

股票代码：000042  
债券代码：112281

股票简称：中洲控股  
债券简称：15 中洲债

公告编号：2018—58 号

# 深圳市中洲投资控股股份有限公司

## 2017 年度董事会工作报告

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

### 第一部分 2017 年董事会运作情况

#### 一、董事会及各专门委员会在报告期内的履行职责情况

2017 年，公司严格按照公司《章程》、《董事会议事规则》的规定召集、召开董事会会议，全年召开董事会会议 16 次。其中，以现场出席方式召开会议 7 次，以通讯表决方式召开 9 次，审议通过议案 74 项，所有议案均获得出席会议董事的全票表决通过。公司董事会决策权利正常行使，全体董事在董事会的决策过程中，充分履行了应尽的职责，维护了公司的整体利益，有效保证了公司的良性运作，保证所有股东均处于平等地位，可充分行使合法权利。公司董事会未做出有损于公司和股东利益的重大失误决策。

2017 年，董事会各专门委员会按照公司《章程》和各专门委员会实施细则的要求认真履行了职责。报告期内，董事会完成换届选举，新一届董事会选举产生了第八届董事会各专门委员会委员。全年共召开董事会各专门委员会会议累计 7 次，其中，董事会薪酬与考核委员会召开 2 次会议，对 2016 年度报告中披露的公司董事、监事、高级管理人员的年度薪酬情况、高级管理人员的年度绩效考核进行了审核，并选举了第八届董事会薪酬与考核委员会主任委员；董事会提名委员会召开 2 次会议，对公司拟聘任的高级管理人员的任职资格进行了审核，并选举第八届董事会提名委员会主任委员；董事会审计与风险管理委员会共召开 3 次会议，主要审议各期定期报告事项，选举第八届董事会审计与风险管理委员会主任委员。为确保 2016 年年度报告审计工作的进度与质量，审计与风险管理委员会与有关方召开了两次 2016 年年度报告工作协调会，就会计师重点关注内容、年报工作总体安排进行沟通。报告期内，审计与风险管理委员会对公司聘请的审计机构瑞华会计师事务所进行了评价，并在对聘请的 2017 年度会计师事务所时也起到了预审及监督作用。

#### 二、报告期内年度股东大会和临时股东大会的召开情况

2017 年度，公司董事会共召集召开股东大会 5 次。股东大会均设置现场会议，同时向股东提供网络投票服务，并单独披露了中小投资者对该提案的表决情况和表决结果。股东大会依法对公司重大事项做出决策，会议的召集、召开符合有关法律、法规及公司《章程》的规定，股东大会决议全部合法有效。董事会对股东大会审议通过的各项议案和授权事项进行了落实和执行，认真履行股东大会赋予的各项职责，维护了全体股东的利益。

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2017 年第一次临时股东大会	临时股东大会	65.10%	2017 年 02 月 13 日	2017 年 02 月 14 日	2017-19 号
2016 年度股东大会	年度股东大会	65.00%	2017 年 05 月 19 日	2017 年 05 月 20 日	2017-63 号
2017 年第二次临时股东大会	临时股东大会	65.05%	2017 年 07 月 04 日	2017 年 07 月 05 日	2017-91 号
2017 年第三次临时股东大会	临时股东大会	64.95%	2017 年 09 月 14 日	2017 年 09 月 15 日	2017-117 号
2017 年第四次临时股东大会	临时股东大会	65.02%	2017 年 12 月 11 日	2017 年 12 月 12 日	2017-135 号

### 三、公司治理

公司一直严格按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》及其他法律法规的相关规定，完善公司法人治理结构，提高公司规范化运作水平，建立健全内部控制制度和体系，积极开展投资者关系管理工作。

2017 年公司开展的主要治理工作如下：

#### 1、完善制度修订

报告期内，公司进一步完善公司基本管理制度的修订，经董事会审议，修订了《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规定》，使公司基本管理制度符合监管部门的最新要求。

#### 2、完成换届选举

2017 年，公司董事会及其下属各专门委员会、监事会完成换届选举。公司将继续严格

按照法律、法规以及上市公司规范性文件的要求，不断完善公司治理，规范公司运作。公司股东大会、董事会、监事会及高级管理人员严格按照公司的《章程》赋予的职责，履行各自的权利及义务。

### 3、规范内幕信息管理

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及员工严格遵守公司的《内幕信息知情人登记管理制度》及相关法律法规，强化内幕信息的防控意识，报告期内公司并无内幕信息知情人违规买卖公司证券的行为。同时，公司在重大项目的运作过程中严格控制内幕信息管理，按要求统计内幕信息知情人名单、重大事项进程备忘录，与交易方、公司相关业务人员、中介机构人员等相关人员强调内幕信息的保密工作。

### 4、投资者关系管理

报告期内，公司通过投资者热线、投资者调研接待、互动平台等多方位、多层次的沟通方式，加强与投资者沟通，不断提高投资者关系管理工作水平。

为加强投资者保护宣传，公司在 2016 年度“蓝天行动”工作成果的基础上，持续开展“蓝天行动 2017”主题宣传活动，切实保护投资者，尤其中小投资者权益。

## 第二部分 报告期内公司主要经营管理工作回顾

### 一、报告期内行业及公司主要项目所处区域市场分析

2017 年，房地产政策坚持“房住不炒”的基调，房地产调控政策不再采用全国性的整体调控，而是因城施策，调控范围由核心一、二线城市逐步扩围至部分三、四线城市。在此背景下，不同城市调控力度差异大，核心城市限价、限购、限贷力度趋严，而弱二线和三、四线城市调控范围和力度不及以往。“多主体供给、多渠道保障、租购并举”的长效机制得到进一步落实。

楼市政策重压之下，房地产市场交易量仍然高企。全年商品房销售面积 169,408 万平方米，比上年增长 7.7%，其中，住宅销售面积增长 5.3%，办公楼销售面积增长 24.3%，商业营业用房销售面积增长 18.7%，商品房销售额 133,701 亿元，增长 13.7%，商品房销售面积及销售增速较高。品牌房企销售业绩再创新高，百亿房企新增 13 家，市场集中度超 60%，房企进入规模化发展的新时代。

### 二、公司的经营业态及区域竞争优势

公司以房地产开发为主营业务，做实粤港澳大湾区、大上海、成渝、环渤海四大经济圈核心城市。其他业务涵盖酒店经营、资产管理、物业管理、商业管理、股权投资等领域。公

司在全国开发建设了众多优质项目，拥有合理的土地储备，且逐步增加自持优质资产，自主经营五星级酒店，持有及运营甲级写字楼，拥有专业的、提供优质服务的物业管理公司，保持良好的社会信誉和品牌形象。

深圳区域主要项目有罗湖笋岗物流中心项目、龙华黄金台项目和宝城 26 区项目。笋岗物流中心项目为深圳市首批十大城市更新项目之一，由地标商务办公、创意办公、公寓、商业及酒店构成，所处笋岗片区为深圳市重点打造的国际金融商务区和时尚消费中心。黄金台项目是龙华新区核心地段的住宅项目，位于深圳北站商务核心区内，地理位置优越。宝城 26 区项目为城市更新项目，规划功能主要为商业、办公和酒店，是该区域打造商业、居住、文化、休闲为一体的“商贸居住综合区”的重要组成部分。

上海区域方面，公司积极布局长三角地区，持续在上海及周边区域拓展项目，目前开发和销售的项目主要有：上海区域的君廷项目、珑悦项目、里程项目；无锡区域的崇安府项目、花溪樾项目；嘉兴区域的花溪地项目等。君廷项目作为上海徐汇滨江板块稀缺的纯居住府邸，产品定位高端，树立了中洲控股在上海市场的品牌形象。嘉兴花溪地项目 2017 年开盘，实现 4 个月销售 16 亿，是嘉兴南湖区销冠，全市销量第二。

成都区域开发销售的锦城湖岸、里程、中央公园等项目依靠自身优势及精准营销，在成都市场持续受到关注，进一步提升了公司在成都市场的品牌影响力。公司三岔湖项目计划于 2018 年启动，进一步扩大在成都南部的布局和影响。2017 年公司首次进入重庆市场，通过招拍挂形式取得大渡口半岛城邦项目，计划于 2018 年面市销售。目前，公司在成渝地区已经初步形成多城、多区、多盘联动格局，市场地位显著提升。

惠州区域方面，2017 年公司蝉联惠城区年度销冠房企，是惠城区史上唯一连续两年突破 30 亿的房企。天御项目连续两年打破惠城单盘销售记录，成为惠城区史上首个单盘突破 20 亿的项目，并在惠州创新采用线上开盘，开创了惠州快销记录。中央公园项目夺得惠城区年度销售亚军；在 2017 年收购的惠州城北半岛城邦项目，持续提升产品形象，带来良好的市场美誉度。

青岛区域半岛城邦项目依靠其良好的自然资源和产品品质，2017 年签约金额、面积双冠胶州，认购金额 13.9 亿，打破胶州记录，在胶州市场树立了良好的口碑和市场形象，获得当地市场的高度认可。

### 三、报告期内公司主要经营管理工作回顾

2017 年，公司继续以“高周转、扩规模、严管控、增效益”的发展战略为导向，对外加大项目获取力度，对内着重提升内部管控能力和项目运营水平。

2017年，公司继续以“高周转、扩规模、严管控、增效益”的发展战略为导向，对外加大项目获取力度，对内着重提升内部管控能力和项目运营水平。

报告期内，公司实现房地产销售面积118.34万平方米，销售金额144.91亿元，比上年同期增长36.90%；房地产开发投资115.77亿元，比上年同期增长189.21%。全年主要经营及管理工作如下：

1、坚持“专注区域、深耕城市、多盘联动”战略，聚焦“粤港澳大湾区”、“大上海”、“成渝”和“环渤海”四大经济圈，多渠道、多方式拓展。全年新增土地面积98.78万平米，新增计容积率面积163.84万平米，并首次进入佛山、重庆。

2、提升运营管理水平，搭建标准化体系。一方面及时调整和完善组织架构，厘清管控边界及制度流程，以适应业务发展新需求；另一方面通过标准化体系的搭建，加快项目开发节奏，确保公司“高周转、扩规模、严管控、增效益”战略的最终实现。

3、因城施策，动态调整营销策略，完成全年任务。报告期内，公司根据国家调控政策，对不同区域的项目采取有针对性且快速应变的销售措施，紧跟市场热度，把握区域市场机会，进行营销渠道、营销推广及营销体验创新，达成价格与去化速度双赢。公司全年销售金额144.91亿元，同比增长36.90%，销售表现再上新台阶。

4、报告期内，公司积极拓展融资渠道，在巩固原合作银行融资的基础上，加大了境外银行和信托、基金等合作，并首次完成尾盘基金融资和香港大型银团融资；资本市场直接融资方面，公司于2017年8月获准中期票据注册发行额度22亿，目前尚未注册发行。

5、优化员工培训体系，完善项目跟投机制。一方面，公司定期开展优才、英才、将才、帅才、卓越领导力发展等专项培训计划，不断为员工提供发展平台和成长空间，促进员工和公司共同成长；另一方面，员工利益和公司经营紧密结合，截至目前，成都里程项目、无锡崇安府项目、嘉兴花溪地项目、惠州天御五期项目、无锡花溪樾项目、顺德璞悦项目、重庆半岛城邦项目均已实行员工项目跟投，真正实现发展共创、利益共享、风险共担。

6、稳定资产板块现金流，有效发挥避风港作用。2017年，公司资产板块业务累计营业收入9.64亿元，为公司提供了稳定现金流，为主营业务发展提供有力支撑，对冲了房地产业的政策风险。其中，长城投资实现可出租物业面积12.8万平方米，平均出租率为97%以上，实现租金收入2.82亿元。中洲物业积极拓展业务，管理面积由285万平方米增长至436万平方米，管理规模增长53%。在中国指数研究院实施的满意度调查中，中洲物业商用物业客户和住宅物业满意度均远高于行业平均分，在经营规模、经济效益、客户满意度和产业突破等多领域均取得较好业绩。

### 第三部分 公司未来发展的展望

#### 一、行业格局与趋势

经济增长以“稳”为主基调，金融政策收紧并保持“稳健中性”，通过因城施策、精准调控和中长期的长效机制推进住房体制建设。2018年，预期因城施策、精准调控仍在“控风险”与“去库存”基调下不断深化，热点城市仍会严控，总体房价走势将趋于平稳。在城市发展分化和房地产市场供需起伏变化的大格局下，不同城市仍存在市场机会，企业并购成为常态。

#### 二、公司发展战略

未来，“多主体供给、多渠道保障、租购并举”的住房体系将逐步形成。国家政策为房地产发展指明了方向，也为公司未来发展指明了方向。公司会顺应时代发展，寻求更多合作机会，深化战略布局。

发展愿景：践行“开放、进取、担当、高效”的核心价值观，致力成为中国城市综合投资运营商。

发展战略：通过顶层制度设计，严格落实公司“高周转、扩规模、严管控、增效益”的发展战略，通过人均效能指标、运营提速、激励机制形成向心力，齐心协力，为新的发展征程加速。

区域布局：坚持“专注区域、城市深耕、多盘联动”区域投资策略，深耕粤港澳大湾区经济圈，积极拓展大上海经济圈圈、成渝经济圈、环渤海经济圈，择机进入华中区域。对已进入城市：专注区域，城市深耕；对未进入城市，慎重研判，稳健决策。

#### 三、2018年工作目标和重点工作

##### 1、总体经营目标

2018年，公司计划实现房地产销售面积118万平方米，销售金额167亿元；房地产开发投资111亿元；新开工建筑面积323万平方米；新增土地储备计容积率面积180万平方米，计划投入资金120亿元。

##### 2、年度重点工作

①合作共赢扩土储。以开放心态寻求合作，加大合作拿地比例，重点关注强内生需求的城市、外溢效应的一二线城市和都市圈融合带来区域价值的提升，积极应对不同区域、不同城市的差异和变化，一城一策，提出区域投资拓展策略，不拘一格获取项目。

②加速回笼稳资金。实施积极的投资策略和稳健的财务策略，采取多渠道、多手段进行融资，强化计划运营体系，确保快速开工，快速开盘，加快资金回笼速度。

③齐头并进揽人才。切实加大人才引进力度，定期召开大型专场招聘会；坚持“共创、共享、共担”的核心理念，围绕“高周转、扩规模、严管控、增效益”发展战略，打造聚焦、及时、公平、鼓励创新的激励体系，完善现有跟投机制。

④飓风行动强运营。建立完善的数据搜集及管理体系，运营节点管控逐渐下沉至城市公司；建立预警及督办体系，从团队组建、产品定位、规划设计、报批报建、工程招标、工程建设六个方面加速。

⑤优质资产增效益。深挖资产价值，实现资源溢价。通过中洲商业、酒店管理、物业管理的价值输出，以优质自持项目为切入点，依托项目打造创意产业生态圈，形成产业聚集，打造创意产业运营平台，提高项目价值和盈利能力。

⑥市值管理显价值。进一步加强市值管理工作，通过合规运作，综合运用金融和市场营销手段，与股东及潜在投资者建立良好的沟通，增进投资者对上市公司的了解和认同，传递上市公司战略发展规划及投资价值，实现上市公司整体利益价值最大化和保护投资者合法权益。

#### **四、可能面对的风险及对策**

##### **1、政策风险**

2018年上半年，各地仍继续出台房地产调控政策，现阶段的政策分城、分区施策，灵活性和精准度大幅提升，在长效机制尚未建立前，预期现阶段政策在未来一段时间会保持稳定性，在热点区域不排除政策还将继续收紧，涉及的城市和区域还有可能扩大。在“房住不炒”的指导思想下，政府对于资金、销售行为、价格备案等方面的监管措施亦会不断严控，导致行业发展整体不确定性因素仍在增加。

##### **2、市场及竞争风险**

近年房地产行业集中度加速提高，部分城市的供地政策和资金配置已经向龙头房企倾斜，中小型房企发展空间被进一步挤压。随着房地产市场分化态势的不断延续，房地产企业对热点城市、优质地块的竞争将愈发激烈。随着土地成交价格的不攀升，对竞地和开发资金的要求不断提高，企业开发成本也将被不断推高，使企业面临市场利润空间被压缩甚至面临局部亏损的风险，公司的经营策略和财务状况都面临挑战。

##### **3、融资、信贷、利率风险**

房地产行业是资金密集型行业，充足的现金流是公司持续稳定发展重要基础。2018年在“防风险、去杠杆”的金融政策导向下，房地产融资环境可能持续收紧。公司未来将继续坚持快速回款的策略，加强资金管理和融资品种创新，确保公司现金流的安全。

#### 4、经营风险

公司所处的房地产行业受政策影响较大。目前，一二线重点城市甚至部分三四线城市因市场过热导致“限购、限贷”等调控政策接连出台，对公司的经营带来了较大的不确定因素。

公司将密切关注政策和市场动态，根据市场情况调整经营策略以应对政策、市场的变化，以满足公司战略发展的需要，降低公司面临的经营风险。

特此公告

深圳市中洲投资控股股份有限公司

董 事 会

二〇一八年四月二十七日