

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☒ 媒体采访√ ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
活动参与人员	线上参与公司 2024 年年度业绩说明会的投资者
上市公司接待人员	1、董事长、总经理姚长林先生 2、董事、总会计师（财务负责人）吴立鹏先生 3、独立董事杨金观先生 4、董事会秘书邓晓天女士
时间	2025 年 5 月 23 日（周五）下午 15:00~16:00
地点	中证路演中心（ https://www.cs.com.cn/roadshow/ ）
形式	网络互动方式
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 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： 1、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？ 2024 年，公司结合行业趋势以及公司特点，推进战略重塑，将战略定位更新为“卓越的城市运营与美好生活服务商”，构建“1123”战略体系。 当前，经营性业务能够为房企提供更加稳定的盈利支持、资产沉淀及资产增值收益，全球领先的房企大都发展成为以经营性业务为主的模式，公司在过往已积累较为丰富的商业运营、管理能力。公司战略将商业业务放在更加突出的位置，即“1123”战略中的第一个“1”——提升商业引领地位，通过商业稳定的利润贡献，助力公司穿越行业周期。对于住宅开发业务，作为“1123”战

	略中的第二个“1”，公司会聚焦“中粮好房子”，不断跟踪研究优质地块，做一成一，实现高质量发展。 房地产行业仍处于深度调整期，公司当前重心仍在于现有业务的专业化、精细化运营，确保核心业务基本盘，短期内更加注重资源的聚焦，并在城市更新、管理输出等方面充分发挥优势，优中选优做好项目。 公司将根据行业发展及自身情况适时做好战略回顾，坚持经营与开发并重，持续提升经营能力，不断提升核心竞争力，实现高质量发展。 2、如何看待后续房地产行业的发展？ 去年以来，针对我国房地产市场的持续调整局面，党中央、国务院做出系列决策部署，出台了一揽子推动房地产市场止跌回稳的政策措施，积极有效应对行业下行风险，取得了明显成效。预计行业止跌回稳态势延续，结构性分化加剧。同时，顺应人民群众高品质居住需要，国家推动建设安全、舒适、绿色、智慧的好房子，行业加快构建发展新模式。 3、请整体评价一下公司 2024 年的经营情况？ 2024 年房地产市场仍处于筑底阶段，大悦城控股坚持战略引领，定位“卓越的城市运营与美好生活服务商”，整体业务平稳。行业排名持续提升，位列中指 2024 房地产百强榜第 20 位，上海易居“2024 房地产上市公司综合实力榜”第 18 位。销售方面跑赢大势，排名提升至第 23 位，同比上升 6 位；商业方面持续引领，再拓版图，圆满完成厦门、三亚、海淀三个大悦城高质量开业；建立起“投融建管退”平台，成功发行了成都大悦城商业 REIT，实现现金回流 16.6 亿元，进一步拓宽新发展模式。 财务数据方面，受行业周期、结算资源等影响，公司销售型业务结算规模及毛利率有所下降，对联营企业、合营企业的投资收益同比减少，同时为应对市场变化，公司积极调整量价策略，部分项目计提资产减值准备。受上述因素影响，报告期内，公司
--	--

	实现营业收入 357.91 亿元,同比减少 9.93 亿元,同比下降 2.70%; 归母净利润-29.77 亿元。本报告期,公司全年经营活动现金净流入 66.17 亿元,连续多年为正。报告期末公司总资产 1,785.75 亿元;归属于上市公司股东的净资产 105.96 亿元。 4、请介绍目前公司的融资环境情况。 公司多年来与国有银行、股份制银行、主流券商、险资、基金等金融机构保持着长期良好的合作关系,可用融资授信额度充足;同时,公司拥有多元化融资渠道,可以充分比较各种融资工具优势,选择优质融资品类,持续优化融资结构和融资成本。 截至 2024 年 12 月 31 日,大悦城控股有息负债总额 666.13 亿元,资产负债率 76.73%,与上年持平。公司财务政策稳健,资产负债率处于市场中等水平,并保持了合理的债务期限结构。 2025 年监管陆续出台了多项有利于房地产的支持政策,如下调房贷利率、降息降准等,预计利率还有下行空间。公司将继续充分利用经营性物业贷、直接融资等多种融资渠道,置换高息、到期期限较短的借款,在保障到期债务接续的情况下,不断优化债务成本及期限结构。 5、高管您好,请问贵公司本期财务报告中,盈利表现如何? 谢谢。 2024 年房地产市场仍处于筑底阶段,受行业周期、结算资源的影响,公司销售型业务结算规模及毛利率有所下降,对联营企业、合营企业的投资收益同比减少,公司业绩有所下滑,公司实现营业收入 357.91 亿元,同比减少 9.93 亿元,同比下降 2.70%,但整体质效向好,公司全年经营活动现金净流入 66.17 亿元,连续多年为正。 6、公司 2024 年在资金管理方面有什么成效? 2024 年,公司持续优化资金管理体系,确保流动资金高效运作;通过精细化现金流预测及预算管理,平衡资金流动性与风险控制;同时,公司积极拓展多元化渠道、降低融资成本、持续
--	---

	优化债务结构。在国家建立房地产调控长效机制的行业环境下，充分理解政策导向，成功获批“白名单”项目、经营性物业贷款项目，保障了公司现金流安全，实现公司稳健的财务发展。报告期内，公司及控股子公司在公开市场成功发行中期票据、永续中票、公司债券等，有效降低综合融资成本。2024 年，公司新增借款平均成本 3.0%；全年综合融资成本为 4.06%，较上年末下降 55 个基点；中诚信国际信用评级有限公司、中证鹏元资信评估股份有限公司维持公司 AAA 主体信用评级。 7、公司将采取哪些措施来改善大悦城控业绩？ 近年来，房地产行业形势持续低迷，受行业周期、结算资源等影响，公司积极调整量价策略。 销售方面，公司聚焦住宅产品力提升，打磨“悦系”产品，打造“中粮好房子”，满足购房者的住房需求；商业运营方面，确保头部项目迭代焕新，积极推进 REITs 发展，释放资产价值；土地获取方面，聚焦资源，力控风险，重点布局一线以及强二线城市，确保高质量投资；融资成本压降方面，公司加快回款，提高周转，加强资金预算准确性，降低融资成本，优化债务结构；同时，公司积极开展“厉行节约、降本降费”专项行动，将责任落实到区域项目及具体部门，在出差管理、日常办公、商务接待、商业集采、人工成本、工程成本等领域全方位降本增效。 在国家出台的“一揽子”房地产新政的背景下，公司将积极推动上述举措落地，努力实现业绩提升。 8、介绍一下公司现金流情况？公司将如何优化现金流管理？ 公司高度重视现金流安全，持续优化资金管理体系，确保流动资金高效运作，同时通过精细化现金流预测及预算管理，平衡资金流动性与风险控制等管控举措，近三年来实现经营性净现金流连续为正。 一是公司持续做好开源，采取灵活的销售策略，全力保障住
--	--

	宅开发项目的去化和快速回款，销售方面跑赢大势，公司地产排名提升至第 23 位，同比上升 6 位；二是狠抓节流，坚持以销定产，多轮滚动夯实工程支付计划，合理控制支付进度；三是公司商业方面再拓版图，年内圆满完成厦门、三亚、海淀三个大悦城高质量开业，持有型物业对经营性现金流起到了进一步稳定作用；四是公司积极开展资本运作，2024 年成功发行了成都大悦城商业 REIT，实现现金回流 16.6 亿元，进一步拓宽新发展模式，建立起“投融建管退”平台；五是公司积极拓展多元化渠道，持续通过压降有息负债规模、融资置换高息借款、协调存量贷款利率调整等多种措施，逐年降低融资成本，持续优化债务结构，2024 年公司加权平均融资成本 4.06%，较同期 4.61%下降 55bps。 未来，公司将继续密切跟踪不同城市的政策变化、市场变化，保持量价灵活性，动态调整销售策略，现金为王；商业运营方面，确保头部项目迭代焕新，积极推进 REITs 发展，释放资产价值；发挥央企优势，积极把握信贷、债券等融资渠道的支持政策机会，拓宽融资渠道，确保现金流安全，有效应对潜在的市场波动。 9、当前商业同质化较高，你觉得大悦城商业项目的核心竞争力在哪里？未来大悦城在商业运营中希望保持怎么样的梯队？ 大悦城商业项目的核心竞争力主要体现在：一是“体验式商业”，通过打造独特的消费场景和生活方式，吸引大量消费者；二是在商业运营中展现出强大的管理能力，为投资者提供了高确定性的投资回报预期；三是大悦城在一、二线城市积累了一批区位核心、回报良好的优质储备资产，品牌影响力和运营管理经验是其潜在增长点。 未来公司将持续优化“体验式商业”模式，打造更多特色鲜明的商业空间；同时持续打造各城市独有的商业符号，为城市居民消费和生活方式改善助力添彩；此外，公司将继续推进资产证券化，华夏大悦城商业 REIT 的成功上市，为未来扩募发展和投资
--	--

	回报提升提供更多想象空间。 10、公司 2024 年的签约面积、签约金额是多少？2025 年的销售计划、销售目标如何？住宅、商办比例是多少？ 在房地产市场总体承压的背景下，公司销售型业务 2024 年实现全口径签约 369 亿元，签约面积 167 万平米，公司在 2024 年中指研究院中国房地产企业销售业绩排行榜位列第 23 位，较 2023 年提升 6 位。2025 年，我们将进一步聚焦核心城市群，深化产品力与服务力，按照年初公司战略实现年度销售目标。关于业态比例方面，公司住宅与商办比例比较健康，未来将根据市场需求动态调整，增加相应货值。 11、两会期间，“好房子”正式写入政府工作报告，公司目前在这方面有什么举措和目标？ 自 2023 年底“好房子”概念首次提出，公司便已启动相关工作。首先通过客户研究确定产品发力方向，再通过三年期的系列研发工作打造好房子产品体系。2024 年已完成“住宅价值底盘”“户内场景升级”“住宅公区场景”等研究，完成向高端改善类产品的转型，并在西安悦著云朗、悦著央璟、南京悦著九章、三亚铂悦壹号等项目中推广应用，产品满意度达到行业 TOP20 均值水平。2025 年，公司将进一步增加绿色、健康及智能化方面的研究，并实地搭建“中粮好房子实验室”，将研发成果及前沿技术进行落地性测试，发挥供应链资源优势，前置与中粮营养健康研究院及厨电、智能化、系统窗等供方进行共创，进一步打造场景引领、技术打通的一体化产品。以“主动健康 场景生活”为价值主张，形成符合客户需求、具有中粮基因的“中粮好房子”特色产品，增强产品竞争力。 12、国资委将市值管理纳入对央国企的考核，请问对公司的经营有什么影响？公司管理层对于市值管理有何举措？如何提高股东回报？ 国资委将市值管理纳入央国企考核，最根本的还是体现了国
--	--

	家进一步推动公司更加注重价值创造与股东回报的总体思路，对公司来讲，为达到这一要求，核心还是要做好自身的经营管理。一方面，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；另一方面，合理利用资本运作工具，充分研究各种政策工具。在这个过程中，不断完善投资者沟通机制，提升信息披露质量，增强市场对公司的认同，促进公司治理与资本市场表现的正向循环。 公司高度重视投资者回报。未来公司将严格按照相关规定，综合考虑市场环境、行业情况等因素，在公司持续良好经营和长期发展的前提下，增强投资者回报水平，与投资者共享公司发展的成果。 13、公司 2024 年发布了消费 REITs，请问这次 REITs 发行对公司有什么影响？2025 年是否有扩募计划？ 通过本次发行消费基础设施公募 REITs，公司形成“投融建管退”发展新模式，以资产盘活扩大有效投资，实现发展转型。公司在回收资金的同时可确认部分收益，释放优质持有型资产价值，进一步提升公司财报表现。通过本次发行，募集资金 33.23 亿元，实现利润总额约 21 亿元，收回现金 16.6 亿元，实现国有资产保值增值，同时增强公司可持续经营能力，为全体股东创造价值，助力公司高质量发展。 截至 2024 年末，大悦城商业 REIT 底层资产成都大悦城项目期末出租率为 98.10%，较招募说明书同期预测的 95.50%提升了 2.6 个百分点；底层资产的营业收入、EBITDA 和可供分配金额完成度分别为 102.9%、100.7%和 103.9%，经营指标超额完成。2025 年 5 月 12 日，华夏大悦城商业 REIT 收盘价 4.988 元/份，较基准价（基金发行价 3.323 元/份）涨幅达 50.11%；基金在 2025 年 1 月 8 日及 4 月 23 日分别发布了收益分配公告，宣告分红合计 10,367.90 万元，按产品募集规模计算，2024 年实际年化分派率 5.41%，2025 年一季度实际年化分派率 5.46%，均高于发行时
--	--

	的业绩预测（2024 年 5.22%、2025 年 5.33%）。 根据监管要求，公募 REITs 原则上需要运作满一年方可申报扩募。公司目前正在积极研究扩募相关政策。如有相关计划，公司将根据相关法律法规的要求，及时做好信息披露工作。 14、请介绍深耕首发经济的计划及预期效果如何？ 2024 年全年引进首店、旗舰店定制店近 500 家，市场声量及品牌影响力不断提升。大悦城控股将继续深耕首发经济，发挥“首店发动机”作用，持续提振消费，带动业绩增长。通过密集首发活动及差异化业态，进一步巩固打造“青年潮流地标”，吸引更多优质品牌入驻，形成“首发—引流—留存”的正循环，深化品牌价值与客群链接。 15、大悦城在助力内贸企业拓展内销市场方面有什么行动吗？ 大悦城控股将深入贯彻落实国家关于大力提振消费、全方位扩大内需的决策部署，助力中国优质外贸企业开拓国内市场，全力建设外贸优品新消费阵地。 旗下各大悦城将打造外贸优品专门店或经营区域，给予企业灵活入驻机制，让好产品以最快速度实现进店试销，并在市场推广、营销活动、会员触达等方面给予支持，促进大悦城消费者对出口转内销商品的认知与消费，支持企业打造内销品牌，以优惠条件开设正式店铺。 16、公司购物中心整体销售、客流情况？2025 年新增及新开业项目情况？ 公司 2024 年整体购物中心销售额合计是 401.2 亿元，同比增长 16%；客流 3.6 亿人次，同比增长 30%。 2025 年计划新开业项目 2 家，为深圳大悦城、南昌大悦城。 17、公司轻资产业务的运营情况及未来拓展计划如何？ 大悦城轻资产项目运营情况良好，未来将持续聚焦“大悦城”“大悦汇”两大标准产品线，深耕一二线城市核心区域，高质
--	--

	量拓展；收费模式主要以收入提成加净收益提成为主。
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