

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：2019-005

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）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券、中信建投、华创证券、东方证券、中信证券、方正证券、南方基金、博时基金、海通证券、国泰君安等机构投资者、分析师、研究员约 60 人。
时间	2019.09.02 14:30-16:30
地点	北京华尔道夫酒店会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 周 政 副总经理 姚长林 总会计师（财务负责人） 许汉平 总法律顾问、董事会秘书 宋冰心 总经理助理 周 鹏 财务部总经理 张建国
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司战略及 2019 年上半年经营情况介绍</p> <p>会议首先由公司董事长周政对公司 2019 年半年度经营情况进行了说明，主要如下：</p> <p style="text-align: center;">（一）公司的战略和定位</p> <p>贯彻高质量发展理念，充分利用两个上市公司整合的优势，定位“城市运营商与美好生活服务商”的战略方向，坚持“住宅+商业”的双线“双轮双核”发展模式，以“持有+销售”双轮驱动，稳健发展；以“产品+服务”双核赋能，不断创造新的价值增长点，商业地产确保领先地位，销售型业务确保稳健增长，实现行业</p>

地位稳中有升，经营回报稳中向好。坚持精准投资、科学运营、力控风险、良好回报，力争成为最具持续发展能力城市美好生活创造者，为城市创造永续价值，为人民创造美好幸福生活。

（二）2019 年上半年经营情况

2019 年上半年，公司继续巩固提升大悦城品牌影响力和商业地产行业优势，推动 4 个“大悦春风里”项目在北京、苏州、青岛等城市落地；公司以“精准投资”为纲，累计获取 9 宗地块，总计容面积 103.38 万平方米，7-8 月份又在昆明、台州、江门和沈阳新增了 4 个项目，总计容面积 138.62 万平方米；上半年，通过抓开盘、抓整售、抓去化，公司实现签约金额（含权益）253.98 亿元，同比增长 62.86%。

公司 2019 年上半年实现营业收入 182.71 亿元，较上年同期增加 102.96%；净利润 29.88 亿元，较上年同期增加 23.19%，归属于上市公司股东的净利润 19.32 亿元，较上年同期增加 41.97%；基本每股收益 0.49 元，较上年同期增加 40%；加权平均净资产收益率 11.83%，较上年增加 2.57 个百分点，各项指标均较去年同期有显著增长。未来，公司将紧抓行业发展机遇，贯彻高质量发展理念，充分利用两个上市公司整合的优势，力争实现三年销售型业务签约破千亿的目标。

二、互动问答环节

1、公司未来 3-5 年具体的拿地步骤或计划？

公司立足京津冀、长三角、珠三角三大核心城市群，重点关注以长江中游城市群、成渝城市群、一带一路沿线为主的中心城市及高潜力城市，形成了“一线核心-二线中心-三线省域中心”分布格局。目前已布局 30 个城市，未来三年将扩张到 50 个左右城市。

未来，公司还将通过以下方式积极获取优质的土地储备：一是通过集团存量资源盘活获取土地。公司拥有中粮集团的强大资源支持，中粮集团作为国内最大的粮油食品企业，拥有大量港口、码头

和园区资源，土地储备丰富，随着退二进三、园区改造的需要，会产生大量的存量土地资源，这些资源的盘活将为我们提供大量优质土储。二是通过城市更新获取土地。公司在粤港澳大湾区核心城市深圳、广州等拥有众多城市更新项目，未来通过城市更新方式将获取到优质的土地储备。三是利用产业整合能力获取土地。四是利用大悦城品牌优势获取成规模的优质土储。五是利用产业整合和较强的片区开发能力获取土储。

2、公司入选发改委“混改试点”的情况？混合所有制改革中，公司考虑的潜在战略投资者的类型是什么？

目前公司已列入国资委“双百企业”名单、发改委“混改试点”，公司将积极争取政策支持，加大体制改革和激励的力度，结合市场环境和公司经营发展需要，在合法合规的前提下加速推进员工持股等绩效激励工作。

在混改过程中，公司未来将选择认同公司长远战略和长期利益，具有良好的财务状况、支付能力和商业信誉，在提升公司战略决策、经营管理能力等方面能给予公司一定的支持和帮助的战略投资者。

3、大悦城商业与基金合作的情况？大悦城如何平衡轻重资产之间的关系？未来有怎样的大资管思路？

目前大悦城地产有3只房地产基金。公司已与GIC等合作伙伴开展了轻资产模式合作，实现管理输出，比如天津和平大悦城、昆明大悦城，此外还有其它项目在推进。

盘活资产存量是“大资管战略”的第一步。公司依托“大悦城”优质的商业品牌及运营能力，与具有丰富商业物业投资经验的投资者合作，成立基金公司，释放资产价值，带动上市公司估值。建立可持续资本循环平台就是“大资管”战略的第二步。公司通过打造多样化的融资渠道，支持其他业务的发展，进而拓展除商业物

业租金收益之外的其他业务收入；能够降低负债率，改善资本结构有助于降低融资成本、提高未来融资的灵活性。

4、公司更名为大悦城控股的原因？

首先，重组后，资产和业务结构的变化是更名的根本原因。虽然公司主营业务不变，即商品房开发业务仍为公司最主要的业务，但是公司资产、业务结构发生了重要变化，形成了住宅销售、购物中心、产业地产、写字楼、酒店与长租公寓等多业务板块。大悦城地产已经成为公司的核心资产。

大悦城品牌历经十余年的发展，在行业中处于引领地位，具有较高的品牌价值和市场知名度。大悦城在2018年中国商业房地产百强榜位居前五，并荣获ICSC国际购物中心协会6项大奖，在行业中处于领先地位。2018年，上海长风、杭州、昆明、西安四家大悦城逐一开业，大悦城品牌在全国布局提质增速，成为了引领城市消费和生活方式升级的明星力量。

以大悦城品牌的影响力助推地产业务发展，能够进一步增强公司的市场影响力和行业地位，扩大公司规模化效应。除大悦城购物中心外，公司旗下相关项目均以“大悦”命名，全面覆盖商业、住宅、酒店、长租公寓、写字楼、产业园区等相关业务领域，更名为“大悦城控股”将助力实现大悦城品牌的业务扩容及内涵外延的拓展。

房地产行业属于充分竞争行业，市场化程度较高，更名大悦城控股有利于进一步促进公司的市场化、专业化程度，进一步提高国有资本运营活力和效率及公司的可持续发展能力和竞争力。

以上，基于资产、业务结构的变化，同时为符合公司目前的业务实际情况和未来战略方向及发展规划，满足经营发展需要，进一步提升公司核心品牌形象和品牌价值，增强公司的市场影响力，扩大公司规模化效应，公司对名称进行了变更。

	<p>5、大悦城已经是比较成熟的品牌，相对于市场上其他商业品牌，其核心竞争力是什么？</p> <p>大悦城系列商业综合体的目标客群定位相比其他竞争对手来说相对细化和精准，大悦城的主力客群定位为18-35岁年轻中产阶级人群，区别于普众市场与高端精英市场，该类人群年轻、时尚、潮流、讲求品味，是中国未来消费的主要群体。大悦城系列商业综合体在一、二线城市年轻人消费市场中取得了较为广泛的市场认可，为其购物中心经营业绩的稳步提升创造了良好的基础。</p> <p>大悦城商业综合体是以经营有效客流为目标，有别于经营现金流的地产开发模式和渠道模式。大悦城将自身经营定位为是运营商而不是开发商，所以大悦城更加关注品牌商户的经营情况，从各方面帮助商户提升经营水平。</p> <p>大悦城拥有专业的商业管理团队，建设成熟稳定的商业人才队伍。此外，大悦城将管理经营进行体系化、规范化，在提升自身的运营水平的同时，实现了商业项目的管理输出。</p> <p>6、公司未来发展规模预期</p> <p>未来，公司将以规模 and 高质量发展并举为方向，适度地在规模与高质量发展方面寻求合理平衡，更加注重高质量发展。在公司未来的发展过程中，质量是关键。未来持续发展是靠公司的核心竞争力，大悦城控股希望可以打造一个市场化的公司，在各个方面对标行业内的优秀企业，在坚定自身的战略方向的基础上，不忘初心，砥砺前行。公司将坚定地按照做城市的运营商和美好生活的服务商的方向，坚持于城市、生活深度运营，重服务、强学习、勇创新，希望在这条路上能够走的更远，走得更强，未来给投资者更好的回报。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019年09月02日</p>