

珠海华发实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

公司代码：600325

公司简称：华发股份

编号：HFGF20240507

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 机构调研 <input type="checkbox"/> 个人投资者调研 <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	投资者
时间	2024年5月7日 10:00-11:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	董事局副主席兼总裁陈茵、独立董事张学兵、 董事局秘书侯贵明、财务总监罗彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要交流内容如下：</p> <p>问题 1：2024 年度的利润规划，结转规模预计增长幅度，毛利、净利水平？</p> <p>回答：尊敬的投资者，非常感谢您对公司的关注。公司 2023 年度全口径实现销售额 1,259.9 亿元，连续 4 年稳居千亿阵营，同比增长 4.8%；2023 年末公司合同负债（含税）余额 1,009.8 亿元；同时公司在全面提升产品力、配套力、服务力的基础上，同步提升运营力和交付力，确保产品既要“建得好”“建得快”，还要按时交付、凸显担当。基于公司目前的投资布局，销售去化及回款情况、内部管理和财务指标优化等，公司 2024 年度的业绩规划可保持稳健发展态势，营收规模将持续保持增长。2023 年度公司的毛利率为 18.14%，在同行中排名靠前，2024 年度将持续做好销售端的量价管理。谢谢！</p> <p>问题 2：请问 2024 年公司将从哪些方面着手来实现业绩目标？</p> <p>回答：尊敬的投资者，您好，感谢关注。2024 年，公司将</p>

继续以“品质中国 匠心筑家”为品牌内涵，积极实施精品战略升级，践行数字化转型及“科技+”战略，持续优化产品品质，夯实产品力，迭代升级华发新一代好房子，提升产品技术标准，为中国房地产行业高质量发展新模式、引领新质生产力发展贡献力量。谢谢！

问题 3：2023 年公司经营性现金流同比增加 31.12%，请问大幅增长的原因是什么？

回答：尊敬的投资者，您好。公司 2023 年坚持紧抓销售和回款，新盘和存货推售双发力，推动认购、回款等关键指标增长。2023 年，公司实现销售回款 846.89 亿元，同比增长 17.2%，经营性现金流稳健充裕，助力公司后续稳健发展。谢谢！

问题 4：公司有何分红计划？

回答：尊敬的投资者您好。公司长期致力于以稳定持续的现金分红回报投资者，自上市以来，目前已累计实施分红 19 次，累计现金分红约 68 亿元。2023 年公司拟向全体股东每 10 股派发现金股利 3.7 元（含税），预计派发现金分红 10.18 亿元，现金分红规模占归属于上市公司股东的净利润比例为 55.41%。谢谢！

问题 5：2023 年管理费用有所下降，公司在精细化管理优化方面采取了哪些措施？

回答：您好！为适应高质量发展要求，华发股份 2023 年进一步调结构、优团队、促转型、控风险、强管控，以精细化管理激发企业活力。

一是组织架构进一步优化，成立董事局北京业务推进中心，完成华东大区和北京区域整合，形成“3+1”区域管控格局；持续优化区域平台组织架构，推行事业部制；调整完成物业平台、物业总部治理架构

二是团队建设进一步增效。迭代升级“活水计划”，推动管理人员和平台人员下沉业务一线。人员结构更趋优化，人才团队形成新陈代谢、有进有出的良性循环。

三是数字赋能和数据安全进一步强化。持续优化 ERP、经营分析管理、数据可视化等系统，辅助决策效能进一步提高；完善信息安全防护体系，封堵网络安全漏洞。

四是管理精度进一步细化。持续优化分级授权和审批流程，推进行政督办，提升工作效能；持续开展内部控制评价和经济责任审计，筑牢企业发展防线。

谢谢！

问题 6：请问公司在数字营销上的效果如何？今年是否会加大线上营销投入？

回答：尊敬的投资者，您好！2023 年，华发股份举办了“华

发返乡置业月”“抄底焕新暖意购”“华发股份 618 抖音惠购节”“华发现房节”等营销活动以及“华发答谢客户全国巡回音乐会”“华发股份优+产品体系 5.0 启新典礼”等系列品牌活动，获得大量市场关注，线上营销实现约 4,500 套的房源成交，占比达 16%，同比增长近 10 倍。今年，公司已率先发布“新一代好房子华发科技+产品体系技术标准”并举办华发“科技+”新一代好房子新品发布会，将鸿蒙操作系统、无人机配送等前沿科技融入到新一代住宅的建造中，加速推进新型住宅产品的试点和示范项目建设。公司将继续以重要营销节点为契机，依托完善的线上数字化营销平台，继续给客户带来耳目一新的营销活动。谢谢！

问题 7：请问公司会聚焦改善型住宅开发吗？

回答：尊敬的投资者您好。相关数据统计显示，当下改善性住房需求比较迫切，已成为房地产市场的重要推动力。公司以精品住宅为主业，所开发住宅产品以改善型住房居多，与行业主流趋势相契合。2024 年 4 月，公司围绕满足新时代客户个性化、多样化的居住需求，行业首发“新一代好房子华发科技+产品体系技术标准”，将数字智慧、绿色低碳、建筑产业化等前沿科技与产品深度融合，从数字化底盘到产品智能互联再到生活场景实现产品全面提升，以颠覆性的科技创新引领行业新一轮变革，为业主提供智能绿色低碳健康生活，展现出公司引领行业产品力创新的决心。谢谢！

问题 8：房地产开发周期跨度大，前期拿地成本刚性，若商品房价格大幅下跌，是否会显著降低公司利润，公司会采取何种措施应对此种风险？

回复：尊敬的投资者您好，公司在项目获取阶段，聚焦核心城市，持续优化土储结构，加强战略合作，通过多种渠道获取优质项目，降低拿地成本和项目开发风险；在项目开发期，通过精心规划和设计，优化成本结构，加强质量管控，减少不必要的开支，以降低整体开发成本；在项目销售和服务阶段，公司加强自销团队组建，把握节点推出亮点营销活动，推进客户关系管理与物业服务一体化，在确保销售和服务质量的同时降低成本；此外，公司通过多元化的业务布局，投资不同类型的房产项目，分散单一项目的风险。谢谢！

问题 9：请问 2023 年公司各区域销售情况如何？

回复：您好！公司 2023 年实现销售 1,259.9 亿元，同比增长 4.8%，连续 4 年稳居千亿阵营。其中，华东大区全年完成销售 692.71 亿元，销售占比 55.0%，为公司销售奠定基石；华南大区全年完成销售 310.19 亿元，销售占比 24.6%，销售增势明显；珠海大区全年完成销售 191.27 亿元，销售占比 15.2%，稳居珠海龙头地位；北方区域全年完成销售 65.72 亿元，销售占比 5.2%。谢谢！

	<p>问题 10：目前，中国房地产调控政策正经历一轮密集的调整。多地取消限购政策，还有不少地区正尝试探索“以旧换新”以及土地出让的新方式。公司如何在房地产市场新形势下抓住发展机遇？</p> <p>回复：尊敬的投资者您好。新形势下，公司将坚定信心，积极应对外部环境变化，坚持创新驱动与业务协同发展，助力行业实现高质量发展。一是，围绕“做优城市产业集群”，践行数字化转型及“科技+”战略，持续优化产品品质，夯实产品力，按照“新一代好房子 华发科技+产品体系技术标准”，积极推进新型产品试点项目落地；二是业务管控上坚持前瞻布局，系统谋划，持续升级管控体系；三是继续聚焦上海、杭州、成都、深圳、北京、广州等核心城市，坚持获取流速快且利润有保障的优质项目；四是逐步开创探索房地产开发的新模式，加快实施战略转型升级，不断提高房地产开发能力和市场份额，进一步扩大品牌优势，形成独具特色的核心竞争力；五是继续夯实商业运营、物业服务及上下游产业链的“三大支撑”，为地产主业销售去化、产品提升、资产盘活等赋能。谢谢！</p>
附件（如有）	