



## 关于估值提升计划的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

### 重要内容提示：

- 截至 2024 年 12 月 31 日收盘，保利发展控股集团股份有限公司（以下简称“公司”）股票已连续 12 个月内每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产，经公司董事会审议制定估值提升计划。
- 公司计划通过稳经营、提质效，推动开发主业提质增效；积极开展多元资本市场融资；坚持丰厚、持续、稳定的分红；适时开展回购、增持等多种方式，切实保障股东回报。
- 本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。

公司为深入贯彻党的二十大和中央金融工作会议精神，落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》和国务院国资委关于提高央企控股上市公司质量有关工作要求，根据中国证券监督管理委员会《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》等法律法规、规范性文件和《保利发展控股集团股份有限公司章程》等规定，推动企业以高质量发展切实保障股东回报，在《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》基础上，经公司董事会审议制定估值提升计划，具体如下：

### 一、估值提升计划的触发情形及审议程序

#### （一）触发情形

2024年1月1日至2024年12月31日，公司股票已连续12个月内每个交易日收盘价低于最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产。其中2024年1月1日至2024年4月22日，经审计每股归属于公司普通股股东的净资产为15.64元/股；2024年4月23日至2024年12月31日，经审计每股归属于公司普通股股东的净资产为16.16元/股。

## （二）审议程序

2025年2月25日，公司召开2025年第2次临时董事会，审议通过了《关于制定〈估值提升计划〉的议案》。

## 二、估值提升计划的具体内容

### （一）稳经营、提质效，推动房地产开发主业高质量发展

公司一贯以卓越的战略规划和执行力赢得竞争优势、把握发展机遇，并随着行业的快速发展实现了跨越式成长，跻身行业龙头。近年以来，面对房地产供求关系的重大变化，公司主动调整经营策略，积极去库存、调结构，2021-2023年公司累计实现库存销售去化1.41万亿元、回笼1.36万亿元，为公司有效应对本轮行业深度调整、保持稳健经营赢得了有力的战略先机。

2023年以来，房地产行业支持政策不断出台，公司积极把握行业政策转向、供求两端支持举措不断加码的市场窗口，2023年实现商品房销售额4222亿元，销售排名由2022年的第二名提升至行业第一；2024年，公司实现商品房销售金额3230亿元，销售规模稳居行业第一。同时，公司进一步聚焦核心城市，2024年新拓展项目37个，总地价683亿元，占总地价74%、20%的项目分布在一、二线城市，市场确定性强、销售兑现度高，具备显著优于存量资源的盈利能力，为未来公司持续健康发展注入了强大动能。在公司持续稳健发展过程中，品牌价值也愈加凸显，2024年公司连续第十五年获得“中国房地产行业领导公司品牌”，品牌价值高达1435亿元。

未来，公司仍将贯彻落实既定的战略方针，稳经营、提质效，推动房地产开发主业强基健体、高质量发展，在保持经营规模和业绩稳健的同时，积聚更强、更可持续的发展动能。

一是以产品焕新推动销售去化，稳定经营规模。面对房地产供求关系的重大变化，积极把握行业政策转向、供给和需求两端支持举措不断加码的市场机会，围绕客户需求不断迭代焕新产品带动销售，坚定不移推进库存去化，保障

销售规模平稳，为调整优化存货结构腾挪空间，为未来收入和盈利规模保持合理稳定奠定基础。

**二是牢牢把握确定性做优增量投资，增强持续发展动能。**公司始终坚持发展才是硬道理，通过做深、做精客户研究，在高度分化、不确定的市场中积极寻找、牢牢把握确定性投资机会，从静态投资回报和动态资金周转效率等维度坚持高标准立项原则，按照年度投资计划合理铺排投资节奏、做优增量项目投资，保持行业领先的投资强度，不断优化资源结构、增强发展动能。

**三是以客户为中心，积极践行高品质发展。**紧紧围绕客户从“有房住”向“住好房”的需求变化，以“好产品、好服务、好生活”为目标全方位升级公司产品和服务体系，全新打造“天、悦、和”产品系列，因地制宜打造标杆产品，满足客户品质提升需求，适应行业进入高品质发展的时代要求；同时，通过制定品质管控标准、推进全过程品质管理，推动客户口碑和市占率稳步提升。

**四是践行八维精益管理，推动降本增效。**公司将积极践行八维精益管理理念，持续推进系统性体系化建设，向管理要效益，包括着眼客户敏感点合理配置成本投放，提质降本；优化管理流程、提升开发效率，提效降本；不断加强供应链管理、持续扩大集采覆盖范围，提升采购规模化、集约化水平，管理降本。

## **（二）积极开展多元资本市场融资，助力公司实现跨越式发展**

一直以来，资本战略都是公司发展战略的重要组成部分，公司始终高度重视借助资本的力量，助力公司快速发展。自2006年上市以来，公司充分发挥上市平台功能，累计通过IPO、再融资、公司债、中票、美元债、类REITs、ABS、ABN等多元融资方式实现资本市场融资近3000亿元，助力公司实现跨越式发展。2022年11月证监会推出资本市场支持房地产行业的“新五条”举措后，公司迅速响应，于2023年6月取得中国证监会的注册批复。今年以来，公司继续探索发行定向可转债，开创了地产行业定向可转债的先河，目前已向上海证券交易所提交申请。

未来，公司将积极探索包括可转债、公开增发、定向增发、公司债、中票等多种资本市场融资工具，持续改善资金和负债结构；同时，积极适应行业新发展模式，继续积极用好资本市场融资工具，不断探索尝试包括REITs、类REITs等融资渠道，加快公司资产盘活，进一步持续优化公司资本结构和债务结构，补充发展所需资金，助力公司实现高质量发展。

### **（三）持续加强战略合作，构建资本运作、资产经营、产业发展的强强联合**

公司始终高度重视与资本方、产业方的战略合作，自上市以来已通过引入外部战略投资者，补充发展资金和权益资本、优化提升公司治理结构，同时通过与多家战略合作方落地业务合作，实现双方互惠互利、合作共赢。

未来，在行业新发展阶段和新发展模式下，公司将继续加大与大型金融机构、产业龙头的战略合作力度，积极增厚公司净资产，引入长周期耐心资本，助力公司盘活存量资产、释放占压资金、提升资产经营能力，以更好把握租赁住房等持有经营型的市场机会，通过资源互换、优势互补实现双方的共赢发展。同时，公司将结合自身的项目开发和管理优势，充分利用外部合作方的资金、技术、市场等资源，共同探索新的业务模式和发展机会，实现双方的共同增长和价值创造。

### **（四）坚持丰厚、持续、稳定的分红，积极尝试中期分红，切实回报股东**

公司高度重视股东回报，自 2006 年上市以来，公司保持每年分红不间断，是全市场为数不多的保持持续分红的上市公司，上市期间公司累计分红达 630 亿元。2006-2014 年，分红比率保持在接近 20%的水平，2015 年-2022 年，分红比率维持在 30%附近，保持分红比例总体提升。2023 年以来，在行业现金流普遍紧张背景下，公司主动平衡资金留存与股东回报，修订《2023-2025 年股东回报规划》，明确将 2023 年度至 2025 年度现金分红占当年归属于上市公司股东净利润的比例提升至不少于 40%；现金分红比例从 2021 年度的 25.35%提升至 2023 年度 40.31%，近三年合计现金分红 171.94 亿元，切实提高股东回报。公司 2023 年度分红金额位居 A 股房企第一。

未来，公司将根据实际经营情况确定分红规划，坚持至少每 3 年制定股东分红回报规划，明确分红方式，保证分红政策的连续性和稳定性；同时，在落实股东回报规划的基础上，公司拟计划于 2025 年实施中期分红，使广大投资者能够及时分享公司发展红利。2025 年中期分红具体方案及审议情况以公司后续发布的相关公告为准。

### **（五）适时开展股份回购、股东增持、高管增持，维护市值稳定**

公司高度重视市值管理，上市以来 5 次利用大股东增持、回购等工具维护股价，历次市值管理动作均带动公司市值显著提升。在近年行业波动下行的背

景下，2023 年末以来，公司完成上市以来首个回购计划，累计回购规模超 10 亿元；实控人保利集团再次启动增持，本轮累计增持 2.5 亿元，为历次增持规模新高，以实际行动提升市场信心，真金白银提升股东回报。

未来，公司将考虑继续采取股份回购、股东增持、高管增持等手段，以稳定公司股价并增强市场信心。

#### **（六）持续优化信息披露工作**

公司信息披露机制完善，连续 11 年获得上交所信息披露 A 级评价。公司在上市后近 20 年的发展历程中，逐步建立起高度透明的信息披露工作机制。公司以投资者需求为导向，坚持每月披露经营动态，每半年逐一披露在手项目开发销售结转情况，及时披露生产经营中的重大事项，确保信息披露真实、准确、完整、及时。同时，公司已连续 13 年披露社会责任报告/可持续发展报告，非财务信息披露日益细化，切实履行央企社会责任，回应利益相关方诉求。

未来，公司将继续以投资者需求为导向，加强经营信息披露，丰富公告发布宣传方式，在确保信息披露的真实、准确、完整、及时的基础上，进一步提高公告丰富性、多元性、可读性。在可持续发展领域，公司将结合行业深化风险防范化解、探索绿色低碳转型的整体要求，进一步提高 ESG 管理的系统性、全面性，建立健全 ESG 管理战略和关键议题提升，加强 ESG 数据采集和信息整合，筑牢公司可持续发展基础支持，提升可持续发展报告质量。

#### **（七）积极开展投资者关系管理**

公司 2012 年即建立《投资者关系管理制度》，2022 年根据证监会投资者关系工作指引进行了再次修订。在管理制度之下，制定《投资者关系工作手册》，明确投资者关系工作的原则、内容与方式，对于各项工作的相关流程进行了梳理及规范，为投资者工作的顺利开展提供完善的制度保障。近年来，公司每年组织召开投资者大会、接待调研及开展路演等上百场，并通过 e 互动、证券热线、电子邮箱等积极回复投资者咨询。2024 年公司已累计召开 3 次业绩说明会、投资者月度电话会议 14 次、路演交流超百次，深入展示公司经营成果，积极听取投资者建议。

未来，公司将制定投资者关系管理年度计划，进一步深挖公司的竞争优势和经营亮点，通过进一步的主动沟通、正面引导、舆论宣传、价值传递等多种方式，夯实公司资本市场品牌形象；2025 年将召开 3 次业绩说明会并常态化开

展路演工作，加强与各类投资者的沟通和关系管理；同时也将主动征集和听取投资者的意见建议，助推公司的发展和经营不断优化、提升，更好地服务于股东价值最大化。

#### **（八）适时开展中长期激励计划，激发管理层、员工提升公司价值的主动性和积极性**

公司于 2012 年、2016 年连续建立两期股权激励计划，上述两期股权激励为央企首批股权激励，均以高于行业平均的净资产收益率、净利润增长率等作为激励授予目标，并基本实现各期目标，有效推动公司实现跨越式增长。同时，公司推动保利物业实施员工股权激励计划，成为首家建立股权激励的央企物业公司，目前仍在持续执行。

未来，公司将在符合监管要求的前提下，适时开展中长期激励计划，以激发管理层和员工提升公司价值的主动性和积极性，增强员工对公司价值的认同感和归属感。

#### **（九）积极响应监管号召推进并购重组，整合优质资产，推动产业链升级**

近年来，证监会、交易所等证券监管机构积极鼓励并购重组，出台了一系列法规，优化并购重组审核流程、放宽重组条件、提升重组估值包容性，有效激发了并购重组市场活力，提升资源配置效率，促进资本市场高质量发展。

一直以来，公司始终将并购重组作为重要资本运作手段，助力公司快速发展，例如 2016 年，公司完成国资委主导的首单央企地产整合，并购中航系地产业务，实现了规模化并购的突破，获取了丰富的资源。

未来，公司将探索将绿色化、数字化、智能化融入相关产业发展，推进智能设计、采购、建造和管理协同，联动产业链上下游企业，为完善美好生活服务、更好地落实降本增效赋能。同时，基于产业转型升级、寻求第二增长曲线等发展需求，积极开展互惠互利、强强联合的并购重组，结合自身产业发展需求，收购有助于补链强链、提升关键业务水平的优质资产，助力公司实现持续快速的发展。

### **三、董事会对估值提升计划的说明**

董事会结合公司经营实际，对估值提升计划的手段、举措等进行了审议，认为相关方案具备合理性和可行性，不存在损害公司股东尤其是中小投资者合法权益的情况，有助于促进公司投资价值合理反映公司经营质量。

#### **四、评估安排**

公司将至少每年对估值提升计划的实施效果进行评估，评估后需要完善的，将在董事会审议通过后披露。

公司触发长期破净情形所在会计年度，如日平均市净率低于所在行业平均值的，公司将就估值提升计划的执行情况，在年度业绩说明会中进行专项说明。此后各会计年度，出现相同情形的，参照执行。

#### **五、风险提示**

本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

保利发展控股集团股份有限公司

董事会

二〇二五年二月二十六日