证券代码：000732 证券简称：泰禾集团

**泰禾集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-05

|  |  |
| --- | --- |
| 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□现场参观 □其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 上海申银万国证券研究所有限公司 文晨昕、赵宇璇天弘基金管理有限公司 袁东同泰基金管理有限公司 王靖楷国金基金管理有限公司 王宝宁格林基金管理有限公司 马亚伟中国民生信托有限公司 王乔虹泰康资产管理有限责任公司 姚震宇上海人寿保险股份有限公司 万艳暖流资产管理股份有限公司 郑仁乔 |
| 时 间 | 2019年9月19日 |
| 地 点 | 北京市朝阳区建国路乙118号京汇大厦19层会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 证券事务部 蒋南、程奔驰 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **问：和世茂的合作情况如何、资产出售有何安排？**答：公司与世茂的合作不是简单的出售资产。公司根据“强强联合、门当户对、优势互补、志同道合”的原则与世茂开展合作，是从战略高度做出的选择。泰禾的品牌声誉好、操盘和溢价能力强，有高品质产品研发能力；世茂拥有强大的成本控制能力、较低的融资成本，市场风格稳健。泰禾项目的权益集中度向来较高，通过适当降低权益集中度，与世茂开展股权合作，能够实现双赢的结果，公司也可提前兑现一部分项目利润。**问：公司负债结构？融资收紧的影响？调控收紧背景下后续融资计划、降负债计划？**答：截至2019年半年报，公司银行贷款融资占比22.42%，非银贷款融资占比58.94%，公司债（3-5年）融资占比18.64%。今年公司有息负债较去年已呈下降趋势，近期联合资信、联合评级也已将公司从信用观察名单中调出，主要原因之一就是公司经营及财务得到实质性好转。今年公司在融资方面所做的重点工作之一，就是加强与国有金融机构、股份制银行的总对总合作，将原有的100余家合作金融机构集中到20-30家左右，提高公司融资管理水平，加强融资风险防控。同时，加大销售回款力度，进一步提高回款率。**问：公司的土储结构？**答：公司项目主要集中在一线和热点二线城市，这是公司的区域战略。**问：为了加快回款，产品结构会有调整吗？**答：公司现有住宅产品系列分为院子、大院、小院、府系、园系、湾系等，不同产品有不同特色，客户定位也不同，但整体上是高端精品住宅，这是泰禾在整个行业的产品定位。公司会通过加强经营管理、优化土储结构等多种方式来提高周转率。**问：公司的销售回款情况如何？**答：公司近期的销售情况良好。回款方面，公司各区域坚定落实了“促销售、抓回款”的管理要求，回款率较往年同期有了明显的提升。**问：今年还会有拿地计划吗？**答：三四季度会结合市场情况进行决策。**问：公司现在有跟投机制吗？**答：没有。**问：公司项目在全国地域布局情况？****答**：截至2019年半年报披露，公司储备项目集中分布在一二线城市及周边。五大区域总计容建面占比分别为：福建区域 45%、京津冀区域 9%、长三角区域 11%、珠三角区域 22%和其他热点区域12%。公司作为一家从福建走向全国的房地产开发企业，在福建区域及广深区域有着较为丰富的项目储备，公司在广州、深圳、佛山、东莞、珠海、肇庆和中山等城市布局有院子系、府系、湾系及商业综合体等多种业态。**问：和大股东的保险、医疗板块关联交易情况？**答：公司所有关联交易均按监管要求履行审议和披露义务。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2019年9月20日 |