

证券代码：600823
债券代码：143165
债券代码：143308
债券代码：143332
债券代码：155142
债券代码：155254
债券代码：155391
债券代码：163216

证券简称：世茂股份
债券简称：17世茂G1
债券简称：17世茂G2
债券简称：17世茂G3
债券简称：19世茂G1
债券简称：19世茂G2
债券简称：19世茂G3
债券简称：20世茂G1

公告编号：临2020-040

上海世茂股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海世茂股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年6月3日下午接待了多家机构的联合电话调研，现将主要情况公告如下：

一、调研情况

时间：6月3日（周三）10:00-10:45

形式：电话接待

调研机构：

申万宏源证券、中融基金、开源证券自营、合众资产、南京银行、上海智钦管理咨询、中国人民养老保险等

公司接待人员：

俞峰 世茂股份 董事会秘书

陆怀伊 世茂股份 IR 助理总监

二、调研的主要问题及公司回复概要

Q1：请公司管理层简要介绍公司近况。

A1:

从房开销售方面看:

今年一季度,受疫情影响,公司实现签约销售金额 35 亿元、签约面积 14 万平米,同比去年有 3 成左右的下降。二季度以来,销售逐渐向好,销售正在稳步回升。

在今年年初的 2019 年度报告及业绩发布会中,许世坛副主席曾与各位投资人沟通 823 未来三年的目标。公司希望未来三年的签约收入和净利润,能达到年化 10%的增速,确保有质量的增长。

今年因为受疫情影响,上半年的销售和交付可能会受一点影响,但从全年来看,我们还是在往既定的年度计划目标努力。

从土储投资方面看:

为了实现销售的稳定增长,公司在长三角、大湾区、环渤海等重点区域持续深耕,扩充优质土储。今年以来,公司陆续拿下厦门、济南、武汉、荥阳、福州等地的新项目,其中前三个是股权收购,后两个为招拍挂。加上去年新拿的 14 个项目,也已陆续进入开发阶段。综合来看,公司的可售货源是充足的。

从商业运营方面看:

一季度,公司响应国家号召,积极扶植商户,分阶段为旗下世茂广场、办公楼减免租金。受疫情影响,公司一季度租金同比有所下降。疫情缓解后,预计消费有所复苏,但我们预估仍需相对较长的周期。

尽管疫情给商业项目的经营带来直接冲击,但通过各项目团队的努力及与品牌租户的持续沟通,逆势而上实现新租签约。同时,商场、写字楼项目均利用线上直播平台组织荐楼带看和 VR 看房等服务,为复工后的租赁工作保持市场热度。

公司的财务数据及融资情况:

截至 3 月末,公司总资产 1303 亿元,较年初增长 2.18%;公司归母净资产 256 亿元,较年初增长 0.67%。在资产规模稳定增长的同时,公司始终保持业内较低的负债率水平。截至 3 月末,公司资产负债率 63%。

融资方面，公司今年以来已成功发行中期票据 5 亿元，三年期，发行利率 4.12%；定向债务融资工具（PPN）10 亿元，三年期，两次发行利率分别为 4.50%、3.70%；公司债 20 亿元，三年期，发行利率 3.60%。总的来说，发行成本可控，体现了市场对于公司资质业绩的认可。

有关大股东增持的进度：

截至 5 月 12 日，公司大股东已经增持 4%以上，目前仍在增持过程中，这充分显示了大股东对 823 的长期看好和肯定。

Q2：受疫情影响，商场租金减免幅度大吗？

A2：

公司在一季度已做出商业租金的减免。疫情对出租率也会有所影响，公司往年出租率水平一般保持在 90%左右，接下来公司也会加紧招商力度，尽量保证出租率。总的来说，疫情对公司整体租金的影响在 10%-15%之间，约 7000 万左右。当然最终还要看下半年的运营情况，公司预计总体影响可控。

Q3：今年的商业、写字楼与住宅的新推货的销售比例是怎样的？

A3：

从去化周期来看，住宅产品一般会比商业产品去化更快。从推盘货量来说，今年新推货一半以上是商业性质。比如，龙岗项目，该项目是纯商业性质，今年计划推盘 35 亿。另一个珠海项目也是纯商业性质，去年下半年新拿项目，计划在今年下半年推盘。这两个是世茂近年来的重点项目。

Q4：从公司的角度来看，未来利润率会怎么走？

A4：

目前土地成本方面，市场上招拍挂的成本相对较高。公司现在很多项目通过并购形式取得。比如，公司去年并购的项目比较多，获取的价格是 2-3 年前的市场价水平，这对公司保持利润率有较大帮助。

Q5：大股东增持计划的目的是什么？

A5：

大股东认为公司的股价是低估的。公司现在分红对比股价的年化收益率已经达到 5%左右，比很多货币基金和理财产品还要高，所以大股东于去年年底发起 5%比例的增持计划，不排除未来继续增持的可能性。

增持计划的推出和疫情有抵消作用，对稳定股价非常有帮助。最近 2 个月股价比较明显的趋势是大股东不断增持，增持是对股价的托底，这说明公司的含金量还是非常高的。现在市场对商业地产估值相对偏低，但我们相信公司保持稳健的财务、稳定的业绩、合理的分红，会给市场带来价值重估的信心。

Q6：今年的经营计划是什么？销售、拿地、融资等方面，是否跟年初有所更改？

A6：

2020 年销售目标维持去年的 270 亿，一季度完成了 35 个亿，四五月份公司已看到销售复苏趋势，相信 6 月份会恢复得更快。

目前拿地和工程支出按照原计划不变。今年以来已经陆续拿了 5 个项目，公司仍会在重点关注区域择机获取优质项目。

Q7：为什么去年分红大幅度提升至 40%？今年的计划是什么？

A7：

公司的分红率从 2018 年度的 41%，到 2019 年度的 40%，我们已经连续两年保持了一个较高的分红率。

首先，证券监管部门支持高比率分红，鼓励不低于 30%。其次，母公司世茂房地产的历史分红率在 35-45%之间，考虑到两个上市公司的分红比例尽量相近。未来我们希望可以维持在一个较高的分红率，为投资者带来稳定的投资回报。

Q8：公司对中长期发展的绝对规模、排名是否有规划？

A8：

从整个房地产行业来说，我们排名不会太高，但是从管理规模和商场数量来说我们还是比较靠前的。我们还在加大商业地产、办公楼的投入。深圳、珠海等项目陆续入市，对公司的运营面积带来比较大的提升。全排名可能不会去参加，但是商业地产的运营和租金等方面，会加大宣传力度。

Q9：您对后期的房价怎么看？

A9：

国家已经连续 2-3 年进行调控，新房的售价管理已经到了一个稳定期。疫情期间整个国家都处于停顿状态，如果财务杠杆放得太高，就容易出现短期抗风险能力差的情况。去年至今市场上已经出现较多资金链断裂的情况了。我们采取的措施是稳定财务杠杆，大力发展长期负债，把财务杠杆放在合理区间。

短期内房价会有一些波动，但我相信在未来 2-3 年房价会保持稳定。从宏观方面来说，国家强调的是不能非理性上涨，所以中长期（在未来的 2-3 年内），我看不到断崖式下跌的可能，未来两三年不会出现特别大的拐点。政府采取限价的稳定政策，同时收入的增长会使房价和收入的比例会调节到一个相对合理的范围内，对高房价的压力会适当放松。

Q10：今年会不会考虑和资金比较紧张、杠杆比较高的企业合作？

A10：

这取决于集团整体方面的战略规划，主要要看有没有合适的价格、是不是特别复杂的债务结构。

收并购方面，去年开始有较多的收并购机会，公司认为不着急就是控制风险的最好办法。公司不会因为一些短期因素或压力，而影响到整体的经营。我们无法预估其他同行的情况，公司会先保证自己的财务稳定，做好资金预备，避免极端情况的发生。我们也希望同行都能发展得越来越好。

Q11：受疫情的影响最近深圳推出了很多特价房，有些写字楼价格骤降 30%，这对公司商业地产板块有什么影响？

A11：

有些板块过热，肯定会有自我调节，但是不代表所有板块都会下跌。公司在深圳的项目中，前海项目即将售罄，龙岗项目售价没有受到太大影响，坪山项目也在稳定销售中。

从市场规律来说，短期内房价涨得越快，回调也越快。您提到的可能是深圳部分比较极端的现象，但是对整体影响不大。

以上情况，仅供投资者参考，注意投资风险。

特此公告。

上海世茂股份有限公司
董事会
2020年6月5日