

请实时发放



碧桂园 2014 年合同销售 1,288 亿元人民币

完成全年合同销售目标并创历史新高

首次实现销售回款超千亿

* * *

(2015 年 1 月 5 日 — 香港) 中国具领导地位的综合房地产开发商之一 — 碧桂园控股有限公司 (下称「碧桂园」或「集团」, 股份代号: 2007) 宣布, 2014 年全年, 集团共实现合同销售金额约 1,288 亿元 (人民币, 下同), 合同销售面积约 1,928 万平方米, 分别同比增长 21.5% 和 21.0%, 完成全年合同销售目标, 创历史新高, 同时实现销售回款约 1,058 亿元。这是继 2013 年合同销售超千亿元人民币之后, 再次逆市实现可持续增长。

规模的增长首先得益于优良土地所在的位置, 以及集团产品设计、营销能力的优化提升及包括互联网平台拓展在内的一系列创新手段的运用。销售规模上升的同时, 销售均价保持平稳, 可销售存货量稳中有降, 去化率进一步提高。随着成功经验的积累, 碧桂园未来的设计和营销的创新将实现进一步成长, 继续有效提升集团业绩。

此外, 集团高度重视经营性现金流管理, 本年度销售楼款现金回笼约 1,058 亿元, 首次实现现金回款过千亿。土地购买策略以补充有效土地储备为主, 全年获取土地的预期建筑面积为 1,918 万平方米, 总代价约人民币 164 亿元 (含少数股东权益)。

碧桂园也在一直努力提高竞争水平, 务求在较为波动的市场中也能实现增长。为了适应新形势下的发展, 集团管理层引入了符合碧桂园特点的“同心共享”的合伙人制度, 实现职业经理人与集团及股东之间的利益始终保持一致的运行模式。此机制从去年 10 月开始, 已有多个新项目得以采用, 预期的管理效果十分明显。“同心共享”机制加强了项目运营效率, 提升职业经理人团队的稳定性和积极性, 受到了集团内部及投资者的广泛欢迎。

— 续 —

碧桂园 2014 年合同销售 1,288 亿元人民币
完成全年合同销售目标创历史新高
首次实现销售回款超千亿
2015 年 1 月 5 日 (第 2 页, 共 2 页)

碧桂园将顺应市场变化, 为客户提供优质产品和服务, 以践行我们一直以来的使命:
“希望社会因我们的存在而变得更加美好。”

在新的一年里, 集团必将继续努力, 在保持一定销售规模增长的同时, 旨在强化内部运行管理, 狠抓成本控制, 积极去库存和盘活周转较慢的资产, 力争实现经营性净现金流的良好表现, 为股东创造更大价值。

— 完 —

碧桂园背景资料

碧桂园是中国具领导地位的综合性房地产开发商之一。集团采用标准化的管理模式, 业务包含物业发展、建安、装修、物业管理、物业投资、酒店开发和管理等。此外, 「碧桂园」品牌于 2006 年获中国工商行政管理局认定为房地产界的中国驰名商标。碧桂园于 2007 年 9 月 1 日成为摩根士丹利资本国际环球标准指数成分股之一, 并于 2007 年 9 月 10 日成为恒生综合指数及恒生中国内地综合指数成分股。

前瞻性资料

本新闻稿载有前瞻性声明。该等前瞻性声明乃基于当前预测作出。该等声明并非未来事件或结果的保证。未来事件及结果涉及若干风险、不确定性以及难以预测的假设。实际事件及结果可能由于各种因素变化而导致与本公布所载说明出现重大分歧, 包括本公司及其子公司业务及财务状况的变动、中国经济和物业市场情况的变化、以及资本市场整体上的变动。

如有垂询, 请联系:

iPR 奥美公关

刘丽恩/ 谢紫筠/ 李亦斯/ 廖安庭

电话: (852) 2136 6952/ 2136 6950/ 2169 0467/ 3920 7631

传真: (852) 3170 6606

电邮: cg@iprogilvy.com