

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：2021-12

投资者关系 活动类别	<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
参与单位	招商证券、广发基金
时间	2021.06.25
地点	深圳
上市公司 接待人员	董事会秘书关山、信披和投关工作小组成员
投资者 关系活动主 要内容介绍	<p>一、 近几年公司拿地较多，布局城市能级方面是否有变化？</p> <p>从公司 2020 年新增项目投资额来看，约 7 成新项目投资集中于一二线城市。公司并不拘泥于城市能级这一单一标准，而是以“主题公园领导者、旅游产业领军者、城镇化价值实现者”为战略定位，业务布局亦紧密围绕该战略定位开展。在进行项目拓展时，公司会从以下几个方面进</p>

行综合考虑：一是聚焦于经济发达地区及都市圈，包括粤港澳大湾区、长江经济带、成渝及西安都市圈和主要省会城市等经济较活跃的区域；二是深度挖掘文旅资源禀赋优秀区域的发展机会；三是考虑合作方条件优越、支持力度较大的项目；四是基于公司中长期发展，适当的在未来发展潜力较好的城市进行布局。

二、介绍一下公司的文旅资产运营能力？

一直以来，文旅资产运营能力是公司构建自身竞争力的核心，也是公司多年来实现旅游行业领军优势的基础性保证。

一是公司拥有丰富的主题公园产品类型和品牌体系，同时，在保证存量项目持续更新迭代的基础上，积极研发落地适应不同城市量级以及客群特征的新产品体系。

二是公司全国化的战略布局具有行业领先优势，目前布局了部分全国一二线核心城市及发展潜力较好的三四线重点城市。

三是公司拥有景区运营经验丰富的人才团队，能够在项目规划建设及景区运营过程中切实提升整体运营能力。

三、未来欢乐海岸产品系列的布局空间？

欢乐海岸作为华侨城新一代文旅融合新标杆项目，具备较大的发展潜力和空间。一方面，华侨城多年来在项目拓展过程中坚持优中选优，以优质产品供给文旅市场，拥

有较强的行业品牌影响力。二是项目定位为城市文旅综合体，是开放式都市休闲会客厅，受市场需求和认可程度高，在公司已落地和未落地的城市，仍有进一步布局的空间。未来，我们将继续巩固城市文旅综合体发展成果，总结欢乐海岸系列产品经验，继续在全国布点布局。

四、欢乐谷近几年整体接待游客量持续提升，具体采取了哪些举措？

目前公司已在深圳、北京、成都、上海、武汉、天津、重庆、南京、西安九个城市开业了欢乐谷系列项目，规模实现了质和量的提升。一是华侨城坚持走高质量、可持续的品牌发展道路、不断创新产品形态，在创新发展中讲好品牌故事，持续培育并扩大欢乐谷品牌的市场影响力。二是积极推进现有欢乐谷公园更新改造，提升园区品质，丰富游客娱乐体验，提高游客满意度。三是创新旅游节庆活动，公司已经成功举办三届华侨城文化旅游节，向市场推出一系列充满新意、内涵丰富、品质精良的文旅主题活动和产品的综合性节事活动，有效提升文旅业务市场占有率及品牌影响力；第四届文化旅游节已于6月19日开幕，将持续至10月底。四是积极调整运营策略，创新年卡销售，并大力推进商品和餐饮自营，加大集采力度，以提高园区内二次消费占比，全力增收创效。

	<p>五、 随着行业政策调控紧缩，公司未来地产业务的发展战略？</p> <p>公司将积极践行“文化+旅游+城镇化”、“旅游+互联网+金融”的创新发展模式，专注旅游业务和房地产业务。公司不是一家以规模而是以优质资源取胜的公司，未来将继续获取优质土地资源，发挥公司在成片综合开发方面的优势，促进地产和文旅业务的协同发展。一是严控项目本身质量，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，充分保证公司相对稳定的盈利水平；二是根据公司经营情况，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。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2021.06.25</p>