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：202101

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 兴业证券 ：金敏、陈晗、楼梓权；  宁聚投资：钱钢； 紫之基金：何伟；钧富投资：陈立；  杭州联合银行：鲍佳平 |
| **时间** | 2021年1月7日 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司2020年主要经营情况**  今年公司销售情况良好，全年实现1350亿元左右的销售额，较去年同期上升约20%。随着销售额的增长，公司账面预收房款也持续攀升，2018年末为252亿元，2019年末是556亿元，2020年三季度末达到817亿元，覆盖2019年营收 3.27倍。公司账面预收房款给公司未来业绩提供有力保障。  拿地方面，除了继续聚焦大本营杭州，今年首入南京，并在苏州落地3个项目，加强了宁波、金华、湖州等省内城市的深耕，“三省一市”的布局版图更加清晰。  交付方面，今年全年共交付14个项目，主要集中在第四季度，今年业绩预计：2020年归属于母公司净利润与上年同期相比增长40%-60%。  分红方面， 2019年度公司现金分红率为25.18%，比过去15%的现金分红率提升了近10个百分点。未来，我们在获得良好经营业绩的同时，也会通过分红积极回报股东。  **3、公司核心竞争力**  房地产行业从土地红利、金融红利进入管理红利时代，企业比拼的是综合营运管理能力、精细化管控能力。滨江在团队、管理、品牌、金融、合作以及服务等方面的优势，使公司在行业上行有竞争力、行业下行时也能把握机会。  **4、在目前市场结构分化的情况下，公司对杭州外的二三线城市布局，有何策略？**  公司将资源向杭州及有前景的区域倾斜，主要布局重点区域如长三角、珠三角区域中经济富裕、人口吸纳能力强的核心城市和核心板块。2021年的投资布局上，公司在杭州的拿地占比会有所下降，大概在50%，杭州外浙江省内和浙江省外的拿地各占25%。  **4、对未来杭州房地产市场的看法**  2019年杭州人口净流入55万人，今年1-10月又新引进大学生30余万人，所以杭州人口吸纳能力非常强，加上稳定的财政和优秀的政府治理能力，近年土地供给和销售也比较平衡，同时又有比较好的一个科技经济的支撑，所以我们坚定看好杭州。  **5、介绍下公司的持有型物业构成和发展规划**  公司持有型物业十年规划是200万方，由商业物业、自持租赁商品房、养老公寓和酒店构成。  商业物业板块，包括公司持有用于出租的写字楼、商业裙房和社区底商及公寓，主要位于杭州，如庆春发展大厦、新城时代广场、凯旋发展大厦、武林壹号写字楼等等，目前总体量27万方，2019年全年租赁收入约1.86亿元。  **6、介绍下公司自持租赁商品房“暖屋”的情况和目前招租进展**  对于公司所获地块中的自持部分房产，公司成立了暖屋（杭州）租赁住房发展有限公司统一对自持租赁商品房进行规划和运营，目前在建项目合计超过30万方，它不同于市面上多数长租公寓的二房东模式，滨江租赁商品房采用自持运营模式，第二，暖屋产品打造上始终贯彻滨江标准，硬装、家居等配置齐全，租户可拎包入住，第三，在租客管理上进行详细身份等确认流程，同时推出三年长租约合同，对于符合条件的租客可以做到三年租金不递增，以此次推出的位于萧山宁围街道的第一个项目翡翠江南为例，共计467套房源，主力户型68方，做到了两室两厅一厨一卫的设计，租金4080元/月，目前已经开始出租，第一期推出的房源数为总房源量的三分之一左右，目前已签约近70套。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月7日 |