证券代码： 002244 证券简称：滨江集团

**杭州滨江房产集团股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：202001

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 中信证券 ：钱向劲、 陈聪 、陈狄 、戴维、郭海堂、胡洁慧、蒋巧玲、李珊、潘媛、邓子平、徐虹莱、宣心霞、于熙臣、张俊艳、朱曼殊、袁健、林中鹤蔡俊明、陈红华、何士明、金雪松、莫毅明、杨旭栋、林鹏、王利天、叶青松 |
| **时间** | 2020年9月24日 |
| **地点** | 杭州武林壹号写字楼 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书李渊、证券事务代表 李耿瑾、城市项目总经理许泽民、城市营销总经理税国珊、财务部总经理张羽、品牌管理部副总经理褚瑶、投资发展部总监助理单通 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1、公司基本情况公司坚持以做实业的精神做地产，让老百姓都能住上一套“好房子”。目前位列中国房地产百强企业24位。区域布局重点是三省一市即浙江省、广东省、江苏省和上海市，截止2020年6月末，土地储备货值2700亿，其中杭州占比62%，杭州外省内占比24%，省外占比14%。近几年，公司销售规模快速增长，2015年-2019年公司销售金额分别为233亿、367亿、615亿、850亿和1120亿，今年上半年实现销售额547亿，较去年同期上升6%，权益销售265亿，较去年同期上升26%，销售权益比例48.5%，较上年同期提升8个百分点。随着销售额的提升，账面预收房款在6月末已达到689亿，覆盖2019年营收 2.76倍。未来可结算资源较充足。拿地方面，年初的计划是今年新增30个项目，上半年已新增土储20幅，其中14块位于杭州大本营，占比79%，此外，上半年公司也成功开拓了苏州市场并落地三个项目。财务上我们一贯稳健，保持合理的有息负债水平。6月末有息负债规模383.52亿元，负债结构清晰，银行贷款占比71%，直接融资占比29%。从滨江集团近年有息负债和综合融资成本来看，虽然近几年随着公司规模的扩大，有息负债水平有所提升，但综合融资成本持续下降，2017年是6% ，2018年是5.8%，2019年5.6%，今年已下降到了5.4%，综合融资成本的持续下降，是滨江集团优秀的资产质量、优秀的经营能力和优质的公司信誉得到市场高度认可的体现。此外，今年6月公司主体和相关债项评级提升至AAA。 现金分红方面，公司2019年现金分红总金额4.1亿元，占2019年度公司归母净利润的25.18%，较2018年提升9.84个百分点，未来，我们希望通过发挥在团队、管理、品牌、金融、合作以及服务等方面的领先优势，努力获得良好经营业绩的同时，通过分红积极回报股东。未来规划方面，公司将有序推进“1+5”战略规划：（1）房产主业继续做优、做精、做强，保持规模。（2）做优服务，提高软实力，包括物业服务、酒店管理服务、开发管理服务、售后服务等。（3）租赁业务在已持有物业46.5万方基础上，每年新增16万方，十年后达到200万方；（4）在现有已投入运营的杭州友好饭店、千岛湖滨江希尔顿度假酒店和美国西雅图希尔顿桑德酒店3个酒店的基础上，10年内再增加10个酒店 ，顺利推进酒店业布局。（5）养老产业在2018年国外学习，2019年国内学习基础上，2020年开始组建养老团队，争取2022年形成战斗力，为进军养老蓝海市场做准备。（6）其他产业投资方面：已投资新能源、互联网、大健康项目，着力做好已投项目的投后管理，稳健推进已投资项目退出和优质新项目布局。2、公司目前拿地以合作开发为主，权益比例不高，这种拿地策略会持续吗，权益比例会否提升？房地产合作开发是趋势，目前公司项目也以合作开发为主，权益比例这个有过去存量的影响，比如其他全国性的开发商过去拿的100%权益的项目可能占比较多，如果降低维度，单从近几年在浙江或者杭州拿地项目的权益比例来看，公司的权益占比其实跟兄弟企业差不多，今年上半年公司拿地的平均权益比例也已提升至50%，未来公司希望进一步提升权益比例。3、公司今年上半年和下半年结算项目情况公司今年计划交付结算的项目有14个，上半年主要交付了3个项目，也就是说还有11个项目在下半年会陆续进入交付阶段。4、公司对全国、华东地区尤其是浙江的发展规划 公司目前的区域布局战略是聚焦杭州、深耕浙江、辐射华东，开拓粤港澳大湾区，关注中西部重点城市。浙江是深耕，杭州作为大本营目前土储货值也占60%以上，未来随着区域的拓展，杭州占比可能略有下降，在50%左右，浙江省内除杭州外 占比大概30%，浙江省外其他城市包括目前已开拓的南通、苏州、南京，上饶、深圳、上海等占比大概20%。公司对未来销售的规划是跟住战略，保持千亿以上销售目标，与头部企业保持适度的规模比例，行业排名在30位以内，争取25位左右并保持区域龙头地位。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月24日 |