

请实时发放



## 碧桂园 2015 上半年合同销售 544.7 亿元人民币

### 蓝筹在途，稳步前行

\* \* \*

（2015 年 7 月 6 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及其附属公司（下称「碧桂园」或「集团」，股份代号：2007）宣布，2015 年上半年，集团连同其合营公司和联营公司共实现合同销售金额约 544.7 亿元（人民币，下同），合同销售建筑面积约 845 万平方米，其中权益所有人应占之合同销售金额及合同销售建筑面积分别约为 507.4 亿及 800 万平方米；另 2015 年上半年集团实现销售回款约 496 亿。

得益于碧桂园聚焦城镇化的战略以及遍布全国的 115 个在售优质项目，使得集团能够把握上半年楼市回暖的机遇，最大限度地获取城镇化红利。集团项目获取、产品定位、营销能力的优化提升及包括移动互联网平台拓展在内的一系列创新手段的运用，使得集团在保持销售体量的同时，可销售存货量进一步下降，去化率进一步提高。

优质的产品和服务是碧桂园赢得市场和客户的关键，也为集团良好的品牌美誉度和客户口碑打下了基础，今年上半年，碧桂园老业主推介成交金额达 170 亿元，充分体现了碧桂园品牌的号召力。同时，销售渠道上的积极拓展与创新使得集团能够不断扩大市场覆盖范围，提升销售业绩：由集团自行开发，中国国内最大的房地产移动互联网应用—凤凰通（注册用户:55.3 万人）于期内贡献销售额 75.6 亿元。

期内，集团进一步优化股权结构，引入中国平安作为战略投资者，募得资金约合港币 63.0 亿元，用于公司发展及一般运营资本。双方开展紧密合作，于融资、投资、营销、社区业务等四个方面齐头并进，共同完善房地产产业链，整合社区资源，促进双方利益最大化。目前双方的战略合作正在稳步深入中。

此外，集团努力拓宽融资渠道，降低融资成本的财务策略也得以继续贯彻实施：今年 2 月，集团成功发行 9 亿美元于 2020 年到期的优先票据，票息为 7.5%，录得 5 倍超额认购，所得用作债务再融资及支付相关费用。在本次成功发行的基础上，集团将继续优化资本结构，取得成本更低的融资以加强现金流，保障财务稳健。

集团稳健经营的努力也得到国际评级机构的认可，穆迪日前将公司信用评级由「Ba2」调升至「Ba1」，离其投资级仅一步之遥。这是继今年初惠誉调升碧桂园公司评级展望至「BB+」（正面）之后，集团在提升信用评级，跻身蓝筹之路上的又一大突破。

碧桂园 2015 上半年实现年合同销售 544.7 亿元人民币，信贷评级再获提升

蓝筹在途，稳步前行

2015 年 7 月 6 日 (第 2 页，共 2 页)

自 2014 年以来，集团被国际评级机构调升评级次数领先大型内房企业。此次调升评级后，碧桂园也成为国际信用评级最高的中国民营住宅开发商。

值得一提的是，碧桂园于去年 10 月开始实施的合伙人机制也得到充分落实及长足进展。期内已有 44 个新项目得以采用此机制，并开始有项目开盘销售，业绩良好。合伙人机制在提升运营效率的同时也保证了职业经理人团队的稳定性和积极性，受到集团内部及投资者的广泛欢迎。

展望下半年，碧桂园将顺应市场变化，继续为客户提供优质产品和服务。集团在努力完成销售目标的同时，将加强财务管理，积极去库存和盘活周转较慢的资产，拓宽融资渠道及降低融资成本，争取早日跻身投资级信用评级，在资本市场上取得更好表现以为投资者创造更大价值。

— 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](mailto:cg@iprogilvy.com)