励专业化创新突破，力争打造第二增长曲线。

**做优不动产服务，筑牢全链条服务品牌护城河。**在做优服务品质的同时，推动各服务板块市场化、产业化发展，实现规模、能力与品牌的跨越式提升。聚焦打造细分领域冠军，将专业能力构筑为最坚固的竞争壁垒。

**问题 2：公司经营性现金流净额已连续八年为正，未来将如何进一步做好现金流管控？**

**回答：**公司将从经营性现金流和融资性现金流两个方面加强现金流管控。**经营性现金流方面**一是稳住经营规模，加快销售去化；二是抢抓政策窗口和市场机会，持续推进存量项目的“调转换退”，盘活低效资产，加快占压资金盘活和回收；三是严格以销定产，加强新开工管理，严格预算执行管控，强化投入产出比。

**融资性现金流方面**对于总部直接融资，加强公开市场融资统筹，保障直接融资平稳接续；对于项目融资，挖潜新获取项目融资空间，利用白名单接续政策缓解存量压力；对于资产融资，明确转经营的资产，尽快实现开业经营和融资盘活，已开业资产要提升经营效益、扩大融资规模，力争实现首单商业不动产 REITs 成功发行，进一步提升资产运营与资本运作效能。

**问题 3：请问公司如何看待公募 REITs 平台的作用，未来有无进一步资产发行计划？**

**回答：**REITs 平台是公司推进三大主业落地的关键战略举措，可以打通公司经营类资产的退出路径，实现资金闭环，优化公司资本结构。具体规划如下：

**第一，做好 REITs 平台搭建和首单发行。**1 月份公司已就首单商业不动产 REITs 向上交所申报，正全力推进首单发行。

**第二，实现优质成熟资产扩募。**公司拥有丰富的资产储备，REITs 标的资产在现有写字楼、商业的基础上考虑酒店、会展、长租公寓等多种业态机会，未来公司将持续推进资产扩募，推动 REITs 平台做大做优。

**第三，全面提升运管团队市场化、规模化运作，**促进运管团队提升经营水平，进一步推动资产运营提质增效，增强可持续发展动能。

**问题 4：请问公司未来将采取怎样的土地拓展策略，在拓展目标和区域布局上会有什么特点？**

**回答：**土地拓展是公司可持续发展的基础，总体上公司未来将保持积极的投资强度，拓展策略主要包括以下三方面：

**第一，建立科学系统的投资客研体系，**通过开展有效的社会调研，尽量做到提前预判市场需求，更好把握投资机会；

**第二，挖掘结构性市场的有效需求**，在坚持“中心城市+城市群”战略布局的同时，挖掘非核心城市核心地段的结构性机会。

**第三，持续推进“调转换退”**，加快土地资金返还的同时，换取符合立项标准的新项目，实现在手土地资源的持续优化。

**问题 5：在“十五五”期间，公司将如何保持产品竞争优势，如何赢得市场口碑？**

**回答：**在国家推动高质量发展、满足人民日益增长的美好生活需要的大背景下，房地产行业正经历从“规模扩张”向“品质时代”的深刻转型，对“好房子”的需求日益显著。公司认为，“好房子”要实现从“居住空间”到“生活方式”的跃迁，从“单一个体”到“全龄友好”的关怀，从“硬件交付”到“软性服务”的延伸。好房子，要有过硬的功能价值、丰富的精神价值和稳健的资产价值。

“十四五”期间，公司不断革新产品品牌，“贴膜交付”、“工地开放日”、“保利老总热线”等创新举措赢得良好市场口碑，累计交付高品质住宅 95 万套，获评行业“交付力”第一。

未来公司将持续努力，通过优化管理措施增强核心竞争力：一是全面重塑产品线，在生产标准、工艺工法、管理流程上实现统一，并结合当地文化、气候、生活习惯创新演绎。二是加速科技创新应用落地，确保高质量兑现产品。三是为客户构建从归家到日常、从社区到城市的全场景美好生活体验，贯通全过程服务。同时，公司不只着眼于新项目，对于库存产品也加速焕新，重新做好客研再论证、产品再定位、优秀供方再引进，结合新的“好生活”标准，最大化释放存量资产价值。

**问题 6：请问公司如何看待市场的后续走势和机会？**

**回答：**公司关注到，今年三四月份，市场出现了一些积极变化。上海、深圳、广州等高能级城市新房市场出现拉动趋势，高端改善产品销售数据增长，新规产品市场竞争力更强，基于上述情况，我们总结认为，市场正处于修复阶段，未来的市场需求是持续存在的。

从公司层面来看，一是将通过精准投资和资源配置，找准客户和市场需求；二是持续打磨产品力、提升服务力、强化运营力，将核心能力转化为客户可感知的高品质生活体验，以此作为把握本轮市场结构性机会、实现稳健高质量发展的根本路径。

**问题 7：希望公司主动积极做好市值管理，给投资者更多信心和支持。**

**回答：**公司多年来持续分红，累计实施现金分红达 650 亿元人民币，目前分红比例维持在 40% 的较高水平，坚持以稳定分红回报股东。同时，公司持续推进主业经营提质增效，优化资产结构、提升产品力，不断夯实内在价值。后续公司将继续做好经营与市值管理工作，努力提升市场表现。

**问题 8：请问公司 2026 年是否有股票回购计划？如果有，大概的回购规模、时间安排或主要考虑因素是什么？如果暂未计划，未来是否会结合公司经营情况、股价表现等因素研究相关可能性？感谢解答！**

**回答：**公司工作重心是聚焦经营基本面，2026 年公司将积极打造“好房子”提升核心竞争力，持续夯实发展基础，保障经营稳健运行。关于回购等重大事项，公司将综合研判，并按规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**问题 9：公司资产负债率虽下降至 72%，但相比行业杠杆控制好的公司，资产负债率还是偏高，未来是否有继续下降可能。**

**回答：**公司近年来持续发挥信用优势，不断优化资本结构。包括通过多元化的融资方式，不断调整债务结构，降低资产负债率、降低公司融资成本。未来，公司将兼顾安全与发展，继续发挥央企信用优势，实现资产负债规模的有序压降。