

即時發佈

2018年3月28日



禹洲地產股份有限公司(01628.HK)

2017年年度業績公告

禹洲千億之行，始於有品質的快速增長

17年合約銷售、收入及盈利再創新高

財務摘要：

1. 合約銷售金額、總收入及毛利均創歷史新高。超額完成 2017 年經修訂的合約銷售目標，按年上升 73.69%，至人民幣 403 億 596 萬元。總收入按年上升 58.73% 至人民幣 217 億 67 萬元。毛利按年上升 54.93% 至人民幣 76 億 8,305 萬元。毛利率達 35.40%，屬行業領先水平。
2. 年度利潤按年上升 49.73% 至 2017 年的約人民幣 31 億 2,707 萬元。股東應佔核心利潤為人民幣 29 億 2,399 萬元，按年上升 42.83%。每股核心基本盈利為人民幣 0.74 元，按年上升 37.04%。
3. 派發末期股息每股 21.5 港仙，連同已付中期股息每股 8.5 港仙，派息比率約為 2017 年母公司擁有人應佔核心利潤之 36%。
4. 現金及銀行結餘（包含受限制現金）為人民幣 174 億 9,821 萬元，比去年同期上升 0.46%。
5. 2017 年 12 月 31 日平均融資成本降低至 6.02%，下降了 0.06 個百分點。標準普爾及穆迪分別調升禹洲地產的發行人信貸評級至 BB- 及 Ba3。
6. 2017 年集團淨負債比率為 57.73%，較 2016 年的 71.70%，下降 13.97 個百分點。

（2018 年 3 月 28 日，香港）中國房地產前 40 強企業，禹洲地產股份有限公司（「禹洲地產」或「公司」；股份編號：01628.HK）昨天公佈本公司及其附屬公司（統稱「集團」）截至 2017 年 12 月 31 日（「回顧期」、「本年度」）經審核之全年綜合業績。

2017 年房地產政策堅持「房住不炒」的基調，此輪調控持續時間更長、涉及城市更多、

政策強度更大，調控效果逐步顯現。行業集中度持續提高，收併購成為潮流，規模大、盈利水平高、融資成本低的優質房地產企業將迎來更大的發展空間。這些預示著中國的房地產市場將逐步走向成熟，整個行業將更加健康及可持續發展。禹洲地產審時度勢，積極把握市場挑戰及機遇，砥礪前行，2017年取得了令人鼓舞的成績。

合約銷售創歷史新高 全國佈局全面展開

2017年，集團超額完成調整後的年度合約銷售目標，最終以人民幣403億596萬元的佳績創下歷史新高，按年上升73.69%。年內累計合約銷售建築面積為238.09萬平方米，按年上升30.19%。合約銷售均價約為每平方米人民幣16,929元，按年升33.41%。期內，集團始終堅持「區域深耕，全國領先」的發展戰略，在全國擴張的同時，持續深耕，合約銷售額已分別於多個當地市場名列前茅。

廈門為集團創立的發源地，集團連續12年在廈門保持領先地位。2017年廈門地區完成合約銷售金額達人民幣81億6,953萬元，佔總合約銷售金額的20.27%。禹洲·溪堤尚城單盤銷售超過人民幣30億元，春江酈城、禹洲·盧卡小鎮、禹洲·海滄萬科城單盤銷售皆超過人民幣10億元。

2017年是禹洲進入上海市場的第十四個年頭，公司並已於2016年將總部移至上海，在資金、人才、管理及創新各方面享受全國經濟中心的地域紅利，以支持集團全國戰略佈局。上海貢獻合約銷售金額達人民幣69億9,341萬元，佔總合約銷售金額的17.35%。位於上海奉賢區的優質住宅新盤禹洲·雍賢府，於年內創下人民幣23億9,300萬元的銷售佳績。集團於上海持續深耕多年，厚積薄發，並2017年進入銷售前十強。

禹洲自2014年11月首次進入南京，雖然只有短短三年半時間，但憑藉「快·準·穩」的拿地節奏，連落九子。2017年全年共有六個在售項目，為集團貢獻了人民幣69億4,152萬元的合約銷售額，佔集團總體銷售額的17.22%。集團於南京市場排名第九。

禹洲地產深耕合肥十多年，2017年繼續在合肥市場位列前五強的領先地位，合約銷售額達人民幣53億7,811萬元，佔集團總體銷售額的13.34%。禹洲·中央廣場、禹洲·平湖秋月、禹洲·天璽、禹洲·天河茂、禹洲·中央城及禹洲城項目六盤聯動。其中，天璽項目及中央城項目全年單盤銷售均超過人民幣20億元，再創銷售佳績。協同效應不但能有效降低集團成本，更可以在當地形成強大的品牌知名度，這將進一步鞏固集團保持於當地市場的領先地位。

此外，杭州、蘇州及惠州三城首年為集團貢獻銷售額，位於杭州的禹洲·濱之江項目在當地引起銷售熱潮；蘇州拾鯉花園項目成為當地區域標桿性項目，截至報告發佈日，集團在蘇州共有九個項目，將成為集團2018年新的增長極；惠州項目為公司進入大灣區的首個在售項目，具有里程碑式的意義。

收入按年勁升 59% 盈利保持行業領先位置

集團的收入主要來自包括物業銷售、投資物業租金收入、物業管理收入及酒店運營業務在內的四大業務範疇。2017年，集團的收入為人民幣217億67萬元，按年上升58.73%，創歷史新高，主要由於集團期內交付物業建築面積的增加及銷售單價的上升。其中，物業銷售收入約為人民幣212億1,338萬元，按年上升58.96%，佔整體收入的97.75%；投資物業租金收入約為人民幣1億4,029萬元，按年上升13.00%；物業管理費收入約為人民幣3億2,852萬元，按年上升80.68%；酒店運營收入約為人民幣1,849萬元。未來，將會有更多城市的已銷售物業將陸續完成交房步驟，集團的物業銷售收入規模將保持增長。預期物業銷售在未來仍是集團最主要的收入來源。

在保持高速發展的同時，集團仍然維持行業領先的利潤水平。全年的毛利為人民幣76億8,305萬元，同比上升54.93%；毛利率為35.40%；核心利潤為人民幣29億2,399萬元，同比上升42.83%；每股核心利潤為人民幣0.74元，按年上升37.04%。

精準佈局價值窪地 強強聯手另闢蹊徑

堅持「全國佈局·區域領先」的戰略部署，集團著重在長三角都市圈、海西都市圈、環渤海都市圈、粵港澳大灣區、華中都市圈及西南都市圈進行長足發展。在不斷拓展新進入城市的同時，亦堅持「進入一個城市，深耕一個城市」的發展原則，提前佈局價值窪地，加強與優秀同業之間的項目合作，通過招拍掛以富有吸引力的價格拿地；同時把握行業整合的窗口期，發揮集團一直以來收併購經驗豐富的優勢，積極尋找並落實收併購項目。截至2017年12月31日，集團的土儲總達1,184萬平方米，逾92個項目，分佈於長三角都市圈、海西都市圈、環渤海都市圈、粵港澳大灣區及華中都市圈共19個城市，平均土地成本每平方米約人民幣5,697元。集團相信現在持有及管理的土地儲備足夠集團未來三至四年的發展需求。

2018伊始，禹洲地產更成功與沿海家園(01124.HK)達成協議，以人民幣38億元購入7個優質項目。這是禹洲發展史上及併購史上的重大里程碑，不僅以非常吸引的價格為公司補充優質土儲，更成功將業務版圖拓展至北京、瀋陽、佛山等核心一、二線城市，為禹洲未來發展提供充足保障。

融資結構不斷優化 立足資本市場新高度

集團奉行審慎的財務政策，在集團快速發展的同時，致力把負債維持在健康水平，以支持集團可持續發展。此外，集團持續探索各類型的融資渠道，時刻對資本市場的融資窗口保持敏銳觸覺。透過該等舉措，集團的整體融資成本由2016年底的6.08%至2017年底的6.02%。一系列的企業融資措施進一步充實集團的現金流以支持業務發展，優化債務結構，降低集團整體融資成本。

於2017年9月及11月，標準普爾及穆迪分別調升發行人評級至「BB-」及「Ba3」。

同時，惠譽（給予發行人評級為「BB-」）將集團維持在前景「穩定」。集團並於 2018 年初先後獲納入「恒生綜合大中型股指數」及滬港通機制下港股通交易名單，擴展了國內外投資者投資禹洲地產的渠道，這將持續活躍禹洲地產股票的交投量，增添股票的活力，拓闊集團優質的投資者基礎。

產品系相繼推出 匠心獨運守正出奇

禹洲地產始終將住宅產品的升級更新放在首要位置，以順應市場需求。2017 年為禹洲設計的「產品／標準」年，憑藉著深厚的行業積澱和卓越品質，根據所在地、客戶屬性及項目分類等因素，集團確立住宅產品線標準，即瞄準了高端改善人群的「雍禧系」、改善型人群的「朗廷系」以及剛需型需求的「嘉譽系」。過去一年中，三大產品系已在上海、南京、杭州等多個城市項目中落地推廣，反應熱烈。

未來策略：積極而不激進 積小勝而為大勝

未來，集團將繼續把版圖拓展至擁有發展潛力的一二線城市及其周邊衛星城，在橫向擴張的同時，集團將一如既往地縱向深耕，致力成為已佈局城市的佼佼者。

在投資拿地方面，禹洲地產將繼續「收併購」及「公開市場招拍掛」並舉的策略。在行業集中度提升的窗口期，加大收併購力度，充分利用集團在物業開發運營上的專業優勢，提前佈局價值窪地，補充充足的土地儲備。截至公告日，集團已於全國 6 大都市圈佈局 23 城，總土地儲備逾 1,500 萬平方米，貨值超人民幣 3,000 億元。千億規模，蓄勢待發。

同時，集團正在提速其他業務板塊，逐步拓展其商業至更多全國核心區域，未來將會陸續有更多優質項目推出市場。在酒店營運方面，集團重點發展服務式公寓和中高端商務酒店，全力打造精品酒店品牌，並適度發展度假酒店，增強品牌的核心競爭力。其中，廈門「溫德姆至尊豪庭酒店+豪生行政公寓」及廈門同安嘉美倫溫泉酒店預期將於 2018 年內開業。

集團審時度勢，適時佈局租賃市場，長租公寓將成為禹洲未來的重要發展方向。集團將積極回應「加快建立多主體供給，多渠道保障，租購並舉的住房制度，讓全體人民住有所居」的號召，滿足城市發展過程中不同住房租賃群體的需求。集團於 2018 年成立了租賃事業部、醫養事業部、產融事業部等，提升產業鏈佈局，順應國家政策，推進構建美好和諧社會。

全國人大代表，禹洲地產創始人，董事局主席林龍安太平紳士表示：「我們將繼續順應國家政策，不斷推出滿足市場需求的優質產品，全面完善並提升產品線，造就更多標杆項目。同時，我們將擴大大一二線城市及其衛星城市的業務規模，提高開發速度和效率，縮短項目開發週期，大幅度提高周轉率，確保快速而有品質的增長。為了更好的撬動千億規模，集團將繼續在發展升級管理體系，憑藉集團穩健的業務、充裕的資金及土儲、

穩定的負債率等優勢，我們有信心把握行業市場整合機遇，積極佈局，以達致穩健及可持續的業績表現。此外，我們一如既往地重視企業社會責任，秉承『取諸社會，用諸社會』的理念，堅持『利潤』，『規模』及『風險控制』三駕馬車共同驅動的原則，以股東的長久實際利益為最高出發點，發揮自身優勢，力爭早日實現千億目標。」

- 完 -

關於禹洲地產股份有限公司 (01628.HK)

禹洲地產成立於一九九四年，為總部位於上海的全國性物業開發商，通過「區域深耕，全國領先」的發展戰略，持續深耕一二線城市，推出符合市場主流需求的住宅及商業物業。截至 2017 年 12 月 31 日，公司在廈門、福州、上海、天津、南京、合肥、杭州、蘇州、泉州、漳州、龍岩、蚌埠、惠州和香港等共有逾 92 個項目處於不同的發展階段，在建和持有作未來開發的總建築面積 1,184 萬平方米，長三角都市圈、海西都市圈、環渤海都市圈、華中都市圈以及粵港澳大灣區分別佔比約為 51.7%、29.0%、10.8%、5.1%及 3.4%。憑藉卓越的品質、多樣化的物業組合、強大的品牌及富經驗的管理團隊，禹洲地產已連續十一年榮膺「中國房地產百強企業」稱號，其中 2011 年至 2017 年入選中國房地產五十強。2018 年，集團先後獲納入「恒生綜合大中型股指數」及滬港通機制下港股通交易名單。

如欲了解更多禹洲地產的資訊，請瀏覽公司網頁：

<http://www.yuzhou-group.com>

若有垂詢，請聯絡：

禹洲地產股份有限公司(HKEX: 01628)

企業融資及投資者關係總監/高級經理/高級經理/助理經理/專員/專員

熊家文/伍時凱/郭穎/李文琦/閔軼飛/林嘉濠

電話：(852) 2508 1718

傳真：(852) 2510 0265

電郵：ir@yuzhou-group.com

禹洲地產微信號：



皓天財經集團有限公司 (HKEX: 01260)

梁悅

電話：(852) 3970 2161

傳真：(852) 2598 1588 電郵：yuzhou@wsfg.hk