



01



02



03



04



05



06



07



建立 **具競爭優勢**

的經營模式, 令業務拓展更迅速。



# 董事長報告書



董事長 李思廉

本集團被中國國家統計局評定為二零零四至二零零五年度中國房地產企業綜合實力第一。此成功乃建基於對三個相輔相成的因素——設計、質素及價格的控制。本公司亦正適應中國房地產市場發展的新動向尤其是率先發展投資物業，繼續鞏固本公司作為中國現時最具競爭力的發展商地位。

本人欣然宣佈於回顧年內，本集團受惠於中國房地產市場的強勁穩健發展，營業額顯著增長，創出新高。於二零零五年度，本集團的營業額增加36.4%至人民幣58.12億元，而股東應沾溢利更增長132%至人民幣12.64億元，董事會並建議派發二零零五年度末期股息，每股人民幣0.66元。

本集團於土地收購、營業額及盈利能力均取得空前成功，預期本集團的成功於二零零六年仍會持續。中期發展方面，當一系列在建的酒店、寫字樓及購物商場投資項目落成後，該等新收益來源將進一步鞏固本公司成功的業務模式。本公司亦致力在中國其他發展潛力巨大的城市開發住宅物業，其中天津及西安的發展項目經已展開，而重慶項目將於短期內動工。總括而言，本公司將不斷拓展業務，以成為中國最大最好的房地產發展商。

## 高據中國榜首位置

本公司已漸露頭角。根據中國國家統計局最新公佈信息，本集團被評定為二零零四至二零零五年度中國房地產企業綜合實力第一。該評定乃根據總投資額、已發展及售出總建築面積、收益及資產等多項因素而釐定。本公司對於業務成果獲得客觀肯定，深感榮幸。鑒於本集團二零零五年的業績更為出色，本人有信心本公司可在國家統計局下一次評定中繼續為榜首的最具實力角逐者。

## 富力在現今中國房地產市場取得空前成功

本集團的成功主要受惠於中國經濟的蓬勃發展以及全國置業人士急升，而本公司預期現時的情況仍會持續數年。於二零零五年內，政府推出若干措施，

控制過熱的房地產市場，惟該等措施對本集團業務的影響不大。一如既往，本集團的成功乃建基於對三個相輔相成的因素——設計、質素及價格的控制。

本公司的物業均為自家設計，不但符合當地市場需求，吸引客戶，更深受當地社區歡迎。卓悅的設計同時亦帶來顯著的成本效益。本集團所有設計規劃均由本公司的附屬建築設計公司統籌，可自行控制設計成本。其他附屬公司(如工程及物業管理方面)則以審慎控制的價格為本公司提供各個相關範疇所需的人力資源及彈性。

本公司的成功部分亦歸功於本公司已在房地產市場經營超過十三年，為中國房地產業的先驅。多年來，本公司累積有關業內發展趨勢、買家喜好及可接受價格水平的數據，有助本公司有效推出切合市場需要的設計。因此，本公司發展項目的預售普遍反應熱烈，迅速售罄，為本公司建立良好聲譽。本公司亦具備有效處理當地政府規定及規例的豐富經驗，使本公司在眾多競爭對手中脫穎而出。



設計精美的樣板房吸引了大量的客戶



完善的社區服務極大地提高了業主的生活質素

二零零三至二零零五年度本集團的物業銷售



於二零零五年本集團按銷售協議已出售的可售面積



然而，本公司相信最重要的是擁有優秀的人才。本公司十分榮幸，擁有一班忠心耿耿、經驗豐富的僱員，他們不單熟悉當地情況，亦了解本公司的企業標準，且極具承擔感。本公司一般與可靠的分包商建立長期業務關係，並實施嚴格的原料採購品質管制。

### 土地收購及土地儲備

去年，本公司在持續補充土地儲備方面十分成功，確保日後項目可獲足夠的土地供應。本公司透過私人協議及拍賣收購土地，而本公司尤為擅於私人協議的方式。私人協商的優點在於本公司通常可按低於一般市價的價格購得土地。部分發展商則鑑於私人協商可能涉及繁複的申索及土地使用權辦理手續而選擇拍賣方式。相反，本公司在此方面經驗豐富，且精於為項目發展收購土地。一般而言，本公司可於購入土地後六至十二個月內開展新項目，周轉快速，有助加快錄得營業額及增加盈利能力。

中國的土地資源十分豐富，而大部分城市的土地價格亦相對低廉。本人有信心當本集團拓展時，將可獲得充裕而切合需要的土地供應。在選擇購置土地前，本公司仍會延續過往豐富經驗，對預期盈利和潛在需求做出評估。正因如此，本集團一直避免在



本公司特別重視產品質量。聯席董事長兼行政總裁張力先生帶領相關工程部門員工遠赴各地揀選建築裝飾材料。

土地成本高且房地產市場波動的城市（如上海）收購土地。於考慮進入新城市時，本集團會首先考慮人口超過五百萬的城市，以確保有充足當地需求支持本集團的發展。

### 審慎拓展策略

本集團預期二零零五年的快速增長於二零零六年仍會持續，並正計劃可有效利用全國需求及本集團不斷提升的聲譽之拓展項目。本公司的核心市場廣州及北京仍有極大的發展空間，本公司將繼續物色市內其他合適土地，以發展受歡迎的住宅綜合項目。雖然本公司注意到中國其他市場對本公司同類發展項目的需求殷切，但本公司仍須審慎行事。因此，本集團決定進軍新城市的前提，是能購入土地用以發展「旗艦項目」— 即總建築面積超過五十萬平方米的大型發展項目。本集團已進行多項該類旗艦項目，並取得空前成功，使本公司可透過規模經濟效益而大幅降低發展成本。

### 投資人力資源

本公司的拓展策略純粹建基於土地供應及當地需求，而本公司目前的成功則主要有賴於勝任的人才。為進一步擴展業務，本公司致力招攬各層面出類拔萃的人才，來年將會增聘人手，同時亦提升僱員素質，以配合業務的持續發展。具體而言，本公司將集中擴展質量監控小組，以確保各個市場的發展項目均保持一貫的良好質素。

本集團在廣州及北京市場以熟悉當地環境而聞名，管理層及忠誠的員工均深諳當地市場。本公司亦以上述營商文化打入新城市，發展旗艦項目。為此，

本公司投放大量資源，為要員提供會計程序、行銷技巧、基本工程知識及行業相關規則與法規等一系列培訓課程，讓他們掌握房地產開發的綜合技能。憑著幹練的人才，本公司有信心本集團具備有利的條件，把在廣州及北京取得的成功經驗應用於中國各地的新市場。本公司亦物色當地專家，並與他們合作，確保本公司的所有發展項目切合當地市民的需求及喜好。

## 建立投資物業組合

本集團於二零零四年及二零零五年的土地儲備收購及項目決定有利本集團的未來多元化發展。目前，多項在建項目為非住宅項目，包括酒店、購物商場及寫字樓，將於未來十二至十八個月內落成。本公司或會將該等物業持作投資物業，或於物業落成後將之出售。本集團預期將繼續持有該等物業，以取得穩定的租金收入，增加現金流量。

本公司為中國少數同時經營投資物業及住宅物業的房地產發展商之一，而本人相信此乃明智之舉，不但可讓本公司多元化發展，取得穩定收入與加快投資回報，同時亦可於短期內獲得資本增值。然而，本公司將繼續遵守本人於二零零五年向投資者作出的承諾，本集團的投資物業比重不會超過整體業務的25%。成功的住宅發展項目仍為本公司的核心業務，而於未來數年，本公司將緊密留意新投資組合所帶來的利益及商機。

於不久前，本集團獲准在中國以外地區作出投資。本公司就此在香港成立全資附屬公司，以增加業務及投資的靈活性。例如，香港附屬公司享有若干稅務優惠，使本集團在重組投資組合（如有需要）時

更具彈性。現時，該附屬公司正研究進軍香港的房地產信託市場，以評估該業務可能為本集團帶來的利益。本人相信，本公司新成立的香港附屬公司可為所有投資者帶來多項實際利益。

## 遵守承諾

總括而言，基於中國經濟環境以及本集團成功的發展策略，本人對前景相當樂觀。於未來三至五年，整體市場以至富力的發展機會仍會不斷湧現。本公司將繼續密切留意未來數年潛在買家對物業的可承擔能力及可持續獲得的按揭水平，以維持穩定的營業額及穩健的現金流量。

憑藉本集團的業務集中及豐富的市場經驗，本集團將可繼續受惠於蓬勃發展的中國經濟。本公司亦正適應中國房地產市場發展的新動向，尤其是率先發展投資物業，而本人相信此項策略對本集團十分有利，鞏固本公司作為中國現時最具競爭力的發展商地位。總括而言，本公司已準備就緒，擁有充足且不斷補充的土地儲備，同時亦具備精選而均衡的投資物業組合。因此，本人可於二零零五年七月本集團上市時有信心向投資者作出各項重要承諾。

最後，本人謹此就本集團各股東、業務夥伴及客戶的忠誠與鼎力支持深表謝意，亦謹此答謝各董事的努力，以及富力每名員工的承擔與投入。

董事長

李思廉

香港，二零零六年三月十五日