

管理層 討論與分析



唐軍
總裁

進入異地發展是集團成為中國最具價值的地產綜合營運商之必然選擇，有助於迅速擴大營運規模，推廣集團品牌。集團將利用各地房地產發展週期的差異，更有效地配置資源，分散風險，在更廣的範圍內均衡不同物業的地域組合和開發進度，為股東及投資者創造持續穩定增長的回報。

經營環境分析

全國房地產市場概述

- 中國經濟在2005年持續強勁增長

2005年，中國國內生產總值（「GDP」）達到人民幣18.23萬億元，較上年增長9.9%，依然是全球經濟增長最快的國家之一。城鎮居民人均可支配收入實際增長9.6%，居民儲蓄存款餘額增長16.5%，達人民幣14.7萬億元，反映居民的收入增長與經濟發展同步。隨著居民的可支付能力快速提高，新置住宅需求和改善住宅需求與日俱增。（資料來源：國家統計局）

- 2005年中國房地產實現軟著陸，進入平穩發展階段

2005年，政府進一步深化宏觀調控措施。在2004年推出嚴格土地審批和房地產信貸投放的措施，以控制房地產投資過熱的基礎上，中國政府於2005年通過住房稅收政策和貸款利率的調整，以及期房限轉、實行購房實名制、控制拆遷規模等一系列調控措施，有效控制房地產投機活動，並帶動自住性購房比重不斷上升。據國家統計局資料顯示，2005年，全國房地產開發完成投資達人民幣15,759億元，同比增長19.8%，比2004年回落8.3個百分點。70個大中型城市的房屋銷售價格同比上漲7.6%，漲幅回落6.8個百分點。在消除了供應和需求兩方面的虛高後，中國房地產已實現軟著陸，住房供求關係越趨合理，市場未來發展將更趨健康平穩。



A-Z Town 樣板間

- 全國市場未來的供給增速仍低於需求增速

2005年，在自住性購房需求的主要推動下，市場成交量大幅提升。據國家統計局資料顯示，2005年全國商品房銷售總額為人民幣18,080萬億元，同比增長74%，增幅比2004年提高了34個百分點，反映市場需求持續強勁。主要由於居民收入快速提高、中國城市化進程不斷提速，以及上世紀七十年代的嬰兒潮一代開始進入置業階段等因素所致。但房地產信貸投放嚴格，使不少中小型房地產開發商面臨開發融資困境，影響了近期的竣工規模。另外，據國土資源部的資料顯示，2005年房地產開發用地供應總量比2004年減少了20.2%，預期未來供應量將越趨緊張。從未來的供需對比看，集團相信供給增速將仍低於需求增速，故此集團將緊握有利時機，積極「走出北京、走向全國」，不斷拓展全國市場。

北京房地產市場概述

- 2005年，北京經濟維持高速增長

2005年北京GDP逼近人民幣7,000億元，達人民幣6,814.5億元，比上年增長11.1%，高於9.9%的全國水平1.2個百分點。2005年，北京城鎮居民人均可支配收入為人民幣17,653元，扣除物價上漲因素後同比增長為11.2%，反映居民的收入增長與經濟發展同步。（資料來源：北京統計局）

- 2005年，北京住宅出現供不應求的現象，致使吸納率穩中有升，房價顯著增加

管理工作會議



2005年，北京住宅交易總面積為4,079.2萬平方米，其中期房交易面積佔53%，現房交易面積佔30%，二手房交易面積佔17%。受2004年土地交易方式轉換、土地審批和房地產信貸投放越趨嚴格等因素影響，2005年北京住宅期房供應明顯減少，全市住宅期房批准預售面積為2,205萬平方米，比2004年下降23%。然而，預售成交面積並未與批准預售面積同步下降，仍達2,152萬平方米，僅較2004年下降18.7%。因此，住宅期房的吸納率仍高達97.6%，反比2004年高5.1個百分點。2005年，因出現一定程度的供不應求以及新推中高檔樓盤的比重上升，北京住宅期房預售平均價格為人民幣6,725元/平方米，比2004年上漲了人民幣1,083元/平方米，漲幅為19.2%。2005年，住宅現房交易面積達1,214.7萬平方米，比2004年增長20.2%；而二手房交易面積亦增至712.5萬平方米，比上年增長19.9%。目前，北京的自住性購房需求比例為83%（資料來源：中國人民銀行房地產金融報告），至於以抑制投機需求為目標的宏觀調控措施僅對北京住宅市場帶來短暫的影響，而未能改變其穩中有升的長期走勢。（資料來源：北京市建委、北京市統計局、北京市國土局、北京市發改委聯合公告）

- 從住宅開發的先行指標看，未來北京住宅供應依然偏緊

2005年，北京住宅新開工面積為1,983.2萬平方米，繼2004年下降11.8%後進一步下降10.1%。2005年，北京出讓住宅用地585公頃，規劃建築面積為679萬平方米，與同期住宅期房與現房的總成交面積3,366.7萬平方米相比，僅為後者的20%。從以上住宅開發的先行指標來看，未來北京住宅供應依然偏緊，住宅價格將維持穩健增長，有利於集團於北京新近開盤的四大住宅項目中獲取更可觀的利益收入。（資料來源：北京市建委、北京市統計局、北京市國土局、北京市發改委聯合公告）



A-Z Town 效果圖

天津房地產市場概述

隨著天津濱海新區被國務院確定為繼深圳特區、上海浦東開發區後第三個國家級重點開發區域，以北京、天津為核心的環渤海經濟圈迎來了歷史性的發展機遇。隨著未來總投資人民幣1,800億元的海河開發改造，總投資人民幣560億元擁有9條線路的天津地鐵，以及總投資人民幣173億元的天津城市快速路等工程的不斷落成，天津的基礎設施和城市面貌將得到極大提升。隨著未來京津城際快速鐵路及京津第二條高速公路的相繼貫通，京津一體化進程將不斷加速，京津城市帶將成為繼廣州深圳城市帶、上海南京杭州城市帶後中國經濟發展的第三個火車頭。

隨著上述京津環渤海經濟圈之國家發展戰略的迅速展開，天津經濟及天津房地產的發展進入了長期快速發展期。2005年，天津國內生產總值達人民幣3,664億元，同比增長14.5%，已連續10個季度GDP增速保持在14%以上。2005年，天津居民人均可支配收入達到人民幣12,639元，增長10.2%，人均勞動報酬人民幣23,929元，增長13.2%，居民儲蓄存款餘額增長14.3%，顯示居民購買力增長與經濟發展同步。2005年，天津商品房現房銷售面積938.02萬平方米，增長10.7%，實現銷售收入人民幣367.56億元，增長39.3%，商品房價格上升6.3%，天津房地產市場顯示出健康快速發展的良好勢頭。（資料來源：天津市政府）

太原房地產市場概述

太原作為能源大省山西省的首府，近五年來憑藉高速發展的能源經濟，實現了快速的城市化發展。2001-2005年，太原GDP連續增長，增幅近500億元，年均增長約14%；2005年，太原GDP達人民幣895.5億元，同比增長14.7%。2005年，太原居民人均可支配收入人民幣10,476元，增長12%；社會消費品零售總額達人民幣384億元，增長15%，錄得中國所有省會城市中最大的增幅；居民人均儲蓄存款餘額近人民幣30,000元，比年初增長約26%，無論是金額還是增幅方面在中國城市中都位居前列，表明太原居民的購買力正迅速增長，對住宅的需求將與日俱增。2005年，太原住宅平均價格為人民幣3,327元/平方米，同比增長約8%。（資料來源：山西省統計局）

溫哥華森林



管理層討論與分析

無錫房地產市場概述

無錫市位於經濟發達的長江三角洲中部，是蘇州無錫常州都市圈的核心城市，也是上海南京杭州大都市帶的核心區域。2005年，無錫GDP為人民幣2,805億元，同比增長15%，GDP總量在中國城市中位列第九。2005年，無錫城鎮居民人均可支配收入為人民幣16,005元，同比增長17.8%。居民人均儲蓄存款餘額人民幣32,056元，比年初增長約18%。發達的經濟，穩步提升的居民購買力，都成為無錫房地產不斷增長的動力。2005年，無錫商品房銷售額人民幣129億元，同比增長24%；於2005年底住宅平均售價為人民幣3,667元／平方米，同比增長約10%。（資料來源：無錫市統計局、無錫房地產指數）

業務回顧

回顧年度內，因受二零零四年宏觀調控影響部分項目開工延遲及2005年會計政策變更，集團上半年經營業績出現重大波動，但集團於下半年及時調整經營策略、充分挖掘現有項目潛力、大力推進北京新項目開工，同時開拓土地一級開發業務，有效為集團開拓收入來源，抵銷上半年銷售收入降幅對集團全年業績的影響，此外，集團也積極開拓北京以外的市場，成功於年度內徹底扭轉不利局面，使公司發展更加穩健有力。



地產文化沙龍

至二零零六年三月三十一日，集團在下列各經營管理領域取得重大突破：

- 在土地全面公開交易的新形勢下，集團的土地一級開發業務實現重大突破，旗下的石榴莊項目順利完成土地掛牌程式和摘牌交易，成績顯著。
- 成功實現快速異地擴張，集團分別在天津、太原、無錫、成都取得四個大型住宅發展項目，新增土地儲備約185萬平方米，實現了集團「走出北京、走向全國」的戰略規劃。
- 進一步擴大與國際企業的合作項目。集團與一間美國基金合作開發無錫天一住宅項目，並與麻省理工大學房地產中心建立戰略合作夥伴關係。
- 進一步提升公司發展戰略，確立以中高檔住宅為核心業務，並以商務地產的開發經營為輔助業務。透過不斷增強兩種業務間的協同互動，突出集團於「土地加品牌」、「地產加金融」、「項目開發加持有」的三結合優勢，同時針對客戶的複合型需求，開發差異化產品，充分實現土地、產品、品牌、資產等四重增值，成為中國最具價值的地產綜合營運商。
- 建立穩固可靠的銀行融資平臺，由政策性銀行和商業銀行、境內銀行和境外銀行、大型銀行和中小型銀行組成，將可有效降低融資成本，並使長期貸款比例升至82%（二零零四年：44%）。
- 初步建成項目投資、財務管理、人力資本營運、產品設計、招標採購、運營管理、市場推廣等七大統一專業管理平臺，有效改變了管理模式。

董事會



物業發展

集團及其合營公司、聯營公司於回顧年度內共完成4個發展項目，總建築面積為322,000平方米。

於2005年財政年度落成之發展項目

物業	類別	概約落成 總建築面積 (平方米)	首創置業 應佔權益
陽光大廈	商業／寫字樓	51,700	42%
雪梨澳鄉E區	別墅／商業	21,800	100%
溫哥華森林D區	別墅／商業	64,500	50%
陽光上東B區、C2區	住宅／商業	184,000	33%
合計		322,000	

售樓業績

2005年，集團及其合營及聯營公司售樓簽約面積約為269,200平方米，比上年減少18%，其中住宅約佔70%，寫字樓約佔27%，商業約佔3%。另外，土地一級開發實現銷售面積約219,500平方米。2005年，實現簽約銷售收入約為人民幣23.5億元，比上年減少20%，其中住宅約佔78%，寫字樓約佔20%，商業約佔2%。土地一級開發實現銷售收入約人民幣2.1億元。2005年，集團及其合營及聯營公司實現總銷售收入約為人民幣25.6億元。年度內，集團簽約銷售面積與簽約銷售收入有所下滑，主要由於部分項目受二零零四年宏觀調控影響導致開工延遲，使集團在市場銷售的樓面面積不足。然而，集團已推出或新推出的樓盤銷情理想，無論銷售價格和銷售量方面均超出預期。



溫哥華森林

受二零零四年宏觀調控影響而延遲開工的「A-Z Town」和「緣溪堂」項目在集團的全力推動下於2005年第四季度相繼推出，市場反應非常熱烈。「A-Z Town」位於北京中央商務區東擴後的中心位置，擁有通往全市各個區域便捷的交通路網，社區的居住、商業和商務等各類功能齊全，更有達萬米的中央景觀公園將商務及住宅園林區分隔，是集團首次發展以居住為主的綜合型物業。首期推出150個單位就吸引了逾千人參與抽籤預訂，僅半天即告售罄。「緣溪堂」直面北京市內最大的湖—玉淵潭，乃大型觀景豪宅，擁有寬敞的公共區域，建築選料嚴謹，品質卓越。項目於2005年10月試推30套，於新年前已售出大部份，為正式開盤及達致樓盤銷情暢旺落下堅實的基礎。而集團旗下安排在2006年第一季度推出的和平里住宅項目尚未開盤已收到近1,500個購買意向，反映出客戶對「首創置業」品牌的廣泛認同和對本集團產品品質的信心。

年度內，集團除繼續保持已有的品質和風格外，更注重發揮持續銷售項目的綜合營運優勢。通過提早開放商業、會所等配套設施，以物業服務先行等措施為客戶提供便利的服務，大幅提升了項目價值。陽光上東的中心商業街及溫哥華森林的塔街分別於2005年第三季度和第四季度推出市場，成功吸引了一批符合項目定位，有實力、有品牌的商家進駐，受到住客的歡迎。商業、會所等完善的配套功能提早推出，一方面代表項目銷售進展順利、市場反應理想，另一方面也為項目創造更多的附加值，有利於吸引新客戶，滿足現有客戶的需求。而雪梨澳鄉北商銷情順利更標誌著商家對集團開發社區的信心，實現了集團綜合營運模式的多贏局面。陽光上東二期於2005年四季度開盤時，受到一期的客戶所追捧，二期開盤均價較一期開盤顯著提高近六成。

A-Z Town 發售現場



A-Z Town 開盤盛況

管理層討論與分析

與此同時，集團更於年內大力發揮「首創置業客戶會」促進集團與客戶溝通互動的作用。透過仔細收集客戶對集團產品的意見和建議，成功維繫與客戶的長期信任關係，使「首創置業」成為客戶的多次置業選擇。北環中心通過向原有的第三置業客戶作推廣，迅速取得滿意的銷售表現，開盤僅8個月已錄得銷售率接近70%，成為京城最熱銷的寫字公寓之一。憑藉開發逾十幾個不同類型項目的成功經驗，本集團積累了豐富的客戶資源，更通過客戶會的方式不斷加強與同類型客戶的協同效益，將大大提升本集團營銷工作的深度和效率，同時建立享譽市場的良好口碑。

簽約銷售收入中，約有人民幣4.03億元來自出售寫字樓項目第三置業第二期，出售原因主要是配合集團專注發展住宅物業的策略，掀緊市場機會出售非核心業務。



客戶會成立

回顧年度內，集團及其合營公司、聯營公司主要項目之銷售情況如下：

項目	概約簽約 銷售面積 (平方米)	概約簽約 銷售均價 (人民幣元/平方米)	概約簽約 銷售總收入 (人民幣千元)
住宅			
溫哥華森林	40,700	8,000 ⁽¹⁾	326,200
雪梨澳鄉	12,800	9,300 ⁽²⁾	119,330
陽光上東	83,500	10,400	867,710
北環中心	24,800	9,700	240,780
A-Z Town	20,200	7,500	152,000
緣溪堂	7,200	17,500	126,260
小計	189,200		1,832,280
寫字樓			
第三置業一期	4,800	16,000	76,610
第三置業二期	67,700	6,000 ⁽³⁾	403,000
小計	72,500		479,610
商業物業			
雪梨澳鄉商業	7,500	4,700	35,000
合計	269,200		2,346,890

註：

- (1) 若不包含地下面積，則概約簽約銷售均價為人民幣11,000元/平方米。
- (2) 若不包含地下面積，則概約簽約銷售均價為人民幣10,000元/平方米。
- (3) 由買家自行建設。

A-Z Town 開盤儀式



A-Z Town 發售現場



管理層討論與分析

回顧年度內，集團還從土地一級開發中取得收入，具體如下表：

土地一級開發	概約規劃建築面積 (平方米)	概約實現銷售收入 (人民幣千元)
石榴莊住宅項目	219,500	211,948

物業投資

年度內，中環假日酒店繼續專注於鞏固其作為「會議和商務酒店」之定位，積極拓展商務會議和商務散客客源，控制旅遊團隊房間銷售。通過發展「優悅會」會員計劃、增設「忠實客戶服務經理」、推行「賓客認知計畫」等措施增加穩定的長期客戶，更推出婚宴服務、寫字間服務等多項配套服務提升綜合營收能力，並取得良好效果。2005年，中環假日酒店的全年平均入住率約71%，比2004年提高近10個百分點。憑藉出色的財務業績，高標準的硬體設施，優質專業的服務，以及良好的員工滿意度和客人滿意度，中環假日酒店被洲際酒店集團選為亞太地區假日品牌唯一的「優越中心」，成為亞太地區53家假日酒店中的成功典範。

作為金融街內第一家頂級酒店的金融街洲際酒店於2005年9月28日正式營業。該酒店為本集團和洲際酒店管理集團共同發展的國際化高端金融商務酒店，無論是酒店的室內設計以至設施等細節均符合酒店的獨特商務風格。酒店設有中西餐廳、酒吧、咖啡吧、水療設施及健身房等。開業伊始，已成功接待多家國際知名銀行及機構，並被美國福布斯網站評選為2005年全球十佳新商務酒店。



中環假日酒店會議室

陽光大廈是本集團之聯營公司為日本伊藤忠洋華堂商社度身定制的華堂商廈北京旗艦，位於北京西部交通樞紐的西直門區域，已於2005年2月竣工，4月正式開業。該項目總建築面積約51,700平方米，其中華糖洋華堂商業有限公司已承租該大廈的全部商場部分及相關設施，承租面積約36,000平方米，約定租期20年。該大廈寫字樓部分面積作集團自用，餘下可租面積約7,000平方米，出租情況良好。

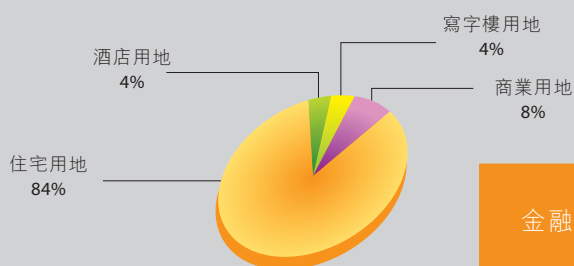
土地儲備

截至2006年3月31日止，集團擁有的土地儲備可建樓面面積約為426萬平方米。從區域分析，北京佔57%，天津佔12%，太原佔15%，無錫佔8%；成都8%。從土地類型分析，約84%為住宅用地，8%為商業用地，4%為寫字樓用地，4%為酒店用地。現有的土地儲備足以滿足公司未來四年的發展需要。在以中高檔住宅為核心業務的戰略指導下，年度內新增土地儲備皆為住宅用地，且轉讓了第三置業二期等寫字樓項目和其他非持有控制性權益的項目，住宅用地比例較2004年12月31日止上升了27個百分點。集團今後將繼續擴大住宅用地比例，並以是否能與住宅業務產生協同效應，是否具備持有潛力為標準，進一步調整現有非住宅項目。

截至2006年3月31日止，集團分別在天津、太原、無錫、成都取得四個住宅發展項目，實現了「走出北京、走向全國」的快速異地擴張，是集團發展中一個意義深遠的重大突破。

2005年7月，集團透過公開掛牌方式成功購入天津瑞景住宅項目，成交價約人民幣7.4億元，土地儲備增加約51萬平方米。該項目緊鄰即將開通的天津1號地鐵線始發站，周邊擁有成熟的公共綠化帶和一座綜合體育館，適宜開發政府鼓勵的中檔住宅。該項目佔地約33萬平方米，規劃總建築面積約51萬平方米，計劃發展約4,000間住宅單位，預計於2006年三季度開盤。

按用地劃分之土地儲備



金融街洲際酒店客房



管理層討論與分析

2005年9月，集團透過公開拍賣方式成功購入太原長風住宅項目，成交價約人民幣3.1億元，土地儲備增加約64萬平方米。太原長風文化商務區為未來太原市政府的所在地，是一個集商務、文化、行政、居住為一體的城市濱河文化商務區，而本集團取得的太原長風區住宅項目緊鄰未來建設的市政文化中心，為區內規劃建設規模最大的居住區。該項目佔地約20萬平方米，計劃發展約4,000間住宅單位，預計於2006年四季度開盤。

2006年1月，集團透過公開拍賣方式成功購入無錫天一住宅項目，成交價約人民幣4.4億元，土地儲備增加約35萬平方米，該項目成為集團首次向中國南方進軍的項目。項目所在區域為中高檔住宅集中地區，緊鄰市區，交通便利，更毗鄰無錫市重點中學「天一中學」，擁有優良的居住環境。該項目佔地約16萬平方米，規劃總建築面積約35萬平方米，計劃發展約2,500間住宅單位，預計於2006年四季度開盤。

2006年3月，集團透過公開交易方式成功購入成都成華住宅項目，成交價約人民幣3.9億元，土地儲備增加約34萬平方米，該項目成為集團首次進入西南地區的項目。該項目位於成都繁華的東二環路與建設路的交界處，西臨風景秀麗的沙河，地理位置優越，且身處傳統建設路商圈，各大商場、超市聚集於此，具有良好的商業氛圍。該項目佔地約6.8萬平方米，規劃總建築面積約34萬平方米，計劃發展約2,500間住宅單位，預計於2007年一季度開盤。

進入異地發展是集團成為中國最具價值的地產綜合營運商之必然選擇，有助於迅速擴大營運規模，推廣集團品牌。集團將利用各地房地產發展週期的差異，更有效地配置資源，分散風險，在更廣的範圍內均衡不同物業的地域組合和開發進度，為股東及投資者創造持續穩定增長的回報。中國房地產剛進入快速發展階段，宏觀調控又使房地產投資有所降溫，恰是集團憑藉雄厚資金實力和優秀管理能力進行異地拓展的良好時機，集團計劃以北京天津為中心的環渤海地區為基地，積極輻射周邊區域，並不斷挖掘深具潛力的新興城市實施異地拓展。



地產文化沙龍

集團在上市後就制訂了「走出北京、走向全國」的戰略規劃，但依據不盲目擴張、穩妥推進的原則，我們首先在市場研究、管控模式、人才機制、規範流程、企業文化、資訊系統等方面做了大量準備後，才進入實施階段。按照戰略規劃，集團未來的業務中心仍然在北京，以北京作為基地，將為外地項目輸送成熟的產品和管理，有利於外地項目通過產品和品牌複製的方式加快項目運作，降低營運風險，獲取穩定收益。對於外地項目，集團將本著內外時機契合，成熟一個發展一個的原則，不斷拓寬佈局範圍，不斷提升營運水平，不斷擴大異地貢獻份額。

年度內，集團還在土地一級開發業務取得重大突破。集團旗下的石榴莊項目歷經兩年耕耘，於2005年12月順利完成土地掛牌程式和摘牌交易，收入約人民幣2.2億元，成績顯著。更為可貴的是，通過此次業務，集團掌握了土地全面公開交易後土地一級開發的核心流程和關鍵步驟，為日後開展專業性、規模化的土地一級開發業務，以及為形成一級土地開發與二級房產開發的協同互動奠定堅實基礎。

人力資本

截至2006年2月28日止，本集團擁有一支規模為328人，年輕化、國際化、專業化的職業團隊，員工平均年齡34歲。在學歷構成方面，碩士以上學歷員工佔18%，大學本科學歷員工佔60%，並擁有2名外籍專家。而具備海外留學或工作經歷的員工有13人。在專業構成方面，具有中級職稱員工佔37%，具有高級職稱員工佔12%，具有各類任職資格和執業資格員工佔23%。

2005年首創置業在亞太人力資源研究協會、財智雜誌(中國)有限公司主辦的2005中國人力資源年度評選中榮獲「十大行業百佳僱主企業獎」(房地產類)。

優秀員工表彰



斯坦福培訓

管理層討論與分析

2005年集團進一步完善績效管理，嚴格執行績效考核，並構建起總部與項目公司業務聯動的績效管理機制。

2005年根據員工職業發展規劃和能力共舉辦培訓課程20期，培訓人數近500人次，員工總培訓小時數達11,203小時，人均培訓34.8小時。集團中層級以上經理分別在美國史丹福大學，George Mason University和國內進行了包括「組織管理與戰略」、「決策分析與風險管理」、「財務管理」和「領導力」等培訓課程。2005年，集團中高層管理者還與美國的Weyerhaeuser，KB Home、Gensler 以及新加坡GIC上海項目公司進行了廣泛的業務交流。

展望

隨著中國國內生產總值和人均收入以每年近10%的速度增長，國內人均生產總值突破1,000美元並將升至3,000美元前進，加上中國城市化進程由目前的43%逐步增至70%邁進，以及上世紀七十年代嬰兒潮一代進入置業階段和八十年代獨身子女一代投身社會，以住宅為核心的中國房地產將進入長期發展的黃金時代。有見二零零八年奧運會的日益臨近，北京的城市建設將加速推進，市政配套不斷完善及交通路網不斷延伸，將促進北京的經濟和房地產市場發展，供不應求的局面仍將持續。政府的宏觀調控措施已發揮明顯作用，部分地區的過熱行情已得到有效抑制，中國房地產已成功實現軟著陸，未來的市場環境將更加平穩有序。

面對愈來愈佳的發展機遇，集團將繼續堅持或積極推行以下策略，銳意成為中國最具價值的地產綜合營運商：

- 積極培育土地一級開發、房地產金融等新興業務，為住宅主業提供強大支援並創造附加值



北環中心10號樓封頂

- 展開快速有效的異地擴張，專注於住宅開發業務，以高效率運轉為目標，以品牌化產品複製為模式進行擴張
- 充分利用行業整合機會，尋找併購良機、擴大營運規模
- 以住宅為核心業務，加強特色住宅產品的研發，增加推出以中小戶型為主的中檔住宅，以適應市場需求的變化
- 繼續調整現有非住宅項目，加強商務地產與住宅主業的協同互動，探索商務地產發展的新模式
- 加強戰略規劃工作，不斷提升戰略管理能力
- 依據戰略目標不斷改善管理模式和業務流程，不斷強化投資策劃、標準化運營、品牌營銷等能力
- 加強人才的吸引和培養，優化人力資源配置，以適應集團快速擴張的要求
- 不斷加強與銀行和投資者的合作，整合融資平臺，拓寬融資渠道
- 圍繞北京奧運商機，適時調整項目規劃和營銷安排，以充分實現項目價值，進一步鞏固集團在北京的領先優勢

財務分析

1. 收入和經營業績

二零零五年度，本集團的營業額約為人民幣1,134,769,000元(二零零四年：人民幣1,629,332,000元)，下降比率為30%。因受二零零四年宏觀調控影響部分項目開工延遲及二零零五年會計政策變更，集團經營業績出現重大波動。

在嚴格的控制成本下，本集團二零零五年度的毛利率與上年度基本持平。

二零零五年度，本集團的經營溢利約為人民幣276,627,000元(二零零四年：人民幣429,116,000元)。

本年度酒店營業額為98,709,000元(二零零四年：人民幣40,765,000元)。

2. 財政資源、流動資金及負債狀況

於二零零五年十二月三十一日，本集團的資產總額達到人民幣10,058,779,000元(二零零四年：人民幣8,772,438,000元)(其中：流動資產人民幣5,216,135,000元(二零零四：人民幣4,329,350,000))，總負債為人民幣6,873,312,000元(二零零四年：人民幣5,969,496,000元)(其中：流動負債為人民幣2,655,176,000元(二零零四年：人民幣3,981,770,000元)，非流動負債為人民幣4,218,136,000元(二零零四年：人民幣1,987,726,000元))，股東權益為人民幣3,185,467,000元(二零零四年：人民幣2,802,942,000元)。

本集團的資產流動性良好，償債能力充分。本集團於二零零五年十二月三十一日的流動比率為1.96(二零零四年：1.09)。

於二零零五年十二月三十一日，本集團現金和短期銀行存款達人民幣1,889,534,000元(二零零四年：人民幣1,879,135,000元)，有充足資金滿足營運需求。

於二零零五年十二月三十一日，本集團銀行貸款為人民幣5,168,136,000元(二零零四年：人民幣4,226,251,000元)，其中長期貸款為人民幣4,218,136,000元(二零零四年：人民幣1,848,251,000元)，銀行借款的主要用途是滿足本集團的房地產開發項目的資金需求。

本集團目前只在中國境內投資，除兩家附屬公司獲得新加坡星展銀行美元貸款額為92,000,000美元(二零零四年：32,000,000美元)，至二零零五年十二月三十一日累計提款58,000,000美元(二零零四年：5,800,000美元)外，本集團其他所有銀行貸款均來自中國境內銀行，並以人民幣借入和歸還，不存在匯率波動的重大風險。本集團所有長期銀行貸款均為浮動利率貸款。

本公司於二零零五年十二月三十一日的資本負債比率為51.82%(二零零四年：48.94%)本公司資本負債比率的計算是將(i)本集團短期及長期貸款(ii)應收／應付母公司款項淨額減除(iii)現金及銀行結餘淨額(i) (ii)及(iii)的餘額以「A」代表)，除以(A)及本集團淨資產值的總和。

3. 附屬公司的重大收購

本公司於二零零五年度成立兩家內資公司分別為北京尚博雅投資顧問有限公司及北京尚博地投資顧問有限公司，並由北京尚博雅投資顧問有限公司與Reco Ziyang Pte Ltd合資成立天津市新創置業有限公司；由北京尚博雅投資顧問有限公司和北京尚博地投資顧問有限公司共同投資設立山西首創新資房地產開發有限公司。

4. 處置共同控制實體及聯營公司收入淨額

2005年10月本公司將合營公司北京歸穀園有限責任公司出售給北京市科技園建設(集團)股份有限公司，出售所得價款人民幣110,000,000元，本公司已收取全部轉讓價款並確認轉讓收益人民幣59,388,000元。

2004年本公司出售了聯營公司廣西陽光股份有限公司(「陽光股份」)15.5%的股權給北京燕趙房地產開發有限公司(「燕趙房地產」)，總價款約為人民幣94,736,000元，二零零六年一月止累計收到北京燕趙房地產開發有限公司人民幣88,000,000元轉讓款項，本公司確認相關投資收益人民幣5,678,000元。

5. 所得稅費用

二零零五年度本公司根據中國之相關法律及法規計算的所得稅為人民幣100,102,000元。本年度經過稅務審計本公司之一附屬公司確定了應繳的所得稅，沖回了多計提的所得稅費用人民幣54,673,000元。

6. 陽光股份的會計處理

2003年12月31日本公司持有陽光股份26.5%的股份，是陽光股份第一大股東。2004年3月與燕趙房地產簽訂股權轉讓協定，轉讓陽光股份15.5%給燕趙房地產，並於2004年12月22日辦理股權過戶手續。由於在2004年底的時候，股權剛剛過戶給燕趙房地產，本公司作為第三大股東，並不明確燕趙房地產作為第一大股東是否會要求對陽光股份的董事會進行重大調整。故當時為謹慎起見，將陽光股份改按成本法核算。到2005年底，燕趙房地產未對陽光股份的董事會進行重大改組，首創置業的總經理仍然擔任陽光股份的董事長，同時，首創置業為陽光股份三個主要子公司風度、星泰和陽光苑的少數股東，參與他們的經營決策、提供技術各資金支援。故董事會認為2005年對陽光股份具有重大影響，故按權益法核算。於二零零五年十二月二十二日，陽光股份之股東大會批准了陽光股份股權分置改革方案，本公司作為非流通股股東支付對價股份給流通股股東之後，本公司對陽光股份的持股比例減為7.8%。

7. 委託存款及逾期定期存款

截至二零零五年十二月三十一日，本集團無任何委託存款存放於中國金融機構，本集團所有現金均存放於中國的商業銀行，並符合適用之法例及規則。本公司並未遇到銀行存款到期而未能收回的情況。

8. 資產抵押

本集團以部分物業的土地使用權作為抵押，取得了長期銀行貸款58,000,000美元(二零零四年：5,800,000美元)。

本集團以部分物業之土地收益權(本集團轉讓該等土地或者以其他方式利用該等土地取得的收益)作為質押，取得了銀行長期貸款人民幣4,000,000,000元(二零零四年：長期貸款人民幣1,300,000,000元，短期貸款人民幣1,000,000,000元)。

二零零四年本集團以酒店物業及土地使用權作為抵押，取得了短期銀行貸款人民幣80,000,000元。

9. 或然負債

本集團為若干物業買家安排銀行融資，並提供擔保保證有關買家的還款責任，於二零零五年十二月三十一日，尚未履行的擔保餘額為人民幣677,632,000元(二零零四年：人民幣637,468,000元)。

於二零零五年十二月三十一日，本集團除對子公司的人民幣450,000,000元(二零零四年：短期銀行貸款人民幣138,000,000元及長期銀行貸款人民幣360,000,000元)長期銀行貸款，對本公司之合營公司的人民幣50,000,000元(二零零四年：人民幣120,000,000元)的短期銀行貸款提供擔保外，本集團不存在其他重大對外擔保。