



Greentown China Holdings Limited
綠城中國控股有限公司



2008年全年业绩公布
2009年4月

(Stock code: 3900.HK)



1

概览

2

营运回顾

3

财务分析

4

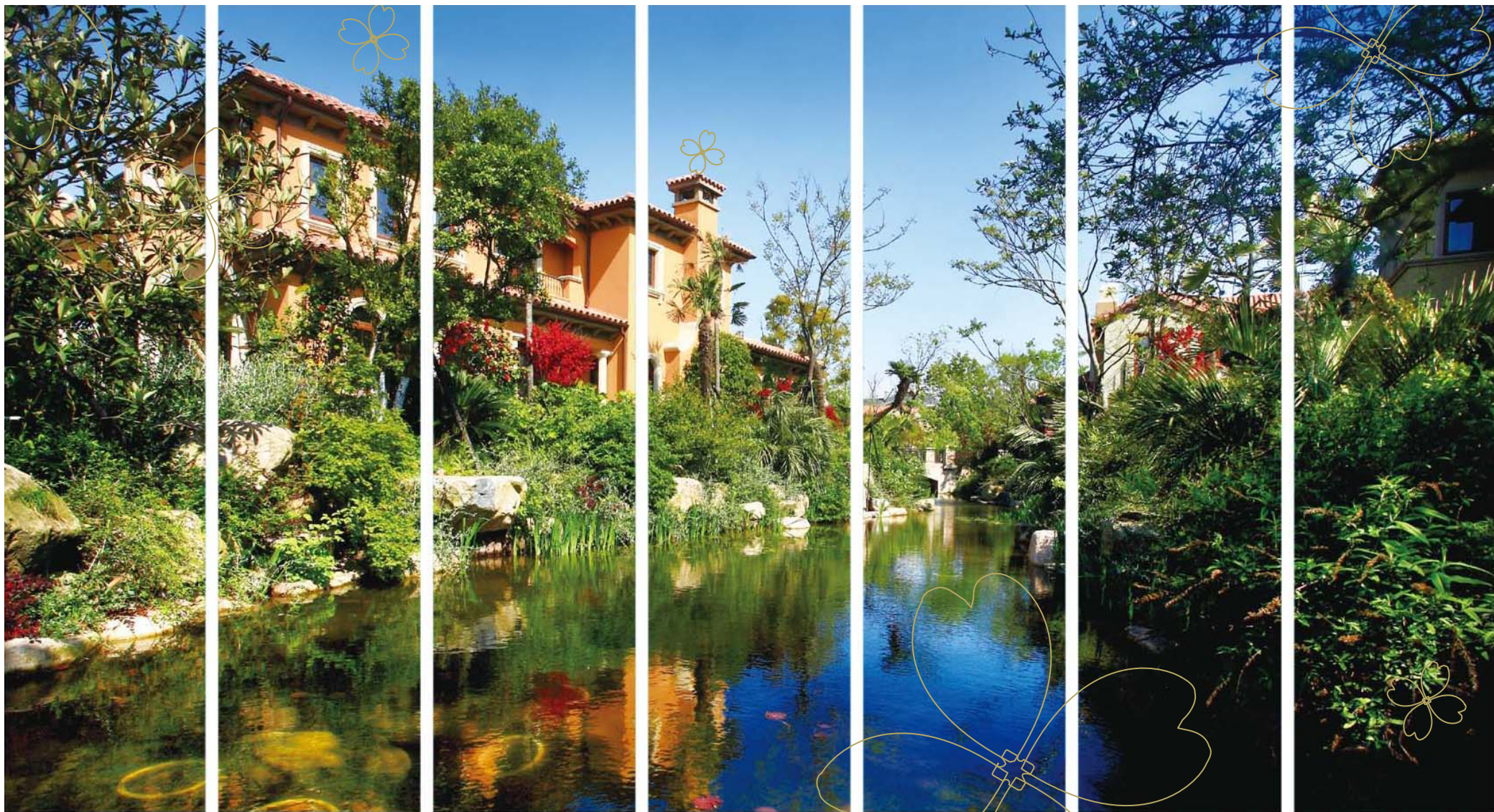
公司展望



概览



- ☘ 产品品质得到持续提升，在行业内保持领先地位
- ☘ 2008年在充满挑战的市场环境下取得稳健的销售业绩
- ☘ 2008年顺应市场环境灵活调整开发节奏
- ☘ 2008年逐步实现以浙江为重点的跨地域多元化全国性土地储备
- ☘ 2008年强强联合的合作战略经营模式得以巩固

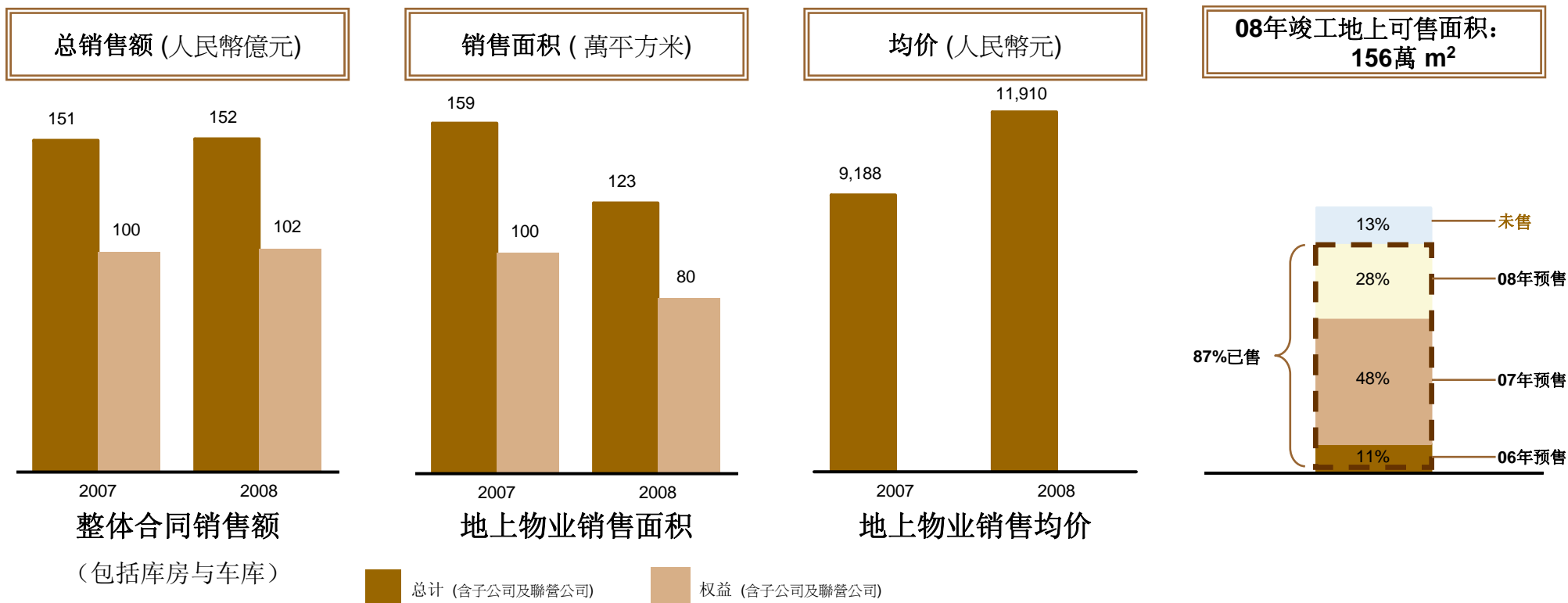


营运回顾

2008年在充满挑战的市场环境下取得稳健的销售业绩



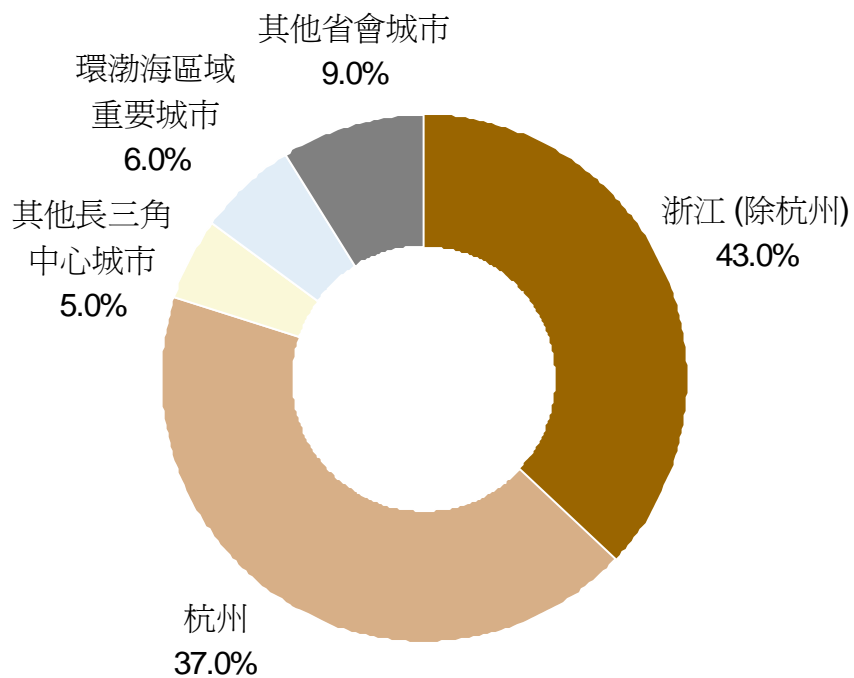
- 2008年，公司共完成销售额**152**亿元，创历史最好成绩，稳居杭州及浙江房产企业销售额榜首，位居全国同行前列
- 2008年竣工面积实现**87%**销售
- 2008年去化率为**52%**



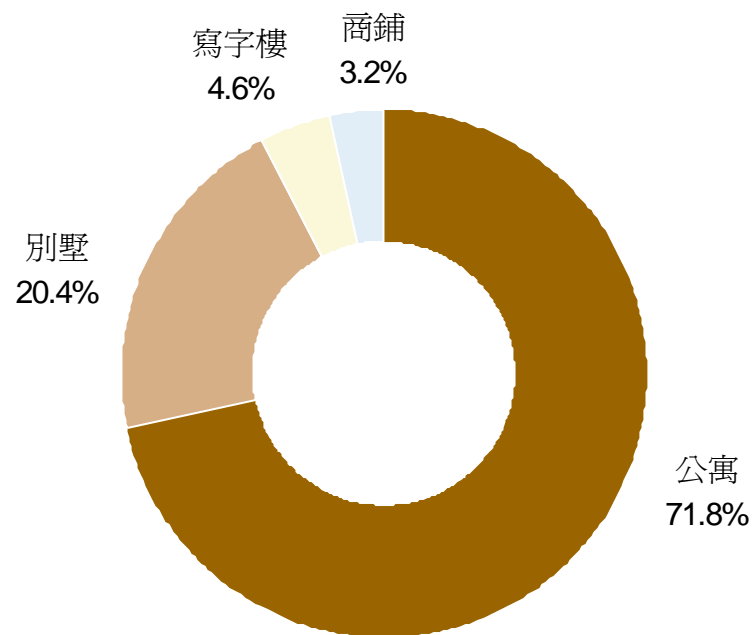
跨区域多类型产品销售确保多元化收入



按地区 *

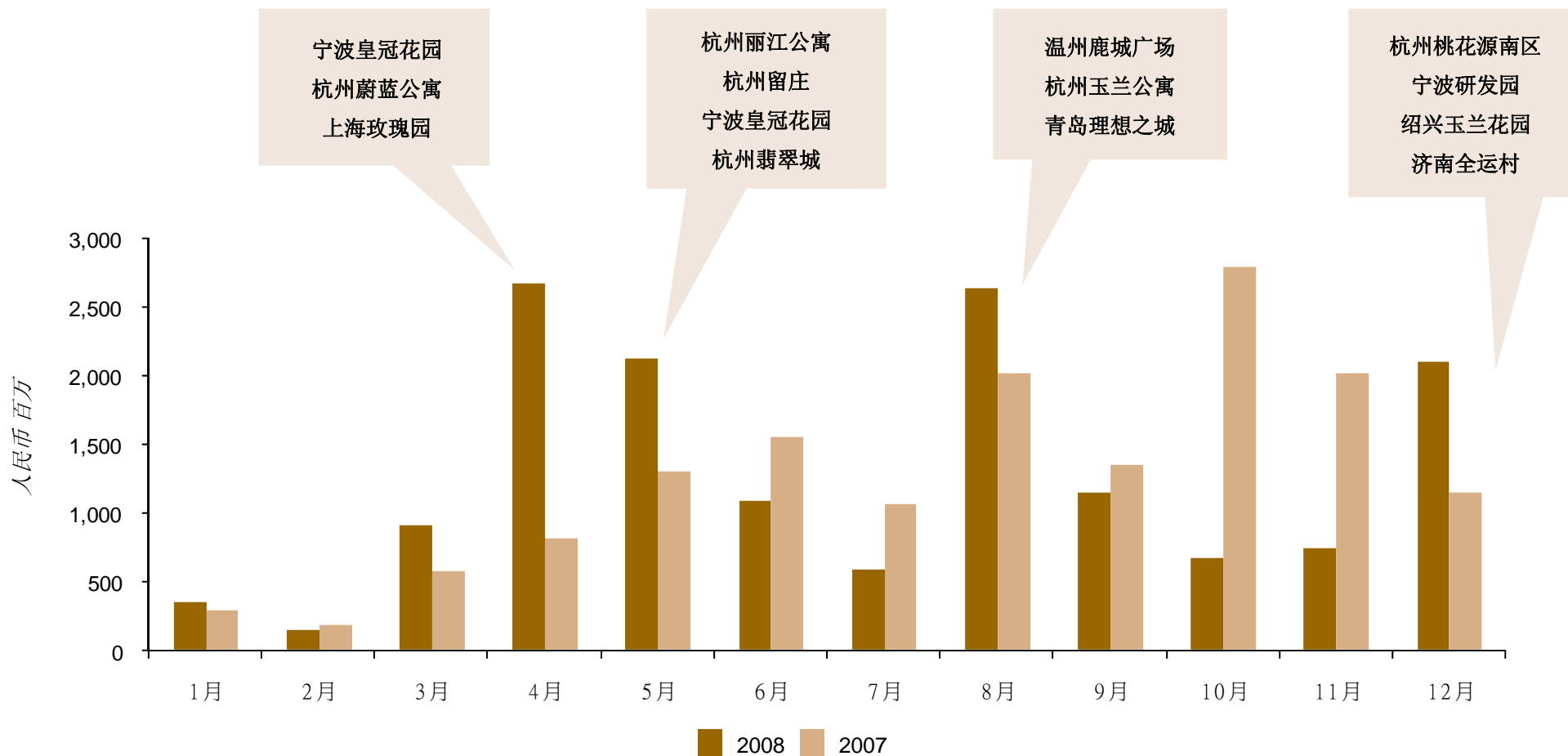


按产品 *



*按金额

在2008年不同的市场环境下，绿城取得优越销售业绩



宁波皇冠花园
杭州蔚蓝公寓
上海玫瑰园

杭州丽江公寓
杭州留庄
宁波皇冠花园
杭州翡翠城

温州鹿城广场
杭州玉兰公寓
青岛理想之城

杭州桃花源南区
宁波研发园
绍兴玉兰花园
济南全运村

“绿城房产”强大的品牌号召力继续创造卓越销售



对于分散的中国房地产市场，品牌是绿城的竞争优势，及进入新市场成功的保证



品牌溢价

- ☺ 项目价格通常高出对手同类位置的同类项目价格的20%甚至更多，保证较高的盈利能力

销售保证和品牌忠诚度

- ☺ 项目竣工前较高的预售率(浙江95%，全国87%)
- ☺ 重复客户加推荐客户超过客户总数的50%

品牌影响

- ☺ 发展战略合作关系：
 - ☺ 当地政府
 - ☺ 土地所有者
 - ☺ 大型企业集团

卓越的品牌价值吸引力



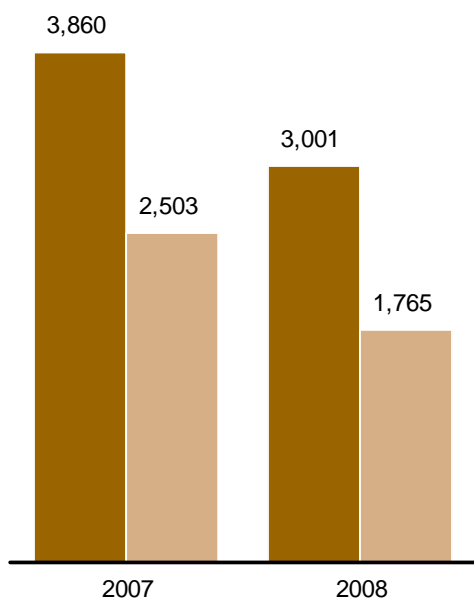
- ☺ 杭州丽江公寓2008年3月24日首次开盘。开盘7日销售率达91%
- ☺ 杭州蔚蓝公寓2008年4月18日首次开盘。开盘7日销售率达91%
- ☺ 宁波皇冠花园2008年4月19日首次开盘。开盘3日销售率达95.5%
- ☺ 杭州玉兰公寓2008年7月27日首次开盘。开盘7天销售率达86.5%

顺应市场环境灵活调整开发节奏



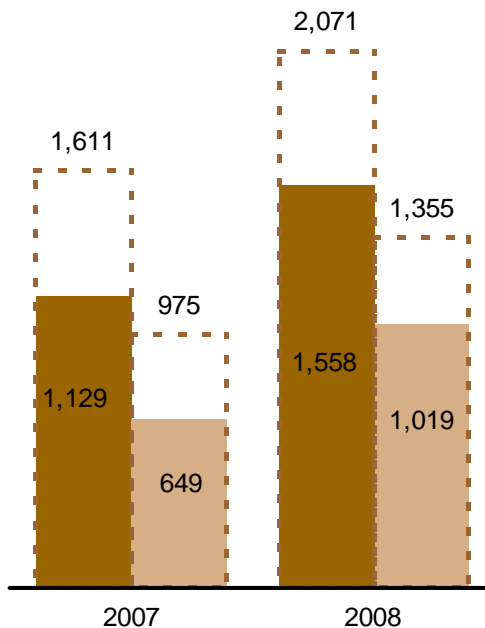
开工面积

千平方米



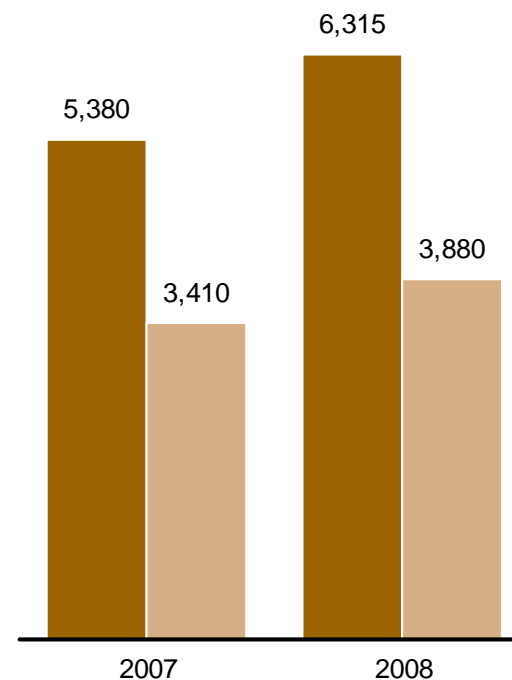
- 开工总建筑面积(总计)
- 开工总建筑面积(权益)

竣工面积



- 竣工地上可售面积(总计)
- 竣工地上可售面积(权益)
- 竣工总建筑面積

在建面积



- 在建总建筑面积(总计)
- 在建总建筑面积(权益)

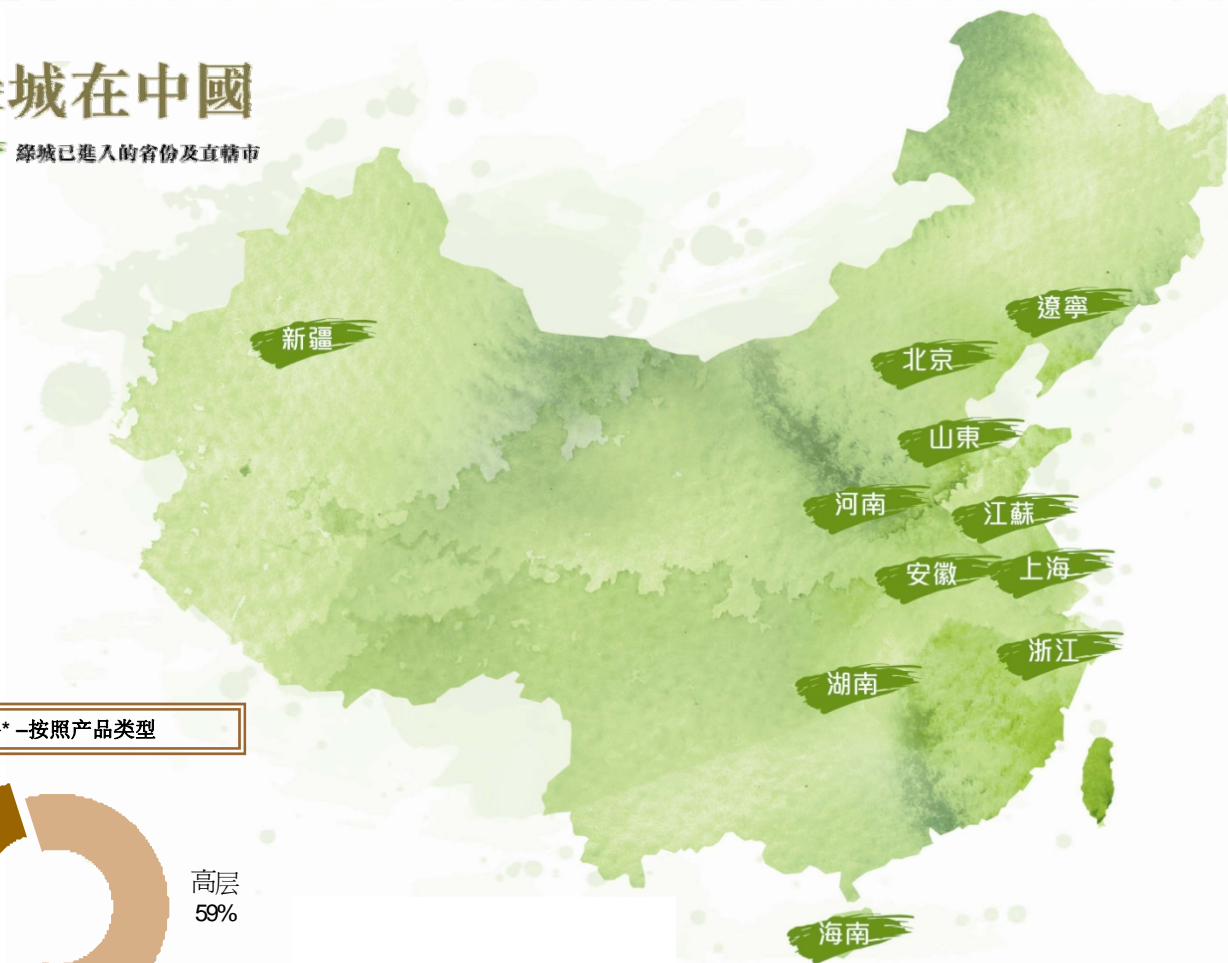
2008因应市场变化，开工适当下调，但竣工面积和在建面积实现稳定增长

逐步实现以浙江为重点的跨地域多元化全国性土地储备



綠城在中國

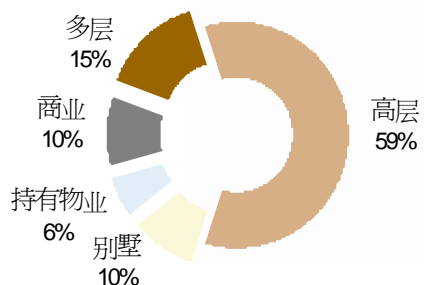
綠城已進入的省份及直轄市



(万平方米) 总 权益

(万平方米)	总	权益
杭州		
地上可售面积	353	214
持有面积	13	7
浙江省		
地上可售面积	699	400
持有面积	85	52
江苏省		
地上可售面积	75	56
上海		
地上可售面积	39	30
北京		
地上可售面积	45	38
持有面积	0.7	0.7
青岛/济南		
地上可售面积	281	182
持有面积	8	4
大连		
地上可售面积	9	9
合肥		
地上可售面积	23	17
长沙		
地上可售面积	29	14
郑州		
地上可售面积	13	5
乌鲁木齐		
地上可售面积	33	17
三亚		
地上可售面积	156	80
持有面积	6	3

土地储备* -按照产品类型



注：以截至至2008年12月31日 土地储备之总地上可售及持有面积计算
舟山长峙岛项目面积计算依据合同容积率

地上可售面积及持有物業	1,865	1,127
土地儲備總建築面積	2,516	1,529

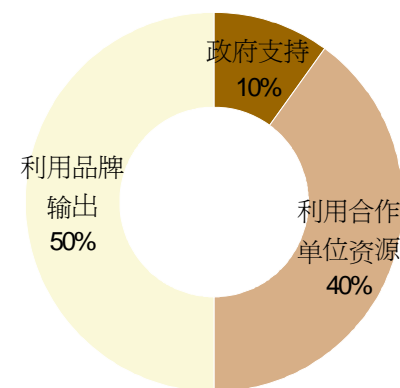
继续运用多元化土地获取策略为公司中长期发展储备资源



2008年新增项目	权益	区域	总地上建筑面积	土地成本	每平方米	绿城须承担之土地	绿城未付之土地款	2009年支付	2010年支付
			(平方米)	(百万元人民币)	土地成本 (人民币)	款 (百万人民币)	(百万人民币)		
利用合作单位资源:									
杭州蒋村1-2号地块	50%	杭州	196,975	2,101	10,666	840	840		
杭州蒋村7号地块	49%	杭州	125,944	1,058	8,400	518	458		
杭州蒋村10号地块	50%	杭州	122,922	961	7,815	152	132		
台州路桥项目	60%	浙江	294,240	870	2,957	522	313		
台州西商务区C-2地块	40%	浙江	89,883	230	2,559				
舟山岱山对港岛	60%	浙江	228,480	239	1,046	179	65	59	
慈溪项目	49%	浙江	158,584	1,006	6,344	300	300		
临安石临公路南侧1、2、3号地块	50%	浙江	138,930	94	677				
利用品牌输出:									
海南陵水项目	51%	海南	1,394,194	824	591	824	372		
象山百合公寓	50%	浙江	143,222	418	2,919				
北京南沙滩项目	50%	北京	96,684	587	6,071				
杭州大兜路项目	30%	杭州	45,313	384	8,483				
政府支持:									
大连项目	100%	辽宁	91,800	325	3,545	325			
临平人民大道项目	100%	杭州	242,997	1,176	4,840	1,176	235	706	

多元化的土地获取策略*

*面积百分比



总计 2008年新增土地儲備中有56%歸屬於公司，總土地款約為人民幣103億元，公司僅需支付48億元

强强联合的合作战略经营模式得以巩固



政府合作单位

- 青州市李沧区政府
- 杭州市江干区政府
- 杭州市西湖区政府

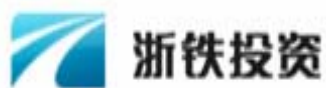
国内知名企业



Haier

XIZI UHC 西子联合

大型国有企业



浙江金昌房地产集团股份有限公司
ZHEJIANG GOLDEN SHINING REAL ESTATE GROUP CO., LTD.



坚持精品工程策略进一步提升公司产品和服务品质



④ 绿城园区生活服务体系，是一套以人的身体、精神需求为出发点的综合、全面的服务体系，该体系包括健康服务系统、文化教育服务系统及生活服务系统三大系统。



舟山 喜来登绿城酒店
鲁班奖



北京 御园
全国和谐人居经典项目奖
全国环保型人居工程奖



上海 玫瑰园
中国经典别墅综合金奖
Award of Merit (金砖奖)

④ 绿城园区生活服务体系把人文关怀充分融入日常服务中，将健康、教育、生活三方面合而为园区服务产品提供给客户，已开始受到市场、客户、政府和社会各界的高度认同。



杭州 桃花源
影响中国的30大典范社区



杭州 翡翠城
中国国际花园社区

④ “绿城园区生活服务体系” 荣膺“中国城市管理进步奖”。



北京 百合公寓
最受期待楼盘
十佳科技生态住宅



合肥 桂花园
安徽省十佳住宅小区
全国人居经典综合大奖



长沙桂花城
湖南最具影响力楼盘
长沙最佳品质楼盘
长沙最具影响力楼盘



2008年财务分析

主要财务数据



截至12月31日

(百万人民币)	2008年	2007年	变化
收入	6,635	5,739	16%
毛利	1,870	2,064	(9)%
毛利率	28%	36%	(8)百分点
财务费用	401	217	85%
所占联营公司/共同控制实体溢	384	120	220%
调整后盈利 *	822	1,018	(19)%
股东应占利润	540	923	(41)%
净利率	9%	18%	(9)百分点
基本每股盈利 (人民币)	0.35	0.63	(44)%
摊薄每股盈利 (人民币)	0.34	0.61	(44)%

注：若剔除可换股债券及物业评估增减值因素

项目延迟交付主要原因



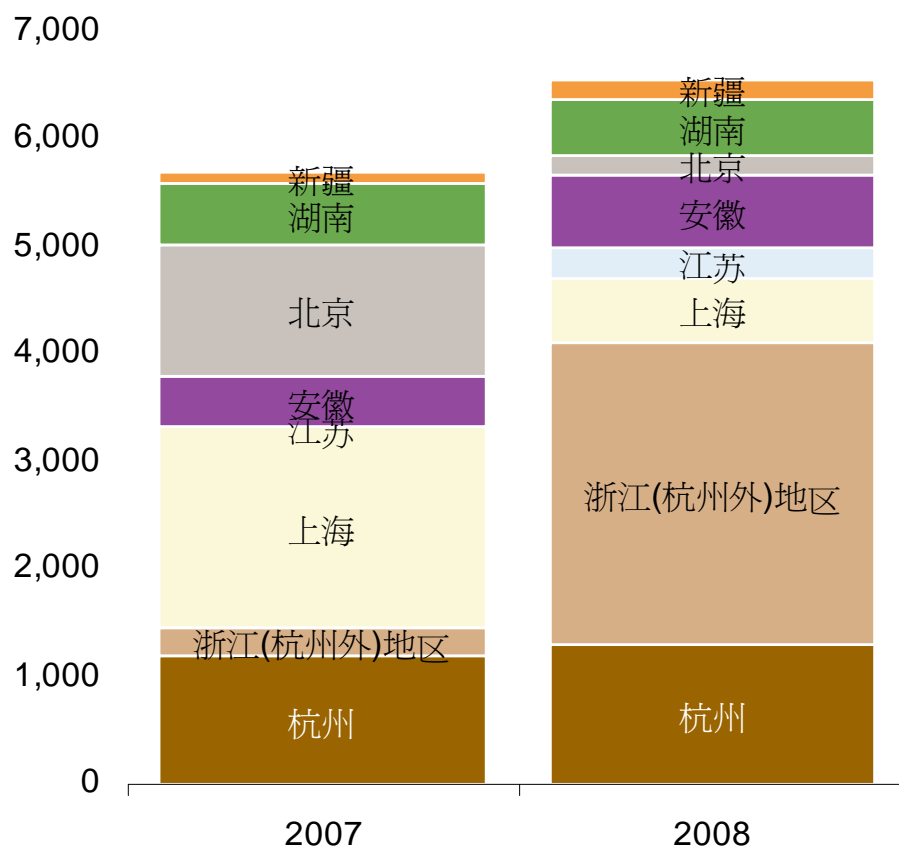
项目	权益	总建筑面积 (sqm)	截至2008年12月31日 销售率	延期交付原因	计划竣工 时间
桃花源南区二期F	51%	22,150	23%	销售计划调整而放缓建设进度	2009上半年
上海玫瑰园二期	100%	46,250	19%	销售计划调整而放缓建设进度	2009下半年
北京御园一期部分	100%	4,134	100%	政府外部市政配套拖延	2009上半年
青岛理想之城一期部分	80%	93,609	63%	工程进度延误	2009上半年
杭州留庄一期	45%	77,567	75%	临近公共道路延期完工影响项目 安装公用设施	2009上半年
杭州九溪玫瑰园三标	100%	5,623	n/a	调整建设进度	2009上半年
长沙青竹园北区二期部分	52%	22,789	0%	销售计划调整而放缓建设进度	2009上半年
Total		272,122			

销售均价下调主要原因

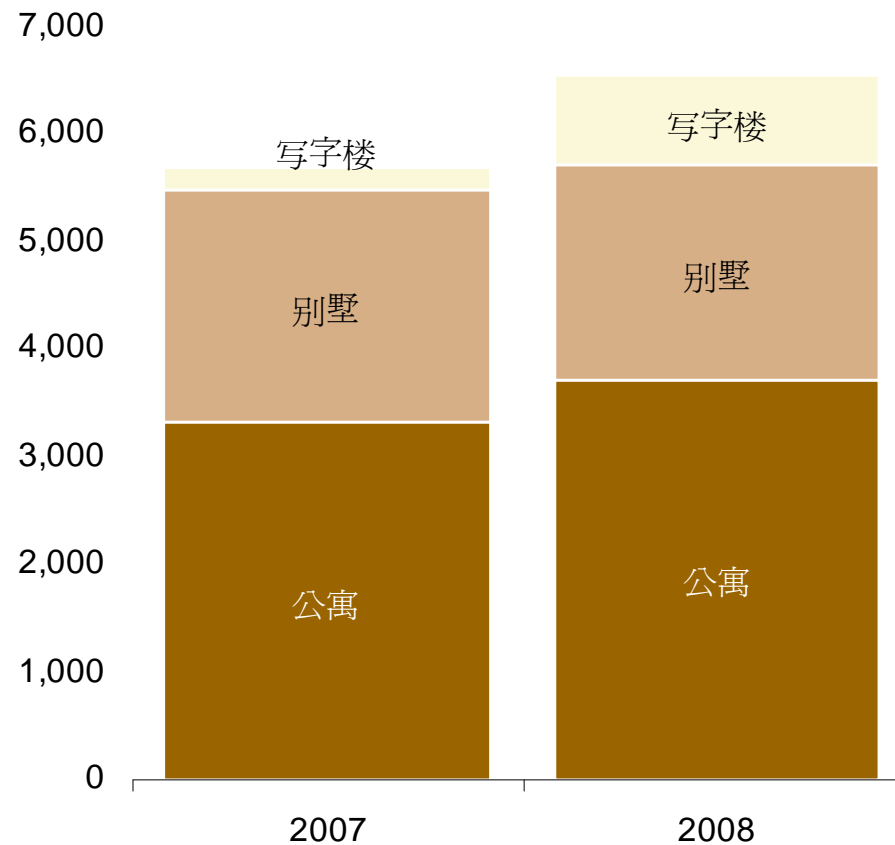


- 07年物业销售除来自杭州地区项目以外多集中在上海（收入占比：32.9%）、北京项目（收入占比：21.2%），而本期多集中在宁波、舟山、安徽项目
- 相比于07年别墅结转总额占物业销售总额的38.1%，本期别墅结转比例有所下降，本期结转别墅人民币2,010百万元，只占物业销售总额的30.7%，这也导致了本期销售均价的下降。

总合并结转收入 -- 按区域



总合并结转收入 -- 按产品类型



资产负债表

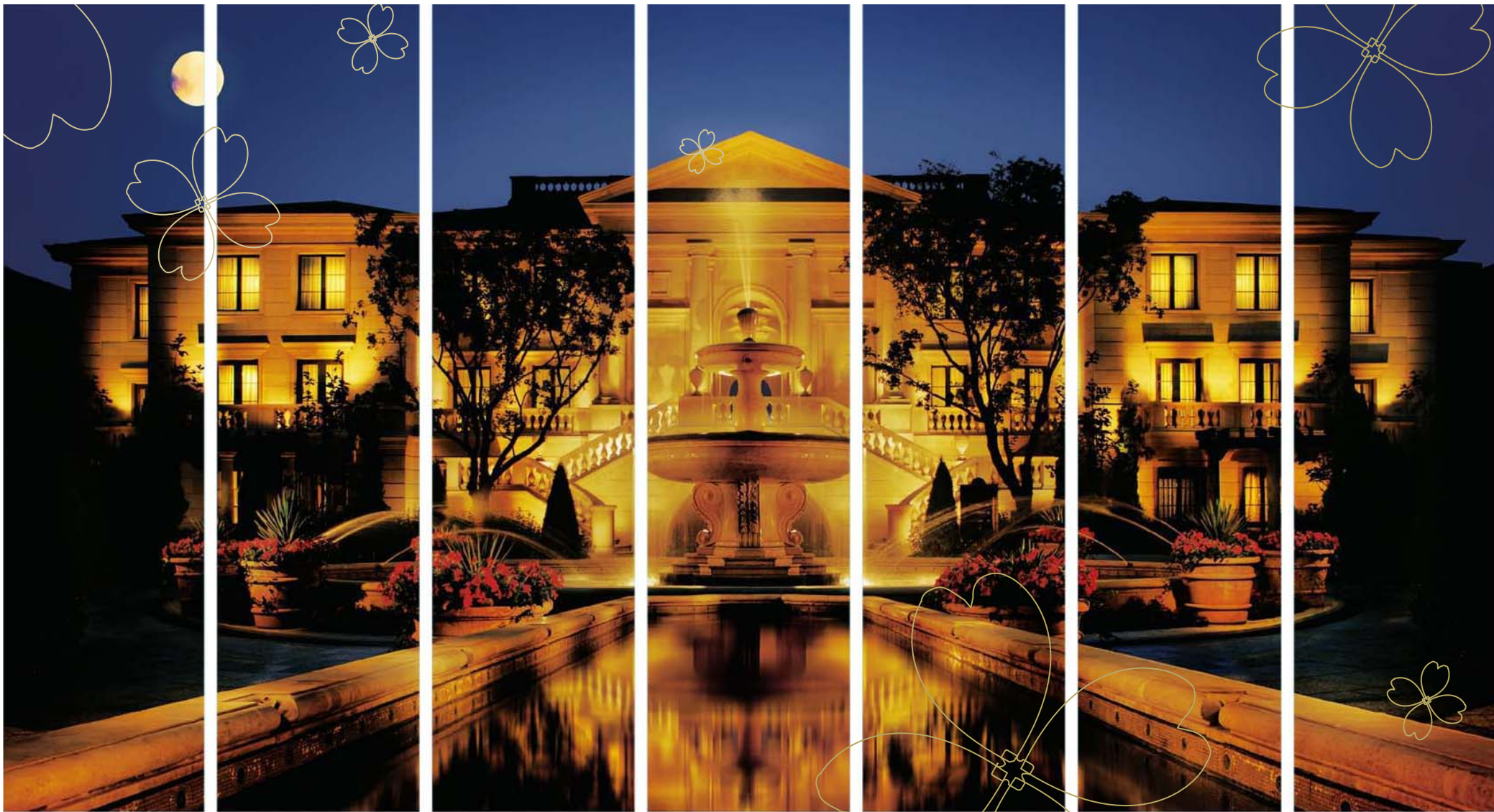


截至12月31日

(百万人民币)	2008年	2007年	变化
现金	1,718	3,383	(49)%
总资产	42,815	32,866	30%
总债务	16,118	11,754	37%
预售订金	6,137	3,583	71%
应付土地增值税	640	436	47%
净债务/净资本	140%	88%	52%
总债务/总资本	61%	55%	6%



- ☘ 公司的现金从**2008年12月31日**的**17亿人民币**增加至**2009年3月31日**的**44亿人民币**，主要为银行借款
- ☘ 截至**2008年12月31日**，公司有总债务**161亿**，其中于**2009年**需偿还的债务人民币**66亿元**，于**2010年**需偿还的债务为人民币**52亿元**，于**2011年**需偿还的债务为人民币**20亿元**，于**2012年**及以后需偿还的债务为人民币**23亿元**
- ☘ 绿城致力实行更严谨的资金管理，以确保公司的持续发展



公司展望



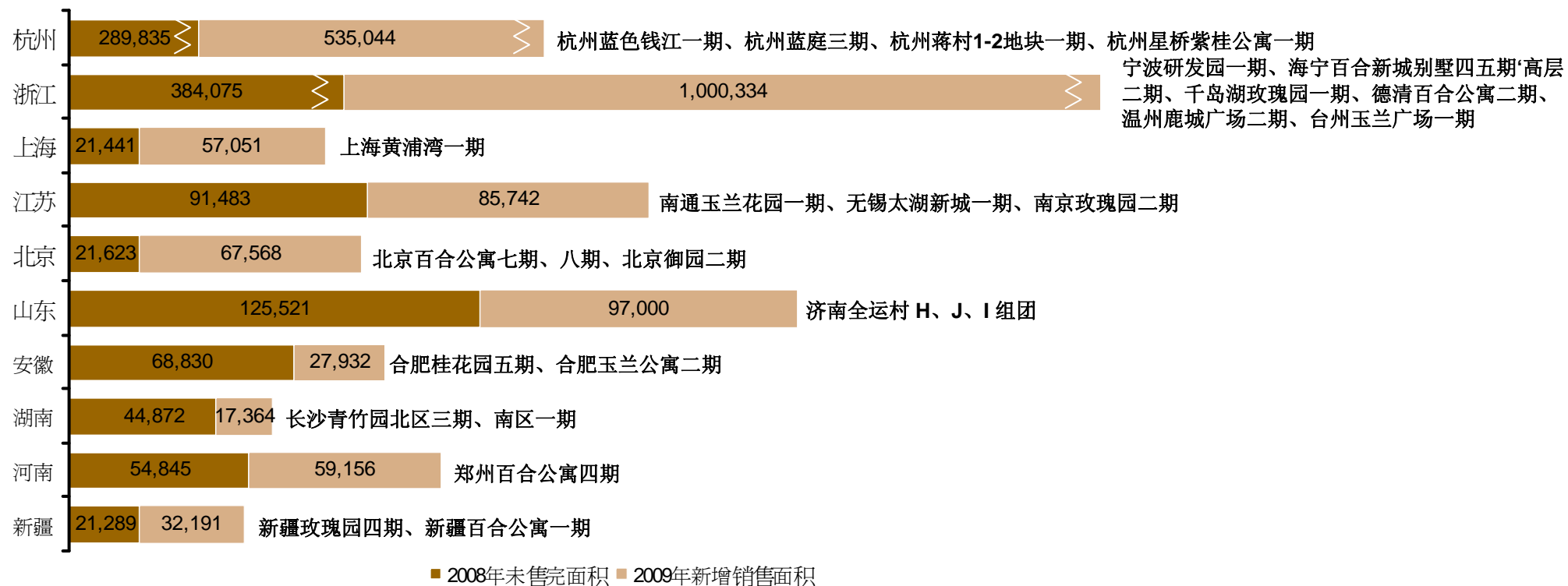
- ❁ 加強人力資源和企業文化建設
- ❁ 傾力營造百年精品工程
- ❁ 加大銷售力度
- ❁ 強化項目把控力度，提升資產運轉效率
- ❁ 提升理財能力，優化資本結構

充足的可售资源和积极的销售策略确保09年销售业务持续增长



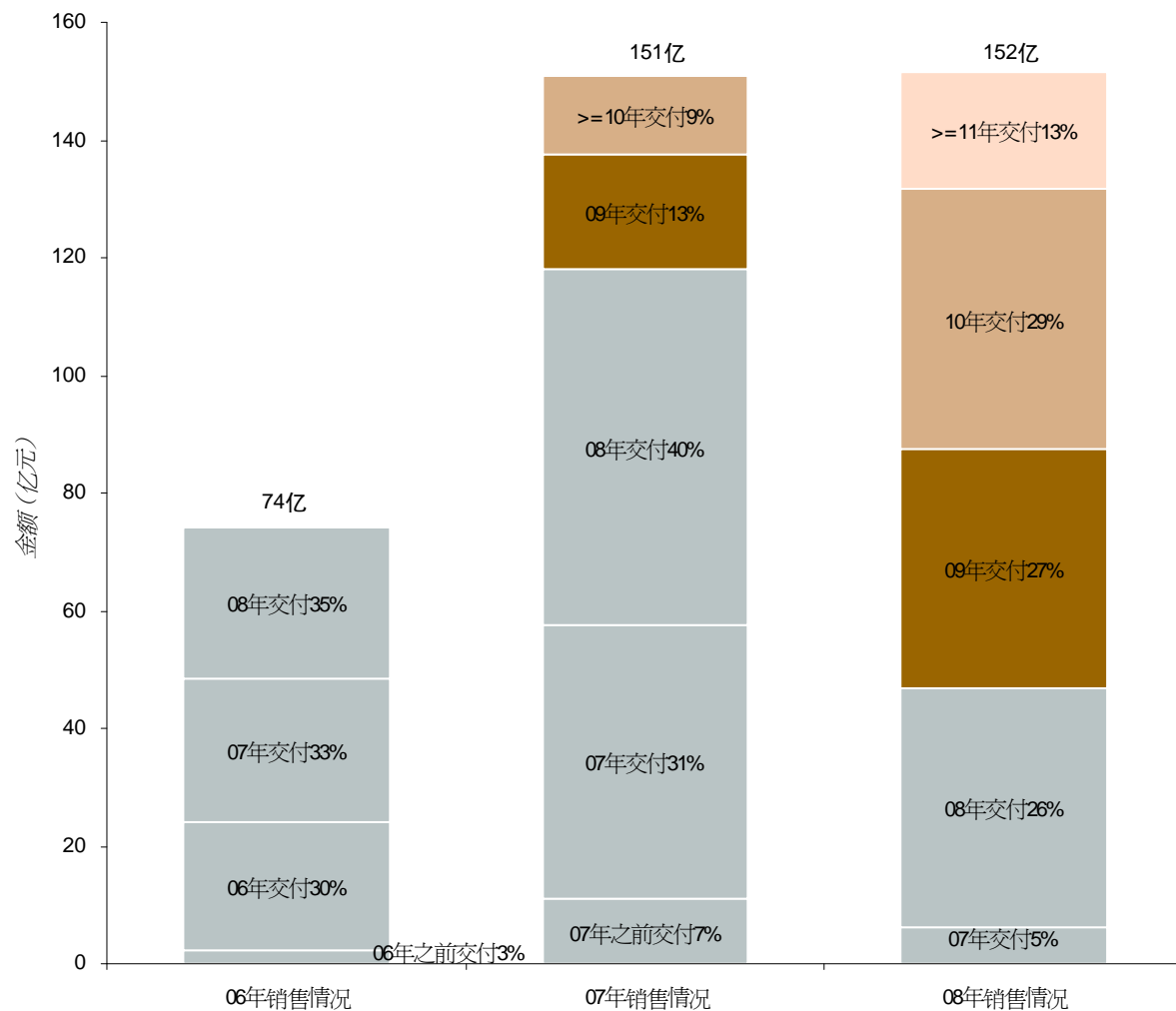
2009年地上可售面积

(平方米)



2009年初公司总可售面积为112万平方米，年内预计新推盘面积为198万平方米

清晰的完工计划确保未来盈利稳健增长



* 数据基于总数计算

销售收入可预见性

截止至2008年12月31日，绿城已锁定：

2009年目标交付面积的： 44%

2010年目标交付面积的： 12%

截止至2008年12月31日，绿城已锁定总计人民币138亿元的预售款，该预售款将于未来三年结转，其中，2009年结转人民币60亿元，2010年结转人民币58亿元，2011年结转人民币20亿元

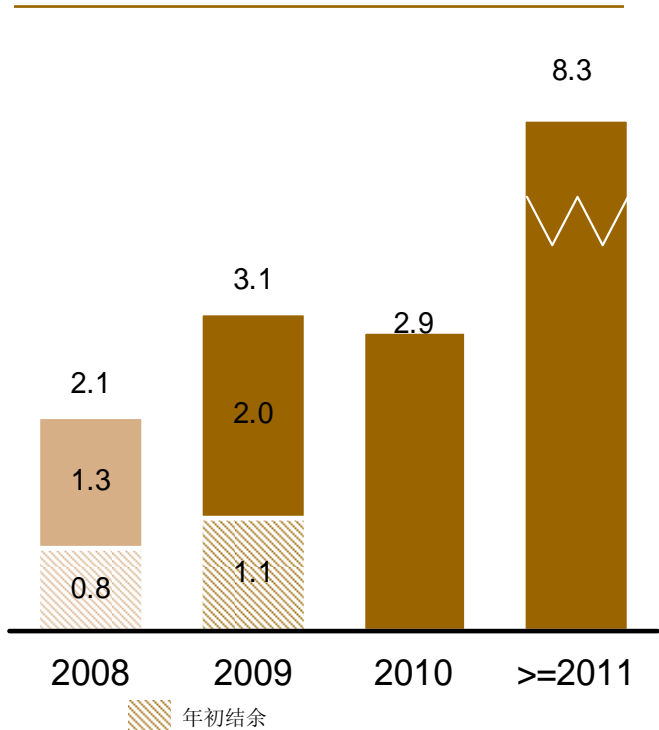
充足的土地储备满足未来3-5年发展



充足的可售资源保障持续现金流

(百万平方米)

地上可售面积



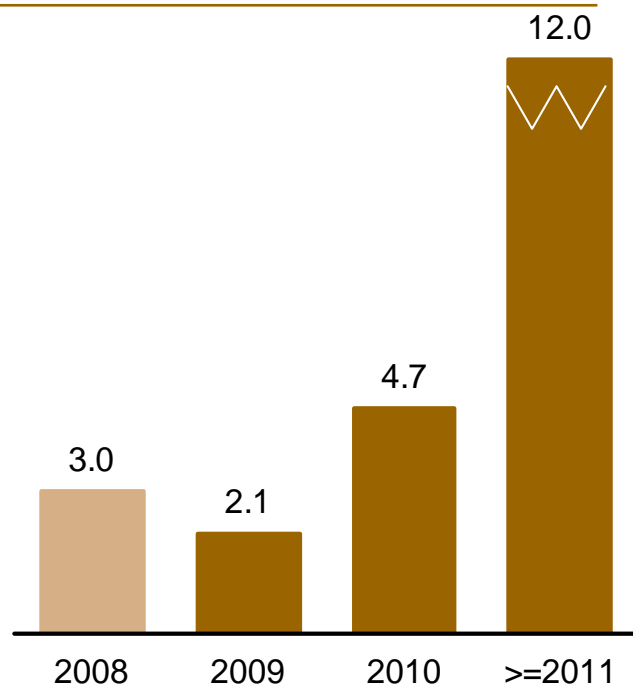
* 地上可售房源面积

* 截至2008年12月31日的土地储备

顺应市场环境的开发节奏

(百万平方米)

建筑面积

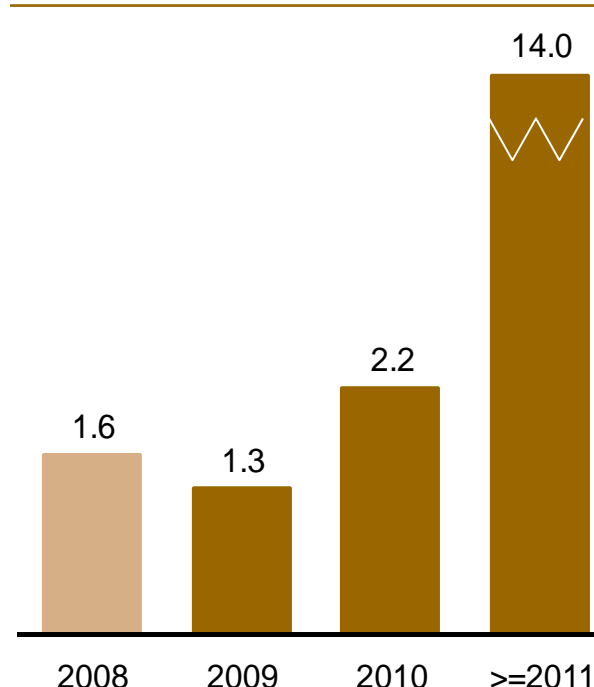


* 开工面积

策略性的竣工节奏保障未来盈利稳定增长

(百万平方米)

地上竣工面积



* 竣工地上可售面积计算

充足的本地银行信贷资源确保公司流动性



大型国有银行和商业银行向绿城的总授信额度超过 200亿人民币

Disclaimer



Nothing in this presentation constitutes an offer to purchase, a solicitation of an offer to purchase, or an offer of securities for sale in any jurisdiction. This presentation should not be forwarded or distributed to any other person and should not be reproduced in any manner whatsoever, and in particular, should not be forwarded to any Italian person or to any Italian address. Any forwarding, distribution or reproduction of this document in whole or in part in unauthorized. Failure to comply with this directive may result in a violation of applicable laws.

No representation or warranty, express or implied, is made as to the fairness, accuracy or completeness of the information contained herein and no reliance should be placed on it. None of the Company, their advisers, connected persons or any other person accepts any liability for any loss howsoever arising, directly or indirectly, from this presentation or its contents