

证券代码：601155

证券简称：新城控股

编号：2022-033

# 新城控股集团股份有限公司

## 关于 2021 年度业绩说明会召开情况的公告

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个别及连带责任。

### 重要内容提示：

新城控股集团股份有限公司（以下简称“公司”、“本公司”）于2022年3月31日（星期四）15:30~16:30，通过互联网直播平台——路演中召开了公司2021年度业绩说明会，就投资者关注的问题进行了沟通和交流。

### 一、本次业绩说明会情况

2022年3月24日，本公司披露了公告编号为2022-021号《新城控股关于召开2021年度业绩说明会的公告》。本公司2021年年度业绩说明会于2022年3月31日15:30~16:30通过互联网直播平台——路演中召开。公司董事长王晓松先生、董事兼总裁梁志诚先生、董事兼联席总裁曲德君先生、独立董事徐建东先生、高级副总裁兼财务负责人管有冬先生、董事会秘书陈鹏先生出席了本次说明会，与投资者进行了互动沟通和交流，就投资者普遍关注的问题进行了解答。

### 二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

本公司就说明会上投资者普遍关心的问题给予了回答，主要问题及答复整理如下：

#### 1、感谢公司过去一年的不懈努力。

(1) 请问公司对开发业务未来行业判断如何？

(2) “2021年1月，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，1年期

LPR 为 3.7%，下调 10 个基点；5 年期以上 LPR 为 4.6%，下调 5 个基点。这是 5 年期以上 LPR 自 2020 年 4 月以来的首次下调。2022 年 3 月前，北上深，苏州、杭州等城市的首套和二套房贷利率均下降，比如，苏州多家国有银行将首套房贷利率下调至 4.95%，较 2021 年底 5.7% 的利率水平下降 0.75%；二套房贷利率最低可至 5.1%，较 2021 年底的 6% 下降 0.9%。”请公司结合有关政策的调整说明对房地产行业的影响，以及公司拟采取的应对措施。

### **(3) 未来几年销售计划展望，2022 年可售货值多少？**

回答：(1) 展望 2022 年，在稳增长和防风险的双重目标下，预计宏观政策将持续发力。房地产作为支柱产业，仍需发挥稳定器作用。在“房住不炒”总基调指导下，调控政策将出现局部放松，加大对刚需、改善住房需求的支持力度，市场有望重回稳定状态，进而走向良性循环。

(2) 行业层面来看，从去年四季度开始融资端政策出台、到今年部分城市逐渐出台需求端的刺激政策，尤其是近期因城施策频繁出现、房贷利率及首付比例下调。2022 年，公司将坚持“轻重并举”的双轮驱动 2.0 战略，围绕“有回笼的销售、有利润的增长、有品质的产品与服务”稳健运营，不断“降占用、增资本”。同时，公司也会做好充足的应对策略，以保安全为第一要务，对投资者负责。

未来，高杠杆高周转的行业属性会发生改变，转向有质量的发展。公司积极响应“三条红线”政策，2021 年末所有指标均达绿档，以实际行动合理降杠杆。

(3) 未来销售方面，公司更关注“有回款的销售、有利润的销售”。截至 2021 年 12 月末，已获取土地中，2022 年可售货值不少于 2,800 亿元；同时，按照公司施工节奏，上半年拿的土地都有可能形成当年可售货值，是对 2022 年业绩指标完成进行有利的补充。谢谢！

## **2、2022 年公开市场债务到期规模多大、公司偿债计划如何？公开市场融资预计什么时候取得进展？**

回答：(1) 2022 年公司公开市场债务到期为 126 亿元，1-3 月已到期偿还或提前偿还 46 亿元，占比 37%；其中 3 月份单月 43 亿元为公司全年的偿债高峰期，未来公司将根据资金及债务到期情况，做好相应排布，对投资者负责。

公司积极做好两手准备：一方面在合理控制融资成本的前提下关注公开市场的机会及吾悦广场资产盘活机会，另一方面具备现金流底线思维、做好自有资金偿还的准备，确保每笔债务的到期偿付。

(2) 由于前期公开市场融资利率较高，不符合公司对融资成本的要求。如今，随着整个按揭、开发贷的改善，公司公开市场融资正在积极筹备。

公司和其他企业相比的优势在于多年来沉淀的 100 多座吾悦广场：目前 889 亿元有息负债中已有 109 亿元为通过吾悦广场进行的融资，2022 年一季度也有新的经营性物业贷落地，未来有更大的空间可以去盘活。

新城多年来积极维护各类投资者权益，和投资者同心同行。2021 年 11 月，控股股东增持新城发展；2021 年 11 月及 2022 年 2 月，公司两次原价提前赎回境外美元债；3 月，公司提前完成公司债回售本息及中票到期本息支付；部分董事及高管拟以市场化方式购买公司债券；公司拟以不超过 2 亿元自有资金回购公司股份。公司希望在特殊时期给行业带来一些正能量，希望各位投资者一如既往地支持新城。谢谢！

### **3、疫情对吾悦广场的影响如何？公司有什么应对措施？**

回答：疫情在局部地区时有发生，对各行各业的发展都产生了较大影响，购物中心行业自然也不例外。就吾悦广场而言，公司积极响应政府号召，在做好各项防疫管控的同时，及时、主动出台各类扶持政策，主要包括：

(1) 在 2021 年，部分项目受到了疫情不同程度影响，根据实际情况，对部分重点品牌也适当给予了租金减免。南京建邺、沧州吾悦分别延期开业 113 天、37 天。

(2) 尽管受到疫情影响，但吾悦广场整体上依然保持经营稳定，经营状态不断向好。

①2020 年、2021 年，共计新增开业 68 座，累计在营吾悦广场达 130 座，在管面积 1,248.38 万平方米。

②2020 年、2021 年分别实现含税商业营业收入 57 元、86 亿元，均超额达成收入目标。

③在客流方面，2021 年整体客流 11 亿人次，同比增长 62%。其中与 2020 年可

同比的 62 个项目中，日均客流同比提升 17%。

④在商户销售额方面，2021 年整体销售额 572 亿元，同比增长 79%。其中与 2020 年可同比的 62 个项目中，日均销售同比提升 32.5%。

⑤在出租率方面，始终保持行业较高水平，2021 年底整体出租率达 97.63%。其中 70% 的项目出租率达 98% 以上。

(4) 近两年购物中心行业的发展尽管受到疫情因素的影响，但市场空间还是很大，关键是看如何在竞争中分得更大的份额。公司主要在以下方面着手：

①提升品牌招商能力。在与原有的各类核心品牌保持密切合作关系的同时，积极引进标杆/首进品牌，2021 年全新增 800 余家标杆品牌店和 1,400 余家首进品牌店。

②强调深度经营。2021 年，公司启动与一些核心品牌的星光计划。30 个星光品牌全年销售额达到 90 亿元，同比增长 43%。

③积极创新，不断探索新模式。如 Mall+X 的空间创新（沈阳沈北的运动主题空间、南京建邺的秦淮水系）、商业内容创新、合作方式创新（针对头部品牌的联营扣点）、空间价值创新。

④推动管理体系持续升级迭代。

⑤公司注重内部人才培养和梯队建设，2021 年中高层人才内培率约 30%。

(5) 2022 年，虽然疫情反复，但目前对吾悦广场的影响不大。1-2 月份，公司实现了 16 亿元商业运营收入，日均销售同比 2021 年 1-2 月提升 7.4%（其中可同比项目提升 11%），日均客流同比基本持平。谢谢！

#### **4、目前公司每个月的回款率大概什么水平？预售资金监管程度如何？**

回答：(1) 2021 年，公司一直强调“有回款的销售”。9 月底，随着央行再提“两个维护”，公司切实感受到按揭放款加速明显，四季度以来单月回款率（当月回笼/当月销售）均在 100% 以上。2021 年公司销售金额 2,338 亿元，年度回款金额 2,387 亿元，当年回款率超 100%，12 个月滚动回款率达 87%、较 2020 年有所提升。总体回款质量达到公司的要求并得到进一步提升。

(2) 一方面是因为公司所有债务及时兑付、受市场认可，另一方面吾悦

广场拿地前与地方政府沟通 1 年多甚至 2 年，建立了较好的信任关系，可以合理规范提取预售资金，所以整体预售资金监管层面属于较为正常的监管比例，无过度监管的情况。2021 年 12 月末，公司货币资金 552 亿元，其中预售监管资金及受限资金 167 亿元，可动用部分较为充裕。谢谢！

**5、2021 年公司结算毛利率较半年度已经企稳，是否意味着利润率拐点已经出现？对未来销售及结算利润率如何判断？2021 年折扣促销对利润率的影响？**

回答：（1）2021 年上半年公司结算毛利率 19.61%，全年结算毛利率 20.45%。由于政策的层层加码及经济下行，房地产行业从去年下半年开始快速遇冷。公司从 10 月开始对去化承压的项目或首付比例较高的客户给与一定折扣促销，10 月至 12 月单月销售额均在 200 亿元以上，现金流层面得以快速回笼。2022 年 1 月起，公司综合考虑去化率和利润率，开始将折扣力度逐渐收回，均价也回到 9,500 元/平米以上。同时，公司始终严抓销售，2 月单月实现销售额 112 亿元，位列行业第七位。

（2）未来房地产开发业务利润率会趋于常态化，房地产行业也会由高杠杆、高利润率的类金融行业逐步趋向于类制造业，因此公司相应地去做管理体系的升级，也会去做更多的业务探索。目前行业毛利率虽然在底部，但会进一步慢慢修复。

（3）2021 年，商管业务毛利占比 17.15%、毛利率 72.64%，是公司一大核心竞争优势所在。随着吾悦广场的不断开业和成熟，毛利占比和毛利率水平会进一步提高。谢谢！

**6、2022 年公司拿地计划如何？预计什么时候重启拿地？**

回答：（1）公司对土地市场保持密切关注，在保障现金流安全的前提下，视市场情况，在经营性现金流和融资性现金流平衡的基础上来做出决定，选好城市、机会和时间来精准投拓，保障公司的平稳运营。

（2）在沉淀资金拓展土地之外，公司的轻资产吾悦广场仍然可以继续推进。去年全年共获取轻资产吾悦广场 16 座，今年 1-2 月也获取了 1 座，均在没有资金沉淀的情况下为未来可持续的租金收入增长提供了保障，这也是和其他企业相比，新城核心优势所在。谢谢！

7、截至 2021 年底，公司运营的已开业吾悦广场城市综合体达 130 座。当年公司商业运营板块实现含税租金收入 86.4 亿元，同比增长约 51%。请公司结合同类型城市综合体的发展状况和房地产商业运营行业的发展趋势，说明公司“吾悦模式”的竞争优势。

回答：（1）近年来，多家企业进入的领域，代表同行对商业赛道的认可，对企业来说迎接市场的挑战和竞争也是必然的。

（2）目前行业主要发展趋势：

①经过多年高速增长，购物中心进入存量运营时代。

②购物中心的行业集中度提升，逐步进入行业整合阶段，头部企业市场份额进一步扩大。头部企业纷纷开启轻资产运营模式。

③国内经济增长放缓、疫情频发影响消费复苏，单个商业体对经营风险的抵御能力不足，规模化、连锁化经营的优势凸显。

④行业同质化严重，同时消费客群、消费理念、消费需求、消费方式也在深刻变化，深度经营和创新经营成为核心能力。

（3）新城做商业的优势主要体现在三个方面，一是商业模式，二是先发布局，三是商业开发运营能力，三者打通才是核心竞争力所在。

①公司“住宅+商业”双轮驱动的商业模式及轻重并举的吾悦广场拓展模式：开发业务是公司区域深耕的压舱石；商业管理则提供穿越周期、稳定收入的现金流。各个事业部间协同开发，相互促进，这是新城核心优势的最基本前提。2021 年，公司新开业轻资产吾悦广场 8 座，新拓展轻资产吾悦广场 16 座。

②先发优势为后续拓展提供保障：

公司已经全国化布局，截至目前于 28 个省份、135 个大中城市布局吾悦广场 189 座，具有较大先发优势。

③综合体开发运营能力及团队：

拥有从开发到运营完整的商业地产开发运营产业链，有效保证项目 2 年左右满铺开业；针对不同城市的特点精准优化商业定位，打造吾悦广场的经营特色；“总部-区域-项目”的三级架构，拥有一支具备全面的商业资源统筹及管理能力的商业

运营管理团队。

（4）面对疫情的挑战，近两年来仍有 68 座吾悦广场如期精彩开业，其中 2021 年新开业 30 座，2021 年末累计在营吾悦广场达 130 座，在管商业建筑面积 1,248 万平方米，实现 86 亿元商业运营总收入，完成年度目标，较 2020 年增长 51%，这是新城商业运营管理核心竞争力的最好答卷。谢谢！

本次业绩说明会具体内容请详见网络直播平台——路演中  
（<https://webcast.roadshowchina.cn/cmeet/YTR6WGhFV3FZY2dLL2Ftay9KNFVIUT0>  
9）或通过扫描下方二维码进行回看：



在此，公司对长期以来关心和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

新城控股集团股份有限公司

董 事 会

二〇二二年四月一日