

# 金地（集团）股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

公司代码：600383

公司简称：金地集团

发布日期：2024年9月19日

|                   |  |
|-------------------|--|
| 投资者关系<br>活动类别     | <input type="checkbox"/> 机构调研 <input type="checkbox"/> 个人投资者调研<br><input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他_____（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及<br>人员姓名   | 投资者  |
| 时间                | 2024年9月18日   |
| 地点                | 上海证券交易所上证路演中心  |
| 上市公司<br>接待人员姓名    | 董事长：徐家俊先生<br>董事、总裁、财务负责人：李荣辉先生<br>高级副总裁：王南先生<br>独立董事：李普伟先生<br>董事会秘书：胡学文女士<br>财务总监：曾爱辉先生  |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <p>主要交流内容如下：</p> <p><b>问题 1：如何看待下半年房地产市场形势，下半年公司在防风险方面将采取哪些措施？</b></p> <p>回答：尽管当前市场依然承压，但房地产作为国民经济的支柱产业地位不变，预计在从中央到地方的多项政策的支持引导下，房地产市场将逐步恢复平稳，在中长期保持健康稳定的发展态势。</p> <p>面对行业发展新形势，公司将牢牢守住风险防控底线，持续强化现金流管理，全面提升经营管理质效，积极探索高质量发展新模式。感谢您的关注！</p>  |

**问题 2：公司怎么看接下来几个月的市场走势？有何提振销售的措施？是否考虑参与地方政府的商品房收储？**

回答：基于当前的宏观经济与行业发展状况，我们预计未来市场将维持当前供需状况，公司将根据不同地方的市场状况随行就市，并发挥营销自渠的优势，取得市场领先。5月份以来，中央鼓励收购存量房做保障房，地方政府积极响应，陆续出台细则。公司密切关注政策动态，根据各地收储政策（如定价机制、房源要求等）和市场形势，结合项目的实际情况，与地方政府进行对接沟通。感谢您的关注！

**问题 3：上半年金地计提资产减值准备 29.25 亿元，其中计提信用损失准备 8.34 亿元，计提存货跌价准备 20.91 亿元。管理层怎么看待具体的减值准备，是否充分反映了市场风险？在目前的行情下，是否存在进一步加大减值规模的可能？**

回答：由于报告期内行业价格普遍下降，公司针对成本低于可变现净值的存货进行了减值准备计提，体现在合并财务报表层面为存货跌价准备和对联合营企业其他应收款项的信用减值准备，公允反映了目前市场价格条件下公司资产的可变现净值。未来公司将结合市场走势和资产可变现净值情况，严格按照会计准则体现相关的资产价值变化。感谢您的关注！

**问题 4：今年前 8 个月，金地累计实现签约面积 321.6 万平方米，同比下降 46%；累计实现签约金额 476.1 亿元，同比下降 56%。跌幅超过市场平均的原因是什么？公司将采取何种手段加大去化，是否会进一步拉低毛利率？**

回答：2024 年上半年，全国新房市场整体延续调整态势，受此影响公司上半年累计签约同比有所下降。

公司将通过优化渠道管理、加快资源盘活、提升经营管理水平来应对挑战。优化渠道管理方面，公司持续推进合伙人体系和线上获客模式，借助抖音、安居客等线上平台，积极拓展客户并

提升线上销售转化率。资源盘活方面，公司对存量项目进行二次定位，确保项目在市场中的竞争力。经营管理方面，加大考核力度，提升管理精细化水平。感谢您的关注！

**问题 5：公司 2024 年上半年权益净利润-33.6 亿、同比下降 319.4%，营业收入同比下降 42.7%，公司利润和营业收入同比下降是什么原因？**

回答：2024 年上半年行业维持深度调整的局面，公司将确保现金流安全作为首要任务，采取随行就市的价格策略，加速去化和现金回流，在利润上会出现一定程度的折损，此外公司销售规模同比下降，导致结转规模、毛利率出现同比下降，叠加资产减值的计提，本年营业收入和利润同比下降。感谢您的关注！

**问题 6：目前公司公开市场债务还有四笔，总体感觉公司已经渡过偿债高峰期，但公司从 23 年 6 月之后，已经有接近 1 年 3 个月时间未能在公开市场获取土地，想请教下未来公司将在何时以什么方式恢复自己的投资能力？**

回答：受到销售市场的持续降温及行业流动性较为紧张的影响，公司自 2023 年下半年开始缩减投资。未来，公司将依据市场形势和公司现金流统筹情况择机补充土地储备。公司将持续加强对宏观形势的分析与研判，以及房地产调控政策变化对不同城市市场的影响，根据各城市市场运行趋势及时有效地评估和调整投资策略，做好投资资源的配比和调度工作。感谢您的关注！

**问题 7：截至目前，今年公司已偿付了多少债务？下半年的到期债务有多少，是否有足够的现金流兑付？**

回答：截至目前，公司累计偿还了境内公开市场债务约 136 亿元，同时 8 月已如期偿还到期的 4.8 亿美元债，公司已无存续境外美元债。2024 年剩余待偿还公开市场债务为 11 月-12 月份合

计到期的 30 亿元中票。感谢您的关注！

**问题 8：在偿债资金筹措方面，公司有什么安排？福田投控、生命人寿两位股东有什么支持方案，预计何时落地？**

回答：公司通过大宗资产处置、加速销售去化、积极拓展融资渠道等手段，积极筹措偿债资金，并完成公开市场债务的如期兑付。公司主要股东也都在通过不同方式为公司发展提供支持。感谢您的关注！

**问题 9：公司货币资金余额较 2023 年末出现较大降幅的原因是什么，公司目前的负债情况如何？**

回答：截至 2024 年半年末，公司账面货币资金余额为 231.2 亿元，较 2023 年末货币资金余额 297.4 亿元减少了 66.2 亿元。货币资金减少的主要原因为公司及时调整负债结构，严守现金流安全红线，积极偿还到期债务，控制杠杆水平。公司 2024 年半年末有息负债余额为 817 亿元，较 2023 年末的 919 亿元下降 102 亿元，有息负债下降规模大于货币资金下降规模。感谢您的关注！

**问题 10：公司年报中披露的土储面积统计口径是什么？公司 2024 年都没有拿地，现在的土地储备情况如何？**

回答：公司披露的土储面积统计口径是未结算的可租售面积。截至报告期末，公司总土地储备约 3,589 万平方米，权益土地储备约 1,599 万平方米，其中，一、二线城市占比约 75%。感谢您的关注！

**问题 11：公司近期频繁发布为子公司融资担保的公告，目前是否面临融资方面的困难，比如是否有足够的抵押物等？**

回答：按照政策要求，公司从以前与银行总对总的信用融资模式为主逐步转变为按项目制进行融资，根据融资额度匹配相应的增信措施。感谢您的关注！

**问题 12：公司现在股东人数多少？**

回答：截至半年报期末，公司普通股股东总数为 122,662 户。公司按照监管规定在定期报告和季报中披露相关时点的股东人数信息，感谢您的关注！

**问题 13：请问公司打造自身产业链的目标与进展如何？**

回答：近年来，公司定制部品通过持续努力实践，在保证品质的前提下，为客户提供了性价比更高的产品，实现同等价格更多功能，或同等功能品质更优价格。公司在创新部品维度也有丰富的产品研究。未来我们也将会持续研发与项目落地。感谢您的关注！

**问题 14：请问这次贝碧嘉台风对于上海地区房屋的外墙影响较大，公司有没有应对房屋质量问题的应对措施？**

回答：公司一直严格按国家相关质量标准开展房屋品质管控，重视并持续加强房屋外墙、外门窗质量安全管控。公司对外墙保温、外墙装饰材料性能、外墙装饰的粘接锚固工艺标准等也作了严格要求，确保外墙质量满足国家标准及企业标准，保障房屋外墙质量安全。感谢您的关注！

**问题 15：最新公司的品牌价值 926 亿请问这个品牌价值对公司以后有何益处？**

回答：公司历来重视品牌价值的重要性，它不仅是企业形象的体现，更是我们对客户承诺的保证。品牌价值能够增强客户对公司的信任，吸引投资者与合作伙伴，还能在激烈的市场竞争中为公司赢得优势。此外，品牌价值也是公司企业文化和社会责任的体现，激励公司不断创新，建好房子、做好服务、成就好品牌。感谢您的关注！

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，以上如涉及对行业的预测、公司战略规划等相关内容，不能视作公司或管理层对行业、公司发展或业绩的承诺与保证，敬请广大投资者注意投资风险。