



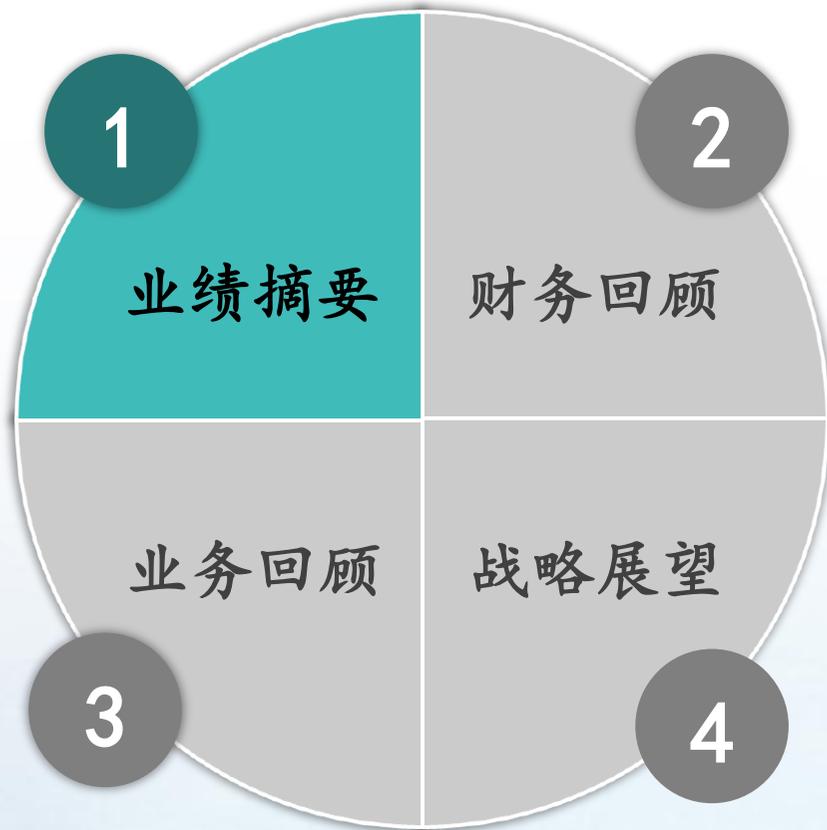
2014年财政年度：全年业绩演示  
2015年3月11日

# 免责声明

本简报可能载有前瞻性陈述。任何该等前瞻性陈述乃基于若干有关碧桂园控股有限公司（「本公司」）营运的假设及超出本公司控制范围的因素而作出，且受重大风险及不明朗因素所影响，故此，实际结果与有关前瞻性陈述或会大相径庭。本公司概无义务为出现在该等日期后的事件或情况更新有关前瞻性陈述。本简报的数据应被视为合乎作出简报当时的情况，且并未及将不会为反映或在本简报日期后出现的重大发展而更新。构成本简报一部分的投影片仅为协助口头报告有关本公司的背景资料而编制。本简报同时包含有关中国及房地产开发业的资料及统计。本公司乃自非官方来源取得该等资料及数据，事前并未经独立核证。本公司并不能确保有关来源已符合其它行业以相同基准或相同程度的准确性或完整性得出的该等数据及数据。阁下请勿过度依赖本简报中有关房地产开发业的陈述。本公司并不就本简报所载任何数据或意见的公平性、准确性、完整性或正确性发表任何明示或默示的声明或保证，且不应依赖有关内容。读者不应视本简报为作出其个人判断的替代品。本简报所包含的数据及意见可能基于或来自本公司管理层的判断及意见。有关资料并不一定能作准或生效。本公司或本公司的财务顾问，或彼等各自的董事、行政人员、雇员、代理或顾问概不就本简报的内容，或因使用本简报所载内容或因本简报的内容而引致的任何损失承担任何形式的责任。本简报并不能视为投资目标、财务状况或任何投资者的指定需要的考虑，亦不构成买卖任何证券或相关金融工作的招揽、要约或邀约。本简报任何部分均不构成任何合约或承诺的基础。本简报不得复制或转载。

于美国或任何尚未根据任何有关司法权区的证券法例登记或合格前作出有关提呈、要约或出售则属不合法的司法权区，本公告并不构成提呈出售或提呈购买任何证券的要约。未办理登记手续或未获适用登记规定豁免前，不得在美国提呈或发售任何证券。凡在美国公开发售任何证券，均须以刊发招股章程的方式进行。该招股章程须载有提出有关发售的公司、其管理层及财务报表的详尽数据。本公司不会在美国公开发售任何证券。

© 2015 碧桂园控股有限公司。保留所有权利。



# 业绩摘要

## 业绩概述

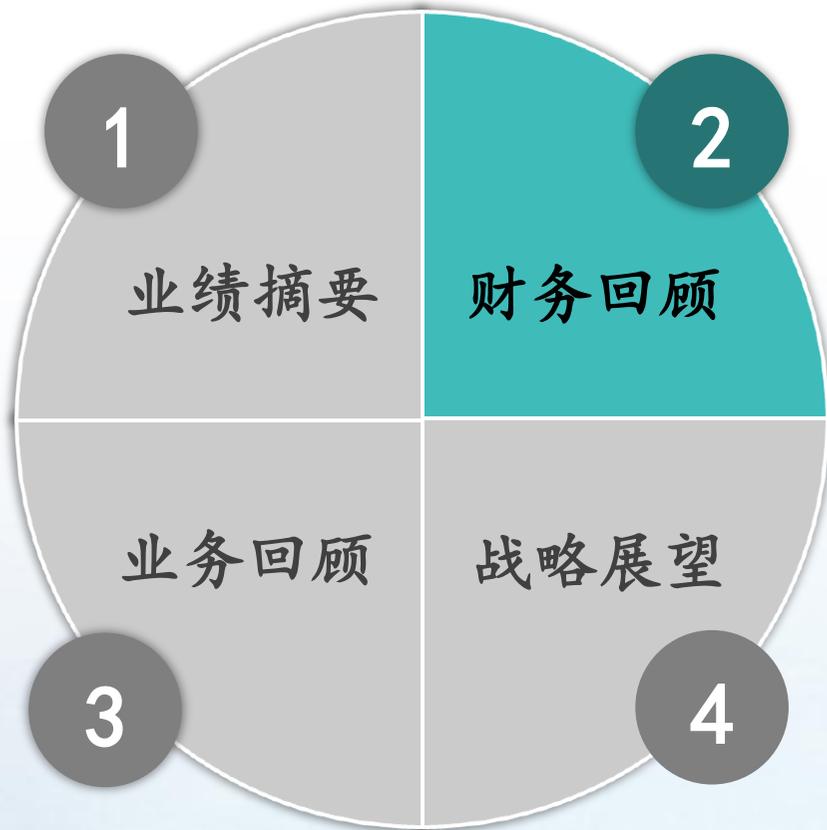
	截至12月31日			2014年 同比增长
	2012	2013	2014	
人民币十亿元 <sup>4</sup>				
总资产	136.5	206.2	268.0	30.0%
总负债	97.6	160.2	205.6	28.3%
总债务	36.9	56.2	61.1	8.7%
调整的现金及现金等价物 <sup>1</sup>	16.6	26.7	27.2	1.9%
债务净额	20.3	29.6	33.9	14.5%
股东权益	37.6	44	56.7	29.0%
项目数	118	171	238	39.1%
	2012	2013	2014	2014年全 年 同比增长
人民币十亿元 <sup>4</sup>				
合同销售	47.6	106	128.8	21.5%
合同销售建筑面积 (百万平方米)	7.6	15.9	19.3	21.0%
收入	41.9	62.7	84.5	34.8%
毛利润	15.3	19	22.1	16.0%
土地增值税拨备后之毛利	13.1	17.3	20.4	17.7%
销售、管理及行政费用总额	3.8	6.3	7.5	18.6%
占合同销售(百分比)	7.90%	6.00%	5.82%	-0.18 个百分点
属权益所有人之净利润	6.9	8.5	10.2	20.1%
属权益所有人之核心净利润 <sup>2</sup>	6.8	8.0	9.2	15.5%
每股盈利(人民币分) <sup>5</sup>	37.49	45.97	53.45	16.3%
派息比率(百分比) <sup>6</sup>	37.0%	38.8%	32.5%	-6.3 个百分点
股息(人民币分)	13.86	16.83	14.75	-12.4%
加权平均借贷成本	9.60%	8.54%	8.16%	-0.38 个百分点

## 2014全年财年的财务亮点

- ☑ 总收入约人民币845.5亿，同比增长34.8%
- ☑ 土地增值税拨备后毛利润204.1亿，同比增长17.7%
- ☑ 权益所有人应占利润约人民币102.3亿，同比上升20.1%
- ☑ 核心净利润<sup>2</sup>为人民币92.4亿，同比上升15.5%
- ☑ 加权平均借贷成本为8.16%，同比下降0.38个百分点
- ☑ 2014年12月31日净借贷比率约59.7%，与2013年12月31日比较，同比下降7.6个百分点
- ☑ 2014年全年合同销售金额约人民币1287.9亿，同比增长21.5%，超额完成全年合同销售目标，合同销售面积约1,928万平方米，同比增长21.0%
- ☑ 截至2014年12月31日，集团共有238个项目处于不同的开发阶段，权益所有人应占的建筑面积为7,910万平方米<sup>3</sup>

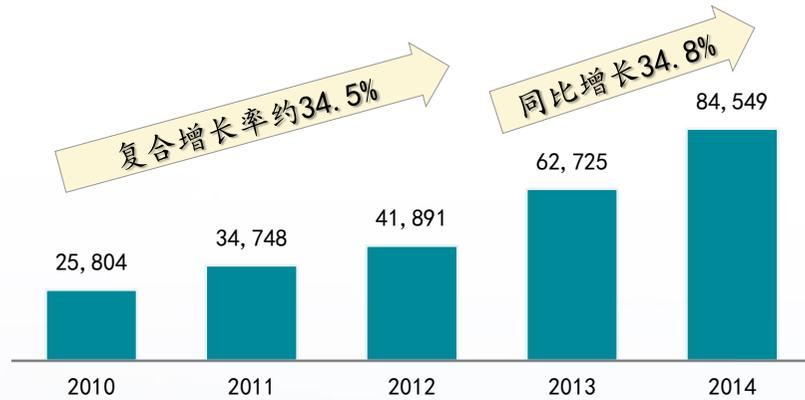
注:

1. 调整的现金及现金等价物=现金及现金等价物+预售项目的建设保证金;
2. 剔除投资物业公允价值变动, 汇兑损益, 提前赎回优先票据的损失
3. 已取得国有土地使用权证, 开发经营权, 或土地业权
4. 除特殊标注外
5. 受2014年供股影响, 2012和2013年每股盈利为重述后之结果
6. 全部股息/属权益所有人之全部核心净利润

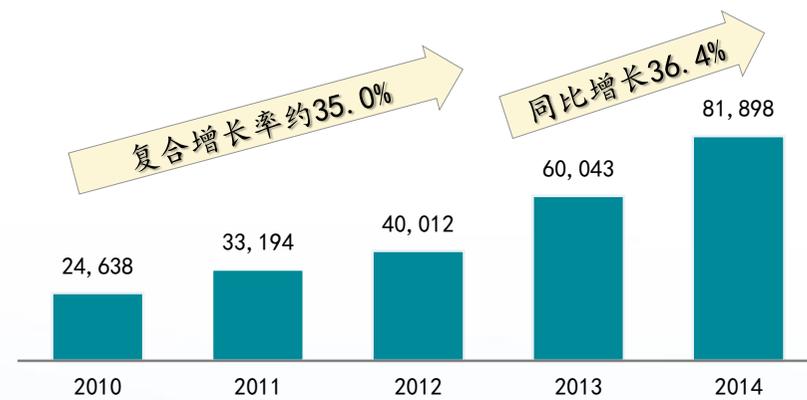


# 财务回顾：关键指标 (1/2)

## 总收入 (人民币百万元)



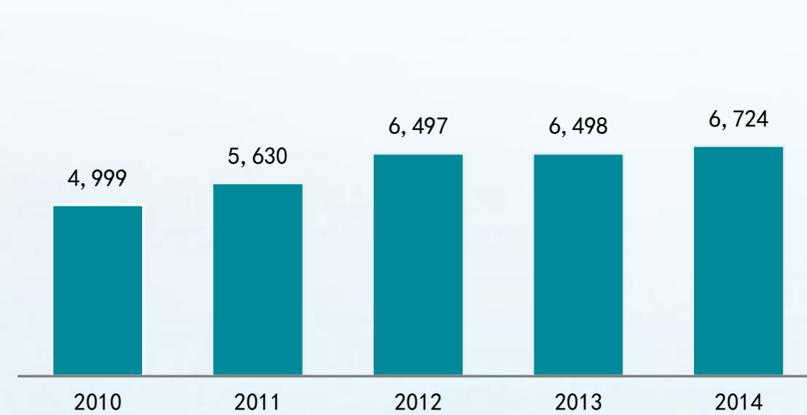
## 物业确认收入 (人民币百万元)



## 交楼建筑面积 (千平方米)



## 确认收入平均售价 (人民币/平方米)

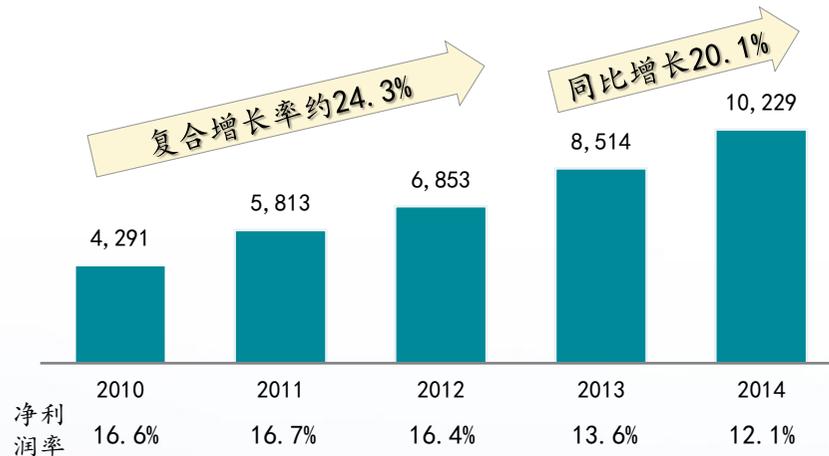


# 财务回顾：关键指标 (2/2)

## 土地增值税拨备后之毛利 (人民币百万元)



## 属权益所有人之净利润 (人民币百万元)



## 每股净资产 (人民币元)

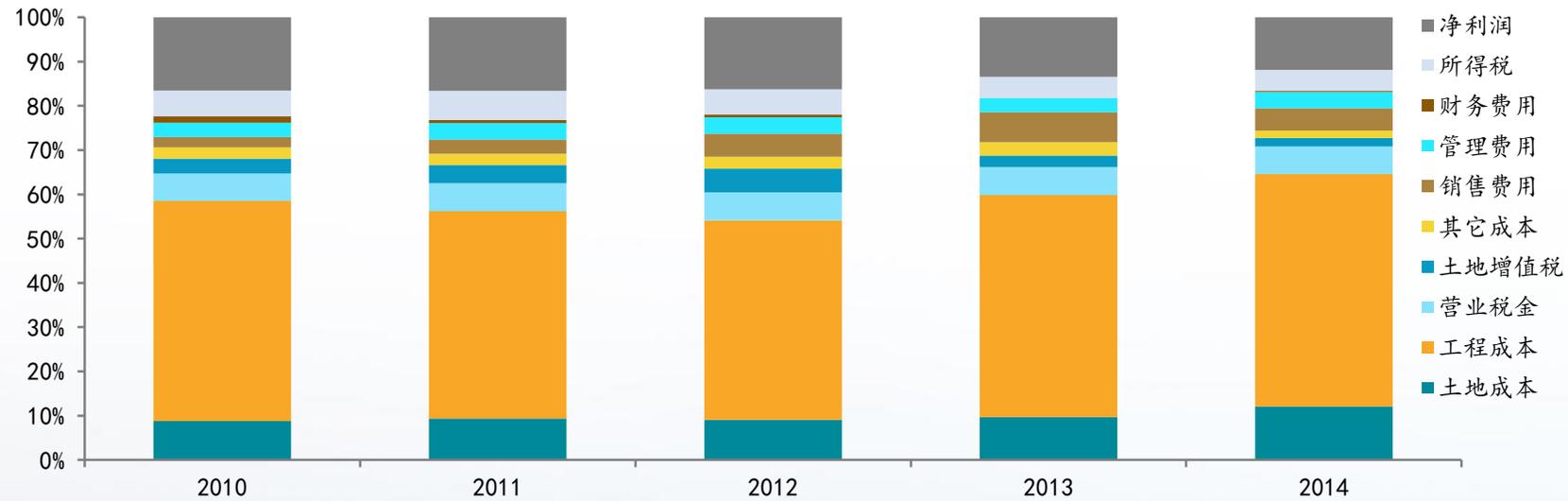


## 每股盈利 (人民币分)



# 财务回顾：成本

## 各项成本费用、净利润占收入的比例

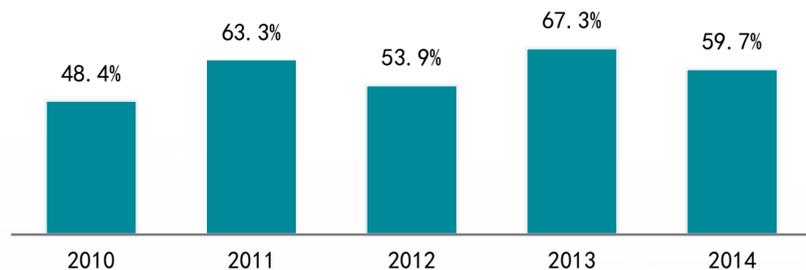


## 销管费用占合同销售的比例

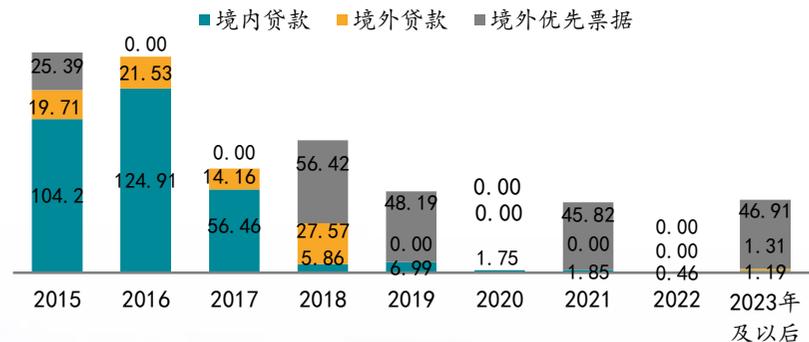


# 财务回顾：资本结构 (1/2)

净债务<sup>1</sup>/所有者权益<sup>2</sup>



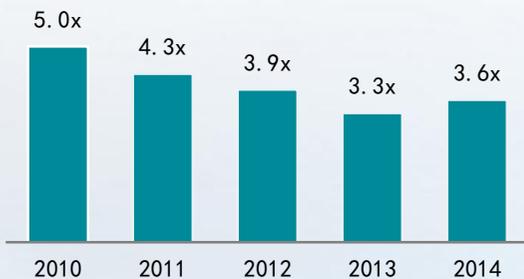
截至2014年12月31日之债务到期情况 (人民币亿元)



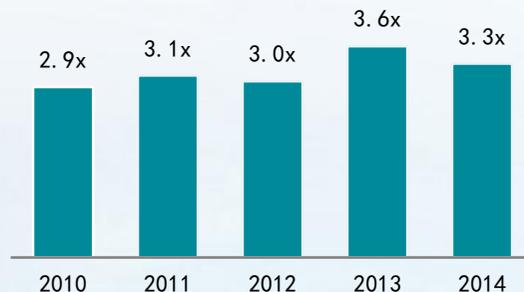
执行财务红线管理，严格控制负债比率

合理调整债务结构

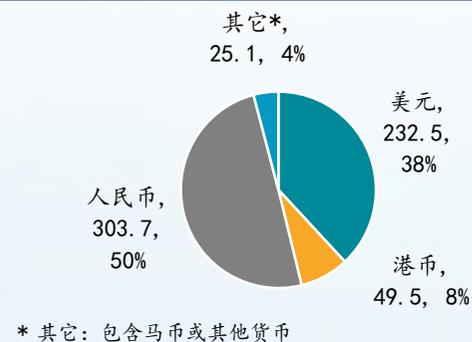
EBITDA<sup>3</sup>/利息覆盖



总债务/EBITDA<sup>3</sup>



债务按货币分类(人民币等值亿元)



<sup>1</sup> 净债务 = 长期债务 + 短期债务 - 现金及现金等价物 - 受限制现金 (不包括质押金)

<sup>2</sup> 属公司权益所有人的权益

<sup>3</sup> 任何时期的EBITDA都为经营利润加上利息收入、物业、厂房、设备和投资性物业的折旧费用、土地使用权和无形资产摊销，扣除汇兑损益

# 财务回顾：资本结构 (2/2)

## 公司信用评级

评级机构	评级类型	评级	未来展望	
惠誉	公司及债券评级	BB+	展望正面	2014年5月惠誉首次给予公司与债券评级为BB+；2015年1月，上调展望至正面
标普	公司及债券评级	BB+	展望稳定	2014年标普将公司评级从BB上调至BB+，债券评级从BB-上调至BB+
穆迪	公司及债券评级	Ba2	展望正面	2015年1月7日，穆迪提升碧桂园公司评级展望至「Ba2」（正面）

## 加权平均借贷成本



## 2014年发行的优先票据及其他主要融资措施

种类	发行时间	发行规模	利率	年期 (年)
私募票据	2014年6月	2.5 (亿美元)	7.500%	5
公开票据	2014年5月	5.5 (亿美元)	7.875%	5
银团贷款	2014年12月	45 (亿港元)	HIBOR/LIBOR + 3.7%	4

赎回2017年到期的11.25%优先票据，及成功获得发行第一笔银团贷款，令2014年利息成本降低



标准普尔在2014年7月28日提升碧桂园的评级为“BB+”

穆迪在2015年1月7日提升碧桂园公司评级展望为“正面”

惠誉在2015年1月23日提升碧桂园公司评级展望为“正面”

# 财务回顾：动态现金管理

## 强大的内部 资金来源

- 现金余额 - 截至2014年12月31日可用现金和银行结余约为272.1亿人民币<sup>1</sup>，约占总资产的10.2%，保持弹性
- 快速资产周转模式带来了强劲内部产生的现金和流动性

## 资本市场 融资

- 债权：2009年至2014年八次成功发行美元债券，同时于2014年6月第一次发行私募票据
  - 高收益市场的知名公司，一直与投资者保持沟通
  - 于2014年12月，成功获得相当于45亿港元，港币/美元双币种四年期银团贷款
- 股权：2012年2月进行了4亿美元的股权配售(2.82亿美元新股，1.18亿美元旧股)，2014年8至10月进行了31.8亿港元的供股，供股获得7.8倍超额认购

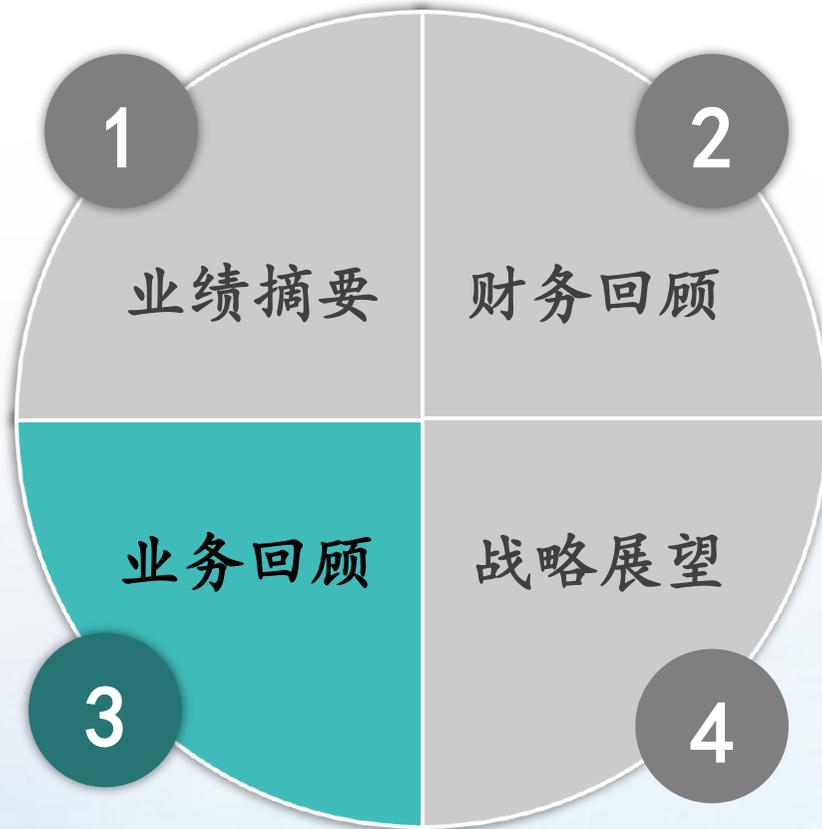
## 坚实的长期 借贷关系

- 中国农业银行、中国银行、中国工商银行、中国建设银行、汇丰银行、恒生银行、广发银行、中国民生银行、浦发银行、交通银行，高盛，摩根大通，德意志银行、东亚银行以及地方商业银行等



- 截至2014年12月31日，来自中国主要银行的未使用的非承诺银行贷款额度约为359.78亿人民币

注：<sup>1</sup> 包括受限现金



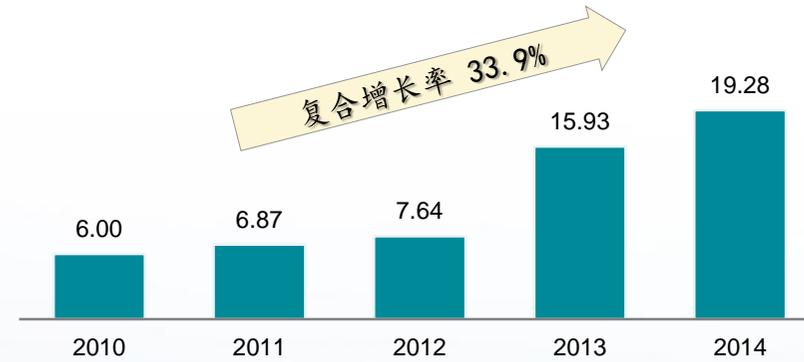
# 业务回顾： 合同销售 (1/3)

2014年全年合同销售金额同比增长约21.5%，销售均价保持平稳

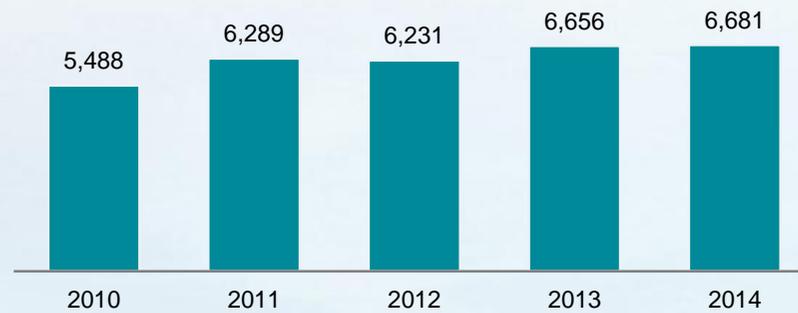
合同销售金额 (人民币亿元)



合同销售面积 (百万平方米)



合同销售均价 (人民币/平方米)

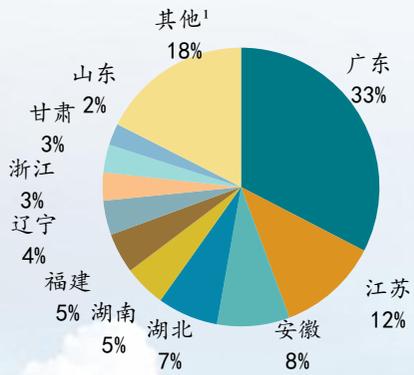


# 业务回顾： 合同销售 (2/3)

## 2014年全年合同销售前十大城市

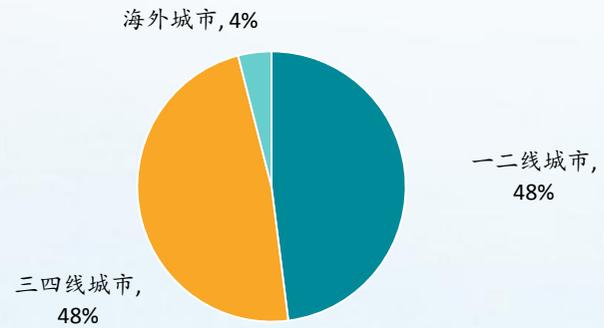
合同销售所在城市	合同销售金额 (人民币亿元)	合同销售面积 (万平方米)	合同销售均价 (人民币/平方米)
广东 - 广州市	68.30	62.00	11,016
广东 - 佛山市	52.13	55.82	9,338
广东 - 惠州市	50.61	70.63	7,166
辽宁 - 沈阳市	49.09	84.01	5,844
广东 - 江门市	44.22	73.06	6,052
甘肃 - 兰州市	41.69	54.81	7,607
广东 - 梅州市	40.91	79.13	5,170
广东 - 东莞市	40.72	52.26	7,791
江苏 - 镇江市	39.45	65.04	6,065
江苏 - 南通市	38.13	55.75	6,839

## 2014年全年合同销售地区分布 (按金额)



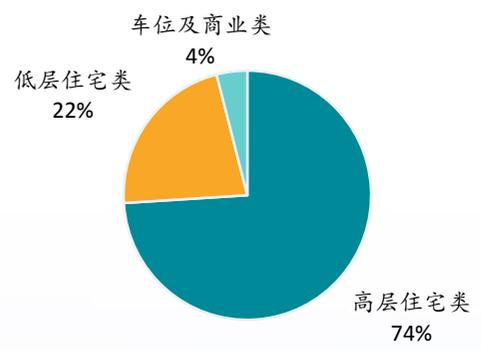
其它<sup>1</sup>：包含贵州、马来西亚、澳大利亚、四川、海南、河南、重庆、广西、天津、江西、河北、内蒙古、云南、吉林、黑龙江、山西

## 2014年全年合同销售以目标城市类型划分 (按金额)

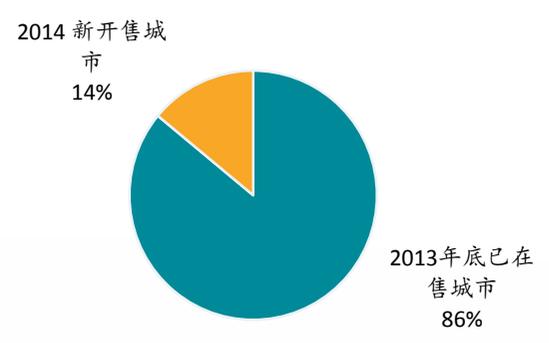


# 业务回顾： 合同销售 (3/3)

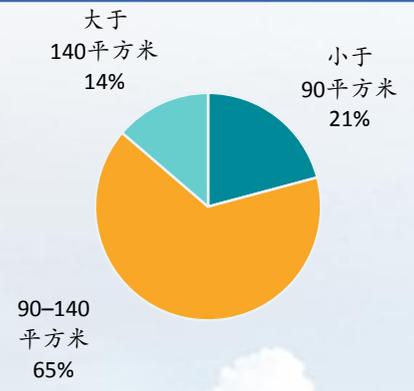
2014年全年合同销售产品类型占比 (按金额)



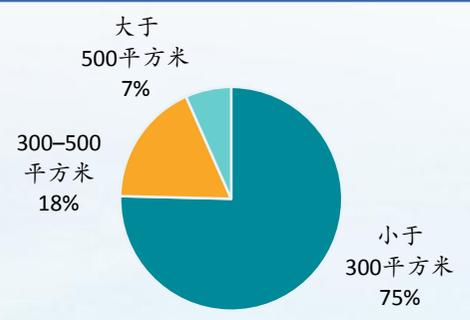
2014年全年合同销售新开售城市占比 (按金额)



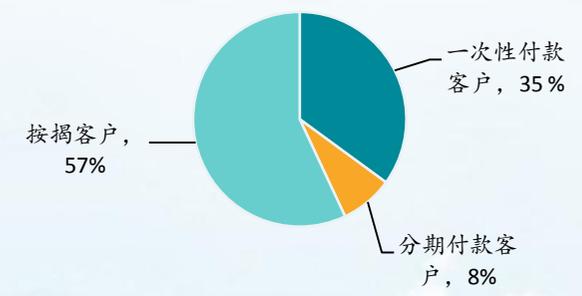
2014年全年合同销售高层住宅类面积段占比 (按金额)



2014年全年合同销售低层住宅类面积段占比 (按金额)

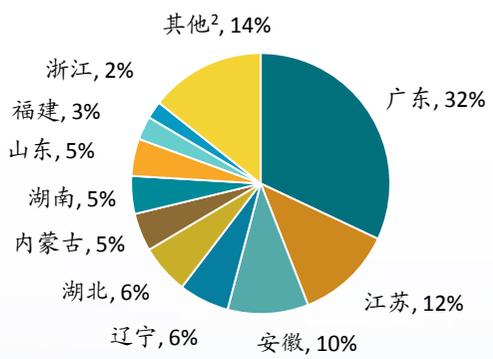


2014年全年购房客户付款类型占比 (按金额)

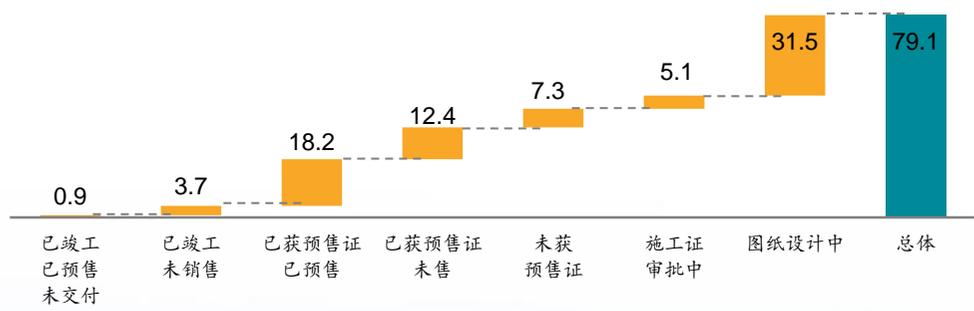


# 业务回顾：土地储备 (1/2)

按国家/省份划分土地储备分布<sup>1</sup>

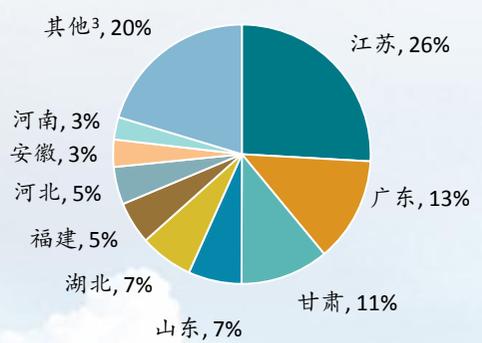


按发展阶段划分土地储备分布<sup>1</sup> (百万平方米)

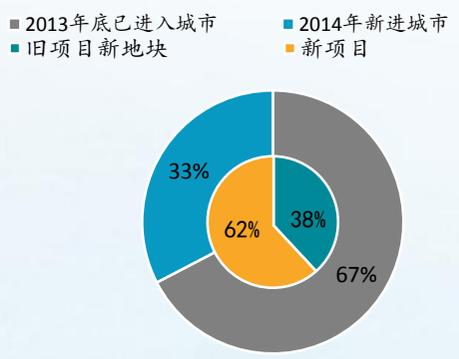


总计 7,910 万平方米，另有 892 万平方米已成交但国土证在获取过程中

按国家/省份划分2014年全年成交土地建筑面积



2014年全年获取土地新项目与新进城市占比 (按面积)



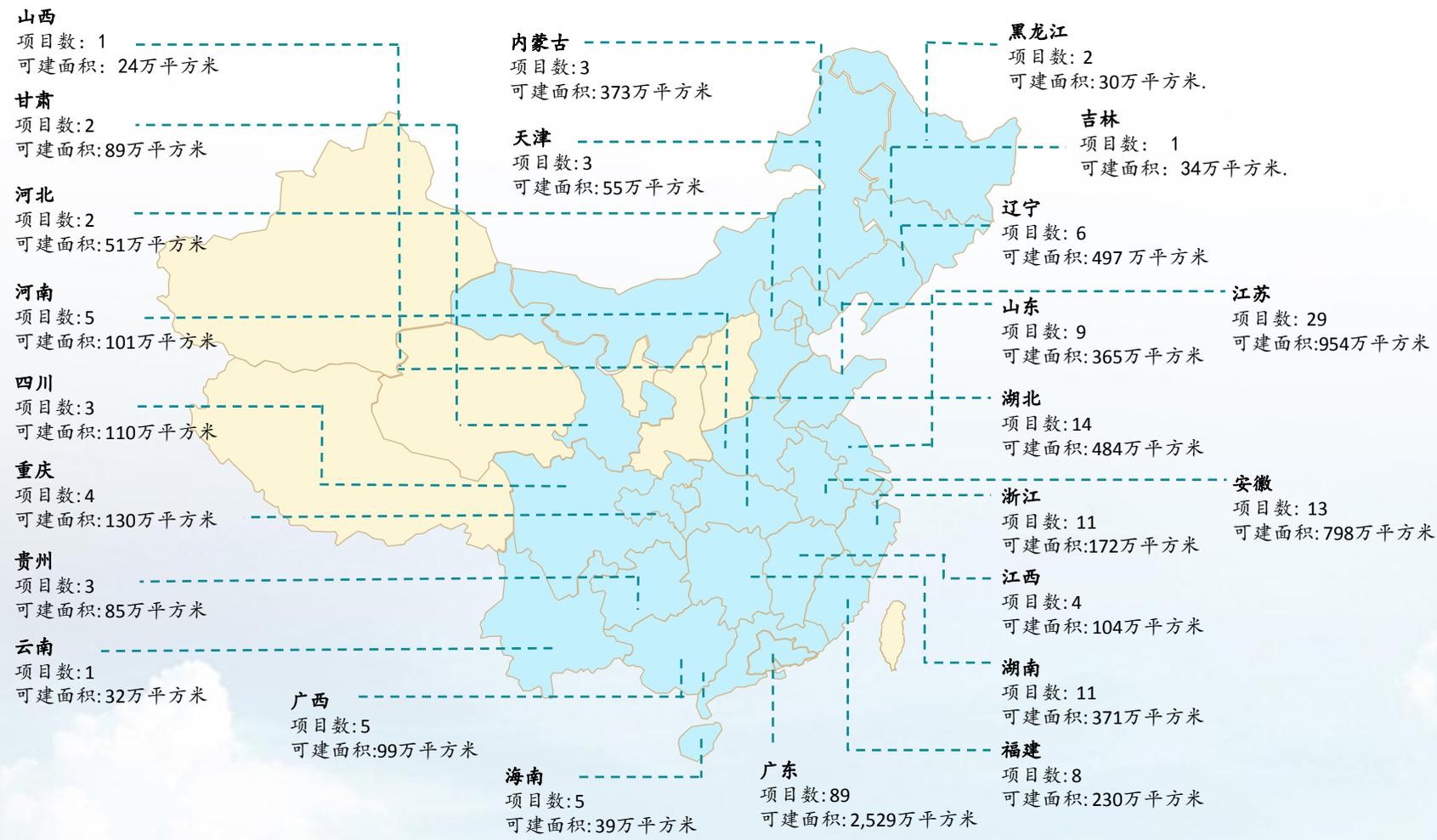
含少数股东权益总建筑面积：  
1,896 万平方米  
总价：161.7 亿人民币  
均价：853 人民币/平方米

具竞争力优势的楼面地价确保了集团产品定价的灵活性，  
增强了集团抗风险的能力

注：1，截至2014年12月31日 (含权益)  
2，包含马来西亚、重庆、四川、江西、河南、广西、甘肃、贵州、天津、河北、海南、吉林、云南、黑龙江、山西、澳大利亚  
3，包含浙江、山西、四川、吉林、湖南、重庆、黑龙江、广西、江西、海南、辽宁、贵州

# 业务回顾：土地储备 (2/2)

截至2014年12月31日，已获得国有土地使用权<sup>1</sup>的项目总数238个，其中中国234个（89个位于广东省），马来西亚3个以及澳大利亚1个。位于中国的项目按地区分布于24个省/自治区/直辖市的109个城市。

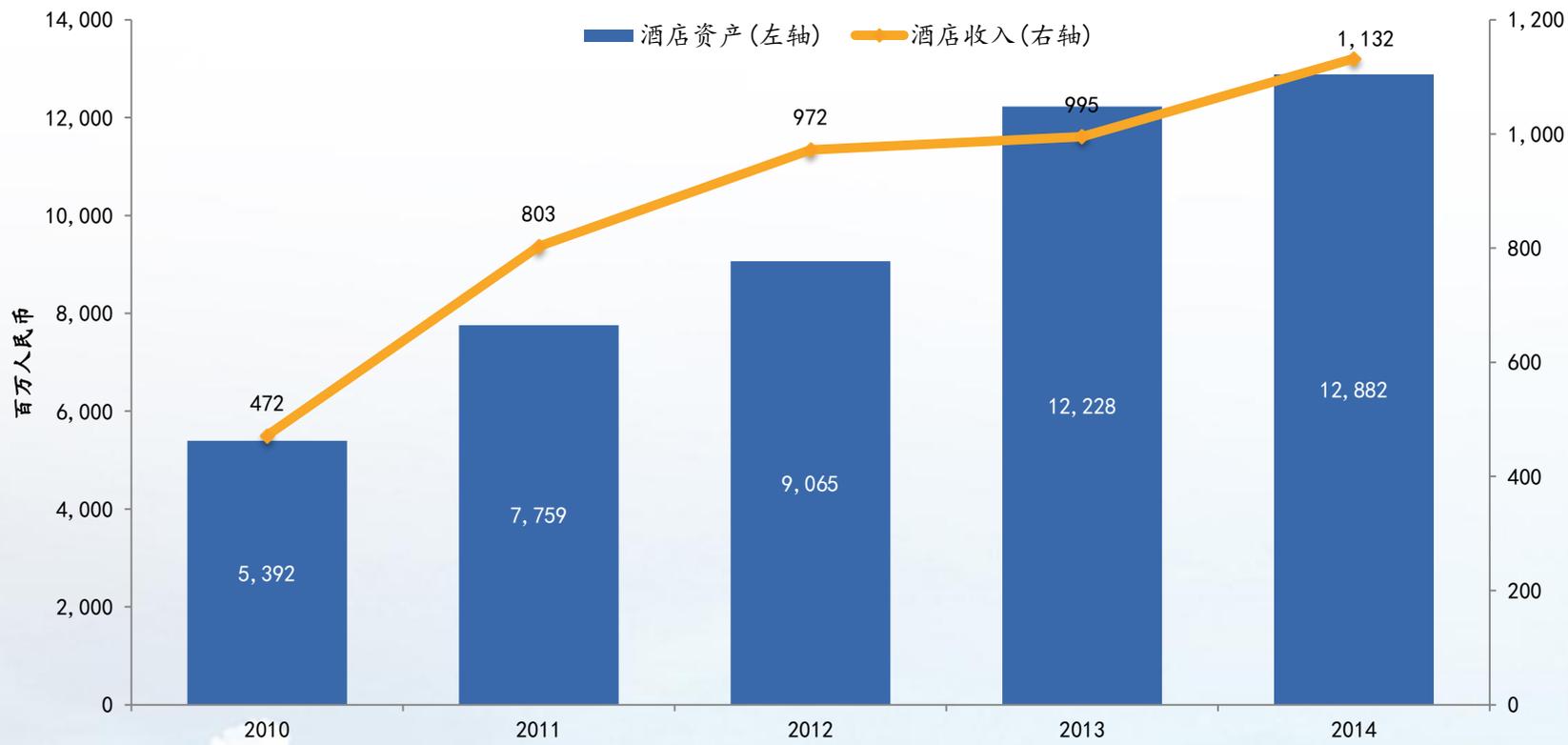


<sup>1</sup> 位于中国的已获得国有土地使用权或开发经营权(不含少数股东权益)的234个项目分布，截至2014年12月31日

# 业务回顾：酒店

截至2014年12月31日，集团拥有44间已开业酒店 (40间5星或5星级标准<sup>1</sup>及4间四星或4星标准<sup>1</sup>)，客房总数12,433间，并有14间酒店在建设中

## 酒店资产与收入<sup>2</sup>



备注：  
<sup>1</sup> 酒店要经营一年后，方可申请星级酒店评定  
<sup>2</sup> 资产和酒店个数为截至各年12月31日，收入为截至12月31日止之财政年

# 业务回顾：投资物业

- 集团从2010年开始，除了打造契合业主需求的社区商业外，通过成立专门的商管团队，聘请专业的规划、设计、招商等运营人才，与品牌大商家组成战略合作联盟，结合公司的大型项目，全力打造大型商业中心+大规模住宅社区+五星级酒店的城市场综合体。
- 集团也于2013年底成立了商业管理公司，进一步专业化商业物业的管理。
- 集团的投资物业分类如下，其中社区商铺位于14个省的75个项目，大型商业体共5个，位于江苏句容、辽宁沈阳、广东云浮和安徽池州，公寓位于广东肇庆。
- 2014年全年，集团的投资物业改为以公允价值计入资产负债表，因而录得投资物业重估税后收益约14亿元人民币。

类型	在租			已竣工待租		在建中	
	面积 (平方米)	公允价值 (人民币：千元)	2014年全年 租金收入 (人民币：千元)	面积 (平方米)	公允价值 (人民币：千元)	面积 (平方米)	公允价值 (人民币：千元)
社区商铺	357,123	3,323,395	75,978	147,127	1,001,394	7,427	53,970
公寓	58,136	203,000	4,985	-	-	-	-
大型商业体	141,185	1,338,290	5,751	14,949	85,560	171,988	1,029,970
合计	556,444	4,864,685	86,714	162,076	1,086,954	179,415	1,083,940

# 业务回顾：物业管理及建筑

详情

---

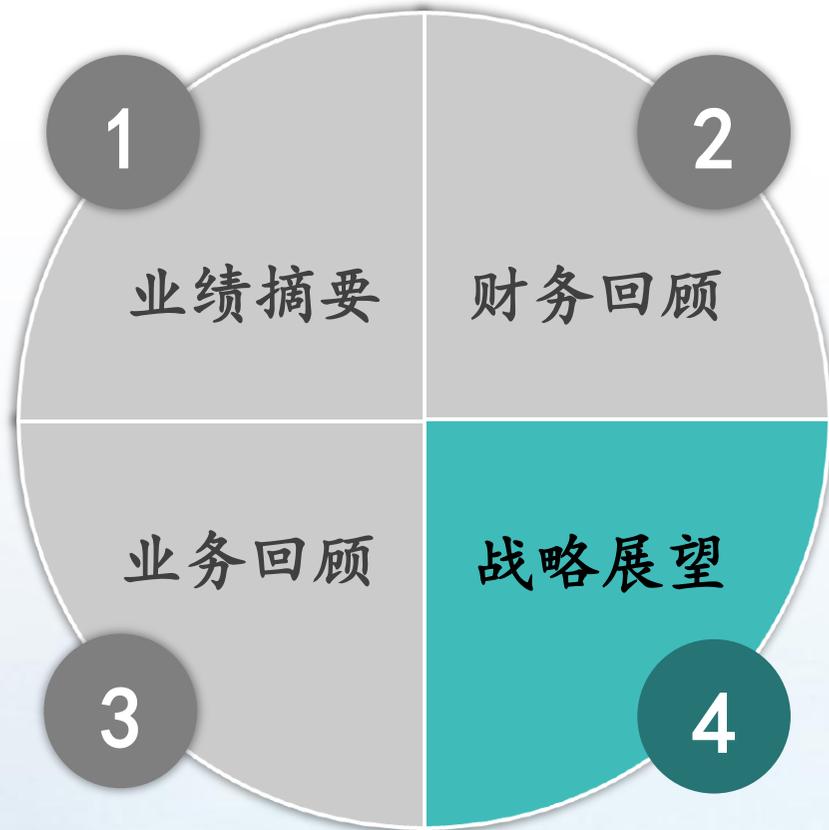
建筑装饰

- 碧桂园纵向一体化产业链上的关键组成部分;
- 建筑与装修板块与物业开发板块的高效协调与配合, 增强了集团在进度管控、优化资源配置等方面的核心竞争力;
- 建筑与装修板块在2014年实现收入约人民币214.5亿元, 其中约人民币209.8亿元为从集团内部其他板块取得的收入, 约人民币4.7亿元为从外部客户取得的收入

物业管理

截至2014年12月31日:

- 集团的物业管理业务覆盖205个项目
- 管理面积约7149万平方米
- 服务约35.4万户业主和居民
- 2014年物业管理业务的收入约为人民币9.6亿元, 同比增长24.1%
- 物业管理业务有助收入组合更加多元化, 进而促进集团业务的可持续发展



# 战略概览：以聚焦城镇化红利为核心，塑造财务稳健性为要务，引进合伙人制度，积极建立投资平台及战略业务单元

- 拓宽融资渠道
- 降低融资成本
- 更为谨慎的土地支出：前期控制获取规模
- 盘活现有资产

## 稳健财务

## 聚焦中国城镇化红利

## 投资平台化 / 战略业务单元

- 总部以合伙人机制为基础搭建地产投资平台
- 强化战略业务单元现金流及收支管理
- 地产关联业务战略投资

- 中国城镇化进程远未结束，这将继续带来大量住宅需求
- 高昂的市中心房价及有限的居住空间将促进一二线城市周边的城镇化
- 三四线城市核心地段住宅需求稳定
- 城镇化将带来住宅以外的其他相关需求

# 碧桂园管理目标矩阵：基于聚焦城镇化红利的核心战略需要，集团将从财务、投资、运营、营销、成本等几个方面进行优化提升

- 拓宽投资渠道
- 降低融资成本
- 加强现金流管理

- 核心团队稳定
- 后备人才培养

- 兼顾处于不同发展阶段城市需求
- 投资策略更谨慎，前期控制项目获取规模

- 精益生产
- 动态成本管控
- 成本数据库管控
- 整合产业链优势

- 合伙人机制 / 平台化管理：一大平台，八大支持，两项管理
- 各区域公司整合为不同业务单元

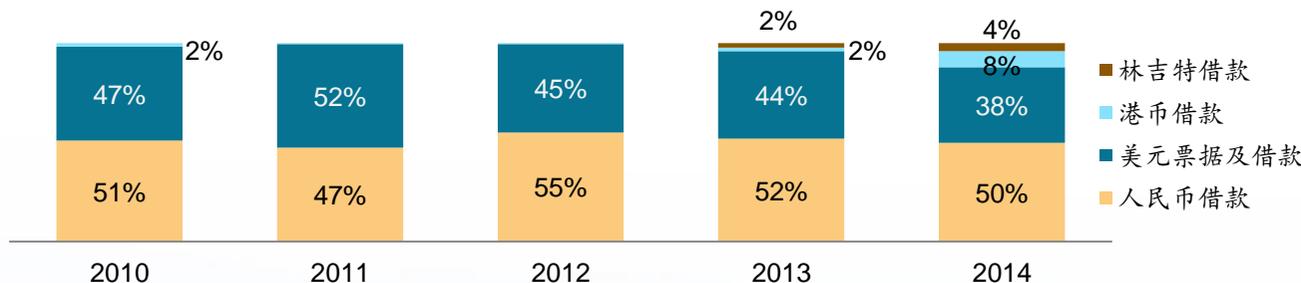
- 拥抱互联网思维
- 开发适销对路的产品



# 塑造财务稳健性：不同币种债务比例合理，负债水平控制在一定范畴内，有效融资渠道多样化，朝着信用投资级努力，并把财务管理为中心的管理要求贯穿在业务管理中

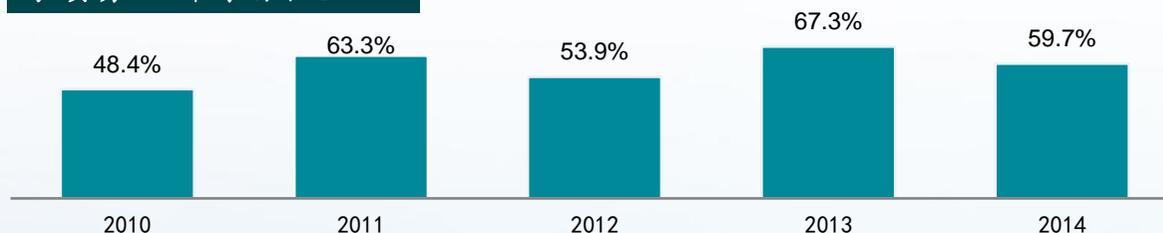


各币种债务比例



- 谨慎管理借债成本，优化债务融资组合

净债务<sup>1</sup> / 所有者权益<sup>2</sup>



- 严格控制负债率水平低于70%，通过资本运作，坚持以去杠杆作为财务管控长远目标
- 近年，公司使用多元的融资手段成功地从资本市场处融得可观的资本。
- 自2009年至2014年12月31日，碧桂园成功在美元债券市场发行8次债券；
- 2014年12月获得等同于45亿港元的双货币银团贷款
- 未来将进一步拓宽融资渠道，尝试在岸及离岸的多种融资方式

目前评级及展望

标普：BB+（稳定）  
惠誉：BB+（正面）  
穆迪：Ba2（正面）

目标

标普：BBB-及以上  
惠誉：BBB-及以上  
穆迪：Baa3及以上

- 公司目前评级及展望离部分机构的投资级仅一步之遥

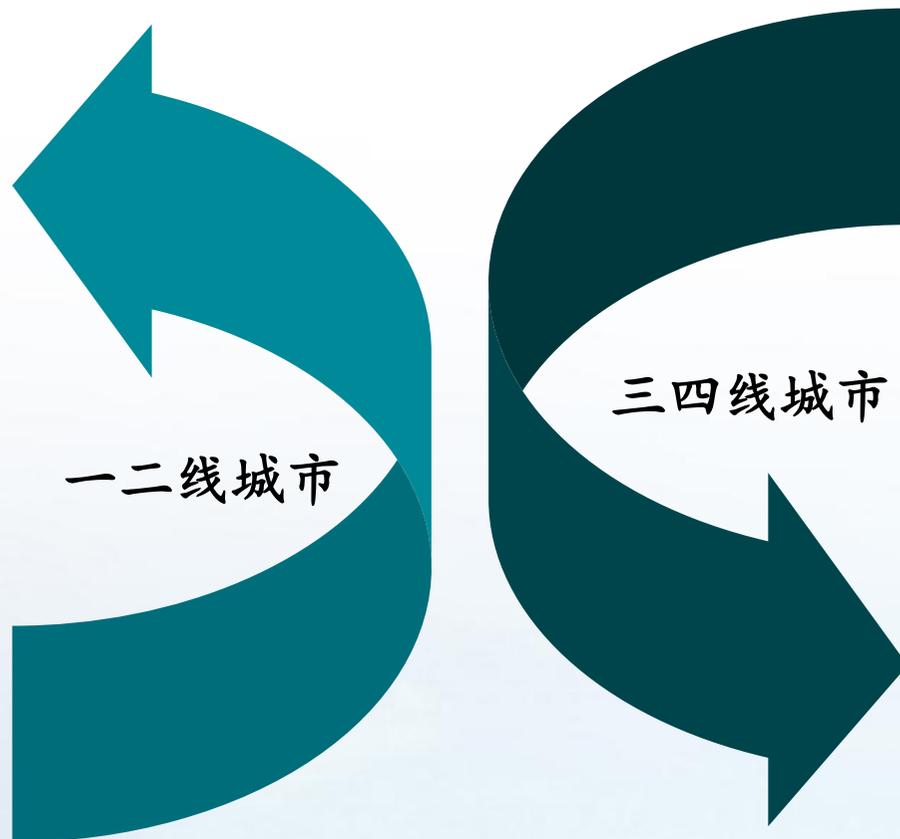
2009 之比率为根据会计政策变更而重列之数据

<sup>1</sup> 净债务 = 长期债务 + 短期债务 - 现金及现金等价物 - 受限制现金（不包括质押金）

<sup>2</sup> 属公司权益所有人的权益

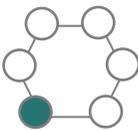
# 投资方面：项目及土地资源组合应积极配合中国城镇化发展的节奏和不平衡，全面挖掘一二线城市与三四线城市客户需求，找到最合适的土地资源

- 高昂的市中心房价及有限的居住空间将使得一二线城市的住房需求溢出，促进一二线城市周边的城镇化



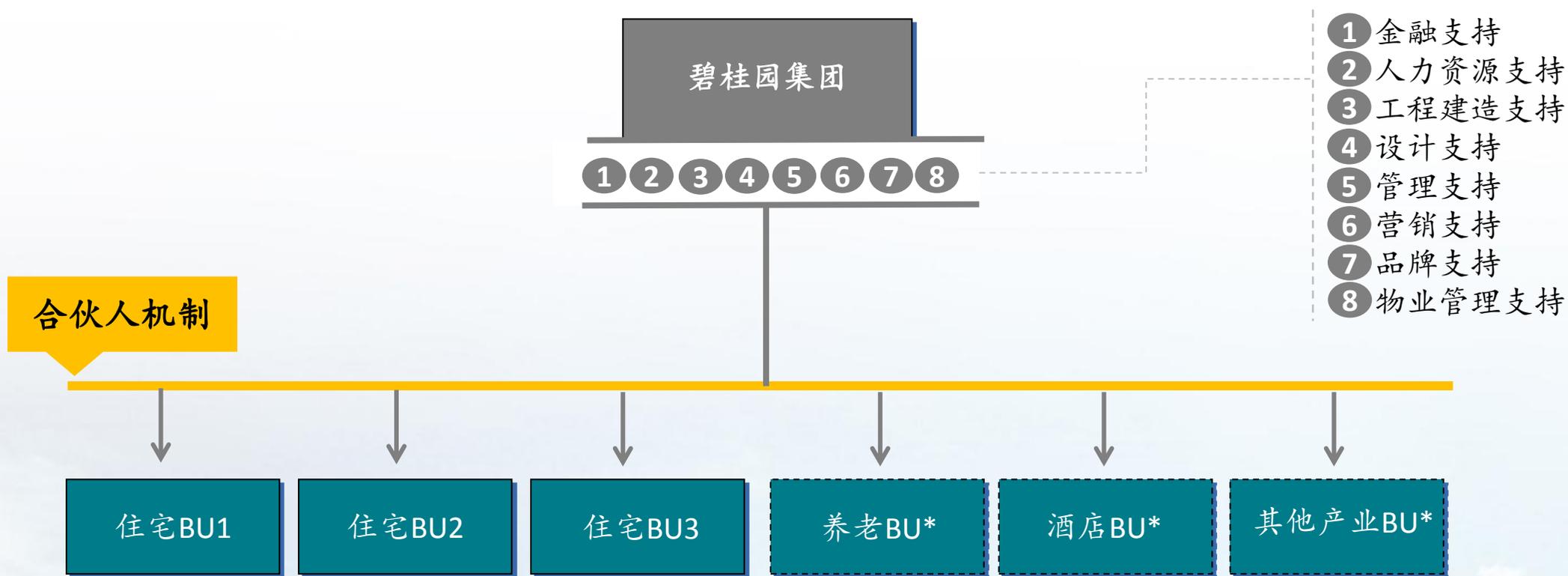
- 三四线城市客户以满足自住为主，需求稳定
- 大量三四线城市的居民居住水平有待改善

- 平衡的投资组合使碧桂园拥有领先于同行的战略纵深
- 碧桂园也将关注城镇化 带来住宅以外的房地产相关需求

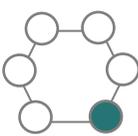


# 运营方面：全面深化合伙人机制，将搭建地产业务及资源整合平台

- 将每个项目、每个配套产业视作单独业务单元（BU）进行运营，总部平台将为每个业务单元提供八大支持，并进行现金流及收支管理



\*部分BU还在规划当中。



# 营销方面：互联网思维---以客户为导向优化服务和产品，借力各类渠道和推广方式以扩大客户基础并加强互动渗透

## 客户导向

### ➤ 精准定位

-众筹开发,以销定产

- 提前锁定客户需求,进行定制开发,真正实现以销定产,减少库存

-开发能满足客户需求的产品:碧桂园精工系

- 规划好组合
- 得房率更高
- 用户体验更好
- 成本更低

### ➤ 服务提升

-超出预期的服务体验

- 加强标准化管理,提高客户购买机率

-相关金融服务

- 为客户嫁接相关金融资源,方便客户支付购买

## 销售推广

### ➤ 渗透式营销

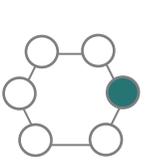
-借力各类渠道,增强客户组织能力



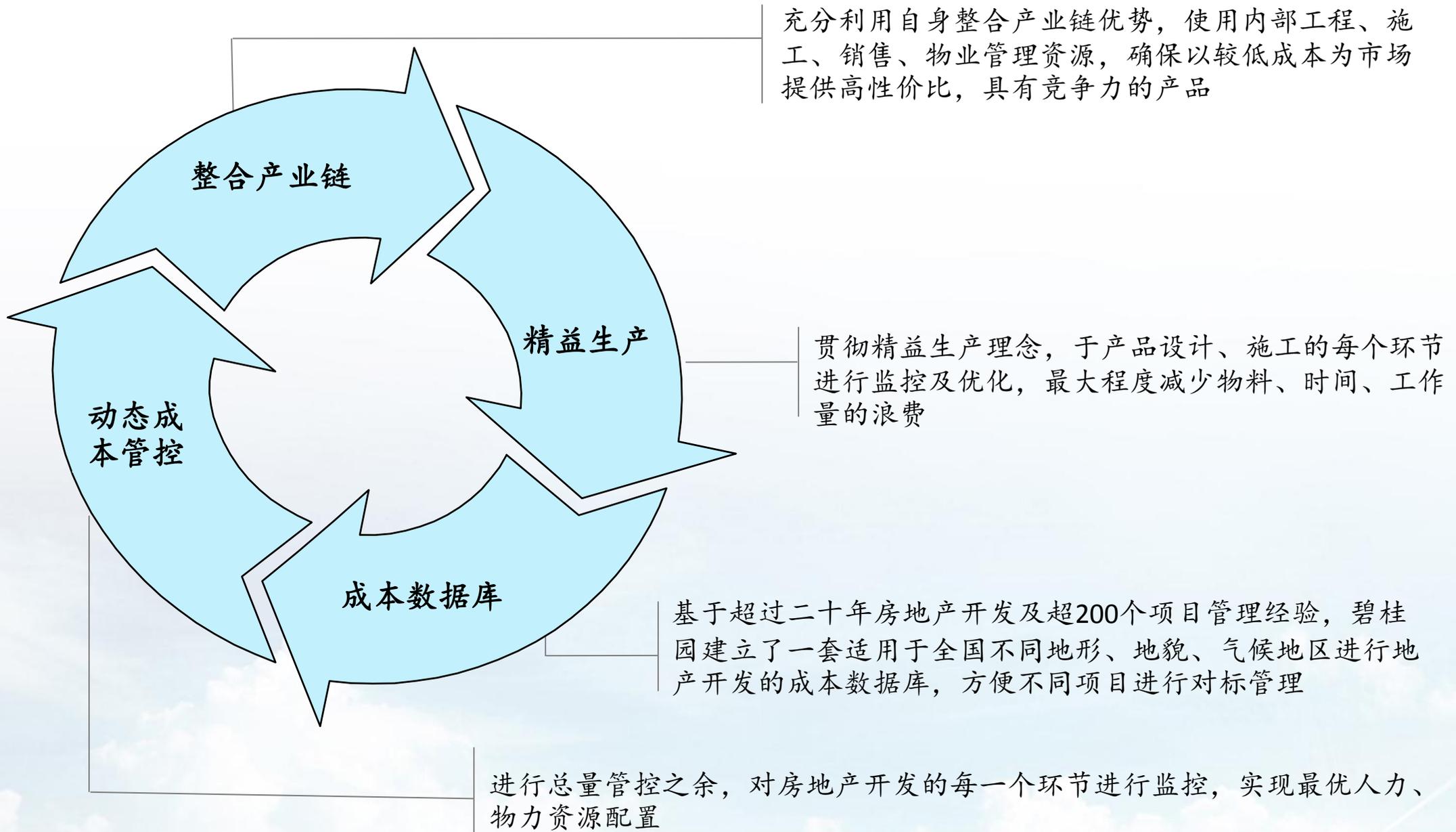
### ➤ 整合式推广

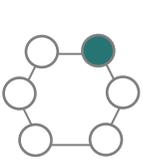
-聚集互动平台,形成多媒体平台传播方案,实现最大限度的客户覆盖





# 成本方面：充分发挥整合产业链优势，贯彻精益生产理念，运用大数据进行动态成本管控





人力方面：目前集团拥有稳定的核心管理团队，在完善的人才培养体系下，不断夯实人才梯队储备

- 稳定的核心团队

目前最高管理层中的各个业务线条，都由行业内资深专业人士主导，阵容稳定并已形成合力

- 完善的人才培养体系

全面的人才培养计划，涵盖领导力发展项目、新员工培训、在职培训等，帮助员工成为行业内高级复合型人才

- 高素质的人才储备梯队

大量引进跨行业、高学历人才，2014年以来已有近200人纳入完整的训练计划之中，未来将成长为企业的中流砥柱

# 公司未来愿景：以社区为中心，打造全生命产业链的资源整合平台(1/2)

优势

- 35.4万户业主的强大客户基础
- 已有的纵向产业链和配套产业积累了宝贵经验且极具延展性
- 多元化的融资渠道，广泛的投资者基础
- 极具竞争力的物业开发能力可进行管理输出
- 广泛的销售渠道可进行交叉营销
- 强大的品牌影响力可品牌输出提升溢价



年龄增长

教育

物业开发及运营

社区服务

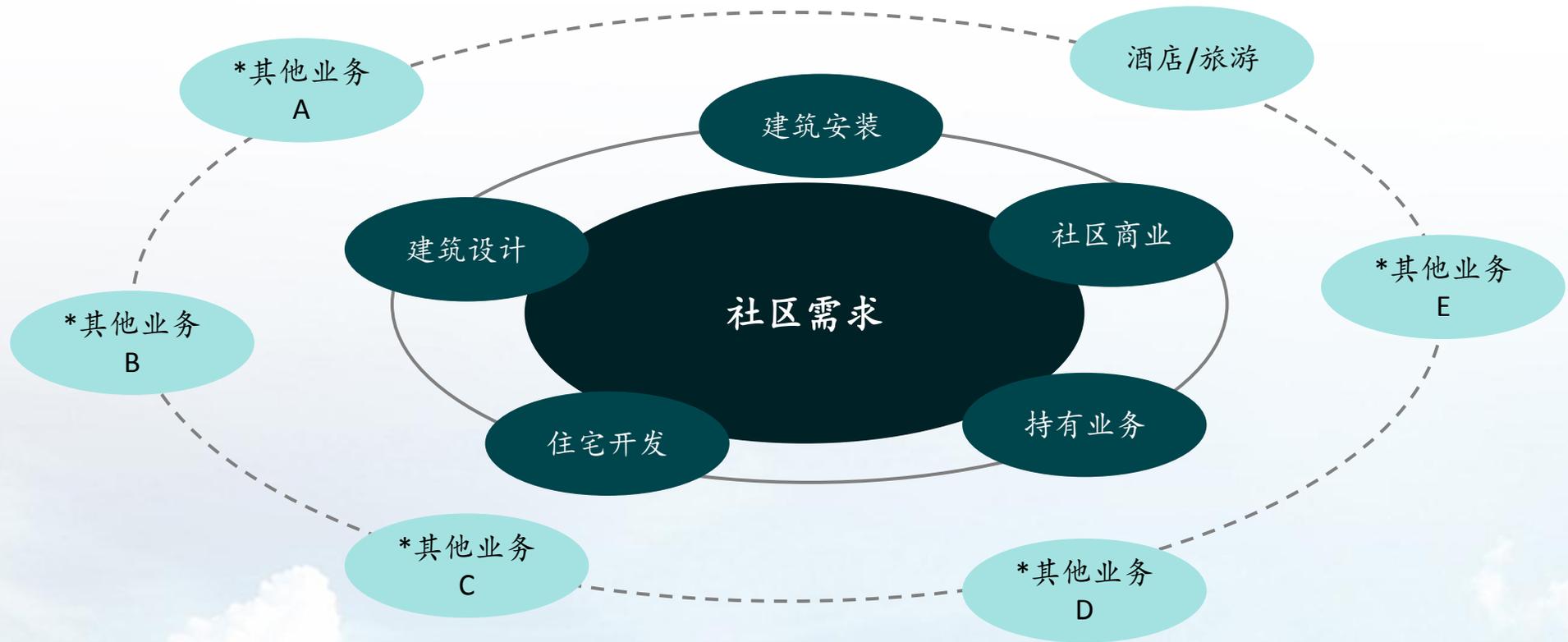
投资理财/保险

健康养老

行业

# 公司未来愿景：以社区为中心，打造全生命产业链的资源整合平台(2/2)

- 以满足社区需求为中心所延伸的未来业务版图\*



\*部分业务内容仍在设想中，仅供参考

# 总结

## 具体内容

---

### 销售业绩

- 逆市超额完成任务，合同销售额1,288亿，同比增加21.5%
- 在2013年高速增长的基础上，2014年多项核心指标继续保持增长

### 财务

- 公司实现规模增长的同时，有效控制债务总额，优化资本结构，净借贷比率降低7.6个百分点至59.7%
- 成功发行首次银团贷款，融资成本持续下降，国际评级机构不断提升评级，距离投资级仅一步之遥

### 团队

- 核心管理团队配合更紧密，管理体系更成熟，更专业
- 加强后备人才培养，大规模跨行业引进高学历高素质的优秀人才

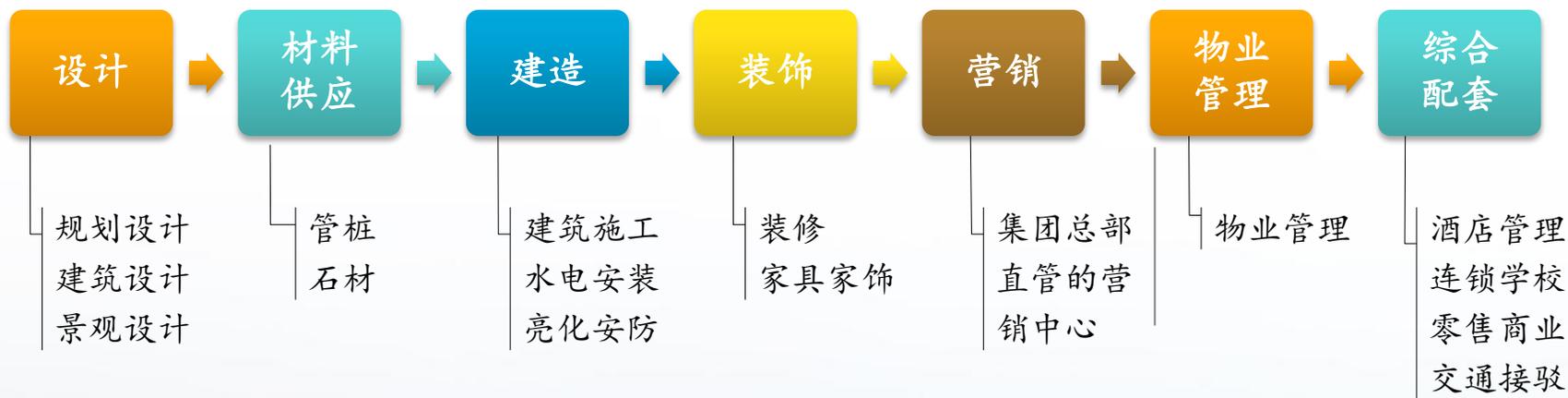
### 平台

- 引进合伙人制度，完善激励体系，真正实现职业经理人与公司同心同德，职业发展前景更为广阔

感谢您对碧桂园的信心和支持



# 附录一：商业模式 - 产业链整合与标准化



碧桂园的子公司或关联方

垂直整合



标准化

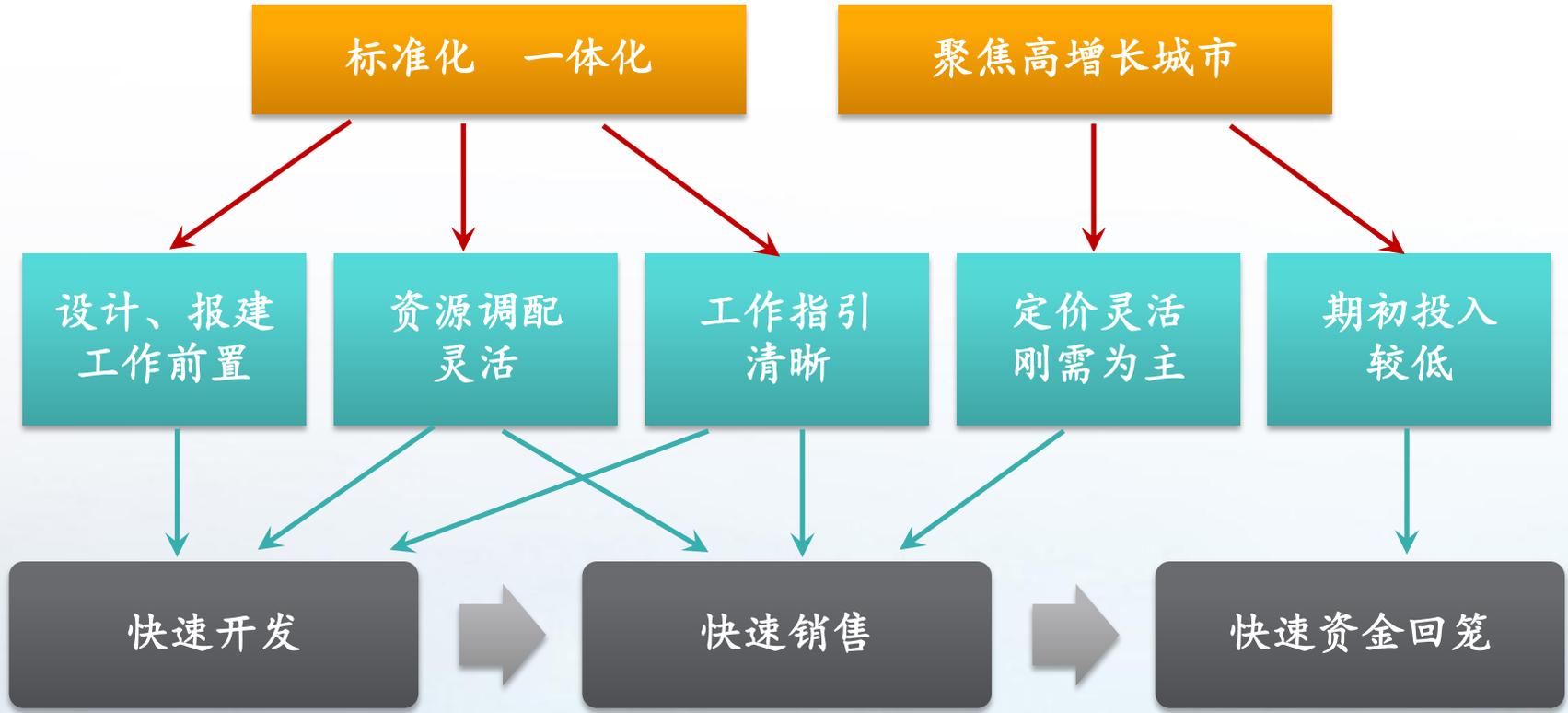
项目开发各环节提前参与投资分析与决策

土地获取前完成规划方案和户型设计，保证快速开工

全产业链协同，资源快速灵活调配

全面跟踪客户体验，不断完善五星级的家

# 附录二：商业模式 - 高周转



# 附录三：合同销售 (1/5)

2014年已推出77个新项目，合同销售共414亿人民币

项目名称 (位置)	实际开盘时间	项目名称 (位置)	实际开盘时间
南通碧桂园 (江苏-南通城南)	一月	大冶碧桂园 (湖北-黄石大冶)	五月
桐庐碧桂园 (浙江-杭州桐庐)	一月	丰顺碧桂园 (广东-梅州丰顺)	五月
诸暨碧桂园 (浙江-绍兴诸暨)	一月	碧桂园·凤凰城 (江西-宜春袁州)	五月
六安碧桂园 (安徽-六安裕安)	一月	安阳碧桂园 (河南-安阳汤阴)	五月
碧桂园·清江明珠 (湖北-宜昌宜都)	二月	迁安碧桂园 (河北-唐山迁安)	六月
三明碧桂园 (福建-三明梅列)	三月	曲靖碧桂园 (云南-曲靖麒麟)	六月
宝应碧桂园 (江苏-扬州宝应)	四月	常平碧桂园 (广东-东莞常平)	六月
周口碧桂园 (河南-周口东新)	四月	仪征碧桂园 (江苏-扬州仪征)	六月
文登碧桂园 (山东-威海文登)	五月	大丰碧桂园 (江苏-盐城大丰)	六月
萍乡碧桂园 (江西-萍乡安源)	五月	邹城碧桂园 (山东-邹城太平)	六月
东台碧桂园 (江苏-盐城东台)	五月	碧桂园悉尼莱德花园 (澳洲-悉尼莱德)	六月

## 附录三：合同销售 (2/5)

2014年已推出77个新项目，合同销售共414亿人民币（续上页）

项目名称 (位置)	实际开盘时间	项目名称 (位置)	实际开盘时间
九江碧桂园 (江西-九江九江)	七月	碧桂园假日半岛 (湖北-鄂州梧桐湖)	八月
蓬莱碧桂园 (山东-烟台蓬莱)	七月	仁怀碧桂园 (贵州-遵义仁怀)	八月
宿迁碧桂园 (江苏-宿迁苏宿园区)	七月	武夷山碧桂园 (福建-南平武夷山)	八月
碧桂园·天玺湾 (江苏-南通通州)	七月	宁德碧桂园 (福建-宁德蕉城)	八月
海宁碧桂园 (浙江-嘉兴海宁)	七月	企石鼎峰碧桂园 (广东-东莞企石)	八月
洛阳碧桂园 (河南-洛阳伊滨)	七月	青岛碧桂园 (山东-青岛城阳)	九月
慈溪碧桂园 (浙江-宁波慈溪)	八月	睢宁碧桂园 (江苏-徐州睢宁)	九月
溧阳碧桂园 (江苏-常州溧阳)	八月	平湖碧桂园 (浙江-嘉兴平湖)	九月
碧桂园·城市花园 (浙江-绍兴诸暨)	八月	碧桂园·南湖湾 (江苏-徐州贾汪)	九月
漳浦碧桂园 (福建-漳州漳浦)	八月	温州碧桂园 (浙江-温州龙湾)	九月
碧桂园·城市花园 (甘肃-兰州新区)	八月	碧桂园·翡翠湾 (安徽-芜湖无为)	九月

## 附录三：合同销售 (3/5)

2014年已推出77个新项目，合同销售共414亿人民币（续上页）

项目名称 (位置)	实际开盘时间	项目名称 (位置)	实际开盘时间
南陵碧桂园 (安徽-芜湖南陵)	十月	钦州碧桂园 (广西-钦州钦北)	十月
福鼎碧桂园 (福建-宁德福鼎)	十月	碧桂园·龙游湖 (江苏-南通如皋)	十月
徐州碧桂园 (江苏-徐州泉山)	十月	海盐碧桂园 (浙江-嘉兴海盐)	十一月
碧桂园欧洲城 (黑龙江-哈尔滨平房)	十月	株洲碧桂园 (湖南-株洲云龙)	十一月
泰安碧桂园 (山东-泰安岱岳)	十月	广宁碧桂园 (广东-肇庆广宁)	十一月
碧桂园·澜江华府 (海南-临高临城)	十月	碧桂园·城市花园 (广东-广州增城)	十一月
碧桂园·九龙湾 (河北-保定涞水)	十月	黄江碧桂园 (广东-东莞黄江)	十一月
碧桂园·浪琴湾 (福建-莆田北岸)	十月	启东碧桂园 (江苏-南通启东)	十一月
新桥碧桂园 (江苏-无锡江阴)	十月	碧桂园·珊瑚宫殿 (海南-陵水英州)	十一月
岳阳碧桂园 (湖南-岳阳临港)	十月	横沥碧桂园 (广东-东莞横沥)	十一月
德阳碧桂园 (四川-德阳旌阳)	十月	大良碧桂园 (广东-佛山顺德)	十二月

## 附录三：合同销售（4/5）

2014年已推出77个新项目，合同销售共414亿人民币（续上页）

项目名称（位置）	实际开盘时间	项目名称（位置）	实际开盘时间
碧桂园·中新首府 (广东-广州增城)	十二月	盐城碧桂园 (江苏-盐城盐都)	十二月
碧桂园·滨湖城 (浙江-湖州吴兴)	十二月	运城碧桂园 (山西-运城盐湖)	十二月
碧桂园·豪庭 (广东-东莞东坑)	十二月	白城碧桂园 (吉林-白城生态新区)	十二月
张家港碧桂园 (江苏-苏州张家港)	十二月	宜昌碧桂园 (湖北-宜昌点军)	十二月
新乡碧桂园 (河南-新乡卫辉)	十二月	碧桂园·钻石湾 (广东-阳江江城)	十二月
河池碧桂园 (广西-河池金城江)	十二月		

## 附录三：合同销售 (5/5)

### 2015年计划推出11个新盘

项目名称 (位置)	实际/计划开盘时间	项目名称 (位置)	实际/计划开盘时间
连州碧桂园 (广东-清远连州)	二月 (已开盘)	通安碧桂园 (江苏-苏州高新区)	八月
碧桂园·白鹭湾 (江苏-无锡江阴)	二月 (已开盘)	郑州碧桂园 (河南-郑州荥阳)	八月
安义碧桂园 (江西-南昌安义)	二月 (已开盘)	碧桂园·山湖城 (湖北-荆门沙洋)	九月
碧桂园·时代城 (江苏-镇江句容)	三月	碧桂园·翡翠湾 (广东-东莞清溪)	十月
南山碧桂园 (贵州-毕节七星关区)	四月	双文丹项目 (马来西亚-雪兰莪双文丹)	十月
石家庄碧桂园 (河北-石家庄元氏)	六月		

## 附录四：2014年全年合同销售金额最高10个项目

项目名称(位置)	合同销售金额 (约)	合同销售面积 (约)
碧桂园·十里银滩 (广东-惠州惠东)	人民币46.3亿元	62.1万平方米
兰州碧桂园 (甘肃-兰州城关)	人民币40.2亿元	52.7万平方米
碧桂园·凤凰城 (江苏-镇江句容)	人民币32.9亿元	53.8万平方米
碧桂园·银河城 (辽宁-沈阳于洪)	人民币31.7亿元	47.8万平方米
六安碧桂园 (安徽-六安裕安)	人民币26.7亿元	44.7万平方米
碧桂园悉尼莱德花园 (澳大-悉尼莱德)	人民币24.7亿元	5.0万平方米
碧桂园·生态城 (湖北-武汉洪山)	人民币24.4亿元	28.6万平方米
碧桂园凤凰城 (广东-广州增城)	人民币23.4亿元	15.4万平方米
花溪碧桂园 (贵州-贵阳花溪)	人民币22.7亿元	29.2万平方米
顺德碧桂园(含碧桂园西苑) (广东-佛山顺德)	人民币22.1亿元	24.3万平方米

## 附录五：2014年全年确认收入金额最高10个项目

项目名称 (位置)	确认收入金额 (约)	确认收入面积 (约)
碧桂园凤凰城 (广东-广州增城)	人民币60.9亿元	54.1万平方米
碧桂园·凤凰城 (江苏-镇江句容)	人民币42.5亿元	67.4万平方米
碧桂园山湖湾 (广东-广州南沙)	人民币35.0亿元	30.0万平方米
韶关碧桂园 (广东-韶关浚江)	人民币25.6亿元	45.6万平方米
碧桂园·生态城 (湖北-武汉洪山)	人民币22.2亿元	25.2万平方米
碧桂园豪园 (广东-东莞德厦)	人民币21.9亿元	25.2万平方米
韶关碧桂园·太阳城 (广东-韶关西联)	人民币17.0亿元	30.9万平方米
碧桂园天麓山花园 (广东-东莞塘厦)	人民币16.6亿元	21.8万平方米
碧桂园·凤凰城 (山东-济南章丘)	人民币15.9亿元	18.9万平方米
碧桂园·十里银滩 (广东-惠州惠东)	人民币15.9亿元	22.9万平方米

备注：包含地下面积

# 附录六：现金流量表

现金流量表		(人民币十亿元)	
一、经营活动产生的现金流量	2013年全年	2014年全年	
房地产销售	86.50	105.75	
其他版块收入及其他经营流入	1.82	2.20	
支付房产工程款	-42.90	-62.90	
支付房产土地款	-28.31	-20.98	
支付利息	-3.81	-4.69	
支付给职工以及为职工支付的现金，其他与经营活动有关的现金	-6.28	-9.50	
支付的各项税费	-10.19	-13.54	
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-3.17</b>	<b>-3.65</b>	
<b>二、投资活动产生的现金流量净额（主要为固定资产投资）</b>	<b>-4.91</b>	<b>-4.68</b>	
<b>三、筹资活动产生的现金流量</b>	-	-	
发行股票	-	2.50	
借款净增加	19.46	4.58	
发行永续债	-	3.09	
分红	-1.79	-1.51	
其他	0.52	0.25	
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>18.19</b>	<b>8.91</b>	