

新城控股：双轮驱动战略优势明显，持续夯实财务基本面

2023年，新城控股秉持“住宅+商业”双轮驱动的运作模式，通过定制合理的经营战略和营销策略，实现销售额759.83亿元，项目回款率107%；实现营业收入1192亿元，在手现金余额190亿元。新城控股注重产品品质，全年交付物业14万套，22座吾悦广场如期开业。同时，新城控股完成多笔债券发行，获得各大银行给予的集团授信总额度合计为1090亿元，其商业板块对整体业绩贡献率不断走高，并带来了长期、稳定的现金流。

注重产品品质，全年交付物业14万套

2023年，面对新形势，新城控股通过制定合理的经营战略和营销策略，积极把握市场窗口机会，挖掘不同城市、不同需求的结构化机会，做好营销推广、提升货值变现能力，紧抓销售和资金回笼。全年实现合同销售金额759.83亿元，合同销售面积968.78万平方米。新城控股聚焦“有回款的销售”，2023年实现回款金额812亿元，回款率107%，回款率位居行业前列，持续保障现金流安全。

在落实保交付方面，新城控股深入落实“保交付、守价值、筑能力、创未来”的经营方针，有力保障全年交付目标及吾悦广场开业100%达成，实现企业安全稳定的经营。2023年，新城控股共计完成超14万套物业，实现交付面积2210万平方米，完成保交付任务。

保交付的同时，新城控股坚持产品品质化发展，坚持每一处细节都蕴含着公司对品质生活的不懈追求，每一个环节都实力兑现公司对美好生活的郑重承诺。2023年，新城控股提出了“让业主不仅拥有一套房子，更拥有一种生活方式”的产品理念以及“品质空间，与人欢喜”的价值主张，并围绕以上产品理念和价值主张，推出了新一代高端产品系——品悦系，不断提升公司的产品力水平。

在投资布局方面，新城控股坚持深耕长三角区域，并聚焦其他核心城市群，在全国最具经济活力和人口密度最高的地区布局，形成以长三角、环渤海、粤港澳大湾区、长江中部、成渝等城市群为重点的布局体系，其中一、二线城市约占公司总土地储备的41%，长三角区域三、四线城市约占公司总土地储备的20%。

有息负债大幅压降，持续夯实财务基本面

2023年，新城控股持续坚守底线思维，确保稳定安全的财务基本面，财务结构得以进一步优化。2023年，新城控股实现营业收入1192亿元，其中主营业

务收入中，房地产开发销售本期实现营业收入 1073.36 亿元，较上年同比增长 2.34%；公司物业出租及管理实现营业收入 106.31 亿元，较上年同比增长 5.26%。公司实现归属于上市公司股东的净利润 7.37 亿元，扣非归母净利润 3.07 亿元。

新城控股持续大幅压降有息负债。2023 年，公司期末融资余额为 571 亿元，同比下降 142 亿元，有息负债水平保持低位。此外，公司合联营权益有息负债降至 52.08 亿元。截至 2023 年末，新城控股在手现金余额 190 亿元，在手现金充裕；公司经营性现金流净额为 102 亿元，经营性现金流连续 6 年为正。2023 年，公司整体平均融资成本进一步下降 32 个基点，为 6.20%。

在融资方面，新城控股 2023 年完成多笔债券发行。具体来看，5 月，新城控股境外子公司新城环球完成发行 1 亿美元的无抵押固定利率债券；6 月，新城控股成功发行 11 亿元公司债；7 月和 12 月在中债增全额担保支持下，成功发行两笔 8.5 亿元中期票据；此外，7 月公司还成功发行一笔规模为 13.16 亿元的绿色 CMBS。同时，新城控股在各大银行等金融机构的资信情况良好，与国内主要商业银行继续保持长期合作伙伴关系。截至报告期末，公司获得各大银行给予的集团授信总额度合计为 1090 亿元。在偿债方面，新城控股坚持底线思维，确保每一笔债务提前或到期偿付。2023 年，新城控股已如期偿还境内外公开市场债券 107.45 亿元。

双轮驱动战略优势明显，商业板块贡献提升

2023 年，“住宅+商业”双轮驱动战略持续巩固了新城控股在行业中的竞争优势，其商业板块对整体业绩贡献率不断走高，并带来了长期、稳定的现金流。2023 年，新城控股实现商业运营总收入 113.24 亿元，同比增长 13.17%；实现不含税物业出租及管理收入 106.31 亿元，占公司营业收入的 8.92%；物业出租及管理业务毛利 74.31 亿元，占公司总毛利由去年同期的 28.95%提升至 32.73%；物业出租及管理毛利率高达 69.90%。

新城控股“轻重并举”的商业模式也不断彰显成效，商业在管规模进一步扩大。2023 年，22 座吾悦广场如期开业，截至 2023 年底，全国开业及在建的吾悦广场城市综合体已达到 198 座，足迹遍布上海、天津、重庆、南京、长沙、西安等国内 135 个大中城市；已开业吾悦广场达 161 座，开业面积达 1499.11 万平方米，出租率达 96.48%。

2023 年，新城控股迎来商业运营的深度进阶。基于对当下商业地产行业格局及用户需求分析，2023 年 10 月新商会期间，新城控股正式发布“深度运营策略”，聚焦吾悦广场服务能力和经营坪效的进一步提升，实现吾悦广场更大价值。

“深度运营”是新城控股持续践行幸福商业价值理念过程中所内生出的能力，也是在存量时代、用户主导的市场下，新城商业面对未来所选的道路与策略。随着深度运营策略的不断落地，吾悦广场销售和客流也持续向好。目前，吾悦广场年服务用户达 14.8 亿人次，会员基数超 3000 万人，其中活跃会员突破 2000 万人，为提振消费活力贡献力量。

同时，在营吾悦广场不仅能提供稳定的经营性现金流，也为新城控股的融资性现金流带来重要补充。2023 年，新城控股通过吾悦广场为抵押物获取的经营性物业贷及其他融资约 140 亿元。

结语：面对房地产行业发展新形势，新城控股坚持以核心竞争力的确定性应对不确定性，在长期主义的指引下优化幸福方案、创新幸福体验，坚持“以客户为本”的宗旨，满足不同客户群体的多维需求，持续为社会打造优质的居住产品与服务示范。2024 年，新城控股将坚定“保交付、化风险、谋转型”的目标，聚焦核心经营方针，锚定向前，确保 2024 年所有批次平稳交付，完成 2024 年吾悦广场开业目标；分类分策化解运营负债，保护所有投资人一致性的利益；在行业转入轻资产的背景下，不断建立健全轻资产能力，保障持续的业务收入，穿越周期。