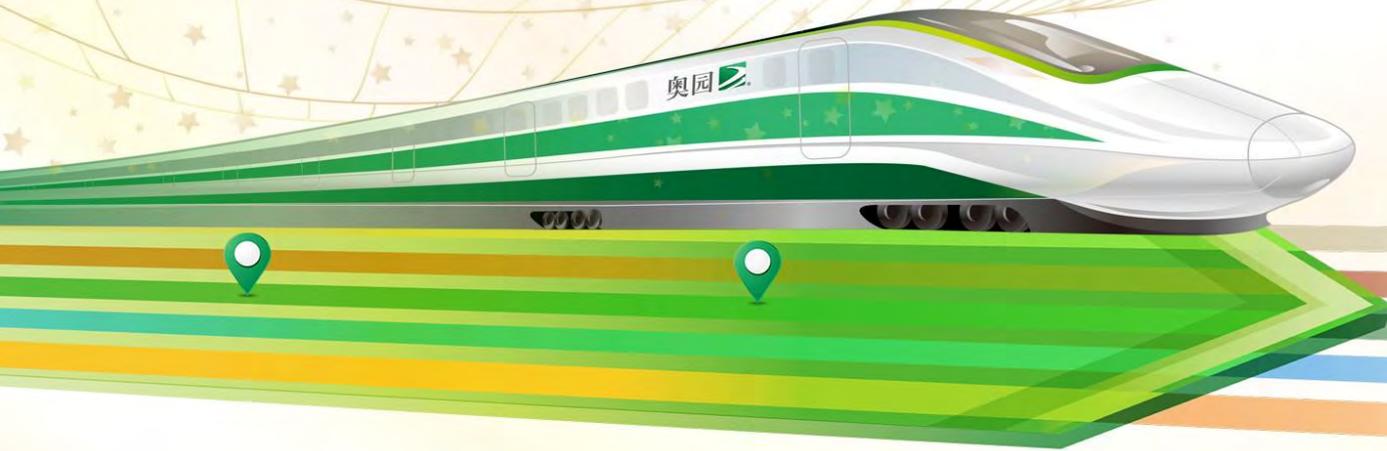




中国奥园集团股份有限公司
China Aoyuan Group Limited

香港联交所上市编号:3883

2019年全年
业绩公布
2020年3月



持续超越再攀高

提质创新赢未来

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。

1	业绩亮点及展望	4
2	财务回顾	10
3	业务营运	17
4	土地布局	31
5	附录	41
6	投资者关系	47

1. 业绩亮点及展望



广州奥园国际中心
奥园集团大厦（实景图）

全国销售三十强、 盈利持续性强

- 2019年实现合同销售人民币1,180.6亿元（权益比83%），超额完成全年目标人民币1,140亿元，同比增长约29%，跻身全国销售三十强；2016至2019年年复合增长率达66%
- 于2019年12月31日，已签约未确认的合同销售约人民币1,705亿元，于未来2年逐步确认

收入利润强劲增长、 派息稳定宽裕

- 2019年营业额为人民币505.3亿元，同比增长63%
- 毛利润为人民币150.2亿元，同比增长56%；毛利润率29.7%
- 净利润为人民币52.2亿元，同比增长78%；净利润率10.3%
- 核心净利润为人民币51.2亿元，同比增长67%；核心净利润率约10.1%
- 每股基本盈利为人民币156.5分，同比增长74%
- 建议派发末期股息每股人民币55.0分（相当于60.1港仙），派息比率35%，保持稳定宽裕的派息政策

财务稳健、 评级持续调升、 流动性充裕

- 2016至2019年先后获惠誉、标普及穆迪三大国际评级机构一致调升企业信贷评级及展望，展望“正面”。另外，获联合国际给予“BB+”的国际长期发行人评级，获联合信用调升境内信贷评级至中国最高信用等级“AAA”
- 于2019年12月31日，净负债率为74.9%，处于行业合理水平。综合借贷成本维持7.5%水平，债务结构不断优化
- 2019年现金回款率约78%；总现金约人民币680.6亿元，足够覆盖短期借贷

融资能力突出、 募得充足资金

- 2019年率先打开亚洲美元债券市场，并重启内房三年期美元债公开市场发行，向新加坡主权基金定向发行私募美元债，通过公募及私募形式发行14.5亿美元优先票据；成功发行人民币15亿元四年期6.8%境内公司债
- 2019年与五家境外商业银行成功完成合共两轮约16亿港元三年期银团贷款，年利率为HIBOR/LIBOR加4.95%
- 于2019年12月31日，授信额度总额约为人民币1,840亿元（含总对总授信额度人民币266亿元）
- 荣获国际权威财经杂志《机构投资者》（Institutional Investor）全球房地产及建筑界别“最佳固定收益管理团队”综合评分、“最佳投资者关系团队- 高收益债券”及“最佳债券发行- 高收益债券”三项第一

发挥收并购传统优势、 策略性补充土储

- 2019年新增项目87个，新增可开发建筑面积约1,609万平方米（收并购项目占79%），新增货值约人民币1,861亿元，平均土地成本为每平方米人民币3,199元，确保合理的土地成本及稳定的利润率，有助应对市场波动
- 实现“三旧”改造全覆盖，拥有逾30个不同阶段的城市更新项目，预计额外贡献可售资源约人民币2,260亿元，其中粤港澳大湾区占89%，有助增厚大湾区土地储备
- 于2019年12月31日，土地储备总建筑面积约4,503万平方米（权益比79%），总货值约人民币4,585亿元，计入城市更新项目后的总货值约人民币6,845亿元

资本市场声誉日增、 奥园健康成功上市

- 2019年奥园股价累积升幅约1.6倍，为表现最好的内房股之一，并获纳入MSCI 中国指数、恒生综合大中型股指数、沪深港股通名单及大湾区指数
- 保持最高标准的投资者关系管理，目前共20家中外资大行覆盖奥园股票，全年逾100份股票及债券研究报告覆盖，资本市场关注度和影响力日增
- 奥园健康生活（3662.HK）2019年3月18日成功于港交所主板上市，为奥园旗下分拆的首家上市公司，开辟新的融资渠道，释放业务价值，与母公司协同发展

奥园健康上市一周年 创享生活之悦



奥园健康

创享生活之悦
香港联交所上市编号:3662

- 2019年3月18日在香港联合交易所主板上市，致力于成为国内领先的健康生活服务集团。上市后股价节节上升，交投活跃
- 奥园健康以轻资产模式发展物业管理、商业运营两大核心业务，并积极拓展健康产业，构建轻医学美容服务及社区康养服务平台，与商业运营业务深度结合，为社区及商区客群提供全方位、优质的健康生活管理服务

(人民币千元)

	2019年	同比变动
收入	900,800	+46%
毛利润	337,054	+61%
毛利润率	37.4%	+3.7个百分点
净利润	163,110	+108%
净利润率	18.1%	+5.5个百分点
每股基本盈利 (人民币分)	23.78	+44%



奥园致力成为世界一流健康生活综合服务商

目前新冠疫情在中国基本受控，境外尚在蔓延，全球经济增长面临压力，低利率及量化宽松环境持续。中国房地产市场仍以“房住不炒、因城施策”为主基调，行业及信贷政策预计将适时灵活调整，以对冲经济下行风险，促进房地产市场的长期稳健发展

稳增长

- 以既有区域公司为核心，持续深耕所在城市群
- 以融定投，快供速融，注重项目效益，全力获取年内可开盘的项目
- 发挥收并购传统优势
- 加强风险管控，确保现金流安全

重客户

- 做好客户研究定位，打造匹配需求的产品
- 加强销售、交付、物业管理等环节的服务水平及质量
- 建立畅通投诉处理渠道
- 完善客户满意度管控体系，提升客户满意度及品牌美誉度

抓产品

- 全面推进奥园A+产品战略，搭建精益设计质量管理体系
- 标准化设计与研发创新并重
- 优化工艺工法，提升品控效果
- 打造标杆项目，提升产品竞争力及溢价

优运营

- 打造“总部做专、区域做强、项目做快”的平台型组织，提升组织协调及资源聚合
- 推动精细化管理，提升人均效能
- 优化绩效与激励机制，提升团队素质及稳定性
- 全面提升经营利润

控成本

- 提升工程标准化及集采程度，优化建安成本
- 提升管理精细度，降低销售、人力、及行政费用
- 提高资金使用效率，降低财务成本
- 合理运用税务筹划，降低税务成本

促回款

- 促进新推盘去化率，提升去化速度
- 积极盘活库存，提高尾货及库存去化水平
- 将回款纳入绩效考核体系，加快现金回款及应收账款回笼
- 打通多家银行总对总合作，促进按揭回款

2020年，奥园将保持适度规模，实现可持续、高质量的发展

驰援抗疫一线 彰显奥园社会责任



自新冠疫情爆发以来，奥园积极履行企业社会责任，通过全球渠道采购逾110万只医用口罩以及医用专业呼吸机、医用防护服等紧缺物资全力支援武汉、广州等抗疫前线。奥园不仅是最早支援武汉的地产企业之一，更是首家直接采购医疗紧缺物资并驰援抗疫前线医院的企业



2. 财务回顾



珠海奥园广场（实景图）

损益表摘要



(截至12月31日止年度)

(人民币千元)	2019年	2018年	变动情况
营业额 ⁽¹⁾	50,531,150	31,005,834	+63%
毛利润	15,021,166	9,634,151	+56%
毛利润率	29.7%	31.1%	-1.4个百分点
净利润 ⁽²⁾	5,221,830	2,939,467	+78%
净利润率	10.3%	9.5%	+0.8个百分点
核心净利润 ⁽³⁾	5,123,190	3,074,013	+67%
核心净利润率	10.1%	9.9%	+0.2个百分点
股东应占核心净利润	4,121,733	2,573,888	+60%
股东应占核心净利润率	8.2%	8.3%	-0.1个百分点
每股基本盈利 (人民币分)	156.48	89.91	+74%
每股末期股息 (人民币分) ⁽⁴⁾	55.0	36.0	+53%

注(1): 2019年营业额中物业销售占95%，物业投资、物业管理、销售商品及其他占5%

注(2): 2019年股东应占净利润约占80%，少数股东应占净利润占20%

注(3): 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；
2019年12月广州番禺易兴城市更新项目完成招拍挂程序，相关的一级开发收益将在2020年体现

注(4): 董事会建议2019年度每股末期股息人民币55.0分（相当于60.1港仙）

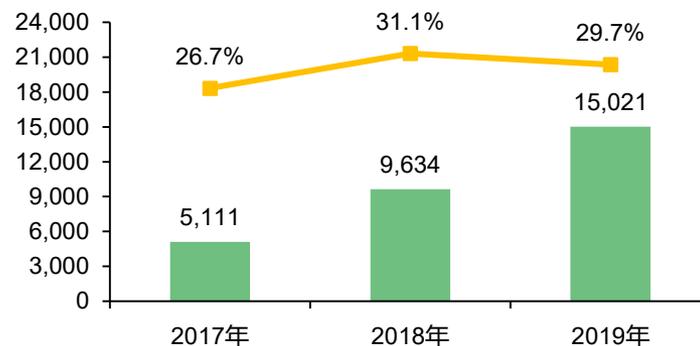
营业额

(人民币百万元)



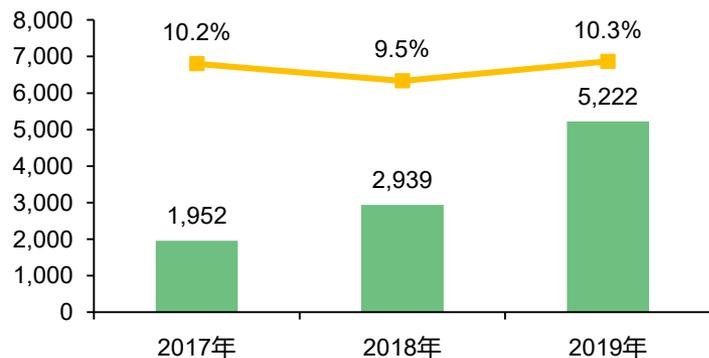
毛利润及毛利润率

(人民币百万元)



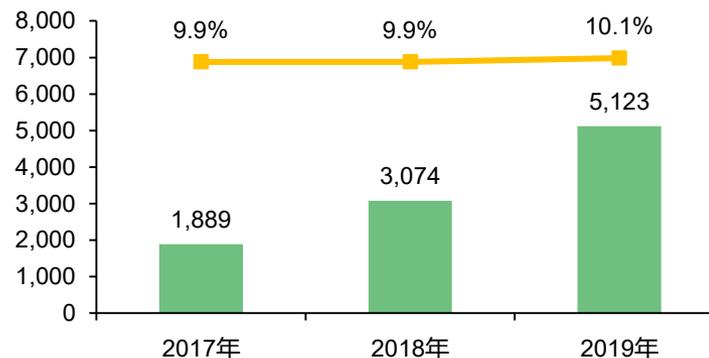
净利润及净利润率

(人民币百万元)



核心净利润及核心净利润率

(人民币百万元)



资产负债表摘要



(人民币千元)	于2019年12月31日	于2019年6月30日	于2018年12月31日
总现金 ⁽¹⁾	68,059,844	54,836,768	39,621,544
总资产	289,880,433	232,567,758	188,858,219
总负债 ⁽²⁾	252,883,825	197,200,473	158,124,373
总借贷 ⁽³⁾	95,763,930	77,556,358	57,721,511
净借贷 ⁽⁴⁾	27,704,086	22,719,590	18,099,967
总权益	36,996,608	35,367,285	30,733,846

注(1): 总现金 = 银行结余及现金+ 受限制银行存款+ 结构性存款, 不受限现金占86%

于2019年12月31日, 授信额度总额约为人民币1,840亿元, 其中尚未使用的授信余额为人民币647亿元

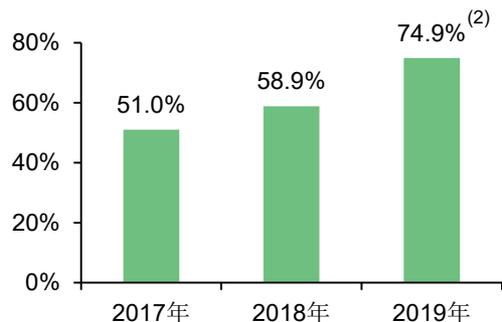
注(2): 于2019年12月31日, 总负债主要包括合同负债人民币861亿元、总借贷人民币958亿元

注(3): 总借贷包括境内外银行贷款及其他借款、境内公司债券、境外优先票据等有息负债 (详见第15页)

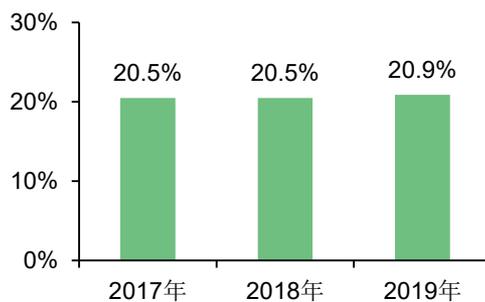
注(4): 净借贷 = 总借贷 - 总现金



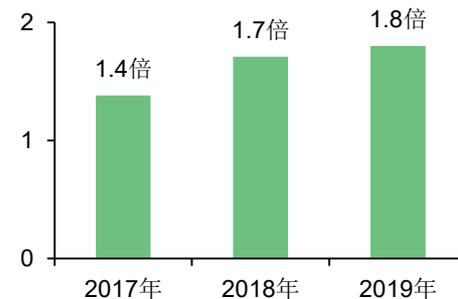
净借贷⁽¹⁾对总权益比率



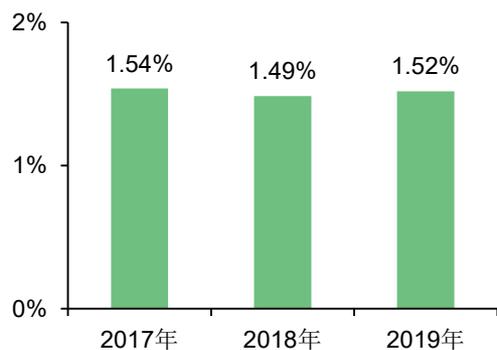
净借贷⁽¹⁾对总资本⁽³⁾比率



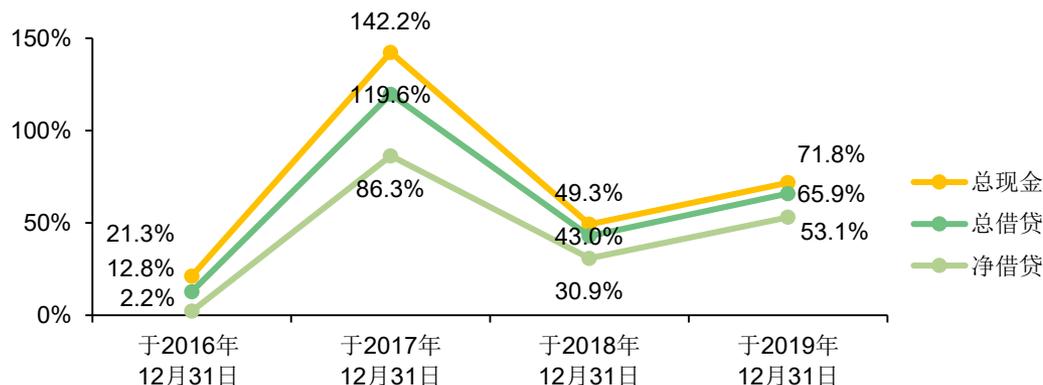
营业额对净借贷⁽¹⁾比率



物业发展应收款对确认销售比率



总现金、总借贷⁽⁴⁾、净借贷⁽¹⁾增速情况



注(1): 净借贷 = 总借贷 - 总现金

注(2): 受收购保险公司部分权益影响, 2019年净借贷对总权益比率约74.9%; 公司根据约定条件已于2020年1月20日公告终止收购协议。如剔除收购保险公司部分权益的影响, 2019年净借贷对总权益比率约66%

注(3): 总资本=总权益+总借贷

注(4): 总借贷包括境内外银行贷款及其他借款、境内公司债券、境外优先票据等有息负债(详见第15页)

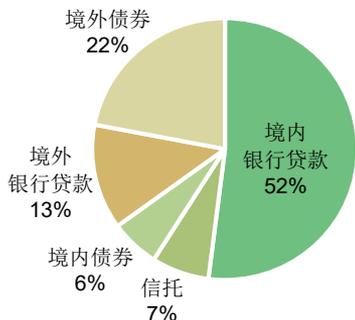
债务及融资状况



债务结构持续优化

2019年总借贷：
人民币957.6亿元

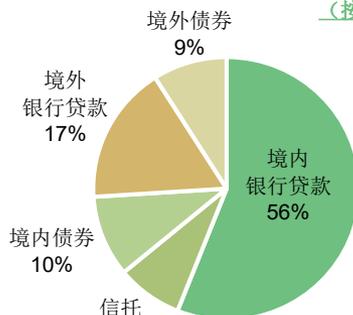
(按类型)



• 境内：65%
• 境外：35%

2019年短期借贷：
人民币418.7亿元

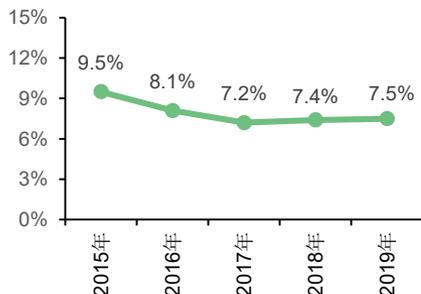
(按类型)



• 境内：74%
• 境外：26%
• 2020年上半年：37%
• 2020年下半年：63%

- ✓ 于2019年12月31日，总借贷约人民币958亿元，总现金约人民币681亿元，足够覆盖约人民币419亿元的短期借贷
- ✓ 2020年一季度已偿还及续期约人民币96亿元的短期借贷，进一步减轻短期债务压力，短期借贷占比降至33%

平均利率保持稳定



执行能力获资本市场肯定



荣获《机构投资者》“2019最佳固定收益管理团队”榜单中全球房地产及建筑界别“最佳固定收益管理团队”综合评分及“最佳债券发行-高收益债券”桂冠

信贷评级及展望再获调升

- ✓ 2016至2019年先后获惠誉（BB-）、标普（B+）及穆迪（B1）三大国际评级机构一致调升企业信贷评级，展望“正面”；2019年获联合国际给予“BB+”的国际长期发行人评级，展望“稳定”
- ✓ 2019年5月获联合信用调升至中国最高信用级别“AAA”，有助进一步降低借贷成本

境内外融资能力突出

- ✓ 2020年2月成功发行人民币25.4亿元五年期5.5%境内公司债及1.88亿美元363天4.8%境外优先票据，双双创成本新低
- ✓ 2020年1月成功与恒生银行、汇丰银行、南洋商业银行、东亚银行、创兴银行、建银亚洲及广发银行澳门分行签订2.3亿美元三年期境外银团贷款第一轮，年利率为HIBOR/LIBOR加4.30%
- ✓ 2019年9月成功发行人民币15亿元四年期6.8%境内公司债
- ✓ 2019年4、7月成功与南洋商业银行、恒生银行、兴业银行香港分行、东亚银行及上海银行香港分行签订总额约16亿港元三年期境外银团贷款，年利率为HIBOR/LIBOR加4.95%
- ✓ 2019年1、2月先后公开发行三笔共10亿美元境外优先票据，6、7月通过公募及私募形式发行4.5亿美元优先票据，其中向新加坡主权基金发行2亿四年期美元私募债
- ✓ 年内与多家境内银行建立银企“总对总”战略合作，授信额度人民币266亿元，有利增强融资能力及促进按揭回款，应对市场波动

注重企业信用 按时偿还境内外债券

- ✓ 按时偿还2020年1月到期4.25亿美元境外优先票据
- ✓ 按时偿还2019年10月到期人民币15亿元境内公司债
- ✓ 按时偿还2019年4月到期2.5亿美元境外优先票据

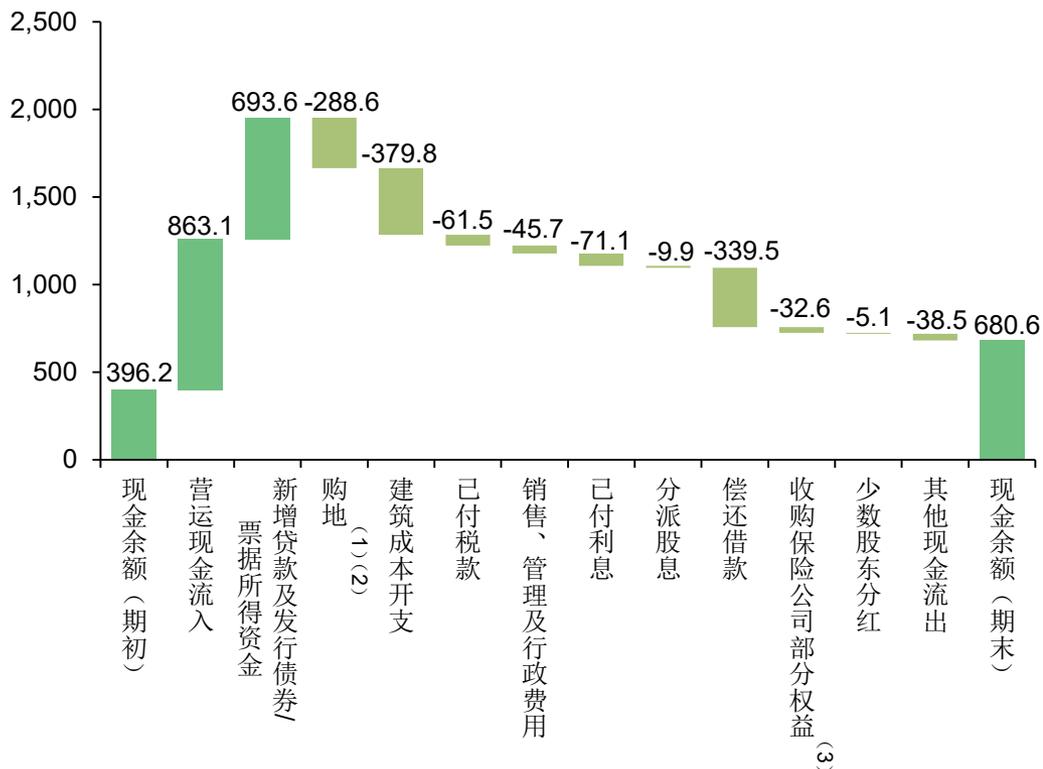
奥园现金流及资本开支



奥园坚持审慎的财务管理，在规模增长的同时加快销售资金回笼，保持健康稳定的现金流，确保可持续发展

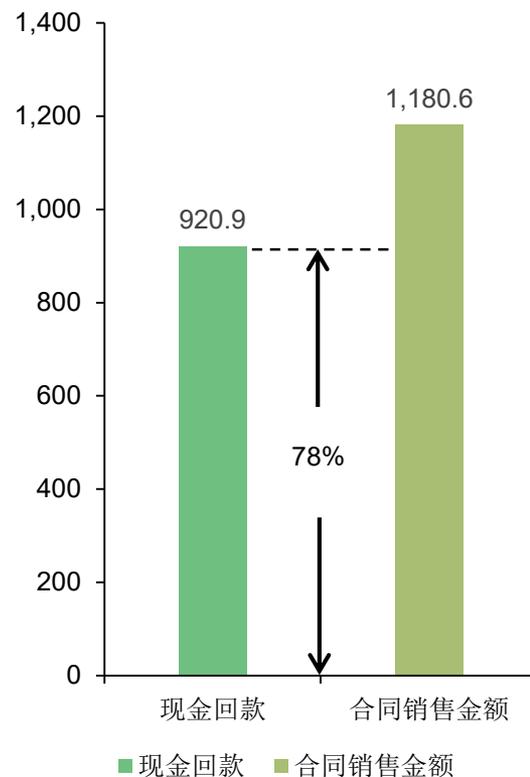
2019年现金流（合并口径）

(人民币亿元)



2019年现金回款情况（全口径）

(人民币亿元)



注(1): 奥园一直保持纪律性购地，2019年已支付的购地款占当年总合同销售额约24%

注(2): 于2019年12月31日，应付未付土地款约人民币125亿元，预计于一年内全部付清

注(3): 按照合同约定的先决条件，已于2020年1月20日公告终止该收购协议

3.业务营运

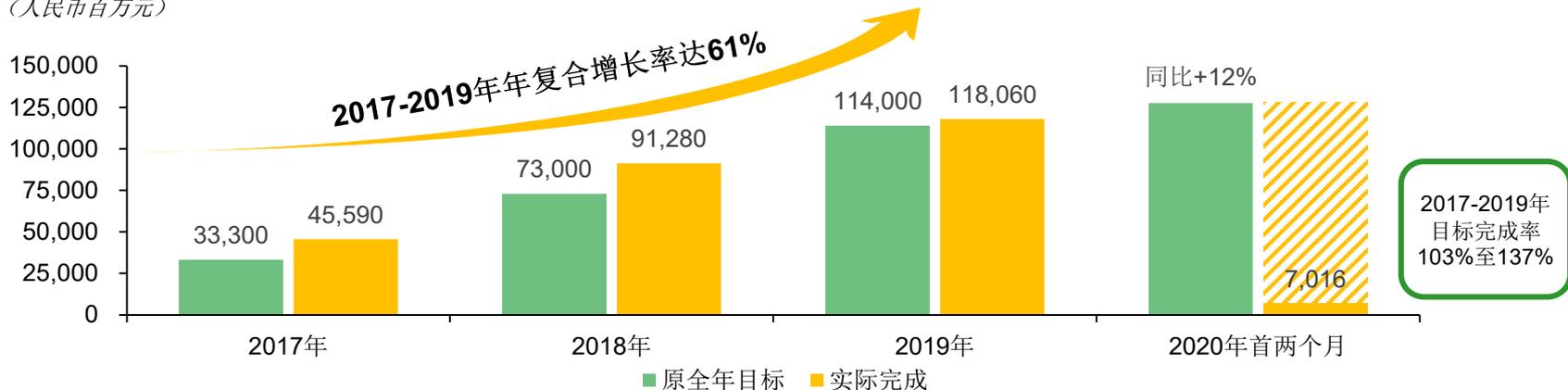


合同销售增长持续高于行业平均水平



年度合同销售金额

(人民币百万元)



克而瑞地产研究
房企销售排行榜

第40位
第40位

第34位
第38位

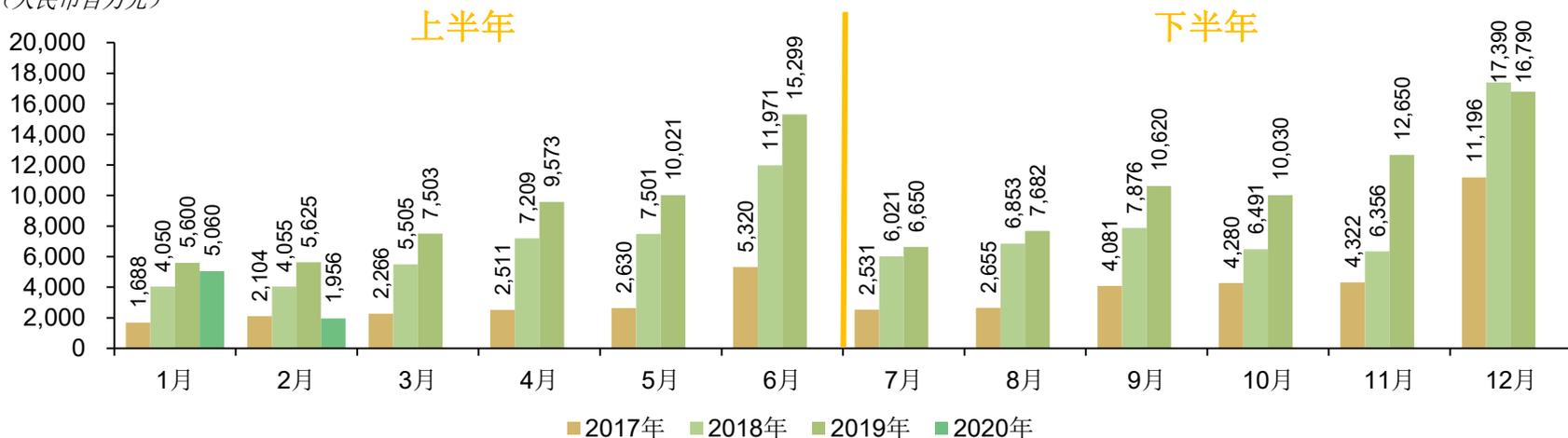
第23位
第27位

第31位
第34位

权益口径
全口径

月度合同销售金额

(人民币百万元)



安全有序复工 市场恢复可期



新冠疫情爆发后，奥园率先全面开通线上售楼处，推出“奥园购房宝”小程序，为客户提供线上VR全景看房、选房及购房服务。随着疫情受控，奥园在抗疫防控工作不松懈的同时，安全有序复工复产，将延迟复工造成的影响降至最低

售楼中心

目前约99%售楼中心已复工，并全力做好全区域消毒，规范复工防疫措施，营造健康安全的销售环境



工地

目前约94%的施工项目通过当地政府审批并复工，工程进度按计划推进



合同及确认销售增长理想



2019年合同销售金额权益比约83%，保持行业较高水平。截至2019年12月31日，已签约未确认的合同销售金额约人民币1,705亿元（含税），于未来2年逐步确认，盈利持续性强

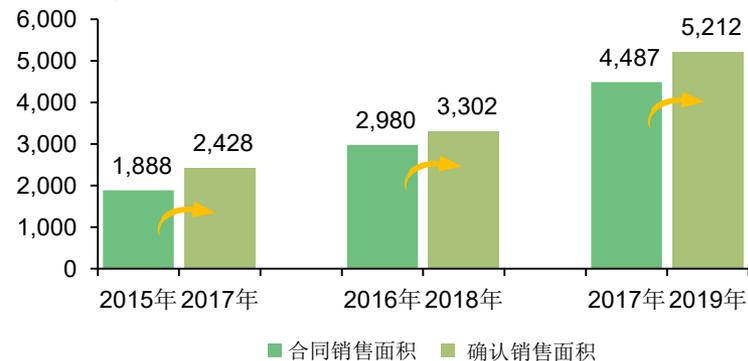
合同及确认销售金额

(人民币百万元)



合同及确认销售面积

(千平方米)



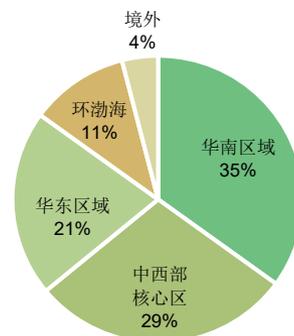
合同及确认销售均价

(人民币元/平方米)

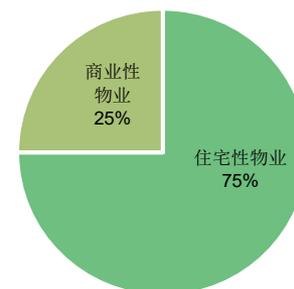


2020年预计总可售资源：约人民币2,200亿元

按地区

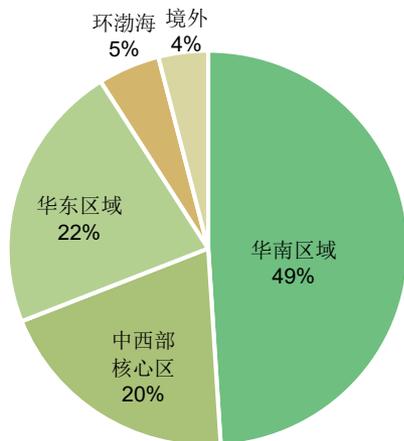


按产品



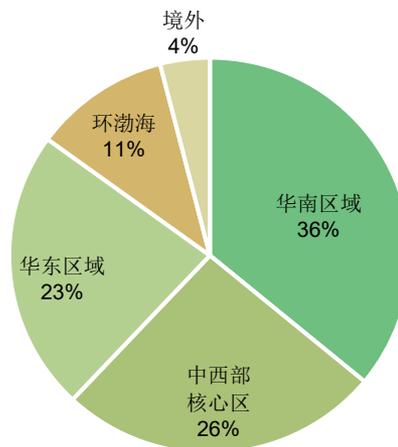
2018年合同销售金额：人民币912.8亿元

按地区



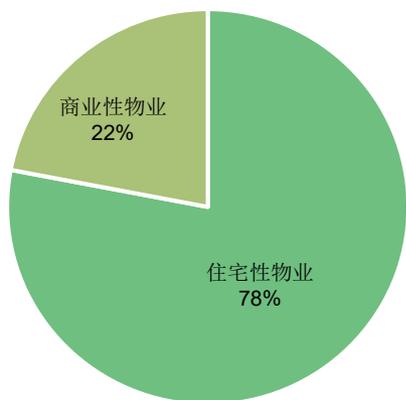
2019年合同销售金额：人民币1,180.6亿元

按地区



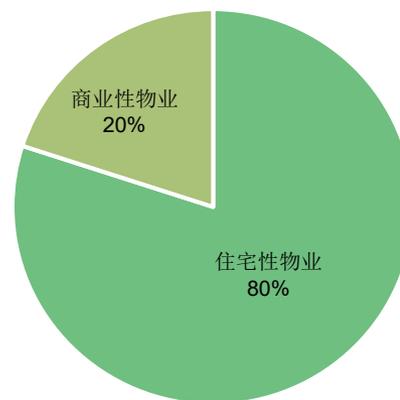
2018年合同销售金额：人民币912.8亿元

按产品



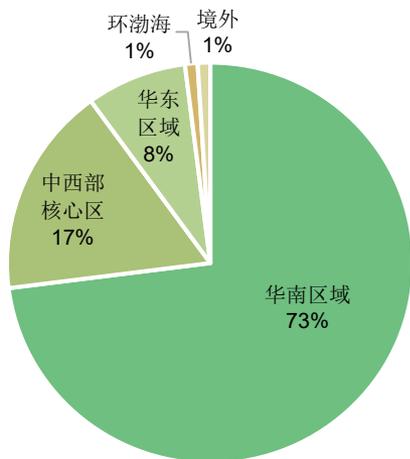
2019年合同销售金额：人民币1,180.6亿元

按产品



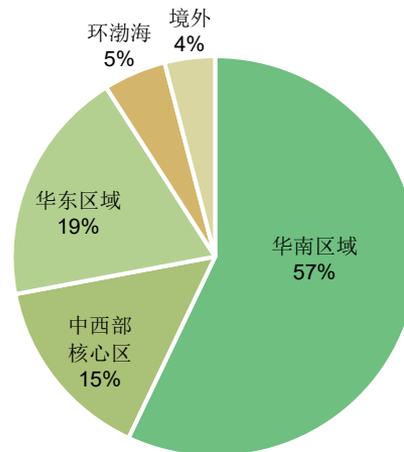
2018年确认销售金额：人民币297.4亿元

按地区



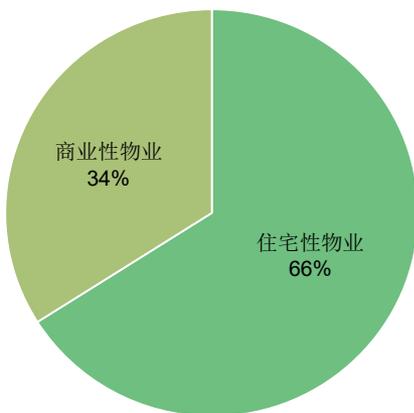
2019年确认销售金额：人民币480.9亿元

按地区



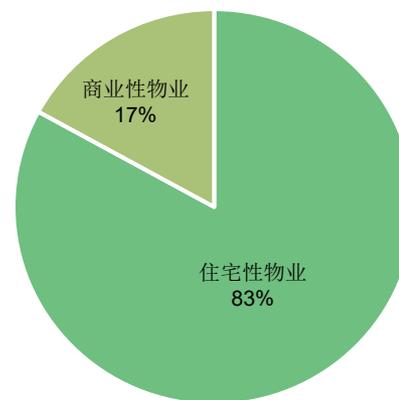
2018年确认销售金额：人民币297.4亿元

按产品



2019年确认销售金额：人民币480.9亿元

按产品



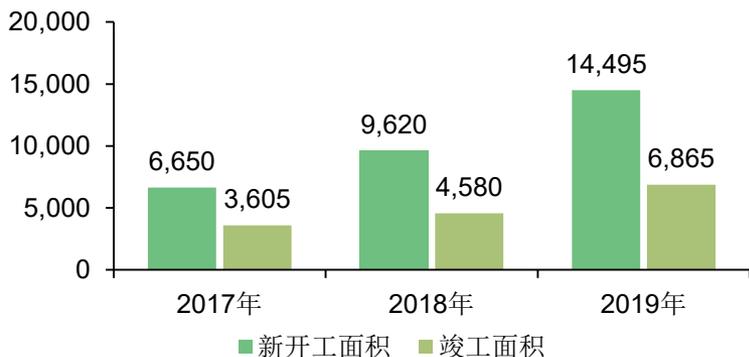
精细化管理 实现提质增速



通过精细化管理、新工艺应用等，工程质量及安全水平持续提高，
开发周期逐年提速，达到行业标杆企业水平

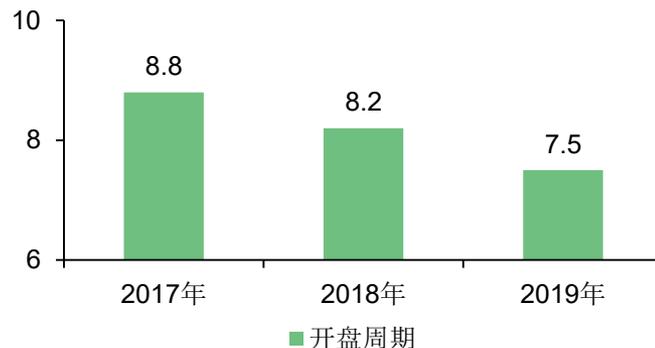
以销定产，动态调整开发节奏，优化现金流

(千平方米)



拿地至开盘周期提速

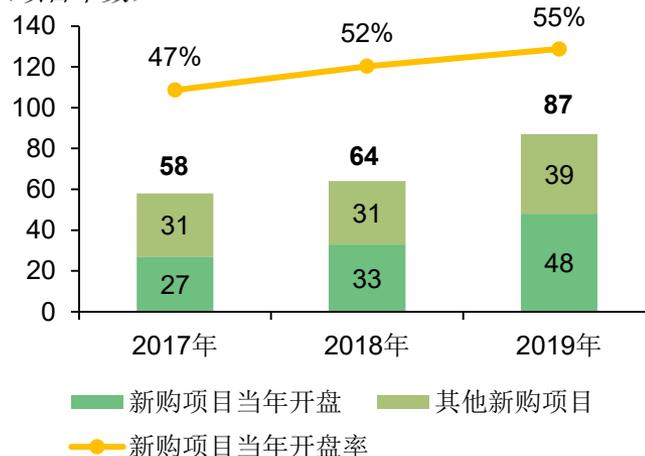
(月)



(以上均为实景图)

新购项目当年开盘率高

(项目个数)



奥园A+产品力全面升级



引入标杆房企产品主责人及团队，制定三年产品战略，建立区域设计中台，打造奥园A+产品力体系，形成四大产品套系及产品标准化体系，产品力全面升级，获境内外多项行业大奖



A+产品体系

产品力体系
居住家/邻里家/匠心家/
服务家/城市家

住宅产品线
四大住宅产品线

产品主张
构筑健康生活
营造智慧社区

商业产品线
两大商业产品线



A+云图
图纸数据
管理平台



A+精筑
精装产品
选配平台



A+工坊
实体化产品
研发基地



境内



境外



2019年获得13项金盘奖，名列全国房企第15名

(以上均为实景图)

数字化设计管理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



实体化产品研发基地

位于广州番禺，占地5,000平方米，集中展示奥园的标准产品套系、工艺工法及集采成果，将精装样板间、建筑户型、新材料等研发成果进行实体化验证，确保产品落地品质

前瞻性产品设计体系 满足“健康+舒适”居住需求



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



大堂出入口

设人脸识别+红外感应等智能设备，无接触入户，降低感染病毒风险



电梯大堂

电梯采用横流式通风系统加快空气流通；大堂采用全金属材质防止天花受潮发霉，减少病菌滋生



公共空间

营造多维度社区场景，满足业主健康、运动、社交等需求



玄关

独立玄关区设计，净污分区，杜绝病毒进入生活区



客厅及阳台

通透式户型，大面宽采光，保持室内空气清新；增大空间，满足不同场景需求



厨房

按照作业流线精心布局；材质工艺易于清洁，病毒无处可藏



洗手间

无暗卫设计确保良好通风，合理安排排水管道，防止上下层病毒传染

奥园A+产品力全面升级 (续)



福州奥园翡翠岚都



奥园(英德)心花小镇



西安奥园誉府



广州奥园誉湖湾



梅州奥园梅江天韵



嘉善奥园玺悦府



成都奥园云璟



南宁奥园棠悦府



悉尼奥园海德公园130号

(以上均为实景图, 详见奥园官微订阅号《品鉴奥园》系列)

奥园官微
订阅号



奥园商业地产开发贯彻“销售为主、自持为辅”的轻资产模式，同时稳步开发投资性物业进一步实现收入来源的多元化，并有助增加可售物业的附加值

成功模板：广州番禺奥园广场（广州番禺）

- 总建筑面积：25万平方米
- 比例：商业100%
- 模式：公寓/商业街（销售：68%）+ 购物中心（自持：32%）
- 合同销售：约人民币18亿元
- 购物中心2012年12月开业，出租率98%



成功复制：广州萝岗奥园广场（广州萝岗）

- 总建筑面积：约30万平方米
- 比例：住宅25%，商业75%
- 模式：住宅/公寓/商业街（销售：88%）+ 购物中心（自持：12%）
- 合同销售：约人民币46亿元
- 购物中心2019年5月开业，出租率99%



成功复制：珠海奥园广场（珠海香洲）

- 总建筑面积：27万平方米
- 比例：住宅30%，商业70%
- 模式：高层住宅/商业街/写字楼（销售：76%）+ 购物中心（自持：24%）
- 合同销售：约人民币44亿元
- 购物中心2018年7月开业，出租率99%



成功复制：江门奥园广场（江门蓬江）

- 总建筑面积：22万平方米
- 比例：住宅46%，商业54%
- 模式：高层住宅/商业街（销售：71%）+ 购物中心（自持：29%）
- 合同销售：约人民币16亿元
- 购物中心2018年12月开业，出租率92%



成功复制：重庆奥园盘龙壹号（重庆九龙坡）

- 总建筑面积：约46万平方米
- 比例：住宅70%，商业30%
- 模式：住宅/商业街/写字楼/公寓（销售：89%）+ 购物中心（自持：11%）
- 合同销售：约人民币37亿元
- 购物中心2017年12月开业，出租率96%



成功复制：重庆茶园奥园广场（重庆南岸）

- 总建筑面积：31万平方米
- 比例：住宅71%，商业29%
- 模式：高层住宅/商业街（销售：83%）+ 购物中心（自持：17%）
- 合同销售：约人民币25亿元
- 购物中心2018年6月开业，出租率95%



（以上均为实景图）



主要投资性物业概览

项目名称	地点	状态	业态	建筑面积 (平方米)	权益(%)
1 广州番禺奥园广场	广州市番禺区	已出租	商用、零售商店	80,500	54%
2 广州萝岗奥园广场	广州市黄埔区	已出租	商用	34,424	60%
3 广州奥园城市天地	广州市番禺区	已出租	商用、会所	13,796	100%
4 佛山奥园广场	广东省佛山市	已出租	商业、零售商店	20,203	55%
5 珠海奥园广场	广东省珠海市	已出租	商用、零售商店	64,996	93%
6 江门奥园广场	广东省江门市	已出租	商用、零售商店	64,136	51%
7 重庆盘龙奥园广场	重庆市	已出租	商用、零售商店	47,585	100%
8 重庆茶园奥园广场	重庆市	已出租	商用	51,627	100%
9 五华奥园广场	广东省梅州市	已出租	商用、零售商店	27,217	100%
10 蕉岭奥园广场	广东省梅州市	已出租	商用、零售商店	19,122	100%
11 广州奥园康威广场	广州市增城区	招商中	商用、零售商店	60,000	100%
12 重庆奥园国际城	重庆市	招商中	商用	19,250	100%
13 浏阳奥园广场	湖南省长沙市	招商中	商用、零售商店	26,218	100%
14 蚌埠奥园银座	安徽省蚌埠市	招商中	商用、零售商店	35,500	100%
15 成都成华奥园广场	四川省成都市	招商中	商用、零售商店	31,410	100%

县域综合体项目：“产业带动+精准扶贫”模式

响应国家精准扶贫，通过开发县域综合体，以“公司+农户+商场+电商”的精准扶贫模式，助力中国新型城镇化建设，践行企业社会责任。
奥园县域综合体拓展策略：

- ✓ 布局人口大县、资源独特县
- ✓ 选取核心位置，打造唯一大型购物中心，以商带住快速去化
- ✓ 瞄准返乡客户群体，精准销售

案例一：五华奥园广场 (广州市番禺区对口帮扶重点招商项目)

- **位置：**位于梅州市五华县中心区，距县政府约2公里
- **总建筑面积：**14万平方米
- **比例：**住宅35%，商业65%
- **模式：**住宅/商铺/办公（销售：81%）+ 购物商场（自持：19%）
- **合同销售：**约人民币10亿元
- **平均地价：**每平方米人民币1,250元
- **销售均价：**每平方米人民币7,610元
- **净利润率：**18%

案例二：蕉岭奥园广场 (广州市南沙区对口帮扶重点招商项目)

- **位置：**位于梅州市蕉岭县中心区，距县政府约2公里
- **总建筑面积：**6万平方米
- **比例：**住宅35%，商业65%
- **模式：**住宅/商铺（销售：72%）+ 购物商场（自持：28%）
- **合同销售：**约人民币5亿元
- **平均地价：**每平方米人民币1,855元
- **销售均价：**每平方米人民币8,384元
- **净利润率：**12%



(以上均为实景图)

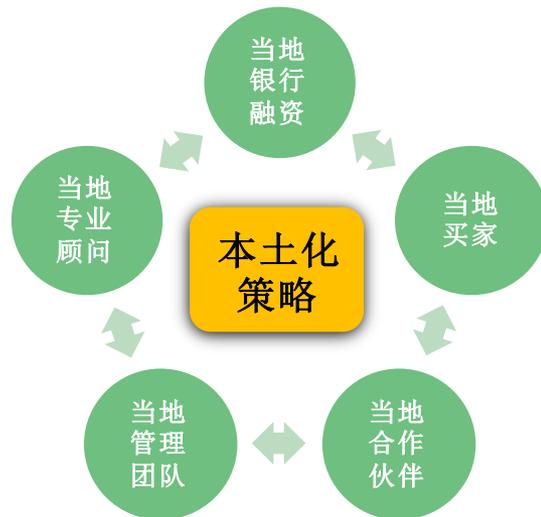
境外本土化策略成果显著



奥园通过本土化策略稳步推进境外项目并取得丰硕成果，成为真正融入当地的地产开发商
有利开拓收入来源，实现资产组合多元化，分散运营风险，并打响奥园国际化品牌

奥园境外项目皆获当地银行融资支持，年息介乎**3%-5.5%**，全面打通当地银行及金融机构融资渠道：

- ✓ 悉尼项目获澳洲联邦银行、西太平洋银行、澳新银行及澳洲国民银行等四大本地银行提供购地及开发贷款
- ✓ 加拿大项目获蒙特利尔银行、汇丰银行等加拿大本地提供融资支持
- ✓ 香港项目获恒生银行、南洋商业银行等本地银行提供融资支持



案例一：悉尼海德公园130号
(奥园首个境外项目) (权益：70%)

- 总建筑面积：1.5万平方米，提供140套超高端住宅公寓及商铺
- 收购日期：2015年3月
- 交付日期：2019年3月
- 合同销售：约人民币20亿元
- 销售均价：每平方米约人民币128,000元
- 净利润率：14%
- 合作银行：澳洲联邦银行及中行、工行与建行悉尼分行

效果图



温哥华素里One Central项目

效果图



多伦多北约克M2M项目

实景图



实景图



悉尼海德公园130号

境外项目成功完成开发全周期



奥园境外项目完成开发全周期，实现资金回笼滚动开发，成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

案例二：悉尼马鲁布拉188号 (奥园首个独立开发境外项目) (权益：100%)

- 总建筑面积：5,800平方米，提供60套高端住宅公寓及商铺
- 收购日期：2015年11月
- 交付日期：2018年12月
- 合同销售：约人民币3亿元
- 销售均价：每平方米约人民币56,700元
- 净利润率：13%
- 合作银行：西太平洋银行



案例四：悉尼歌顿888号项目 (权益：100%)

- 总建筑面积：1.3万平方米，提供152套高端住宅公寓及商铺
- 收购日期：2016年8月
- 交付日期：2020年上半年
- 合同销售：约人民币5亿元
- 销售均价：每平方米约人民币52,400元
- 净利润率：10%
- 合作银行：澳新银行



案例五：悉尼ESP湖畔项目 (权益：87.5%)

- 总建筑面积：3.1万平方米，提供302套高端住宅公寓、写字楼及商铺
- 收购日期：2018年7月
- 交付日期：2020年上半年
- 合同销售：约人民币12亿元
- 销售均价：每平方米约人民币43,000元
- 净利润率：13%
- 合作银行：澳新银行



案例三：悉尼图拉马拉项目 (权益：100%)

- 总建筑面积：6,700平方米，提供80套高端住宅公寓
- 收购日期：2016年11月
- 交付日期：2018年11月
- 合同销售：约人民币4亿元
- 销售均价：每平方米约人民币55,200元
- 净利润率：11%
- 合作银行：澳新银行



案例六：悉尼乌鲁威尔项目 (权益：75%)

- 总建筑面积：2.3万平方米，提供242套高端住宅公寓及商铺
- 收购日期：2019年6月
- 交付日期：2020年下半年
- 合同销售：约人民币8亿元
- 销售均价：每平方米约人民币46,600元
- 净利润率：10%
- 合作银行：澳洲国民银行



(以上均为实景图)

4. 土地布局

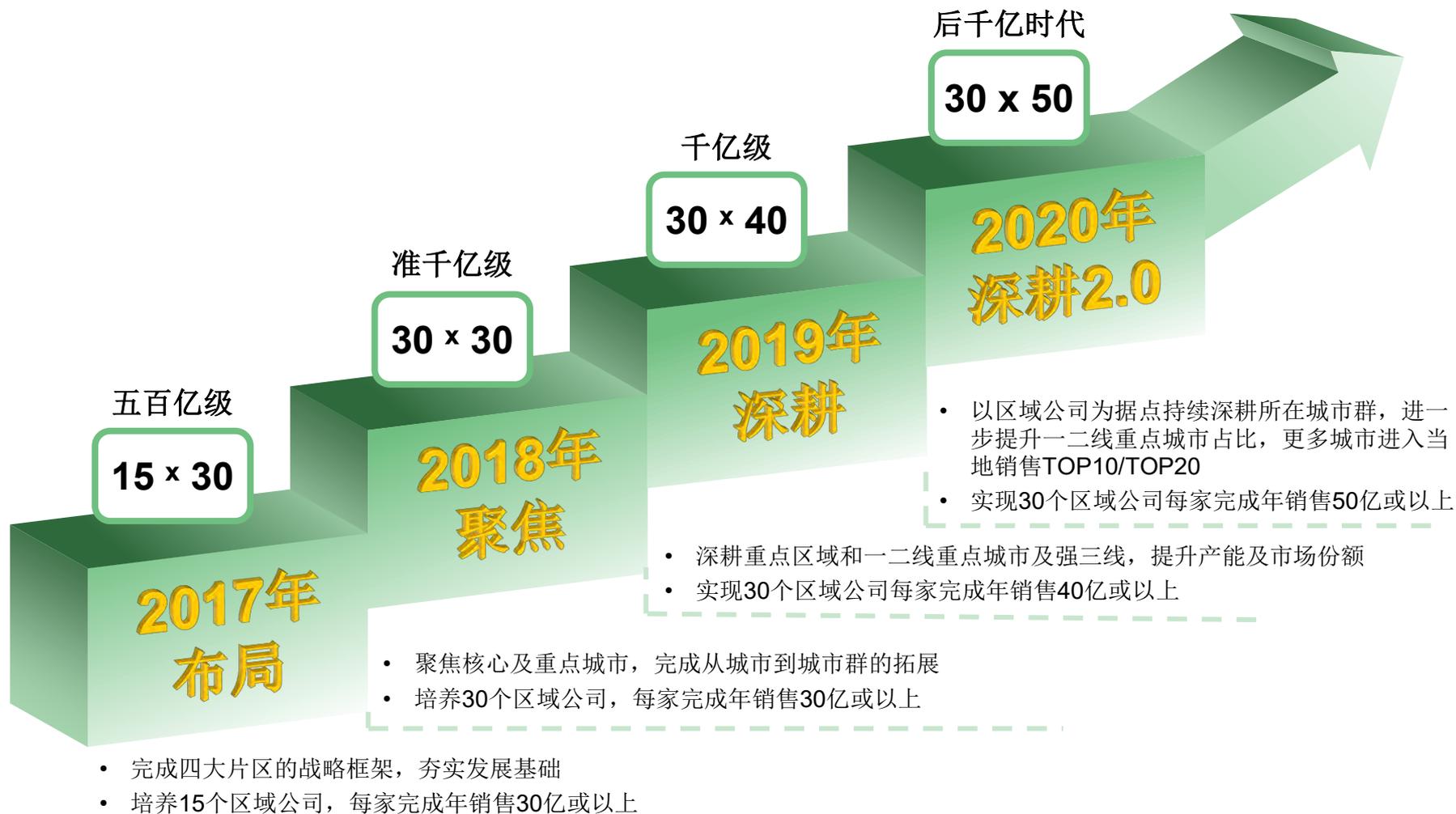


江门奥园泉林黄金小镇 (实景图)

全国化布局完成 持续深耕重点区域



奥园2017至2019年完成“布局—聚焦—深耕”三步曲，由区域性房企成长为全国性规模房企。2020年将以区域公司为据点持续深耕所在城市群，提升一二线城市占比，提高市场份额及影响力



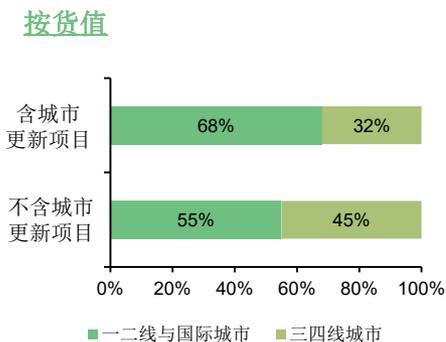
完成全国布局 聚焦大湾区



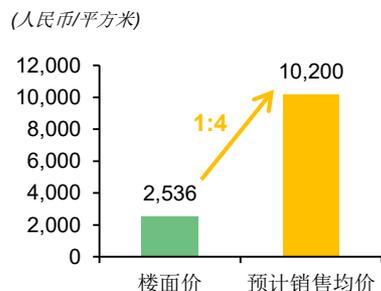
北上广深一线城市全覆盖，聚焦粤港澳大湾区，布局华南、中西部核心区、华东、环渤海区域
 于2019年12月31日，奥园土地储备总建筑面积达**4,503**万平方米（权益比**79%**），分布**85**个境内外城市，
 总货值约人民币**4,585**亿元。计入城市更新项目后⁽¹⁾，总货值约人民币**6,845**亿元



土地储备城市等级



楼面价对预计销售均价

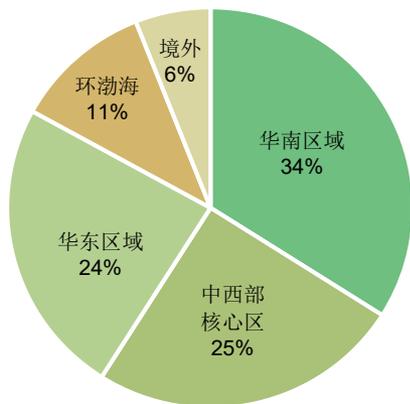


区域	省市	占比 (按建筑面积)	楼面地价 (人民币/ 平方米)	总建筑面积 (千平方米)	总货值 (人民币亿元)
华南 区域	粤港澳大湾区（除港澳）		3,108	8,271	1,024
	广东（除大湾区、梅州、清远等）		1,299	5,764	461
	广西（南宁、玉林等）		1,092	4,584	318
	海南（海口）		3,313	163	25
小计		42%	2,063	18,782	1,828
中西部 核心区	重庆		2,274	1,757	140
	四川（成都、广汉等）		3,341	2,766	290
	湖南（长沙、株洲等）		1,903	2,717	193
	湖北（武汉、荆州等）		3,835	683	67
	陕西（西安）		2,987	1,607	225
	河南（郑州、开封等）		2,095	565	59
	江西（九江、赣州等）		1,019	1,336	87
	贵州（毕节）		532	302	17
	云南（昆明）		1,866	268	26
小计		27%	2,419	12,001	1,104
华东 区域	浙江（杭州、宁波等）		5,244	1,688	247
	江苏（南京、苏州等）		3,310	2,314	241
	安徽（合肥、蚌埠等）		2,381	2,322	193
	福建（福州、泉州等）		3,443	1,454	152
小计		17%	3,477	7,778	833
环渤海	辽宁（沈阳）		338	1,138	67
	北京		15,000	176	40
	天津		8,568	140	23
	河北（石家庄等）		1,937	2,360	217
小计		10%	2,709	4,757	503
境外	悉尼、温哥华、 多伦多、香港、澳门	4%	3,808	1,714	317
合计		100%	2,536	45,032	4,585

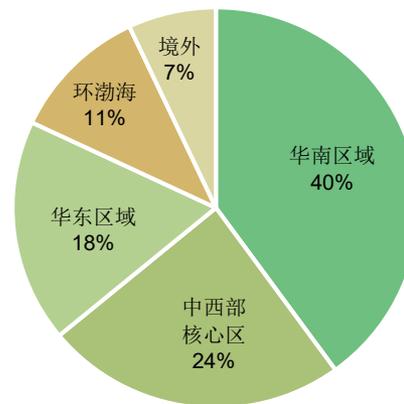
注(1): 城市更新项目预计提供额外可售资源约人民币2,260亿元（详见第36页）



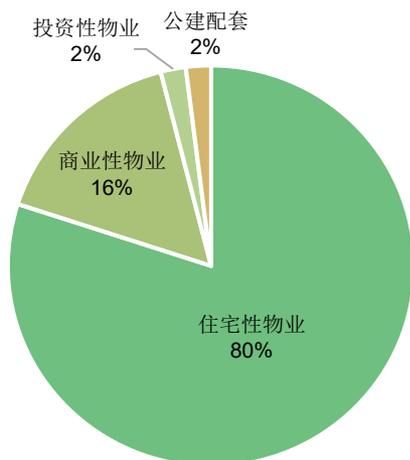
地区分布（按地价）



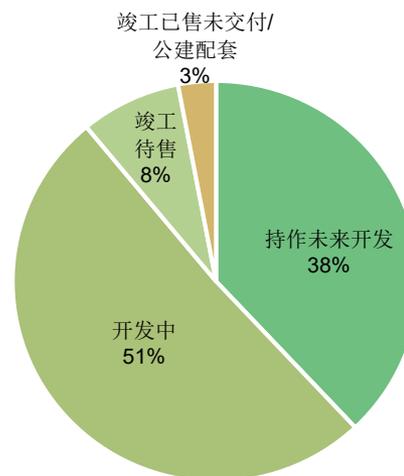
地区分布（按货值）



按规划性质分类（按建筑面积）



按开发阶段分类（按建筑面积）





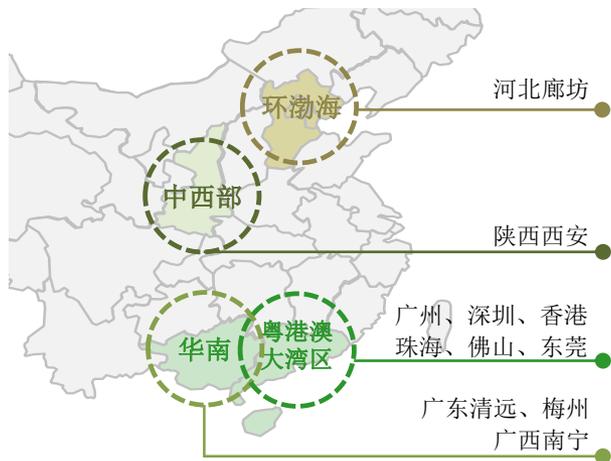
“三旧”全覆盖 补充大湾区土储



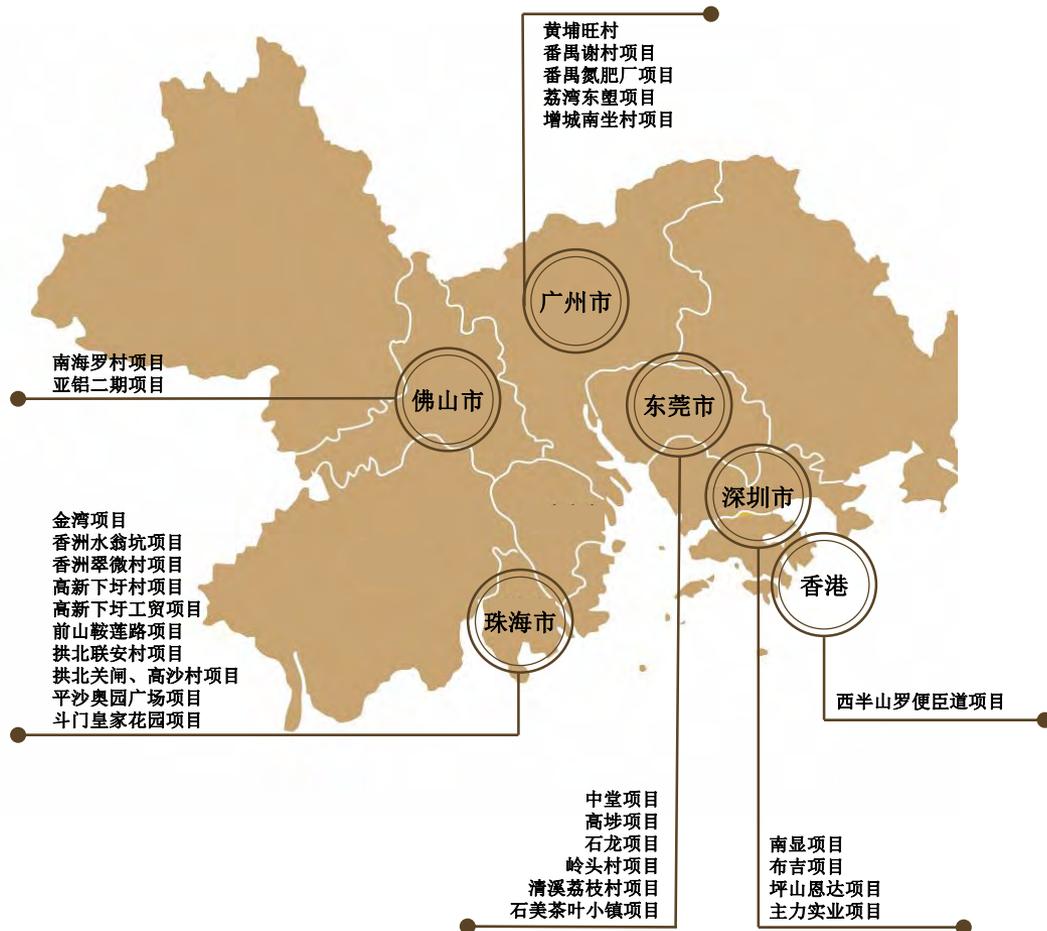
奥园植根粤港澳大湾区，拥有丰富的当地资源及经验，如土地、人才、网络、资金等。奥园拥有逾30个不同阶段的城市更新项目，规划总建筑面积约1,425万平方米，预计额外提供可售资源约人民币2,260亿元，其中大湾区的可售资源约2,019亿元。

城市更新项目可通过一二级联动开发、一级开发乃至出售实现利润，未来利润可见性高

城市更新全国布局

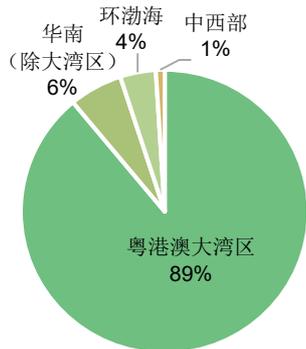


城市更新大湾区布局



预计总可售资源:人民币2,260亿元

按地区





“三旧”全覆盖 补充大湾区土储（续）



项目	城市	类型	进展	招拍挂	占地面积 (万平方米)	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)
已实现部分/全部转化								
1 广州番禺易兴项目 ⁽¹⁾	广东广州	旧厂	完成招拍挂	是	-	-	-	-
2 珠海斗门皇家花园项目	广东珠海	旧城	取得土地证	否	1	8	6	12
3 珠海香洲翠微村项目	广东珠海	旧村	为实施主体	否	27	165	55	200
4 南宁南糖项目	广西南宁	旧厂	部分转化	是	28	72	72	79
5 河北廊坊西户屯项目	河北廊坊	棚改	取得土地证	是	5	13	7	13
小计					61	258	140	304
预计2020-2021实现首期/全部转化								
6 深圳南显项目	广东深圳	旧厂	更新规划申报	否	1	5	4	36
7 深圳主力实业旧改项目	广东深圳	工改居	更新规划申报	否	3	16	13	49
8 深圳布吉项目	广东深圳	旧村	更新规划申报	否	7	44	24	155
9 广州番禺氮肥厂项目	广东广州	旧厂	准备挂牌	是	10	31	30	132
10 广州番禺谢村项目	广东广州	留用地	签订合作协议	是	5	18	9	15
11 广州增城南山村项目	广东广州	旧村	签约约80%	是	38	124	49	100
12 佛山南海罗村项目	广东佛山	旧村	更新规划申报	是	20	63	45	99
13 珠海前山鞍莲路项目	广东珠海	旧厂	更新单元规划方案	否	1	9	8	18
14 珠海拱北联安村项目	广东珠海	旧村	即将成为实施主体	否	6	39	12	53
15 珠海拱北关闸、高沙村项目	广东珠海	旧村	签约阶段	否	4	39	12	50
16 珠海平沙奥园广场项目	广东珠海	旧厂	更新单元规划方案	否	8	38	26	25
17 珠海高新下圩工贸项目	广东珠海	旧厂	前期摸底调查	否	4	22	11	26
18 珠海高新下圩村项目	广东珠海	旧村	前期摸底调查	否	9	37	12	36
19 东莞石美茶叶小镇项目	广东东莞	旧村	改造主体确认阶段	否	12	34	17	42
20 东莞石龙项目	广东东莞	旧村	更新规划申报	是	1	3	3	6
21 东莞清溪荔枝村项目	广东东莞	旧村	拆迁谈判	是	12	42	32	69
22 香港西半山罗便臣道项目	香港西半山	旧楼重建	强拍中	是	0.1	0.5	0.5	18
23 清远新益项目	广东清远	旧厂	更新规划申报	否	4	10	10	12
24 梅州兴宁项目	广东梅州	旧村	一期拆迁完成	是	18	62	49	47
25 廊坊中所项目	河北廊坊	棚改	土地出让手续	是	27	79	46	72
26 西安草南村项目	陕西西安	旧村	与合作方签约	是	3	14	10	18
小计					193	730	423	1,078
预计2022年或以后转化								
其他项目（深圳、广州、佛山、珠海、东莞等）				小计	177	438	282	878
合计					431	1,426	845	2,260

注（1）：2019年12月广州番禺易兴项目完成招拍挂程序，相关的一级开发收益将在2020年体现



“三旧”全覆盖 补充大湾区土储（续）



广州番禺氮肥厂项目（旧厂改造）

- **位置：**广州番禺区新造镇，直通广州大学城
- **预计可售面积及资源：**约30万平方米及人民币132亿元
- **进展：**准备挂牌



珠海斗门皇家花园项目（旧城改造）

- **位置：**珠海斗门区黄金地段井岸镇黄杨河边
- **预计可售面积及资源：**约6万平方米及人民币12亿元
- **进展：**取得土地证



珠海香洲翠微村项目（旧村改造）

- **位置：**紧靠城轨明珠站，珠海规模最大的城中村
- **预计可售面积及资源：**约55万平方米及人民币200亿元
- **进展：**成为项目实施主体



珠海拱北联安村项目（旧村改造）

- **位置：**紧靠珠海拱北口岸、城轨珠海站、港珠澳大桥连接线
- **预计可售面积及资源：**约12万平方米及人民币53亿元
- **进展：**签约至90%，即将成为实施主体



东莞石美茶叶小镇项目（旧村改造）

- **位置：**东莞水陆交通枢纽，东莞最大的茶叶交易集散地之一
- **预计可售面积及资源：**约17万平方米及人民币42亿元
- **进展：**改造主体确认阶段



广州增城南坐村项目（旧村改造）

- **位置：**广州增城区石滩镇
- **预计可售面积及资源：**约49万平方米及人民币100亿元
- **进展：**签约约80%，实施方案即将获批



（以上均为效果图）

案例一：珠海奥园广场 (旧厂改造)

- 总建筑面积：27.1万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币2,732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/净利润率：38%/18%
- 更新改造时间表：
 - ✓ 2014年12月申报更新改造方案
 - ✓ 2015年3月珠海市规委会更新规划申报
 - ✓ 2015年6月签订土地出让合同
 - ✓ 2015年7月取得国有土地所有权证
 - ✓ 2015年10月推出预售
 - ✓ 2017年9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：33.4万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币4,858元
- 销售均价：每平方米人民币16,500元
- 合同销售：约人民币46.0亿元
- 毛利润率/净利润率：30%/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：广州奥园国际中心 (旧村改造)

- 总建筑面积：24.8万平方米
- 楼面地价：每平方米人民币6,698元
- 销售均价：每平方米人民币19,100元
- 合同销售：约人民币22.6亿元
- 毛利润率/净利润率：41%/15%
- 更新改造时间表：
 - ✓ 2011年12月与番禺区政府平台公司签约
 - ✓ 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



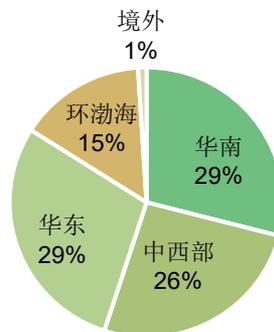
(以上均为实景图)

奥园2019年新增87个项目，新增可开发建筑面积约1,609万平方米（权益比75%），权益地价约人民币339亿元，新增可售货值逾1,861亿元，确保合理的土地成本和稳定的利润率，有助应对市场波动

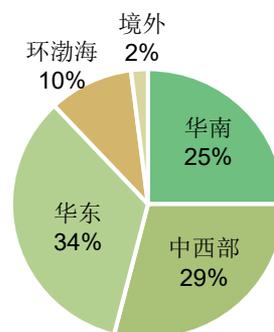
区域	省市	楼面地价 (人民币/ 平方米)	总建筑面积 (千平方米)	权益 建筑面积 (千平方米)	权益地价 (人民币 百万元)	权益 (%)
华南 区域	粤港澳大湾区（广州、深圳、珠海等）	3,929	1,593	1,452	5,113	91%
	广东（除大湾区） （梅州、清远等）	1,572	2,100	1,565	2,169	74%
	广西（南宁、柳州等）	2,064	937	531	1,107	57%
	小计	2,482	4,630	3,548	8,389	77%
中西部 核心区	重庆	2,922	562	515	1,609	92%
	四川（成都、南充等）	3,655	1,559	1,093	4,222	70%
	湖南（长沙）	7,267	77	77	559	100%
	湖北（咸宁、孝感）	1,215	250	202	230	81%
	河南（开封、新郑）	2,890	325	227	600	70%
	陕西（西安）	5,580	443	284	1,574	64%
	江西（上饶、瑞昌）	1,289	946	782	875	83%
小计	3,084	4,162	3,180	9,669	76%	
华东 区域	浙江（杭州、湖州等）	7,923	775	651	2,732	84%
	江苏（南京、苏州等）	3,408	1,652	1,191	4,357	72%
	安徽（合肥、蚌埠等）	2,881	1,586	1,040	2,944	66%
	福建（福州、泉州等）	5,246	682	330	1,626	48%
小计	4,242	4,695	3,212	11,659	68%	
环渤海	山东（青岛）	5,238	470	235	1,232	50%
	河北（石家庄等）	1,849	2,058	1,886	2,230	92%
小计	2,479	2,528	2,121	3,462	84%	
境外	澳洲（悉尼）	12,510	77	57	718	75%
合计		3,199	16,092	12,118	33,897	75%

地区分布

（按建筑面积）

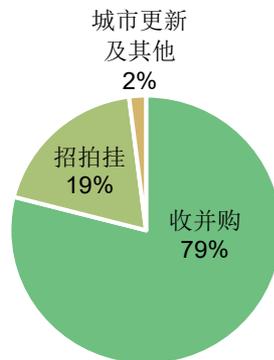


（按地价）



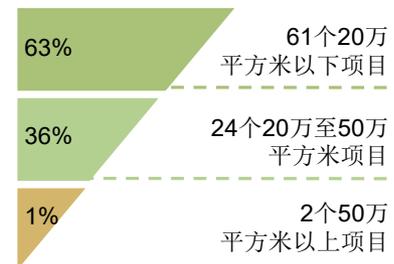
购地渠道分布

（按建筑面积）



项目规模分布

（按地价）



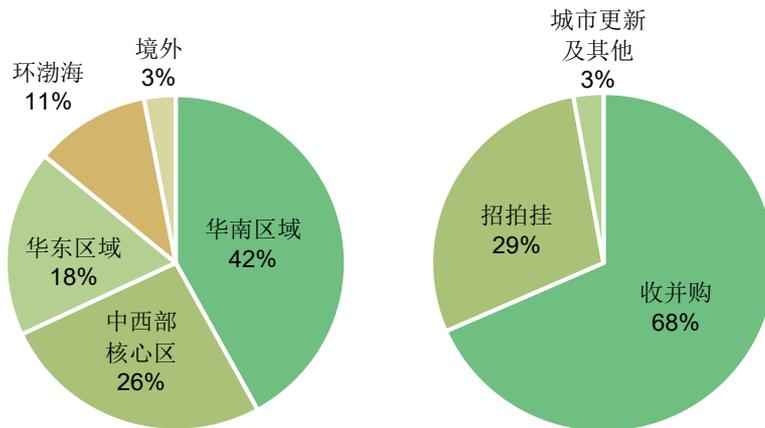
- ✓ 2019年新增项目中，发挥收并购“经验足、网络广、团队强、决策快”的传统优势，按建筑面积通过收并购方式取得的项目占79%，招拍挂占19%，城市更新及其他占2%
- ✓ 2019年与品牌开发商及当地龙头企业加大合作，包括融创、世茂、金科、华夏幸福、敏捷、大发、海尔等，强强联手，发挥各自优势，分摊运营风险，实现品牌资源优势整合，合作共赢



自上市以来成功收购的高质量项目

	数量	楼面地价 (人民币/ 平方米)	总建筑面积 (千平方米)	总价 (人民币 百万元)
2008年	2	369	341	126
2009年	4	876	3,583	3,138
2011年	7	2,933	1,268	3,721
2012年	8	2,178	1,875	4,084
2013年	8	2,245	2,233	5,013
2014年	8	1,715	2,657	4,557
2015年	13	2,312	2,492	5,761
2016年	17	3,170	3,139	9,950
2017年	58	2,446	12,861	31,458
2018年	64	2,418	12,584	30,432
2019年	87	3,199	16,092	51,472
合计	276	2,532	59,125	149,712

上市以来购地的地区分布及渠道分布 (按建筑面积)



- 全国化布局已完成，稳扎稳打做好重点区域深耕，重点拓展一二线城市，同时关注政策性倾向有利、经济实力较强、市场容量较佳的三四线城市
- 自上市以来，按建筑面积通过收并购方式取得的项目占68%，招拍挂占29%，城市更新及其他占3%
- 继续发挥收并购传统拿地优势，持续关注招拍挂市场，积极寻找资产包收并购机会，加快城市更新项目的转化及拓宽产业合作渠道等

5. 附录



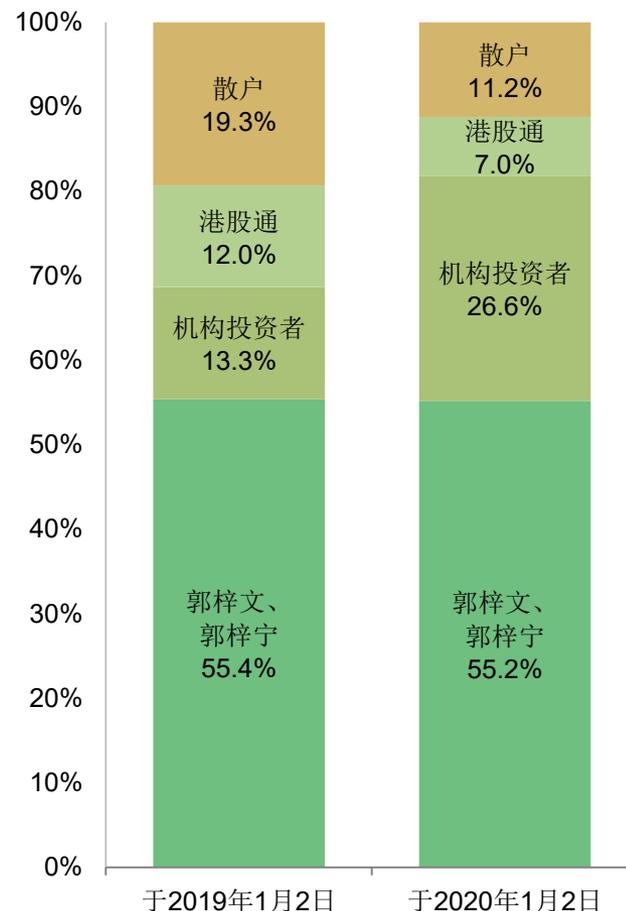
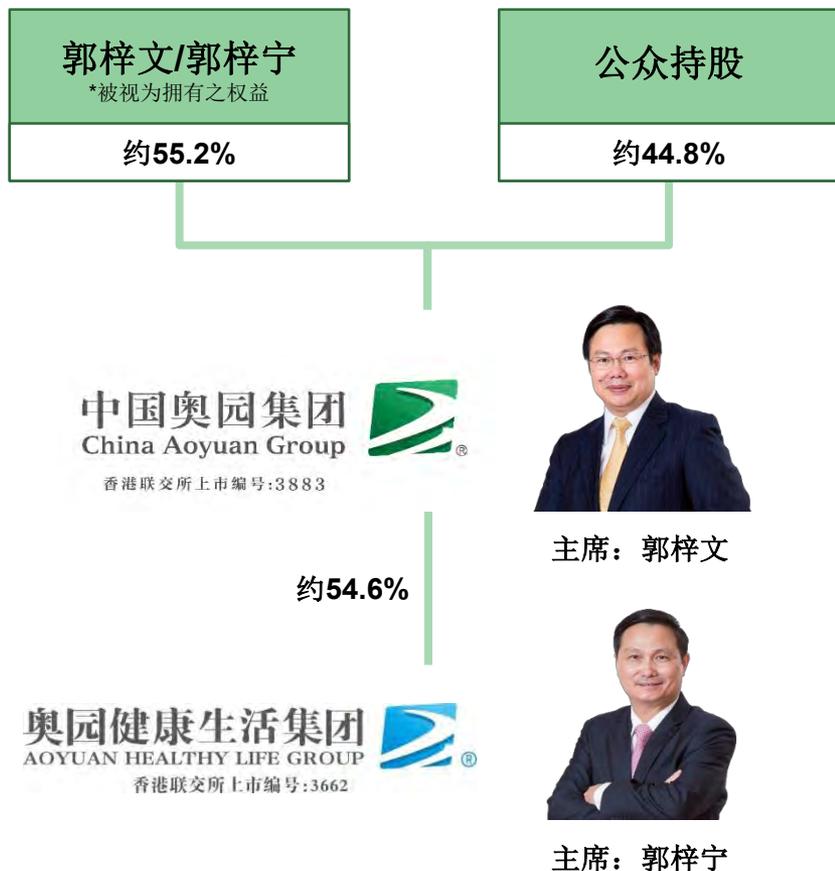
奥园集团广州新总部
产品管理中心（实景图）

公司股权架构



奥园主席持续增持及公司回购股份，自2007年上市至今奥园主席增持及公司回购股票累计金额约9亿港元，对公司的长远发展及前景充满信心，并保持稳定宽裕派息政策

(于2020年1月2日)



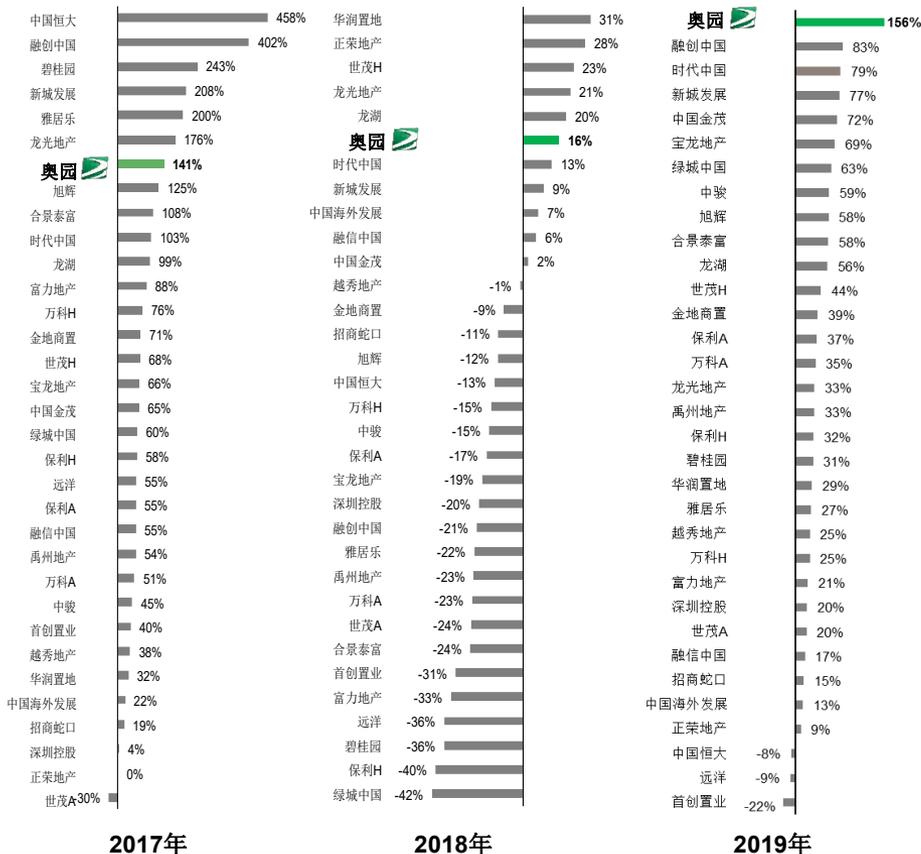
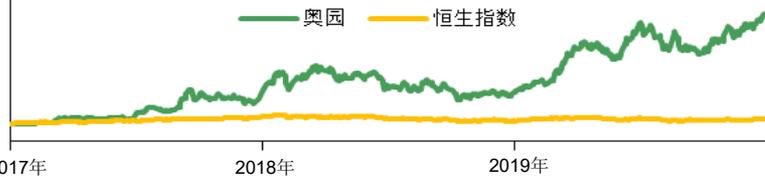
股价表现及派息政策



奥园为MSCI中国指数、恒生综合大中型股指数、恒生沪深港股通名单及恒生沪深港通大湾区综合指数成分股

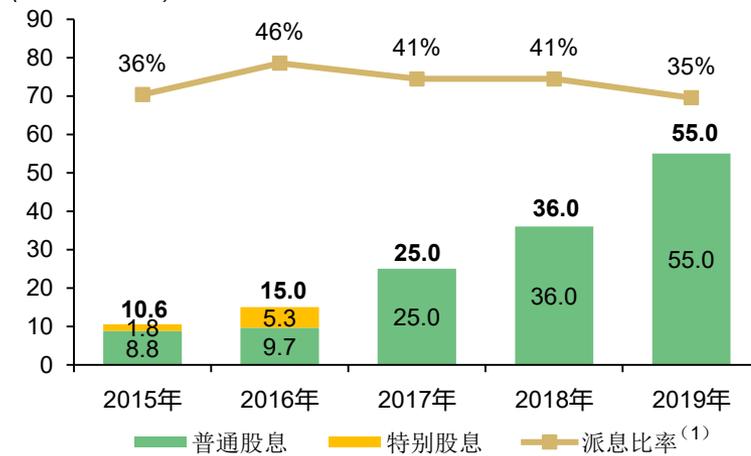
交投活跃，股价表现持续跑赢大市

资料来源：
彭博



派息政策稳定宽裕

(每股人民币分)



注(1)：派息比率 = 总股息 / 股东应占净利润

股票研究覆盖的主要投行及券商 (2) (3)

- ✓ 农银国际
- ✓ 尚乘集团
- ✓ 美银证券
- ✓ 法巴-晨星
- ✓ 银河-联昌
- ✓ 中金公司
- ✓ 招银国际
- ✓ 花旗银行
- ✓ 瑞士信贷银行
- ✓ 克而瑞证券
- ✓ 星展银行
- ✓ 安信国际
- ✓ 国泰君安
- ✓ 海通国际
- ✓ 华泰国际
- ✓ 摩根大通
- ✓ 富瑞金融
- ✓ 摩根士丹利
- ✓ 野村证券
- ✓ 瑞士银行

注(2)：按英文字母排序

注(3)：有关研究覆盖详情，请参阅奥园官网投资者关系栏目

跻身全国三十强 提质增效强内功



开创 (Pioneer)

奥园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，是中国复合地产缔造者。秉持“构筑健康生活”的品牌理念，奥园（3883.HK）2007年于香港联交所主板上市，不断推动复合地产升级换代

破茧 (Breakthrough)

2012年成功退出北京长安8号项目收回约32亿港元资金，赚取约11亿港元特殊收益，蓄势待发重新起飞，同年成功首次发行境外美元优先票据。2013年合同销售突破人民币100亿元，并引入更多行业优秀职业经理人

起飞 (Take-off)

2016-2019年合同销售额年复合增长率达66%，2019年合同销售额突破千亿，跻身全国30强。2019年获联合信用调升境内信贷评级至中国最高信用等级“AAA”。2016-2019年先后获惠誉、穆迪及标普三大国际评级机构一致调升信贷评级及展望，位居“BB”行列；2019年获联合国国际给予“BB+”的国际长期发行人评级，展望“稳定”

跃升 (Upgrade)

奥园获纳入MSCI中国指数、恒生综合大中型股指数、恒生沪深港通名单及恒生沪深港通大湾区综合指数。2019年3月旗下奥园健康生活（3662.HK）于港交所主板成功分拆上市。《财富》“中国500强”排名由2017年的第485位跃升至2019年的第279名，跻身“中国最佳董事会”50强，彰显奥园在优秀的董事会治理下，展现出跑赢市场的实力

愿景 (Vision)

奥园以“创享美好生活”为使命，秉承奥园“高效、诚信、责任、共赢”的核心价值观，夯实千亿级国际化平台，致力成为世界一流的健康生活综合服务商，并矢志成为世界500强企业

优秀的董事会及高水平的企业管治



在优秀的董事会带领下，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



徐景辉

独立非执行董事



郭梓宁

执行董事、
副主席、行政总裁



张国强

独立非执行董事



马军

执行董事、
营运总裁



胡江

独立非执行董事



陈嘉扬

执行董事、
高级副总裁



奥园荣膺《财富》“2019年中国最佳董事会 50 强”及
《财资》（The Asset）“2019年度企业大奖 — 金奖（环境、社会与公司治理）”

杰出稳定的精英管理团队



奥园持续引入标杆房企背景专业人才，壮大职业经理人管理团队，不断增强核心竞争力，确保在复杂环境中保持稳定性，展现出跑赢市场的实力，实现有质量可持续发展

高级管理人员

战略投资	项目投资、资金管理	资本集团	财务管理、风险控制	企业融资、资本市场	营运及安全管理	商业集团	产品管理及研发	产业拓展	人事行政、品牌管理
阮永曦	陈勇	黄邦华	陈志斌	陈嘉扬	马军	张俊	胡浩	胡冉	郭士国
总裁助理	副总裁	副总裁	副总裁、首席财务官	执行董事、高级副总裁	执行董事、营运总裁	高级副总裁	高级副总裁	副总裁	副总裁
2018年3月加入	2014年6月加入	2017年11月加入	2014年8月加入	2013年10月加入	2015年3月加入	2015年2月加入	2019年3月加入	2012年9月加入	2018年10月加入



6. 投资者关系



悉尼奥园海德公园130号外景

专业高效的投资者关系管理

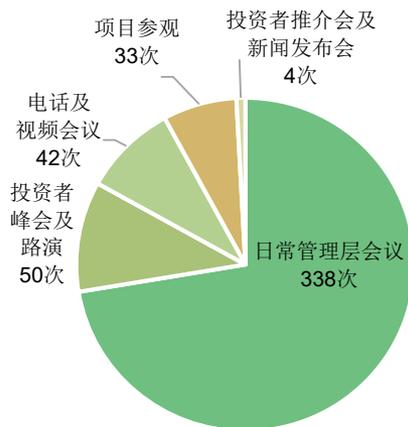


奥园致力于保持最高标准的投资者关系管理，建立长期、良好、互动的投资者关系，秉持开放坦诚的态度，聆听资本市场的意见，保持高水平的企业透明度及企业管治。

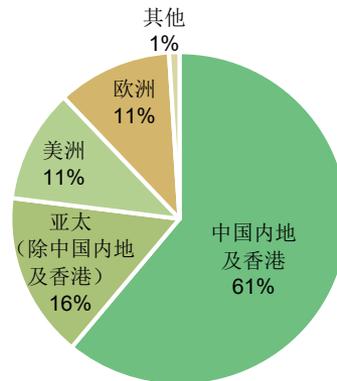
与投资者进行紧密双向的沟通

- ✓ 2019年进行投资者关系活动共467次，其中日常管理层会面338次、电话会议42次、投资者推介会及新闻发布会4次、项目参观33次，于香港、新加坡、纽约、伦敦、法兰克福、深圳、上海、北京及台北进行投资者峰会及路演共50次
- ✓ 与来自865间投资机构的1,223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

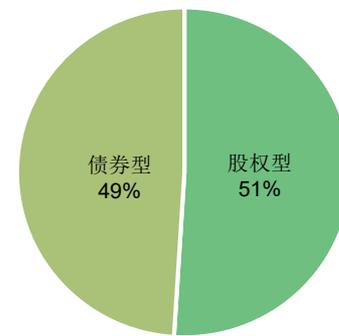
2019年投资者关系活动情况



投资者类型（按投资区域）



投资者类型（按投资类型）



2019年投资者日志

日期	投资者关系活动	城市	日期	投资者关系活动	城市	日期	投资者关系活动	城市
1月	瑞士银行2019年大中华研讨会	上海	5月	瑞士银行2019年香港/中国房地产投资峰会	香港	9月	中金公司企业日	香港
1月	星展银行2019年亚洲投资峰会	新加坡	5月	中国奥园2019年股东周年大会	香港	9月	野村证券2019年中国投资峰会	上海
1月	法国巴黎银行亚太金融及地产投资峰会	香港	5月	摩根士丹利第5届中国投资峰会	北京	9月	中国奥园2019年中期业绩后非交易路演	北京
1月	德意志银行2019年中国投资峰会	深圳	5月	法国巴黎银行房地产企业日	香港	9月	美银美林2019年全球房地产投资峰会	纽约
2月	花旗银行2019年亚太投资峰会	新加坡	6月	海通国际房地产企业日	香港	9月	《亚洲金融》中国债券峰会	香港
3月	中国奥园2018年全年业绩发布会	香港	6月	德意志银行第23届欧洲杠杆融资峰会	伦敦	10月	美银美林2019年亚洲高收益投资峰会	香港
3月	中国奥园2018年全年业绩后非交易路演	香港	6月	中国奥园非交易路演	法兰克福	10月	摩根大通亚洲信用年会	香港
3月	中国奥园2018年全年业绩后非交易路演	新加坡	6月	德意志银行中国房地产高收益企业日	香港	10月	野村证券中国房地产企业日	香港
3月	摩根士丹利私人银行中国信贷企业日	香港	6月	国泰综合证券2019年二季度企业日	台北	10月	北京银行2019年中资美元债研讨会	深圳
4月	中国奥园2018年全年业绩后非交易路演	北京	6月	光大证券2019年中期策略会	深圳	11月	高盛2019中国投资论坛	深圳
4月	中国奥园2018年全年业绩后非交易路演	上海	6月	联昌证券2019年中国/香港房地产投资峰会	香港	11月	美银美林2019年中国投资峰会	北京
4月	中国奥园2018年全年业绩后非交易路演	深圳	6月	花旗银行2019年亚太房地产投资峰会	香港	11月	花旗2019年中国投资峰会	澳门
4月	华泰证券2019港股房地产行业企业日	香港	8月	中国奥园2019年中期业绩发布会	香港	11月	野村证券2019年亚洲高收益债券投资者交流会	香港
4月	兴业证券2019年海外春季策略会	深圳	8月	中国奥园2019年中期业绩后非交易路演	香港	11月	招银国际中国房地产企业日	香港
4月	巴克莱银行中国房地产周 - 中国房地产企业日	香港	8月	中国奥园2019年中期业绩后非交易路演	新加坡	11月	摩根士丹利第18届亚太投资峰会	新加坡
5月	摩根大通第15届全球中国投资峰会	北京	8月	中国奥园2019年中期业绩后非交易路演	深圳	12月	2019年分析师反向路演—管理层会议	广州
5月	国泰君安国际第3届投资高峰论坛	上海	9月	花旗银行中国企业日	新加坡	12月	2019年分析师反向路演—项目参观	广州
5月	德意志银行第十届亚洲年会	新加坡	9月	中国奥园2019年中期业绩后非交易路演	上海	12月	2019年分析师反向路演—项目参观	珠海

专业高效的投资者关系管理（续）



奥园致力于保持最高标准的投资者关系管理水平，
荣膺《财资》（The Asset）“2019年度最佳投资者关系团队”及《机构投资者》（Institutional Investor）“2019
最佳投资者关系团队—高收益债券”（全球房地产及建筑界别），资本市场的关注度和影响力不断提升

股东周年大会



业绩发布会



分析师反向路演



投资者路演



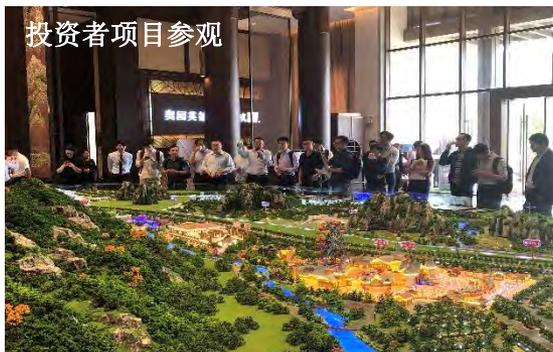
业绩发布会现场



投资者峰会



投资者项目参观



投资者关系主要联系人



陈嘉扬先生 (Jacky)

集团执行董事兼高级副总裁

香港电话: (852) 2180 9566

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: jackychan@aoyuan.net



陈志斌先生 (Ben)

集团副总裁兼首席财务官

香港电话: (852) 2180 9566

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: chzhbin@aoyuan.net



郑少辉先生 (Anthony)

财务总监

香港电话: (852) 2180 6981

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: anthonycheng@aoyuan.net



祁月华博士 (Emma)

企业融资及投资者关系总监

香港电话: (852) 2180 9566

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: emmaqi@aoyuan.net



梁德伟先生 (David)

高级财务经理

香港电话: (852) 2180 9551

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: davidleung@aoyuan.net



谭珩小姐 (Heng)

投资者关系经理

香港电话: (852) 2180 9556

国内电话: (86 20) 3868 6666

电邮: hengtam@aoyuan.net



集团总部

香港公司

电邮

广州市番禺区万惠一路48号奥园集团大厦

香港九龙尖沙咀北京道1号19楼1901-02室

ir@aoyuan.net



奥园3883.HK
微信公众号



奥园官微
订阅号

敬请关注!