



## 碧桂園 2014 年合同銷售 1,288 億元人民幣

### 完成全年合同銷售目標並創歷史新高

### 首次實現銷售回款超千億

\* \* \*

(2015 年 1 月 5 日 — 香港) 中國具領導地位的綜合房地產開發商之一 — 碧桂園控股有限公司 (下稱「碧桂園」或「集團」, 股份代號: 2007) 宣佈, 2014 年全年, 集團共實現合同銷售金額約 1,288 億元 (人民幣, 下同), 合同銷售面積約 1,928 萬平方米, 分別同比增長 21.5% 和 21.0%, 完成全年合同銷售目標, 創歷史新高, 同時實現銷售回款約 1,058 億元。這是繼 2013 年合同銷售超千億元人民幣之後, 再次逆市實現可持續增長。

規模的增長首先得益於優良土地所在的位置, 以及集團產品設計、營銷能力的優化提升及包括互聯網平台拓展在內的一系列創新手段的運用。銷售規模上升的同時, 銷售均價保持平穩, 可銷售存貨量穩中有降, 去化率進一步提高。隨著成功經驗的積累, 碧桂園未來的設計和營銷的創新能力將實現進一步成長, 繼續有效提升集團業績。

此外, 集團高度重視經營性現金流管理, 本年度銷售樓款現金回籠約 1,058 億元, 首次實現現金回款過千億。土地購買策略以補充有效土地儲備為主, 全年獲取土地的預期建築面積為 1,918 萬平方米, 總代價約人民幣 164 億元 (含少數股東權益)。

碧桂園也在一直努力提高競爭水準, 務求在較為波動的市場中也能實現增長。為了適應新形勢下的發展, 集團管理層引入了符合碧桂園特點的“同心共享”的合夥人制度, 實現職業經理人與集團及股東之間的利益始終保持一致的運行模式。此機制從去年 10 月開始, 已有多個新項目得以採用, 預期的管理效果十分明顯。“同心共享”機制加強了項目運營效率, 提升職業經理人團隊的穩定性和積極性, 受到了集團內部及投資者的廣泛歡迎。

碧桂園將順應市場變化，為客戶提供優質產品和服務，以實踐我們一直以來的使命：  
“希望社會因我們的存在而變得更加美好。”

在新的一年裡，集團必將繼續努力，在保持一定銷售規模增長的同時，旨在強化內部運營管理，狠抓成本控制，積極去庫存和盤活周轉較慢的資產，力爭實現經營性淨現金流的良好表現，為股東創造更大價值。

— 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/ 謝紫筠/ 李亦斯/ 廖安庭

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

傳真： (852) 3170 6606

電郵： [cg@iprogilvy.com](mailto:cg@iprogilvy.com)