

2009年全年业绩公布

2010年4月

GREENTOWN CHINA HOLDINGS LIMITED



理想  
美好事物  
的开端

 绿城房产  
GREENTOWN

(香港上市股票代码: 3900.HK)

- ◆ 2009年业绩概览
- ◆ 2009年营运回顾
- ◆ 2009年财务分析
- ◆ 公司展望
- ◆ 附录一：2009年新增土地储备
- ◆ 附录二：2010年一季度新增土地储备
- ◆ 附录三：2010年重点项目



# 2009年业绩概览



# 2009年业绩概览

- ◆ 2009年集团合同销售金额达到人民币513亿元，较2008年同期增长238%；
- ◆ 2009年集团总结转面积160万平方米，已结转总收入为人民币156亿元（按权益计算为人民币104亿元）；其中子公司共实现收入人民币87亿元，较2008年同期增长31.5%，創歷史新高。
- ◆ 2009年净利润人民币1,092百万元，较2008年增长92.6%，其中本公司股东应占利润人民币1,012百万元。2009年度实现基本每股收益人民币0.64元，董事会已决议宣派2009年度末期股息每股26港仙；
- ◆ 产品品质得到持续提升，集團在国内高端住宅市场内保持领先地位，浙江市场占有率为9.1%，杭州整体市场占有率为10.1%，均位列第一；
- ◆ 截至2009年12月31日，累计未结转合同销售收入为人民币482亿元(按权益计为人民币314亿元)，其中已锁定可于2010年结转的收入为人民币164亿元(按权益计算为人民币105亿元)；可于2011年结转的收入为人民币234亿元(按权益计算为人民币142亿元人民币)；余下锁定于2012年及之后结转收入为人民币84亿元(按权益计算为人民币67亿元)；
- ◆ 截至2009年12月31日，2009年及2010年竣工的地上可售面积分別為127萬平方米及196萬平方米，已分別售出92%和78%；
- ◆ 强劲的销售加上充足的银行授信及多元化的融资渠道，现金流情况良好，截至2009年12月31日，本集团现金为人民币118亿元，尚有应收预售款人民币96亿元。总债务为人民币249亿元，净负债率由去年同期的140%下降为105%；
- ◆ 2009年新增37宗土地储备，规划地上总建筑面积为797万平方米。截至2009年12月31日，总在建面积达817万平方米。整体土地储备总建筑面积达3,083万平方米。





# 2009年營運回顧

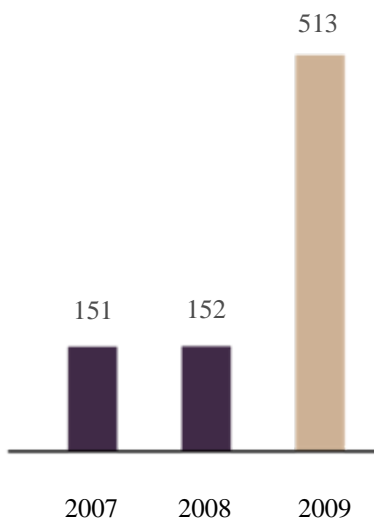


# 2009年整体销售强劲增长，去化速度加快

- ◆ 2009年，公司共实现合同销售金额人民币513亿元，较2008年↑238%，按权益计算为人民币334亿元，较2008年↑228%。2009年合同销售金额位居全国同行前列；
- ◆ 合同销售均价人民币14,684元/平方米，比2008年提高23%；
- ◆ 2009年全年地上可售物业整体去化率高达89%，较2008年上升37个百分点，其中公寓去化率高达93%。

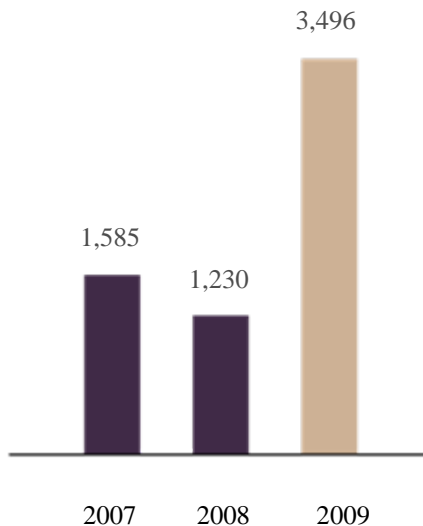
合同销售额

(亿元人民币)



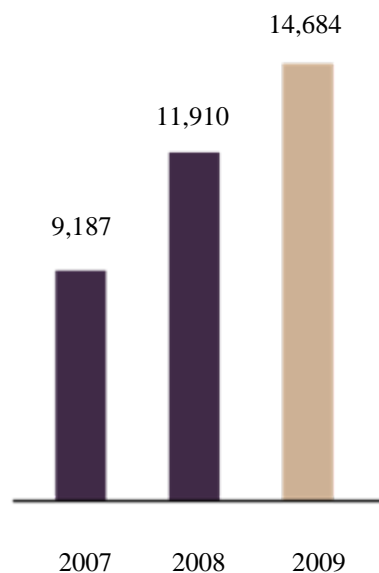
合同销售面积\*

(千平方米)

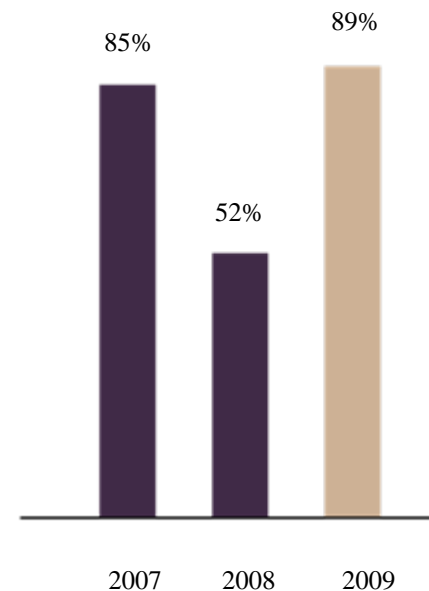


均价

(人民币/平方米)



去化率



註：以上数据皆包括联营企业

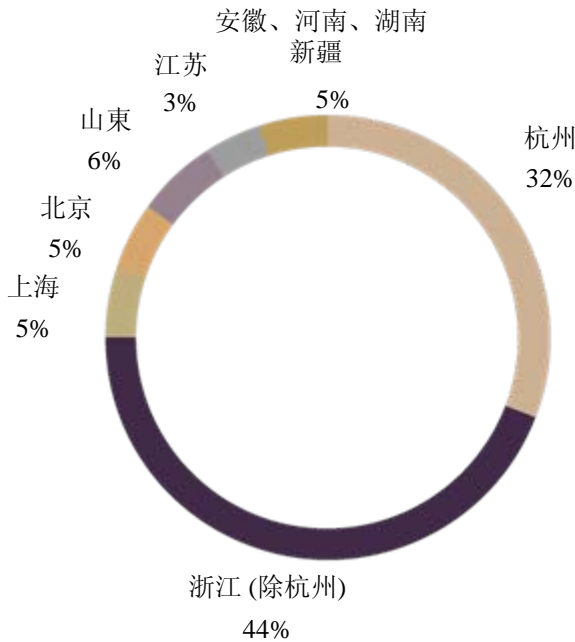
\*地上物业（不包括车库和库房）



# 全国化销售分布形成，高端客户支付能力强

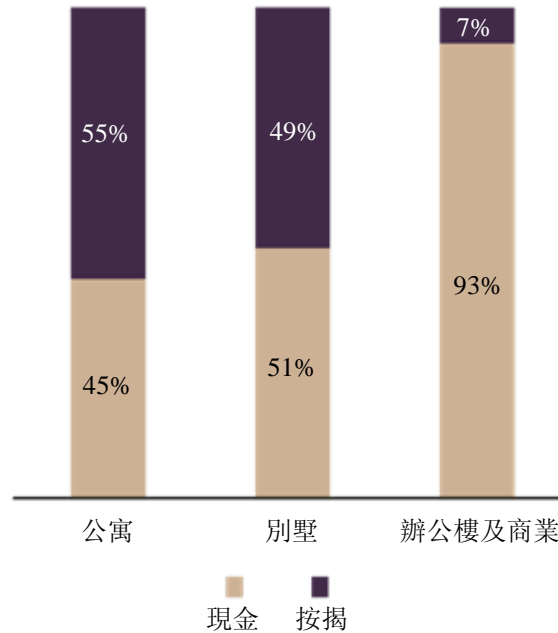
- ◆ 2009年，公司旗下房产项目从普通公寓到高端物业，均呈现热销态势。约76%的销售额源自杭州和浙江其它城市，公司在浙江市场的品牌影响力和市场覆盖率进一步加强；
- ◆ 客户现金支付的比例达47%；
- ◆ 2009年竣工地上可售面积127万平方米，竣工当年去化率高达92%，创公司上市以来当年竣工物业去化率新高。

## 销售分布

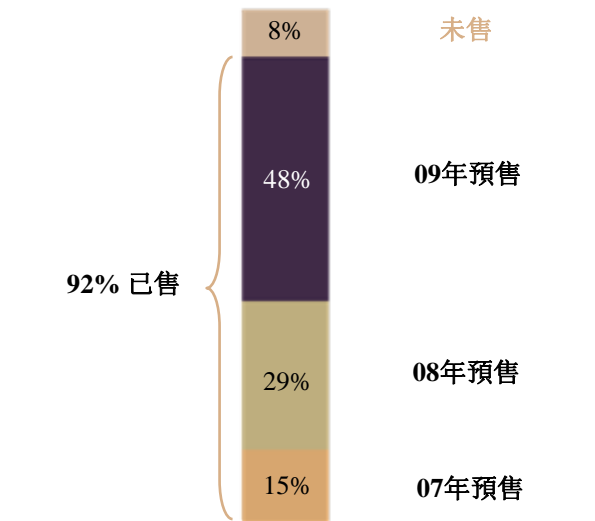


\*基于2009年总销售收入

## 支付方式



## 2009年竣工去化率



## 品牌竞争优势凸显,市场占有率稳步提升

- ◆ 全国市场占有率达1.2%，位列第二
- ◆ 浙江省市场占有率高达9.1%，位列第一
- ◆ 杭州市场占有率高达10.1%，位列第一
- ◆ 济南全运村单个项目济南市场占有率达13.2%，位列第一

## 卓越的品牌价值能够抵御市场波动风险，取得优异业绩



- ◆ 温州鹿城广场实现销售额人民币68亿元，位列全国单个项目销售额第一；
- ◆ 杭州蓝色钱江5月18日首次开盘，实现销售额人民币23亿元；
- ◆ 北京御园二期4月11日开盘，实现销售额人民币17亿元；
- ◆ 上海黄浦湾8月9日首次开盘，实现销售额人民币15亿元；
- ◆ 济南全运村作为公司进入济南的第一个项目，实现销售额人民币23亿元,位居济南单个项目销售第一名；
- ◆ 杭州西溪诚园一期11月28日首次开盘，实现销售额人民币26亿元，创集团单个项目开盘首日销售额新纪录。

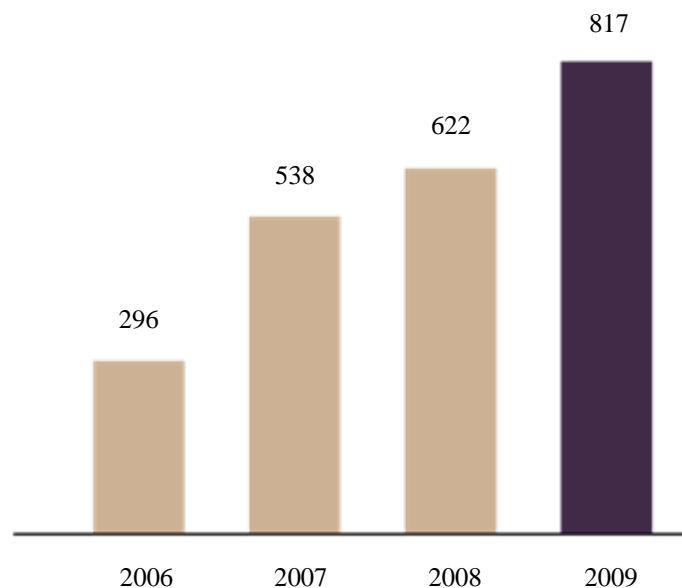


# 整体开发规模持续增长

- ◆ 整体开发水平和开发能力不断提升，在建规模由2006年年底的296万平方米持续增长至2009年年底的817万平方米，权益在建面积达473万平方米。共有57个在建项目；
- ◆ 截至2009年12月31日，集团涉及精装修项目87个，正在施工的精装修项目有27个，精装修项目在建总建筑面积达到140万平方米；
- ◆ 2009年共有26个项目及项目分期顺利竣工，总建筑面积为193万平方米。

## 历年在建面积

(万平方米)



\*以总建筑面积计

万平方米	总建筑面积	
	总计	权益
2008年底在建	622	388
2009年新开工	388	225
2009年竣工	193	129
2009年年底在建	817	473

# 逐步实施以长三角区域和环渤海区域为重点的土地储备战略

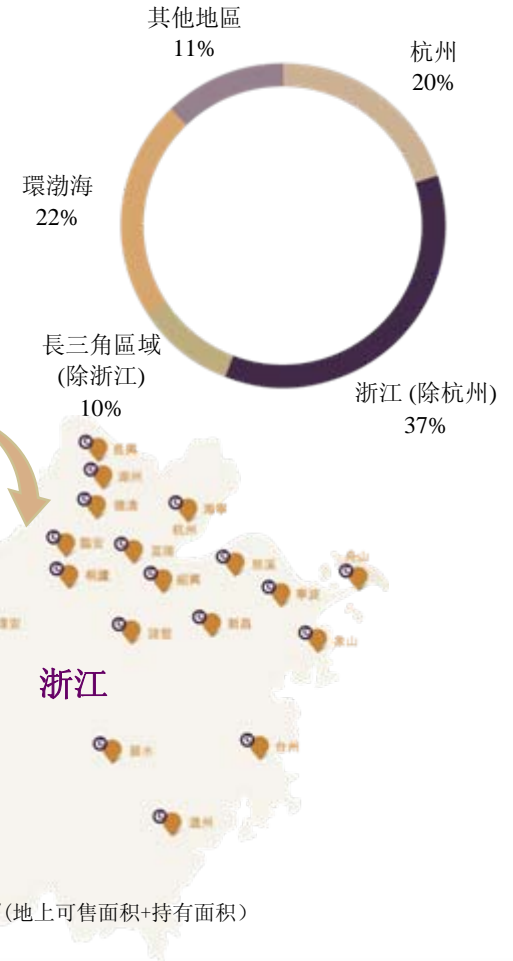
截至2009年12月31日，集团共有96个在建、待建项目，土地储备总建筑面积达3,083万平方米，归属于集团的权益总建筑面积为2,076万平方米。地上可售面积2,127万平方米，权益地上可售面积为1,427万平方米。土地储备平均成本为人民币4,260元/平方米。

(千平方米)

地上可售面积      总建筑面积      楼面地价  
人民币/平方米

杭州	4,142	6,022	8,097
浙江	7,947	11,510	3,313
上海	348	543	14,629
江苏	1,791	2,469	6,865
北京	485	924	6,695
天津	111	209	1,100
山东	3,714	5,342	1,732
安徽	719	986	3,832
河南	358	505	546
湖南	248	298	1,304
乌鲁木齐	338	588	945
海南	940	1,256	789
辽宁	132	183	3,942
	21,273	30,833	4,260

注1: 部分项目面积计算依据合同容积率, 楼面地价=总土地成本/(地上可售面积+持有面积)  
注2: 总建筑面积根据项目具体规划将会有所调整

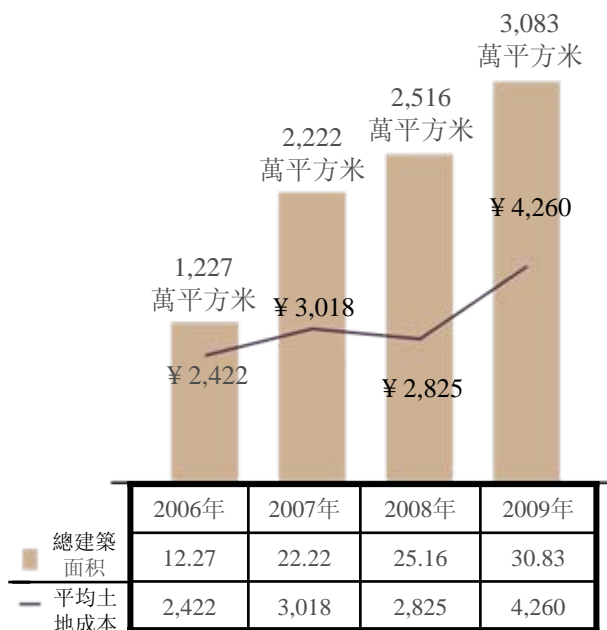




# 核心区域优质土地储备逐年递增

- 从2006年至2009年，整体土地储备逐年递增，截至2009年12月31日，3,083万平方米的总建筑面积中，62%的土地位于城市中心和区域中心，38%位于风景区和发展新区，物业建成后将在区位上具备显著优势，其中超过一半的土地于2008年之前获得，随着土地的不断增值，相对土地成本较低。

2006年-2009年优质土地储备逐年递增



截止2009年12月31日土地储备按拓展年限分析

项目取得时间	总建筑面积 (千平方米)	权益总建筑面积 (千平方米)	*地上可售面积平均土地成本 (人民币/平方米)
2007年以前	9,155	6,034	3,221
2007年	7,703	5,090	3,116
2008年	4,228	2,606	3,569
2009年	9,748	7,033	6,323**
2009年底土地储备总计	30,833	20,763	4,260

\*土地成本中包含契税和征地、拆迁、安置补偿费(若有)、大市政配套费及其他相关费用等,地上可售面积平均土地成本=总土地成本/(地上可售面积+持有物业面积)

\*\*2009年新增土地按地上规划建筑面积来算,楼面地价为5,716元/平方米。

# 2009年新增土地储备

新增37个项目

占地面积（千平方米）

规划地上建筑面积（千平方米）

全部

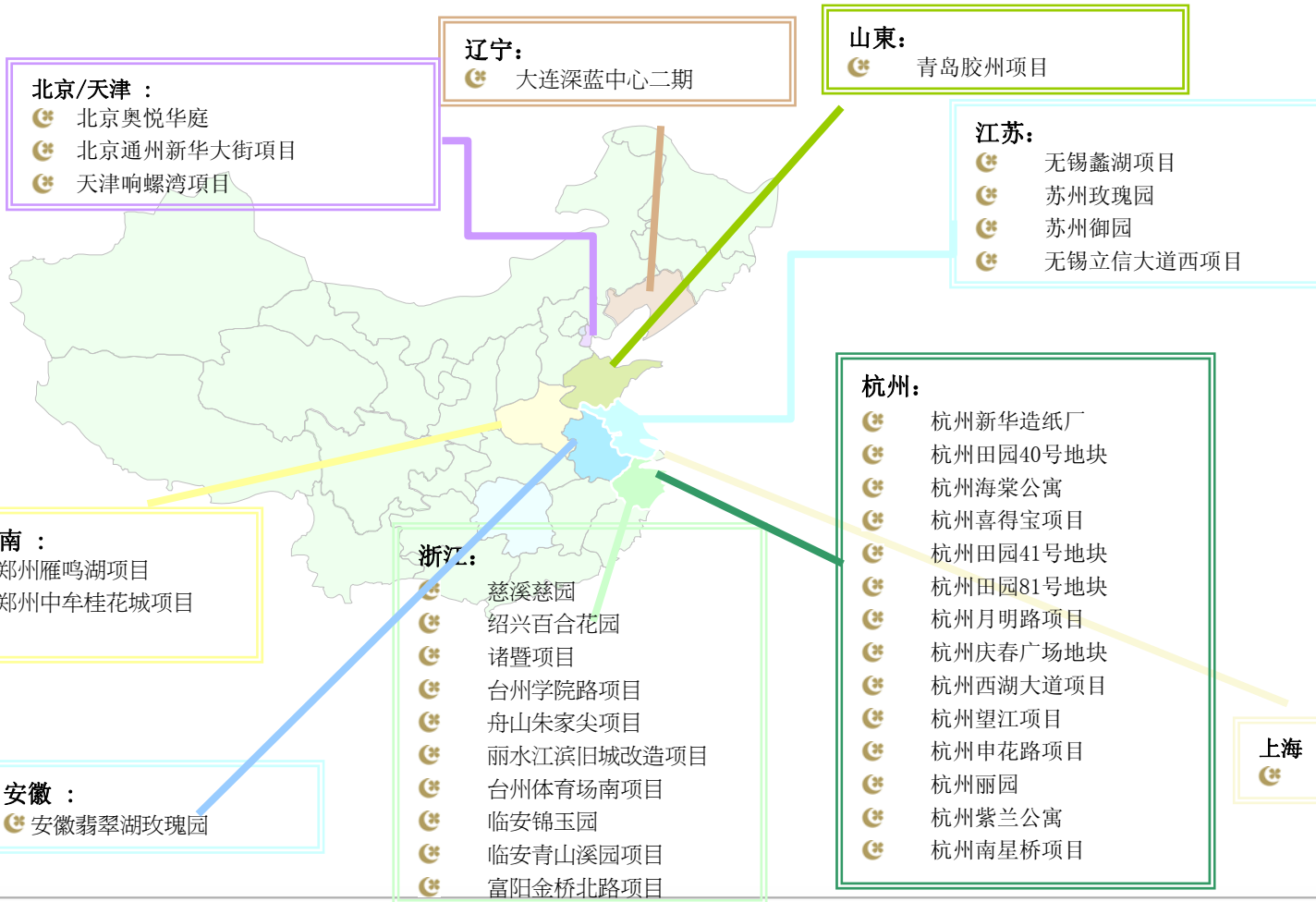
4,214

7,973

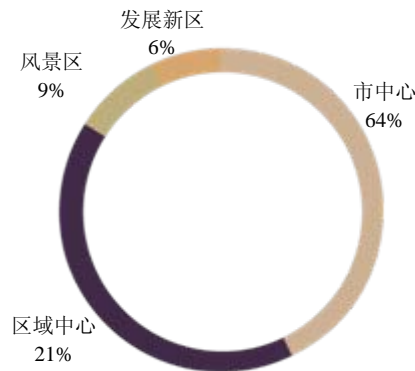
权益

3,194

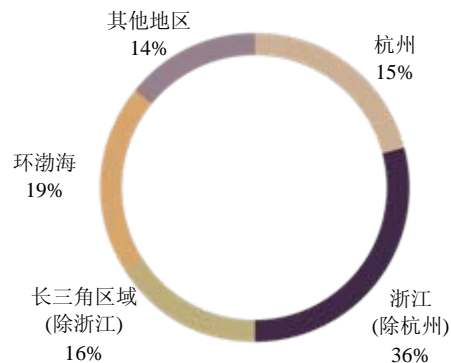
5,671



## 按区位分布



## 按区域分布



**上海：**

- 上海唐镇项目



# 持有物业比重提高，抗市场风险能力加强

## 主要持有酒店

项目名称	酒店名称	总建筑面积（平方米）	预计客房数目
<b>已营业</b>			
杭州九溪玫瑰园	度假酒店	5,623	51
舟山喜来登绿城酒店	喜来登酒店	66,651	398
济南全运村项目	喜来登酒店	79,523	444
新昌玫瑰园	雷迪森酒店	50,664	175
<b>预计2010年营业</b>			
千岛湖度假公寓	喜来登酒店	54,313	404
北京奥悦华庭	酒店/酒店式公寓	92,608	381
<b>预计2010年之后营业</b>			
舟山岱山对港岛项目	四星级酒店	23,000	130
舟山长峙岛项目	五星级酒店	25,000	待定
温州鹿城广场	君悦酒店	59,991	350
台州玉兰广场	希尔顿酒店	35,000	333
杭州蓝色钱江	五星级酒店	39,000	200
杭州云溪玫瑰园	自有酒店	3,470	待定
杭州杭汽发项目	五星级酒店	23,000	待定
诸暨项目	希尔顿酒店	54,200	310
海南陵水项目	威斯汀酒店	64,400	360
青岛胶州项目	喜来登酒店	40,000	230
青岛审计局项目	五星级酒店	45,401	待定
北京通州新华大街项目	五星级酒店	65,000	待定
天津响螺湾项目	酒店/酒店式公寓	126,330	200-300

◆ 集团整体土地储备的物业类型以住宅为主，酒店、写字楼等商业地产为辅，在目前土地储备规划中，持有物业比重在逐步提高，以增强平衡市场周期波动的能力；

◆ 集团土地储备中，持有物业总建筑面积超过153万平方米，占总体土地储备的5%。截止2009年12月31日，已落成的持有物业包括杭州玫瑰园度假酒店、舟山喜来登绿城酒店、济南喜来登酒店、新昌雷迪森大酒店。千岛湖喜来登酒店作为喜来登全球第1000家酒店也于2010年4月2日正式开业。



# 2009年财务分析



# 主要财务数据

截至12月31日

(百万人民币)	2009年	2008年	变化 +/(-)
收入	8,727	6,635	32%
毛利	2,312	1,870	24%
物业毛利率	26%	28%	-2%
回购高收益债券净收益	328		
管理费用	811	443	83%
销售费用	435	294	48%
财务费用	658	401	64%
分占联营公司/共同控制实体溢利	615	384	60%
净利润	1,092	567	93%
股东应占利润	1,012	540	87%
净利率	13%	9%	4%
基本每股盈利 (人民币)	0.64	0.35	83%
摊薄每股盈利 (人民币)	0.62	0.34	82%



# 成本的分类及各自占的比重

百万人民币

成本类别	2009年	占比	2008年	占比
土地费用	1,423	22%	1,133	24%
建筑费用	4,021	63%	3,045	64%
资本化利息费用	356	6%	231	5%
其它直接成本	592	9%	325	7%
合计	6,392	100%	4,734	100%

# 资产负债表

綠城中國控股有限公司

**Greentown**  
China Holdings Limited

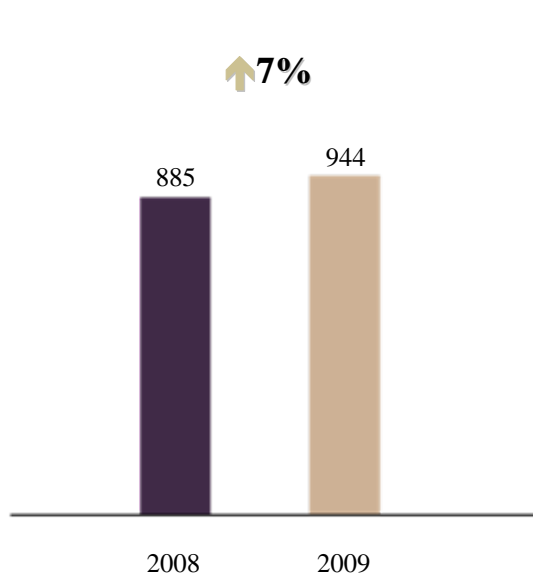
(百万人民币)	2009年12月31日	2008年12月31日	变化 +/- (-)
现金	11,782	1,718	586%
总资产	75,476	42,815	76%
总债务	24,861	16,118	54%
预售订金	23,301	6,137	280%
应付土地增值税	801	640	25%
净债务/净资产	105%	140%	-35%
总负债/总资产	84%	76%	8%

# 结转面积、收入、均价同步上升

- ◆ 物业销售收入从2008年的人民币6,553百万元增加32%至人民币8,632百万元，确认销售建筑面积94万平方米，对比2008年的88万平方米，增加7%。
- ◆ 净销售均价大幅提升，由2008年的人民币7,404元/平方米增长24%至人民币9,149元/平方米，品质溢价得以体现。

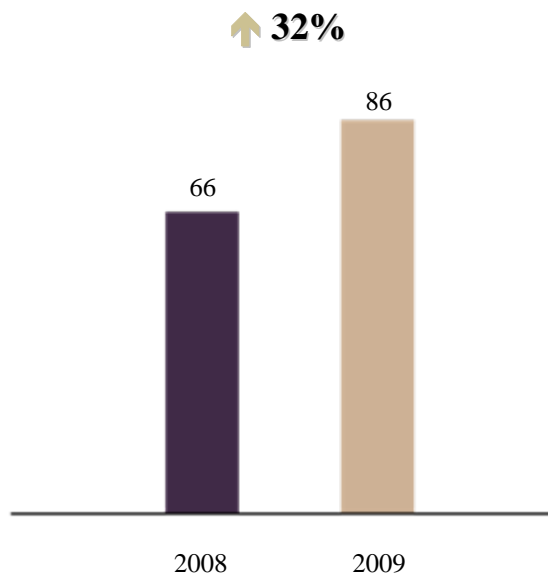
## 结转面积

(千平方米)



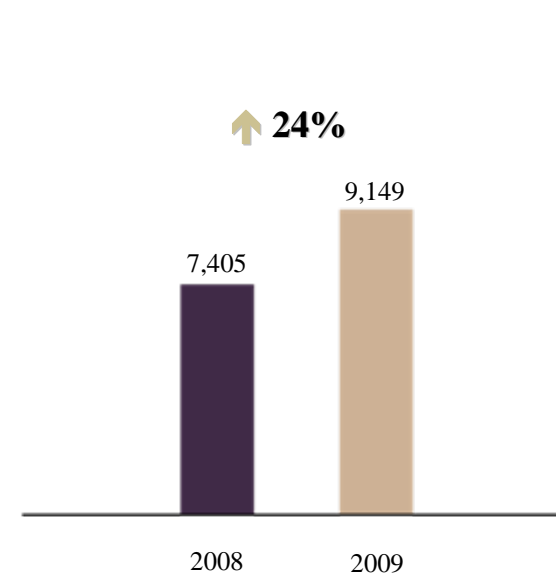
## 结转销售收入

(亿元人民币)



## 净销售均价

(人民币元/平方米)



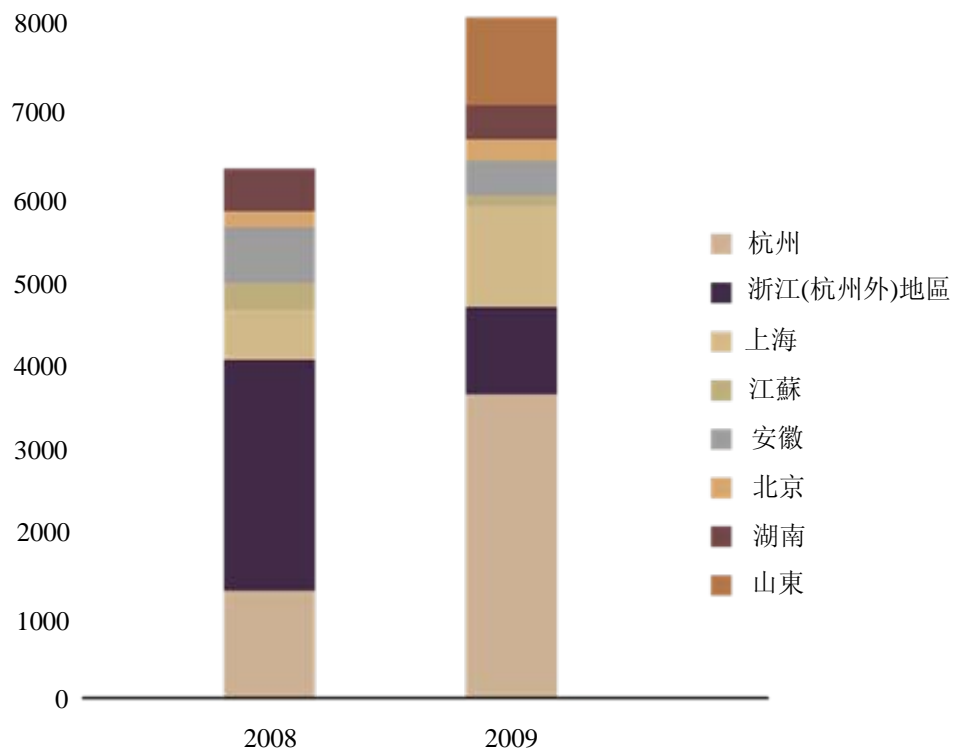


# 合并结转收入创上市以来新高

- ◆ 2009年物业销售收入主要来自杭州、上海等长三角区域，充分彰显公司的品牌影响力，公司市场开拓较早，楼盘的品牌影响力很强；
- ◆ 公寓项目销售收入比例由2008年的57%提升到本年度的67%，别墅销售比例基本保持稳定。

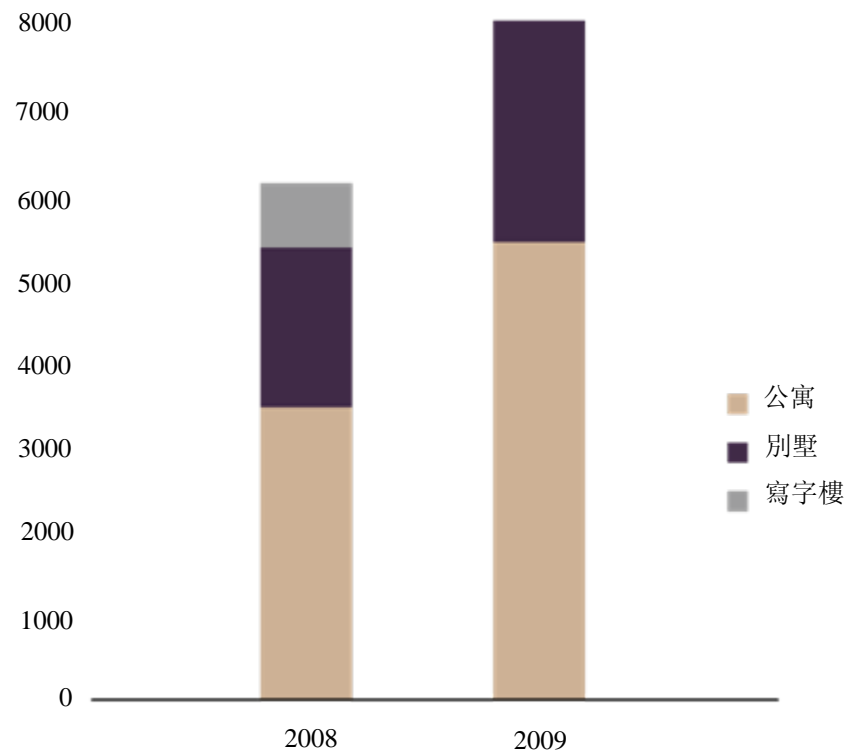
## 总合并结转收入 -- 按区域

(百万人民币)



## 总合并结转收入 -- 按产品类型

(百万人民币)



项目	本集团权益	销售面积	营业额	净销售均价	比重%
		平方米	百万元	元/平方米	按营业额
杭州丽江公寓	100%	141,206	1,762	12,480	20%
上海玫瑰园	100%	46,556	1,234	26,503	14%
青岛理想之城	80%	191,617	1,061	5,535	12%
杭州桃花源南区	51%	19,511	678	34,754	8%
千岛湖度假公寓	80%	31,929	535	16,770	6%
杭州蓝庭	85%	70,984	507	7,135	6%
舟山桂花城	100%	68,831	393	5,716	5%
桐庐桂花园	100%	75,489	389	5,148	5%
新疆玫瑰园	61%	15,064	250	16,576	3%
合肥百合公寓	59%	54,354	247	4,536	3%
北京百合公寓	80%	41,661	238	5,719	3%
长沙青竹园	52%	14,880	216	14,532	3%
长沙桂花城	51%	40,314	200	4,967	2%
合肥桂花园	99%	61,564	198	3,212	2%
北京御园	100%	4,092	151	36,924	2%
其他项目小计		65,454	573	8,761	7%
总计		943,504	8,632	9,149	100%

- ◆ 按销售地域划分，本期一线城市销售收入比重相对较大，主要集中在杭州地区项目（收入占比48%，每平方米净销售均价人民币11,229元）、上海地区项目（收入占比15%，每平方米净销售均价人民币21,809元），而2008年来自二线城市的销售收入比重较大，主要集中在宁波地区项目。
- ◆ 从销售物业类型划分，公寓销售面积占总销售面积的比例由2008年度的67%提升至本期的87%。

百万人民币	一年内到期	二年内到期	三年及之后到期
银行及其他借款	8,465	5,658	8,288
CB	2,188	-	-
高息债	-	-	262
总计	10,653	5,658	8,550

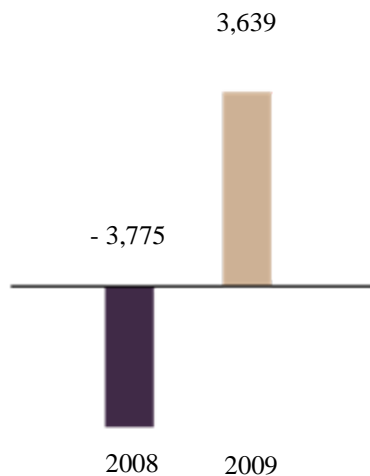
- ◆ 公司的现金从2008年12月31日的人民币17亿元增加至2009年12月31日的人民币118亿元，主要为预售款增加较多所致，尚有应收预售款人民币96亿元。
- ◆ 截至2009年12月31日，公司有总债务人民币249亿元，其中于一年内需偿还的短期债务为人民币107亿元。
- ◆ 绿城从商业银行获得的2010年总授信额度超过人民币660亿元，其中四大国有银行总授信额度为人民币600亿元，其他股份制商业银行授信额度为人民币60亿元。
- ◆ 绿城致力实施更严谨的资金管理制度，以确保公司的持续发展。



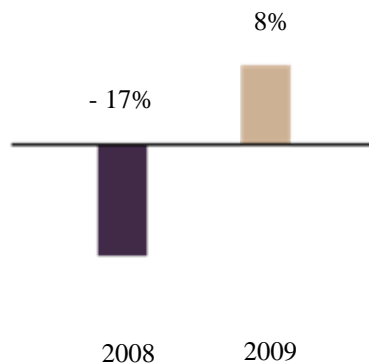
## 资产周转率加快，负债偿还能力改善

截至2009年12月31日，期内共产生经营现金人民币36亿元，经营现金流流动负债比率由2008年年同期的-17%变为8%，预售周转率由去年同期的35%增长至68%，增加33个百分点。公司整体现金流状况、资产周转速度、负债偿还能力较2008年有较大改善。

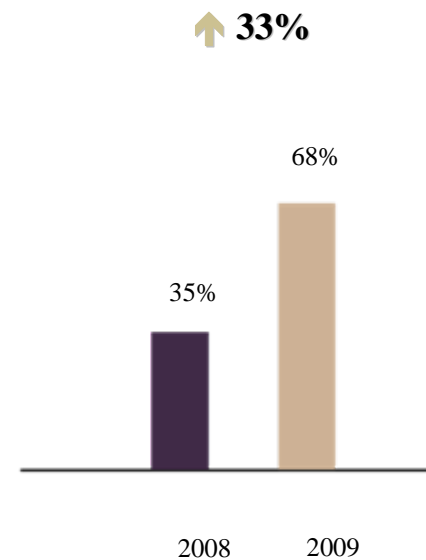
### 经营现金流 (百万人民币)



### 经营现金流流 动负债比率



### 预售周转率







# 公司展望



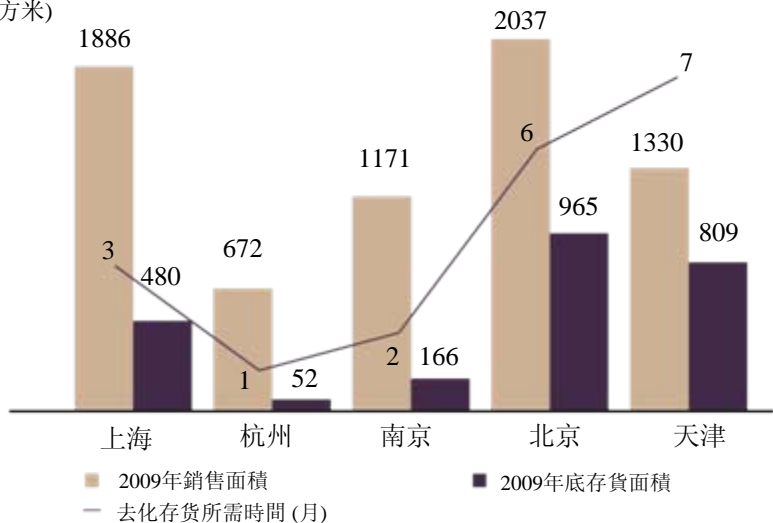
# 房地产支柱产业地位仍保持稳固

- ◆ 房地产行业的经济支柱地位和引擎作用无可替代，政府以房地产市场平稳、健康发展为目标。主要通过增加保障性住房解决住房问题；
- ◆ 我国的城市化率仅为46%，落后于发达国家75%的平均水平，城市房地产市场仍有巨大的发展空间和潜力；民众改善住房条件等刚性需求仍是楼市向好的基本推动力；4万亿元财政刺激的效力依然持续，信贷总量依然维持高位；
- ◆ 全国房地产市场供不应求的局面仍然存在，整体供应结构上高端产品稀缺，成交量及房价将继续得到支撑。

数据出处：中国指数研究院

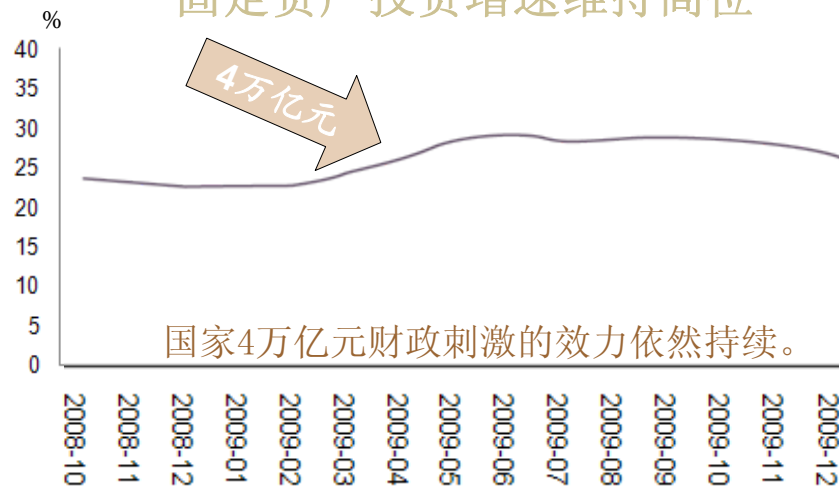
## 商品住宅存量较低

(万平方米)

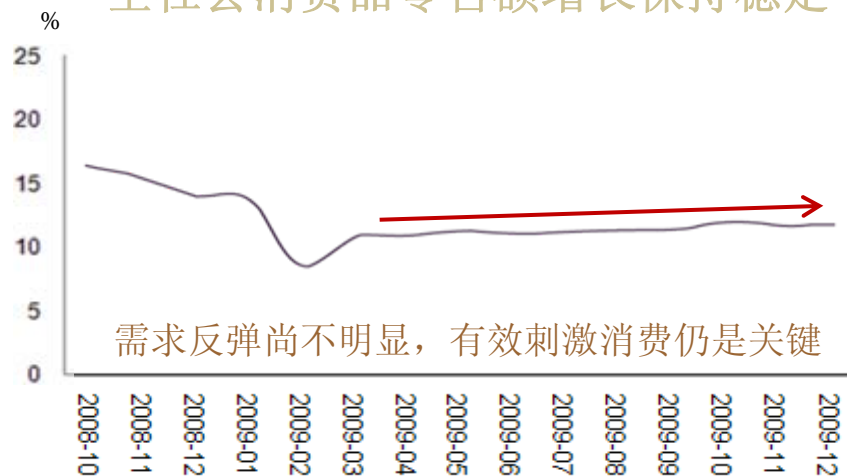


数据出处：国家统计局网站

## 固定资产投资增速维持高位



## 全社会消费品零售额增长保持稳定



数据出处：CRIC 数据库



# 宏观调控旨在稳定市场，有利于优质开发商进行行业整合

- ◆ 调节需求：增加普通商品住房供给，支持居民自住和改善性购房需求，加快保障性住房建设；
- ◆ 税收：个人住房转让营业税征免时限由2年恢复到5年。
- ◆ 土地供给：一是抬高了土地准入门槛。竞买保证金不得低于出让最低价的20%；合同签订后1个月内必须缴纳出让价款50%的首付款，余款最迟付款时间不得超过一年；二是加大保障性住房建设用地供给。保障性住房、棚户改造和自住性中小套型商品房建房用地，不低于住房建设用地供应总量的70%。
- ◆ 货币信贷政策收紧：银监会按照“3：3：2：2”均衡信贷季度投放比例，多数银行停止个人购房贷款利率优惠，首套住房且面积在90平方米以上，首付比例不得低于30%，二套房首付比例不得低于50%，中国人民银行在2月18日、2月25日分别上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。
- ◆ 整顿市场秩序：加大对捂盘、囤地的处罚力度；78家不以房地产为主业的央企将“有序”退出房地产业。

## 积极影响

将商品房与保障房市场的关系作了明确划分，商品房市场将有特定的消费群体及独立的定价体系，这将为绿城品质创造价值提供有力的支持；

政府明确保障性住房与商品房的供地比例，加大保障性住房的用地供给，商品住宅用地供应量相应减少，公司现已拥有较大规模的优质土地储备，将转化为更大的竞争优势；

在行业内进行有效整合，有利于房地产行业的有序发展，为公司提供更加稳定的行业环境。



# 可售房源充足，全年合同销售目标人民币670亿元

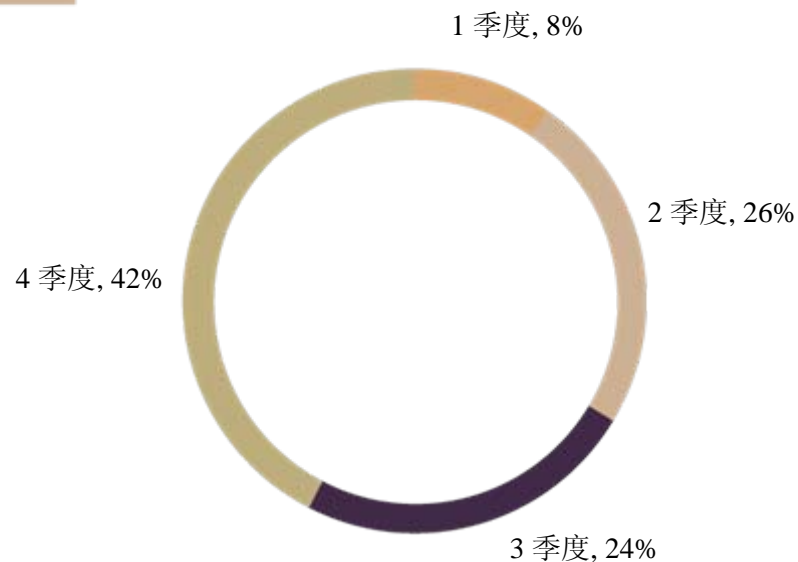
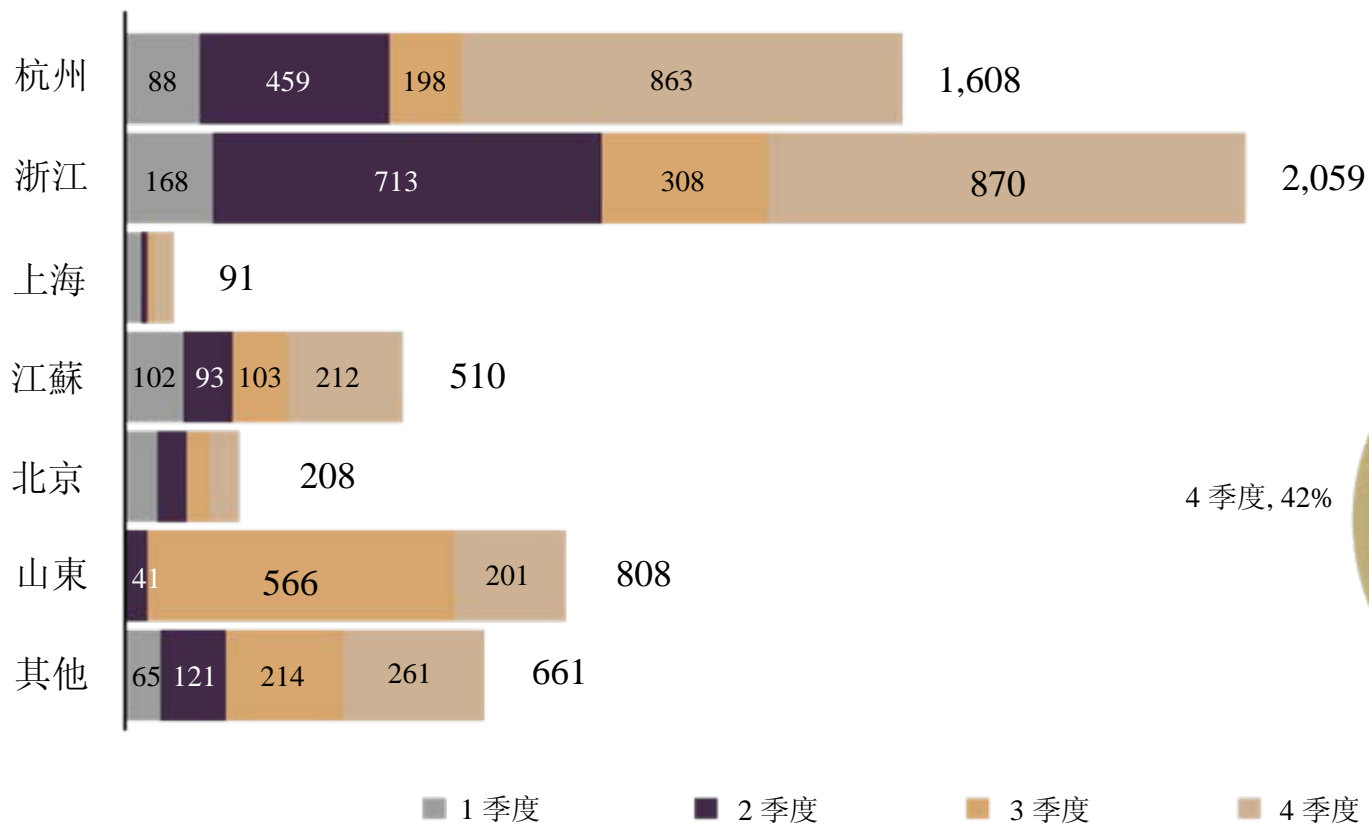
- ◆ 2010年，集团预计有75个项目及项目分期推出新房源，新增总可售面积将会达594万平方米，权益新增总可售面积达392万平方米；
- ◆ 2010年新增可售房源产品类型以高端住宅为主，其中别墅有132万平方米，占22%，公寓456万平方米，占77%；预计整体新增可售金额超过人民币1,100亿元，销售均价将达人民币19,000元/平方米。公司于2010年初另有42万平方米的期初可售房源，整体可售房源充足；
- ◆ 基于目前市场形势良好、可售房源充足，公司将全年合同销售(总计)目标定为 人民币670亿元。

## 地区 2010年重点推盘项目

杭州	杭州西溪诚园，杭州云栖玫瑰园，杭州喜得宝项目，杭州蓝色钱江，杭州田园项目，杭州丽江公寓，杭州月明路项目，杭州桃花源南区
浙江(不包括杭州)	台州玉兰广场，台州玫瑰园，宁波皇冠花园，海宁百合新城，慈溪玫瑰园、慈溪慈园，丽水滨江旧城改造项目，诸暨项目，舟山长峙岛项目，绍兴玉兰花园
上海	上海玫瑰园，上海黄浦湾，上海唐镇项目
北京	北京御园，北京百合公寓，北京诚园
江苏	无锡玉兰花园，苏州御园，无锡蠡湖项目
山东	济南全运村，青岛理想之城，青岛胶州项目
其它地区	合肥翡翠湖玫瑰园，海南陵水项目，天津塘沽响螺湾项目

# 2010年推盘计划

(千平方米)



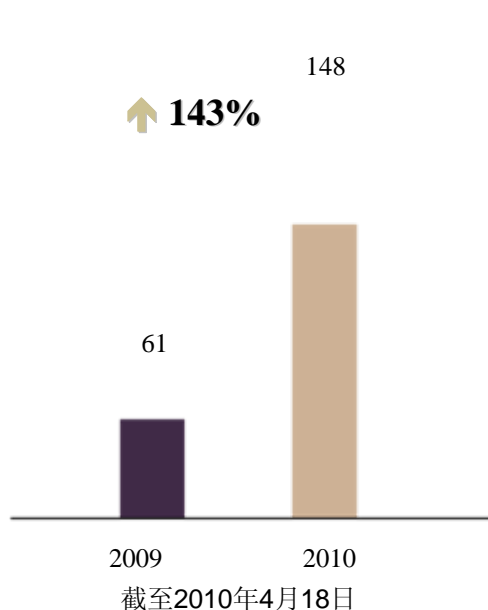
◆ 2010年新推项目或项目分期主要集中在集团品牌优势明显的浙江区域，其中杭州占27%，总可售面积达161万平方米，浙江其他区域占35%。整体新增房源中预计有200万平方米占34%的新房源将会于上半年推出，394万平方米占66%的新房源会于下半年推出。

# 截至2010年4月18日销售情况

- ◆ 截至2010年4月18日，公司共实现销售金额人民币148亿元，包括人民币127亿元的销售合同金额和人民币21亿元协议金额，较2009年同期增长143%，按权益计算为人民币95亿元，较2009年同期增长139%。
- ◆ 杭州蓝色钱江、北京诚园等高端物业热销带动整体均价上升，较去年同期增长60%。

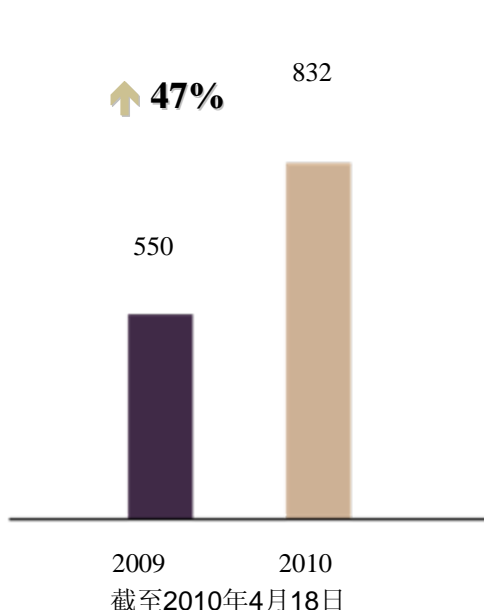
## 总销售额

(亿元人民币)



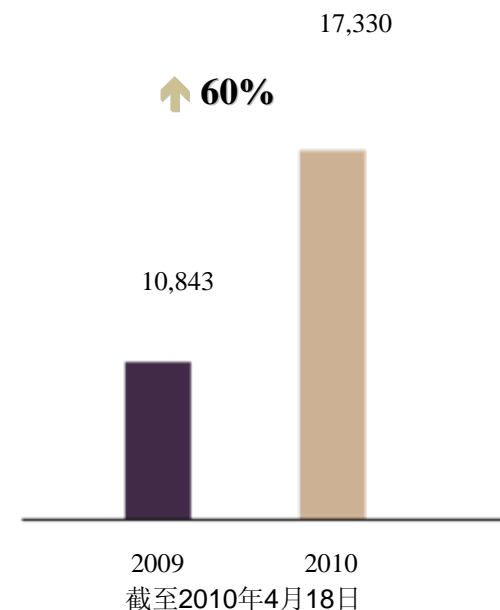
## 总销售面积

(千平方米)



## 均价

(人民币/平方米)



以上含子公司及联营公司

\*地上物业（不包括车库和库房），按面积

# 未来展望-公司整体业务保持稳健发展

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

5.9      > 5.9      > 6.0



2010      2011      >=2012

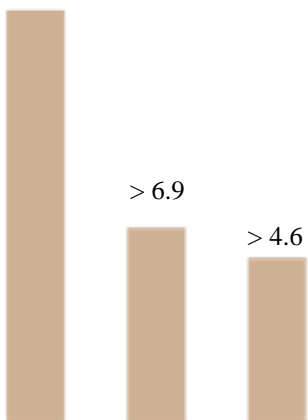
注：地上可售面积中不包括车库与库房等面积

加快开发节奏提高  
资产周转率

(百万平方米)

新开工建筑面积

11.1      > 6.9      > 4.6

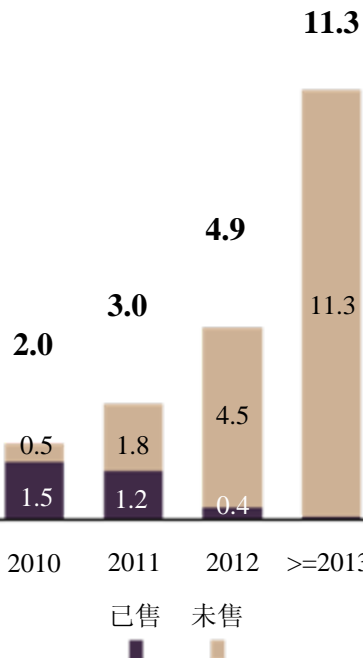


2010      2011      >=2012

清晰的完工计划确保  
未来盈利稳健增长

(百万平方米)

竣工地上可售面积

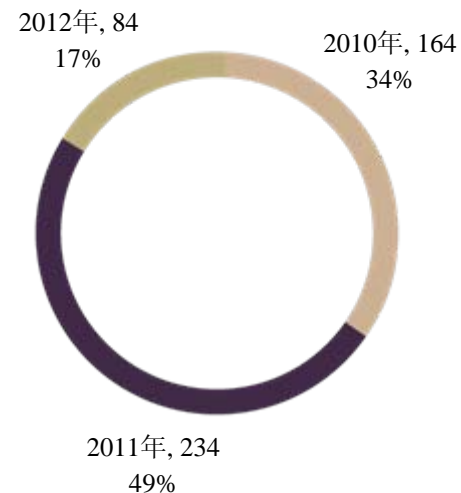


2010      2011      2012      >=2013

已售    未售

已锁定未结转之预售收入  
超过人民币480亿元

(亿元人民币)



目前的土地储备使今后3年皆有较充足的可售房源；基于对2010年市场形势的判断，公司预计全年新开工1,113万平方米，预计2010年竣工的地上可售面积有196万平方米，其中78%已锁定。



- ◆ 公司致力于持续提升产品与服务的品质，强化精品营造能力，凸显品质优势和服务品牌价值；
- ◆ 加强产品研发：深入落实第二代高层公寓、法式合院、法式多层、庭院景观等研究成果；推进温州君悦等五星级酒店及城市综合体等高端产品建设，大幅度提高精装修产品比例；
- ◆ 积极推进绿色环保产品开发和低碳环保减排技术的应用，持续提升产品科技含量；
- ◆ 丰富服务内涵：园区生活服务体系建设实施方案基本实现在建项目全覆盖，提高广大客户、业主的认知、认同和融入的广泛程度；推出“海豚计划”、“红叶行动”等活动，进一步提高客户满意度；完善绿城会建设，整合优质客户资源。



- ◆ 员工即公司本体。致力于培养、选拔、造就人才，完善企业文化价值体系，加强企业文化传播力度；
- ◆ 全面实施“百十千计划”和“师徒制”，组织开展工程经理、财务经理、营销经理资格认证，开设项目总经理培训班和各专业人才培养班，有效促进梯队人才培养，提升员工的人力资本价值；
- ◆ 进一步优化组织机构建设和制度建设，依据“运营、品质、保障”三条管理主线，设立集团产品中心，统一调配专业力量，提升产品品质；加强片区管理，大力整合使用优质资源；以更好地支持、服务项目为核心实施垂直化和公司化改革；有序推进信息化和标准化建设；
- ◆ 深化财务垂直管理，深入落实全面预算管理，完善扩张型、稳健型和防御收缩性财务战略模型，进一步强化开发全过程成本控制，确保合理的开发收益；
- ◆ 随着公司项目数量和经营规模的日益扩大，提高资本资源和人力资源营运效率的重要性进一步凸显，本体建设以保证公司长期稳健迅速发展为目标，着力将公司打造成为中国最具完整价值的房地产企业。



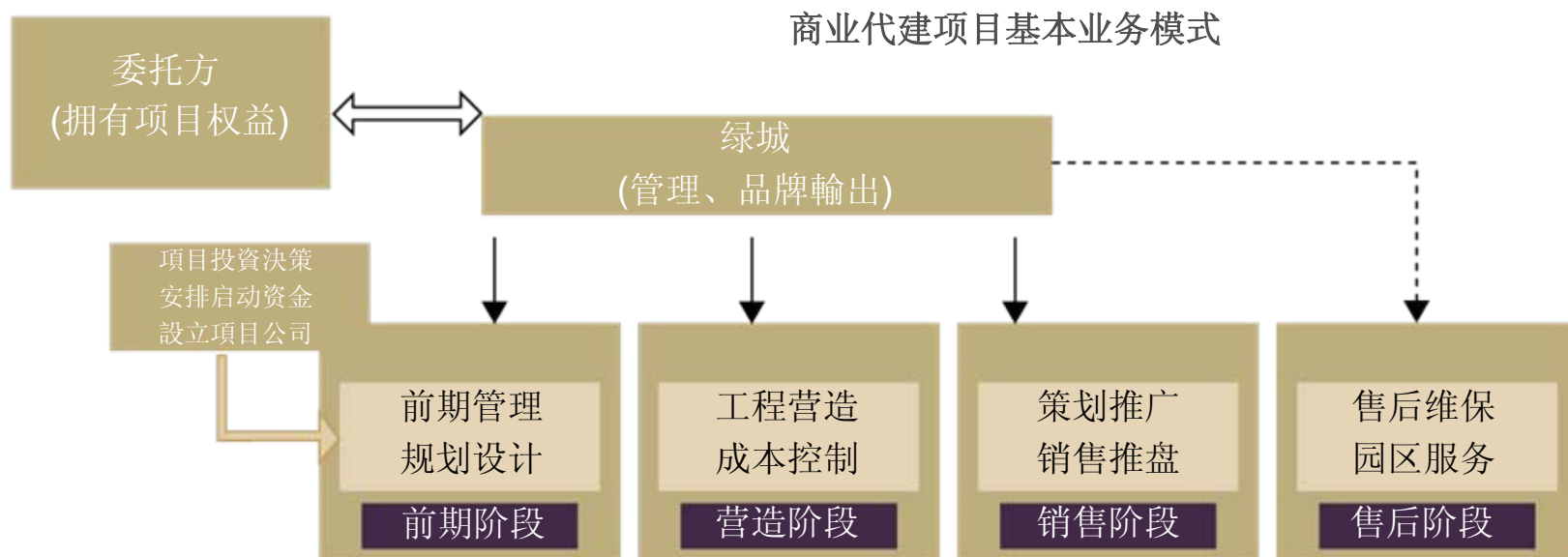
# 合作策略：多层次、多形式地实践品牌和管理输出

- ◆ 通过合作策略平衡项目拓展风险和财务风险控制，提高财务杠杆能力和资产回报率；
- ◆ 持续巩固和深化现有战略合作资源，积极寻求新的项目合作机会，拓展“信托金融”合作平台；
- ◆ 继续探索“品牌和管理输出”为重要特征的商业代建模式，以解决中国房地产市场高速发展所带来的机遇与公司自有资金不足之间的矛盾，提升公司“优秀品牌和专业管理”的边际效益；
- ◆ 合作展望：于2010年2月8日与山东高速签订合作协议，预计将投入约人民币50亿元元共同合作开发位于中国山东之房地产项目。





- ◆ 公司在现有自主开发、各种合作形式开发、为政府代建等开发模式的基础上，创新商业代建开发模式。通过品牌有偿使用、代建管理服务以及代建项目超额利润回报获取运营收益，实现更大的开发规模，同时有效的避免财务风险；在不推高负债率的前提下提高绿城品牌的市场占有率，为集团实现集“投资商、运营商及服务商”角色于一体的企业转型提供支撑；
- ◆ 商业代建模式已取得进展，金华项目、上海松江洞泾项目、郑州宋基项目已签订合作协议，商业代建规划建筑面积达到80万平方米。





## 土地储备策略：合理增持优质土地储备

- ◆ 土地拓展以满足集团未来3年内年预售业绩保持30%的年增长率为目标，就目前土地储备来看，除海南陵水、舟山长峙岛、青岛理想之城等开发周期较长的战略土地储备，大部分土地储备在今明两年内将投入开发；
- ◆ 继续巩固集团在浙江省的优势地位，重点发展长三角（上海、江苏）、环渤海（北京、天津、山东、大连）区域的优质土地储备，继续关注土地储备质量，着重拓展城市中心及拥有自然景观优势的稀缺土地资源；
- ◆ 建立土地储备与销售去化和财务现金流情况的联动机制。在现金流平衡前提下，结合市场整体情况，调节总体投资规模；
- ◆ 加快开发进度，争取实现在土地交付后3个月内开工，9个月预售，建立新项目自动生成机制，强化成熟产品的快速复制能力，为股东带来更好的回报。



- ◆ 稳固同四大国有银行的合作关系，拓展同商业银行的合作力度，2010年已取得银行总授信为人民币660亿元；
- ◆ 逐步探索房地产金融、资产管理业务，加大与大型信托公司的合作，建立新的投融资平台；
- ◆ 加强资金调度，完善对现金流的动态监控体系，对资金进行集中管理，以稳健的财务制度和科学的资金管理体系来保障集团快速平稳的发展。



*理想·美好事物的开端*

*Beauties In Life Start with a Dream*

问答环节



# 附录一2009年新增土地详表

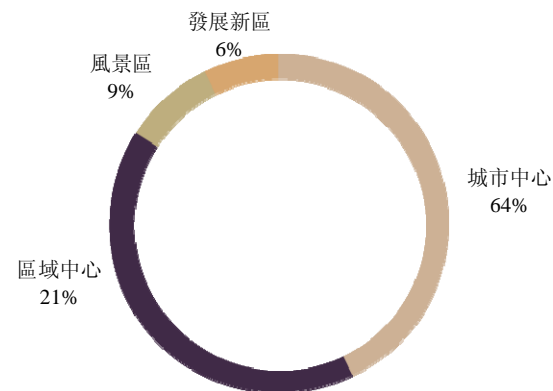




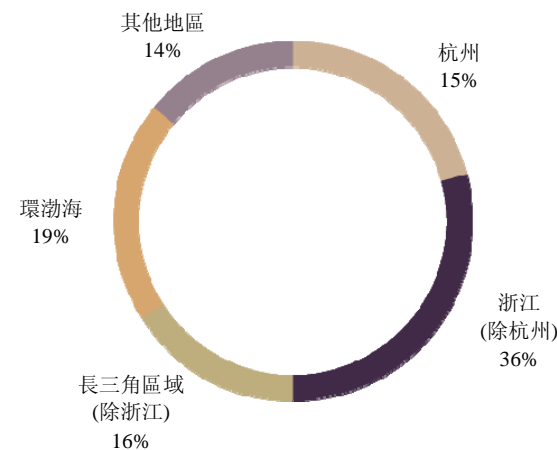
# 2009年新增土地储备

项目	区域	权益	土地面积 千平方米	建筑面积 千平方米	总土地款 百万元
城市中心					
杭州新华造纸厂	杭州	35%	37	90	2,005
杭州喜得宝地块	杭州	42.5%	45	139	2,910
杭州庆春广场商业地块	杭州	30%	28	195	2,650
杭州西湖大道项目	杭州	56%	11	27	不适用
杭州望江项目	杭州	56%	11	52	不适用
杭州紫兰公寓	杭州	8%	26	53	903
杭州南星桥项目	杭州	8%	23	32	778
杭州丽园	杭州	9%	28	53	522
北京奥悦华庭	北京	100%	28	63	不适用
诸暨项目	浙江	60%	357	735	2,718
慈溪慈园	浙江	60%	63	169	1,089
临安锦玉园	浙江	65%	23	73	92
台州学院路项目	浙江	49%	107	257	1,520
丽水江滨旧城改造项目	浙江	38%	189	416	2,000
台州体育中心南项目	浙江	45%	144	288	1,130
无锡蠡湖项目	江苏	100%	223	525	2,900
苏州玫瑰园	江苏	100%	214	128	3,600
苏州御园	江苏	100%	156	125	2,500
无锡立信大道西项目	江苏	49%	172	377	1,159
大连深蓝中心二期	辽宁	100%	7	47	167
青岛胶州项目	山东	100%	417	1,042	726
天津响螺湾项目	天津	80%	17	209	不适用

## 按区位分布



## 按区域分布



项目	区域	权益	土地面积 千平方米	建筑面积 千平方米	总土地款 百万元
<b>区域中心</b>					
杭州田园40号地块	杭州	100%	35	70	667
杭州田园41号地块	杭州	8%	29	53	533
杭州田园81号地块	杭州	50%	24	38	428
杭州海棠公寓	杭州	42%	33	73	306
杭州月明路项目	杭州	55%	98	244	3,752
杭州申花路项目	杭州	25%	34	82	957
富阳金桥北路地块	浙江	40%	153	307	1,125
北京通州新华大街地块	北京	100%	40	178	1,242
安徽翡翠湖玫瑰园	安徽	100%	333	667	2,600
<b>发展新区</b>					
上海唐镇项目	上海	100%	58	87	1,661
绍兴百合花园	浙江	42%	111	278	1,220
郑州中牟新县城项目	河南	100%	79	135	不适用
<b>风景区</b>					
临安青山溪园项目	浙江	65%	196	196	145
舟山朱家尖地块	浙江	100%	211	157	252
郑州雁鸣湖项目	河南	100%	457	312	不适用

附注：舟山朱家尖项目公寓和别墅部分占地面积11万平方米，权益为90%

附注：收购项目土地款以收购成本计

◆ 2009年新增土地主要集中在城市中心和区域中心，地域分布主要在浙江（包括杭州），长江三角洲（包括上海）和环渤海地区（包括北京）。

项目个数	37个
占地面积(千平方米)	4,214
权益占地面积(千平方米)	3,194
规划地上建筑面积(千平方米)	7,973
权益建筑面积(千平方米)	5,671
总土地款(人民币:百万元)	45,572



**附录二:2010年一季度  
新增土地储备**



## 一季度新增土地储备

项目	区域	权益	土地面积 平方米	规划地上建筑面积 平方米	总土地款 百万元	楼面地价 元/平方米
德清城东项目	浙江	100%	94,251	94,251	93	990
上海埃立生项目	上海	40%	2,762	24,000	659	27,466
青岛审计局	山东	100%	34,923	227,004	4,040	17,797
舟山海洋学院	浙江	100%	229,281	252,209	1,112	4,409
山东新泰1号地块	山东	70%	129,000	280,000	174	623
上海天山路地块	上海	70%	25,594	102,376	1,536	15,000
山东新泰2号地块	山东	70%	127,400	280,300	172	614
济南盛福庄	山东	100%	256,003	486,590	1,240	2,549
总计			899,214	1,746,730	9,026	5,167

截止2010年一季度，集团通过招拍挂和收购等形式共获取位于上海、浙江、山东地区的8个项目，总土地面积约90万平方米，规划地上建筑面积约175万平方米。





# 附录三：2010年重点项目







## 杭州西溪诚园

- ◆ 绿城·杭州西溪诚园位于杭州城西高尚居住区，距杭州西溪国家湿地公园800米，拥有大都市的繁华配套和自然湿地的景观资源。绿城使用“精细、安定、恒久”来表述杭州西溪诚园的整体设计概念，为市场提供全面升级的换代公寓产品；
- ◆ 项目第一期于2009年11月推出，总建筑面积8.9万平方米。该项目于开盘第一天即基本售罄，总销售收入人民币26亿元；
- ◆ 项目第二至四期将分别于2010年上半年及下半年推出。

## 杭州云栖玫瑰园

- ◆ 绿城·杭州云栖玫瑰园位于杭州之江国家旅游度假区，东临钱塘江，北依五云山，拥有丰富的天然山水资源，是杭州近邻西湖和钱塘江的稀缺别墅项目。项目总用地面积为22万平方米，总建筑面积约9万平方米，项目内湖面面积约2.7万平方米。根据规划目标，杭州云栖玫瑰园将成为绿城新一代低密度法式别墅产品；
- ◆ 项目第一期项目将于2010年上半年推出，全年总推盘面积约4.4万平方米。



## 杭州蓝色钱江

- ◆ 绿城·杭州蓝色钱江位于杭州钱江新城CBD核心居住区，面揽广阔钱塘江，位处繁华主城区。项目东隔望江东路与46500平方米的望江公园（规划中）相邻，南临之江路饱览一线江景，地理位置优越，交通规划完善，市政配套条件成熟。项目总建筑面积约为40万平方米，在沿江260余米的尊贵水岸线上，精装高层公寓，酒店式公寓，白金五星级酒店及精品商业街，精妙围合成一个现代大气的高端复合社区；
- ◆ 项目占地面积约8万平方米，地上可售面积约 30 万平方米。项目第一期（北区）已于 2009年5月18日开盘，开盘当月即售罄，2009年总销售额为人民币23亿元；
- ◆ 2010年3月，南区新推188套千万级豪宅再受热捧，开盘当日即录得销售金额人民币19亿元元，均价人民币45,000元/平方米。项目第三期一线江景公寓将于 2010年5月份推出销售。





## 台州玉兰广场

- ◆ 绿城·台州玉兰广场位于台州市新城中心，是台州新CBD的核心组成部分，地理位置极为优越。项目将建成集精装修住宅和沿街商业、购物中心、五星级酒店、写字楼为一体的城市综合体；
- ◆ 项目总占地面积约为14万平方米，规划总建筑面积约 41万平方米
- ◆ 项目第二期将于2010年上半年推出。



## 诸暨项目

- ◆ 绿城·诸暨项目位于诸暨市老城区中心位置，区位优势突出，交通网络发达，城市功能相对集中。项目将建成集大型购物中心、商业步行街、写字楼、精品酒店、高级城市公寓、排屋别墅为一体的城市综合体；
- ◆ 项目总占地面积约为36万平方米，规划总建筑面积约 98万平方米。
- ◆ 项目第二期将在2010年上半年推出。



## 绍兴玉兰花园

- ◆ 绿城·绍兴玉兰花园位于绍兴柯桥，南临柯桥最大景观湖——瓜渚湖，紧靠城市行政中心和CBD地区。该项目是绿城在绍兴地区第一个定位顶级的精装修高档住宅项目；
- ◆ 项目总占地面积约为12万平方米，总建筑面积约56万平方米；
- ◆ 项目在2009年销售总额为人民币15亿元的销售总额，销售均价约为人民币12,406元/平方米。2010年上半年预计推出总可售面积为4.5万平方米。



## 上海黄浦湾

- ◆ 绿城·上海黄浦湾位于上海市黄浦区东南部。它距离南外滩1.7公里，距离世界博览会1.8公里，东侧紧邻黄浦江，是南外滩最大的滨江宝地，是无可复制的绝版地段，绿城将把该项目打造成新一代的精品豪宅。
- ◆ 项目总占地面积约 4.7万平方米，总建筑面积为26万平方米（其中地上建筑面积 17万平方米）。它包括6栋室内精装修高层公寓楼和一朵酒店式公寓。
- ◆ 1号楼于2009年8月已全部售罄，合同销售额共达人民币15亿元。2号楼已于 2010年第一季度推出，地上总可售面积约为2.8万平方米。



## 上海玫瑰园

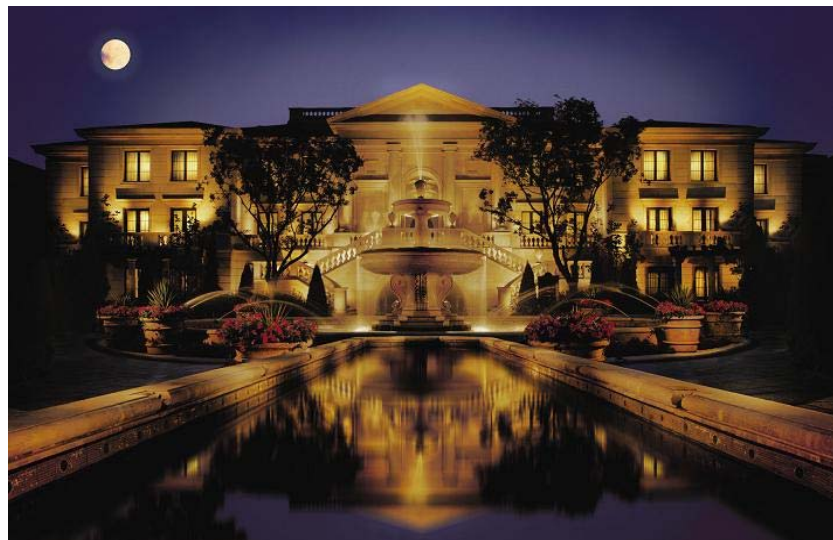
- ◆ 绿城·上海玫瑰园位于上海闵行区西南区域，毗邻高尔夫球场、上海国际男子网球中心、上海水上运动中心、上海马术中心，项目周边高档酒店、医疗康复中心以及森林别墅项目均已成熟。
- ◆ 项目总占地面积约 80万平方米，规划总建筑面积约13万平方米。2009年销售总额达人民币12亿元，平均售价约为人民币44,618元/平方米。
- ◆ 项目2010年计划推出总可售面积约为3.2万平方米。





## 北京御园

- ◆ 绿城·北京御园占地面积35万平方米，总建筑面积34万平方米。
- ◆ 项目在2007年5月首次推盘，一个月内便创下了北京市三个“第一名”的记录，分别是售出单位数量，销售额及单价第一。2009年4月推出项目第二期的105个单位，8月底即销售一空，当年实现合同销售销售额16亿元人民币。
- ◆ 项目第三期将于2010年下半年推盘。



## 北京诚园

- ◆ 绿城·北京诚园位于北京朝阳区，将定位为城市精品高层公寓，面向城市金领阶层。因为所在区域独特的房价升值潜力的和项目提供的居住品质，高端客户将是项目的主要客户群
- ◆ 项目占地面积约 3.2万平方米，规划总建筑面积约10万平方米。第一期已于2010年3月份推出3.5万平方米，开盘三日内销售去化率高达77%，第二期计划将于6月份推出。

## 海南陵水项目

- ◆ 绿城·海南陵水项目位于海南省陵水县清水湾旅游度假区内。项目背山面海，北靠九所岭森林公园，南临南海，拥有一线海景资源，项目紧邻雅居乐清水湾项目；
- ◆ 项目占地面积约199万平方米，规划总建筑面积约126万平方米。第一期计划将于2010年下半年推盘。



## 苏州御园

- ◆ 绿城·苏州御园距离金鸡湖高尔夫球场仅500米，属稀缺的城市低密度区域，有优越的湖景资源。该地区的精装修联排均价已达到人民币 40,000元/平方米。
- ◆ 项目占地面积约12万平方米，规划总建筑面积约为17万平方米。第一期计划将于2010年下半年推出，总可售建筑面积为13.2万平方米。



# 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 is 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