

积极探索勇创新 驭势前行迎挑战

禹洲集团 (01628.HK) 公布 2024 年中期业绩

财务摘要

截至 2024 年 6 月 30 日止：

- ▶ 禹洲集团实现收入约人民币 63.78 亿元，其中物业销售收入约人民币 61.28 亿元，占集团总收入的 96.09%。集团累计合约销售金额为人民币 43.46 亿元，合约销售面积为 279,311 平方米；
- ▶ 集团的土地储备总可供销售建筑面积约 1,131 万平方米，分别分布于六大都市圈共 38 个城市 163 个项目，满足未来两至三年的发展需求；
- ▶ 着力打造“禹悦”品牌购物中心和“禹洲广场”品牌写字楼和商业街三大产品体系，拥有共 41 个项目，商业面积超 174 万平方米。

(2024年8月30日，香港) 禹洲集团控股有限公司（「禹洲集团」或「本公司」，及其附属公司，统称「本集团」；股份代号：01628.HK）公布本集团截至2024年6月30日止六个月期间（「报告期」）的未经审核综合业绩。

2024年上半年，房地产市场表现依然较为低迷，商品房成交量较去年同期呈现进一步下降趋势，且下行压力仍然较大。一季度受制于春节假期，叠加三月份的“小阳春”成色不足，使得商品房总体成交缩量下行；二季度，随着政策端定调稳定市场，并出台一系列房地产利好政策，市场在5月下旬至6月中上旬迎来一波复苏行情，但表现仍低于市场预期，且后续动能减弱，增长乏力，市场整体预期不容乐观，购房者观望情绪加剧。面对复杂多变的市场环境和严峻的行业挑战，禹洲集团积极调整策略，通过债务重组、资产处置、严格交付管理、区域深耕和创新营销等措施，积极应对市场挑战，提升运营效率，使得公司在逆境中继续前行。

稳步推进区域深耕战略 全面提升“保交付”能力

2024年上半年，禹洲集团顺利交付约20个项目批次，交付房源近8千套，多个项目交付满意度创历史新高。一直以来，禹洲集团都在积极协调各方资源，克服重重困难，优先确保项目顺利竣工交付，持续多维度提升交付能力，体系化保障理想归家，坚定兑现对业主的承诺。

2024上半年内，禹洲集团秉持区域深耕的拓展策略，凭借“进入一个城市，深耕一个城市”

的发展原则，深耕布局长三角区域、海西经济区、环渤海区域、大湾区、华中区域及西南区域六大都市圈。截至2024年6月30日，禹洲物业销售收入约人民币61.28亿元，占集团总收入的96.09%。交付的物业总建筑面积约为442,612平方米。2024年上半年交付及确认销售的物业平均售价为每平方米人民币13,846元。

截止2024年6月30日，禹洲土地储备总可供销售建筑面积约1,131万平方米，163个项目，分别分布于六大都市圈共38个城市，平均楼面成本约为每平方米人民币6,005元。集团相信现在持有及管理的土地储备足够集团未来二至三年的发展需求。

积极应对市场变局 创新驱动销售增长

面对持续低迷的市场行情下，禹洲集团竭尽全力、积极应对，凭借着不断进阶的技能，敏锐捕捉房地产市场动向，并结合政府出台的利好政策及时调整营销策略，使得销售业绩有一定的支撑。

禹洲集团结合“小而美”经营思路，积极探索客群消费场景、消费习惯的变化，将“禹洲新势力计划”升级蜕变为“禹洲星势力”，在推广联动、平台转化以及形象标准化方面持续升级改造，不断摸索通过微信、微博、抖音短视频以及小红书等平台进行项目的宣传推广，积极拓宽数字化营销获客途径，在销售达成路径上深入思考并勇于尝试，持续助力集团的销售目标达成。

禹洲商业多元布局创新服务 引领城市活力新生态

禹洲集团的物业投资板块覆盖多种商业物业形态，着力打造“禹悦”品牌购物中心和“禹洲广场”品牌写字楼和商业街三条产品线，满足城市多元群体消费需求。目前，禹洲物业投资项目已进入深圳、上海、杭州、厦门、苏州、南京、合肥、武汉及泉州等地，业务主要集中在海西经济区、长三角和大湾区等经济发达地区，拥有已开业项目32个及筹备期项目9个，共41个项目，打造商业面积超174万平方米。

2024年新春伊始，禹洲商业以“即刻焕新YoungPower”为年度主题，从新项目、新营销、新品牌等角度深刻诠释注重市场及消费者需求的商业运营管理理念，致力于打造更贴近生活的美好商业。龙年开年，禹洲商业以“戏出东方有龙则灵”为主题，举办首届年俗文化节，通过引入“港式年味”概念，打造年货一条街“喜帖街”、喜庆美陈打卡点“喜事屋”、年俗文化市集等传递多元、新颖的商业价值。春节期间客流量同比提升109%，实现后疫情时代的首次客流双倍增长。同时，在植树节、读书日、世界地球日、国际青年节等多个节日，禹洲商业联合开展“Uyo城市生活节”多项活动，从联动基金会的公益展览、义卖到承办文旅局、区政府的文化节、公益惠民活动，用商业作为文化价值的输出载体，从更潮流的维度探索“可持续商业”与“低碳商业”概念。禹洲商业将首店经济、市集经济、宠物经济贯穿全年活动策划，用市集、城市运动计划、美食夜市等形式与户外空间做连结，将室内消费场景延展至室外，带来更有弹性的商业业态矩阵。2024年上半年禹洲商业累计开展逾1,000场户外活动，累计客流破200万人次。

2024年上半年，针对禹洲广场运营服务做了全面升级和焕新，推出了U-square写字楼商办服务体系。该运营服务体系是基于使用者、场景及服务的多维度商务系统，以保障服务、温度服务、功能服务三大核心为基础，创造“禹专业、禹安心、禹管家、禹多彩、禹空间、禹资源”的六大服务体系。以用户需求为导向、以集团丰富的产品与空间为载体、以多元资源与专业服务为亮点，打造高效办公生活新体验。与此同时，禹洲商业以多维空间及多元化资源，打造全方位、人性化、全场景服务体系，创造以客户感知为核心的办公体验。精装定制、艺术SPACE、共享空间、多创空间等一系列多元空间服务，拓宽商务办公物理边界。

坚持绿色发展匠心服务 打造人与自然和谐共处的品质生活

在绿色低碳环保方面，禹洲集团多年来始终坚持低碳环保和绿色发展的理念，高度重视可持续发展，并主动响应国家“双碳”目标，以“匠心”打造绿色精品项目，不断加大对绿色建筑实践的探索，力求构筑人与自然和谐共处的生态小区。“环保节能，建设绿色家园”一直是禹洲集团项目开发理念之一，截至2024年6月30日，集团旗下共有145个项目超2,100万平方米物业达到绿色建筑标准，其中约555万平方米物业更是达到绿色建筑二星级及以上级别的国内或国际标准。

禹洲集团始终专注于自身产品力的提升，力求为客户提供回归生活本质的精致化的质量住宅，以满足当前市场不断变化的需求。“温度空间”系列产品围绕“1个核心、3个空间、5个产品主张、6个产品价值”搭建，并不断创新迭代。产品设计上结合自然环境和当地生活习惯，从产品细节着手，随着时间推移，生活场景亮点不断呈现，既能看朝霞从城市地平线升起，观夕阳隐入海湾；在自家楼下体验城市露营的悠闲与快乐的同时，也能轻松享受三五好友聚在一处，大摆龙门阵的闲适，致力于让业主的美好生活立体充盈。

禹洲集团控股有限公司董事局主席郭英兰女士表示：“面对不断调整、持续低迷的房地产市场环境，禹洲集团将继续克服行业压力，严格把控施工进度和质量，全力以赴‘保竣工，保交付’，坚定履行房地产企业的责任，践行高质量交付质量住宅的承诺。禹洲集团将继续竭尽全力促销售，盘活存量资产，结合当下最新出台的房地产相关政策，认真研究、仔细分析，全力准备，并根据企业自身的实际情况，提前筹备应对策略，积极寻求突破点，不断探索创新营销模式，促进销售、促进库存去化。禹洲集团将继续坚持‘现金为王’的财务政策不放松，主抓经营性现金流，将现金流作为公司的生命线与全员责任，利用好政府颁布的金融政策，合理筹划债务安排，切实履行企业自身的偿债义务。环境在变，需求也在不停地改变，能否把握市场需求先机，拼的不仅仅是企业敏锐的一线感知力，更是对企业脚踏实地、勇于面对、突破创新做出改变的行动力的考验。禹洲集团积极践行‘敢说话、敢做事、敢担当’的做事风格，大力启用脚踏实地、敢想肯干的优秀人才，积极探索、勇于创新，积极迎接未来的挑战，‘三十而励驭势前行’。”

-完-

关于禹洲集团(01628.HK)

全国性物业开发商禹洲集团成立于一九九四年，总部位于上海和深圳。通过“区域深耕，全国领先”的发展战略，持续深耕一二线城市，推出符合市场主流需求的住宅及商业物业。截至2024年6月30日，公司在北京、上海、深圳、天津、南京、合肥、杭州、苏州、佛山、惠州和香港等38个城市共有163个项目处于不同的发展阶段，在建和持有作未来开发的总建筑面积1,131万平方米，长三角区域、海西经济区、环渤海区域、大湾区、华中区域及西南区域分别占比约为30.3%、20.6%、19.0%、14.3%、12.5%及3.3%。凭借卓越的品质、多样化的物业组合、强大的品牌及极富经验的管理团队，2011年至2021年禹洲集团连续十一年荣膺“中国房地产百强企业”称号，其中2013年至2021年入选中国房地产五十强。集团MSCI ESG评级为BBB级，于中国内地房地产企业中位列前茅。

如欲了解更多禹洲集团的资讯，请浏览公司网页：<https://yuzhou-group.com>

若有垂询，请联络：

禹洲集团控股有限公司(01628.HK)

企业融资及投资者关系部

电话：(852) 25081718

传真：(852) 25100265

电邮：ir@yuzhou-group.com

禹洲集团微信号：



九富(香港)财讯公关集团有限公司

吴彤/高明菲

电话：(86) 15911047390 / (86) 18613846356

电邮：yuzhou.list@everbloom.com.cn