

请实时发放



碧桂园 2016 年首四月合同销售额 649.2 亿元人民币

同比显著上升 167%，领跑行业

* * *

(2016 年 5 月 3 日 — 香港) 中国最大的城镇化住宅房地产开发商 — 碧桂园控股有限公司 (下称「公司」, 股份代号: 2007, 连同其附属公司称「碧桂园」或「集团」) 宣布, 2016 年首四月, 本集团连同其合营和联营公司, 共实现销售金额约 649.2 亿元 (人民币, 下同), 合同销售面积约 830 万平方米, 同比分别显著增长约 167% 和 116%, 领跑行业。

业绩增长, 首先得益于本集团成功把握全国范围内城镇化机遇以及政策红利。自 2015 年以来, 政府已针对房地产行业进行定向刺激, 房地产市场迎来宽松政策周期。当前, 由城镇化所带来的置业及其他需求仍然长期存在, 而在此基本面之下, 配合政策支持, 深入挖掘城镇化所带来的红利, 提高产品竞争力, 加快资产周转是碧桂园较好完成业绩的关键。

在城镇化持续深化、国家政策利好和融资环境宽松的大背景下, 碧桂园积极顺应市场整合趋势, 加强核心城市拓展。以截至 3 月 31 日目标为北上广深四个一线城市的土地储备为例, 预计该等储备将于 2016 年及以后为本集团提供总可售货值约 2,109.2 亿元, 合计约 2,218 万平方米。其中, 以深圳为目标市场的项目共有 29 个, 总可售货值约 1,543.9 亿元, 合计约 1,721 万平方米, 今年以来持续热销, 如 3 月 26 日, 以深圳为目标市场的东莞松湖碧桂园开盘当天创下 25 亿元的成交额, 截至 4 月 30 日, 松湖碧桂园合同销售额已达 29.3 亿元。

成功把握推盘节奏, 适时推出适销对路的产品, 也是促进业绩增长的有利因素。本集团于「五一」假期 (即 4 月 30 日至 5 月 2 日) 合共于全国推出 11 个新盘, 货值为 89.5 亿元, 旧盘新推的货值为 48.5 亿元, 新推总货值达 138.0 亿元。「五一」期间本集团连同其合营和联营公司共实现销售认购金额 160.1 亿元。

集团合伙人制度也为业绩增长提供了强大的动力: 截至 2016 年 3 月底, 共有 243 个项目引入合伙人制度, 其中有 95 个项目开盘在售, 自 2014 年 10 月引入该机制以来累计合同销售额达 531 亿元, 测算累计签约净利润率约 13%。合伙人制度成功实

现了职业经理人与公司的共同进退，使得公司投资风险降低，实现盈利水平与运营效率的提升。

碧桂园将继续坚持审慎的财务管理方针，合理进行融资安排，持续优化本集团土地储备，充分发挥合伙人制度的优势，积极把握全国范围内城镇化机遇以及政策红利，努力为资本市场、为客户及社会创造更大价值。

— 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/ 刘碧思/ 徐咏妍/ 陈嘉瑶

电话： (852) 2136 6952/ 2136 6953/ 2136 8059/ 3920 7647

传真： (852) 3170 6606

电邮： cg@iprogilvy.com