

深圳华侨城股份有限公司投资者关系活动记录表

证券代码：000069

证券简称：华侨城 A

编号：2021-10

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>电话会议 <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位</p>	<p>招商证券、富国基金</p>
<p>时间</p>	<p>2021.06.16</p>
<p>地点</p>	<p>深圳</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>董事会秘书关山、信披和投关工作小组成员</p>
<p>投资者 关系活动主 要内容介绍</p>	<p>一、 介绍一下公司欢乐海岸产品系列的竞争优势？</p> <p>欢乐海岸系列项目定位为城市会客厅，是开放式城市文化休闲综合体。欢乐海岸系列项目以文旅构建吸引力，融现代主题文化和传统在地文化于商业街区、休闲购物、酒店住宿等业态，通过文化的载体打造城市文化新高地，在文旅运营、物业销售、酒店住宿、餐饮消费、商业租赁、资产运营等多方面实现项目价值回报和品牌溢价。</p>

二、介绍一下公司1-5月销售金额较快的原因？

2021年1-5月份公司累计实现合同销售面积185.32万平方米，较上年同期增长87%；合同销售金额363.72亿元，较上年同期增长67%。

一方面，公司近年抓住跨越式发展机遇，在全国一线、二线等区域拓展了一批优质资源，为公司未来销售持续稳定增长提供了充足储备，使公司真正从“点”到“面”实现规模质的跨越。从销售区域上，公司在粤港澳大湾区、华东、华中、西部、北方等区域实现增量销售，销售区域的范围较往年有所扩大，推盘的项目数量和推盘面积增加。另一个方面，公司的管理水平和开发速度提升，加快了新项目的推盘速度。

三、在“三条红线”的约束下，公司如何实现利润与规模两者的平衡？

“三条红线”新规目的是引导房地产行业的规范化高质量发展，这整体与公司防范风险的底线思维高度匹配。公司2020年圆满完成三道红线的保绿目标，经营净现金流也达到了历史新高，实现了投资和回款的良性循环。

公司不是一家以规模而是以优质资源取胜的公司，一方面，公司将严控项目本身质量，不为单纯追求规模而获取项目，而是优中选优拓展优质土地；另一方面，根据公司经营情况，在以收定投和底线思维的基础上，结合公司

实际去化速度进行资源布局，既保障可持续发展，又不轻易冒进。

四、介绍一下公司未来 3-5 年的发展战略？

目前公司正在推进“十四五”发展规划编制工作，将根据陆续出台的国家相关行业发展规划对公司“十四五”发展规划进行修订完善。

“十四五”期间，华侨城 A 将不断强化自身在旅游、房地产业务领域的专业能力，继续努力提升行业地位，朝着世界一流文化旅游企业集团的目标迈进。在继续大力发展旅游产业的同时，华侨城 A 还将坚决抓住互联网大发展机遇，大力推进数字化转型，全面进入产业互联网时代。在做好文旅产品本身的同时，将借助互联网手段全面活化旗下的文化旅游资源，强化主业在资本市场上的吸引力。

五、公司在人才吸纳和激励上有所措施？

公司十分重视人才的吸纳以及人才体系的建设，通过持续加强企业文化建设、有竞争力的薪酬体系以及激励措施等，提升对优秀人才的吸引力。

一是加强企业文化建设，营造良好的企业文化氛围，增强员工对公司企业文化、价值观的认同。

二是公司提出“跨越式目标、断崖式考核、市场化薪酬”的激励改革机制，建立并完善了覆盖奖励年薪、项目跟投、股权激励等长、中、短期激励相结合的三位一体的

	<p>完整激励体系。</p> <p>三是加大了市场化引进人才的步伐和力度，通过公开竞聘等形式引进专业高端人才以改善经营管理人才结构，顺应未来业务发展的需要。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2021.06.16