

本新聞稿僅供參考，並不構成在美國或任何其他司法權區提呈出售建議或招攬購買任何證券的建議，倘根據任何該等司法權區的證券法未進行登記或獲批准而於上述地區進行該建議、招攬或發售即屬違法。未辦理登記手續或未獲適用登記規定豁免前，不得在美國提呈或發售任何證券。凡在美國公開發售任何證券，均須以刊發招股章程的方式進行。該招股章程須載有提出有關發售的公司、其管理層及財務報表的詳盡數據。本公司不會在美國公開發售任何證券。

[請即時發放]



碧桂園公佈 2010 年全年業績 總收入及權益所有人應佔利潤均創下歷史新高

* * *

摘要

- 截至2010年12月31日止年度總收入約為人民幣258.0億元，較2009年增長約46.7%；確認收入建築面積約為493萬平方米，較2009年增長約41.3%。
- 權益所有人應佔利潤約為人民幣42.9億元（包括股份掉期公允價值收益約人民幣55百萬元和回購可換股債券收益約人民幣62百萬元），較2009年增長約95.9%。
- 每股盈利人民幣約為25.89分，較2009年增長約93.1%。
- 擬分派末期股息每股人民幣9.61分，較2009年增長約113.6%。

(2011年2月1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）今天公佈截至2010年12月31日止年度之全年業績。

回顧期內，集團2010年全年總收入及毛利分別約為人民幣25,804.1百萬元及人民幣8,351.2百萬元，同比增長分別約46.7%及80.8%。權益所有人應佔利潤創下了歷史新高，約為人民幣4,290.6百萬元（包括股份掉期公允價值收益約人民幣55百萬元和回購可換股債券收益約人民幣62百萬元）。董事會建議派發截至2010年12月31日止年度之末期股息每股人民幣9.61分。

集團於2010年超額完成全年人民幣300億元合同銷售目標，共實現合同銷售金額約人民幣329.1億元，合同銷售建築面積約600萬平方米，同比分別增長約41.8%及26.1%。集團亦超額完成全年440萬平方米交樓面積目標，共實現交樓面積約493萬平方米，同比增長約41.3%。

— 續 —

2010 年碧桂園在全國共有 13 個全新項目開盤，其中廣東省新開盤項目 10 個。新項目合同銷售額共約人民幣 61 億元。集團的產品開發模式在各新地區得到購房者認可。例如：位於廣州增城市的碧桂園 - 豪園於 2010 年春節開盤，兩天內售罄 439 套首推貨量，實現認購金額約人民幣 5.6 億元，截至年底該項目之累計合同銷售金額約人民幣 16 億元；天津碧桂園於 2010 年 7 月開盤，受到市場歡迎，銷售勢頭強勁。截至年底該項目之累計合同銷售金額接近人民幣 11 億元；位於廣東省東莞市的第一個項目 — 大朗碧桂園於 11 月開盤。首推貨量 370 多套單位，開盤當天已基本售罄，實現銷售認購金額約人民幣 7 億元。

在「大本營」廣東省，碧桂園 2010 年業績依然穩健，合同銷售金額佔集團合同銷售總額的 68%。此外，隨著近兩年來廣東省外新項目的陸續交樓以及項目環境、配套設施的加快完善，董事認為，碧桂園的品牌認知度也在這些區域逐步提升，不但幫助了該等新項目收入的不斷上升，也為日後統籌地區長遠發展奠定了良好的基礎。

截至 2010 年 12 月 31 日，集團共有 84 個項目處於不同發展階段（其中廣東省項目 51 個），已取得國土證之建築面積約 4,830 萬平方米（其中廣東省佔比約 49.6%），已取得施工許可證建築面積約 1,371 萬平方米。

在不斷擴展的物業開發及銷售的同時，集團的酒店業務拓寬了非住宅項目業務的經常性收入來源，使得物業收入組合更加多元化。期內酒店業務收入約人民幣 472.2 百萬元，同比增長約 50.3%。截至 2010 年 12 月 31 日，集團已有 4 家五星級酒店、10 家五星級標準酒店及 1 家四星級酒店開業，共擁有客房 4,730 間。集團的大多數酒店位於物業發展項目內，項目內五星級標準酒店的建立為銷售帶來促進作用，提升了地產項目的附加值。集團已與一些著名國際酒店管理機構簽訂或草擬了酒店管理協議，以進一步發掘酒店板塊的長期潛在價值。其中與德國酒店品牌瑪麗蒂姆合作的「蕪湖碧桂園瑪麗蒂姆酒店」在年內已經正式開業。

在資本運作方面，集團在鞏固原有良好的商業銀行合作關係基礎上，進一步積極探討資本市場融資渠道，並於 2010 年 4 月成功發行 5.5 億美元 7 年期優先票據，為根據於 2013 年到期之 6 億美元可換股債券（「可換股債券」）之提前贖回權進行再融資。此外，集團於 2010 年 8 月再一次進入國際資本市場，成功發行 4 億美元 5 年期優先票據，為根據未購回可換股債券之提前贖回權進行再融資及用於新項目發展。截至 2010 年底，集團已累計回購可換股債券本金總額之約 69.78%。董事認為，票據的成功發行及超額認購，反映出投資者對集團經營模式及財務實力的信心；可換股債券的回購更反映出碧桂園主動及審慎的財務管理。

主要業務回顧

房地產開發

截至 2010 年 12 月 31 日，來自房地產開發的收入由 2009 年度的約人民幣 16,544.9 百萬元上升 48.9% 至約人民幣 24,637.8 百萬元，主要由於 2010 年所銷售的總建築面積為 4,928,607 平方米，對比 2009 年度的 3,488,784 平方米，增加 41.3%。同時，物業確認收入的平均銷售價格由 2009 年度的每平方米人民幣 4,742 元上升至 2010 年度的每平方米人民幣 4,999 元，上升 5.4%。

物業管理

物業管理的收入由截至 2009 年度的約人民幣 349.3 百萬元增加 16.1% 至 2010 年度的約人民幣 405.4 百萬元，主要歸因於管理下的累計總建築面積增加。這乃因碧桂園鳳凰城、高明碧桂園、鶴山碧桂園、韶關碧桂園等物業在 2009 年及 2010 年竣工及交付所致。

酒店營運

酒店營運的收入由截至2009年度的約人民幣314.3百萬元增加50.3%至2010年度的約人民幣472.2百萬元，主要是由於酒店業務的進一步成熟，以及按五星級標準建造的重慶碧桂園鳳凰酒店於2010年9月，荊門碧桂園鳳凰酒店於2010年10月和蕪湖碧桂園瑪麗蒂姆酒店於2010年12月開業所致。

現金、借款及負債比率

集團於 2010 年 12 月 31 日的現金及銀行存款(包括受限制現金)共約人民幣 9,853.1 百萬元(2009 年 12 月 31 日：人民幣 8,424.0 百萬元)。於 2010 年 12 月 31 日，集團的總借貸餘額約為人民幣 20,118.2 百萬元，其中銀行借款約為人民幣 9,864.9 百萬元，可換股債券負債部分約為人民幣 1,381.0 百萬元，優先票據約人民幣 8,872.3 百萬元。負債比率按借貸淨額(總借貸扣除可動用現金及現金等價物)除以權益所有人應佔股本及儲備計算。於 2010 年 12 月 31 日，負債比率為 48.4% (2009 年 12 月 31 日：經重列為 52.7%)。

集團及時調整策略進行了一系列改革，並在2010年將改革進一步深化，特別是在把握客戶需求變化、嚴抓產品質量、鼓勵產品創新方面的努力初見成效。董事認為這可以從期內高性價比新產品的推出受到市場普遍歡迎得以見證，這些努力進一步加快了集團的現金回流。此外，項目執行力的加強以及建立區域管理體系和有效激勵責任制度為基礎的項目管理改革也初見成效，體現了在新項目開發效率及開發質量的不斷提高。

隨著中國經濟的持續發展，碧桂園的全體管理人員及員工堅信公司能夠克服未來挑戰。展望未來，碧桂園將繼續配合國家發展策略，切合宏觀經濟環境，策略性挑選及開發房地產項目，配合快速開發和卓越的項目執行力，加快資產周轉，為廣大客戶繼續提供更高性價比的物業產品，為社會創造更大價值，為股東帶來理想回報。

— 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，業務包含建安、裝修、物業發展、物業管理、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，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。

碧桂園公佈 2010 年全年業績
總收入及權益所有人應佔利潤均創下歷史新高
2011 年 2 月 1 日 (第 4 頁, 共 4 頁)

如有垂詢, 請聯繫:

碧桂園控股有限公司

王俊

投資者關係主管

電話: (86 757) 2360 2216

傳真: (86 757) 2633 6003

電郵: wangjun@countrygarden.com.cn

iPR 奧美公關

劉麗恩/ 鍾敏芝/ 黃行宜/ 李永然

電話: (852) 2136 6952/ 2136 6179/ 2136 6176/ 2136 6956

傳真: (852) 3170 6606

電郵: callis.lau@iprogilvy.com/ christina.chung@iprogilvy.com/
beatrice.wong@iprogilvy.com/ nelson.lee@iprogilvy.com