



万科企业股份有限公司

2020 年度报告摘要

证券代码：000002、299903 证券简称：万科 A、万科 H 代 公告编号：〈万〉2021-026

一、重要提示

本年度报告摘要摘自 2020 年度报告（以下简称“本报告”）全文，报告全文同时刊载于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当仔细阅读年度报告全文。

本报告已经公司第十九届董事会第六次会议（以下简称“本次会议”）审议通过。辛杰董事、唐绍杰董事因公务原因未能亲自出席本次会议，授权李强强董事代为出席会议并行使表决权。除此之外，其他各位董事均亲自出席了本次会议。

本报告之财务报告已经毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具了标准无保留意见的审计报告。

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 2020 年度分红派息预案：以实施分红派息时股权登记日的总股本为基数，2020 年度拟合计派发现金股息人民币 14,522,165,251.25（含税），占公司 2020 年合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比例为 34.98%，不送红股，不以公积金转增股本。如以 2020 年末公司总股份数 11,617,732,201 股计算，每 10 股派送人民币 12.5 元（含税）现金股息。如公司在分红派息股权登记日之前发生增发、回购、可转债转增股本等情形导致分红派息股权登记日的总股份数发生变化，每股股息将在合计派息总额不变的前提下相应调整。该等 2020 年度分红派息预案还需提交本公司年度股东大会审议批准。

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。

本报告已按照《深圳证券交易所行业信息披露指引第 3 号——上市公司从事房地产业务》的要求进行披露。本集团目前面临的主要风险及应对措施，敬请投资者查阅“第八节 公司治理报告暨企业管治报告”之“十二、内部控制和风险管理”部分。

二、致股东

对于房地产行业，2020 年是一个时代的落幕，也是一个时代的开启。

如果只看销售数字，房地产是为数不多在疫情下仍能保持增长的行业，2020 年全国商品房销售金额增长 8.7%。然而，比销售数字更重要的是，行业竞争规则正发生深刻的改变。

从过去到可见的未来，房地产行业的竞争可分为土地红利、金融红利、管理红利三个时代。早年，土地价值尚未被广泛认知，部分拿到大量便宜优质土地的企业，获得了那个时代的馈赠。2002 年，“土地招拍挂”制度施行后，行业进入金融红利时代，金融资源成为助力企业实现跨越式发展的关键要素。

2020 年 8 月，人民银行、住房和城乡建设部会同相关部门共同推出了被业内称为“三道红线”的重点房地产企业资金监测和融资管理规则。“三道红线”的出台再次改写了行业规则，其影响并不亚于当年的土地招拍挂制度。依靠高杠杆、高负债、高库存实现高增长的模式难以为继，行业正式由金融红利时代步入“管理红利时代”。

管理红利时代以“充分竞争”为主要特征，竞争烈度将显著提升。如果说，土地红利时代和金融红利时代，决出的是收获的多少、发展的快慢；那么，管理红利时代决定的是企业的生存，不能胜出则意味着被淘汰。面对新时代的淘汰赛，我们必须摒弃旧有模式下的规模扩张思路，更加重视增长的质量。

管理红利时代对企业的 ability 提出了更高的要求。一方面，企业需要更完整的能力。“土地”、“金融”，都是单项的关键资源，而“管理”，是全方位的能力要求。另一方面，企业需要更极致的优势。当行业在经营模式和产品服务上趋于同质化，要想在竞争中脱颖而出，必须要打造自身独特的竞争优势。面对更高段位的竞赛，我们在做到“均好无短板”的同时，还要构建有助于实现发展轨道跃升的“制胜长项”。

管理红利时代充满未知与挑战，但危与机永远是一枚硬币的两面。在正视变化与风险之后，我们也要问自己一个问题：“行业的机会在哪里？”

机会来自客户的需求。企业为满足客户需求而存在，是永恒不变的基本商业逻辑。但客户需求并非常量，而是容颜多彩的时间玫瑰。当网络原生一代成为市场主流，他们的偏好绽放出前所未有的多样性。所有企业面对全新的画布，谁能更深刻理解客户内心的向往和期待，谁才能成为更杰出的美好生活场景师。

机会来自城市的发展。人口和生产要素都是理性的河流，它们总往效率更优处流动。过往的城市积淀为传统，而未来城市在绵延中孕育。人口和资源的流淌和集聚，带来产业的演化与升级，带来消费的分蘖与升维。尤其在头部城市向世界级都市圈演进的过程中，TOD、有机更新、产城融合、智慧城市、大型复杂综合项目、新城/新片区规划等，都将是未来城市的必要元素。

机会来自对存量价值的挖掘。随着城市的扩张与发展，居住、商业、办公，多种形态的城市空间日积月累，已经形成庞大的规模。但它们不仅是凝固的水泥与钢铁，其中更有无数等待激活的价值。更优质的服务、更精彩的内容、更高效的互动，才能让沉静的硬件资源，变成美好生活更生动的载体。伴随 REITs 的出现，真正具备长期资产经营能力的管理者将获得巨大的成长空间。

机会也来自科技释放的价值。人类进步源于想象力，而科技是能让想象真正放飞的羽翼。科技让不可能成为可能，让可能变得平易。二百年前开始的工业革命，让肢体孱弱的人类拥有了超越肉身的力量，逐渐摆脱了饥寒和贫乏；而正在悄然降临的人工智能，将使思维穿透生物神经的局限，让人类迎来更优雅和精致的生活。而对于产业来说，知识与创造力，正取代资金和能源，成为最核心的资源。

正如彼得·德鲁克在《动荡时代的管理》一书中写道：“动荡时代最大的危险不是动荡本身，而是延续过去的逻辑”。对企业来说，真正重要的问题不是行业有没有机会，而是“我们能否抓住机会？”

只有主动适应变化者，才有可能穿越荆棘，抵达成功的彼岸。回顾万科三十六年的历程，我们能走到今天，依靠的正是危机感下一次次自省和警醒，是齐心协力度过的一次次挑战和历险。面对管理红利时代的淘汰赛，继续领先领跑、数一数二，依然是我们不变的追求。我们相信，每一堵难以逾越的高墙，跨过去就是我们与对手拉开差距的屏障；每一片风云莫测的海域，渡过去就是希望无限的新大陆；每一道崎岖坎坷的山峦，翻过去必将迎来春暖花开的广阔绿洲。

三、公司基本情况

（一）公司简介

1、基本情况

A 股股票上市地	深圳证券交易所
A 股股票简称	万科 A
A 股股票代码	000002
H 股股票上市地	香港联合证券交易所有限公司
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	2202（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) 会计数据和财务指标摘要**1、主要会计和财务指标**

单位：人民币元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	419,111,677,714.12	367,893,877,538.94	13.92%	297,679,331,103.19
营业利润	79,958,642,103.88	76,613,136,041.54	4.37%	67,498,612,522.27
利润总额	79,675,752,923.39	76,539,289,517.59	4.10%	67,460,201,390.98
归属于上市公司股东的净利润	41,515,544,941.31	38,872,086,881.32	6.80%	33,772,651,678.61
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	40,237,711,134.26	38,314,387,512.31	5.02%	33,490,078,355.00
经营活动产生的现金流量净额	53,188,022,243.81	45,686,809,515.08	16.42%	33,618,183,388.52
基本每股收益	3.62	3.47	4.52%	3.06
稀释每股收益	3.62	3.47	4.52%	3.06
全面摊薄净资产收益率	18.49%	20.67%	减少 2.18 个百分点	21.68%
加权平均净资产收益率	20.13%	22.47%	减少 2.34 个百分点	23.24%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	1,869,177,094,005.55	1,729,929,450,401.23	8.05%	1,528,579,356,474.81
负债总额	1,519,332,620,662.33	1,459,350,334,988.27	4.11%	1,292,958,626,477.23
归属于上市公司股东的净资产	224,510,952,749.09	188,058,491,912.82	19.38%	155,764,131,544.43
股本	11,617,732,201.00	11,302,143,001.00	增加 315,589,200 股	11,039,152,001.00
归属于上市公司股东的每股净资产	19.32	16.64	16.14%	14.11
资产负债率	81.28%	84.36%	下降 3.08 个百分点	84.59%
净负债率	18.09%	33.87%	下降 15.78 个百分点	30.89%

注：净负债率=（有息负债-货币资金）/净资产

2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	47,774,342,784.96	98,575,163,944.75	95,141,960,460.82	177,620,210,523.59
归属于上市公司股东的净利润	1,249,359,312.96	11,258,160,243.54	7,355,307,573.23	21,652,717,811.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,017,202,995.38	11,097,004,890.90	6,775,110,226.08	21,348,393,021.90

经营活动产生的现金流量净额	(2,953,862,229.68)	25,559,824,266.56	10,774,906,549.48	19,807,153,657.45
---------------	--------------------	-------------------	-------------------	-------------------

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

(三) 股本持股情况和控制框图

1、前 10 名股东及前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2020 年末 股东总数	385,297 户（其中 A 股 385,248 户， H 股 49 户）	2021 年 2 月 28 日 股东总数	381,956 户（其中 A 股 381,906 户，H 股 50 户）	前 10 名股东持股情况		
股东名称	股东 性质	持股 比例	持股总数	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	27.91%	3,242,810,791	0	0	0
HKSCC NOMINEES LIMITED	境外法人	16.30%	1,893,452,374	+315,574,100	0	0
香港中央结算有限公司	境外法人	4.61%	535,415,703	+47,057,160	0	0
国信证券—工商银行—国信金鹏分级 1 号集合资产管理计划	其他	3.93%	456,993,190	0	0	0
中央汇金资产管理有限责任公司	境内国有 法人	1.63%	189,566,000	0	0	0
招商财富—招商银行—德赢 1 号专项 资产管理计划	其他	1.26%	146,255,820	-183,097,100	0	0
中国证券金融股份有限公司	境内国有 法人	1.14%	132,669,394	0	0	0
中国人寿保险股份有限公司—分红— 个人分红-005L-FH002 深	其他	0.91%	105,423,170	+8,121,394	0	0
中国人寿保险股份有限公司—传统— 普通保险产品-005L-CT001 深	其他	0.73%	84,877,282	+17,199,562	0	0
深圳盈安财务顾问企业（有限合伙）	境内一般 法人	0.56%	65,000,026	+65,000,026	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	无					

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。

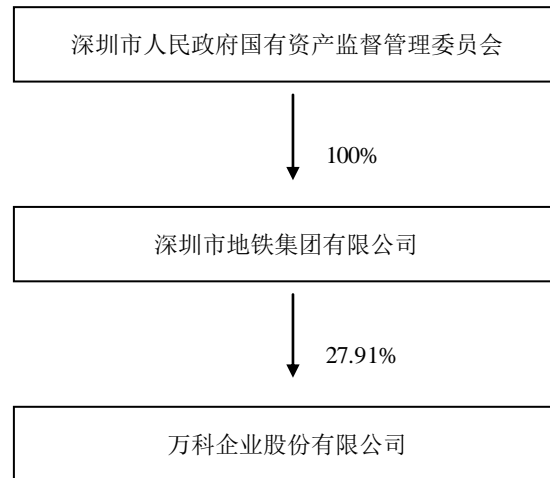
注 2: 香港中央结算有限公司为通过深股通持有公司 A 股的非登记股东所持股份的名义持有人。

注 3: 上表中 2020 年末和 2021 年 2 月 28 日 A 股股东总数是指合并融资融券信用账户后的股东数量。

2、公司与第一大股东之间的产权及控制关系的方框图

公司不存在控股股东及实际控制人。

截止 2020 年 12 月 31 日，深圳市地铁集团有限公司持有公司 A 股股份 3,242,810,791 股，占公司股份总数的 27.91%，为公司的第一大股东。具体如下：



（四）公司债券情况

1、公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额 (万元)	利率	还本付息方式
万科企业股份有限公司 2017 年公司债券(第一期)	17 万科 01	112546	2017 年 7 月 14 日至 2017 年 7 月 18 日	2022 年 7 月 18 日	1,907.75	1.90%	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。
万科企业股份有限公司 2018 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)	18 万科 01	112742	2018 年 8 月 8 日至 2018 年 8 月 9 日	2023 年 8 月 9 日	150,000	4.05%	
万科企业股份有限公司 2018 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)	18 万科 02	112784	2018 年 10 月 26 日至 2018 年 10 月 29 日	2023 年 10 月 29 日	200,000	4.18%	
万科企业股份有限公司 2019 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)	19 万科 01	112844	2019 年 2 月 25 日至 2019 年 2 月 26 日	2024 年 2 月 26 日	200,000	3.65%	
万科企业股份有限公司 2019 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)	19 万科 02	112976	2019 年 9 月 25 日至 2019 年 9 月 26 日	2024 年 9 月 26 日	250,000	3.55%	

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额 (万元)	利率	还本付息方式
债专项公司债券(第二期)							
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) (品种一)	20 万科 01	149056	2020 年 3 月 13 日至 2020 年 3 月 16 日	2025 年 3 月 16 日	150,000	3.02%	
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	2027 年 3 月 16 日	100,000	3.42%	
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) (品种一)	20 万科 03	149123	2020 年 5 月 18 日至 2020 年 5 月 19 日	2025 年 5 月 19 日	100,000	2.56%	
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	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) (品种一)	20 万科 05	149141	2020 年 6 月 18 日至 2020 年 6 月 19 日	2025 年 6 月 19 日	80,000	3.20%	
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	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) (品种一)	20 万科 07	149296	2020 年 11 月 12 日至 2020 年 11 月 13 日	2025 年 11 月 13 日	38,100	3.50%	
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	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) (品种一)	21 万科 01	149357	2021 年 1 月 21 日至 2021 年 1 月 22 日	2024 年 1 月 22 日	190,000	3.38%	
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	21 万科 02	149358	2021 年 1 月 21 日至 2021 年 1 月 22 日	2028 年 1 月 22 日	110,000	3.98%	

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额 (万元)	利率	还本付息方式
债专项公司债券(第一期) (品种二)							
公司债券上市或转让的交易场所		深交所					
投资者适当性安排		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 股证券账户的合格投资者公开发行。					
报告期内公司债券的付息兑付情况		按时足额付息					
公司债券附发行人或投资者选择权条款、可交换条款等特殊条款的, 报告期内相关条款的执行情况(如适用)。		21 万科 01 附第 2 年末公司赎回选择权、调整票面利率选择权和投资者回售选择权; 18 万科 01、18 万科 02、19 万科 01 及 19 万科 02 均附第 3 年末公司调整票面利率选择权和投资者回售选择权; 20 万科 01、20 万科 03、20 万科 05 及 20 万科 07 均附第 3 年末公司赎回选择权、调整票面利率选择权和投资者回售选择权; 20 万科 02、20 万科 04、20 万科 06、20 万科 08、21 万科 02 附第 5 年末公司赎回选择权、调整票面利率选择权和投资者回售选择权。报告期内, 未执行上述选择权条款。 17 万科 01 于报告期内执行了公司票面利率选择权、投资者回售选择权。					

2、公司债券信用评级情况

报告期内及期后, 中诚信国际信用评级有限责任公司对公司存续期的公司债券进行了评级, 相应的信用评级报告已在巨潮资讯网披露。具体情况如下:

债券简称	公司主体 信用等级	公司评级 展望	公司债券 信用等级	信用等级通知书	最新跟踪评级时间	报告披露时间
15 万科 01	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]跟踪 0109 号	2020 年 4 月 23 日	2020 年 4 月 25 日
17 万科 01	AAA	稳定	AAA			
17 万科 02	AAA	稳定	AAA			
18 万科 01	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]跟踪 0106 号		
18 万科 02	AAA	稳定	AAA			
19 万科 01	AAA	稳定	AAA			
19 万科 02	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]跟踪 0108 号		
20 万科 01	AAA	稳定	AAA			
20 万科 02	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]1357 号	2020 年 4 月 29 日	2020 年 5 月 14 日
20 万科 03、 20 万科 04	AAA	稳定	AAA			
20 万科 05、 20 万科 06	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]1724D 号	2020 年 5 月 29 日	2020 年 6 月 16 日
20 万科 07、 20 万科 08	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]2326D 号	2020 年 11 月 3 日	2020 年 11 月 10 日
21 万科 01、 21 万科 02	AAA	稳定	AAA	信评委函字[2020]G008 号	2021 年 1 月 7 日	2021 年 1 月 19 日

3、截至报告期末近 2 年的主要会计数据和财务指标

项目	2020 年	2019 年	同期变动率
息税折旧摊销前利润（万元）	9,015,626.09	8,792,072.14	2.54%
流动比率	1.17	1.13	4.38%
资产负债率	81.28%	84.36%	下降 3.08 个百分点
速动比率	0.41	0.43	-1.20%
EBITDA 全部债务比	0.06	0.06	-
利息保障倍数	7.20	7.58	-5.06%
现金利息保障倍数	7.72	7.97	-3.05%
EBITDA 利息保障倍数	7.80	8.16	-4.46%
贷款偿还率	100.00%	100.00%	-
利息偿付率	100.00%	100.00%	-

四、经营情况讨论与分析

2020 年是不平凡的一年。突如其来的疫情对社会经济产生巨大冲击。本集团全力做好疫情防控，守护客户安全，确保员工健康。在全体员工的努力下，各项业务逐步走出疫情影响，呈现出良好的恢复态势。

2020 年也是行业发展史上意义深远的一年。重点房地产企业资金监测和融资管理、房地产贷款集中度管理等政策的相继出台，标志着行业正式进入管理红利时代，未来的竞争将更加全面和充分。

面对复杂的经营环境，本集团在“城乡建设与生活服务商”的战略定位下，以“长期最大化市场价值”为纲，致力于构建面向未来的长期竞争优势。

报告期内，本集团主要财务指标保持稳健，实现营业收入 4,191.1 亿元，同比增长 13.9%；实现归属于上市公司股东的净利润 415.2 亿元，同比增长 6.8%；房地产业务实现销售金额 7,041.5 亿元，同比增长 11.6%。集团保持行业领先的信用评级，截至报告期末，持有货币资金 1,952.3 亿元，净负债率（有息负债减去货币资金，除以净资产）18.1%，货币资金对一年内到期的有息负债的覆盖倍数为 2.4 倍。

（一）2020 年市场回顾

报告期内，经营环境发生深刻变化。一方面，疫情作为年内最大的“黑天鹅”，在对各行各业产生冲击的同时，也加速催化了部分趋势。另一方面，经济动能切换和内外双循环相互促进的新发展格局，为国内众多行业注入新的发展动能。本集团作为“城乡建设与生活服务商”，旗下各项业务所在行业也受到不同程度的影响。

疫情后全国商品房销售面积恢复增长。2020 年初，受疫情影响，全国商品房销售规模一度大幅下滑。随着疫情防控形势的好转，3 月后市场逐步企稳回升。全年来看，全国商品房销售面积为 17.61 亿平方米，同比增长 2.6%；销售金额 17.36 万亿元，同比增长 8.7%。分季度看，全国商品房销售面积增速依次为 -26.3%、3.2%、9.9% 和 12.7%。

尽管商品房销售恢复较快，但房地产开发投资以及新开工仍显乏力。国家统计局数据显示，2020 年全国房屋新开工面积 22.4 亿平方米，同比下降 1.2%，而上年为增长 8.5%；全国房地产开发投资 14.1 万亿元，同比增长 7.0%，增速比上年回落 2.9 个百分点。

各地加大土地供应，土地成交面积有所增长。一季度后土地市场快速复苏，供需两旺。根据中国指数研究院统计，2020 年全国 300 个城市住宅类用地供应建面同比增长 3.9%，成交建面同比增长 9.4%。全年土地市场竞争较为激烈，住宅类用地的平均溢价率为 15.4%。

行业调控坚持“房住不炒”，房地产贷款增速进一步回落。下半年部分城市市场热度有所提升，各地在“房子是用来住的、不是用来炒的”的定位下，坚持稳地价、稳房价、稳预期，因城施策，促进市场平稳发展。为抑制行业金融风险，8 月央行、住建部会同相关部门形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则；12 月央行和银保监会推出房地产贷款集中度管理制度，对银行业金融机构房地产贷款、个人住房贷款占全部贷款的比重设置上限要求。2020 年末，全国主要金融机构房地产贷款余额同比增长 11.6%，增速较上年末回落 3.2 个百分点。房地产贷款余额占各项贷款余额比例下降至 28.7%。

政策加大对住房租赁的支持力度。12 月的中央经济工作会议提出“加快完善长租房政策”、“规范发展长租房市场”。各地陆续出台关于培育和促进住房租赁市场发展的相关政策，住房租赁迎来新一轮发展机遇。

宏观环境的变化，也对本集团的物业服务、商业、物流仓储等业务带来不同程度的挑战和机遇。物业服务方面，物业企业积极参与联防联控，为抗击疫情贡献了不可或缺的力量，证明了其在基层治理中的重要性；2021 年 1 月，住建部、发改委、银保监会等十部委发布《关于加强和改进住宅物业管理工作的通知》，进一步打开物业服务市场的空间。物流仓储方面，疫情下社会对于食品安全的重视度提升，生鲜新零售的加速涌现和连锁餐饮消费的不断恢复，推动冷链市场需求持续释放。商业方面，疫情加速了行业的分化，同时，持续增加的商业供应也推动行业竞争日益极化，要求企业必须在经营思路做出改变，不断创新产品服务，提升对客户的吸引力。

（二）报告期内主要工作

本集团以“城乡建设与生活服务商”为战略定位，主营业务包括房地产开发和物业服务，在此基础上，本集团亦遵循“与城市同步发展，与客户同步发展”的策略，围绕人民美好生活场景积极开展其他业务。

报告期内，本集团实现营业收入 4,191.1 亿元，同比增长 13.9%；实现归属于上市公司股东的净利润 415.2 亿元，同比增长 6.8%；每股基本盈利 3.62 元，同比增长 4.5%；全面摊薄的净资产收益率为 18.5%，较 2019 年减少 2.2 个百分点。

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业务的营业收入为 4,004.5 亿元，

占比 95.5%；来自物业服务的营业收入为 154.3 亿元，占比 3.7%。

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		营业利润率	
	金额	增减	金额	增减	数值	增减
1.主营业务	41,588,094.69	13.83%	29,547,128.79	26.16%	22.41%	-4.49 个百分点
其中：房地产开发及相关资产经营业务	40,044,873.59	13.55%	28,286,726.89	26.36%	22.59%	-4.63 个百分点
物业服务	1,543,221.10	21.51%	1,260,401.90	21.88%	17.78%	-0.18 个百分点
2.其他业务	323,073.08	27.19%	106,940.01	203.98%	66.14%	-19.10 个百分点
合计	41,911,167.77	13.92%	29,654,068.80	26.43%	22.75%	-4.55 个百分点

注：1、营业利润率数据已扣除税金及附加。

2、其他业务收入主要包括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。

1、业务发展情况

(1) 房地产开发业务

①销售和结算情况

销售规模上升。2020 年本集团实现销售面积 4,667.5 万平方米，销售金额 7,041.5 亿元，分别增长 13.5% 和 11.6%。所销售的产品中，住宅占 88.2%，商办占 7.9%，其它配套占 3.9%。2020 年本集团在全国商品房市场的份额约 4.03%，在 23 个城市的销售金额位列当地第一，在 14 个城市排名第二。

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	833.00	17.85%	1,502.00	21.33%
上海区域	1,249.11	26.75%	2,377.33	33.76%
北方区域	1,190.99	25.52%	1,501.74	21.33%
中西部区域	928.72	19.90%	1,153.69	16.38%
西北区域	462.05	9.90%	463.95	6.59%
其他	3.59	0.08%	42.75	0.61%
合计	4,667.46	100.00%	7,041.46	100.00%

注：报告期内有销售的主要城市，南方区域包括深圳、广州、清远、东莞、惠州、佛山、珠海、中山、厦门、福州、漳

州、泉州、三亚、南宁、长沙、江门、柳州；上海区域包括上海、杭州、嘉兴、苏州、昆山、无锡、南京、南昌、宁波、合肥、扬州、温州、芜湖、徐州、宿迁、南通、镇江、常州、盐城、绍兴、金华、泰州、台州；北方区域包括北京、秦皇岛、天津、沈阳、抚顺、大连、长春、哈尔滨、吉林、青岛、济南、烟台、太原、晋中、唐山、鞍山、石家庄、淄博、威海、包头、临沂、潍坊、张家口、营口、盘锦、保定、廊坊；中西部区域包括成都、南充、武汉、宜昌、郑州、重庆、贵阳、鄂州、昆明、玉溪、大理、西双版纳、眉山、周口、西昌；西北区域包括：西安、乌鲁木齐、兰州、银川、西宁、咸阳、渭南；其他包括：香港、纽约、旧金山、伦敦、西雅图。

结算收入增长。本集团房地产开发及相关配套业务收入 3,989.0 亿元，分区域看，南方区域、上海区域、北方区域、中西部区域和西北区域的占比分别为 28.11%、27.64%、16.91%、18.85%和 6.91%。此外，本集团克服疫情下已进入海外城市经营环境困难的影响，海外业务于本年贡献营业收入约 62.9 亿元。2020 年本集团实现房地产业务结算面积 2,889.4 万平方米，同比增长 17.4%，实现开发业务结算收入 3,774.2 亿元，同比增长 13.0%；开发业务的结算均价为 13,062 元/平方米（2019 年：13,577 元/平方米）。

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	11,211,801.88	28.11%	1,421,849.84	30.16%
上海区域	11,026,456.33	27.64%	1,568,656.54	33.27%
北方区域	6,744,294.26	16.91%	339,747.14	7.21%
中西部区域	7,520,579.31	18.85%	864,700.30	18.34%
西北区域	2,758,599.68	6.91%	464,196.59	9.85%
其他	628,621.74	1.58%	55,142.95	1.17%
合计	39,890,353.20	100.00%	4,714,293.36	100.00%

注：报告期内有房地产结算的主要城市，南方区域包括：深圳、广州、东莞、佛山、珠海、中山、长沙、惠州、厦门、福州、三亚、南宁；上海区域包括：上海、杭州、苏州、无锡、常州、扬州、合肥、南京、宁波、南昌、芜湖、南通、嘉兴、徐州、温州、盐城；北方区域包括：北京、唐山、天津、沈阳、大连、长春、吉林、青岛、烟台、太原、济南、哈尔滨、石家庄；中西部区域包括：成都、重庆、武汉、贵阳、郑州、昆明；西北区域包括：西安、兰州、乌鲁木齐。

已售未结资源规模上升。截至报告期末，本集团合并报表范围内有 4,918.6 万平方米已售资源未竣工结算，合同金额合计约 6,981.5 亿元，较上年末分别增长 14.7%和 14.6%。

②开发投资情况

竣工面积保持增长。2020 年本集团开发项目新开工面积约 3,960.4 万平方米，同比下降 6.6%，完成年初计划的 135.6%；开发项目实现竣工面积约 3,381.7 万平方米，同比增长 12.4%，完成年初计划的 101.9%。

坚持理性投资，确保投资质量。本集团坚持理性投资的策略，在做好安全与发展平衡、风险与收益匹配的前提下发掘各类项目资源。2020 年本集团获取新项目 168 个，总规划建筑面积 3,366.5 万平方米，权

益规划建筑面积 2,058.8 万平方米，权益地价总额约 1,381.5 亿元，新增项目平均地价为 6,710 元/平方米。

项目资源满足持续发展需要。截至报告期末，本集团在建项目总建筑面积约 10,787.6 万平方米，权益建筑面积约 6,380.8 万平方米；规划中项目总建筑面积约 5,050.8 万平方米，权益建筑面积约 3,127.4 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，权益建筑面积合计约 363.4 万平方米。

助力城市活化更新。本集团在主导城市更新项目过程中始终秉持尊重历史文脉、保留城市记忆的理念，为城市发展注入新的活力，近年来打造了深圳南头古城、上海上生新所、广州永庆坊、北京望京小街、苏州淮海街、福州烟台山等多个项目，获得社会好评。

积极拓展 TOD 项目。本集团打造的深圳臻湾汇、上海天空之城、杭州天空之城、佛山天空之城等多个项目成为所在城市 TOD 综合开发标杆。

有关本集团新增项目的具体信息，详见本报告“第四节董事会报告”之“非募集资金投资情况”之“项目投资情况”。

（2）物业服务

报告期内，万科物业发展股份有限公司正式更名为“万物云空间科技服务股份有限公司”（以下简称“万物云”），力求实现物业服务的设施、设备、资产、人、商业活动等都能通过数字化方式链接，从物业服务到空间科技服务，服务更多客户、服务客户的更多方面。

报告期内，万物云实现对万科集团内和对外营业收入 182.04 亿元，同比增长 27.36%。住宅物业服务收入 100.52 亿元，占比 55.22%，商业物业及设施服务 53.14 亿元，占比 29.19%，智慧城市服务 9.91 亿元，占比 5.44%，社区生活服务收入 9.85 亿元，占比 5.41%，万物成长收入 8.62 亿元，占比 4.74%。截至报告期末，万物在管面积 5.66 亿平方米。

住宅物业服务方面，万科物业在 100 个城市（含香港）服务 3,051 个项目。“万科物业”专注于高品质住宅物业服务，通过设立首席客户官、四级管控体系等一系列措施，不断检视业务本质，提升服务品质。疫情期间，万物云实现在管项目零停摆，在岗员工零感染。万科物业武汉公司向火神山医院派驻首批志愿者，成为唯一获得火神山医院书面表扬的团队。万科物业在管小区均实施电梯广告收益透明化，业主作为权利人参与广告收益的规范管理与监督。

在商企服务方面，万物云正式推出“万物梁行”品牌。万物梁行是国内目前唯一一家本土物业公司与国际五大行战略联合的公司，疫情期间，万物梁行将写字楼抗疫管理经验整理成册，向全球超过 100 个国家的企业用户和专业人士分享疫情防控经验和复工防疫措施，助力全球抗疫。目前服务项目超 1700 个，期内物业管理和设施管理项目新增拓展超 200 个，其中包括 50 个饱和收入超 1000 万元的重大项目，在全

球/全国级总部项目、超高层项目、全国分布式职场项目等多个重点领域都有突破，持续扩大领先优势。

在城市空间服务方面，万物云推出“万物云城”品牌。万物云城在政府“放管服”改革深化进程中应运而生，率先进入城市服务领域，通过数字化、机械化、专业化的运营手段，整合城市资源，牵引各专业作业端，提高城市服务的效率和水平，成为以“城市管家”为模式的城市综合服务商。报告期内，新增厦门鼓浪屿、江门人才岛、武汉江汉区等 12 个项目，累计布局 10 个城市，16 个项目。

科技赋能方面，报告期内，万物云发布“星尘系统”，结合万科物业运营经验，提供空间科技运营流程服务（BPaaS）。此外，万物云作为开展数字人民币试点的首批企业，率先完成与中、农、工、建四大国有银行的对接，用户可以在社区 app“住这儿”使用数字货币线上缴纳物业费。

此外，万物云与海康威视战略联合，孵化深圳市万御安防服务科技有限公司，专注于安防科技、机电维保和技术工匠培育等业务，已成为中国最大的安防机电综合服务商。

（3）租赁住宅

本集团集中式长租公寓品牌“泊寓”，致力为新进入城市的青年提供租住、社交、创业，学习，成长等服务为一体的综合租住场景，为城市打造具有竞争力的人才租住环境。

截至 2020 年底，本集团运营管理长租公寓 18.44 万间，累计开业 14.24 万间。报告期内，本集团在深圳、天津、北京、珠海、济南、西安、成都、厦门、广州等 9 个重点城市新开业 3.3 万间长租公寓。

2020 年，本集团长租公寓营业收入 25.40 亿元，同比增长 72.33%。

截至报告期末，已开业项目的整体出租率超过 95%。其中，北京成寿寺项目作为全国首个集体土地租赁住房项目开业前七天即满租；深圳云城旗舰店作为行业单店体量最大的门店实现出租率 99%。

本集团持有及管理的公寓项目情况

城市	项目数量	总房间数量（万间）	已开业间数（万间）
深圳	148	7.58	7.09
北京	16	2.53	0.37
广州	33	1.18	0.95
天津	15	0.75	0.61
西安	11	0.65	0.58
上海	17	0.64	0.32
济南	12	0.54	0.43
厦门	16	0.53	0.53
杭州	16	0.47	0.42

宁波	8	0.43	0.24
大连	18	0.41	0.23
成都	10	0.36	0.30
佛山	7	0.29	0.29
合肥	6	0.24	0.18
长春	13	0.23	0.21
沈阳	9	0.23	0.19
珠海	7	0.21	0.18
东莞	7	0.18	0.14
青岛	6	0.15	0.15
福州	7	0.14	0.14
武汉	3	0.13	0.13
南京	5	0.12	0.11
长沙	5	0.12	0.12
其他城市	18	0.33	0.33
总计	413	18.44	14.24

租赁住宅业务持续提高服务质量。报告期内,《服务 SOP “1+8” 底线标准》完成在 367 家门店的推行落地,实现了服务从“原生态”到“标准初步落地”的转变;泊寓联合当地社群组织,建立“泊跑团”、“泊玩社”,“泊友志愿团”,开展志愿者活动和“心灵谈话会”,让租住更有温度;2020 年共与 166 家知名企业达成合作,覆盖金融、科技、建筑等行业,为近 3.5 万名企业员工提供一站式居住服务。

租赁住宅业务积极探索集体用地、自持用地租赁住房建设、城中村联营改造运营、政府租赁住房代建代管的业务发展模式,打造了北京成寿寺泊寓院儿、深圳云城泊寓旗舰店、南头古城泊寓、济南丁家庄泊寓 α 人才公寓等标杆项目。

(4) 商业开发与运营

截至报告期末,本集团(含印力集团)累计开业的商业面积 989.8 万平方米。

报告期内商业(含非并表项目)业务营业收入 63.22 亿元,同比增长 4.33%。其中,印力管理的商业项目营业收入 42.22 亿元,同比下降 1.62%。截至报告期末,本集团已开业项目整体出租率 87.4%,其中稳定发展期(开业 3 年以上)的商业项目出租率 92.0%。

此外,规划中和在建商业建筑面积为 435.4 万平方米。

报告期内,本集团(含印力集团)新开业商业面积 128.9 万平方米,包含 3 个购物中心和 20 个社区商业。2020 年 5 月 30 日,太原印象城成为疫情期间全国首个开业的区域型购物中心;上海南翔印象城 MEGA

以 34 万平方米成为目前上海单体量最大的纯商业购物中心，开业 4 个月，总客流超过 800 万人次、销售额超过 12 亿元。

本集团（含印力集团）运营管理的前十大商业项目（按营业收入排序）

项目名称	城市	建筑面积 (平方米)	2020 年出租率	2020 年营业收入 (万元)
上海七宝万科广场	上海	237,193	96.0%	36,757.00
深圳印力中心	深圳	96,607	95.6%	33,430.69
杭州西溪印象城	杭州	251,145	95.8%	24,370.92
龙岗万科广场	深圳	128,925	98.3%	22,542.87
天津西青印象城	天津	228,985	98.6%	14,109.35
宁波鄞州印象城	宁波	113,622	98.9%	13,802.75
济南印象城	济南	156,630	96.2%	13,427.98
北京印象城	北京	72,558	91.9%	12,449.95
南宁印象城	南宁	127,180	99.1%	11,513.19
西安龙首印象城	西安	122,833	94.7%	10,978.93

期内，本集团持续开展商业创新。武汉青山印象城围绕“绿色生态”、“社区友好”两大超级符号，打造 LIFE HUB 产品原型；长沙印象汇、广州江燕路万科里、深圳龙城万科里等项目在打造年轻力文化、夜经济方面做出积极探索，成为项目所在地夜经济商业新地标。

印力集团提升运营管理水平，加强线上商城的服务能力，数字化会员运营体系覆盖 62 个项目，会员数量超过 870 万。

积极探索资产证券化，形成盘活存量优质商业物业的良性循环模式，先后完成印象 2 号 CMBS、深圳印力中心第二期 CMBS 发行。上海三林印象城在经过改造升级后完成退出，验证了存量物业“进入-提升-出售”的商业逻辑。

（5）物流仓储服务

本集团以“万纬物流”为物流仓储服务平台，万纬物流聚焦发展高标仓储和冷链物流两大核心业务，经过五年发展，已发展成为中国规模最大的冷链物流综合服务商。

2020 年万纬物流继续完善核心节点布局，新获取管理项目 10 个，可租赁建筑面积 75 万平方米。截至

报告期末,万纬物流在 44 个城市累计管理 148 个项目,可租赁建筑面积 1,148 万平方米。所管理的项目中,高标库 128 个,可租赁建筑面积 1,062 万平方米;冷库 20 个,可租赁建筑面积 86 万平方米。

2020 年万纬物流新开业 195 万平方米,截至报告期末,累计开业项目建筑面积 700 万平方米,其中高标库开业 666 万平方米,稳定期出租率 94%;冷库开业 34 万平方米,稳定期使用率 77%。

报告期内,万纬物流管理项目(含非并表项目)的营业收入 18.7 亿元,同比增长 37%,其中高标库营业收入 12.9 亿元,同比增长 29%;冷库营业收入 5.8 亿元,同比增长 60%。

2020 年,万纬物流聚焦好产品、好服务,以“服务+科技”的经营策略推动业务发展,完成行业首个快建高标准冷库;同时建立高标仓及冷链业务的标准化客户服务体系,不断提升科技手段在服务标准流程中的应用。目前万纬物流服务客户超过 850 家,涵盖电商类、快递快运类、制造业类、餐饮类、零售商超类等各个领域。

2020 年,万纬物流与新加坡政府投资公司(GIC)签署合作协议,共同成立中外合资公司作为投资平台。2020 年 6 月,万纬物流首期类 REITs 产品“万纬物流-易方达资产-物流仓储 1 期资产支持专项计划”在深圳证券交易所挂牌,资产及经营管理能力获得资本市场认可。同时,万纬物流积极承担社会责任,疫情下,万纬厦门海沧冷链园区、万纬宁波北仑冷链园区、万纬成都新津冷链园区 3 个园区被当地政府指定作为中转监管仓,为进口冷链食品安全保驾护航。

期内,万纬物流获中国物流与采购联合会“全国物流行业抗疫先进企业奖”、中国交通运输协会“AAA 级信用企业”。

(6) 酒店与度假业务

2020 年本集团在原冰雪与度假事业部的基础上,成立酒店与度假事业部,以更好地管理集团现有酒店与度假物业资产。目前本集团持有 23 家在营酒店资产,覆盖深圳、广州、苏州、杭州等核心城市和部分目的地旅游胜地,形成了以高端商务为定位的“瞻云”和以城市人文为内涵的“有熊”两个自营品牌。

冰雪度假业务目前运营吉林松花湖、北京石京龙与北京西山滑雪场三个项目,2020 年坚持常态化疫情防控,雪季累计接待滑雪游客 62 万人次。本集团参与北京冬奥延庆赛区冬奥村和山地新闻中心已于 2020 年 12 月 29 日完成建设。延庆冬奥赛区将于冬奥结束后以高品质旅游度假目的地面向公众开放,助力京张体育文化旅游带建设。

(7) 教育业务

在教育领域,本集团已打造梅沙教育和德英乐教育等特色品牌。其中,梅沙教育经过 5 年发展,已成

为深圳最大民办教育集团，覆盖 K-12 全日制学校、学前教育、户外教育以及课程研发等多个领域。万科梅沙书院连续三年入选《胡润百学排行榜》，2020 年位列深圳第三名。截至目前，梅沙教育和德英乐的在读人数超过 1.9 万。

2、产品和工程管理情况

（1）严守安全和质量底线

加强安全管理，改善工友作业环境。年初面对突发的疫情，本集团各项目严格落实防疫要求，保障工友生命健康安全。在疫情防控形势好转后，本集团积极组织复工复产，强化管理人员及工友培训，落实安全工作流程，推动安全事故发生比例进一步下降。

坚持源头管控，严控材料质量。为确保产品品质，本集团坚持从源头管控，持续更新迭代天网检测实施方案和标准，对住宅、泊寓、物流、商业等项目使用的建筑材料进行质量合规性核查，通过工厂监测、现场监测和监督整改，提升工程品质。

推广智慧工地，实现安全、高品质建造。在项目建造阶段，本集团坚持科技创新，构建了包含前端设备、通讯、功能应用、平台呈现的万科 5G+AIoT 智慧工地体系，实现了对工地现场的智慧管控；在此基础上，针对品质安全管理、风险封闭管理、过程管理、人员管理四个维度开展远程线上评估。年内实现智慧工地 100%覆盖。

建立全建设周期评估体系。为保障建筑工程质量，本集团委托第三方专业评估机构对在建项目实施全建设周期的评估，并通过客户验房指引表为客户验房提供专业依据。

（2）打造好产品、好服务

打造健康人居环境。后疫情时代，客户更加重视产品的健康属性。本集团在既有产品基础上，从“空气、水、温度、湿度、光、声”等健康基本元素出发，提升产品配置和服务，大力推进健康建筑的研发和落地实施。

提升客户体验。报告期内本集团开启“6+2+2”好服务工作，启动了与业主共建美丽社区、管家服务前置、设立首席客户官、推动工地开放线上化等举措，主动识别客户需求，提升服务体验。

（3）践行绿色低碳发展理念

本集团持续推广落地绿色建筑和住宅产业化，促进人居、生活、环境的可持续发展。新建项目连续第七年全部满足绿色建筑标准，新增绿色建筑面积 3,702.7 万平方米，其中绿色一、二星项目面积 3,607.8 万平方米，绿色三星项目面积 94.9 万平方米。本集团持续推动“5+2”装配式建造体系的应用，新开主流项目的工业化应用比例为 86%。

3、科技助力业务

科技是促进业务发展的重要牵引力。报告期内，本集团启动“龙抬头计划”，持续强化科技对各业务的支撑，提升产品质量，改善服务体验，优化运营效率。

在设计方面，建立 AI 审图平台并在万科内部全面使用，利用人工智能技术进行图纸审查，提升审图效率和审图精准度；此外，通过云端建模使 CAD 快速构建成 BIM 模型，助力多业态的智能设计、建造及智慧运营。在工程方面，通过工地管理 APP 和基于物联网的智慧工地体系，提升工地管理效率，有效避免安全事故，提升建设品质。在销售方面，疫情期间快速上线“线上售楼处”，实现客户远程看房和在线认筹，并持续打磨 VR 看房体验场景，为客户购房提供更好的体验。

在提升产品与服务的同时，本集团也持续通过数字化技术，促进经营管理提效。报告期内，本集团实现了全量现金流数据可视可知，规范收付款入口和流程，将业务动作与现金流收付关联，提升分析、预测和决策支持能力，进一步推动了现金流管理的精益化和业务管理的规范化。

截至目前，本集团旗下万翼科技、万睿智能科技、深圳万物云科技有限公司已获得国家高新企业认证。万翼科技及深圳市万物云科技有限公司获得 CMMI3 认证。目前本集团共有科技类员工 1,022 人。

4、社会责任

本集团积极履行社会责任，开展精准扶贫、乡村振兴、教育发展、环境保护等活动，注重维护员工权益及促进员工成长，积极推动供应链履责及社区发展，与利益相关方共赢。

2020 年 7 月，本集团凭借在 ESG（环境、社会、企业管治）方面的良好表现，被纳入香港恒生指数公司发布的恒生 ESG50 指数。

报告期内本集团履行社会责任的情况，详见同日发布的《2020 年度可持续发展报告》。

（三）未来发展展望

1、外部环境

当前经营环境依旧复杂，疫情对社会经济造成的影响仍在持续，宏观经济中存在诸多不确定因素。对行业而言，重点房地产企业资金监测和融资管理、房地产贷款集中度管理等重大政策的相继推出，将重新定义行业规则，推动行业加速进入管理红利时代。企业必须摒弃旧有模式下一味追求规模扩张的思路，更加重视增长的质量，在做到“均好无短板”的同时，构建有助于实现发展轨道跃升的制胜长项。

变化即机会。尽管行业已经进入淘汰赛阶段，但发展的空间亦然存在。城市化进程尚未结束，不同地区、不同业态之间，不平衡不充分的问题依然突出；住房租赁需求前景广阔；城市更新、老旧小区改造蕴

含发展机会；物业服务参与社区治理、城市治理的潜力巨大；疫情下冷链仓储迎来快速发展。为城市、为客户的美好生活做出更多贡献，既是我们的使命，也是我们的机遇。

2、2021 年经营策略

面向未来，本集团将围绕“城乡建设与生活服务商”的战略定位，依托事业合伙人机制，坚持“以客户为中心，以现金流为基础，合伙奋斗，持续创造更多真实价值，实现有质量发展”的长期经营方针，不断提升市场竞争优势，实现“长期最大化市场价值”。

2021 年本集团将以“提升基本盘，实现有质量发展，拥抱管理红利时代”作为工作主题，重点在以下几个方面开展工作：

(1) 坚持做实体经济生力军：巩固提升基本盘，打造客户愿意买单的好产品、好服务，创造真实价值；

(2) 坚持稳健经营：提升资源转化效率，加快回款速度，量入为出，保障流动性安全，争取年内回归“绿档”，持续巩固信用评级优势；

(3) 开发经营并重：从全品类、全周期的角度出发，巩固综合住区开发和服务能力，提升项目各业态的协同，实现项目全周期价值最大化；

(4) 坚持科技助力业务：落实 AI 审图全覆盖、账户现金收支管理全覆盖，统一线上客户购房入口。

(四) 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

适用 不适用

(五) 是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

适用 不适用

公司主营业务包括房地产开发和物业服务。由于季节性因素，公司房地产开发项目竣工主要集中在第四季度，因此公司第四季营业收入和利润占比高于其他季度。

(六) 面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

五、涉及财务报告的相关事项

(一) 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用 不适用

财政部发布了《企业会计准则解释第 13 号》(财会[2019] 21 号)、《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》(财会[2020] 10 号)，分别自 2020 年 1 月 1 日和 2020 年 6 月 24 日起施行。本集团采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理，采用上述该解释及规定未对本集团的财务状况、经营成果和关联方披露产生重大影响。

(二) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

(三) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本报告期内，本公司新增 320 家子公司，减少 107 家子公司。