

# 信息披露 | Disclosure B7

## 深圳市中洲投资控股股份有限公司 关于深圳证券交易所2023年年报问询函的回复公告

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。

深圳市中洲投资控股股份有限公司(以下简称“公司”)于2024年5月22日收到深圳证券交易所下发的《关于对深圳市中洲投资控股股份有限公司2023年年报的问询函》(公司年报问询函[2024]第240号)(以下简称“问询函”)。根据问询函的要求,公司就可就涉及问询逐条进行了认真核查,现回复如下:

问题1、年报显示,你公司2023年实现营业收入76.21亿元,较上年增长7.59%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)-18.45亿元,较上年减少2,412.74%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)-18.64亿元,较上年减少5,654.38%。报告期经营活动产生的现金流量净额为13.52亿元,同比增长38.12%。2023年第四季度,你公司实现营业收入32.73亿元,占全年营业收入的42.95%。请你公司:

(1)结合主营业务所处行业环境、经营状况等,说明报告期营业收入增长但净利润和扣非后净利润大幅下降的原因及合理性,收入、毛利率水平及变化趋势是否与同行业公司及行业平均水平存在较大差异,以及经营活动产生的现金流量净额与净利润变动存在重大差异的原因及合理性。

公司回复:

1.行业及公司总体情况分析

2023年,中国房地产市场整体仍维持底部震荡格局,房地产企业在深度调整中面临了重围困局。政策环境虽然整体呈现宽松态势,但市场供需关系发生重大转变,2023年商品房市场表现不及2022年。2023年一季度,前期积压的需求集中释放,带动一季度销售快速冲高,1-3月商品房销售额30,545亿元,同比增长4.1%,累计增速自2022年以来首次转正。短剧、小阳春后,2季度供应收缩,需求走弱,市场热度及复苏动能快速衰退。6月商品房销售额环比、金额同比分别下降18.2%和19.3%,创自2015年以来同期新低。

从2023年全年来看,房地产市场继续维持底部调整,中央政策稳增长,下半年以“行业供需关系发生重大转变”为分水岭,不同政策发力使房地产市场呈现重大转变,需求骤降,房价回落,认房不认贷、延期换贷等政策承接连坐,供给端“续贷”“金融16条”、“三个不低于”、“房企白名单”等纾困措施相继推出。但居民收入预期弱,观望情绪等因素仍制约着市场复苏节奏。房地产企业开发销售等方面依然承压,市场调整仍在持续。国家统计局数据显示,2023年全国房地产开发投资额11.09万亿元,同比下降6.6%;全国商品房销售面积约11.17亿平方米,同比下降8.5%,自2019年以来新低;全国商品房销售均价11.66亿元,同比下降6.5%,销售额创2016年以来新低。从上述数据来看,2023年,房地产行业供需关系发生了重大的变化,房地产行业投资信心仍未改善,较2022年降维进一步扩大。

受到房地产市场大环境的影响,2023年惠州房地产业经历了显著的调整,自二季度开始房价回调幅度较大,整体市场呈现疲软态势。由于经济环境变化和市场需求减弱,开发商信心受挫,推盘速度明显下降,导致销售价格下降至近年最低点。同时,购房者观望情绪浓厚,入市意愿不足,成交量持续低迷,创下近年来新低。为了促进销售,开发商普遍采取了以价换量的策略,通过降价促销来吸引买家,这也进一步加剧了房价的下跌。

公司2023年实现营业收入76.21亿元,较上年增长7.59%,实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)-18.45亿元,较上年减少2,412.74%,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)-18.64亿元,较上年减少5,654.38%。公司2023年营业收入增长主要来自根据房地产业特点,房地产销售采取预售模式,营业收入与实际销售情况存在一定时间差。本年度结转收入的部分项目主要系2021-2022年期间进行预售,并于本年度竣工达到交付条件后而结转收入的金额增加。净利润和扣非后净利润大幅下降的主要原因系受到房地产行业市场持续低迷的影响,公司2023年开发销售的部分房地产项目销售价格不及预期,房价下降明显,公司根据各项目所处的市场环境,按企业会计准则的要求对存在减值迹象的存货项目计提了存货跌价准备22.18亿元,增长约961.24%。综合上述,公司2023年度营业收入较上年增加5.38亿元,增长7.59%,净利润大幅下降19.25亿元,同比减少2,412.74%。

2.公司收入及毛利率变动情况分析

公司根据万得数据库资料,选取了报告期市值与公司相当的A股房企上市公司,具体趋势变动对比如下:

公司名称	营业收入(亿元)			销售毛利率		
	2023年	2023年	2021年	2023年	2021年	2021年
中国国贸	76.21	70.83	86.76	34.22%	30.22%	25.64%
中航地产	43.90	55.70	40.95	30.02%	33.99%	48.93%
上海建工	33.00	60.55	57.04	36.60%	31.90%	37.26%
山东发展	98.55	52.48	100.63	39.41%	21.45%	49.12%
渝开发	13.30	8.96	11.87	36.61%	34.85%	39.42%
信达地产	211.08	207.86	222.44	25.20%	27.01%	30.98%

公司2021年以来结转收入项目主要集中在成都片区及惠州片区。尤其是2022年及2023年度以来结转收入占比较高,成都片区的项目毛利率水平保持较高,主要原因一方面系项目拿地时间较早,土地成本较低,另一方面项目在2022年及2023年度销售的主要业态为花园洋房及叠拼别墅,实际售价较高,从而导致其毛利分别达到46.11%及45.28%。结合其他地区项目毛利率平均水平,公司毛利分别达到35.8%及34.23%。公司选取了行业可比公司编发发,其主要项目均集中在广州一线城市重庆。根据上述数据顯示亦排开发三年来项目毛利率平均维持在34.5%-39.42%之间。而行业总体平均毛利率亦维持在25.22%-30.98%之间,可见公司的毛利率水平及变化趋势与同行业公司及行业平均水平不存在重大差异。

3.公司经营现金流净额与净利润变动情况分析

基于房地产行业特点,公司本年度结转收入的部分项目主要系2021-2022年期间进行预售,当时市场环境较好,销售价格2023年度提高,因此2023年毛利增幅明显贡献,而2023年度,受到房地产行业销售情况持续疲软的影响,当期销售均价下降明显,因此2023年度公司结转收入部分项目出现减值迹象,计提存货跌价准备22.18亿元。因此2023年度公司净利润大幅下降-18.45亿元。

公司2023年经营活动现金流量净额较上年同期减少约3.85亿元,因当年销售不及预期,预售资金回流减少,为验证企业正常经营,公司放缓工程进度,相应减少了房地产开发支出的现金流出,使经营活动现金流较上年减少约7.6亿元。综合来看,经营活动产生的现金流量净额较上年增加3.7亿元,同比增加38.12%。

公司经营现金流净额与净利润变动趋势不一致的主要原因系房地产行业均采用预售模式,项目的现金流入与其利润摊销周期存在一定的时间差。本年利润的贡献主要系以前年度预售在本年度进行结转的项目,同时受到期末存货减值的影响,从而导致了净利润大幅下降的不一致情况,该情形属于房地产行业在底部市场状态下的合理现象。

(2)结合公司所处行业、主要业务经营情况及具体收入确认政策等,说明集中在第四季度确认收入的原因及合理性,收入确认条件、确认时点是否符合企业会计准则的相关规定。

公司回复:

公司2023年全年实现营业收入76.21亿元(房地产销售收入65.97亿元,占比86.57%),其中一至四季度实现营业收入分别为24.90亿元、11.56亿元、7.01亿元、32.74亿元,第四季度营业收入增幅较大是因为主要房地产项目开发达到约定交付条件并实现收入结转发生在第四季度。公司按照房地产收入确认政策在同时满足以下条件时,认定客户取得房地产开发产品控制权并确认收入:(1)买卖双方已签署买卖合同并合法生效;(2)房地产开发产品已竣工并验收合格;(3)收到客户的全部购房款或取得全部购房款(银行按揭行同意发放按揭款的书面承诺函);(4)办理了交房手续,或者根据购房合同约定的条件视同客户接收时。公司上述收入确认条件、确认时点符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

年审机构核查上述事项并发表明确意见。

年审会计师回复:

针对上述事项,我们执行的核查程序主要包括:(1)针对房地产行业收入确认、成本结转情况,分析公司房地产业务毛利率变动的合理性;(2)执行财务报表分析性复核程序,分析公司营业收入、净利润及其他项目变化的合理性;(3)复核现金流量表附表,了解分析经营活动产生的现金流量净额与净利润的调节过程及其变动的合理性;(4)检查房地产销售合同条款,评价房地产销售收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

(3)在本年房地产销售收入的样本中选取样本,检查销售合同、竣工验收备案文件、入伙通知书及房地产交付证明等支持性文件,判断相关房地产销售收入是否按照收入确认的政策进行确认。

(4)在资产负债表日后续房地产销售收入的样本中选取样本,检查与房地产交付相关的支持性文件,评价相关房地产销售收入是否在恰当的期间确认。

基于以上执行的核查程序,我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2023年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题2、年报显示,你公司2023年末存货账面余额为249.28亿元,存货跌价准备期末余额为32.28亿元,当期计提存货跌价准备22.18亿元,存货跌价损失较上年增长1,384.41%。请你公司:

(1)详细说明确定当期计提存货跌价准备的具体项目情况,包括但不限于项目所处城市、项目业态、开发建设状态、存货账面余额、当期计提存货跌价准备金额、存货跌价准备期末余额等。

公司回复:

2023年受房地产行业下行影响,公司开发的房地产项目所在区域商品房销售形势进一步疲软,部分房地产项目预计可变现净值明显低于账面价值,减值迹象明显。公司按照企业会计准则的要求,经评估测算,2023年计提存货跌价准备22.18亿元,涉及18个项目,其中惠州地区涉及4个项目共计计提18.96亿元,占2023年计提总额的85.48%。具体情况如下:

项目名称	位置	项目业态	开发建设状态	存货账面余额	2023年度计提跌价准备金额	存货跌价准备期末余额
惠州花园花园	惠州惠阳区	住宅、商业、车位	3.二期已竣工完工,4.三期待开发	236,497.71	79,313.35	87,692.20
惠州半岛城邦	惠州博罗县	住宅、商业、车位	1.一期已竣工完工,2.二期已竣工完工,3.三期待开发	21,615.57	9,686.31	75,958.45
惠州南悦城	惠州惠城区	住宅、商业、车位	在建	62,818.81	41,664.95	45,229.95
中洲办悦城	深圳罗湖区	公寓、办公	在建	21,407.67	11,513.05	11,513.05
惠州半岛城邦	惠州惠阳区	住宅、商业、车位	1.二期已竣工完工,2.三期待开发	29,844.89	7,894.73	16,594.37
成都中洲公馆	成都武侯区	住宅、商业、车位	1.二期已竣工完工,2.三期待开发	45,224.75	6,270.14	7,996.82
青岛半岛城邦	青岛城阳区和市南	住宅、商业、车位	已整体出售	-	6,356.36	-
佛山南海悦园	佛山南海区	住宅、商业、车位	已竣工	13,649.39	1,878.29	9,004.02
佛山南海悦园	佛山南海区	住宅、商业、车位	已竣工	116,853.11	1,081.45	1,081.45
肇庆	肇庆端州区	公寓、办公	在建	80,375.96	1,191.25	92,086.07
合计				2,466,598.88	221,738.83	322,247.35

综合上述问题(1)详细说明确定存货跌价准备的具体项目(依据及主要判断过程,重要假设及关键参数选取方法)依据,并与2022年相比是否存在较大变化,如是,请说明主要原因及合理性,并结合相关项目实际销售价格,所在地区市场情况,周边可比商品价格等,说明报告期存货跌价准备计提的合理合规性。

公司回复:

1.存货可变现净值的确认依据

《企业会计准则第1号——存货》第十五条规定:“资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于可变现净值的,应当计提存货跌价准备,计入当期损益。可变现净值,是指在日常活动中,存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。”

公司存货可变现净值的具体确定方法如下:(1)对于产成品,以产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;(2)对于开发成本,以开发项目的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

2.可变现净值的重大参数选取情况

(1)估计售价:按已签约物业及未签约物业分别选取关键参数估计售价,对于已签约物业,主要包括已签约、签约、签约的价格,按照实际签约的合同金额或意向合同额确定估计售价;对于未签约物业,综合考虑项目自身业态、地理位置、户型结构、

后销售价格、去化因素、销售计划及市场同类产品销售价格等因素进行合理估计。

(2)项目完工时估计将要发生的成本,按照项目预计动态总成本减去已经实际入账的成本进行合理估计。

(3)估计的销售费用和相关税费:结合项目具体情况并参考公司相同项目或类似项目的销售费用及相关税费水平进行合理估计。

公司基于以上关键参数的选取测算存货可变现净值。公司对存货期末可变现净值的确定依据及主要判断过程,重要假设及关键参数的选取标准及依据与2022年相比不存在较大变化。

3.2023年存货跌价准备计提金额最大的三个项目均在惠州地区,主要是惠州房地产业销售呈现了销售规模及销售价格大幅下降的趋势。

在房地产市场信心受困、供需疲软的背景下,2023年惠州楼市也较为艰难。根据克而瑞统计数据显示,2023年惠州全市累计成交住宅55,945套,成交住宅面积601万平方米,住宅成交金额782亿元。这一数据也是自2015年以来,惠州住宅网签数据、网签面积、网签金额年度三项最低数据。

公司惠州三个主要项目计提存货跌价准备共计18.07亿元,占比约81.47%。根据克而瑞数据查询,惠州市2024年一季度及2023年四季度房地产总体销售数据如下表所示:

地区	销售均价(元/㎡)			销售面积(亿㎡)		
	2024年1-3季度	2023年1-3季度	变动	2024年1-3季度	2023年1-3季度	变动
惠州	11,473.00	13,510.00	-15.08%	96.71	254.94	-62.07%

基于2023年的房地产市场及公司自身销售情况,2023年度公司在惠州片区共计计提存货跌价准备18.96亿元,主要计提情况如下:(1)2023年住宅实际销售价格降低导致整体可变现净值降低

2022年初开始房地产市场持续调整预期叠加,且在2023年一季度,惠州市场确实迎来了明显的销售弱,总体销售较往年同期显著增长72.06%,公司认为随着政策的逐步发力,且销售对于全面放开后的房地产市场预期相对向好,预计未来房地产市场会有明显改善及提振。但是,2023年小阳春过后惠州房地产市场总体表现持续下滑,受经济恢复不力、居民收入预期持续走弱的影响,新房销售价格下跌明显。惠州房地产市场销售均价于2023年1季度的1.35万元/㎡下降到2023年1季度的1.15万元/㎡,下降了15.08%。同时伴随着惠州“三改一”政策的出台,小阳春后出现大量低价二手房,对惠州房地产市场产生了干扰分流的作用,客户群体更加谨慎,购房者观望心态浓厚。2023年下半年,惠州房地产业的去化速度进一步降低,加之房地产行业资金承压,亦通过以价换量争取资金回流,各房地产公司均加大折扣力度,价格让位于销量,实际售价较网签备案价至少低20%-30%,为了应对市场环境,公司综合考虑周边竞品价格,自身资金情况,2023年实际销售价格,去化策略等各方面因素,对惠州地区的部分项目调整了销售策略,降低住宅销售价格以回笼资金。2023年公司总体住宅销售价格较2022年出现不同程度的下降,已出现明显减值迹象。公司对位于惠州地区的主要项目计提存货跌价准备,待各项目去化完毕实际销售。

(2)2023年车位和商业业态实际销售价格降低导致整体可变现净值降低

在2023年一季度,虽然经历了短暂的“小阳春”,但后续经济恢复不力,导致一些三四线城市例如惠州的分销商持续经营,同时惠州住宅销售情况也逐步趋弱,2023年总体成交入住率偏低,投资对于车位的投资意愿降低,导致车位及高商销售均价较2022年同期明显下降,同时2024年销售情况也未好转。根据市场分析,三四线城市2024年销售规模预计将继续下降。考虑到公司的资金回笼压力及惠州现有房地产市场持续低迷,2023年度实际销售价格1.87万元/㎡,2023年度实际未售,周边竞品价格为1.2万元/㎡至2.1万元/㎡。公司根据市场及自身去化策略预计商业业态销售均价1.4万元/㎡。

该项目车位业态,2022年度车位实际销售价格6.0万元/个,2023年度实际销售价格5.0万元/个,周边竞品价格为4万元到7万元/个。公司根据自身实际售价,市场周边竞品价格及自身去化策略,预计车位业态销售均价5.0万元/个。

综合上述各业态情况,经评估测算,2023年惠州花园花园项目计提跌价准备7.93亿元,截至2023年12月31日,存货账面余额23.66亿元,存货跌价准备余额8.77亿元。

项目二、惠州半岛城邦二期

该项目公司于2017年通过资产收购方式取得,位于惠州市博罗区,为高层住宅项目,占地面积211.7万平方米,计容积率建筑面积64万平方米。项目业态包含住宅、商业、车位,分4期开发,截至2023年12月31日,项目1、2期已竣工,3期为在建状态,4期处于待开发状态。

该项目住宅业态,2022年度住宅实际销售价格1.19万元/㎡,2023年度实际销售价格0.9万元/㎡,周边竞品价格为0.67万元/㎡至1.35万元/㎡。公司综合考虑当地销售价格、销售策略、去化策略等因素,预计住宅业态销售均价0.85万元/㎡。

该项目商业业态,2022年度商业实际销售价格1.87万元/㎡,2023年度实际未售,周边竞品价格为1.2万元/㎡至2.1万元/㎡。公司根据市场及自身去化策略预计商业业态销售均价1.4万元/㎡。

该项目车位业态,2022年度车位实际销售价格6.0万元/个,2023年度实际销售价格5.0万元/个,周边竞品价格为4万元到7万元/个。公司根据自身实际售价,市场周边竞品价格及自身去化策略,预计车位业态销售均价5.0万元/个。

综合上述各业态情况,经评估测算,2023年惠州花园花园项目计提跌价准备7.93亿元,截至2023年12月31日,存货账面余额23.66亿元,存货跌价准备余额8.77亿元。

项目三、惠州半岛城邦二期

该项目公司于2017年通过资产收购方式取得,项目位于惠州博罗惠城区,为高层住宅项目,占地面积91.92万平方米,计容积率建筑面积为88.24万平方米。项目业态包含住宅、商业、车位,分4期开发,截至2023年12月31日,项目1期至5期A均已竣工并完成备案,5期B、6期为在建状态,5期C、9期处于待开发状态。1期、2期、3期于2022年取得预售许可目前已完工。

该项目住宅业态,2022年度实际销售价格0.94万元/㎡,2023年度实际销售价格0.80万元/㎡,周边竞品价格为0.5万元/㎡到0.95万元/㎡。公司综合考虑自身实际销售价格、周边竞品销售均价、去化策略等因素,预计住宅实际销售价格0.78万元/㎡。

该项目商业业态,2022年度实际销售价格1.83万元/㎡,2023年实际销售均价为1.25万元/㎡,周边竞品价格为0.80万元/㎡到1.30万元/㎡。因市场下行,高商销售不及预期,公司综合考虑自身实际销售价格,周边竞品销售价格,综合考虑及销售及收款考虑,对后续商业业态价格进行调整,预计商业业态销售均价为0.96万元/㎡。

该项目车位业态,2022年度车位实际销售价格5.88万元/个,2023年度实际销售价格5.56万元/个,周边竞品价格为4万元到8万元/个。由于该项目住宅利率较高,周边配套齐全,且在该市排名靠上位,综合综合考虑实际销售价格、去化策略等因素,公司对车位业态后续销售价格较前几年低,预计住宅实际销售价格6.15万元/个。

综合上述各业态情况,经评估测算,2023年惠州半岛城邦项目计提跌价准备5.97亿元,截至2023年12月31日,存货账面余额21.56亿元,存货跌价准备余额7.60亿元。

项目四、惠州南悦城二期

该项目公司于2017年通过资产收购方式取得,项目位于惠州惠城区,为高层住宅项目,占地面积9.12万平方米,计容积率建筑面积27.51万平方米,项目业态包含住宅、商业、车位,分2期开发,截至2023年12月31日均在在建状态。

该项目住宅业态,2022年度实际销售价格1.31万元/㎡,2023年度实际销售价格1.00万元/㎡,周边竞品价格为0.86万元/㎡到1.15万元/㎡。公司综合考虑当地销售价格、去化策略等因素,预计住宅实际销售价格1.02万元/㎡。

该项目商业业态,2022年度及2023年度均未实现销售,周边竞品价格为1.5万元/㎡至1.8万元/㎡。公司根据市场及自身去化策略,预计商业实际销售价格1.5万元/㎡。

该项目车位业态,2022年度车位实际销售价格6万元/个,2023年度商业业态未售,周边竞品价格为6.5万元到7万元/个。公司综合考虑自身实际销售价格,周边竞品销售价格,去化策略等因素,预计住宅实际销售价格6.0万元/个。

综合上述各业态情况,经评估测算,2023年惠州南悦城项目计提跌价准备4.17亿元,截至2023年12月31日,存货账面余额21.29亿元,存货跌价准备余额4.52亿元。

(2)你公司2021-2022年度分别实现净利润2.06亿元、0.8亿元,结合问题(1)和(2),说明你公司报告期计提存货跌价准备金额同比大幅增加的原因,报告期计提大额减值迹象的确认依据及发生时点,是否存在报告期集中计提存货跌价准备的情形,以前年度计提存货跌价准备计提是否充分、合理,是否存在以前年度计提存货跌价准备调节2021年、2022年净利润的情形。

公司回复:

根据国家统计局公布数据,2023年全国商品房销售面积为111,735万平方米,较2022年下降8.5%,其中住宅销售面积下降2.6%。商品房销售额116,622亿元,较2022年下降5.9%,其中住宅销售额下降6.0%。2023年末,商品房待销面积6,7295万平方米,比上年增长19.0%。其中,住宅待销面积增长22.2%。尤其是三四线城市销售下降比例更明显,受到全国房地产市场持续调整影响,公司在惠州地区的项目在2023年呈现明显的降价销售,去化速度不及预期。2023年12月31日,公司存货中减值迹象明显的存货,减值压力较大,营业收入及净利润减少,为保证公司的正常运营及资金回笼,减轻融资压力,公司结合房地产市场实际情况调整了销售策略,导致2023年销售不及预期。

2022年度及2021年度均显示下降,综合上述问题(2)的回复,公司2023年末综合考虑实际销售价格、周边竞品销售均价,去化策略等因素确定了估计售价,测算了存货可变现净值,并据此计提存货跌价准备,符合2023年房地产市场变化的变化及公司自身实际经营情况。公司计提大额减值迹象的项目在2021年度及2022年度按照企业会计准则的要求测算存货可变现净值,并计提了相应存货跌价准备金额,其减值准备的测试方法和原则在各年度保持一致,不存在在报告期集中计提存货跌价准备的情形,以前年度计提存货跌价准备计提充分、合理,不存在以前年度计提存货跌价准备调节2021年、2022年度净利润的情形。

年审机构核查上述事项并发表明确意见。

年审会计师回复:

针对上述事项,我们执行的核查程序主要包括:(1)对本年末的存货项目进行实地抽查盘点,观察相关存货项目状态,判断是否存在长期未开发的土地、长期停工的项目以及长期未出售的项目,以确认相关存货是否存在减值的情形;(2)获取计提存货跌价准备的相关资料,评价管理层所采用的重要假设、关键参数选取的合理性,复核本年计提的存货跌价准备计算是否准确;(3)对于已完工的开发产品,在抽样的基础上,将管理层的售价与已签署销售合同的产品价格在周边楼盘价格进行比较,将管理层的售价至完工时将要发生的成本与内部未签署销售的价格进行比较,将管理层的售价与销售费用及相关税费与已售项目实际发生的销售费用及相关税费进行比较,并分析管理层确定可变现净值时所使用其他数据的合理性;(4)对于在建的开发产品,在抽样的基础上,将管理层的售价与已签署销售合同的产品价格在周边楼盘价格进行比较,将管理层的售价至完工时将要发生的成本与内部未签署销售的价格进行比较,将管理层的售价与销售费用及相关税费与已售项目实际发生的销售费用及相关税费进行比较,并分析管理层确定可变现净值时所使用其他数据的合理性。

基于以上执行的核查程序,我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2023年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题3、年报显示,你公司2023年末应付账款账面余额为1.32亿元,较本报告书期初应付账款账面余额减少0.39亿元。请你公司说明其他流动资产、主要报告的具体核算内容,确认依据及主要会计处理过程,报告期计提减值损失的主要原因,判断依据及合理性,是否符合企业会计准则的相关规定。请年审机构核查并发表明确意见。

公司回复:

1.其他流动资产——合同取得成本的具体核算内容,确认依据及主要会计处理过程

其他流动资产——合同取得成本的具体核算内容系房地产业项目预计售价与销售费用及相关参数的代理佣金和销售佣金。根据企业会计准则第14号——收入)及应用指南相关规定,为取得合同而发生的预期能够收回的增量成本,应当作为合同取得成本确认为一项资产,企业应当将与该资产相关的商品收入确认基础,在履约义务履行的时点或按照履约义务的履约进度进行分摊,计入当期损益。因公司在房地产项目销售时,将该房地产销售合同对应的合同取得成本计入其他流动资产。在房屋交付并结转收入时,将对应的其他流动资产——合同取得成本结转计入销售费用。合同取得成本计入下列两个科目的,减值测试部分应计入计提减值准备,并确认为资产减值损失:(1)企业因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价,即为与该商品品价将要发生的成本。发生减值时,计提合同取得成本减值准备计入资产减值损失;2.报告期末计提减值损失的主要原因,判断依据及合理性,是否符合企业会计准则的相关规定

本报告期合同取得成本计提减值损失的主要原因系确认合同取得成本相关已售未结转的房地产项目存在减值迹象,公司针对其实际销售价格减去估计将要发生的成本未结转的合同取得成本的账面价值时,相应计提合同取得成本减值准备0.39亿元。上述会计处理,符合《企业会计准则第14号——收入》及应用指南关于合同取得成本减值准备的有关规定。

年审会计师回复:

针对上述事项,我们结合问题2已执行的检查程序,对合同取得成本实施的主要程序如下:

(1)获取合同取得成本清单,了解与合同取得成本相关的项目是否存在减值情形;(2)获取与合同取得成本相关项目的存货减值测算相关准备金额,复核减值项目的合同取得成本计提减值金额,并评估合同取得成本的减值准备金额是否准确;3.基于以上执行的核查程序,我们认为公司的其他流动资产——合同取得成本计提减值准备的依据是充分合理的,符合企业会计准则的相关规定。

问题4、年报显示,你公司2023年末应收账款账面余额为2.96亿元,其中,账龄3年以上的余额为0.32亿元,报告期你公司应收账款坏账准备余额仅为569.94万元。请你公司:(1)说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款对应的具体客户名称、账龄,是否为你公司关联方,此前年度期末欠款方发生及回款情况,报告期内欠款的财务情况是否变化。

公司回复:

2023年末公司应收账款年末余额前五名情况如下:

单位名称	关联关系	年末余额	其中:1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
深圳市海汇置业有限公司	最终实际控制人刘鹏源投资企业	3,037.10	2,577.77	297.60	41.69	120.04
青岛市中联地产有限公司	非关联方	2,342.28	143.97	14.75	154.67	2,039.91
中航建筑工程有限公司	非关联方	1,769.39	1,769.39	-	-	-
深圳市中洲置业集团有限公司	控股股东的法人代表之配偶投资企业	1,511.84	1,196.71	315.13	-	-
深圳市华区科信建设有限公司	非关联方	811.31	811.31	-	-	-
合计		9,471.92	6,499.15	627.46	196.36	2,148.95

单位:万元

(1)深圳市海汇置业有限公司(以下简称“海汇置业”)为公司最终实际控制人的附属企业,期末余额主要为公司向海汇置业提供委托经营、物业管理、酒店餐饮、工程施工等服务产生的应收账款余额。2023年公司新增应收海汇置业服务费8,353.11万元,收到回款8,699.38万元;2022年公司新增应收海汇置业服务费9,830.57万元,收到回款12,573.43万元。

(2)青岛市中联地产有限公司(以下简称“青岛中联”),系由该公司股权于2023年12月来由公司第三方持有,即青岛中联向由公司合并范围内子公司转为与公司无关联关系的第三方,期末余额主要为公司向青岛中联提供工程施工服务产生的应收账款余额。(3)中航建筑工程有限公司(以下简称“中航建筑”)与公司不存在关联关系,期末余额主要为公司之子公司于2023年向中航建筑总包的工程项目提供分包工程施工服务产生的应收账款余额,公司按照工程进度定期向对方确认收入并计提应收账款减值准备,以往年年度来对比此业务。

(4)深圳市中洲宝城置业有限公司(以下简称“宝城置业”)为公司控股股东的法人代表之配偶投资企业,期末余额主要为公司向宝城置业提供物业管理、酒店餐饮服务产生的应收账款余额。2023年公司应收宝城置业服务费1,123.66万元,收到回款237.41万元;2022年公司应收宝城置业服务费1,330.11万元,收到回款998.30万元。

(5)深圳市华区科信建设有限公司(以下简称“华区科信”)与公司不存在关联关系,为公司租户,年末余额为办公楼、厂房出租形成的应收租金余额。2023年公司应收华区科信账款2,371.73万元,收到回款2,409.10万元;2022年公司应收华区科信创租租金2,371.62万元,收到回款2,294.38万元。

报告期你公司本期款项回收情况良好,未发现财务情况发生重大变化的情形。

(2)说明你公司应收账款坏账准备的计提方法、测算过程,确认依据,以及与上年同期相比是否发生重大变化,报告期及以前年度应收账款坏账准备计提是否充分、合理。

公司回复:

1.应收账款坏账准备的计提方法、测算过程,确认依据,以及与上年同期相比是否发生重大变化

公司对信用风险显著增加的应收账款单独确定信用损失,对其余的应收账款在组合基础上采用减值矩阵确定应收账款的信用损失。应收账款预期信用损失准备的增加或转回金额,作为减值损失或利得计入当期损益。除单项计提信用损失准备的应收账款外,公司以共同信用风险特征为依据,将应收账款分为低风险、正常风险组合、公司采用的共同信用风险特征包括债务人类型等。公司对债务人已发生事实违约、经营现金流增加或财务状况恶化等情况的应收账款因信用风险已显著变化而单项评估确定信用损失。

公司应收账款坏账准备的计提方法、测算过程,确认依据与上年同期相比未发生重大变化。

2.报告期及以前年度应收账款坏账准备计提是否充分、合理

2022年及2023年,公司的坏账准备计提比例分别为1.81%、2.42%,坏账损失率分别为0.09%、0.01%。近两年公司坏账准备计提比例未发生大幅度变动,坏账准备计提比例均大于坏账损失率。公司以财务报告及以前年度应收账款坏账准备计提是充分的。(3)2023年末账龄3年以上的应收账款余额较2022年末账龄2年以上的应收账款余额高1,773万元,请你结合公司业务、经营模式,说明应收账款较长的原因及商业合理性,并核实应收账款账龄的列示是否准确,如否,请及时进行更正。

请年审机构核查上述事项并发表明确意见。

公司回复:

应收账款年末余额主要是应收工程款、租金款、物业管理费等款项。2023年末账龄3年以上的应收账款余额较2022年末账龄2年以上的应收账款余额高1,773万元,主要系公司于2023年转让了全资子公司青岛市中联地产有限公司、青岛市中联置业有限公司和青岛市中洲宝城置业有限公司的股权,2022年在合并范围内和青岛的子公司深圳市中洲华汇置业有限公司向青岛青岛中洲宝城置业有限公司、青岛中洲宝城建设有限公司应收青岛子公司工程款,于2023年列示为应收账款第三款项,故增加2,342.28万元应收账款,并按其实际发生账龄进行列示,应收账款账龄的列示准确。

年审会计师回复:

针对上述事项,我们执行的核查程序主要包括:(1)复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关支持和客观证据,评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征;(2)对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款,结合信用风险特征及账龄分析,评价管理层坏账准备计提的合理性;(3)对应收款项执行函证程序,对函证结果进行评价,确认年末余额的准确性。

基于以上执行的核查程序,我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2023年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题5、年报显示,你公司2023年末预付账款余额为2.96亿元,其中,账龄2至3年的预付账款余额为2.56亿元,占预付账款余额的86.56%,账龄2至3年的预付账款中,2亿元为子公司预存的土地款,尚未办妥国有土地使用权,股权转让尚未完成,0.5亿元为子公司预付的工程款,尚未办妥国有土地证且尚未取得相关土地。请你公司说明上述预付账款较长的原因及商业合理性,是否构成提供财务资助或非经营性资金占用。

请年审机构核查并发表明确意见。

公司回复:

1.2亿元预付工程款的具体情况

2020年12月31日,公司及子公司惠州市青金房地产开发有限公司(以下简称“青金公司”)与深圳市粤华企业有限公司(以下简称“粤华企业”)签订股权转让协议(以下简称“股权转让协议”),拟收购惠州市粤阳房地产开发有限公司(以下简称“粤阳公司”)100%股权,粤阳公司51%股权由粤华企业直接持有,粤阳公司49%股份由深圳津滨津源投资有限公司(以下简称“津滨津源”)直接持有。根据股权转让协议,青金公司将收购粤华企业直接持有的津滨津源100%股份及粤华企业直接持有的粤阳公司51%股权。粤华企业、津滨津源与公司不存在关联关系。

根据股权转让协议约定,公司于2021年2月1日支付第一期股权转让预付款1亿元,于2021年3月15日支付第二期股权转让1亿元。由于协议约定股权转让先决条件涉及的土地使用权手续持续较长,截至2023年12月31日粤阳公司尚未按照约定完成相关手续,最终未达到支付股权转让款的条件。股权转让协议约定,截至2023年12月31日,粤阳公司尚未完成支付股权转让款的义务,股权转让未完成。

2021年1月6日,公司及子公司东莞东中洲洲安房地产开发有限公司(以下简称“洲安公司”)与非关联方公司“东莞发展集团有限公司(以下简称“莞发公司”)共同投资设立项目公司东莞东中洲洲安房地产开发有限公司(以下简称“洲安公司”)以推动洲安公司项目开发,其中洲安公司持股洲安公司80%,深莞公司持股洲安公司20%,洲安公司纳入合并报表范围内。

根据协议约定,由深莞公司为东莞东中洲洲安项目土地储备和城市更新工作提供技术支持,推动该项目控制性详细规划编制并促使洲安公司获取东莞东中洲洲安项目的开发权。基于协议约定深莞公司需提供技术支持,洲安公司向深莞公司支付服务费7,000万元,并于2021年2月1日预付部分服务费5,000万元。

由于东莞东中洲洲安项目及土地整合和规划控制性详细规划调整,东莞东中洲洲安项目推进耗时较长,进度缓慢,深莞公司未能按照协议约定提供技术支持并完成合作目标,未达到交付条件,尚未进行结转。

上述交易实质为公司购买土地使用权,具备商业实质,预付的股权转让款、土地款不构成财务资助或非经营性资金占用。

年审会计师回复:

针对上述事项,我们执行的核查程序主要包括:(1)针对年末大额预付账款余额进行分析,了解款项形成原因,获取相关股权转让协议等资料,分析是否具备商业合理性;(2)针对在抽样的基础上对年末预付账款余额执行函证程序,对函证结果进行评价,确认年末余额的准确性;(3)针对金额重大的预付账款付款,与管理层进行访谈,了解账款较长的原因、相关交易事项本期进展、确认预付账款的合理性;(4)根据公开信息检查交易对手与公司、公司控股股东、实际控制人或公司是否否存在未识别的关联关系,并根据款项性质判断是否存在财务资助或资金占用的变动。

基于以上执行的核查程序,我们认为公司上述与财务报表相关的说明在所有重大方面与我们在执行公司2023年度财务报表审计过程中了解的情况一致。

问题6、年报显示,你公司2023年度财务报表审计过程中解除的关联关系如下:

(1)你公司2023年12月31日,你公司控股子公司中海美季与上海美季、上海联深共同签署《股权转让协议》(以下简称“转让协议”),约定公司以135,380,000元向上海美季和上海联深出售持有的青岛公司100%股权;及转让协议生效之日,青岛公司的全部无形资产出售价格为23,770,746.42元,公司同意于转让协议生效之日,将前述股权转让款及债务转让款互相抵销,抵销完毕后,公司应向上海美季和上海联深支付的债务转让款合计为98,320,746.42元,分两期支付。本次交易价格为交易双方审计、评估结果作为参考依据共同协商确定。根据深圳市同致诚资产评估师事务所2023年12月7日正式出具的“深圳瑞诚评报字[A]2023[评]第048号”、“深圳瑞诚评报字[A]2023[评]第049号”及“深圳瑞诚评报字[A]2023[评]第050号”的“资产评估报告”,评估专业人员最终选取资产减值测试的评估结果作为本次评估结论。最终青岛公司评估估值结果为146,646,300元,最终股权转让价款合计为135,380,000元。

(2)资产处置损益的计算过程及依据,会计处理