证券代码:000002、299903 证券简称:万科A、万科H代 公告编号:2024-089

# 万科企业股份有限公司
# 第二十届董事会第九次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、董事会会议召开情况

万科企业股份有限公司(以下简称"公司")第二十届董事会第九次会议的通知于2024年8月15日以电子邮件的方式送达各位董事。会议于2024年8月30日在深圳以现场和通讯会议相结合方式举行,会议应到董事11名,亲自出席董事11名。董事会主席郁亮主持会议,公司监事、高级管理人员列席了会议。本次会议的召开符合《中华人民共和国公司法》等法律法规和《万科企业股份有限公司章程》的规定。

二、董事会会议审议情况

(一)审议通过《2024年半年度报告、摘要、财务报告和业绩公告》

详见公司同日在《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》和《证券日报》刊登的《2024年半年度报告摘要》,在巨潮资讯网登载的《2024年半年度报告》,以及在香港联合交易所有限公司披露易网站登载的《2024年中期业绩公告》。

表决结果:赞成11票,反对0票,弃权0票。

(二)审议通过《关于2024年半年度不派息、不进行公积金转增股本的议案》

公司2024年半年度不派发现金红利,不送红股,不进行资本公积金转增股本。

表决结果:赞成11票,反对0票,弃权0票。

(三)审议通过《关于计提和核销2024年半年度减值准备的议案》

根据国家有关政策的要求,2024年上半年度公司共计提或因合并范围变动而增加的各类减值准备合计417,877.49万元,转回或转销各类减值准备合计169,196.97万元。截至2024年6月30日,公司各项资产减值准备余额合计1,469,417.53万元,较上年末增加248,680.52万元。

具体请见公司同日在巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)登载的《关于计提和核销2024年半年度减值准备的公告》。

表决结果:赞成11票,反对0票,弃权0票。

三、备查文件

1、公司第二十届董事会第九次会议决议。

特此公告。

万科企业股份有限公司

董事会

二〇二四年八月三十日

证券代码:000002、299903 证券简称:万科A、万科H代 公告编号:〈万〉2024-090

# 万科企业股份有限公司
# 第十一届监事会第六次会议决议公告

本公司及监事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

万科企业股份有限公司(以下简称"公司")第十一届监事会第六次会议的通知于2024年8月16日以电子邮件的方式送达各位监事。会议于2024年8月30日在深圳举行,会议应到监事3名,亲自出席监事3名。监事会主席解冻主持会议。本次会议的召开符合《中华人民共和国公司法》等法律法规及《万科企业股份有限公司章程》的规定。

会议分别以3票同意、0票反对、0票弃权通过以下决议:

(一)审议通过《2024年半年度报告、摘要、财务报告和业绩公告》

(二)审议通过《关于2024年半年度不派息、不进行公积金转增股本的议案》

(三)审议通过《关于计提和核销2024年半年度减值准备的议案》

经审核,监事会认为董事会编制和审议公司2024年半年度报告及其摘要的程序符合法律、行政法规及中国证监会的规定,报告内容真实、准确、完整地反映了上市公司的实际情况,不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

特此公告。

万科企业股份有限公司

监事会

二〇二四年八月三十日

A股证券代码:000002、299903 A股证券简称:万科A、万科H代 公告编号:〈万〉2024-092

# 万科企业股份有限公司
# 2024年半年度报告摘要

二〇二四年八月

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。除另有界定外,本半年度报告摘要所用词汇与半年度报告全文所界定释义相同。

本报告已经公司第二十届董事会第九次会议审议通过。所有董事均亲自出席了本次董事会会议。

本报告未经审计之财务报告乃按照中国会计准则编制,毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)根据《中国注册会计师审阅准则第2101号—财务报表审阅》执行了审阅工作并出具了审阅报告。

董事会主席郁亮,执行副总裁、财务负责人韩慧华声明:保证本报告中财务报告的真实、准确和完整。

公司2024年半年度不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

本报告涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述,不构成本集团(指万科企业股份有限公司及其附属公司)对投资者的实质承诺,敬请投资者对此保持足够的风险认识,理解计划、预测与承诺之间的差异,注意投资风险。

二、公司基本情况

(一)公司简介

1、基本信息

| | |
|---|---|
| A股股票上市地 | 深圳证券交易所(以下简称"深交所") |
| A股股票简称 | 万科A |
| A股股票代码 | 000002 |
| H股股票上市地 | 香港联合交易所有限公司 |
| H股股票简称 | 万科企业、万科H代(该简称仅供本公司原B股股东通过境内证券公司交易系统交易其因B转H而持有的本公司H股股份使用。) |
| H股股票代码 | 02202、299903(该代码仅供本公司原B股股东通过境内证券公司交易系统交易其因B转H而持有的本公司H股股份使用。) |

2、联系人和联系方式

| | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|---|---|---|
| 姓名 | 朱旭 | 吉江华 |
| 联系地址 | 中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心 | 中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心 |
| 电话 | 0755-25606666 | 0755-25606666 |
| 传真 | 0755-25531696 | 0755-25531696 |
| 电子信箱 | IR@vanke.com | IR@vanke.com |

(二)主要财务数据和财务指标

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √ 否

单位:元

| 项目 | 2024年1-6月 | 2023年1-6月 | 比上年同期增减 |
|---|---|---|---|
| 营业收入 | 142,778,764,079.80 | 200,892,590,067.22 | -28.93% |
| 营业利润 | (7,728,229,035.40) | 20,335,189,196.50 | -138.00% |
| 利润总额 | (8,057,010,974.13) | 20,702,682,313.25 | -138.92% |
| 归属于上市公司股东的净利润 | (9,852,499,598.84) | 9,870,472,245.91 | -199.82% |
| 扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 | (7,613,049,208.23) | 8,702,699,763.64 | -187.48% |
| 经营活动产生的现金流量净额 | (5,176,325,811.10) | 1,864,499,635.13 | -377.63% |
| 基本每股收益 | -0.8309 | 0.8431 | -198.56% |
| 稀释每股收益 | -0.8309 | 0.8431 | -198.56% |
| 净资产收益率(全面摊薄) | -4.077% | 3.959% | 下降8.04个百分点 |
| 净资产收益率(加权平均) | -4.001% | 3.943% | 下降7.94个百分点 |

| 项目 | 2024年6月30日 | 2023年12月31日 | 比年初数增减 |
|---|---|---|---|
| 资产总额 | 1,422,819,020,978.85 | 1,504,850,172,117.83 | -5.45% |
| 负债总额 | 1,037,761,815,611.77 | 1,101,916,641,170.57 | -5.82% |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 241,678,563,970.12 | 250,784,613,404.38 | -3.63% |
| 股本(股) | 11,930,709,471.00 | 11,930,709,471.00 | - |
| 归属于上市公司股东的每股净资产 | 20.38 | 21.15 | -3.63% |
| 资产负债率 | 72.94% | 73.22% | 下降0.28个百分点 |
| 净负债率 | 62.04% | 54.66% | 上升7.38个百分点 |

注1:根据财政部2023年10月25日颁布的《企业会计准则解释第17号》(财会〔2023〕21号),公司自2024年1月1日起执行前述会计准则的要求,采用上述准则未对本公司的财务报表产生重大影响。

注2:净负债率=(有息负债-货币资金)/股东权益

注3:计算基本每股收益、稀释每股收益和加权平均净资产收益率采用的总股数为本公司发行在外普通股的加权平均数,包含已回购股份的影响

注4:归属于上市公司股东的每股净资产已扣减已回购股份的影响

(三)公司股东数量及持股情况

单位:股

| 2024年6月30日股东总数 | 594,648户(其中A股594,577户,H股71户) | | 2024年7月31日股东总数 | | 585,818户(其中A股585,746户,H股72户) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 前10名股东持股情况 | | | | | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 | 报告期末持有的普通股数量 | 报告期内增减变动情况 | 持有有限售条件股份数量 | 质押或冻结的股份数量 |
| 深圳市地铁集团有限公司 | 境内国有法人 | 27.18% | 3,242,810,791 | 0 | 0 | 0 |
| HKSCC NOMINEES LIMITED | 境外法人 | 18.49% | 2,206,320,286 | -36,800 | 0 | 0 |
| 香港中央结算有限公司 | 境外法人 | 1.97% | 234,491,768 | -1,079,934 | 0 | 0 |
| 中央汇金资产管理有限责任公司 | 境内国有法人 | 1.55% | 185,478,200 | 0 | 0 | 0 |
| 中国证券金融股份有限公司 | 境内一般法人 | 1.11% | 132,669,394 | 0 | 0 | 0 |
| 招商财富资管－招商银行－招商财富－招商银行－德赢1号专项资产管理计划 | 基金、理财产品等 | 1.04% | 124,630,720 | -15,115,100 | 0 | 0 |
| 中国工商银行股份有限公司－华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金 | 基金、理财产品等 | 0.67% | 79,553,527 | +28,841,400 | 0 | 0 |
| 中国工商银行股份有限公司－南方中证全指房地产交易型开放式指数证券投资基金 | 基金、理财产品等 | 0.49% | 58,242,089 | +19,400,800 | 0 | 0 |
| 清华大学教育基金会 | 境内一般法人 | 0.44% | 51,928,655 | 0 | 0 | 0 |
| 中国建设银行股份有限公司－易方达沪深300交易型开放式指数发起式证券投资基金 | 基金、理财产品等 | 0.42% | 50,450,000 | +34,922,900 | 0 | 0 |
| 战略投资者或一般法人因配售新股成为前10名股东的情况 | 不适用 | | | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 公司未知上述股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。 | | | | | |
| 上述股东涉及委托/受托表决权、放弃表决权情况的说明 | 不适用 | | | | | |
| 参与融资融券业务股东情况说明 | 不适用 | | | | | |
| 前10名股东中存在回购专户的特别说明(如有) | 万科企业股份有限公司回购专用证券账户股份数量为72,955,992股,占公司总股本的0.61%。 | | | | | |

| 前10名无限售条件股东持股情况 | | |
|---|---|---|
| 股东名称 | 持有无限售条件股份数量 | 股份种类 |
| 深圳市地铁集团有限公司 | 3,242,810,791 | 人民币普通股(A股) |
| HKSCC NOMINEES LIMITED | 2,206,320,286 | 境外上市外资股(H股) |
| 香港中央结算有限公司 | 234,491,768 | 人民币普通股(A股) |
| 中央汇金资产管理有限责任公司 | 185,478,200 | 人民币普通股(A股) |
| 中国证券金融股份有限公司 | 132,669,394 | 人民币普通股(A股) |
| 招商财富资管－招商银行－招商财富－招商银行－德赢1号专项资产管理计划 | 124,630,720 | 人民币普通股(A股) |
| 中国工商银行股份有限公司－华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金 | 79,553,527 | 人民币普通股(A股) |
| 中国工商银行股份有限公司－南方中证全指房地产交易型开放式指数证券投资基金 | 58,242,089 | 人民币普通股(A股) |
| 清华大学教育基金会 | 51,928,655 | 人民币普通股(A股) |
| 中国建设银行股份有限公司－易方达沪深300交易型开放式指数发起式证券投资基金 | 50,450,000 | 人民币普通股(A股) |

注1:HKSCC NOMINEES LIMITED为本公司H股非登记股东所持股份的名义持有人。

注2:香港中央结算有限公司为通过深股通持有公司A股的非登记股东所持股份的名义持有人。

注3:上表中A股股东总数是指合并融资融券信用账户后的股东数量。

注4:"深圳盈嘉众实业合伙企业(有限合伙)"和"深圳盈安财务顾问企业(有限合伙)"在2024年3月30日为前十大股东。受多种因素影响,2024年4月万科A股股价跌破两个主体的融资平仓线,两个主体所持的大部分股票被迫平仓归还融资,不再是前十大股东。公司骨干管理人员仍然坚定看好未来的发展前景,2024年7月,公司骨干管理人员自筹资金20,074万元,其中20,008万元通过华能信托.盈鑫1号服务信托和华能信托.盈鑫2号服务信托增持万科A股股票29,564,128股,剩余66万元用于支付信托日常费用。

截至2024年6月30日,公司总股数为11,930,709,471股(含库存股),其中A股9,724,196,533股,H股2,206,512,938股。

(四)控股股东或实际控制人变更情况

公司不存在控股股东及实际控制人,报告期内该情况无变化。

(五)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

(六)在半年度报告批准报出日存续的债券情况

1、公司债券

单位:万元

| 债券名称 | 债券简称 | 债券代码 | 发行日 | 起息日 | 到期日 | 债券余额 | 利率 | 还本付息方式 | 交易场所 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 万科企业股份有限公司2020年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种二) | 20万科02 | 149057 | 2020年3月13日至2020年3月16日 | 2020年3月16日 | 2027年3月16日 | 100,000 | 3.42% | 采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,到期一次还本,最后一期利息随本金的兑付一起支付。 | 深交所 |
| 万科企业股份有限公司2020年面向合格投资者公开发行公司债券(第二期)(品种二) | 20万科04 | 149124 | 2020年5月18日至2020年5月19日 | 2020年5月19日 | 2027年5月19日 | 150,000 | 3.45% | | |
| 万科企业股份有限公司2020年面向合格投资者公开发行公司债券(第三期)(品种二) | 20万科06 | 149142 | 2020年6月18日至2020年6月19日 | 2020年6月19日 | 2027年6月19日 | 120,000 | 3.90% | | |
| 万科企业股份有限公司2020年面向合格投资者公开发行公司债券(第四期)(品种二) | 20万科08 | 149297 | 2020年11月12日至2020年11月13日 | 2020年11月13日 | 2027年11月13日 | 160,000 | 4.11% | | |
| 万科企业股份有限公司2021年面向合格投资者公开发行住房租赁专项公司债券(第一期)(品种二) | 21万科02 | 149358 | 2021年1月21日至2021年1月22日 | 2021年1月22日 | 2028年1月22日 | 110,000 | 3.98% | | |
| 万科企业股份有限公司2021年面向合格投资者公开发行住房租赁专项公司债券(第二期)(品种二) | 21万科04 | 149478 | 2021年5月19日至2021年5月20日 | 2021年5月20日 | 2028年5月20日 | 56,600 | 3.70% | | |
| 万科企业股份有限公司2021年面向专业投资者公开发行住房租赁专项公司债券(第三期)(品种二) | 21万科06 | 149568 | 2021年7月23日至2021年7月26日 | 2021年7月26日 | 2028年7月26日 | 70,000 | 3.49% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一) | 22万科01 | 149814 | 2022年3月3日至2022年3月4日 | 2022年3月4日 | 2025年3月4日 | 89,000 | 3.14% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第一期)(品种二) | 22万科02 | 149815 | 2022年3月3日至2022年3月4日 | 2022年3月4日 | 2027年3月4日 | 110,000 | 3.64% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第二期)(品种一) | 22万科03 | 149930 | 2022年6月2日至2022年6月6日 | 2022年6月6日 | 2027年6月6日 | 35,000 | 2.90% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第二期)(品种二) | 22万科04 | 149931 | 2022年6月2日至2022年6月6日 | 2022年6月6日 | 2029年6月6日 | 65,000 | 3.53% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第三期)(品种一) | 22万科05 | 149975 | 2022年7月7日至2022年7月8日 | 2022年7月8日 | 2027年7月8日 | 290,000 | 3.21% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第三期)(品种二) | 22万科06 | 149976 | 2022年7月7日至2022年7月8日 | 2022年7月8日 | 2029年7月8日 | 50,000 | 3.70% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第四期) | 22万科07 | 148099 | 2022年10月28日至2022年10月31日 | 2022年10月31日 | 2027年10月31日 | 250,000 | 3.45% | | |
| 万科企业股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一) | 23万科01 | 148380 | 2023年7月21日至2023年7月24日 | 2023年7月24日 | 2026年7月24日 | 200,000 | 3.10% | | |
| 投资者适当性安排(如有) | 公司债券面向符合《公司债券发行与交易管理办法》规定且在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司开立合格A股证券账户的专业投资者公开发行。 | | | | | | | | |
| 适用的交易机制 | 集中竞价交易和大宗交易方式 | | | | | | | | |
| 是否存在终止上市交易的风险(如有)和应对措施 | 不适用 | | | | | | | | |

2、非金融企业债务融资工具

单位:万元

| 债券名称 | 债券简称 | 债券代码 | 发行日 | 起息日 | 到期日 | 债券余额 | 利率 | 还本付息方式 | 交易场所 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 万科企业股份有限公司2021年度第三期中期票据 | 21万科MTN003 | 102101821 | 2021年9月2日－2021年9月3日 | 2021年9月6日 | 2024年9月6日 | 200,000 | 3.08% | 采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,到期一次还本,最后一期利息随本金的兑付一起支付。 | 中国银行间市场交易商协会 |
| 万科企业股份有限公司2022年度第一期中期票据 | 22万科MTN001 | 102280222 | 2022年1月25日－2022年1月26日 | 2022年1月27日 | 2025年1月27日 | 300,000 | 2.95% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第二期中期票据 | 22万科MTN002 | 102280265 | 2022年2月14日－2022年2月15日 | 2022年2月16日 | 2025年2月16日 | 300,000 | 2.98% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第三期中期票据 | 22万科MTN003 | 102280364 | 2022年2月23日－2022年2月24日 | 2022年2月25日 | 2025年2月25日 | 200,000 | 3.0% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第一期绿色中期票据 | 22万科GN001 | 132280068 | 2022年7月19日－2022年7月20日 | 2022年7月21日 | 2025年7月21日 | 300,000 | 3.0% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第二期绿色中期票据 | 22万科GN002 | 132280075 | 2022年8月10日－2022年8月11日 | 2022年8月12日 | 2025年8月12日 | 200,000 | 2.9% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第三期绿色中期票据 | 22万科GN003 | 132280088 | 2022年9月19日－2022年9月20日 | 2022年9月21日 | 2025年9月21日 | 200,000 | 3.2% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第四期中期票据 | 22万科MTN004 | 102282715 | 2022年12月13日－2022年12月14日 | 2022年12月15日 | 2025年12月15日 | 200,000 | 3.00% | | |
| 万科企业股份有限公司2022年度第五期中期票据 | 22万科MTN005 | 102282785 | 2022年12月26日－2022年12月27日 | 2022年12月28日 | 2025年12月28日 | 370,000 | 3.00% | | |
| 万科企业股份有限公司2023年度第一期中期票据 | 23万科MTN001 | 102381014 | 2023年4月20日－2023年4月21日 | 2023年4月23日 | 2026年4月23日 | 200,000 | 3.11% | | |
| 万科企业股份有限公司2023年度第二期中期票据 | 23万科MTN002 | 102381172 | 2023年5月10日－2023年5月11日 | 2023年5月12日 | 2026年5月12日 | 200,000 | 3.10% | | |
| 万科企业股份有限公司2023年度第三期中期票据 | 23万科MTN003 | 102381399 | 2023年6月13日－2023年6月14日 | 2023年6月15日 | 2026年6月15日 | 200,000 | 3.07% | | |
| 万科企业股份有限公司2023年度第四期中期票据 | 23万科MTN004 | 102381621 | 2023年7月5日－2023年7月6日 | 2023年7月7日 | 2026年7月7日 | 200,000 | 3.07% | | |
| 投资者适当性安排(如有) | 中期票据面向全国银行间债券市场的机构投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)发行 | | | | | | | | |
| 适用的交易机制 | 询价交易、请求报价和点击成交 | | | | | | | | |
| 是否存在终止上市交易的风险(如有)和应对措施 | 不适用 | | | | | | | | |

三、经营情况讨论与分析

报告期内新房市场持续调整。根据克尔瑞统计,上半年百强房企销售金额同比下降39.5%;二季度随着一系列支持性政策推出,百强房企的销售同比降幅有所收窄,但居民购房信心的恢复仍需时间。

上半年本集团实现营业收入1,427.8亿元,同比下降28.9%;归属于上市公司股东的净利润亏损98.5亿元,同比下降199.8%。业绩亏损的主要原因是:(1)开发业务结算规模和毛利率下滑;(2)计提减值;(3)部分非主业财务投资出现亏损;(4)为更快回笼资金,公司对资产交易和股权处置都采取了更加坚决的行动,部分交易价格低于账面值。关于业绩亏损的详细分析请见(二)报告期内主要工作。

面对严峻的市场形势,本集团将经营安全放在第一位,上半年制定并落地了"一揽子方案",围绕"保交房,保兑付,转型高质量发展"开展工作,全面化解潜在风险,积极适应行业向新发展模式转变。

一是全面聚焦综合住区开发、物业服务、租赁住宅三大主业,提升产品服务竞争力。上半年开发业务按期保质交付169个项目、262个批次合计7.4万套房,实现销售金额1,273.3亿元,保持行业第一阵营,并在前沿产品研发、现房销售模式、代建服务等方面积极探索。物业服务业务深入贯彻蝶城战略,实现运营提效,累计完成200个蝶城流程改造,覆盖1,337个住宅物业项目,占在管项目比例超30%。租赁住宅业务在运营管理规模扩大的情况下实现效率提升,上半年新获取房源1.5万间,其中80.6%位于一线城市,累计开业数量增加至18.3万间,出租率保持95.2%,GOP利润率接近90%,继续保持行业领先水平。

二是加快推进大宗资产和股权交易。1-7月本集团共实现大宗交易签约金额204亿元(含印力的资产交易及REIT发行),资产类型覆盖商业、酒店、办公、长租公寓等业态。REITs和Pre-REIT基金等创新型工具也取得积极进展,开拓了多种资产交易路径。其中,印力集团完成32.6亿元商业基础设施REIT的发行;保障性租赁住房REIT和物流仓储REIT在申报过程中;建万租赁Pre-REIT基金实现广州项目扩募;设立消费Pre-REIT基金。

三是积极利用金融支持政策,推动融资模式转型,获得金融机构大力支持。上半年本集团合计新增融资、再融资612亿元,其中新增融资的综合成本3.66%。经营性物业贷合计落地219亿,其中表内新增150亿;"白名单"项目申报175个;银团贷款有序推进,5月获得招商银行牵头的200亿元银团贷款;此外,6月落地交通银行65亿元固融资产包融资。

截至本报告披露日,本年集团已完成73亿元的境内公开债券和折合人民币约104亿元的境外公开债券的偿付,年内尚有9月到期的20亿元境内公开债券待兑付。

面向未来,本集团将继续坚定落实"一揽子"方案,围绕"保交房,保兑付,转型高质量发展"三大主线开展工作,聚焦主赛道,推动企业尽快重回健康发展轨道。

(一)市场情况回顾

1、房地产开发

全国商品房销售面积和销售金额下降。国家统计局数据显示,上半年全国商品房销售面积4.8亿平方米,同比下降19.0%;销售金额4.7万亿元,同比下降25.0%。克而瑞地产研究数据显示,百强房企销售金额同比下降39.5%。

新开工与开发投资延续下降态势。上半年全国房屋新开工面积3.8亿平方米,同比下降23.7%;全国房地产开发投资5.3万亿元,同比下降10.1%。

土地市场供应和成交面积缩量。中国指数研究院(以下简称"中指研究院")数据显示,上半年全国300个城市住宅类用地的供应和成交建筑面积同比分别下降37.5%和35.8%,住宅用地出让金同比下降43.5%,住宅类用地的平均溢价率为4.4%,同比下降2.3个百分点。

行业政策持续优化。4月底政治局会议以来,行业支持性政策不断出台,包括降低首付比例、取消个人住房贷款利率下限、下调住房公积金贷款利率、设立保障性住房再贷款等,包括一线城市在内的多个核心城市放松限购、调整首付比例和贷款利率。

2、物业服务

物企项目拓展速度放缓,但第三方外拓保持增长。根据中指研究院数据,上半年前50强物业企业新增合约面积合计5.6亿平方米,同比下降6.4%,其中,来自关联方的管理面积供给合计0.98亿平方米,同比下降41.0%,来自第三方外拓的管理面积为4.6亿平方米,同比增长7.0%。

非住领域具备拓展潜力。企业纷纷加大对非住物业领域的拓展。基于国内非住物业的庞大基数与服务业态的多样性,中指研究院预计IFM(综合设施设备管理)服务的市场规模仍将保持双位数增长。

物业费收缴成为关注重点。部分社会热点事件引发了公众对物业费标准的关注,企业需要更加注重服务品质与成本控制的平衡。此外,由于部分企业端客户资金趋紧,物业企业的资金回笼压力有所上升。

3、租赁住房

市场租金整体呈下行态势。根据中指研究院报告,上半年全国重点50城住宅平均租金累计下跌0.9%,租金走势承压。

各地继续从供需两侧出台政策,促进租赁市场平稳健康发展。随着"住房租赁金融17条"等政策落地,住房租赁行业融资环境进一步改善。

客户需求不断演变和延展。随着行业发展,租赁公寓的服务对象从城市新青年和新进入者,延展至家庭租户及高端人士等群体,大型租赁社区、高科技产业人才公寓等产品类型逐步兴起。

4、商业开发与运营

上半年社会消费品零售总额同比增长3.7%,增速较为平缓。其中必选消费好于可选消费,化妆品、金银珠宝、服装等商品消费上半年同比增速较低,且6月单月同比下滑,餐饮上半年同比增长7.9%,但增速较去年放缓。消费者信心指数于低位徘徊。

商业客流保持增长,但客户消费心态更加谨慎。化妆品、餐饮等主要业态的客单价下降,客户更加注重性价比,导致购物中心行业的整体销售额增速弱于客流增速。

新开业商业增速进一步放缓,存量经营提效成为行业的核心主线。上半年全国新开业的3万平方米及以上的购物中心总建筑面积与2023年上半年趋同,预计全年增量规模低于2023年。

5、物流仓储

高标库出租率及租金承压,市场延续分化态势。其中珠三角等区域需求活跃,中部及北部部分城市受前期大量供应影响,出租率和租金低迷。预计全年重点城市高标仓新增供应量将显著回落,多数城市将进入存量去化阶段。

冷链面临阶段性供需压力。受新增供应集中入市以及肉类进口量下行影响,部分区域的冷链陷入"价格比拼",但下游餐饮、零售等行业需求依然稳定,长期来看终端消费行为和习惯的改变将继续为冷链物流行业带来结构性增长机遇,行业将向着集约化、数智化、绿色化的方向发展。

(二)报告期内主要工作

本集团主营业务包括"房地产开发及相关资产经营"和"物业服务"。

2024年上半年,本集团实现营业收入1,427.8亿元,同比下降28.9%,归属于上市公司股东的净利润亏损98.5亿元,同比下降199.8%;基本每股亏损0.83元,同比下降198.6%。

分业务类型看,本集团营业收入中,来自房地产开发及相关资产经营业务的营业收入1,234.0亿元,占比86.4%;来自物业服务的营业收入160.0亿元,占比11.2%。

扣除税金及附加前,本集团房地产开发及相关资产经营业务的毛利率为7.2%,较2023年同期下降12.1个百分点(本集团对经营性资产采用成本法核算,补回折旧摊销后,毛利率为9.1%,下降11.6个百分点),扣除税金及附加后的营业利润率3.5%,同比下降11.2个百分点。本集团物业服务毛利率13.7%,较2023年同期下降1.7个百分点。

本集团主营业务经营情况

单位:万元

| 行业 | 营业收入 | | 营业成本 | | 毛利率注1 | | 营业利润率注2 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 增减 | 金额 | 增减 | 数值 | 增减 | 数值 | 增减 |
| 1.主营业务 | 13,939,816.69 | -29.74% | 12,827,219.48 | -20.15% | 7.98% | 下降11.05个百分点 | 4.59% | 下降10.10个百分点 |
| 其中:房地产开发及相关资产经营业务注4 | 12,339,876.40 | -33.07% | 11,445,694.81 | -23.06% | 7.25% | 下降12.06个百分点 | 3.47% | 下降11.19个百分点 |
| 物业服务 | 1,599,940.29 | 13.98% | 1,381,524.67 | 16.32% | 13.65% | 下降1.74个百分点 | 13.23% | 下降1.80个百分点 |
| 2.其他业务注5 | 338,059.72 | 35.58% | 291,984.33 | 24.37% | 13.63% | 上升7.78个百分点 | 13.19% | 上升7.83个百分点 |
| 合计 | 14,277,876.41 | -28.93% | 13,119,203.81 | -19.51% | 8.12% | 下降10.75个百分点 | 4.80% | 下降9.78个百分点 |

注:1、毛利率数据未扣除税金及附加。

2、营业利润率数据已扣除税金及附加。

3、本集团对经营性资产采用成本法核算,毛利率扣除了营业成本中的投资性房地产、固定资产、无形资产和长期待摊费用项下的折旧摊销。补回折旧摊销后,毛利率为9.9%。

4、相关资产经营业务主要包括物流、公寓、商业、办公等业务收入。

5、其他业务收入主要包括养殖业务收入以及向联合营公司收取的运营管理费、品牌管理费、商管相关的附属收费等收入。

报告期内,业绩亏损的主要原因如下:

1、房地产开发项目结算规模和毛利率显著下降。报告期内,本集团房地产开发业务结算利润主要对应2022年、2023年销售的项目及2024年上半年消化的现房和准现房库存。这些项目大部分为2022年前获取的土地,地价获取成本较高,后续销售阶段市场持续下行,销售情况和毛利率均低于投资预期,导致报告期结算毛利总额大幅减少。上半年开发业务的结算收入为1,116.8亿元,同比下降34.6%;开发业务的结算毛利率6.8%,同比下降13.5个百分点。

2、计提减值。结合市场情况、结算毛利大幅下降,以及大宗交易等过程中多项目出现亏损,按照审慎原则,中期对部分项目计提存货跌价准备21.0亿元(含非并表项目计提1.7亿元)。此外,针对部分应收款项计提信用减值损失21.0亿元。

3、部分非主业财务投资出现亏损。

4、部分大宗资产交易和股权交易亏损。为更快回笼资金,公司对资产交易和股权处置都采取了更加坚决的行动,部分交易价格低于账面值。

上半年受结算规模和项目毛利率下降影响,公司和少数股东(即合作方)在项目层面利润都出现了大幅下滑,之所以本集团权益净利润出现亏损,而少数股东损益仍然为正,主要原因是,少数股东损益仅反映了合作方在项目公司层面的利润,而集团的权益净利润除了按股权比例汇总项目公司层面的利润外,还需扣除上市公司层面的费用,以及考虑投资损益、资产交易损益等影响,比如万科全资投资的经营性业务按成本法核算计提的折旧摊销,非项目层面的利息支出、费用等。实际上,在单个合作项目中,万科与合作方同股同权,利润回报水平的变动幅度是一致的。

本集团2024年半年度不派发现金红利、不送红股,不进行公积金转增股本。

(三)各项业务发展情况

1、房地产开发

(1)销售和结算

上半年本集团实现销售面积939.5万平方米,同比下降27.6%,销售金额1,273.3亿元,同比下降37.6%;销售金额在14个城市位列第一,在14个城市排名第二,在9个城市排名第三。

开展营销创新,发掘低成本获客渠道。上半年集团持续将常态化直播、老业主维系嵌套进营销节点,累计开展直播4.9万场,客户登记14.9万组。

加速库存去化。集团针对现房住宅、车位和商办进行分类管理,发挥地物协同优势,加强库存去化。年初现房实现销售240亿元,准现房销售320亿元,车(位)商(铺)办(公)销售150亿元。

分区域的销售情况

| | 销售面积(万平方米) | 比例 | 销售金额(亿元) | 比例 |
|---|---|---|---|---|
| 南方区域 | 146.1 | 15.6% | 298.9 | 23.5% |
| 上海区域 | 243.7 | 25.9% | 448.7 | 35.2% |
| 北京区域 | 154.7 | 16.5% | 161.1 | 12.7% |
| 东北区域 | 87.2 | 9.3% | 65.0 | 5.1% |
| 华中区域 | 125.2 | 13.3% | 108.3 | 8.5% |
| 西南区域 | 97.0 | 10.3% | 101.9 | 8.0% |
| 西北区域 | 84.7 | 9.0% | 76.6 | 6.0% |
| 其他 | 0.9 | 0.1% | 12.8 | 1.0% |
| 合计 | 939.5 | 100.0% | 1,273.3 | 100.0% |

注:北京区域包括北京市、河北省、山东省、山西省、天津市、内蒙古自治区;东北区域包括辽宁省、黑龙江省、吉林省;华中区域包括湖北省、河南省、湖南省、江西省;南方区域包括广东省、福建省、海南省、广西壮族自治区;上海区域包括上海市、安徽省、江苏省、浙江省;西北区域包括陕西省、甘肃省、宁夏回族自治区、青海省、新疆维吾尔自治区;西南区域包括四川省、重庆市、贵州省、云南省;其他包括:香港、纽约、旧金山、西雅图。

本集团在中国境内的房地产开发及相关配套业务主要布局7个区域,累计营业收入1,202.7亿元。房地产开发业务实现结算面积879.4万平方米,同比下降29.2%,实现结算收入1,116.8亿元,同比下降34.6%;结算毛利率为6.8%。

境内分区域的营业收入和利润情况

| | 营业收入(万元) | 比例 | 权益净利润(万元) | 比例 |
|---|---|---|---|---|
| 南方区域 | 2,709,812.84 | 22.53% | (92,101.31) | 21.66% |
| 上海区域 | 4,431,379.15 | 36.85% | (49,191.43) | 11.56% |
| 北京区域 | 1,462,498.10 | 12.16% | (185,480.45) | 43.62% |
| 东北区域 | 467,113.58 | 3.88% | (67,637.83) | 15.91% |
| 华中区域 | 1,213,654.80 | 10.09% | 272.65 | -0.06% |
| 西南区域 | 1,397,970.47 | 11.62% | (58,984.77) | 13.87% |
| 西北区域 | 344,543.24 | 2.87% | 27,903.37 | -6.56% |
| 合计 | 12,026,972.18 | 100.00% | (425,219.77) | 100.00% |

截至报告期末,本集团合并报表范围内有2,213.0万平方米已售资源未结算,合同金额合计约3,272.0亿元,较上年末分别下降5.4%和9.2%。

(2)投资和开竣工

上半年新开工及复工计容面积约411.7万平方米,完成年初计划的38.4%;竣工计容面积约859.6万平方米,完成年初计划的39.0%。

在投资上兼顾安全与发展需要,坚持量入为出、精准投资。上半年累计获取新项目3个,总规划计容建筑面积24.6万平方米,权益计容建筑面积19.9万平方米,项目总地价10.2亿元,权益地价总额约7.8亿元,新增项目平均地价为3,944元/平方米。2022年以来,本集团累计投资项目82个,其中主动投资项目的平均开盘周期5.7个月,首次开盘的兑现度约87%。

在政策许可范围内,通过商改住、资源置换等方式,持续推动存量资源的盘活。2023年以来共计完成产能455亿元的资源盘活和优化,实现盘活回款和投资应收款回款81亿元,盘活和优化的资源实现约140亿元销售签约。

截至报告期末,本集团在建项目和规划中项目的总计容建筑面积约8,213.5万平方米。其中在建项目计容建筑面积约5,085.1万平方米,权益计容建筑面积约3,229.6万平方米;规划中项目计容建筑面积约3,128.4万平方米,权益计容建筑面积约1,993.2万平方米。此外,本集团还参与了一批旧城改造项目,按当前规划条件总计容建筑面积约373.9万平方米。

报告期内新增项目详细情况见下表,本部分所列项目中,未来可能会有部分项目引进合作方共同开发,因此本集团在项目中所占的权益比例可能发生变化。目前的权益比例,仅供投资者阶段性参考。

单位:平方米

| 序号 | 项目名称 | 位置 | 权益比例 | 占地面积 | 规划计容建筑面积 | 公司权益计容建筑面积 | 进展 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 沈阳万科胤樾一期 | 皇姑区 | 51.0% | 32,512 | 52,019 | 26,530 | 前期 |
| 2 | 沈阳万科胤樾二期 | 皇姑区 | 51.0% | 21,498 | 45,146 | 23,024 | 在建 |
| 3 | 徐州檐语间 | 铜山区 | 100.0% | 65,000 | 149,168 | 149,168 | 前期 |
| 总计 | | | | 119,010 | 246,333 | 198,722 | |

报告期末至本报告披露日,本集团新增以下开发项目:

单位:平方米

| 序号 | 项目名称 | 位置 | 权益比例 | 占地面积 | 规划计容建筑面积 | 公司权益计容建筑面积 | 进展 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 上海曼城二期杨泰东地块 | 宝山区 | 35.0% | 62,343 | 124,687 | 43,640 | 前期 |
| 总计 | | | | 62,343 | 124,687 | 43,640 | |

(3)工程及交付情况

上半年本集团合计完成169个项目、262个批次、7.4万套房的交付,其中商品住宅6.2万套。随着行业进入新的发展阶段,新房交付已经成为影响客户购房决策的关键因素,集团在按期保质交付的基础上,持续提升客户对交付质量和入住体验的满意度:

一是开展"与业主共建家园"系列行动,打通客户沟通渠道,提升建造现场的动态可视化,完善交付流程,赢得客户信赖。3月在全国范围内启动"实景购房节"活动,通过已交付园区实景展示及参与丰富的社群服务,为客户提供未来生活场景的真实体验。4月起部署并升级"看见家"工地开放活动,让客户进入自己家中实地看房,同时应用360实景相机方便客户远程查看房屋工程进度,上半年在257个项目开展988次业主共建活动,超过2万户业主走进万科工地,实地感受万科的产品和服务。此外,本集团持续推进交付即交证工作,上半年78个项目的业主于交付现场拿到产证。

二是完善社区配套,营造社区氛围,提升大盘项目入住率。针对部分新项目基础生活配套不足、社区缺少活力等情况,上半年在48个大盘项目开展提升物业服务,完善社区商业、交通、教育配套等;同时辅助社文活动、周末市集、拎包入住等活动,推进社区氛围营造,打造万科温暖社区。大盘项目整体入住户数新增约1.4万户,提升约16%。

(4)产品和服务

持续迭代产品线,推动产品力升级。报告期内,集团持续深化产品体系建设,加快成熟产品应用。"拾系"、"映象系"、"锦系"等产品线近年来已取得不错的市场反响,报告期内持续迭代,产品品质和效率进一步提高;"映象系"定位艺术潮奢的都心宅邸,打造城市主场中潮流和艺术的集合,在上海、杭州、宁波3个城市5个项目落地;"锦系"产品以织就似"锦"生活为产品主张,致力于打造符合摩登东方美学理念的高端居住体验,新一代产品在长沙、银川、武汉、郑州4个城市4个项目上落地应用,赢得市场认可。

坚持综合住区产品模块研发创新,提升居住体验。集团深入挖掘客户对住宅产品的真实需求,坚持关键产品模块研发与应用。定位于社会商业配套的内外盒子模块,今年在北京、杭州等7个城市的主要项目落位应用;定位于市集文体小综合体产品模型的小镇中心模块,在广州、西安等7个城市落地实施;致力于探索室内整装产品解决方案的"V+M"精装修模块在北京、重庆、西安、广州4个城市的项目中取得应用,相关模块的研发仍在持续深化中。

推动未来城市理想单元前沿产品研发落地。报告期内,集团首个"未来城市理想单元"上海嘉定理想之地项目实现了公共服务配套先于住宅部分开放,强化了社区与城市的功能链接,实现了"从好房子到好社区到好城区"的呈现,项目的光储直柔、能碳管理平台、湿垃圾本地处理等技术也投入使用,运行效果良好。同时,未来城市理想单元模型也在多地推广,如广州理想花地基于中心城区、高容高密特征,融合技术创新成果,尝试对未来城市理想单元模型进行进一步深化。上海雅宾利四期项目也在探索片区尺度、市中心的不同版本,武汉云泊江岸和成都古翠隐秀等项目正在以模块形式推进落地。

深度参与城市更新等城市的重要发展进程,与城市共同生长,探索和建立城市级场景的营造能力。上半年上海上生新所实现二期建成开放,业态包含办公、商业、教育文体等。在保留原有历史风貌的基础上,构建出与自然相融合自洽的立体开放公共空间体系,引入充满年轻活力的商业品牌,成功营造了功能复合的国际文化活力社区。

(5)代建情况

本集团代建业务参与项目类型多、规模大,在不同业务场景具备领先的代建服务能力,主要为政府部门和国有企业、金融高科技类企业提供EPC及代建服务,同步积极拓展代建代销类项目,目前在管项目85个,总建筑面积1473万平米。2024年上半年交付159万平米,EPC及代建业务实现收入38.0亿元,获得国家级奖项1项、省级奖项2项、市区级奖项38项、其他表彰5项。其中深汕高级中学项目荣获中国施工企业管理协会绿色建造工作委员会颁发的"2024年工程建设项目设计水平评价结果-二等成果奖",深圳大浪文化艺术中心、汕尾理工学院项目一期工程分别荣获广东省建筑业协会颁发的"2024广东省QC质量小组三类成果"、"2023年广东省建设工程优质结构奖"。

(6)现房开发和销售

提升开发效率,打造领先的现房销售能力。近年来,本集团通过前置产品设计、工程策划、精细穿插等方式,提升开发效率,形成了快速开发、建设和现房交付的完整流程,并在部分城市落地。继2023年海南金色里程安居房项目实现12.3个月现房交付和销售、海南公园里安居房项目实现14.5个月现房交付和销售后,2024年上半年继续开展海南三亚湾项目现房开发,255天内实现从土地获取到全区16栋封顶,计划年底竣工验收并获取现房销售证。

2、物业服务

本集团旗下的万物云是国内领先的全域空间服务提供商,并通过AIoT(人工智能物联网)以及BPaaS(流程即服务)解决方案实现远程和混合运营(Remote & Hybrid),为客户提升空间服务效率。

报告期内,万物云实现营业收入176.3亿元(含向万科集团提供服务的收入),同比增长9.5%,其中社区空间居住消费服务收入101.5亿元,占比57.6%,同比增长11.5%;商企和城市空间综合服务收入60.8亿元,占比34.5%,同比增长7.0%;AIoT及BPaaS解决方案服务收入14.0亿元,占比7.9%,同比增长5.9%。

深化蝶城战略,存量拓展助力底盘扩张。依靠良好的住宅服务口碑和不断迭代的服务模式,万物云继续保持行业领先的存量住宅市场拓展能力。报告期内,万物云新获取221个住宅服务项目,饱和收入共12.76亿元,其中在蝶城范围内获取存量项目的中标率达到74%,蝶城数量从年初的621个增长至642个。上半年万物云新增改造50个蝶城,截止报告期末,累计完成200个蝶城(包含1,337个住宅物业项目)的流程改造验收。

聚焦优质客户,夯实组织韧性。商企服务方面,万物云持续聚焦优质客户,共服务2,382个项目,合约项目数量2,804个;同时积极探索商企空间的增值服务需求,包括但不限于能源管理、团餐、无尘管理、停车场管理等。报告期内,万物云在商企多种经营方面实现2.52亿收入,同比增长62.1%。万物云旗下的商企服务品牌万物梁行继续蝉联"中国IFM综合设施管理企业TOP1",荣获"2024中国物业FM设施管理领先企业"等奖项。报告期内,万物云也致力于服务优质客户的更多方面。与国内AI头部企业建立全方位战略合作,并提供包括设施设备管理服务、企业远程人力支持服务、修缮业务等多样化的企业服务,新增签约金额1.23亿元。

利用科技力量,助力空间效率提升。截至6月底,万物云在2,747个项目中搭载黑猫通行设备,上半年使用人次5.93亿次,智慧通行为业主提供了生活便利;在住宅项目设置3,125台凤梨一号设备,实现蝶城改造后社区的100%覆盖;报告期内不断优化AI算法,住宅空间内19种关键事项的AI巡检算法平均准确率可达85%。

3、租赁住宅

本集团旗下"泊寓"是全国最大的集中式公寓提供商。

报告期内,租赁住宅业务(含非并表项目)实现营业收入17.3亿元,同比增长5.3%。

规模持续扩大,巩固领先地位。上半年泊寓在北京、深圳、杭州、成都等城市新获取房源1.5万间,其中一线城市拓展房源1.2万间,占比80.6%;净新增开业0.33万间。截至6月底,泊寓在全国29个城市共运营管理租赁住房24.2万间,累计开业18.3万间,集中式长租公寓的管理规模全国第一,服务的企业客户超5300家,为业务带来了更稳定的客户结构。此外,泊寓积极响应国家纳保政策,在北京、天津、深圳、厦门等23个城市共纳保155个项目,涉及房源11.2万间。

提升运营效率和服务品质。截至6月底,泊寓的出租率为95.2%;项目前台GOP利润率接近90%,继续保持行业领先;单房运营成本同比下降13.3%。为提升服务品质,泊寓针对物业及设备的运营维护持续开展"入住如新"和"维修八必会",实现老项目"入住如新"。如西安大学城店开业9年,面对资产老化问题,项目团队自己动手进行维修改造,实现老项目焕新,客户满意度得到提升。

在大型项目上建立产品优势和社群口碑。泊寓在经营北京草桥(院儿产品系)、深圳万科云城等大型项目的过程中,积累了丰富的产品经验和服务能力,并逐步转化为业务的竞争优势。例如,厦门海湾社区体量4,044间,2023年3月入市后,面对片区内原常住人口稀少、公共交通匮乏、生活配套不足的局面,通过积累的B端客户经验、生活配套招商能力、社区运营能力,开业后连续16个月月均签约500间,实现出租率100%,首个完整年度的NOI率超过5%。

为客户提供有温度的生活方式。泊寓持续开展社群主理人计划,共建社群,搭建交友、运动、桌游、手作、电影、户外骑行等各类兴趣圈子,并对在租企业客户定制开展不同主题的交流活动,助力新青年更快融入城市。上半年全国门店累计发起900余场社群活动,并特别策划首届"泊寓交友季"。泊寓客户满意度提升至94.5%;线上平台累计注册人数461万,同比增长63.4%;公众号粉丝数达到123万。

利用成熟的运营管理能力,助力内外部盘活存量资源。如深圳平山村项目,通过"国企统租+合资运营"模式,获取6,000间房源;与小米战略合作,获取北京小米宿舍项目,房源2,658间,打造企业员工宿舍标杆项目。泊寓业务获得了多城市地方政府的信任,实现项目拓展路径新突破,在长春、济南、天津、成都等地与政府、国资国企建立战略合作。此外,内部存量资产的盘活运营也成为新的业务增长模式,今年开业的深圳和颂轩项目,1088套公寓由售改租,开业即实现满租。上半年盘活由售改租的商办项目6个,房源超5,500间。

4、商业开发与运营

本集团商业物业开发与运营业务包含购物中心、社区商业等业务形态。"印力"为本集团旗下的专业商业物业开发与运营能力平台。

本集团累计开业197个商业项目(不含轻资产输出管理项目),建筑面积1,106万平方米;规划中和在建商业项目的建筑面积为224.9万平方米。其中印力累计开业71个商业项目(不含轻资产输出管理项目),建筑面积665.2万平方米;规划中和在建商业项目的建筑面积为71.4万平方米。

收入保持增长。报告期内,本集团商业业务(含非并表项目)营业收入45.9亿元,同比增长6.7%。其中,印力管理的商业项目营业收入27.1亿元,整体出租率94.2%,同比基本持平。

新项目顺利开业。其中上海徐汇万科广场三期项目于6月开业,实现签约率92%、开业率88%,区域首店率40%,项目为居民提供了都市生态微度假的创新体验,开业后成为当地商场热门榜热度全城TOP1;上海三林印象汇为上海的首个印象汇产品,于6月开业,开业7天客流总数超过28万人次,受到消费者好评。

存量项目提升经营。上半年部分存量项目通过客群研究、定位调改等举措提升经营业绩。如深圳印力中心开通往返香港的定点巴士,便利客户直达购物,并通过制定专属服务方案、项目改造焕新、提升品牌丰富度等举措,客流提升6%。乌鲁木齐天山万科广场持续优化配套业态,打造夜经济经营氛围,上半年销售额同比提升9.4%,营业收入同比提升6.9%。

消费基础设施REIT表现良好。报告期内,中金印力消费基础设施封闭式基础设施证券投资基金在深圳证券交易所挂牌上市,募集资金净额32.6亿元。上半年该REIT的底层资产杭州西溪印象城项目取得良好运营表现,客流同比增长3.3%、销售额同比增长10.7%,报告期末时点出租率98.4%、租金收缴率100%。按发行规模计算,该REIT的年化分配率为5.44%,实现招募说明书预测水平的104.37%。

商业品牌影响力持续扩大。截至6月底,本集团已与超过12,000家品牌建立良好合作,数字化会员数量3086.4万,月度活跃会员数量超过341.4万,上半年月活同比增长16.9%。

5、物流仓储服务

"万纬物流"为本集团多温区物流仓储服务及一体化供应链解决方案平台,目前综合实力位列行业第一梯队。

上半年物流业务(含非并表项目)实现经营收入19.4亿元,其中高标库营业收入10.7亿元,同比下降6.0%;冷链营业收入(不含供应链业务收入)8.8亿元,同比增长8.4%。

开业规模增加,可租赁仓储规模突破千万平米,上半年新开业6个园区,可租赁建筑面积51.7万平方米。截至报告期末,累计开业项目可租赁建筑面积1043.9万平方米,其中高标库可租赁建筑面积849.3万平方米,稳定期出租率为85%,冷链可租赁建筑面积194.6万平方米,稳定期使用率为74%。

签约行业头部客户,连接行业上下游。报告期内,万纬物流与3家知名连锁咖啡品牌客户签约,提供仓储、配送、库内运营等一体化供应链服务。万纬物流还与顺丰签署战略合作协议,双方将在冷链仓储资源、冷链运输、配送和最后一公里资源上开展全方位的战略合作,顺丰冷运湖南云仓、青岛云仓已陆续在万纬冷链园区落地合作启动。

发布统仓共配产品,持续升级运营服务能力。报告期内,万纬物流发布统仓共配标准化产品——"万店配",基于万纬全国性的仓网布局,通过共同配送"化整为零",为客户提供仓配一体化的冷链物流服务。

全面践行绿色可持续发展理念。上半年万纬物流发布首份《环境、社会及管治报告》,披露双碳目标下积极应对气候变化的举措及进展。截至6月底,万纬物流绿色建筑认证面积超过860万平米,108个项目获得绿色三星认证,13个冷链园区获得LEED金/铂金级(其中7个铂金级,6个金级)。凭借在可持续发展方面的优秀实践,荣获罗戈网颁发的"2024LOG低碳供应链物流杰出贡献奖"。

(四)科技助力业务

本集团围绕"聚焦业务,打造科技好产品,助力业务管理提升"、"建设科技能力,通过技术创新,构建不动产科技核心竞争力"两条主线开展工作,支持业务发展。

完善融资管理平台,助力资债动态匹配,现金流动态平衡。通过融资平台全量掌握集团在融资合同、贷款余额及还款安排,满足融资模式转变的要求;做好开发贷、经营贷的融后管理,以项目为单位,动态匹配项目开发、销售与还款之间的平衡关系。

持续强化互联网获客能力建设。总结各地直播实战经验和方法论,在全国建立5个直播基地,通过轮训、共建等方式提升直播能力;借助在统一的微信营销后台中的全域线索自动规则分配,线上快速接待与AI客服等工具,加速了在线客户线索的分发与响应速度,提升了客户的交互体验,促进成交。

深入应用和持续迭代"AI审图"产品,获得住建部重点推广支持。产品创造性地将基于特征学习的AI方法引入设计审查中,使用深度学习和计算机视觉算法技术,结合大量图纸数据训练,形成面向建筑工程图纸独有的审查算法。目前,产品已支持800多条建筑行业规范的自动审查,已成为90多家同行企业、设计院、政府单位的共同选择,累计服务1,100多个项目,审查图纸超过80万张,发现各类问题118万个,通过线上化的问题闭环流程,有效控制产品设计质量。

推广图纸数字化产品"万翼图云",助力全集团在建项目各岗位在云上以"同一张图"的方式协作。产品借助"图纸大模型"技术,将多层次、非结构化、多模态的工程建筑图纸读取,通过自研的矢量图识别模型和图纸RAG技术,实现对图纸高效、准确地理解,在建项目内外部各岗位可实现图纸在云上分发、版本更新、在线批注、质量问题识别、问题整改后自动对比、手机端看图、语音查找等。

打造工程数字化平台"翼览云",强化开发建设管理效能。以无人机、360全景技术作为基础,智能采集工地原生数据,构建精准、真实、完备、实时的数字孪生工程模型,同时借助AI算法,将设计图纸数据与现场真实状态可视化比对,及时精准识别进度、质量、安全、成本等维度的风险,保障交付品质和进度;另外,项目工地实现通过二维码云端即时分享,帮助客户全面、透明地了解工程建设情况。

(五)经营和财务状况分析

1、利润状况

报告期内,本集团归属于本公司股东的净亏损98.5亿元,同比下降199.8%。

2、负债情况

(1)负债率

截至报告期末,本集团净负债率为62.0%。

(2)有息负债及结构

截至报告期末,本集团有息负债合计3,312.7亿元,占总资产的比例为23.3%。有息负债以中长期负债为主。有息负债中,一年内到期的有息负债1,019.5亿元,占比为30.8%;一年以上有息负债2,293.2亿元,占比为69.2%。

分融资对象来看,银行借款占比为67.8%,应付债券占比为19.5%,其他借款占比为12.7%。

分利率类型来看,有息负债中,固定利率负债占比33.1%,浮动利率负债占比66.9%。有抵押的有息负债442.4亿元,占总体有息负债的13.4%。无抵押无质押的有息负债占比为74.8%。

分境内境外来看,境内负债占比83.3%,境外负债占比16.7%,其中境外负债占比较年初下降3.0个百分点。人民币负债占比83.4%,外币负债占比16.6%。

融资情况表(截至2024年6月30日)

单位:万元

| 融资途径 | 融资余额 | 融资成本区间 | 期限结构 |
|---|---|---|---|
| 银行贷款 | 22,450,099.74 | 2.55%~Hibor按约定利率上浮 | 短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款 |
| 债券 | 6,447,812.70 | 2.90%~4.11% | 一年内到期的非流动负债、应付债券 |
| 其他借款 | 4,229,001.19 | 1.43%~4.60% | 短期借款、一年内到期的非流动负债、长期借款 |
| 合计 | 33,126,913.63 | | |

(3)融资情况

本集团持续通过各类融资工具优化债务结构,降低融资成本,2024年上半年境内新增融资的综合成本为3.60%。期末有息负债的加权平均债务期限为5.3年。

报告期内,本集团实际利息支出合计68.0亿元,其中资本化的利息合计40.7亿元。

3、资金状况

报告期内,本集团经营性现金净支出51.8亿元。截至报告期末,本集团持有货币资金924.0亿元。货币资金中,人民币占比97.4%,美元、港币、英镑等外币合计占比2.6%。

4、汇率波动风险

本集团大部分业务在中国境内,大部分收入与开支均以人民币计值。报告期内本集团产生汇兑收益约0.64亿元。

为持续控制中长期汇率波动风险,本集团坚持对外币资产/负债匹配性、期限结构、境外流动性风险等进行动态管理,采用自然对冲及适时购买套期保值工具管控汇率风险敞口。为锁定外币负债汇率变动产生的风险,截至报告期末,本集团有效交叉货币掉期(CCS)余额为2.25亿美元。报告期内有7.75亿美元CCS合约到期,无新增套期保值合约。在套期保值合约有效期间,CCS公允价值变动对本集团损益没有影响。

5、存货分析

报告期末,本集团存货金额为6,204.0亿元,较2023年底下降11.6%。其中,拟开发产品为913.2亿元,占比14.7%;在建开发产品4,213.7亿元,占67.9%;已完工开发产品(现房)1,047.0亿元,占比16.9%

本集团基于审慎的市场策略,对存在风险的项目计提存货跌价准备,报告期内新增计提存货跌价准备19.3亿元。报告期末,存货跌价准备余额为83.0亿元。

6、或有负债

本集团根据行业惯例为购房客户的按揭贷款提供阶段性担保,担保期限自保证合同生效之日起,至客户所购产品的房地产证办出及抵押登记手续办妥并交付银行执管之日止。截至报告期末,本集团为客户按揭贷款提供担保总额约1,421.9亿元。本集团过去从未因上述担保蒙受任何重大损失。本集团认为无须就该等担保在财务报表中作出拨备。

7、主要财务指标变动情况

单位:万元

| 项目 | 2024年6月30日 | 2023年12月31日 | 变动幅度 | 说明 |
|---|---|---|---|---|
| 衍生金融资产 | - | 19,565.14 | -100.00% | 衍生金融工具到期的影响 |
| 应收票据 | 3,224.52 | 762.16 | 323.08% | 票据结算金额增加 |
| 应收账款 | 954,971.00 | 729,362.84 | 30.93% | 物业相关应收款增加 |
| 在建工程 | 106,809.32 | 292,037.58 | -63.43% | 工程竣备转入固定资产及处置部分项目的影响 |
| 生产性生物资产 | 34,966.97 | 21,824.96 | 60.22% | 项目投产,养殖规模扩大 |
| 短期借款 | 352,897.69 | 106,356.19 | 231.81% | 融资结构变化 |
| 衍生金融负债 | 5,578.24 | 8,488.56 | -34.29% | 衍生金融工具公允价值变动的影响 |
| 应付票据 | - | 797.07 | -100.00% | 票据到期兑付 |
| 一年内到期的非流动负债 | 10,198,339.45 | 6,492,682.70 | 57.07% | 融资结构变化 |
| 预计负债 | 94,185.70 | 45,039.92 | 109.12% | 预提诉讼赔偿增加 |

| 项目 | 2024年1-6月 | 2023年1-6月 | 变动幅度 | 说明 |
|---|---|---|---|---|
| 税金及附加 | 474,004.67 | 861,796.82 | -45.00% | 开发业务结算规模及毛利下降,对应结转土增税减少 |
| 公允价值变动损益 | (903.52) | 24,819.32 | -103.64% | 公允价值变动影响 |
| 信用减值损失 | (209,709.33) | (29,707.69) | -605.91% | 部分款项计提信用减值损失 |
| 资产减值损失 | (201,149.04) | - | -100.00% | 计提减值准备的影响 |
| 资产处置损益 | (254,620.85) | (2,112.24) | -11954.55% | 资产处置形成亏损 |
| 营业外支出 | 77,018.08 | 17,633.64 | 336.77% | 预提诉讼赔偿增加 |
| 所得税费用 | 46,373.40 | 553,446.80 | -91.62% | 应纳税所得额减少 |

(六)未来发展展望

未来公司将继续坚定落实"一揽子"方案,围绕"保交房,保兑付,转型高质量发展"三大主线开展工作,聚焦主赛道,推动企业尽快重回健康发展轨道。

一是确保高质量交付:全力做好交付工作,预计全年交付18.8万套。

二是积极化解债务:确保公开债如期顺利偿还。

三是转型高质量发展:聚焦主业,坚持综合住区开发、物业服务和租赁住宅三大核心业务,积极推进非主业投资退出,清理和转让非主业的财务投资。开发业务:强销售与保交付,积极推动销售回款,以现金流安全为核心开展各项工作,强化产品、代建、现房销售能力优势;作为综合住宅组成部分的商业业务,确保重点项目顺利开业,推动重难点项目专项解题和经营改善,保障重点融资、交易项目的NOI水平,促进REIT回报表现和资产价值提升。物业服务:保品质与拓市场,夯实基础服务能力,提供高品质基础物业服务;依托品牌优势及区域密度优势,围绕蝶城战略积极拓展市场。租赁住宅:提效率与创价值,提升项目运营效率;优化资产质量,创新合作模式,培育合格资产,打造多渠道的退出路径;建设产建、数字化运营等全产业链能力,探索面向未来的发展模式。物流仓储服务与提能力:聚焦冷链与核心城市,完善仓网布局;打造标准化产品服务,完善供应链一体化解决方案的服务能力,增强客户黏性。

持续开展资产交易和REITs发行工作。实现经营性资产健康变现,积极回收资金。

推进融资模式的转换。从统借统还的主体信用融资模式,逐步转换成以项目和资产信用为主的融资模式。

为了应对当前严峻的经营挑战,适应行业发展新模式,下半年公司还将更加严格的落实瘦身健体和降本增效措施,具体包括:

更新组织机制,强化瘦身健体。基于一盘棋集中建设头部力量和能力,根据实际需求差异化设定组织架构;减少组织层级,缩短决策链条,提高决策效率和质量;强化奋斗文化,加强干部的考核与汰换,激活组织新动能;完善公司治理,加强内控,防范重大风险。

全力推进降本增效,实现2024年年度管理费用同比再降15%。一方面开展全用工盘点检视,基于业务瘦身、组织精简,明确提出组织规划调整目标,推动组织提效。另一方面压降费用支出,详细梳理费用科目,降低行政支出等标准,确保实现降本增效。

四、重要事项

详见公司2024年半年度报告全文。