证券代码：600565　证券简称：迪马股份　公告编号：临 2022-034 号

重庆市迪马实业股份有限公司关于 2021 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

重要提示：

1、资产负债表日后调整事项的具体依据：房地产市场降温和大部分开发商房屋售价下跌是资产负债表日已经存在的行业现状情况。鉴于 2021 年下半年房地产市场降温，公司为尽快销售回笼资金，对部分项目采取了销售促销政策。资产负债表日后疫情影响进一步加剧了房地产市场的下滑势头，受规模性疫情与散发疫情交织影响，公司项目现场到访率大幅下滑，购房需求下降；公司 2021 年一季度销售金额同比下降超过 50%，销售下行情况较严重；项目周边竞争加剧，各房地产企业纷纷降价走量，迫于竞争压力公司必须调整销售政策，加快回款，保障资金周转安全。基于资产负债表日后进一步确凿证据，审慎评估预期销售价格情况及对存货的影响，重新测算调整了资产负债表日存货的可变现净值，并调整了存货原先确认的减值金额。

2、毛利下降的主要原因：前几年，房地产调控政策开始逐步实施但公司对行业未来前景及市场判断还是比较乐观。公司在当时土地市场竞争激烈的时期内，为了保持公司规模的持续增长，部分区域也顺势追求快速扩张，较高的评估了部分项目的投资收益，以致项目成本较高；当这些项目在之后陆续进入销售阶段时，受限售、限价、自持比例等调控要求又进一步压缩了公司利润；2020 年初开始随着新冠疫情及后期反复，降低了现场售房到访，为了提升消费者购房需求，公司推出了促销政策，综上原因以致 2019 年-2021 年房地产结算毛利率逐年下滑。

3、现金短债比情况：公司报告期末融资总额 180.56 亿元，其中短期借款及一年内到期的非流动负债 64.95 亿元（下称“短期负债”），货币资金总额 49.58 亿元，其中非受限货币资金 44.97 亿元，现金短债比仅 0.76。但公司短期负债基本为项目开发贷款，所属项目的货值能够充分覆盖各自对应的短期负债，还款来源较为充足。公司目前经营状况较好，流动资产可较好覆盖流动负债，公司流动性风险可控。若未来房地产市场行情持续低迷、消费端需求不能得到持续有效改善、金融政策持续收紧，则公司将面临一定的流动性风险。

重庆市迪马实业股份有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 5 月 6 日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于重庆市迪马实业股份有限公司 2021 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2022】0332 号，以下简称“《问询函》”）。公司按照《问询函》提出的有关问题进行了认真的核查及落实，现将有关情况回复并补充披露如下：

一、关于业绩预告更正事项

1、前期，公司发布业绩预告称，预计 2021 年归母净利润 9015 万元左右，同比减少 95%左右，业绩下滑主要系交房项目规模和毛利率下降所致。2022 年 4 月 28 日，公司同步披露业绩预告更正公告和 2021 年年报，2021 年归母净利润为-20.54 亿元。更正原因为受新一轮疫情以及一季度公司房地产项目销售不及预期影响，公司对存货和应收款项分别计提 19.32 亿元、1.8 亿元的资产及信用减值损失。公司实际业绩与前期业绩预告相比发生盈亏方向变化，且金额差异巨大。请公司补充披露：（1）本次业绩预告更正的决策情况，并对照《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》相关规定，说明公司将疫情和一季度销售情况作为资产负债表日后调整事项的具体依据，相关会计处理是否合规；（2）结合主要项目的所在区域、完工时间、前期投入和销售去化、周边可比楼盘售价变化情况等，说明主要项目减值迹象出现的具体时点，自查本次和前期资产减值计提的审慎性和充分性；（3）本次计提应收款信用减值的欠款方情况，包括但不限于欠款方名称，与公司是否存在关联关系，款项性质及账龄，欠款方偿债能力等，说明本次计提减值对象的信用风险较前期业绩预告时变化情况和发生变化的具体时点，前期减值计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

回复并补充披露：

（1）本次业绩预告更正的决策情况，并对照《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》相关规定，说明公司将疫情和一季度销售情况作为资产负债表日后调整事项的具体依据，相关会计处理是否合规；

1）本次业绩预告更正的决策情况：

根据《股票上市规则》的规定，经公司财务部门初步测算，并经公司董事长，总裁，财务负责人，审计委员会主席，董事会秘书书面确认后，公司于 2022 年 1 月 29 日发布了《2021 年年度业绩预减公告》（临 2022-003 号）。

依据市场形势和疫情形态进一步发展的变化，基于谨慎性原则，公司于 2022 年 3 月底开始重新对旗下的资产进行全面清查并按最新情况进行资产减值测试，依据客观情况进一步变化对部分会计估计进行审慎判断，重新评估预期销售价格情况及减值影响。2022 年 4 月 24 日前，经内部反复讨论，并与会计师就资产减值计提进行了多轮沟通。2022 年 4 月 24 日公司召开审计委员会，就减值计提及业绩更正事项进行了沟通及汇报，得到了审计委员会成员的理解及同意。确定减值预计金额后经公司董事长，总裁，财务负责人，审计委员会主席，董事会秘书书面确认，及时履行信息披露义务，并发布了《2021 年度业绩预告更正公告》（临 2022-013 号）。

2）资产负债表日后调整事项的具体依据，相关会计处理是否合规

企业会计准则的具体依据：《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》第二条：资产负债表日后事项，是指资产负债表日至财务报告批准报出日之间发生的有利或不利事项。财务报告批准报出日，是指董事会或类似机构批准财务报告报出的日期。资产负债表日后调整事项，是指对资产负债表日已经存在的情况提供了新的或进一步证据的事项。《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》第五条：企业发生的资产负债表日后调整事项，通常包括下列各项：（二）资产负债表日后取得确凿证据，表明某项资产在资产负债表日发生了减值或者需要调整该项资产原先确认的减值金额。

根据《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》相关规定，公司将疫情和一季度销售情况作为资产负债表日后调整事项的具体依据如下：

房地产市场降温和大部分开发商房屋售价下跌是资产负债表日已经存在的行业现状情况。鉴于 2021 年下半年房地产市场快速降温，二、三线城市房价普遍下跌，行业整体流动性风险开始显露，部分房地产企业出现流动性紧张，公司为尽快销售回笼资金，2021 年下半年对部分项目采取了促销政策。2021 年底，房地产调控政策开始出现逆向调整，调控基调逐步转暖，部分地区居民房贷利率小幅下调，地方政府也纷纷出台积极落实稳楼市的举措。鉴于房地产政策趋暖和疫情趋稳态势，预计对房地产影响可能会得到一定阶段性改善，公司货值将有一定幅度的回升，故在对存货跌价准备计提的测算中考虑如上因素，根据周边竞品的可比市场售价和公司已售产品的售价，结合项目所在位置、产品业态、楼层、朝向、户型等多种因素，对存货计提跌价准备并于 2022 年 1 月末进行了业绩预告。

资产负债表日后，疫情影响进一步加剧了房地产市场的下滑势头，2022 年一季度实际销售情况为资产负债表日已经存在的情况提供了进一步证据。据克而瑞研究中心数据显示，房企 2022 年第一季度百强房企的整体业绩规模同比大幅降低 47%，超八成的百强房企累计业绩同比降低，其中近四成企业的降幅高于 50%。房企 2022 年 1-4 月，整体业绩规模同比大幅降低 50.2%，降幅较一季度进一步扩大。2022 年 2 月起不仅行业周期旺季中的春节返乡销售不及预期，市场整体的供求和成交都没有明显转暖迹象之外，受规模性疫情与散发疫情交织，多地区防控态势趋严，售楼部现场走访下降，消费者的购房需求走弱，对公司项目开发及销售带来了较大影响。

= 1 * GB3 ①公司在售楼盘所在地如上海、广州、武汉、杭州、苏州、南京、石家庄、成都、西安、长沙、绵阳、重庆、昆明等区域受疫情封控、管控等不同程度影响，这些地区销售现场情况受到了影响，各地疫情防控措施鼓励减少人员流动，项目现场到访率大幅下滑，公司在售楼盘 2 月到访 12,893 组，4 月到访仅 8,668 组，消费需求持续走弱。

= 2 * GB3 ②经济下行及消费降级，消费者购房意愿进一步低落，公司 2021 年一季度销售金额 95.80 亿元，2022 年一季度销售金额仅 40.45 亿元，同比大幅减少，下降比例超过 50%，销售下行情况较严重。

= 3 * GB3 ③项目周边竞争加剧，各房地产企业纷纷降价走量，客户对价格的敏感性强，迫于竞争压力公司必须调整销售政策，加快回款，保证房屋交付，保障资金周转安全，努力适应市场现状。

受上述因素影响，公司项目 2022 年 1 季度实际销售价格持续走低，与在 2022 年 1 月预计回暖平稳趋势的市场情况及公司实际销售情况发生了变化，公司 2022 年第一季度的实际销售价格和周边竞品的销售价格等确凿证据表明，在公司年度财务报告经董事会审议通过前，公司存货在资产负债表日发生了减值或者需要调整存货原先确认的减值金额情况。公司出于谨慎性考虑，在与会计师事务所充分沟通后，重新评估预期销售价格情况及对存货的影响，对 2021 年末公司存货补充计提了存货跌价准备并进行了业绩更正。

房地产市场降温和大部分房价下跌是资产负债表日已经存在的情况，2022 年一季度销售情况为资产负债表日已经存在的情况提供了进一步证据，对资产负债表日已经存在的情况提供了新的或进一步证据的事项属于资产负债表日后调整事项，不属于《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》第七条资产负债表日后非调整事项中的资产价格发生重大变化。且《企业会计准则第 1 号——存货》第十六条规定，企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。公司根据《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》和《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定，基于资产负债表日后进一步确凿证据，审慎评估预期销售价格情况及对存货的影响，重新测算调整了资产负债表日存货的可变现净值，并调整了存货原先确认的减值金额，会计处理符合会计准则的要求。

（2）结合主要项目的所在区域、完工时间、前期投入和销售去化、周边可比楼盘售价变化情况等，说明主要项目减值迹象出现的具体时点，自查本次和前期资产减值计提的审慎性和充分性；

1）公司 2021 年计提资产减值损失 19.32 亿元，其中计提损失 1 亿元以上的主要项目共计 5 个，共计计提 11.89 亿元，占比达 61.54%，主要项目相关情况如下：

序号	项目	所在区域	最一次开工时间	后期拟完成时	截止2021年底累计投入（万元）	2022年一季度预计结算签约（万元）	22年一季度实际签约（万元）	11季度预计结算完成率	业绩预告阶段 业态预计售价	业绩预告阶段 计提减值准备（万元）	更正版 业态预计售价	更正版 计提减值准备（万元）	周边竞品变化情况
1	项目A	广州	2025年1月	6	157,800.00	7,500	3,026	40.35%	高层：17,950元/㎡洋楼：21,500元/㎡	—	高层：15,050元/㎡洋楼：20,000元/㎡	-43,046.64	周边高层21年年底1.56万-1.83万元左右，22年1季度持续下滑至1.35万-1.74万左右。
2	项目B	西南区域	2025年1月	11	355,800.00	17,062	7,055	41.35%	高层：9870元/㎡车位：103000元/个	—	高层：8643元/㎡车位：75100元/个	-36,077.83	主要竞品21年年底0.9万-1万元左右，22年1季度持续下滑至0.7万-0.8万左右。
3	项目C	苏沪区域	已陆续交付，剩余为商业	竣工剩余为商业	193,800.00	1,600		0.00%	商业：79,927元/㎡	—	商业：38,680元/㎡	-19,148.46	该项目已售均价为7.9万，主要是尾盘商业，1季度采取包销及整体出售模式。周边竞品21年在4.8万-6.7万左右，22年1季度持续下滑至4.1万-5.1万。
4	项目D	西南区域	已陆续交付，剩余为商业、车位	竣工剩余为商业、车位	570,200.00	693	249	35.93%	商业：11020元/㎡；车位：94477元/个	—	商业：5000元/㎡车位：70852元/个	-10,342.42	该项目主要是尾盘商业及车位；2021年周边竞品商业销售在0.8万-1.8万左右，2022年1季度成交非常少，销售价格在0.50万元-0.80万元左右；车位：2021年销售在7.5万-11.3万左右，2022年1季度价格下滑到6.0万元-8.5万元区间。
5	项目E	西南区域	2026年1月	5	116,900.00	11,000	3,964	36.04%	高层：6749元/㎡	—	高层：5945元/㎡	-10,286.91	主要竞品21年年底0.5万-0.7万元左右，22年1季度持续下滑至0.5万左右。
合计					1,494,500.00	37,855.00	14,294.00					-118,902.26	

资产负债表日，上表中主要项目已经存在减值迹象，在考虑到房地产政策趋暖和疫情趋稳态势，预计 2022 年的房地产市场将出现回暖趋势的情况下，公司在对项目进行减值测算中考虑如上因素，并结合主要项目所在位置、周边竞品的可比市场售价、产品业态、楼层、朝向、户型等多种因素确定项目的预计售价，并进行减值测试。

2022 年 1 季度以来市场形势和疫情形态进一步发展的变化，上述项目到访量持续偏低：项目 A1-4 月仅维持在月均 150 组的低位；项目 B 到访量自 2021 年的月均 660 组下降到 22 年 1-4 月月均 340 组；项目 E 到访量自 2021 年的月均 490 组下降到 22 年 1-4 月月均 300 组；项目 C 及项目 D 已竣备，剩余未售业态为商业及车位，到访量非常小。主要项目签约预算完成率一半不到，项目 C 一季度无成交。上述主要项目在 2022 年 2-4 月未见企稳迹象，公司综合了各类实际市场信息、以及行业持续延续下行趋势未见企稳的预期等因素，基于会计准则谨慎性原则，采用项目期后售价为依据，结合周边竞品价格情况，进行测算确定存货的可变现净值，并相应补提存货跌价准备 11.89 亿元。本次及前次存货减值计提均是以当时所获取的确凿证据为基础做出的合理预估，并严格按照企业会计准则规定审慎、充分的计提了相关资产减值准备。该资产负债表日后事项的调整符合企业会计准则的相关规定，且不影响本次和前期资产减值计提的审慎性和充分性。

（3）本次计提应收款信用减值的欠款方情况，包括但不限于欠款方名称，与公司是否存在关联关系，款项性质及账龄，欠款方偿债能力等，说明本次计提减值对象的信用风险较前期业绩预告时变化情况和发生变化的具体时点，前期减值计提是否充分。

如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。对于不存在减值客观证据的金融资产，公司信用风险特征划分为不同组合，在组合基础上计提预期信用损失。

本次计提减值较前期业绩预告时发生变化较大的主要是对 F 公司的其他应收款余额 3.70 亿元进行单项测试减值准备，补充计提信用减值损失 1.17 亿元，F 公司是一家合营企业，公司对期末金额较大的合营企业的其他应收款，需根据联营企业及合营企业的资产状况和经营状况测算公司期末存货项目可收回金额为基础，测算其他应收款的可收回金额，该项目的主要信息如下：

欠款方名称	关联关系	款项性质	账面余额（亿元）	账龄	欠款方偿债能力	坏账准备（亿元）	其中：本期计提坏账准备（亿元）
F 公司	合营企业	关联单位往来款	3.70	0.48 亿 1 年以内 3.22 亿 2 年以上	项目公司亏损，预期 2.27 亿元无法收回	2.27	1.17

F 公司为我司苏沪区域的合营项目，因该项目住宅销售限价原因，2019 年已开始出现项目整体亏损，该笔其他应收款在 2019 年已有减值迹象，并计提坏账准备 0.72 亿元，至 2021 年资产负债表日，该项目已存在减值迹象，住宅部分已去化 84.70%，剩余 1 栋高层及地下车位，累计已计提其他应收款坏账准备 1.10 亿元。

2022 年第一季度，受疫情蔓延影响，消费者购房意愿持续走弱，销售量下跌明显，房地产市场整体延续下行趋势。在房地产市场销售下滑压力下，公司综合考虑利润及现金流的权衡，公司在资产负债表日后与有意向的潜在大客户初步协商的存货整体售价较原预估价格有较大变化，公司根据《企业会计准则第 29 号-资产负债表日后事项》相关规定，基于资产负债表日后进一步确凿证据，公司重新对整个项目的亏损情况及未来现金可分回金额进行测算，并调整资产负债表日原确认的其他应收款信用减值损失，补充计提其他应收款信用减值损失 1.17 亿元。

会计师核查意见：

经核查，我们认为：1、公司将疫情和一季度销售情况作为资产负债表日后调整事项的具体依据，相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》相关规定。2、就财务报表整体的公允反映而言，公司存货跌价准备和应收款项坏账准备的计提在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

二、经营与流动性风险

2、年报显示，2021 年，公司营业收入 204.63 亿元，同比下滑 3.80%，销售费用 12.34 亿元，同比上升 28.34%。公司房地产业务以二三线城市发展为主，2019-2021 年，销售毛利率分别为 28.65%、20.39%、16.28%，呈持续下行趋势，也是公司盈利大幅下滑的因素之一。请公司补充披露：（1）营业收入下降但销售费用大幅增长的原因及合理性；（2）结合主要项目的成本结构、所在地区的房价变化和销售情况等，说明毛利率下行的具体原因，并分析未来是否面临进一步下滑的风险，以及公司拟采取的应对措施。

回复并补充披露：

（1）营业收入下降但销售费用大幅增长的原因及合理性；

公司 2021 年发生销售费用 12.34 亿元，同比增加 2.73 亿元，增长比例 28.34%。

销售费用增长的主要原因为项目销售相关的推广宣传、策划代理费及销售渠道费用增加；销售人员的薪酬及其他管理费用的增加。

1）公司项目销售相关的推广宣传、策划代理费及销售渠道等费用 21 年度发生 7.13 亿元，同比增长 37.10%，增长幅度较大。近年来房地产市场调控日益趋严，再加上新冠疫情的影响，全国房地产销售逐步走弱，为了保持销售规模，提升走访及成交，房企纷纷加大与分销的合作。公司 2021 年主要结转项目中特别是华中区域的武汉项目，自 2020 年武汉新冠疫情的影响，武汉的房地产项目一段时间内施工及销售受较大影响，待疫情逐步好转，为提升消费者信心刺激销售需求，恢复项目热度，公司加大了分销代理及渠道销售。公司华中区域的长沙项目也因市场呈现疲软下滑趋势，项目客户来访受到影响，为提升销售，增加了与分销的捆绑。

公司其他区域部分项目，均因为地方政策调控、疫情管控、项目自身区位及销售竞争等影响，增加分销及渠道销售合作，以致分销费率及佣金代理费上涨明显。为提升公司项目口碑，在下行市场保持销售热度，项目上拓展了宣传方式，线上线下同步展示，提高了宣传频率；针对不同的客户及业主群体，举办各类宣传及促销活动，增加了广告及推广活动费的支出。

2）2021 年公司主要在售项目达 110 个，较 2020 年主要在售项目约 90 个增加 22%，当期整体费用规模基数同比增加较大，新开盘项目如项目营销团队的人员相关费用也同比增加，其中销售职工福利薪酬为 2.82 亿元，同比增长 23.11%；售场物业管理、销售人员的差旅、办公等其他费用 2.40 亿元，同比增长 12.56%。

综上所述，公司 2021 年营业收入虽有下降，但销售费用同比增长，符合房地产市场竞争状况和项目实际情况。

（2）结合主要项目的成本结构、所在地区的房价变化和项目售价情况等，说明毛利率下行的具体原因，并分析未来是否面临进一步下滑的风险，以及公司拟采取的应对措施。

1）房地产行业近三年毛利率下降情况

根据中国证监会房地产业务分类上市公司 2019 年近 5 成公司毛利率同比下降；2020 年超 6 成公司毛利率同比下降；2021 年超 7 成公司毛利率同比下降，2021 年收入规模较大的部分优质房地产企业的毛利率下降幅度也纷纷达到 3 个百分点以上。

自 2016 年至 2018 年上半年房地产调控政策较为宽松，资金监管政策也相对宽裕，多数房地产企业市场估计较为乐观，大多数发展上升期的房地产企业积极拓展布局，扩大拿地范围及规模，从土地获取的阶段就基本锁定高毛利率。从 2018 年下半年开始，房地产政策开始持续收紧，“稳地价、稳房价、稳预期”为目标，各地区因城施策陆续出现了限价、限购，自持比例等调控政策，2018-2021 上半年获取的项目，从土地获取的阶段的毛利率预期就已经在逐步下调了，2019-2021 年这些项目陆续进入结算通道后也表现了盈利空间不断被压缩的情况。

2）公司毛利率下降情况

毛利下降的主要原因：2018-2019 年，虽然房地产调控政策开始逐步实施但公司对行业未来前景及市场判断还是比较乐观。公司在当时土地市场竞争激烈的时期内，为了保持公司规模的持续增长，部分区域也顺势追求快速扩张，较高的评估了部分项目的投资收益，以致项目成本较高；当这些项目在之后陆续进入销售阶段时，限售、限价、自持比例等调控要求又进一步压缩了公司售价；2020 年初开始随着新冠疫情及后期反复，降低了现场售房到访，为了提升消费者购房需求，公司推出了促销政策，综上原因以致 2019 年-2021 年房地产结算毛利率逐年下滑。

——毛利率下降的整体情况

2021 年营业收入前十大结转项目营业收入金额 132.68 亿元，占营业收入 65%，2021 年营业收入前十大结转项目的毛利率仅有 13.18%，较 2020 年营业收入前十大结转项目的毛利率 17.92%，下降了 4 个多百分点。

公司 2021 年前十大结转项目毛利情况如下：

项目	区域	2021 年收入金额（万元）	2021 年成本金额（万元）	2021 年结转均价（万元）	2021 年单方成本（万元）	2021 年毛利率
项目 1	华中区域	267,927.76	222,815.46	1.29	1.07	16.84%
项目 2	苏沪区域	208,925.40	180,893.25	2.48	2.14	13.42%
项目 3	浙江区域	185,031.88	183,611.10	2.06	2.05	0.77%
项目 4	华中区域	182,100.23	133,665.99	1.44	1.06	26.60%
项目 5	华西区域	109,383.05	89,259.65	1.25	1.02	18.40%
项目 6	西南区域	87,608.23	94,837.60	0.81	0.88	-8.25%
项目 7	华中区域	80,987.92	68,515.63	0.85	0.72	15.40%
项目 8	华中区域	73,330.20	58,515.22	1.17	0.93	20.20%
项目 9	华中区域	68,654.51	57,523.64	1.16	0.97	16.21%
项目 10	苏沪区域	62,932.17	62,363.80	0.6	0.6	0.90%
合计		1,326,881.35	1,152,001.34	1.29	1.12	13.18%

公司 2020 年前十大结转项目毛利情况如下：

项目	区域	2020 年收入金额（万元）	2020 年成本金额（万元）	2020 年结转均价（万元）	2020 年单方成本（万元）	2020 年毛利率
项目 1	华中区域	337,226.18	297,570.04	1.24	1.09	11.76%
项目 4	华中区域	101,670.04	77,510.28	1.34	1.02	23.76%
项目 11	苏沪区域	206,500.76	204,347.86	1.59	1.57	1.04%
项目 12	西南区域	190,727.85	155,279.73	1.18	0.96	18.59%
项目 13	苏沪区域	186,877.79	146,968.61	3.99	3.14	21.36%
项目 14	苏沪区域	173,258.21	142,218.60	2.19	1.8	17.92%
项目 15	华西区域	136,608.61	98,025.85	1.01	0.73	28.24%
项目 16	西南区域	130,118.40	89,501.67	0.98	0.67	31.22%
项目 17	华中区域	106,089.62	69,229.10	1.31	0.86	34.74%
项目 18	华中区域	88,418.09	79,884.62	1.41	1.27	9.65%
合计		1,657,495.55	1,360,536.36	1.37	1.13	17.92%

——主要项目下降分析

2021 前十大结转项目中小于 2020 年主要房地产项目平均毛利率 17.92%的主要项目有 7 个，营业收入 96.21 亿元，占比 47%，主要为苏沪区域的项目 2、项目 10、浙江区域的项目 3，西南区域的项目 6 及华中区域的项目 7、项目 1、项目 9，我们按区域具体情况、成本及销售情况逐个分析毛利率下降因素。

①苏沪区域的项目 2 位于上海市奉贤区，项目占地面积 6.08 万平方米，总建筑面积 14.53 万平方米，计容面积 9.36 万平方米。该项目 2019 年 5 月获得土地证，2020 年 4 月取得预售许可，21 年结转均价为 2.48 万元，21 年结转单方成本 2.14 万元，毛利率 13.42%。该项目存在保障用房及自持用房比例的要求；

配建保障性住房建筑面积应占该出让宗地规划总住宅建筑面积的 5.0%以上，上述配建保障性住房按规定无偿移交给奉贤区住房保障机构或者公共租赁住房运营机构，公司实际不承担该项目的运营；

按出让年限自持建筑面积不低于 15%的住宅物业（除按照相关规定及合同约定应当移交政府及政府有关部门的保障房等物业外），以上自持面积须用于租赁。受限售、限购、自持比例的限制，大大压缩了项目的盈利空间，直接影响毛利。

加之受上海商品房限价影响，可售住宅价格低于预期，导致项目毛利偏低。

②苏沪区域的项目 10 位于江苏淮安盱眙县盱城街道，属于三线区域，该项目占地面积 8 万方，计容建筑面积 20.65 万方。项目于 2018 年 8 月取得土地证，2019 年 6 月获得预售许可开始销售，21 年结转均价为 0.602 万元，21 年结转单方成本 0.597 万元，毛利率 0.90%。2018 年下半年正是房地产调控开始阶段，公司也在尝试外延拓展一二线周边具有价值地块的开发，乐观估计了该项目的地理位置、周边环境及投资收益，再加上房地产调控对于三四线城市的影响远远大于一二线城市，以致毛利率较低。

③浙江区域的项目 3 位于萧山区南秀路，该项目面积占地面积 2.66 万平方米，计容建筑面积 7.35 万平方米。该项目 2018 年 3 月取得土地证，2018 年 11 月取得预售许可证进行销售，楼面地价约 1.84 万元，21 年结转单方成本 2.05 万元，21 年结转单价仅 2.06 万元，毛利率仅 0.77%。特别是 2019 年的杭州房地产市场调控政策较严，限购、限贷、限价等一系列地方政府调控政策全面维持；银监会及其下属的商业银行对房企开发贷有所收紧，房企的融资压力大，全年杭州市区新建商品住宅成交面积 848.7 万方，同比 2018 年下滑 13%。该项目因土地获取成本较高，而售价被限制，故毛利率较低。

④西南区域的项目 6 位于昆明空港经济技术开发区，该项目面积占地面积 18.36 万平方米，计容建筑面积 56.93 万平方米。该项目 2019 年 10 月取得土地证，2019 年 12 月取得预售许可证进行销售。该项目属于昆明的开发新区，周边配套尚不成熟，区域实际居住率较底，该项目前期销售业态主要以基础装修住宅为主，21 年结转单方成本 0.88 万元，结转单价仅 0.81 万元，毛利率仅-8.25%。2020 年受疫情的影响，全年昆明市商品房销售面积 1,878.80 万平方米，下降 2.0%；2021 年上半年，昆明市成交商品住宅 377.32 万平方米，不足 20 年成交量的一半。随着昆明市场整体下行，非核心区竞争加剧，项目周边价格竞争异常激烈，为满足客户多方面需求，提升产品竞争力，该项目后期全面整装升级，增加拎包入住的全装产品，以提升产品价格及价值。

⑤华中区域项目 7 位于武汉市新洲区，该项目面积占地面积 9.83 万平方米，计容建筑面积 29.49 万平方米。该项目 2019 年 3 月取得土地证，2019 年 9 月取得预售许可证进行销售。

2020 年武汉新冠疫情的影响，打乱了整个销售节奏，武汉 2020 年的楼市经历了冰封期、修复期，才逐步开始恢复。区域封锁期间，施工现场无法正常施工，销售基本停滞，其之后的很长一段时间均无法恢复，整个楼盘开发进度及开发成本受到较大影响。2020 年武汉市全年新建商品房销售面积 2,469.44 万平方米，同比减少 5.94%。另外一方面，随着下半年疫情逐步好转，周边竞品楼盘陆续推出，该项目价格高于周边，故项目 20-21 年期间采取逐步降价以推进去化。2021 年结转单方成本 0.72 万元，结转单价仅 0.85 万元，毛利率低于平均毛利率。

3）未来毛利趋势及应对措施：

房地产政策调控在“房住不炒”总基调下，各地“因城施策”，调控政策呈现高频化，精准化。房地产行业高增长、高杠杆、高回报的发展阶段已经结束，高毛利也会随之消失，毛利率阶段性下降将成为趋势；此外受疫情反复，购房需求走弱，为促进需求提升，增加了促销活动，项目货值受到折损，导致毛利下降。然而，随着土地市场回归理性、土地市场价格预期趋稳，从长期来看，阶段性下跌后行业毛利率将会逐步稳定在合理水平。

前瞻房地产行业未来环境及发展趋势，公司将调整战略，放缓规模扩张脚步，更加注重投资回报率、资金及流动性安全等方面的考虑，在稳定经营及发展的情况下，逐步提升毛利率：

①调整投资战略，强化投资收益

贯彻长期主义经营理念，在市场环境及公司实际经营稳定情况下谨慎拿地，保证项目区域、定位、投资收益、现金流周转等方面符合公司投资战略及发展要求，从获取土地源头保证项目毛利稳定。

②持续产品力打造，保持核心竞争力

坚持以客户为导向，进一步提升全产品力，用心打磨产品，提升客户体验及服务水平，保持较高客户满意度；敏锐洞察客户的需求，不断创新产品，打造属于东原客户特色专属；强化品牌竞争优势，稳定及提升毛利。

③保持合理债务规模，减少融资成本

保证业务平稳发展及经营流动性安全的同时，逐步优化长短债结构，降低融资成本，创造利润空间。

④加强内控管理，保持稳健经营

持续通过优化现金流管理、利润管理、计划管理、产品管理和组织管理等内部控制，全面提升管理效率，降低管理费用。

3、年报显示，公司报告期内融资总额 180.56 亿元，融资成本 8.97%，其中短期借款及一年内到期的非流动负债 64.95 亿元，非受限货币资金 44.97 亿元，现金短债比从年初的 1.33 下降至年末的 0.76。请公司结合负债规模与结构、货币资金情况、项目储备、销售及回款情况、融资能力等，分析公司的债务风险，及拟采取的应对措施，并进行充分的风险提示。

回复并补充披露：

1）公司负债规模与结构情况

公司报告期末融资总额 180.56 亿元，其中短期借款及一年内到期的非流动负债 64.95 亿元（下称“短期负债”），该短期负债由地产项目贷款 56.33 亿元、专用车业务流动资金贷款 1.8 亿元、中期票据 5.6 亿元（已由公司于 2022 年 1 月份主动提前兑付）、其他贷款 1.05 亿元和一年内到期的租赁负债 0.17 亿元构成。从结构看，公司的短期负债主要为一年以内到期的地产项目贷款，占短期负债总额的 86.73%。

2）公司货币资金情况

公司报告期末货币资金总额 49.58 亿元，其中非受限货币资金 44.97 亿元，现金短债比由年初的 1.33 下降至年末的 0.76。

3）公司未售货值及销售回款安排情况

报告期末公司短期负债所属项目的货值能够充分覆盖各自对应的短期负债，还款来源较为充足，存在短期负债的 18 个项目未售货值合计 454.81 亿元，短期负债合计金额 56.30 亿元，短债占未售货值比例仅 12.38%。

目前，公司各项目持续取得的销售回笼资金将进一步增加还款资金，短期负债预计将于 2022 年上、下半年分别到期 15.47 亿元和 40.83 亿元，而预计项目将于 2022 年上、下半年分别实现销售回款约 42.77 亿元和 67.08 亿元。

4）融资能力

公司拥有良好的市场信誉、具备较好的融资能力，2022 年 1-4 月已累计新增银行及其他金融机构融资 13.4 亿元，持续的融资流入进一步降低了公司的流动性风险。

5）为了继续降低流动性风险，公司将采取以下措施

①加速项目去化，确保销售回款目标实现。优化人员配置，资源向一线倾斜，集中力量加强、加快项目销售；将快速回款作为有效销售的前提，优化销售管理中的各个环节，持续提升回款效率。

②合理规划项目运营节奏，强化现金流管控。以“保交付”为项目运营的重要目标，合理规划项目开发、开盘节奏，强化资金计划管控。

③继续加强与金融机构的合作，保障持续的融资能力。

6）风险提示

公司目前经营状况较好，流动资产可较好覆盖流动负债，公司流动性风险可控。若未来房地产市场行情持续低迷、消费端需求不能得到持续有效改善、金融政策持续收紧，则公司将面临一定的流动性风险。

三、关于合作开发模式

4、年报显示，公司较多项目采用合作开发模式，2019-2021 年，公司少数股东权益从 59.14 亿元增长至 87.89 亿元，同期归母净资产从 91.36 亿元下降至 86.18 亿元。2021 年，公司归母净利润大幅亏损 20.54 亿元，但少数股东损益实现盈利 1.36 亿元。请公司补充披露：（1）主要合作项目的股权结构、合作方出资情况及其与公司的关联关系、各方的利益安排等，并在此基础上分析说明少数股东权益增长、归母净资产下降、归母净利润和少数股东损益存在差异的具体原因；（2）公司本次计提减值主要项目的开发模式及公司的权益占比，说明存货减值计提是否主要集中于自主开发或公司权益占比较高的项目，如是，请说明原因及合理性；（3）自查公司对少数股东是否存在保底回购、强制/优先分红、对赌等情形，并明确公司对相关项目的收入和成本结算、计量是否充分考虑了相关影响。请年审会计师发表意见。

回复并补充披露：

（1）主要合作项目的股权结构、合作方出资情况及其与公司的关联关系、各方的利益安排等，并在此基础上分析说明少数股东权益增长、归母净资产下降、归母净利润和少数股东损益存在差异的具体原因；

1）主要合作项目的股权结构、合作方出资情况、关联关系、影响少数股东权益、归母净利润及少数股东损益等情况如下：

单位：万元

项目公司名称	股权结构	2020年度归母净利润	2020年度少数股东损益金额	2020年末少数股东权益金额	2021年度归母净利润	2021年度少数股东损益金额	2021年末少数股东权益金额
公司一	迪马股份持股 34.14%、深圳安创投资管理有限公司持股 30%、深圳市创仑企业管理有限公司持股 19%、杭州德虹企业管理有限公司持股 16.5%、跟投股权 0.36%	-2,336.40	-4,507.19	114,359.13	-460.15	-404.36	113,954.77
公司二	迪马股份持股 48.78%、深圳市创仑企业管理有限公司持股 27.14%、杭州德虹企业管理有限公司持股 23.57%、跟投股权 0.51%	-2,344.95	-2,462.25	135,298.31	-460.38	-483.41	134,814.91
公司三	迪马持股 51%、杭州滨江房产集团股份有限公司持股 49%	–	–	–	-12.85	-12.35	97,987.65
公司四	迪马股份持股 54.63%、四川凯越投资集团有限公司持股 43%、跟投股权 2.37%	-611.89	-542.62	53,434.98	-4,126.46	-3,775.27	49,659.71
公司五	迪马股份持股 51%、四川智城鸿业置业有限公司 49%	–	–	–	-6.46	-6.21	48,993.79
公司六	迪马股份持股 50.89%、深圳市创繁企业管理有限公司持股 49%、跟投股权 0.11%	-874.75