

奥园

25th
中国奥园
25周年
CHINA
AOYUAN
1996-2021

中国奥园集团股份有限公司
China Aoyuan Group Limited

香港联交所上市编号:3883

2021年中期 业绩公布

2021年10月



1	奥园：稳健前行 礼赞25周年	3
2	业绩概览及财务回顾	10
3	业务营运	18
4	城市更新大湾区标杆	33
5	附录	40
6	投资者关系	44

1. 奥园：稳健前行 礼赞25周年



广州奥园国际中心
奥园集团大厦（实景图）

礼赞25周年 奥园稳健前行



中国复合地产缔造者

1996年成立之初，首创“体育+地产”复合地产开发理念，与国家体育总局旗下中体产业合作成功开发中国首个运动型社区—广州奥林匹克花园，传承“更快、更高、更强——更团结”的奥林匹克精神

跻身千亿规模行列

得益于全国化布局，把握房地产市场轮动红利实现跨越式增长，由区域性房企成长为全国性规模房企，跻身千亿行列，位居全国三十强

城市更新大湾区标杆

提前布局，实现旧城、旧村、旧厂“三旧”改造全覆盖，形成复合产业的“奥园旧改模式”，入选中国房地产开发企业城市更新十强，为城市更新大湾区标杆

从幸福人居到悦康生活

持续深化“一业为主，纵向发展”战略，不断延展“构筑健康生活”的品牌理念，推动幸福人居板块（地产主业）与悦康生活板块（非房业务）双向赋能和协同发展，发挥企业综合竞争力

可持续高质量发展

获纳入MSCI中国指数、恒生综合大中型股（可投资）指数、恒生沪深港通名单、恒生沪深港通大湾区综合指数、恒生高股息率指数及恒生中国高股息率指数，连续五年上榜《财富》“中国500强”（2021年：第170名），跻身《福布斯》“亚洲最佳上市公司50强”及“全球企业2000强”（2021年：第849名），实现可持续、高质量发展

礼赞25周年 奥园初心不改

中国奥园

- 奥园要创造超越用户自知的消费需求，以匠心筑精品，和客户站在一起

- 奥园要成为热爱创业、有本事的人才的向往之地，成为受人尊敬的企业

- 奥园要坚持为“构筑健康生活”注入新内容，成为健康生活的引领者

- 奥园要抱持家国情怀，成为中国企业中最具文明力量的一员

- 奥园要走得更稳，行得更远、登得更高，打造长青基业和百年老店

- 奥园矢志成为崛起中的中国品牌的重要一员

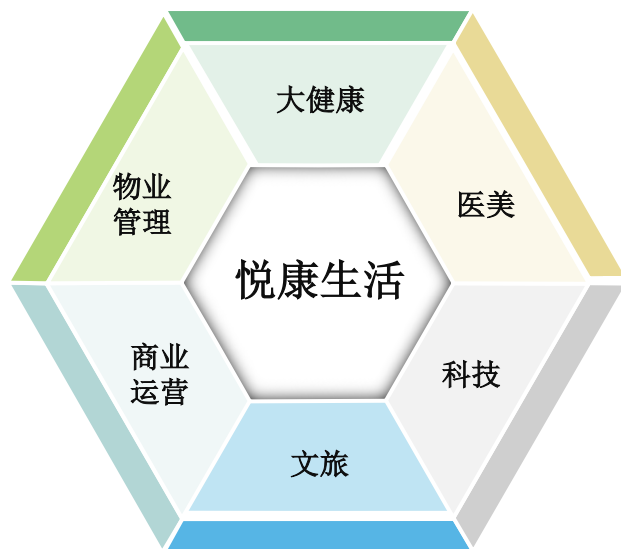
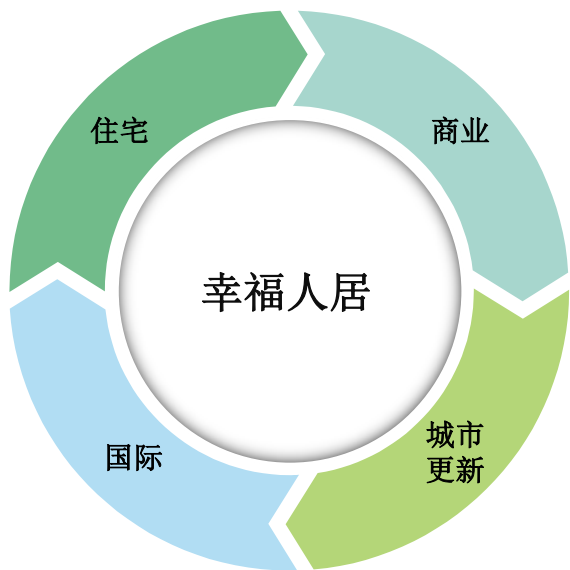




奥园“双引擎驱动”从造房子到造生活



从幸福人居到悦康生活，持续深化“一业为主，纵向发展”战略，不断延展“构筑健康生活”的品牌理念
幸福人居与悦康生活两大板块协同发展，发挥企业综合竞争力，实现高质量稳健发展



- ✓ 地产主业通过组织优化强化总部对区域公司的直接管控，整合资源、集中优势，夯实高质量发展基础
- ✓ 成立悦康控股全面统筹物业管理、商业运营、文化旅游、美丽健康等非房地产业，赋能地产主业
- ✓ 搭建体系内生态，拉通不同业态、业务的消费群体，通过一个入口提供全方位服务，从造房子到造生活



文旅赋能地产主业 — 奥园（英德）心花小镇



依托复合地产的开发优势，打造“文旅+产业+住宅”多元融合的业态组合，开拓多元化收入来源
 奥园（英德）心花小镇总占地面积约70万平方米，融合主题乐园、科普教育、休闲度假、生态人居等于一体
 奥园英德巧克力王国首创中国巧克力IP，是亚洲最大巧克力文化展示基地，将打造辐射大湾区文旅新地标

- 英德享有“广东小桂林”、“中国红茶之乡”的美誉，喀斯特地貌特征突出，茶文化历史悠久
- 奥园英德巧克力王国2020年12月底开园游客，为融合巧克力IP、英红茶文化、品牌酒店等为一体的全业态度假胜地

- 特邀中国实景演出创始人梅帅元执导中国首部街区全景沉浸式体验音乐剧—《女王的盛宴》，2021年2月开演，融合英德中国红茶文化与西方巧克力文化，以巧克力乐园的茶与巧克力小镇街区为舞台，演员与观众直接互动



- 总建筑面积（住宅）：约90万平方米
- 总地价：约人民币3.4亿元
- 楼面价：约每平方米人民币370元
- 总可售货值：约人民币72亿元
- 累计销售金额：约人民币27亿元
- 累计销售均价：
约人民币11,000元/平方米



产业合作赋能地产主业 — “奥园美谷”与“奥园智谷”

把握产业升级和新型城镇化机遇，发挥产业整合能力开发符合城市发展需求的产业空间和配套，积累优质产业运营合作方，打造上海奥园美谷及奥园湾区智谷的模式，拓展城市更新及一二线重点城市，以产业赋能地产主业

- 上海奥园美谷位于上海临港自贸区奉贤园区
- 总建筑面积约20万平方米，集研发办公、轻型生产、商业配套、人才公寓等多业态
- 将导入国际医美品牌，打造国际医美科技成果转化基地和交易平台；获授予“中国化妆品品牌创新实践基地”

- 奥园湾区智谷位于广州南沙自贸区
- 总建筑面积逾30万平方米，定位“人工智能+新兴产业”，集研发办公、产业用房、商业及社区配套等业态
- 引进高成长性高产出的科创企业，建立产业配套及增值服务体系，提供系列园区运营服务；目前已签约10余家意向企业



(均为效果图)



奥园致力成为稳健经营的长寿企业

中国对房地产行业坚持落实“房住不炒”的长效机制，房地产企业的发展模式由规模扩张转变为有质量增长。奥园拥抱大湾区、长三角等城市群，积极拓展城市更新，聚焦高能级城市，打造百亿级城市公司，持续深耕区域，全面整合地产板块，实现管控扁平化，落实及强化大运营、精益化管控，释放管理红利。



奥园将更注重规模与效益的均好性，实现可持续、高质量的全面发展

2. 业绩概览及财务回顾





销售及交付 持续增长

- 2021年前九个月完成合同销售人民币985亿元，同比增长18%
- 营业额人民币325亿元，同比增长15%
- 净利润人民币28亿元，净利润率8.7%
- 核心净利润人民币29亿元，核心净利润率8.8%

保持审慎购地

- 发挥收并购、城市更新等传统优势，侧重一二线城市，保持审慎购地
- 2021年上半年新增货值逾人民币178亿元，一二线城市占比约92%

回款率稳定 流动性充裕

- 现金回款率87%，保持稳定
- 总现金为人民币683亿元，现金短债比为1.3倍

城市更新 加速转化

- 2021年上半年城市更新项目转化可售货值约人民币135亿元，占期内新增货值的76%
- 2021至2024年预计转化可售货值人民币2,420亿元

提前安排 再融资

- 公开发行合共7.38亿美元境外债及人民币18.2亿元境内公司债
- 获12家商业银行提供境外银团贷款逾21亿港元
- 悉数赎回今年内到期的公募境外债

土储充足 结构不断优化

- 于2021年6月底，土地储备总货值约人民币5,939亿元
- 预期城市更新储备总货值约人民币7,543亿元
- 计入城市更新项目后的总货值约人民币13,482亿元，一二线城市占比约84%

损益表摘要



(截至6月30日止六个月)

(人民币千元)	2021年	2020年	变动
营业额 (1)	32,509,667	28,243,000	+15%
毛利润	8,129,665	8,282,103	-2%
毛利润率	25.0%	29.3%	-4.3个百分点
净利润	2,842,557	2,839,886	+0%
净利润率	8.7%	10.1%	-1.4个百分点
核心净利润 (2)	2,867,561	2,828,244	+1%
核心净利润率	8.8%	10.0%	-1.2个百分点
归母核心净利润 (3)	2,156,709	2,450,478	-12%
归母核心净利润率	6.6%	8.7%	-2.1个百分点

注(1): 2021年上半年营业额中物业开发收益占94.5%，物业投资、物业管理、销售商品及其他占5.5%

注(2): 核心净利润不包括投资性物业公允价值收益、汇兑损益等非经常性损益项目及其对应的税金

注(3): 2021年上半年归母核心净利润约占75%，少数股东应占核心净利润占25%

资产负债表摘要



(人民币千元)	于2021年6月30日	于2020年12月31日	于2020年6月30日
总现金 ⁽¹⁾	68,322,791	70,025,660	68,684,174
总资产	316,154,630	325,678,456	298,587,136
总负债 ⁽²⁾	262,863,651	271,425,810	256,493,176
总借贷 ⁽³⁾	111,311,138	114,872,984	103,047,755
净借贷 ⁽⁴⁾	42,988,347	44,847,324	34,363,581
总权益	53,290,979	54,252,646	42,093,960

注(1): 总现金 = 银行结余及现金 + 受限制银行存款, 不受限现金占89%

于2021年6月30日, 授信额度总额约为人民币2,426亿元, 其中尚未使用的授信余额为人民币1,283亿元

注(2): 于2021年6月30日, 总负债主要包括合同负债人民币634亿元、总借贷人民币1,113亿元

注(3): 总借贷包括境内外银行及其他借款、境内公司债券、境外优先票据等有息负债 (详见第14页)

注(4): 净借贷 = 总借贷 - 总现金



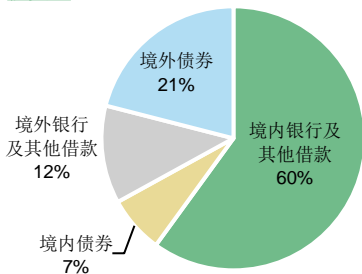
债务状况及资金管理



债务结构

总借贷：人民币1,113亿元
(于2021年6月30日)

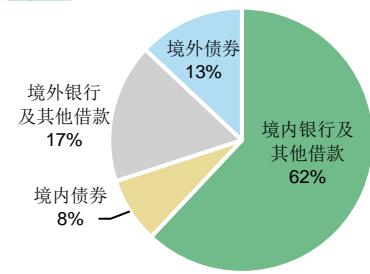
按类型



- 境内占比：67%
- 境外占比：33%

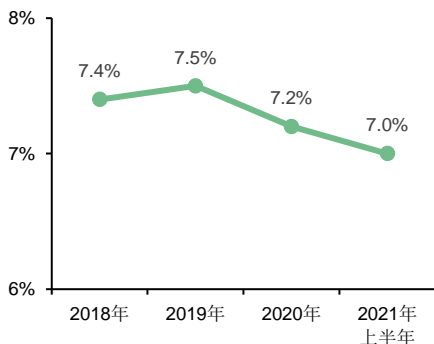
短期借贷：人民币517亿元
(于2021年6月30日)

按类型

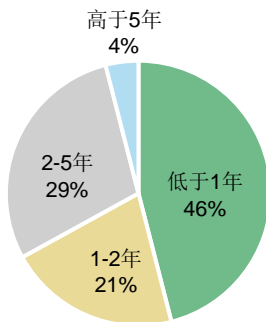


- 境内占比：70%
- 境外占比：30%
- 2021年下半年：42%
- 2022年上半年：58%

平均利率



债务还款期



- 于2021年6月30日，总现金约人民币683亿元，为人民币517亿元短期借贷的1.3倍
- 于2021年7月底，已偿还及续期约人民币25亿元的短期借贷，进一步减轻短期债务压力，短期借贷占比降至44%

提前安排再融资 审慎资金管理

- 2021年1月采用交换要约配新发行方式按票面价发行1.88亿美元2022年到期4.2%优先票据，进一步创奥园债券发行成本新低
- 2021年2月发行6年期3.5亿美元5.88%优先票据，创奥园美元债最长发行年期
- 2021年6月发行2024年到期2亿美元7.95%优先票据，全额使用国家发改委5.5亿美元外债额度
- 2021年7月发行人民币18.2亿元4年期6.8%境内公司债

- 2021年3、5月完成两轮共逾21亿港元三年期境外银团贷款，年利率为HIBOR/LIBOR加4.30%，中银香港、东亚银行、巴克莱银行、中国建设银行（亚洲）、中国民生银行香港分行、创兴银行、招商永隆银行、德意志银行、恒生银行、南洋商业银行、渣打银行（香港）及大丰银行（按英文字母排序）共十二家商业银行参与，并完成境外银团贷款再融资
- 获南洋商业银行、集友银行、中信银行（国际）、新加坡华侨银行等提供境外双边贷款约10亿港元

注重企业信用 悉数赎回今年内到期的公募境外债

- 按时赎回2021年2月到期1.88亿美元境外债
- 2021年3月提前赎回2021年9月到期5亿美元及1亿新加坡元境外债
- 按时赎回2021年5月到期4.25亿美元境外债

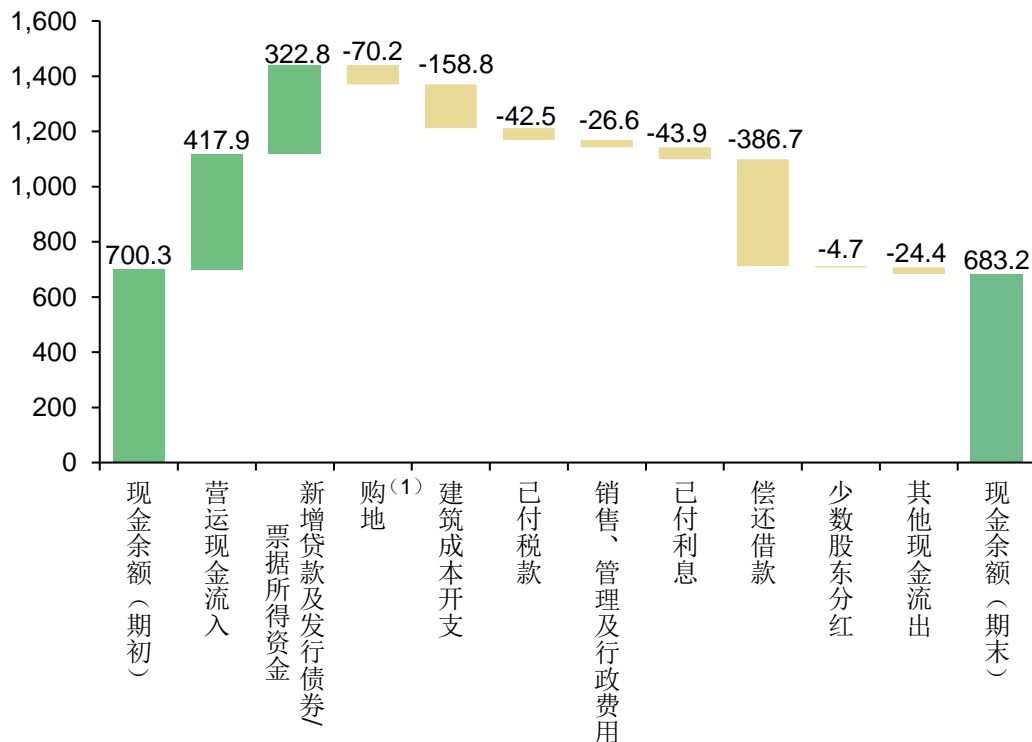
现金流及现金回款情况



奥园坚持审慎的财务管理，加快销售资金回笼，营运现金流大幅改善，确保现金流安全

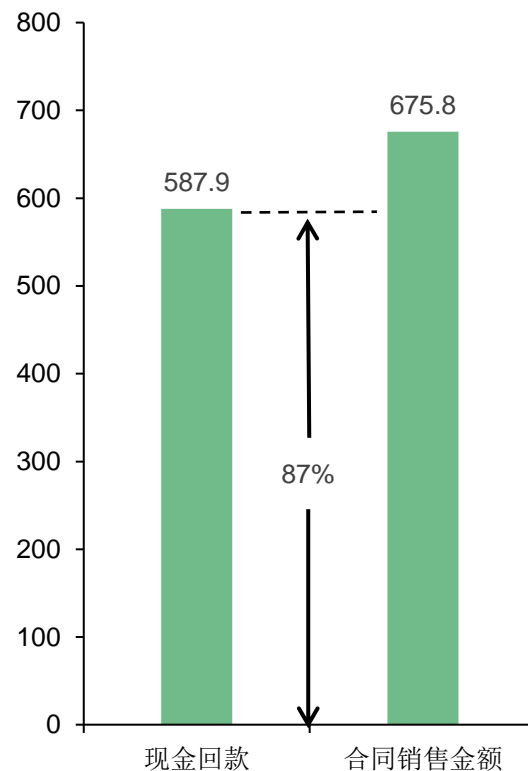
2021年上半年现金流（合并口径）

(人民币亿元)



2021年上半年现金回款情况（全口径）

(人民币亿元)

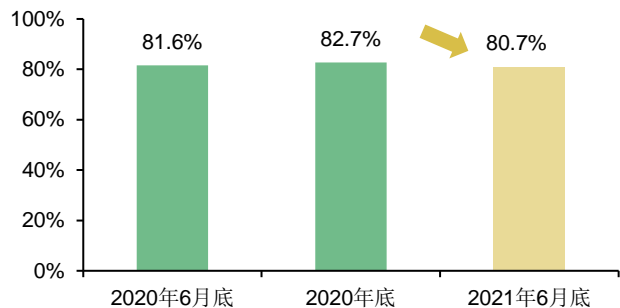


注(1): 于2021年6月30日，应付未付土地款约人民币64.3亿元，预计于一年内全部付清

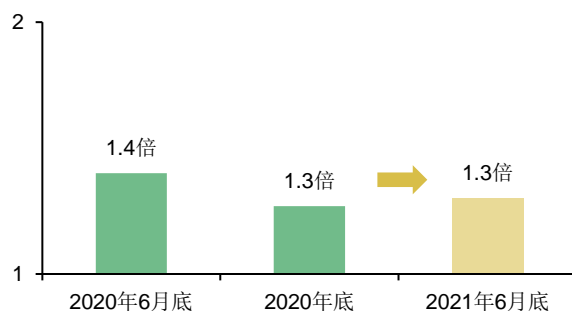
信贷优化阶段性成果



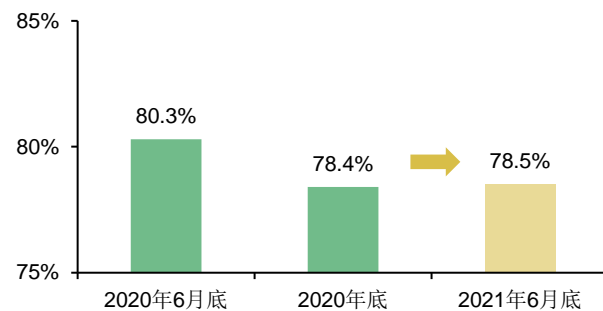
净负债率(1)



现金短债比率(2)

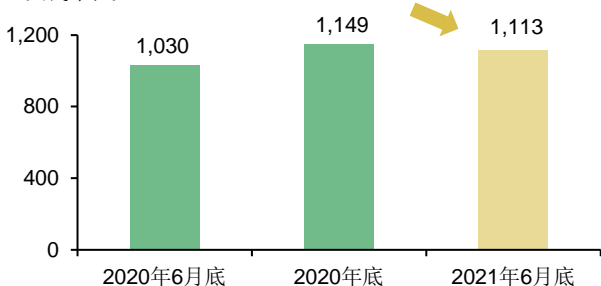


剔除预收款项后的资产负债率(3)

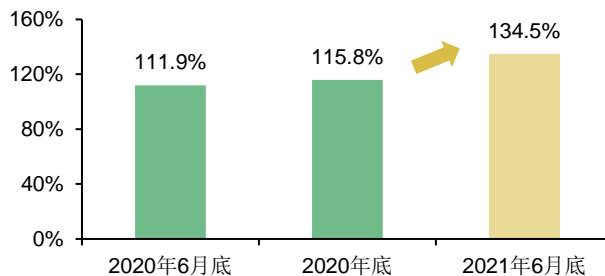


总借贷

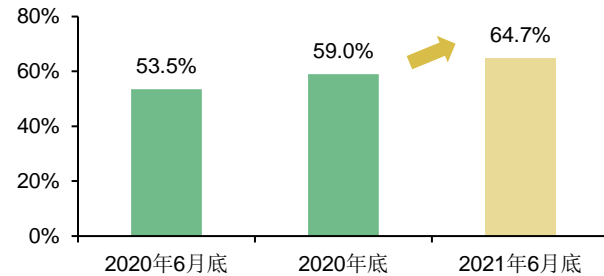
(人民币亿元)



合同销售对总借贷比率(4)



营业额对总借贷比率(4)



注(1): 净负债率 = 净借贷 / 总权益

注(2): 现金短债比率 = 总现金 / 短期借贷

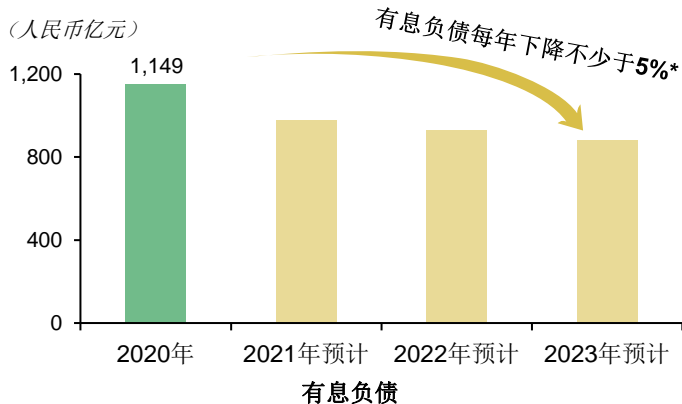
注(3): 资产负债比率 = 总负债 / 总资产 (剔除预收款后)

注(4): 按过去12个月数据做年化处理

“三条红线” 达标对策

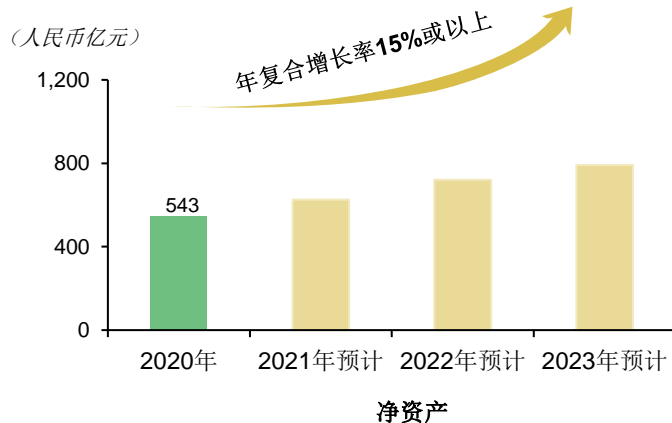
通过促回款、调节奏、降成本、快交付，未来三年均实现正经营现金流，达到降低负债、增厚净资产

主动管理债务，降有息负债



*至2021年底，有息负债预计同比减少10%至15%

加快利润结转，增厚净资产



促回款

- ✓ 积极盘活库存，促进新盘去化，实现营运现金净流入及净资产的稳步上升
- ✓ 加大回款力度及应收账款回笼，将回款指标作为绩效考核的重要指标

调节奏

- ✓ 年购地预算控制在当年合同销售额20%以内，以销定投，保持审慎购地
- ✓ 提升工程标准化及集采程度，动态调整开发节奏，优化及灵活控制建筑成本

降成本

- ✓ 优化组织运营，降低销售、人力及行政费用，人均效能明显提高
- ✓ 加强资金管控力度，提升资金利用率，确保有息负债及财务成本持续下降

快交付

- ✓ 2020至2023年净资产年复合增长率15%或以上，加快项目交付及利润结转
- ✓ 逐步增加投资性物业及其他资产业态，持续提高多元化收入，提供稳定现金流

3.业务营运

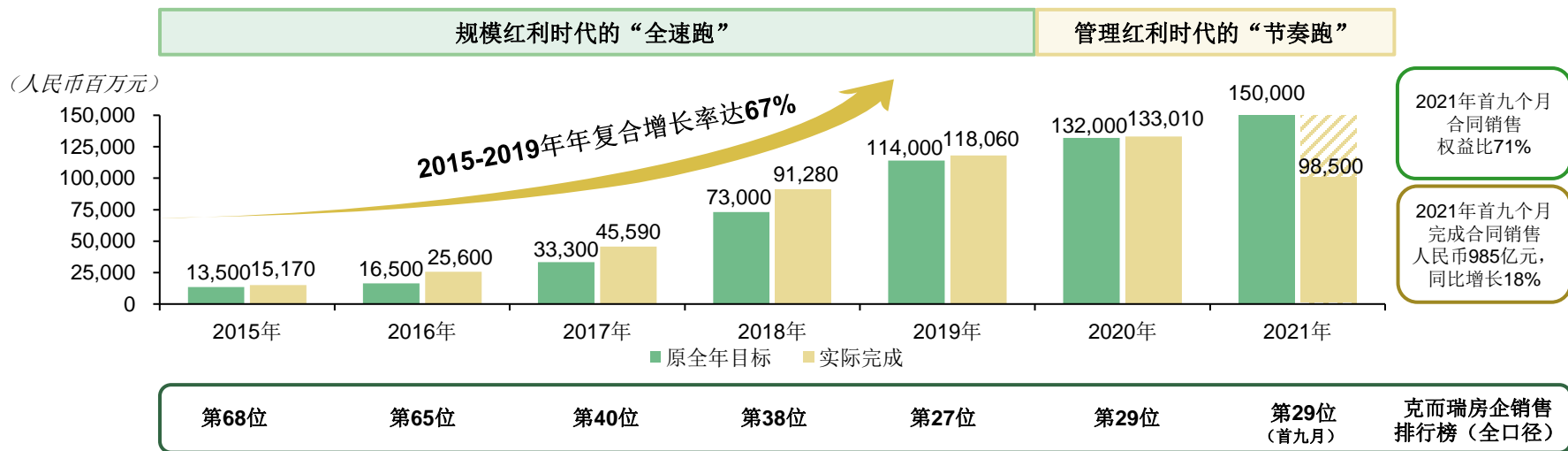


广州奥园莲峰圣境 (实景图)

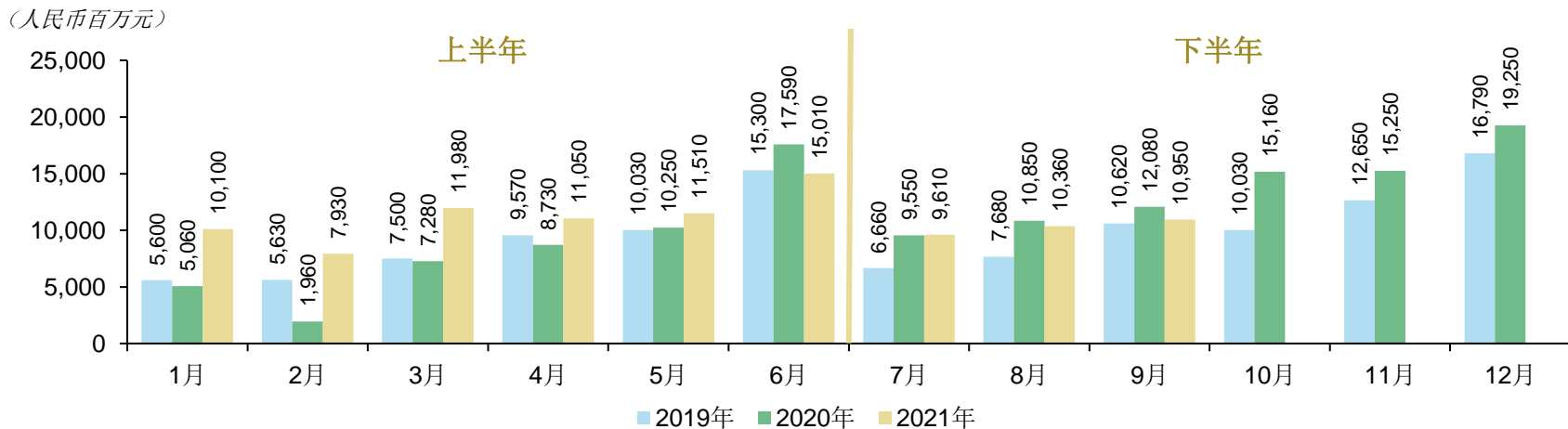
“节奏跑” 实现高质量发展

规模红利时代的“全速跑”（Sprint）：踏准房地产轮动节奏，快速周转实现规模发展，进入千亿房企行列，位居全国三十强

管理红利时代的“节奏跑”（Tempo Run）：优化组织运营，提升精细化管理，保持适度增速，实现高质量稳健发展



月度合同销售金额



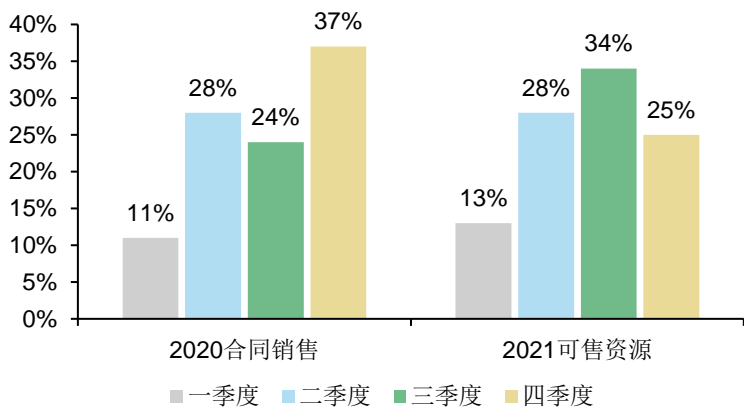


充足优质的可售资源支持目标达成

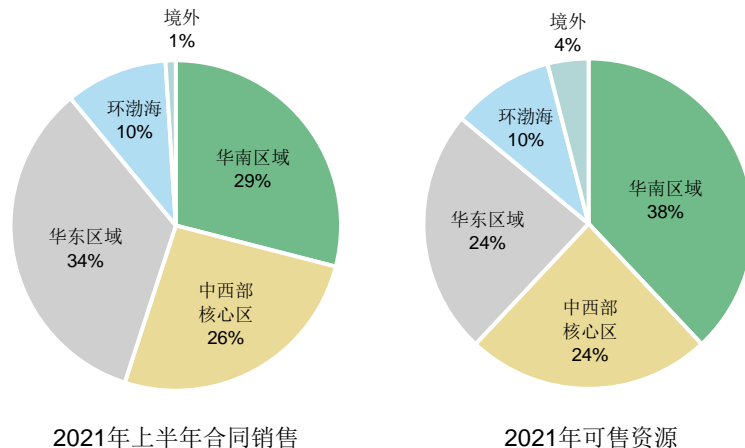


2021年预计总可售资源约人民币2,200亿元，供货充足，支持均衡的销售节奏及目标达成

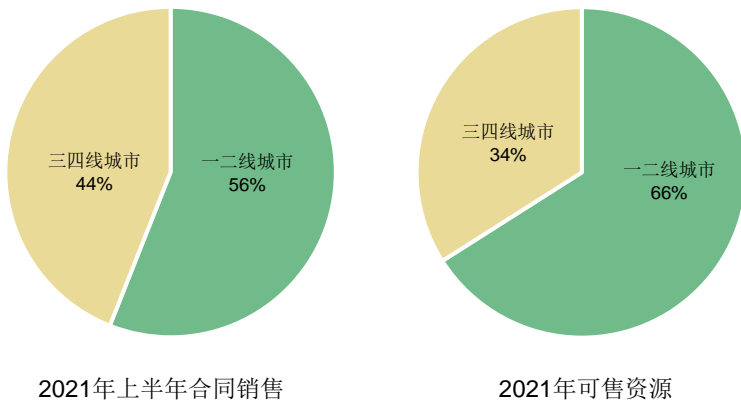
新供货均衡铺排在前三季度



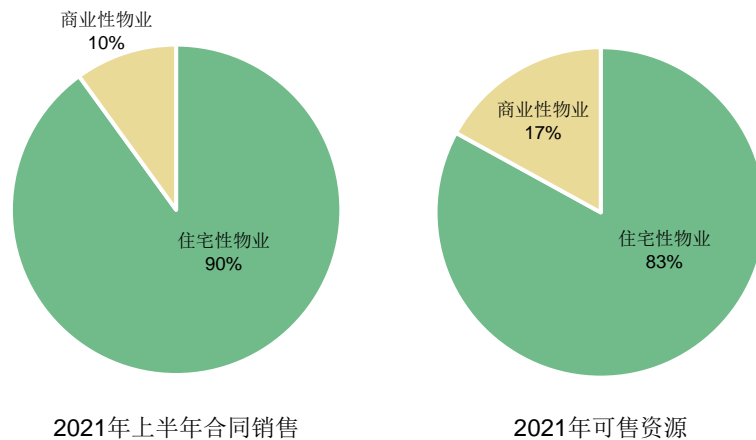
按区域划分



按城市等级划分



按产品类型划分



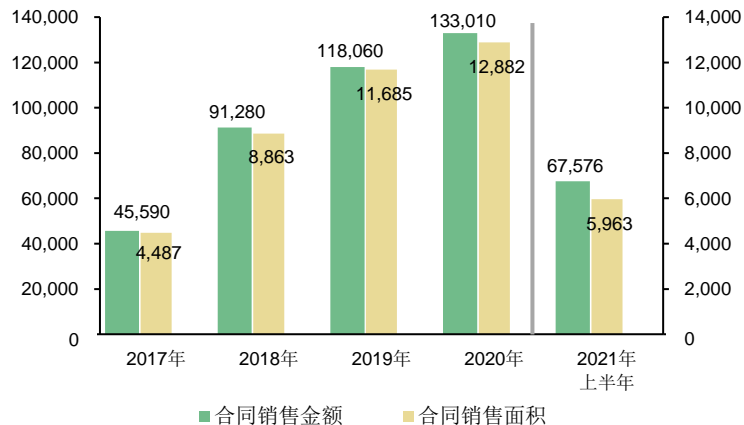
合同及确认销售



合同销售金额及面积（税前全口径）

（人民币百万元）

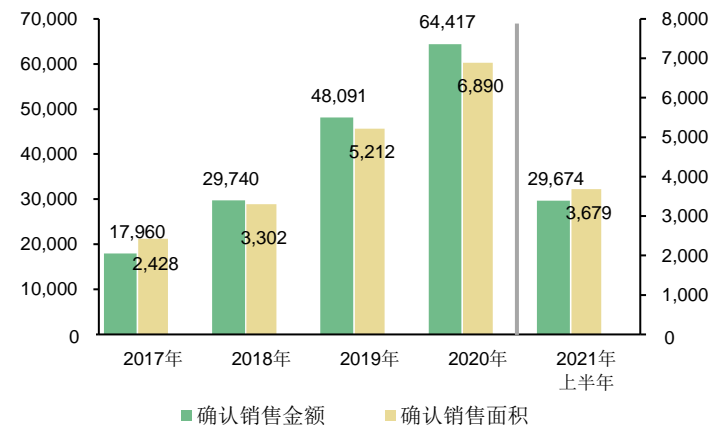
（千平方米）



确认销售金额及面积（合并口径）

（人民币百万元）

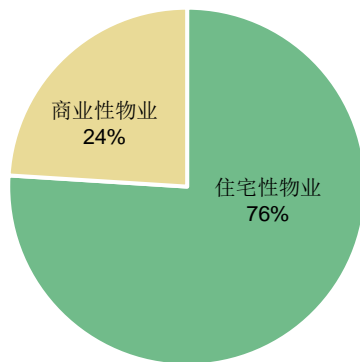
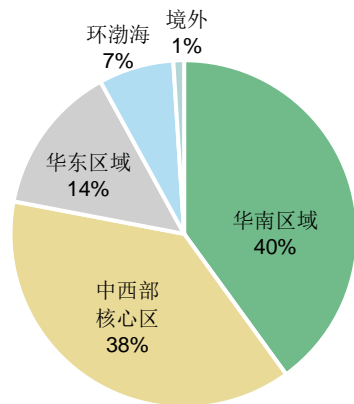
（千平方米）



2021年上半年确认销售金额：人民币297亿元

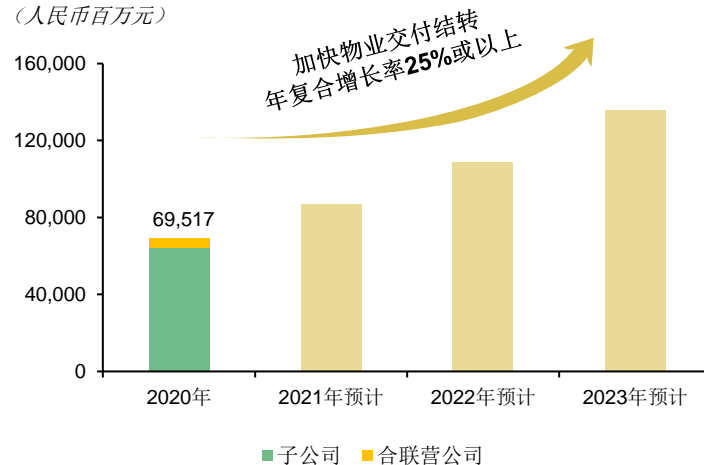
按地区

按产品



物业确认销售（全口径）

（人民币百万元）



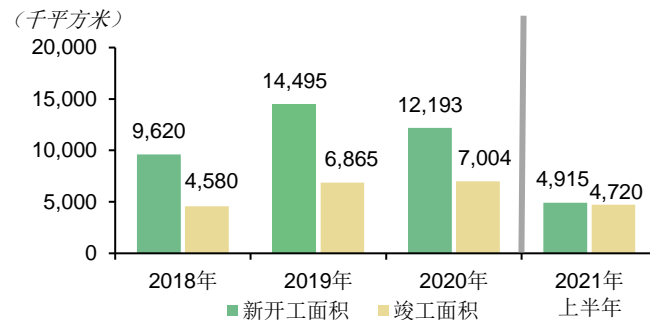
夯实大运营管理 实现提质增效

奥园强化以财务经营为导向、以现金流为主线、职能协同为驱动的大运营管控，打造标准化产品线，开发周期逐年提速，优于标杆企业水平，工程质量跻身行业TOP20，实现品质升级、产品溢价，客户体验及满意度稳步提升

- 前端强化投资决策会、项目定位会及项目启动会“三会制度”，专业高能级人员积极参与业务前端决策，确保正确的决策
- 过程管控好“8+7”节点（里程碑节点及工程关键节点），确保项目的品质落地
- 后端重点确保高质量准时交付、提升客户体验及满意度
- 集团与区域组织层面穿透，激活一线主动性

前端管控
三会制度

动态调整开发节奏，优化现金流

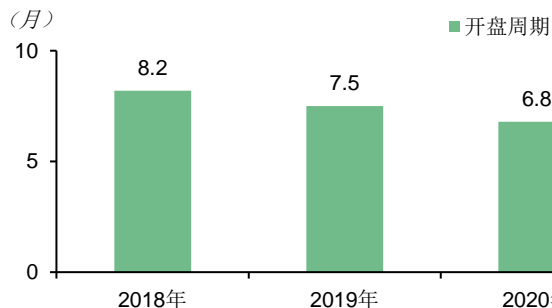


过程管控
8+7节点

大运营
管控

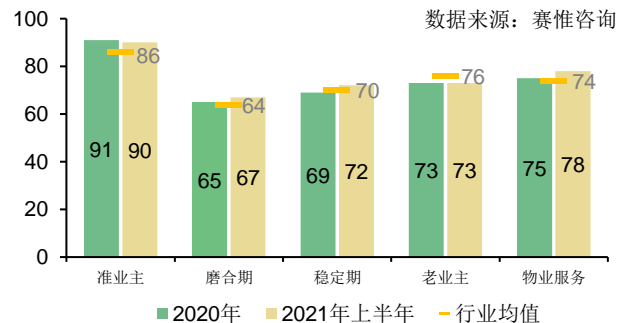
后端管控
交付及客户
满意度

拿地至开盘周期提速



组织保障
集团与区域
贯通

客户满意度



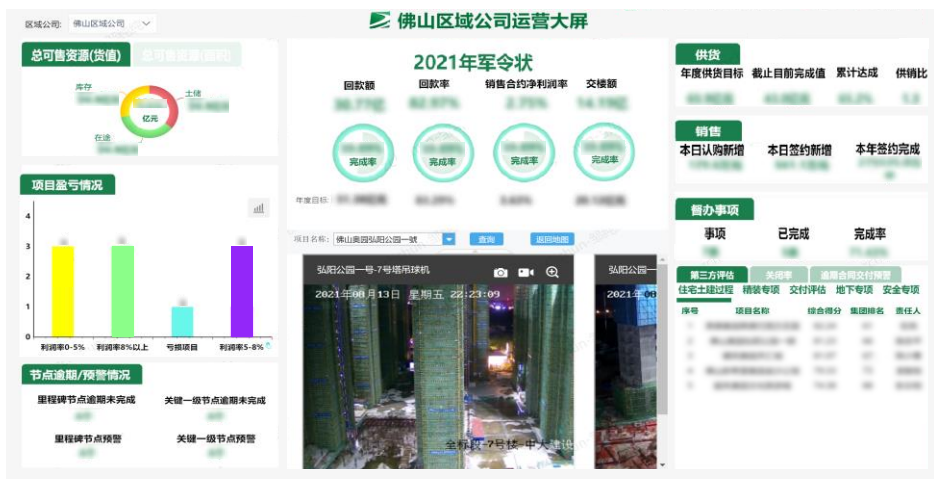
大运营管理的信息化



2020年初，奥园与明源云合作开发的信息化管理平台——奥园火炬系统提升运营效率，全面提升产品与服务品质

- 通过数据驱动对计划管理、产品质量、客户服务、营销费用等13项关键指标进行管理提升，聚焦利润和现金流的提升
- 通过全国工程项目的实时视频监控系统，高效、全面掌握项目建设过程，有利于安全施工、质量管控
- 通过奥园人才数据分析，有利于发现人才，培养人才
- 通过大运营系统报表中心、区域运营例会系统和运营大屏，提高运营效率及数据准确性，提高人均效能
- 通过案场管理系统、营销费控系统及定价管理系统，有效控制营销费效，提高来访成交转化，产品定价更匹配市场水平

奥园火炬系统



奥园A+产品力全面升级



2019年引入标杆房企产品团队，建立奥园A+产品力战略及体系，标准化与研发创新并进，形成学苑、云峯及 ONE系三大高端产品系，销售均价稳步提升，产品力全面升级，获境内外多项行业大奖



奥园A+产品力体系

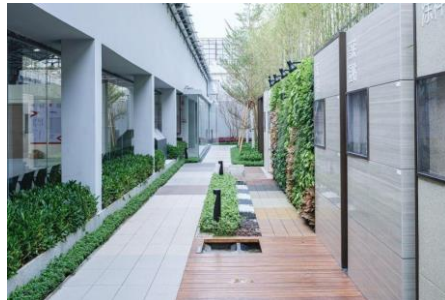
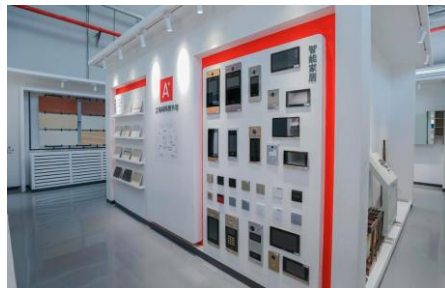
- ✓ 奥园A+产品力体系涵盖居住家、邻里家、匠心家、服务家、城市家五个部分，贯彻“构筑健康生活、营造智慧社区”的产品理念，以扎实的产品建造能力和综合的健康服务体系，实现客户全生活场景覆盖
- ✓ 标准化设计管理数字平台与实体化产品研发基地 — A+工坊联动，在夯实标准化的基础上持续创新，实现产品提质增效
- ✓ 形成三大高端产品系：学苑系、云峯系、ONE系
- ✓ 协同奥园健康（3662.HK）的健康、医疗资源，打造WELL健康宅体系

A+ A+工坊
实体化产品研发基地

A+ A+云图
图纸数据管理平台

A+ A+精筑
精装产品选配平台

- 位于广州番禺，占地4,700平方米，2019年12月正式投入使用
- 集中展示奥园的标准产品套系、工艺工法及集采成果
- 对精装样板间、建筑户型、新材料等研发成果进行1:1实体化验证，确保产品落地质量



2021年上半年获
RTF全球建筑设计大奖、
伦敦杰出地产大奖、法国DNA、
法国双面神大奖等14项境内外大奖

境内奖项



国际WELL认证



境外奖项





标准化与创新并进 增强产品适应力



从客户体验感及关注点出发，建立模块标准化、属地标准化两个标准化体系，分别适配全国通用需求和区域需求，并通过打造非标准化项目进行创新研发，持续迭代更新标准化体系，提高产品竞争力及溢价

高层住宅



现代简约

新中式

现代典雅

外立面:
根据项目定位细化外立面配置标准，控制主体、基座、栏杆、门头等客户敏感点部位的风格及选材，实现成本精准投向及合理品质控制

七大节点模块:
部品部件（标识标牌）、铺装面层、围墙围界、活动场地、出入口、水景、构筑物

两大产品主题IP:
架空层、小奥家

SOCIAL景观



洋房住宅



现代典雅

新中式



示范区

根据项目定位，融入创新、传统文化等元素，在做好成本优化的同时，突出项目特色及品牌形象，提升客户体验





标准化与创新并进 增强产品适应力 (续)



从客户体验感及关注点出发，对项目综合配置按照建筑、景观、室内、智能化、机电五大专业进行科学细化，将研发、客研、成本信息集成化、标准化，达至产品精细化管理



卧室

主卧套分区明确且空间可变，满足不同生命周期的使用需求



客餐厅

通透式大面宽户型，室内良好采光及通风良好；客餐厅一体化增加活动空间



玄关

独立玄关区设计，净污分区，设置玄关柜增强收纳功能



厨房

按照作业流线精心布局；材质工艺易于清洁



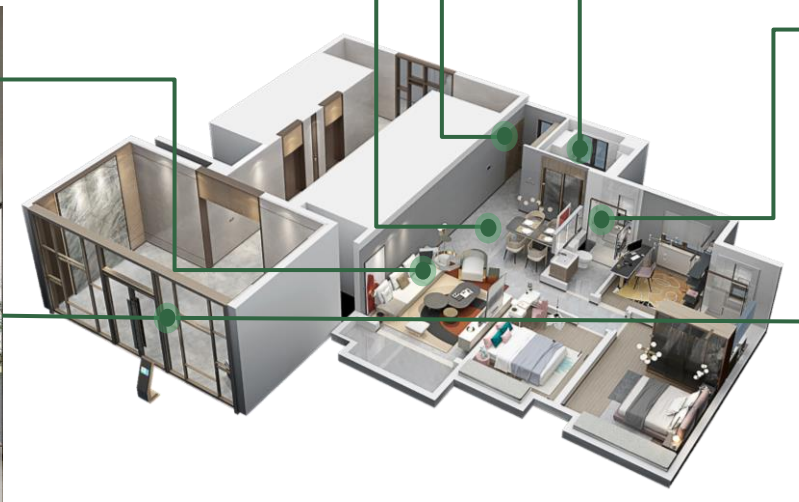
卫生间

无暗卫设计确保良好采光通风，合理安排排水管道，防止上下层病毒传染



首层大堂

设通气口及镂空玻璃窗，确保空气流通，降低病毒传染风险



地下大堂

亮厅设计引导出入，设人脸识别实现无接触入户，防撞路桩设计保护人行安全及方便手推车、婴儿车的通行

境外项目本土化 成功完成开发全周期



奥园实现境外项目开发的本土化，全面打通当地银行融资渠道，为少数进军境外房地产市场并成功实现竣工交付的内房之一，荣获澳洲权威房地产网新南威尔斯州“十大最佳开发商”及澳洲城市发展协会（UDIA）多个项目奖项，打响奥园国际化品牌，并将国际优秀高端项目的产品理念、开发及品控经验输送国内，赋能境内标杆项目

悉尼奥园海德公园130号

- 权益比：70% • 净利率：14%
- 合同销售：约人民币20亿元
- 交付日期：2019年3月
- 合作银行：澳洲联邦银行等



悉尼奥园马鲁布拉188号

- 权益比：100% • 净利率：13%
- 合同销售：约人民币3亿元
- 交付日期：2018年12月
- 合作银行：西太平洋银行



悉尼奥园图拉马拉项目

- 权益比：100% • 净利率：11%
- 合同销售：约人民币4亿元
- 交付日期：2018年11月
- 合作银行：澳新银行



悉尼奥园歌顿888号

- 权益比：100% • 净利率：10%
- 合同销售：约人民币6亿元
- 交付日期：2020年6月
- 合作银行：澳新银行



悉尼奥园ESP湖畔

- 权益比：87.5% • 净利率：13%
- 合同销售：约人民币16亿元
- 交付日期：2020年6月
- 合作银行：澳新银行



悉尼奥园乌鲁威尔

- 权益比：75% • 净利率：10%
- 合同销售：约人民币10亿元
- 交付日期：2020年6月
- 合作银行：澳洲国民银行



悉尼奥园宝活项目

- 权益比：100%
- 合同销售：约人民币5亿元
- 交付日期：2021年三季度
- 合作银行：西太平洋银行



悉尼奥园帕拉玛塔

- 权益比：100%
- 合同销售：约人民币11亿元
- 交付日期：2021年三季度
- 合作机构：Gresham/GIC



（均为实景图）

持续提高多元化收入 稳定现金流



逐步增加投资性物业及其他资产业态，持续提高多元化收入，为未来发展提供稳定现金流

主要投资性物业（商场、写字楼）

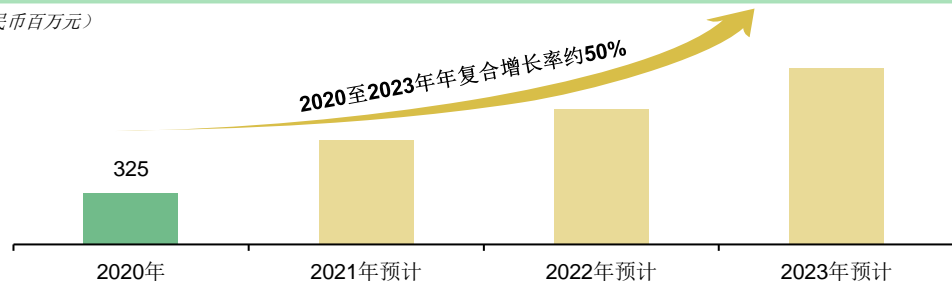
项目名称	地点	出租率	业态	建筑面积 (平方米)
1 广州番禺奥园广场	广州番禺	99%	商用、零售商店	80,500
2 广州萝岗奥园广场	广州黄埔	100%	商用、零售商店	34,600
3 广州奥园城市天地	广州番禺	98%	商用、零售商店	13,800
4 珠海奥园广场	广东珠海	98%	商用、零售商店	65,000
5 江门奥园广场	广东江门	88%	商用、零售商店	62,500
6 北京京汉大厦	北京	71%	写字楼	9,500
7 重庆盘龙奥园广场	重庆	98%	商用、零售商店	47,200
8 重庆茶园奥园广场	重庆	100%	商用、零售商店	51,600
9 合肥奥园城市天地	安徽合肥	93%	商用、零售商店	21,800
10 广州奥园康威广场	广州增城	招商中	商用、零售商店	52,600
11 重庆奥园国际城	重庆	招商中	商用	19,300
12 成都成华奥园广场	四川成都	招商中	商用、零售商店	31,400
13 珠海奥园国际商务中心	广东珠海	招商中	商用、写字楼	51,200
14 上海奥园美谷	上海	招商中	产业研发	91,400

主要资产业态（酒店、文旅）

项目名称	地点	状态	业态
1 广州奥园喜来登酒店	广州番禺	已开业	国际品牌酒店
2 英德奥园希尔顿逸林度假酒店	广州清远	已开业	国际品牌酒店
3 番禺奥园高尔夫酒店	广州番禺	已开业	自有品牌酒店
4 奥园英德巧克力乐园	广州清远	已开业	主题乐园+巧克力工厂
5 奥园英德森林水世界	广州清远	已开业	水上乐园+温泉
6 奥园英德茶与巧克力小镇	广州清远	已开业	博物馆+实景演出

多元化收入逐年提高

(人民币百万元)



(均为实景图)



全国化布局完成 持续深耕重点区域



奥园经过“布局—聚焦—深耕”三步曲完成全国化布局，由区域性房企成长为全国性规模房企。

2021年进一步优化城市结构，集中资源、精耕细作打造百亿级城市根据地，形成“中心城市+卫星城”布局

- ✓ 进入深耕3.0时代，奥园精敛架构，调整合理的区域规模，提升运营效益
- ✓ 在适当的区域管理规模下，给予高能级人才施展平台，有助留住高能级人才，实现公司与员工的共赢；深耕区域，更能发挥影响力，也能吸引更多合作同行





聚焦一二线城市 土储结构不断优化



聚焦粤港澳大湾区，侧重一二线城市，布局华南、中西部核心区、华东、环渤海区域等四大核心区域
 于2021年6月30日，奥园土地储备总建筑面积达5,358万平方米（权益比67%），分布95个境内外城市，
 总货值约人民币5,939亿元。计入城市更新项目后，总货值约人民币13,482亿元，足够未来4至5年的发展

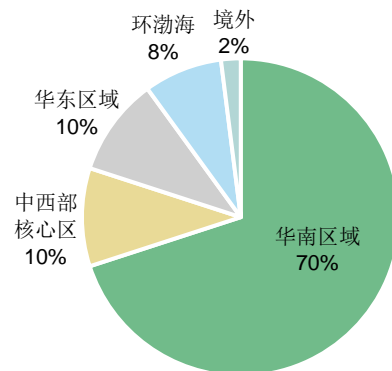
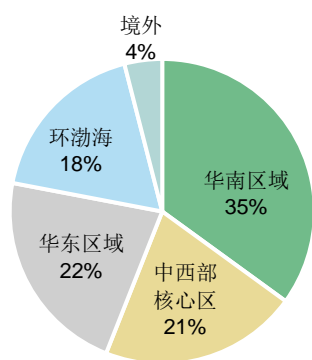
潜在土地储备提供源源不断的发展动力



土储地区分布

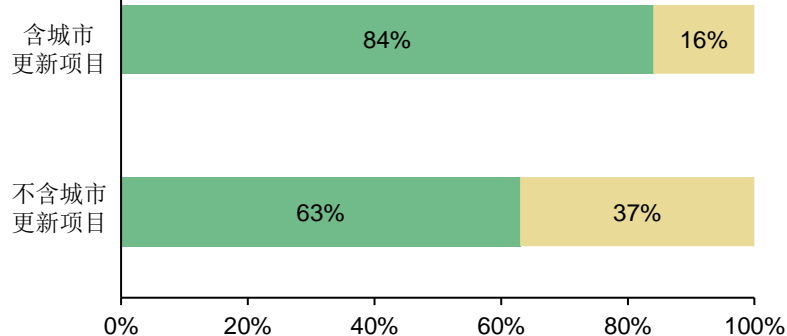
已确权货值：
 人民币5,939亿元

含城市更新货值：
 人民币13,482亿元



土地储备城市等级

按货值



■ 一二线与国际城市 ■ 三四线城市



聚焦一二线城市 土储结构不断优化（续）

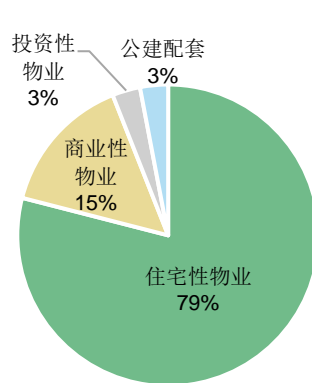


集中资源聚焦一二线及强三线城市，精敛战线打造百亿级城市根据地，形成“中心城市+卫星城”的格局深耕都市圈

区域	省市	占比 (按建筑面积)	楼面地价 (人民币/ 平方米)	总建筑面积 (千平方米)	总货值 (人民币亿元)	计入城市更新后 总货值 (人民币亿元)
华南 区域	粤港澳大湾区（除港澳）		4,097	8,451	1,240	8,727
	广东除大湾区（梅州、清远等）		1,055	6,686	535	535
	广西（南宁、玉林等）		1,227	3,868	263	278
	海南（海口）		3,322	96	16	16
	小计	36%	2,447	19,101	2,054	9,556
中西部 核心区	重庆		2,473	1,890	151	151
	四川（成都、广汉等）		5,941	2,097	296	296
	湖南（长沙、株洲等）		1,629	2,961	231	272
	湖北（武汉、荆州等）		3,505	1,045	106	106
	陕西（西安）		3,446	1,495	201	201
	河南（郑州、开封等）		2,188	814	76	76
	江西（南昌、九江等）		962	2,474	168	168
	贵州（毕节）		532	213	12	12
	云南（昆明）		1,847	223	21	21
	小计	25%	2,684	13,212	1,262	1,303
华东 区域	上海		16,492	452	160	160
	浙江（杭州、宁波等）		5,670	963	141	141
	江苏（南京、苏州等）		4,694	4,455	562	562
	安徽（合肥、蚌埠等）		2,752	2,554	230	230
	福建（福州、泉州等）		4,496	1,602	192	192
	小计	18%	4,793	10,026	1,285	1,285
环渤海	辽宁（沈阳）		338	877	52	52
	北京		15,000	176	40	40
	天津		5,069	443	74	74
	河北（石家庄等）		2,244	2,491	266	266
	山东（青岛、济南等）		650	5,524	622	622
小计	18%	1,510	9,511	1,054	1,054	
境外	悉尼、温哥华、 多伦多、香港、澳门	3%	3,932	1,729	284	284
合计		100%	2,826	53,579	5,939	13,482

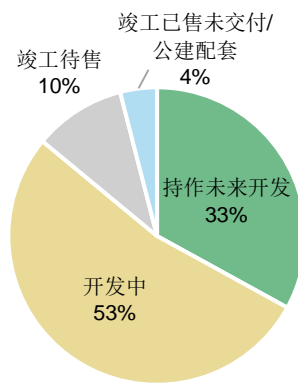
按规划性质分类

按建筑面积



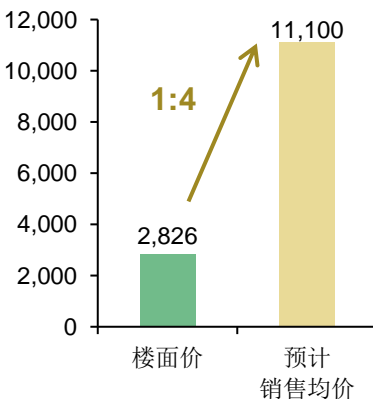
按开发阶段分类

按建筑面积

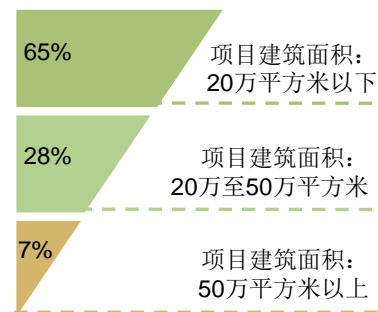


楼面价对预计销售均价

(人民币/平方米)



项目规模分布



审慎补充土地储备



奥园2020年提前部署，积极换仓，城市更新转化提速，城市能级进一步提升；
2021年保持审慎购地，发挥收并购及城市更新传统优势，确保合理的土地成本，支持可持续发展

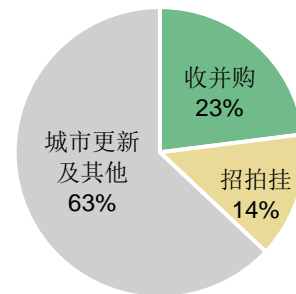
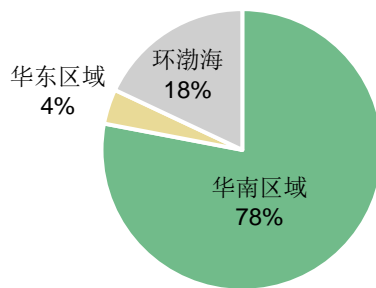
区域	省市	楼面地价 (人民币/ 平方米)	总建筑面积 (千平方米)	权益 建筑面积 (千平方米)	权益地价 (人民币 百万元)	权益 (%)
粤港澳 大湾区	广州、珠海	8,190	674	366	3,308	54%
华东区域	江苏徐州	2,054	150	80	163	53%
环渤海	天津	3,120	247	247	771	100%
	合计	6,161	1,071	693	4,242	65%

- 2021年三条红线正式实行、供地两集中出台，奥园保持审慎购地，年购地预算控制在当年合同销售额20%以内
- 奥园2021年上半年新增可开发建筑面积约107万平方米，权益比65%，权益地价约人民币42亿元，新增可售货值逾人民币178亿元
- 2020年抓住市场窗口期积极换仓，购地金额人民币450亿元，新增货值约人民币2,426亿元，一二线城市货值占比约70%，有力扩充土地储备
- 城市更新加速转化，2020年转化可售货值约人民币400亿元；2021年上半年转化可售货值人民币135亿元，2021年至2024年预计转化可售货值人民币2,420亿元，有助增厚土地储备
- 奥园将继续平衡土地储备和财务指标，发挥收并购及城市更新传统优势，策略性补充土地储备

2021年上半年新购地的地区分布及渠道分布

按地价

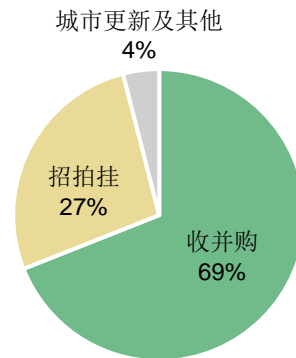
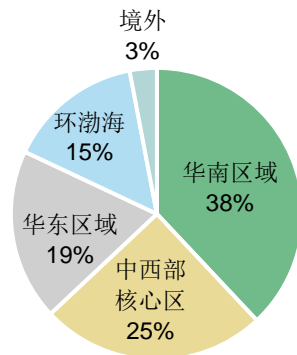
按建筑面积



上市以来购地的地区分布及渠道分布

按建筑面积

按建筑面积



4. 城市更新大湾区标杆



广州奥园旺悦城
黄埔旺村旧改项目（实景图）

抢占城市更新先机 确保高质量发展



2009年，广东省在全国率先开展旧城、旧厂、旧村“三旧”改造试点。各地如广州、深圳等对城市更新先后提出产业导入要求，广州要求第一、二圈层的旧村改造项目引入世界500强投资企业。2021年，城市更新首次进入政府工作报告，纳入国家十四五规划。奥园抢先在2011年布局城市更新，发展至今已形成复合产业的“奥园旧改模式”，将实现土储扩容与利润水平的双丰收

布局
2011 - 2013年

孵化
2014 - 2016年

成长
2017 - 2019年

壮大
2020年及之后

案例一：广州奥园国际中心 (旧村改造)

- 总建筑面积：25万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币6,700元
- 销售均价：每平方米人民币19,100元
- 合同销售：约人民币22.6亿
- 毛利润率：41%
- 净利润率：15%

更新改造时间表：

- ✓ 2011年12月与政府平台公司签约
- ✓ 2013年12月完成土地整理
- ✓ 2015年7月取得土地证
- ✓ 2016年3月推出预售
- ✓ 2017年12月开始交付

案例二：广州萝岗奥园广场 (旧厂+旧村改造)

- 总建筑面积：33万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币4,800元
- 销售均价：每平方米人民币16,500元
- 合同销售：约人民币46.0亿
- 毛利润率：30%
- 净利润率：17%

更新改造时间表：

- ✓ 2012年6月与村签约
- ✓ 2012年12月旧改方案获批
- ✓ 2013年6月挂牌首期村留用地
- ✓ 2014年6月推出预售
- ✓ 2016年6月开始交付

案例三：珠海奥园广场 (旧厂改造)

- 总建筑面积：27万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币2,700元
- 销售均价：每平方米人民币20,100元
- 合同销售：约人民币43.8亿元
- 毛利润率：38%
- 净利润率：18%

更新改造时间表：

- ✓ 2014年12月申报更新改造方案
- ✓ 2015年3月更新规划申报
- ✓ 2015年7月取得土地证
- ✓ 2015年10月推出预售
- ✓ 2017年9月开始交付

案例四：广州奥园恒基学苑一号 (旧厂改造)

- 总建筑面积：30万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币22,280元
- 预计销售均价：每平方米人民币48,000元
- 预计可售资源：约人民币143亿元
- 预计毛利润率：35%
- 预计净利润率：15%

更新改造时间表：

- ✓ 2018年4月与恒基签定合作协议
- ✓ 2020年9月完成招拍挂程序
- ✓ 2021年1月取得土地证
- ✓ 2021年三季度推出预售
- ✓ 2023年下半年开始交付（预计）



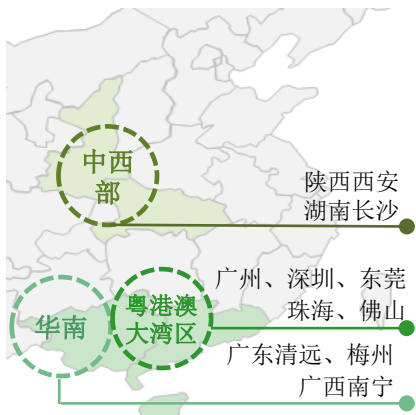
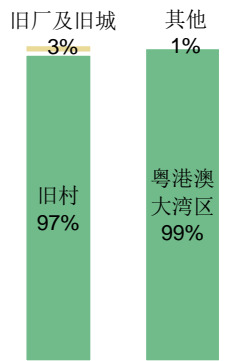
(效果图)

城市更新大湾区标杆

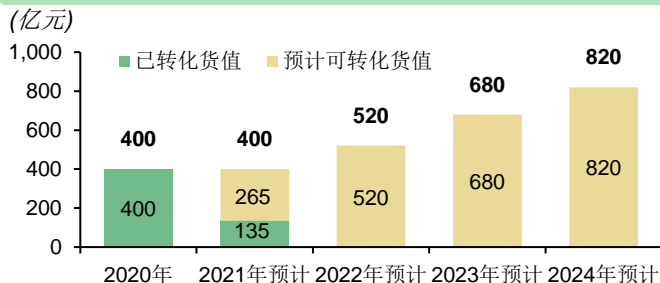
奥园被称为粤港澳大湾区四小龙，城市更新布局早，旧改人才经验及资源丰富，获“2021年中国房地产开发企业城市更新TOP8”拥有逾70个不同阶段的城市更新项目，预计额外提供可售资源约人民币7,543亿元，其中大湾区可售资源约7,487亿元，占比99%。城市更新项目既有助增厚土地储备，也可通过一二级联动、一级开发及项目出售实现利润，带来稳定利润率，未来利润可见性高。

预计总可售资源:人民币7,543亿元

按货值

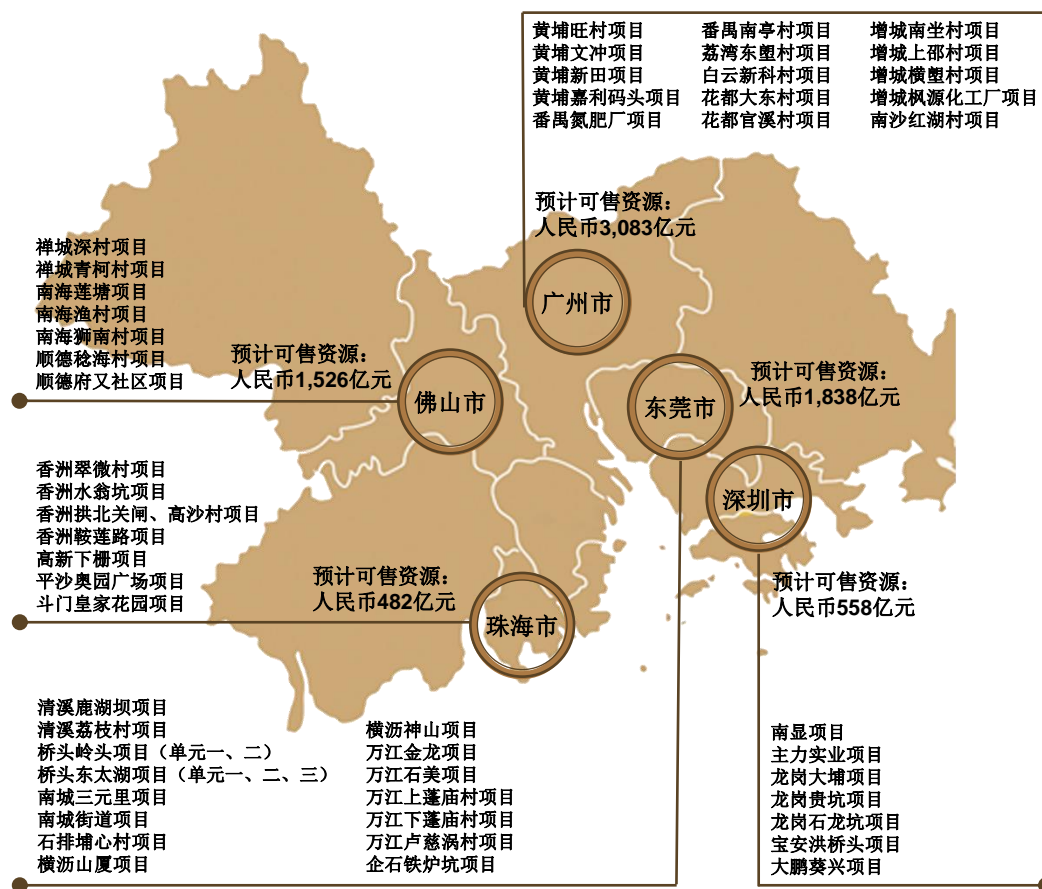


城市更新加速转化，优质土储持续增厚



- 2021年上半年转化可售货值人民币135亿元；2020年转化可售货值约人民币400亿元
- 2021至2024年预计转化可售货值人民币2,420亿元
- 预计平均毛利率35%至40%，净利率15%至20%

大湾区主要城市更新项目



2021年上半年东莞城市更新奥园以面积排名第一



城市更新加速转化 进入利润释放期



项目	城市	类型	可售建筑面积 (万平方米)	已转化可售资源 (人民币亿元)	状态	一级开发收入
2020年全年已实现部分/全部转化						
1 广州番禺易兴项目	广东广州	旧厂	-	-	完成招拍挂程序	✓
2 珠海斗门皇家花园项目	广东珠海	旧城	6	11	已开盘	
3 河北廊坊中所项目一期	河北廊坊	旧村	35	37	2022年上半年开盘	
4 河北廊坊西户屯项目一期	河北廊坊	旧村	4	6	2022年下半年开盘	
5 广州中新镇枫源化工厂项目	广东广州	旧厂	8	18	已开盘	
6 广州番禺氮肥厂项目	广东广州	旧厂	30	143	2021年三季度开盘	✓
7 广州黄埔嘉利码头项目	广东广州	旧厂	16	140	2022年下半年开盘	
8 东莞万江金龙项目	广东东莞	旧厂	7	23	2021年三季度开盘	
9 南宁南糖二地块项目	广西南宁	旧厂	17	22	已开盘	
合计			123	400		

2021年上半年已实现部分/全部转化						
10 佛山南海罗村项目	广东佛山	旧村	-	-	完成招拍挂程序	✓
11 珠海香洲翠微村项目一期	广东珠海	旧村	10	38	2021年三季度开盘	
12 广州增城南坐村项目	广东广州	旧村	57	97	2021年四季度开盘	
合计			67	135		

项目	城市	类型	进展	规划总建筑面积 (万平方米)	预计可售建筑面积 (万平方米)	预计可售资源 (人民币亿元)
2021下半年-2024年实现首期/全部转化						
13 深圳主力实业项目	广东深圳	旧厂	专项规划	14	13	46
14 深圳龙岗石龙坑项目	广东深圳	旧村	专项规划	27	27	172
15 深圳龙岗大埔项目	广东深圳	旧村	计划立项	81	38	169
16 广州黄埔旺村项目	广东广州	旧村	用地手续报批	92	38	127
17 广州荔湾东塱村项目	广东广州	旧村	片策方案申报	182	77	402
18 佛山禅城深村项目	广东佛山	旧村	基础数据核查	121	57	183
19 珠海香洲翠微村项目二期	广东珠海	旧村	分期转化(拆迁阶段)	129	44	203
20 珠海拱北关闸、高沙村项目	广东珠海	旧村	更新单元范围划定	33	12	68
21 东莞清溪镇荔枝村项目	广东东莞	旧厂	拆迁协议签订	36	33	74
22 东莞石美项目	广东东莞	旧村	1+N方案批复	25	15	47
23 东莞岭头单元一项目	广东东莞	旧村	单元划定方案申报	73	43	102
其他项目(深圳、广州、佛山、珠海、东莞等)				650	375	827
				小计	1,463	772
预计2025年或以后转化						
其他项目(深圳、广州、佛山、珠海、东莞等)				小计	3,086	1,635
				合计	4,549	7,543

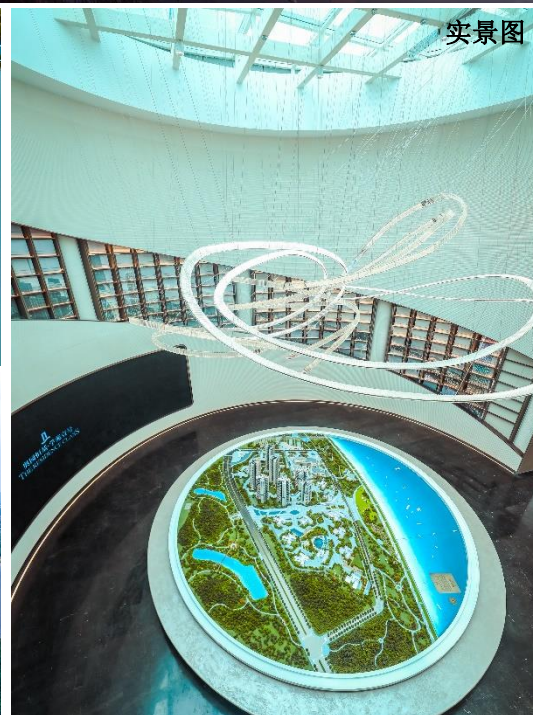
城市更新加速转化 进入利润释放期（续）

城市更新项目既可增厚土地储备，也可实现较好的利润，为未来发展奠定基础，并有助稳定利润率。

奥园标杆城市更新项目—广州奥园番禺氮肥厂及珠海香洲翠微村定位为高端“学苑”系项目，2021年三季度开盘预售

案例一： 广州番禺氮肥厂项目—奥园恒基学苑壹号

- 2017年1月签订正式合作协议；2018年4月引入恒基兆业合作开发；2020年9月携手恒基兆业通过招拍挂竞得，进入二级开发阶段
- 位置：广州番禺区新造镇，直通广州大学城
- 总建筑面积：30万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币22,280元
- 预计销售均价：每平方米人民币48,000元
- 预计可售资源：约人民币143亿元
- 预计毛利润率：35%
- 预计净利润率：15%
- 开盘日期：2021年三季度



城市更新加速转化 进入利润释放期（续）

翠微村位于珠海香洲区，距旧厂改造项目珠海奥园广场仅5分钟车程，拥有700多年历史，是珠海历史最悠久、规模最大的旧村之一。奥园在规划中原址保留部分古建筑，在保护翠微历史文化的同时，将商业运营、旅游开发运用到旧村改造项目，实现村民、政府与企业三方共赢。

项目荣膺由香港城市设计学会与大湾区城市设计师专业联盟颁发“2020年大湾区城市设计大奖”专业组别“计划/概念项目”大奖

案例二： 珠海香洲翠微村项目 — 奥园学苑壹号

- 2016年8月签订正式合作协议，2021年上半年开始分期转化，进入二级开发阶段
- **位置：**珠海香洲主城区，紧靠城轨明珠站，珠海规模最大的城中村
- **总建筑面积：**129万平方米
- **楼面地价：**每平方米人民币18,660元
- **预计销售均价：**每平方米人民币44,000元
- **预计可售资源：**约人民币241亿元
- **预计毛利润率：**35%
- **预计净利润率：**15%
- **开盘日期：**2021年三季度



实景图



效果图



效果图



效果图



实景图



效果图



超百亿货值旧改项目 持续贡献可售资源及利润



除广州及珠海两大“学苑系”项目，多个超百亿货值大湾区城市更新项目也将陆续转化，持续提供优质可售资源及丰厚利润

广州荔湾东塱村项目：
约人民币**402**亿元货值

- **位置：**北靠广钢新城，东临珠江，南依广州国际医药港
- **预计可售面积：**约77万平方米
- **进展：**片策方案申报



广州黄埔旺村项目：
约人民币**127**亿元货值

- **位置：**广州黄埔区北部，处于中新知识城南部
- **预计可售面积：**约38万平方米
- **进展：**用地手续报批



广州黄埔新田村项目：
约人民币**261**亿元货值

- **位置：**广州黄埔新龙镇，处于中新知识城南部
- **预计可售面积：**约65万平方米
- **进展：**签约拆迁



广州黄埔文冲项目：
约人民币**506**亿元货值

- **位置：**紧邻文冲、双岗地铁站，广园快速路南侧
- **预计可售面积：**约251万平方米
- **进展：**基础数据核查



广州增城横塱村项目：
约人民币**229**亿元货值

- **位置：**临近广州地铁21号线朱村站，毗邻广州教育城
- **预计可售面积：**约92万平方米
- **进展：**拆迁谈判阶段



深圳龙岗石龙坑项目：
约人民币**172**亿元货值

- **位置：**深圳龙岗区，距罗湖区仅5公里
- **预计可售面积：**约27万平方米
- **进展：**专项规划



深圳龙岗大埔项目：
约人民币**169**亿元货值

- **位置：**位于高速围合区域，离16号线龙东村站500米
- **预计可售面积：**约38万平方米
- **进展：**计划立项



东莞岭头单元一项目：
约人民币**102**亿元货值

- **位置：**位于东莞桥头镇南部，于东莞湾区发展轴、经济走廊
- **预计可售面积：**约43万平方米
- **进展：**单元划定方案申报



东莞东太湖项目：
约人民币**177**亿元货值

- **位置：**东莞桥头镇东部中心，广深科技创新走廊
- **预计可售面积：**约87万平方米
- **进展：**前期服务商



佛山禅城深村项目：
约人民币**183**亿元货值

- **位置：**佛山禅城区深村东片区，下辖六个村
- **预计可售面积：**约57万平方米
- **进展：**基础数据核查



(均为效果图)

6. 附录



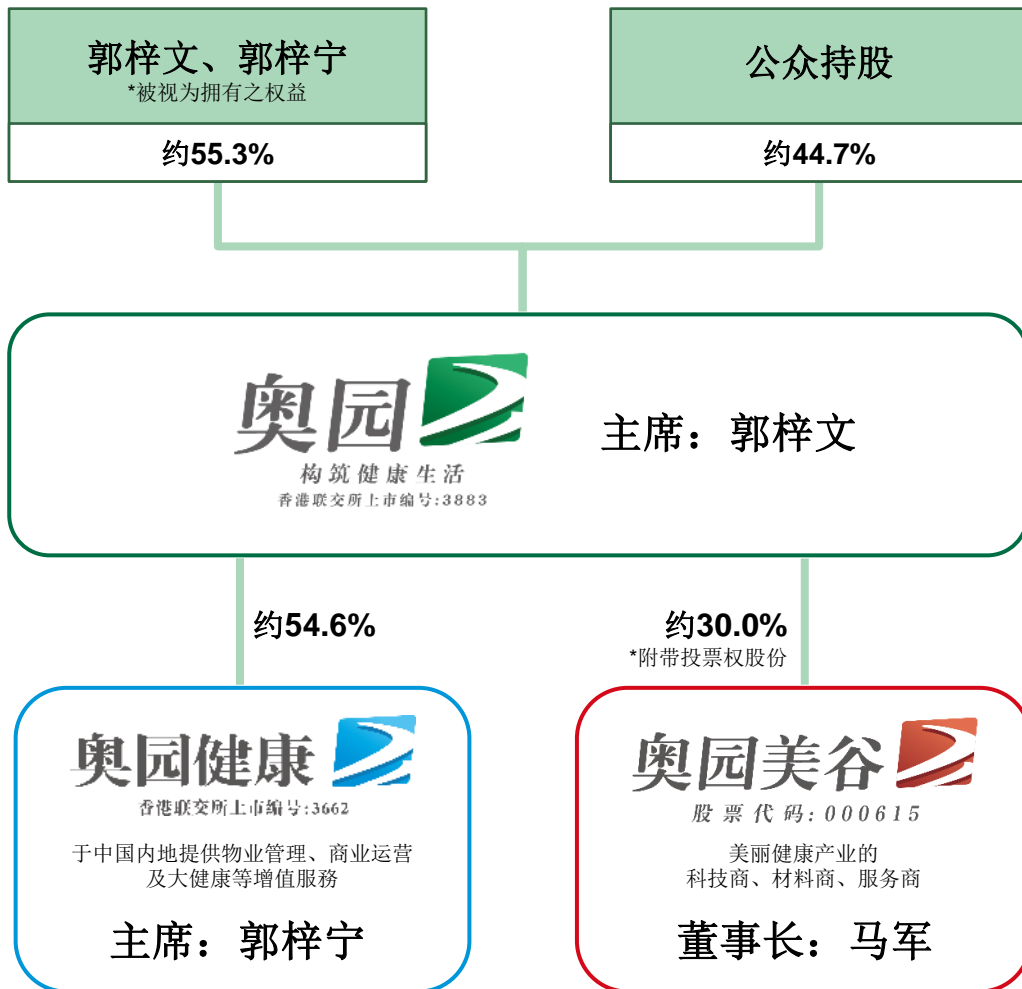
奥园（英德）心花小镇（实景图）

奥园系上市公司架构

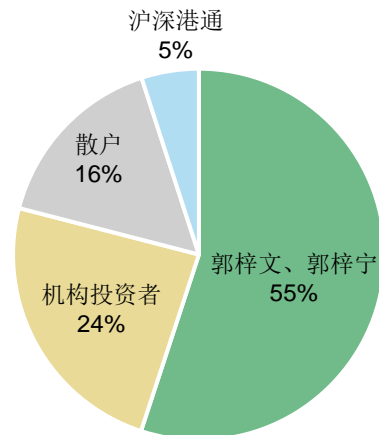


以中国奥园（3883.HK）为上市旗舰，成功打造奥园健康（3662.HK）、奥园美谷（000615.SZ）
两家奥园系上市平台，将继续做深做强，协同发挥三家上市平台的优势及资本市场影响力

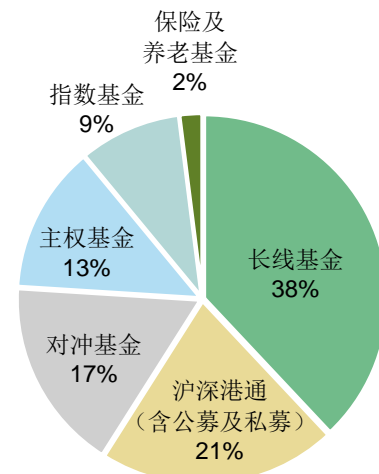
（于2021年6月30日）



中国奥园股权架构



中国奥园前50股东中的机构投资者结构



数据来源: 港交所、香港中央证券登记、纳斯达克



优秀的董事会及高水平的企业管治



在董事会带领下，奥园致力于高水平的企业管治和透明度，
确保奥园在复杂环境中保持稳定性，展现出跑赢市场的实力，实现可持续与高质量发展

董事会



郭梓文

执行董事、
主席、创办人



郭梓宁

执行董事、
副主席、行政总裁



陈志斌

执行董事、
联席总裁



马军

执行董事、
联席总裁



陈嘉扬

执行董事、
高级副总裁



张国强

独立非执行董事



张俊

非执行董事



徐景辉

独立非执行董事



李镜波

独立非执行董事

《财富》2021中国500强第170名*

* (2017年: 485名; 2018年: 382名;
2019年: 279名; 2020年: 204名)

《财富》2019中国最佳董事会 50 强



《财资》(The Asset)
2020年度企业大奖 — 金奖
(环境、社会与管治)



MSCI上调奥园
ESG评级至BBB



《福布斯》2021全球企业2000强第849名**
《福布斯》2018亚洲最佳上市公司50强



From Forbes. ©2021 Forbes. All rights reserved. Used under license.

**该榜单按销售额、利润、资产和市值等四项指标评选出全世界规模最大、影响力最强、价值最高的企业。中国(含内地、香港和台湾)共有395家企业上榜。2020年奥园位列1152名

审核委员会、薪酬委员会、提名委员会

派息稳定宽裕 与投资者同行共赢



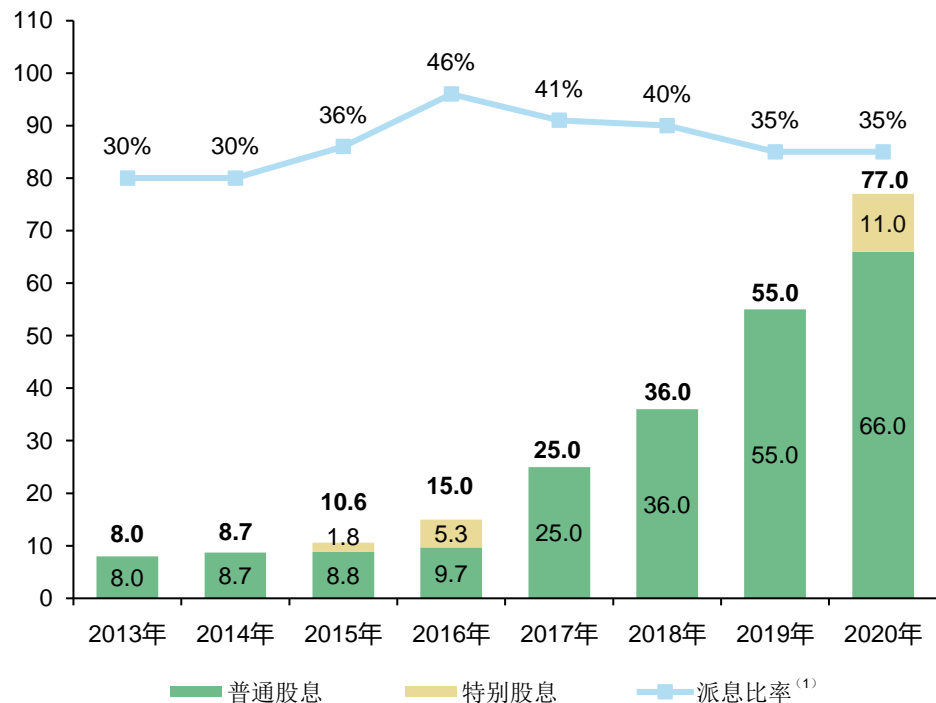
奥园保持稳定宽裕的派息政策，适时进行主席与高管增持及公司回购，与投资者同行共赢

上市至今，累计总派息约88.7亿港元，每股累计派息3.3港元；奥园大股东与高管增持及公司回购股票累计约10.3亿港元

派息政策稳定宽裕

管理层持续增持及公司回购

(每股人民币分)



2013年	主席增持+高管增持
2014年	主席增持+高管增持
2015年	主席增持
2016年	公司回购
2017年	主席增持
2018年	主席增持+公司回购
2019年	主席增持
2020年	主席增持+高管增持
2021年	主席增持+公司回购
累计金额	约10.3亿港元

注(1)：派息比率 = 总股息 / 归母净利润

注(2)：于2021年6月30日，已发行股份数目：2,695,883,354股

7. 投资者关系





专业高效的投资者关系管理



奥园致力于维持专业高效的投资者关系管理，建立长期、良好、互动的投资者关系，保持高水平的企业透明度及企业管治
曾获《机构投资者》、《财资》、《投资者关系杂志》等多个权威投资者关系奖项

与投资者进行紧密双向的沟通

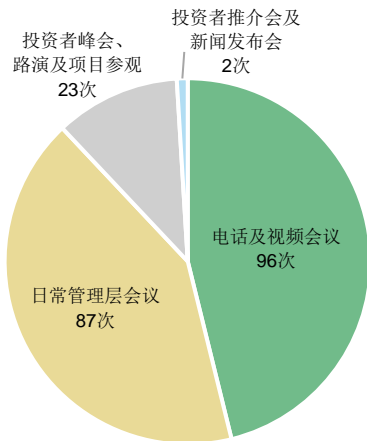
- ✓ 2021年上半年进行投资者关系活动共208次，其中日常管理层面会面87次、电话及视频会议96次、投资者推介会及新闻发布会2次、线上投资者峰会、路演及项目参观共23次
- ✓ 与473间投资机构的782名机构投资者会面和交流，通报公司在经营业绩、营运状况、发展策略等方面的最新进展，并了解资本市场对公司的看法，及时向管理层进行反馈

2021年上半年投资者日志

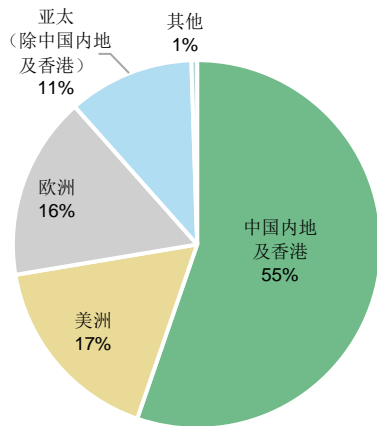
日期	投资者关系活动	城市/方式
1月	巴克莱银行亚洲信贷企业日	线上
1月	银河-联昌证券房地产策略会	线上
1月	第二十一届瑞银大中华研讨会	线上
3月	中国奥园2020年全年业绩发布会	广州、香港
3月	中国奥园2020年全年业绩后非交易路演	线上
4月	中国奥园2020年全年业绩后非交易路演	线上
5月	美银证券亚太金融及房地产股票及信贷线上峰会	线上
6月	海通国际物管及地产企业日	线上
6月	德意志银行第25届欧洲杠杆融资峰会	线上
6月	银河-联昌证券中港房地产/物管行业策略会	线上
6月	汇丰第五届年度亚洲信贷峰会	线上
6月	花旗银行2021年亚太房地产投资峰会	线上
6月	2021富瑞金融中国金融与房地产线上企业日	线上



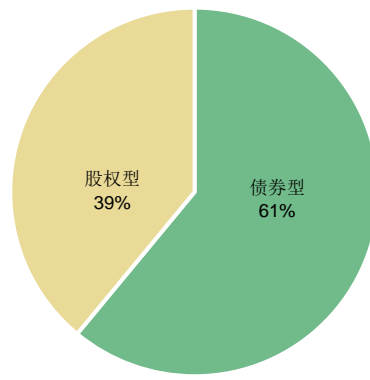
2021年上半年投资者关系活动情况



投资者类型（按区域）



投资者类型（按投资类型）



投资者关系主要联系人



陈志斌先生 - Ben
执行董事、联席总裁
兼首席财务官



陈嘉扬先生 - Jacky
执行董事、高级副总裁
兼联席首席财务官



梁德伟先生 - David
高级财务经理



冷阳先生 - Sam
总裁助理兼财务中心总经理



祁月华博士 - Emma
企业融资及投资者关系总经理



谭珩女士 - Heng
高级企业融资及投资者关系经理

广州总部	广州市番禺区万惠一路48号奥园集团大厦 (86 20) 3868 6666
香港公司	香港九龙尖沙咀北京道1号19楼1901-02室 (852) 3622 2122
电邮	ir@aoyuan.net

上市公司
主要信息:



奥园3883.HK
微信服务号

每日最新
公司动态:



奥园集团
微信订阅号

敬请关注!

本演示材料由中国奥园集团股份有限公司（下称“本公司”）编制，且仅供参考之用。除获本公司明确授权外，不得对本文件所载的资料进行复制或向任何其他人士转发。

本演示材料所载市场数据、行业参与者数据、行业预测及统计数据均来自公开和私有来源，本公司未对该等资料进行独立核实，不就其完整性与准确性作出任何陈述与保证(不论明示或暗示)，阁下不应对其公平性、准确性、合适性或完整性加以依赖。此说明材料乃按「现况」及「现有」的基础提供，且此类信息并未、而且并不会就此说明会的日期之后可能发生的重大进展进行更新、或反映此类重大进展。

本演示材料包含反映本公司对于未来的信心与预期的陈述。这些前瞻性陈述建基于当前与本公司运营及其他因素相关的预期、估计及一系列假设为基础，并受到许多重大风险和不明情况的影响，包括本公司无法控制的重大不利事件和其他不可预见的情况，因而实际业绩可能与这些前瞻性陈述有重大出入，阁下不应对该等前瞻性陈述加以依赖。本公司无义务在其发布后的任何时间对前瞻性陈述或此演示材料进行修改或更新，或为阁下提供本公司的进一步信息。

本公司、其董事、高级管理人员、雇员、顾问、代表或其他任何人士对因使用或依赖本演示材料所含资料而直接或间接引致的任何损失或损害概不负责或承担任何责任（包括但不限于任何过失、于疏忽、不实陈述、侵权或合同而引起的责任）。

本演示材料包含的信息仅供参考，并不构成邀约、招揽、邀请或推荐购买或出售任何证券、财务工具或其他产品的要约，亦不构成达成任何投资活动的诱因，同时也不构成与任何合约或承诺有关的基础或依据或提供任何投资服务或投资建议。本演示有关资料不能取代根据阁下具体情况而提供的专业意见，而本演示概不构成任何法律、财务或税务意见。