

深圳华侨城股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：000069

证券简称：华侨城 A

编号：2025-03

投资者关系 活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐电话会议 ☐其他
参与单位	中泰证券、中国人保资管、太平洋资管、中加基金、英大资产、太平养老、永赢基金、上银基金、万家基金、伟晟投资、同泰基金、米利都私募、太平基金、东方证券、英大保险资管、中国中信金融资管、海富通基金、诺德基金、广发基金、大成基金、中信建投基金、国联安基金、华商基金、华泰资产、中银基金、重阳投资、平安资管、泰信基金、路博迈基金、博时基金、中国人寿养老、中金汇理资管、天弘基金、中国人寿资管、浦泓私募、诺德基金、华商基金、深圳创华投资、深圳德讯证顾、幸福阶乘基金、昭华基金、亿峰资产、个人投资者杨彪、国泰海通证券
时间	2025. 5. 30、6. 03、6. 05
地点	深圳、上海
上市公司 接待人员	信披与投关工作小组成员

投资者 关系活动主 要内容介绍	一、公司按照什么标准计提存货减值？ 在资产负债表日，公司根据存货成本账面价值与可变现净值测算存货跌价准备。公司的存货在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，对可变现净值低于存货成本的差额，计提存货跌价准备并计入当期损益。对于已完工的开发产品，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；对于在建的开发成本，在正常生产经营过程中以所开发项目的估计售价减去至项目完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。当可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。 二、公司 2025 年的销售情况以及未来的销售计划？ 今年以来，公司销售情况较上年同期有所好转，1-4 月公司累计实现合同销售面积 39.6 万平方米，同比增加 11%；合同销售金额 61.4 亿元，同比增加 2%，销售主要分布在深圳、佛山、武汉、成都、无锡、重庆、东莞等一二线核心城市。接下来公司将进一步加大营销力度、争取政策支持以促进存量资源成交去化。一方面，主动顺应市场形势，多措并举探索多元化销售路径；另一方面，积极关注并对接政府相关政策导向，力争借助政策优势推动项目销售与业务发展。
--------------------------------	--

三、公司在债务规模和成本方面有没有维持或者压降的计划？

公司将根据市场情况及结合自身需求开展融资工作，维持总体债务规模的稳中有降。同时积极利用政策工具箱，推进优化债务结构，截至 2024 年末，公司综合融资成本为 3.62%，较年初压降了 29 个 BP。

四、集团公司对股份公司是否有资金支持？平均融资成本如何？

目前，股份公司每年获批华侨城集团公司委贷额度为 400 亿元，借款利率不高于公司同期向金融机构借款的利率，股份公司将结合实际情况合理审慎使用上述借款额度。

五、公司在旅游业务经营和 IP 运用方面有哪些举措？

旅游业务经营方面，一方面，公司正主动创新经营理念、稳步更新存量项目，夯实成熟产品基本盘。主题公园聚焦“城市 IP 娱乐主场”运营思路，通过节庆、活动、演艺与 IP 植入丰富园区的游玩体验，并保持相关内容的持续迭代更新，确保游客在每一次到访时都能获得新奇的游玩感受。同时，公司正逐步推动存量项目主题区域、夜间游玩设施等硬件的升级改造，进一步提升存量项目的市场竞争力，今年将重点开展上海欢乐谷、成都欢乐谷和东部华侨城的主题区域更新。酒店“因店施策”，通过主题客房打造、智能科技应用、亲子度假类产品组合创新，扩大客

群来源。同时，积极提升自营酒店的收益管理能力，通过精益运营提升效益水平。自然人文景区通过特色住宿的打造，游乐设施的植入，持续提升产品生命力。

另一方面，公司正积极创新产品与打法，全力挖掘增量市场空间。主题公园研发“水公园+”产品，以更加精益的投资规模，通过“园中园”、酒店或度假村配套等形态，实现标准化复制。研发“家庭娱乐中心”亲子产品，早期通过欢乐谷场地试点运行，逐步探索进行市场化复制推广。同时，公司亦将关注新欢乐谷项目的拓展落地机会。酒店业务锚定自有“嘉途”品牌，开拓有限服务酒店产品体系，加快新项目落地，并以今年开业的深圳创意园旗舰店为起点，尽快实现项目连锁化运营。同时，充分利用“投-融-建-管”全流程能力，积极探索酒店项目代建机会。自然人文景区业务，融合公司在项目运营管理、策划规划、旅游营销、EPCO 等丰富的管理经验，形成标准化的运营管理体系和服务组合方案，加快外部市场的拓展。

IP 运用方面，公司旗下主题公园持续导入超级飞侠、迷你世界等头部 IP 升级改造主题区；策划、推出覆盖全年的系列主题节庆活动：闪耀欢禧节、国潮文化节、惊奇潮玩节以及各类狂欢节、魔术节、艺术节等，并导入上影元、英雄联盟、王者荣耀、小黄鸭等优质国潮 IP 落地园区主题活动，为游客带来了“多元欢乐体验与创新生活方式”。

六、地产行业景气度提升，公司在拿地方面有什么计划？

去年9月26日中央政治局会议提出“促进房地产市场止跌回稳”，中央和地方政府持续释放积极信号。从市场表现来看，重点百城新房销售量去年四季度、今年一季度均保持同比增长，市场“止跌回稳”成效初现。随着各项政策的加快落实，相信市场长期会平稳健康发展，一线及核心二线城市市场有望率先“止跌回稳”，但市场全面转暖仍需政策进一步释放传导的时间。公司将根据市场情况，以周转去化为第一考量，聚焦一线核心城市和部分强二线核心城市核心区域的招拍挂机会，积极发挥投资对高质量发展的牵引和推动作用，多措并举推动优质资源获取，优化资源布局，进一步夯实主业发展空间。

七、公司房地产业务在产品设计方面有哪些思路？

华侨城积累了三十多年的中高端住宅开发经验，构建了“需求洞察-技术迭代-品质兑现”的全周期价值体系，是践行国家提倡的“好房子”理念的具体体现。在坚持打造“好房子”的同时，战略性参与保障性住房建设，全方位打造不同产品线的“侨城好房子”。一方面，始终坚守中高端品质地产定位。积极应用新技术、新产品、新材料，持续丰富完善安全、舒适、绿色、智慧的“侨城好房子”产品内涵和标准。另一方面，全力打造保障性住房领域的品质标杆地位。华侨城2024年交付的首个纯安居型商品房

	-深圳东岸雅居项目，突破传统保障房开发模式，通过精细化设计打造全明户型系统，以“立体邻里花园”重构公共空间交互场景，是大湾区保障房品质升级的样本工程。 后续，公司将及时总结经验，发挥优势，以建设“好房子”为核心抓手，推动建立房地产新发展模式，促进房地产市场平稳健康发展。 八、集团的增持情况如何？ 公司与控股股东均十分重视华侨城 A 的市值管理工作，如华侨城集团基于对公司长期投资价值的认可及对未来持续稳定发展的信心，采取承诺不减持、增持等举措，以切实维护广大投资者权益和资本市场稳定。2024 年下半年，华侨城集团已经完成了一轮增持，以集中竞价交易方式累计增持公司股份 64,877,064 股。 未来，公司将持续加强市值管理工作，一方面加强与主要股东的沟通联系，鼓励控股股东、董监高结合实际情况，实施股份增持计划；另一方面继续根据市场情况和资金状况，灵活运用自有资金或借助回购专项贷款等政策支持，积极开展股份回购。
附件清单 (如有)	