

請即時發放



碧桂園合同銷售額已達 1,000 億元人民幣

同比顯著上升 161%，全年有望超額完成銷售目標

* * *

(2016年6月8日—香港)中國最大的城鎮化住宅房地產開發商—碧桂園控股有限公司(下稱「公司」,股份代號:2007,連同其附屬公司稱「碧桂園」或「集團」)宣佈,截至2016年6月8日,本集團連同其合營和聯營公司,共實現合同銷售金額約1,000億元(人民幣,下同),合同銷售面積約1,269萬平方米,同比分別顯著增長約161%和106%。碧桂園年中前夕既已帶頭邁入千億大關,鎖定全年銷售目標的59.5%,全年有望超額完成銷售目標,這將是集團連續第4年合同銷售突破千億元。

業績增長,首先得益於本集團成功把握全國範圍內城鎮化機遇以及政策紅利。自2015年以來,政府已針對房地產行業進行定向刺激,房地產市場迎來寬鬆政策週期。當前,由城鎮化所帶來的置業及其他需求仍然長期存在,而在此基本面之下,配合政策支持,深入挖掘城鎮化所帶來的紅利,提高產品競爭力,加快資產周轉是碧桂園較好完成業績的關鍵。

在城鎮化持續深化、國家政策利好和融資環境寬鬆的大背景下,碧桂園積極順應市場整合趨勢,加強核心城市拓展。以截至3月31日目標為北上廣深四個一線城市的土地儲備為例,預計該等儲備將於2016年及以後為本集團提供總可售貨值約2,109.2億元,合計2,218萬平方米。其中,以深圳為目標市場的項目共有29個,總可售貨值約1,543.9億元,合計1,721萬平方米,今年以來持續熱銷,如3月26日,以深圳為目標市場的東莞松湖碧桂園開盤當天創下25億元的成交額,截至5月31日,松湖碧桂園合同銷售額已達32.3億元。

成功把握推盤節奏,適時推出適銷對路的產品,也是促進業績增長的有利因素。本集團於「五一」假期(即4月30日至5月2日)合共於全國推出11個新盤,貨值為89.5億元,舊盤新推的貨值為48.5億元,新推總貨值達138.0億元。「五一」期間

— 續 —

本集團連同其合營和聯營公司共實現銷售認購金額 160.1 億元。集團 5 月當月實現合同銷售金額約 305.8 億元，同比漲幅高達 143%，環比漲幅達到 39%，助力集團衝刺千億。

強大的執行力、營運能力及營銷能力，在確保新推貨量去化率的同時，持續推動帶入貨量去化。2016 年首五月集團新推貨量約為 856.3 億元，而首五月集團合同銷售額高達 955.0 億元，合同銷售額同比顯著上升 159%。

集團合夥人制度也為業績增長提供了強大的動力：截至 2016 年 4 月底，共有 260 個項目引入合夥人制度，其中有 109 個項目開盤在售，自 2014 年 10 月引入該機制以來累計合同銷售額達 680 億元，測算累計簽約淨利潤率約 13%。合夥人制度成功實現了職業經理人與公司共同進退，使得公司投資風險降低，實現盈利水平與營運效率的提升。

碧桂園將繼續堅持審慎的財務管理方針，合理進行融資安排，持續優化本集團土地儲備，充分發揮合夥人制度下之優勢，積極把握全國範圍內城鎮化機遇以及政策紅利，努力為資本市場、為客戶及社會創造更大價值。

— 完 —

碧桂園背景資料

碧桂園是中國具領導地位的綜合性房地產開發商之一。集團採用標準化的管理模式，業務包含物業發展、建安、裝修、物業管理、物業投資、酒店開發和管理等。此外，「碧桂園」品牌於 2006 年獲中國工商行政管理局認定為房地產界的中國馳名商標。碧桂園於 2007 年 9 月 1 日成為摩根士丹利資本國際環球標準指數成分股之一，並於 2007 年 9 月 10 日成為恒生綜合指數及恒生中國內地綜合指數成分股。

前瞻性資料

本新聞稿載有前瞻性聲明。該等前瞻性聲明乃基於當前預測作出。該等聲明並非未來事件或結果的保證。未來事件及結果涉及若干風險、不確定性以及難以預測的假設。實際事件及結果可能由於各種因素變化而導致與本公佈所載說明出現重大分歧，包括本公司及其子公司業務及財務狀況的變動、中國經濟和物業市場情況的變化、以及資本市場整體上的變動。

如有垂詢，請聯繫：

IPR 奧美公關

劉麗恩/ 劉碧思/ 徐詠妍/ 陳嘉瑤

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

傳真： (852) 3170 6606

電郵： cg@iprogilvy.com