

证券代码：600823  
债券代码：143165  
债券代码：143308  
债券代码：143332  
债券代码：155142  
债券代码：155254  
债券代码：155391  
债券代码：163216

证券简称：世茂股份  
债券简称：17世茂G1  
债券简称：17世茂G2  
债券简称：17世茂G3  
债券简称：19世茂G1  
债券简称：19世茂G2  
债券简称：19世茂G3  
债券简称：20世茂G1

公告编号：临2020-025

## 上海世茂股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

上海世茂股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年3月26日下午接待了多家机构的联合电话调研，现将主要情况公告如下：

### 一、调研情况

**时间：**3月26日（周四）16:45-17:45

**形式：**电话接待

**调研机构：**

鹏华资产、百石投资、半夏投资、和聚投资、鸿道投资、勤益科技投资、财通证券、德邦基金、东莞证券、沅京资本、广发资管、国华人寿、国寿安保基金、国寿养老、瀚骏贸易、华能贵诚信托、华夏财富、华夏基金、嘉实基金、江苏银行、巨星集团、凯石基金、名的投资、平安银行、平安资管、人保资产、融通基金、汇利资管、上海银行、上银基金、申万宏源、申万菱信基金、源乘投资、信诚人寿、易鑫安资管、银华基金、盈科资本、永安保险、永赢基金、源乘投资、长城财富、同花顺、凯读投资、兴合集团、中材国信投、中国人寿、中天证券

**公司接待人员：**

许世坛 世茂房地产 董事局副主席、总裁 世茂股份 董事

刘赛飞 世茂股份 总裁

张杰 世茂股份 副总裁、首席财务官

俞峰 世茂股份 董事会秘书

## 二、调研的主要问题及公司回复概要

**问题 1：如果 4 月份进入全面复工，建筑承包商是否存在产能不足，不能承接开发商大量赶进度订单的情况？大量新盘是否会对售价有压力？**

回答：目前售楼处已经开放 95%以上，90%以上的工地已复工。但是复工程度不一样，工期确实可能有一定影响。地方政府积极支持复工，估计 4 月初复工就会在 97-98%。复工比想象中快。但是可能会造成一些成本增加。

政府调控方面，在今年经济 GDP 的压力比较大的时候，公司预估后市不排除调控会放松，整体看利好地产。

**问题 2：请问公司 2020 年的规划如何，包括销售、融资拿地、负债等？受疫情影响，公司在商业地产租金方面折扣力度如何？对公司全年的租金收入会有什么样的影响？**

回答：销售方面，公司全年可售资源有 550 亿，按 50%去化率预测，计划完成 270 亿的销售目标。一季度是去化较少，预计二季度起全面复苏。

拿地方面，继续维持目前的战略。融资拿地需要看销售情况而定，如果去化提高，就会考虑增加拿地。招挂牌拿地，竞争比较激烈，利润较低。公司很多项目需要带好的方案和政府去谈，比如旧城、核心区域的综合体项目，所以周期性会较长，但好处是单价、利润会较高。从这点上来说，公司是一个稳健经营、会持续增长的公司。

负债方面，基本维持现状。负债会根据拿地和销售情况去做安排。在今年融资利率下行的背景下，公司会将利率相对较高的负债做个置换。

最后，疫情对商业地产的影响。公司 Q1 已做出商业租金的减免，之后也会进一步考量。可能会对商业收入有一定影响。最坏可能会下浮 10%，但这个概率不太高。

**问题 3：请问世茂集团与福晟达成合作，A 股这边会有项目承接吗？**

回答：福晟和世茂集团是一个战略合作，需要分步分批去进行。主要涉及三个部分，一是住宅，约有 1200 亿货值，会陆续有可能的投资合作。二是城市更新，约有三四千亿的估值。三是在上海、福州等地的商业项目，这些需要分项目单独看，因为有些项目负债很多，还要看价格是否合适，逐步去谈合作细节。

世茂股份可能会去参与，但不会参与那种刚开始谈、还需要 5-6 年的产品。

在产业合作方面，对公司来说最重要是两块，一是有机会可以拿到一些优质的商业办公的项目，二是参与到一些在未来 1-2 年可以供货销售的旧改项目。现阶段还在沟通，做债务梳理，未来有新进展会及时与投资者沟通。

**问题 4：公司 2019 年年报中非流动资产新增 7.8 亿其他权益工具投资，主要是由什么情况引起的？**

回答：这属于金融工具的可供出售金融资产的重分类，具体可见年报附注。

**问题 5：公司预收款 48 亿，较 18 年有所下降，对三年业绩复合增速 10% 的计划保障是不是不够充分？**

回答：第一，预收款实际上较 2018 年下降的金额，绝对值较小。第二，预收款和整体经营业绩的关系并不大，它与当时出售的商品的种类有极大的关系。比如，商业办公和住宅的预收款的比例是不一样的。此外和银行按揭政策也有关。所以这个数据并不能完全的体现未来业绩发展情况。

**问题 6：世茂商业的体量在行业内并不是很大，和一线的商业品牌相比，也没有那么知名。请问公司未来对商业板块的定位如何？期望达到的规模和排名在什么位置？**

回答：与同行相比，世茂商业一是体量不够大，二是区位较为分散。所以公司未来计划集中区域做一些体量较大的商业项目，从而提升影响力。

公司有很多标志性办公，例如北京世茂大厦、前海世茂中心、长沙世茂环球金融中心，以及深圳龙岗、珠海等特大型商业项目等，这些项目都很有市场影响力，这是我们弯道超车的办法之一，也是公司跟其他开发商最大的不同之处。

世茂广场也会陆续有大项目，比如明年在厦门集美会有标志性商业落成。更多的可能要到 2022-2023 年，杭州、珠海、济南、深圳龙岗等大型商业逐步落成，世茂广场的影响力也会随着这些标志性项目出来。

租赁收入方面，希望 2023 年达到 20-30 亿，2024-2025 年达到 40-50 亿元。公司不会去比规模，一是通过标杆的办公楼做弯道超越，二是通过标志性的大型商业购物中心，集中在大湾区、环渤海、海西区域，希望形成品牌优势。我们的商业定位是很清晰的，但目前产品布局有点分散。公司已经意识到这个问题，相信未来几年会看到更多标志性的商业项目。

**问题 7：请问公司 2019 年的销售没有达成年初的目标，主要原因是什么？2020 年有什么改进可以促成目标达成，可能的风险在哪里？公司未来有 REITS 相关的想法和计划吗？**

回答：关于销售目标，一方面，去年确实有些重点项目的预售证有所延误的。例如龙岗项目，原本预计去年 6-7 月开始销售，安排了 40 亿销售目标。但实际到 11 月才开盘，只达成 20 亿销售。另一方面，去年限价特别严重，公司对销售进度进行一定把控。

今年的销售有可能改善。疫情过后，各地下属项目正与政府沟通，希望通过沟通加快审批速度。

地产信托基金，实际上是增加一个融资渠道。从这个角度上来说，公司首先是不排斥，多种融资渠道对公司未来发展有帮助。公司同时会关注融资成本和合规性。实际上，REITS 的成本会相对较高。公司目前整体融资成本相对较低，公司可能需要做进一步观察和考量。

**问题 8：公司分红率和股息率都比较高，请问公司未来三年的经营计划对分红及股息率水平是怎么考虑的？以及，请问公司目前收并购项目比较多，如何保证项目质量和安全问题？**

回答：高股息是公司的一个长远政策，希望以后能按核心利润的 40%来派发股息。

收并购方面，去年有较多的收并购机会，公司认为不着急就是控制风险的最好办法。公司现在是有条件的项目再收购，有些项目仅是代销、代建、代管理。公司会梳理项目，如果项目负债可控、回报不错、资产不错，甚至可以跟金融机构谈更低的利息，这样的项目可以收。公司不会因为一些短期因素或压力，而影响到整体的经营。

**问题 9：由于疫情导致大家对经济发展都不太乐观，在这样的情况下，您对于今年或者是明年的房价的情况是怎么看的？**

回答：去年地产一手房的交易总量接近 16 万亿。疫情后，交易量可能会下降 15%左右。考虑到国家密集出台了很多政策，降幅可能会拉到 10%以内。市场有判断 Q2 还会有更大的降息、降准、降税、促消费。这主要看国家的力度。

现在，像北京、深圳、杭州等一二线城市，以及如徐州、温州、丽水、莆田等的部分三四线城市，地价都很高，说明开发商对后期预期较好。今年还是看好一二线和强三四线城市的价格会上涨。公司判断今年房地产成交总量可能会轻微下跌，但价格可能会走高。

**特此公告**

上海世茂股份有限公司  
董事会  
2020 年 3 月 30 日