

证券代码：000031

证券简称：大悦城

## 大悦城控股集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司2023年半年度业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	1、董事、总经理曹荣根 2、董事、副总经理、总法律顾问姚长林 3、总会计师（财务负责人）吴立鹏 4、总经理助理（代行董事会秘书职责）郭锋锐
时间	2023.09.14 15:00-16:00
地点	全景网投资者关系互动平台（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
形式	网络互动方式
交流内容及具体问答记录	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司上半年持有型业务增长如何？面对当前消费活力下降的大背景下，大悦城持有型业务是否存在出租压力？出租率如何？后续会采取哪些措施提升商业活力？</p> <p>感谢您的提问。购物中心经营指标同比大幅增长：实现销售额157.8亿元，同比提升30%，客流1.39亿人次，同比提升55%。上半年新开业三个购物中心无锡大悦城、北京京西大悦城、广州黄埔大悦汇，开业当天开业率、销售、客流指标均超额完成，出租率均超96%。</p> <p>2023年，在市场迭变重启的新机遇下，公司商业通过升级产品、精细运营、焕新品牌等方面加快提升经营业绩，截止6月底大悦城整体出租率90%，环比1月提升3个百分点。</p> <p>下半年，本集团商业将持续践行“城市美好生活创造者”的商业愿景，通过精细化运营和高品质商业服务，</p>

与城市文化发展共荣共生,为全国各地消费者描绘多元、富足的“大悦式”美好生活蓝图。

## 2、公司 REITs 发行进度如何？

感谢您的提问。大悦城控股多年来始终围绕“城市运营商与美好生活服务商”的战略方向，在消费基础设施、产业地产、长租公寓等领域均积累了大量的优质资产。尤其在消费基础设施领域，经过多年的发展，公司以形成以大悦城和大悦汇两个标准产品线结合祥云小镇、悦街等特色产品的“2+X”产品线组合模式，在全国多个一二线城市运营商业综合体。

消费基础设施是承接居民消费行为、释放居民消费潜力的物质空间载体，推出消费基础设施 REITs，有助于扩大消费基础设施投资规模。消费基础设施 REITs 的推出，将大大加快相关设施的投资回收，在提高资本利用率的同时，还将促进消费基础设施的快速发展，为居民消费创造良好的空间环境。

公司在消费基础设施领域具有丰富的开发运营经验，已经沉淀了一批优质资产，将抓紧政策窗口期、积极研究政策利好，加快推进消费基础设施 REITs 发行工作研究，不断优化公司资产结构。

## 3、公司 2023 年上半年新开业的商业项目预计多久可以实现现金流回正？公司商业项目在 EBITDA Margin 方面能达到什么区间？

感谢您的提问。按照运管经验，一般在完整运营第 3 年前实现 EBITDA 和经营净现金流为正。2023 年上半年大悦城购物中心（财务并表口径）EBITDA Margin 59.6%，其中头部项目如西单、朝北、天津都在 70%以上。

## 4、大悦城地产在港股每股低于一元，市净率仅 0.1，

请问公司是否有提振市值的计划？

感谢您的提问。一直以来，公司在市值管理方面予以高度重视，未来公司将加强市值管理工作，提高公司投资吸引力，同时，积极寻找新的业绩增长点，加大投资者关系活动互动与交流等方式，保持二级市场投资者的良好交流，让投资者更好地了解公司的价值和前景。

5、公司目前销售型业务收入和持有型业务收入分别占营业收入的百分比是多少？在目前的行业趋势下，今后是否会考虑由销售型业务转向持有型业务为主导？

感谢您的提问。2023年上半年公司销售型收入占比73.30%；持有型收入占比18.87%。

公司始终坚持“双轮双核”的发展模式，其中“双轮”升级为“开发+经营”，不断巩固开发业务，大力提升经营能力，促进公司高质量发展；“双核”为“产品+服务”，持续提升产品力、服务力，从产业、城市、人民的需求出发，更好地服务于人民美好生活。

6、房地产行情在政策强势托底下，2022年下半年以来已经有了一定好转，但市场复苏节奏较为迟缓，节奏投资者的不及预期，所以当前各类行业观点分歧也很大。想请教一下对于2023、2024年市场整体的判断，以及大悦城在在这种市场环境下的经营策略？

感谢您的提问。近期利好政策频出，中央积极表态，“认房不认贷”、首套房存量贷款利率下调、首付比例下调等政策加入政策工具箱，预计随着政策效果的逐渐显现，行业将稳步回升。当然，市场预期的提升可能需要一定的时间，但我们对于市场的恢复有信心。

未来，房地产行业空间犹在，房地产是国民经济的支柱产业。公司将坚持“双轮双核”的发展模式，各业态协同发力，提升产品力和服务力，强化运营能力，提

高经营管理能力，以自身核心能力的提升去积极应对市场变化。

**7、转让的两个项目有进展了吗？上海的公寓和北京的商业写字楼**

感谢您的提问。目前公司拟出售的两个资产仍在产权交易所公开征集意向受让方过程中，如有进展，公司将及时履行信息披露义务，请及时关注公司于巨潮资讯网披露的公告。

**8、公司今年有新货推售的项目，截至目前的去化情况如何？**

感谢您的提问。公司今年新推售项目去化良好，如苏州大悦狮山壹号，西安悦著央璟、三亚大悦中心等多个项目，开盘去化率等数据指标高于同片区项目，成为当地明星标杆项目，实现了良好去化。

**9、央行、国开行接连表态支持城中村改造，公司有哪些城中村改造项目？**

感谢您的提问。大悦城控股始终关注城中村改造相关政策，寻求市场机遇，目前在深圳、西安等地均有相关业务跟进。

**10、对于此次大会议指出的“我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势”、“抓紧推动消费基础设施等新类型公募 REITs 项目落地”、“超大特大城市积极稳步推进城中村改造工作”都有怎样的解读？对公司有什么影响？**

感谢您的提问。从政治局会议内容来看，我国房地产市场供求关系发生重大变化，下一步为更好满足刚性和改善性购房需求，相关政策调整优化的空间正在打开。消费基础设施公募 REITs 项目可以盘活地产存量资产，为优质商业物业的投资提供新的投资退出渠道，也能激

活市场对核心商业地产的信心。推进城中村改造可以稳定房地产投资，释放更多代建、租赁运营类业务的合作机会，对于已经开展物业管理、商业配套运营、房屋租赁等业务的房企将从中受益。

政策的发布利于大悦城未来的发展，下一步大悦城将抓住政策机遇期，加大存量资产盘活，提升项目收益率；把握城中村改造、保障性租赁住房、轻资产、代建等方面机遇，大力提升运营能力，推进高质量发展

**11、近期，住房和城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局近日联合印发《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，推动落实购买首套房贷款“认房不认贷”政策措施，此政策的出台对公司销售型业务有何影响？**

感谢您的提问。公司密切关注市场动向，我们认为这是个积极的市场信号，已出台相关营销策略，积极把握市场变化，加大去化力度。

截至9月1日，北京、上海、广州、深圳明确“认房不认贷”，中山、厦门、武汉、惠州和东莞等城市跟进，预计将释放部分需求，推动市场回暖。公司将密切关注各城市政策落地情况，及时调整营销策略，加速销售去化。

**12、2023年大悦城地产207中报营收下滑，是什么原因导致？**

感谢您的提问。2023年中期207总收入38.1亿元，同比减少53.2亿元，下降58%，主要是销售型物业结算收入下降所致。

上半年消费回暖，持有型物业本期收入21.5亿元，同比增加5.2亿元，增长32%；酒店本期收入5.4亿元，同比增加2.5亿元，增长90%；但本期销售型物业受结

算周期变动影响，销售型物业结算收入 10.0 亿元，同比减少 60.7 亿元，下降 86%。

**13、关于目前行业情况的好转和利好政策，公司认为是否可以持续？可以持续多久？公司在目前市场环境下有何经营策略？**

预计年内行业调控政策将持续宽松，支持刚性和改善性住房需求，同时随着宽松政策的实施，市场将有所恢复。

下一步，公司仍将坚持稳中求进的总基调，投资方面，公司投资布局仍将围绕抗风险能力强、周转率高、盈利稳定、安全性强的城市和区域进行投资聚焦，持续优化投资结构，实现稳健扩张；运营方面，2023 年上半年新获取部分项目开工开盘节奏进一步提高，新获取项目力争年内开盘；销售方面，加大库存去化力度，多措并举抓销售回款；商业方面，在国家复商复市、促消费、稳经济的政策背景下，商业项目全面发力冲刺业绩，围绕“保收益、稳经营、提效率”三个方面展开，确保在疫后第一年能快速抢占市场，提高行业声量，提升经营效益；酒店与长租公寓业务将持续加强项目运营督导，聚焦运营效率提升，推进品牌建设推广，加强创新联动和渠道拓展，确保年度业绩目标顺利达成。

**14、公司 2023 年上半年新增房地产项目均来自于新一线城市，新一线城市是否作为公司未来房地产项目重点布局规划的城市？**

感谢您的提问。本轮市场调整中，一线及热点二线城市表现出了较强的市场潜力和市场韧性。未来，公司投资布局仍将围绕抗风险能力强、周转率高、盈利稳定、安全性强的城市和区域进行投资聚焦，持续优化投资结构，实现稳健扩张。

**15、今年是否有出台关于有利于房地产企业销售的政策？市场表现如何？**

今年以来，房地产政策环境相对宽松。8月25日，住房和城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局发布《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，提出“认房不认贷”；中国人民银行、金融监管总局8月31日联合发布《关于调整优化差别化住房信贷政策的通知》和《关于降低存量首套住房贷款利率有关事项的通知》，降低存量首套住房贷款利率，并降低首套住房商业贷款首付比例。

市场方面，2023年上半年全国房地产市场经历过短暂回升后，二季度以来下行压力加大。根据国家统计局数据，1-7月全国房地产开发投资额同比下降8.5%，降幅较1-6月扩大0.6个百分点；1-7月全国商品房销售额同比由增转降，同比下降1.5%；销售面积同比下降6.5%，降幅较1-6月扩大1.2个百分点。但预计8月末连续出台的政策对于市场有推动作用，市场或将逐步修复。

**16、年初至今，市场成交持续修复，源于疫后复苏、宽松政策的叠加后的脉冲式影响，推动上半年市场热度走高，今年下半年能否持续？看好哪些城市？**

感谢您的提问。上半年，受到宽松的政策以及积压需求的释放等因素影响，市场逐步呈现企稳态势，但总体上还处于调整阶段。根据国家统计局数据，上半年，全国房地产开发投资58,550亿元，同比下降7.9%，降幅较1-5月扩大0.7个百分点；全国房屋新开工面积49,880万平方米，同比下降24.3%，降幅较1-5月扩大1.7个百分点；商品房销售面积59,515万平方米，同比下降5.3%，降幅较1-5月扩大4.4个百分点；商品房销

售额 63,092 亿元，同比增长 1.1%，增速较 1-5 月收窄 7.3 个百分点。

近期，国家提出要继续巩固房地产市场企稳回升态势，大力支持刚性和改善性住房需求。总体来看，下半年市场情况受宏观经济、政策落地情况等的影响。目前房地产市场的区域分化加剧，公司未来更看好人口流入多、供需相对平衡、抗风险能力强、盈利空间大的一线及强二线城市，同时聚焦优质板块。

**17、2023 年上半年，国民经济持续恢复、总体回升向好，行业方面也频出利好政策，为何公司营业收入和净利润较去年同比均有下降？**

感谢您的提问。2023 年 1-6 月，公司营业收入 143.11 亿元，同比减少 6.91 亿元，下降 4.6%，净利润 5.4 亿元，同比下降 49%。主要原因是：一方面受结算周期变动影响，本期结算收入规模、毛利额及毛利率均有所下降。销售型业务收入 104.89 亿元，同比减少 17 亿元，下降 14%；毛利额 17 亿元，同比减少 21.57 亿元；毛利率 16.2%，同比降低 15.4 个百分点，销售型业务业绩下降；另一方面随着消费市场恢复，实体商业销售额及客流同比增长，本期购物中心、写字楼等持有型业务收入 27.01 亿元，同比增加 7 亿元，增长 34.7%，毛利额 16.99 亿元，同比增加 6.98 亿元；毛利率 62.90%，同比上升 12.99 个百分点，持有型业务业绩有所提高。以上综合致使公司营业收入和净利润较去年同期有所下降。

**18、公司这半年先后出售深圳上海和北京的资产，近期又在上海拿地，请问是出于什么考虑？**

感谢您的提问。为了践行公司高质量发展理念，进一步实现盘活存量资产用于企业可持续发展，优化资源配置，结合当前市场有利于存量资产价值释放的契机，

本着“收敛聚焦”的原则，故公司对市场价值较高且有条件尽快盘活变现的资产进行挂牌出售。

大悦城地产近期购买的资产主要持有位于上海市虹口区北外滩街道的地块，该地块位于上海市中心的黄金地段，毗邻上海的办公、商业区及老城区，位于上海充满活力的经济活动中心。该地块周围亦拥有完善的教育及医疗设施，土地供应及库存水平相对有限。因此，预期该地块具有强大的开发潜力。未来，公司投资布局仍将聚焦一二线城市核心区域，围绕抗风险能力强、周转率高、盈利稳定、安全性强的城市和区域进行投资聚焦，持续优化投资结构，实现稳健扩张。

**19、请问管理层，三亚的瑞吉，美高梅，北京的华尔道夫酒店，近期有没有出售计划？**

感谢您的提问。公司近期暂无出售上述酒店的计划，关于公司动态您可以随时关注公司在巨潮资讯网披露的公告。

**20、大悦城控股 2023 年上半年三费费用较上年同期均有增长，其中财务费用同比增加了 16.65%，请说明原因。**

感谢您的提问。2023 年上半年，三费费用合计 23.25 亿元，同比增加 1.82 亿元，同比增长 8.49%，其中财务费用 10.53 亿元，同比增加 1.5 亿元，同比增长 16.65%，主要是有息负债规模增加，同时受美元加息影响外币借款融资成本上升，致使利息支出同比增加。公司综合施策，持续压降境内融资成本和外债占比，上半年加权平均融资成本 4.79%，较上年末 4.82%下降 3bps。

**21、大悦城控股 2023 年半年报报告期内实现净利润 5.40 亿元，同比下降 48.92%，归母净利润 0.51 亿元，同比下降 40.92%，在利润较去年同期下降较多的情**

况下，2023 年全年业绩是否还能实现转亏为盈？

感谢您的提问。随着国家出台利好政策，房地产市场在下半年预期逐步向好，公司将以此为契机，加快存货入市去化，全力攻坚大宗商办，同时加大存量资产盘活力度，全力以赴止亏、减亏、扭亏、增盈，但公司销售型业务签约回款结算和持有型业务收入水平受市场、地域的影响较大，对经营利润的实现有一定的影响，仍具有波动性。

## 22、深圳大悦城属于大悦城地产吗

感谢您的提问。深圳大悦城属于大悦城控股集团股份有限公司。

23、请问管理层，境外借贷成本快速上升，如何应对，有没有进一步的轻资产降债计划。

感谢您的提问。2023 年上半年，公司融资渠道畅通，授信额度充裕，公司积极压降境内融资成本及境外融资规模，应对美元加息对境外融资成本上升的影响。2023 年上半年加权平均融资成本 4.79%，较上年末 4.82%下降 3bps。

压降境内融资成本方面：抓住境内市场降息时机，通过低利率融资替换、加强议价管控，不断降低境内融资成本，上半年累计落实 119 亿低利率融资替换，另一方面，拓展多样化融资，上半年中粮置业取得 40 亿公司债额度，凭借良好的信用评级，上半年大悦城控股及置业共发行 30 亿公司债，发行债券综合票面利率为 3.76%，低于同期行业内可比产品。

压降境外融资规模方面：通过提前归还外债、置换人民币贷款等方式降低外币贷款占比，上半年累计压降外债 27 亿元，包括归还外债 23 亿元、人民币贷款置换外债 4 亿元；同时紧盯政策窗口，积极探讨自贸区债、

---

	点心债等外债置换方案，下半年将继续推进相关外债压降举措。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无