

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：2024-001

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年度业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	1、董事、总经理姚长林先生 2、独立董事刘园女士 3、总会计师（财务负责人）吴立鹏先生 4、董事会秘书、总经理助理郭锋锐先生
时间	2024.05.22 15:00-16:00
地点	全景网投资者关系互动平台（ https://ir.p5w.net ）
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业绩说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司营业收入与净利润都呈现小幅下降趋势，这是否会影响公司的经营业绩呢？公司准备如何增加投资者的信心呢？</p> <p>答：2023年因市场波动及结算周期变动影响，结算项目收入有所下降。公司2023年末未售货值充足，2024年将不断夯实经营，增强市场竞争力，紧抓市场窗口期，大力去化，盘活存量资产，努力提升公司经营业绩和内在价值。</p> <p>2、您好！请问公司对今后房地产市场的预期是怎样的呢？</p> <p>答：2024年伴随宏观经济继续回升向好，房地产各领域预计也将迎来更多发展机遇。预计下一步将有更多城市结合自身实际情况出台调控优化政策，促进住房消费的政策力度将进一步加大，释放刚性和改善性住房需求，加速修复市场预期。企业融资端也将精准支持房地</p>

产项目融资，助力房地产行业企稳，改善行业预期。

3、您好，请问公司现金流量净额增长的主要原因是什么？未来会采取哪些措施保持现金流量稳定增长？

答：2023年，公司经营活动现金净流入106.42亿元，同比增加79.32亿元，主要是销售回款增加以及土地增值税等税费支出减少，综合致使经营活动产生的现金流量净额显著增长。公司将坚持现金流安全性第一的管控原则，多措并举加强市场营销，加快库存去化，开源节流，突出业绩导向，全面推进精细化管理，提升运营效率，实现稳健经营。

4、您好！我来自四川大决策，鉴于商业地产市场的竞争日益激烈，贵公司有哪些创新策略来增强大悦城品牌的吸引力和竞争力？

答：大悦城始终以贯彻新发展理念为行动指南，致力实现城市美好生活服务商的光明愿景，引领消费新趋势，推动业务高质量发展。大悦城坚持服务美好生活的初心，通过打造“大悦城”与“大悦汇”双线产品阵型，塑造具有影响力和市场认知度的“潮流文化”与“生活文化”场景，强化品牌打造，引领消费体验升级。秉持首店策略，创新营销亮点，引入周期短、更新速度快、人气高的热点新鲜体验业态，通过产品限量/首发活动，联名快闪店以及知名市集活动，持续打造大悦城专属的“潮流引力场”；发展绿色大悦城，追求社会、生态、经济效益多赢为目标，提升资产价值及可持续发展力奠定了坚实基础。

5、请问去年出售上海项目，对实际报表利润影响是正向的么？

答：上年出售上海项目（处置上海鹏利置业发展有限公司股权），实现投资收益33.85亿元，对实际报表

影响是正向的。

6、公司的总资产和营业收入在 2023 年均出现了下降，但净利润实现了扭亏为盈，且经营活动产生的现金流量净额显著增长。请问这一转变的主要原因是什么？

答：因市场波动及结算周期变动影响，结算项目收入、毛利不同导致营业收入下降，净利润扭亏为盈利。同时，本年因销售回款增加以及土地增值税等税费支出减少，综合致使经营活动产生的现金流量净额显著增长。

7、请问①大悦城在深圳宝安 130 万的土地最新进展如何？②在三亚申请免税店吗？

答：深圳宝安项目（深圳宝安 25 区+深圳宝安大悦城），深圳宝安 25 区项目业态包括住宅、办公、商业，在建在售，开发销售节奏正常，一期、二期、三期项目陆续入市，产品品质得到市场认可。深圳宝安大悦城购物中心在建约 15.65 万平米，正按照开发计划稳步推进，进度正常。

公司商业暂时没有涉及免税业务。公司将持续积极关注市场动态，并结合公司实际情况制定相应规划。

8、公司发展战略是什么？在目前市场环境下有何经营策略调整？

答：公司作为中粮集团旗下融合住宅地产与商业地产一体化的全业态房地产专业化公司，“十四五”期间，将坚持“城市运营与美好生活服务商”的战略方向，坚持“开发+经营”“产品+服务”的“双轮双核”发展模式。2024 年，公司将顺应市场变化，坚持开发与经营并重，稳健经营，推进高质量发展。

开发业务方面，将把握市场机会，聚焦改善型住宅，聚焦核心城市核心板块，做市场好、团队好、回款好、利润好的“四好产品”，确保利润贡献；同时狠抓销售

费用压降，增加盈利、结利，加大库存的去化力度。

经营业务方面，将大力发展商业，持续提升经营能力，坚持轻重并举，强化竞争优势，积极探索 REITs，形成业务闭环。其中，购物中心进一步提升头部项目效益和影响力，进一步提升出租率和开业率，严控推广费用、物业费用和人工成本，提升效益；产业与写字楼严控成本费用，进一步提升出租率和租金收缴率，稳定贡献利润；酒店业务全力以赴保持住盈利态势。

此外，公司积极推动组织机构改革。本次改革按照战略导向和市场原则，将部分区域划归资源更集中的大区管理，整体精准、正向。“10 个区域公司+4 个城市公司+4 个事业部”整合为“7 个区域公司+4 个城市公司+1 个事业部”，被调整的区域公司仍保留城市公司和事业部建制，确保项目交付等工作顺利开展，但组织机构得到精简。本次改革锚定稳健、高质量、可持续的发展，方案经过多轮研究后得到了公司内部的高度认可，有利于聚焦优势、强化考核，从而快速、积极的应对市场的变化，对公司业绩做出贡献；同时将加速落实能上能下的选人用人机制，通过内部招聘、竞聘等方式加快优秀年轻干部的成长。大悦城控股将以本次组织机构改革为契机，实现组织的重塑，提高组织效能和效率，推动企业焕新发展。

9、大悦城控股 2023 年度营业收入较上年度下降的主要原因是什么？

答：2023 年，公司营业收入 367.83 亿元，同比减少 27.95 亿元，下降 7.06%。主要受结算规模降低和结算项目变动影响，本年销售型业务结算收入 290.44 亿元，同比减少 44.58 亿元，下降 13.31%；同时受宏观政策利好等多重因素影响，消费市场及商业客流平稳恢复，

国内旅游市场逐渐复苏，持有型收入 53.93 亿元，同比增加 10.56 亿元，增长 24.35%，酒店收入 9.70 亿元，同比增加 4.16 亿元，增长 75.14%。

10、公司 2024 年仅第一季度就拍得三处地块，请问公司 2024 年全年的拿地计划是什么？分别在哪些城市布局？是否有战略调整？

答：投资策略上，2024 年公司将立足深耕已进驻城市，围绕抗风险能力强、周转率高、盈利空间合理等维度，持续强化城市、板块、项目的研判分析，优中选优，推动投资布局的优化提升。

投资布局上，2024 年，公司将重点聚焦北京、上海、杭州等一线及核心二线城市中收益更好、安全性更高的城市和板块。

11、今年是否会进行分红

答：公司 2023 年度实现的可分配利润为负值，未达到《公司章程》规定的利润分配条件，拟不进行分红。

12、公司购物中心业务平均出租率如何？2023 年新开业中心新开业率情况？

答：2023 年大悦城购物中心整体平均出租率 95%，处于行业较高水平；2023 年新开业 5 个项目，分别是无锡江南大悦城、广州黄埔大悦汇、京西大悦城、天津西青大悦汇、成都天府大悦城，出租率均在 96%以上。

13、请问大悦城控股 2023 年度管理费用、财务费用，分别增加 9.81%、16.25%，是什么原因？

答：公司管理费用 2023 年实际发生 16.8 亿，同比增长 9.8%，主要原因为：随着部分项目的竣备，项目职工薪酬及劳务用工费核算方式有所调整（职工薪酬及劳务用工费总额未增加，仅费用化率提高）。2023 年公司财务费用 21.57 亿元，同比增长 16.25%，主要系费用化

的平均有息负债规模增长所致。

14、截至 2023 年 12 月 31 日，大悦城控股的有息负债总额、资产负债率、现金短债比是多少？银行贷款及债券占比多少？

答：截至 2023 年 12 月 31 日，大悦城控股的有息负债 735.05 亿元；其中银行贷款、中期票据及公司债券占比 71.21%（银行贷款占比 51.5%，中期票据占比 4.79%，公司债券占比 14.92%）。资产负债率 76.73%，处于行业中等水平；现金短债比 1.43。未来公司会将有息负债控制在合理规模以内。

15、2024 年以来，陆续出台有利于房地产企业销售的政策，市场表现如何？

答：今年以来，房地产政策环境持续宽松。3 月初政府工作报告强调，“适应新型城镇化发展趋势和房地产市场供求关系变化，加快构建房地产发展新模式。……满足居民刚性住房需求和多样化改善性住房需求。”地方层面来看，限制性政策逐步取消，截至 5 月 9 日，全国共计 50 余个城市对限购政策松绑，其中西安、成都、杭州、佛山、东莞、厦门、南京、苏州等 23 个城市全面取消限购，北上广深四个一线城市也放松了限购政策。此外，多个城市通过放松公积金贷款、加大人才购房补贴力度、“以旧换新”、“房票”等政策激发市场需求。

从政策效果来看，今年 3 月份新建商品房销售面积是 1.13 亿平方米，同比增速放缓，但去年同期对比基数较高。今年 3 月份房地产销售总量绝对水平不低，比去年下半年各个月绝对水平都高。今年一季度新建商品房销售面积和销售额比 1-2 月份降幅分别收窄了 1.1 和 1.7 个百分点。支持房地产稳定政策效果在持续显现。

目前，商务部已把 2024 年定为“消费促进年”，将

坚持“政策+活动”双轮驱动，突出重点品类、节庆时令等，继续组织开展丰富多彩的促消费活动，打造更多商旅文体融合消费新场景，营造良好消费氛围。长期来看，扩大内需、促进消费是我国推动经济高质量发展的长期战略，商业地产蕴含巨大发展空间。

16、公司有计划在俄罗斯发展业务吗？

答：公司目前尚无相关计划。

17、公司在“三大工程”方面有什么在运营项目和未来规划？

答：城中村改造方面，公司目前在深圳、西安积极推进城中村改造项目。未来公司将积极研究相关政策，根据市场情况并结合公司整体发展战略综合考量，适时开展相关项目。

18、公司 2023 年开发业务去化情况如何？项目建设有何重要进展？产品是否有所创新？

答：2023 年，公司销售排名创历史新高，全年实现签约 461 亿元，销售排名提升至第 29 位，较上年上升 4 位。住宅产品秉承悦系四大居住价值感：聚乐成长、悦享亲密、颜智便捷、活力归属，持续在新生代居住场景方面创新，在户内升级日式岛台等精细化收纳设计，在户外升级全龄段活动等空间功能升维设计，悦见美好生活。2023 年新开盘项目中，苏州大悦狮山壹号首开即罄、西安悦著·云轩三开三罄；此外，西安中粮奥体壹号、厦门云玺壹号、北京宸悦国际成为区域标杆红盘。

19、2024 年公司市值管理有个计划

答：公司重视市值管理，将不断夯实经营，增强市场竞争力，努力提升经营业绩和内在价值，具体措施包括：

1) 深化提质增效，促进平稳可持续发展

目前外部形势和行业环境严峻复杂，行业内正在经历转型调整，公司将紧密围绕高质量发展首要任务，扎实做好生产经营、改革发展等各项工作，提高精细化管理水平，不断提高盈利能力和经营效率，促进公司实现平稳可持续发展。

2) 优化公司治理，提升规范运作水平

公司已建立了较为完备、科学的三会治理体系，公司治理机制实现权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡。公司已连续六年获得深交所信息披露 A 级评级(优秀)。未来公司将推动公司各项改革深化提升，持续完善公司治理，提升规范运作水平以及公司透明度，切实维护公司和全体股东的合法权益。

3) 重视股东回报，提升投资者认同感

公司重视股东回报，公司章程中已制定明确的利润分配政策。每年结合行业特点、盈利水平、资金需求等因素，根据公司章程规定的利润分配政策确定具体的利润分配方案。未来公司将综合考虑与利润分配相关的各种因素，在实现盈利且现金能够满足公司持续经营和长期发展的前提下，坚持以现金分红为主的分配政策，增强投资者回报水平。

20、能不能把名字改回中粮地产，大家对国企比较信任

答：感谢您的建议！

21、公司轻资产等业务中有什么新的业绩增长点？

答：公司积极探索轻资产管理输出等业务模式，在购物中心方面，公司聚焦重点区域、深耕核心城市，轻重并举战略取得实质进展，目前已获取 15 个轻资产项目。写字楼方面通过管理输出方式运营管理北京汇京双子座、北京中糖大厦、北京中邮保险玖安广场（原中粮

置地广场)、天津津投广场等项目;产业地产 2023 年在北京新获取 1 个轻资产管理项目——中粮·达瑞兴生命健康产业园。未来,公司将通过轻资产管理输出、中资产运营等合作模式,不断做大管理规模,树立管理输出的行业标杆。

除轻资产外,公司在城市更新等领域持续探索,目前在西安、深圳等地均有项目在推进。

22、公司有什么降低负债率的举措?

答:随着房地产开发告别高杠杆、高增长的模式,支持性政策连续、精准实施,助力行业进入稳健发展的新阶段。在行业下行期,房地产企业向高质量发展转型的短期压力仍然存在。公司采取了针对性举措,通过提高运营效率、加强资产管理等方式,坚持有质量的增长,2022-2023 年连续两年保持经营层面现金流为正;同时有序去杠杆,有息负债规模稳步下降,2023 年有息负债 735.05 亿元,较年初下降 29.18 亿元。未来公司将继续通过自身经营现金流驱动增长,将资产负债率稳定在合理水平。

23、港股大悦城地产物业开发业务具体包括什么?收入较上年度下降 53.3%的原因是什么?

答:在过去的一年里,大悦城地产物业开发业务充分发挥了自身优势,确保了投资物业、物业开发、酒店经营、管理输出及其他服务四大板块的稳健发展。

物业开发业务为销售型业务,2023 年销售型物业收入约为人民币 77.1 亿元,同比下降 53.3%,主要原因为:1)本年结算面积与平均结算单价下降,结算面积约 42.5 万平方米,较上年减少 40.7%,结算单价约 1.7 万/平方米,较上年下降 25%;2)2022 年整售并结算上海大悦中心确认收入人民币 50 亿元。

24、2023 年消费市场改善明显，港股大悦城地产 2023 年营收下降 36.3%，是什么原因导致的？

答：2023 年，207 营业收入约为人民币 132.7 亿元，同比减少 75.6 亿元，下降 36.3%，主要由销售型业务收入减少导致，持有型业务及酒店业务均获得了明显提升。

25、姚总您好，我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

答：随着消费市场及实体商业客流平稳恢复，公司持有型业务和酒店业务业绩同比增长，毛利水平有所提升。

26、公司亏损的情况是否触发被实施风险警示？请问 2024 年是否预计扭亏为盈？

答：公司目前不存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的被实施风险警示的情形。

目前房地产政策有所宽松，但市场复苏态势不明显，行业仍持续承压，2024 年公司将加大去化力度、极限压控费用、盘活存量资产，全力以赴止亏、减亏、扭亏、增盈，但公司销售型业务签约回款和持有型业务租金水平受政策、市场、地域的影响较大，对 2024 年经营利润的实现有一定的影响，公司将密切关注上述事项，严格按照《企业会计准则》的规定进行会计处理。

27、2023 年消费环境整体向好，请问公司判断 2024 年是否会持续高涨？

答：长期来看，扩大内需、促进消费是我国推动经济高质量发展的长期战略，商业地产将蕴含巨大发展空间。目前，商务部已把 2024 年定为“消费促进年”，将坚持“政策+活动”双轮驱动，继续组织开展丰富多彩的促消费活动，打造更多商旅文体融合消费新场景，营造良好消费氛围。伴随扩内需、促消费政策逐步落地显效，预计 2024 年消费市场将延续稳定向好的恢复态势。

	<p>28、大悦城 2023 年的融资成本如何？是否有控制融资成本的具体举措？</p> <p>答：2023 年大悦城控股加权平均融资成本 4.61%，较上年末 4.82%下降 21bps。2023 年，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，同时确保授信额度充裕。未来将在保证发展资金需求下，积极调整债务结构，在公司规模、质量、效益等平衡的基础上，考虑多种融资渠道，优化债务结构，均衡债务期限，利用境内外两个市场，继续优化融资成本。</p> <p>29、公司 2023 年购物中心整体客流量如何？客单价如何？</p> <p>答：自 2023 年以来，各在营商业项目紧抓市场回暖趋势，通过各类 PR（场气活动）及 SP（促销活动）吸引消费者到店，整体客流回升效果显著，并促进销售转化，销售及客流同比均有较大提升。2023 年，公司购物中心销售额 347 亿元，同比增长 37%；客流量超 3 亿人次，同比增长 66%。全年销售额排名前三依次为朝阳大悦城、西单大悦城、天津大悦城。客流恢复情况同比提升显著，沈阳大悦城 2023 年全年客流较上年增长 96%、天津大悦城较上年增长 64%、西单大悦城较上年增长 52%。</p> <p>30、请问公司有回购市场股票的预期吗？</p> <p>答：公司如有股份回购计划，将及时履行信息披露义务。</p>
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