



羅康瑞  
主席兼行政總裁

# 主席報告

“ 集團大部分發展項目已完成基礎設施，  
發展日益成熟完善，並開始取得成果。 ”

## 回顧2009年

風雨過後，曙光必露，再現新機，2009年發生的全球金融危機正是一個好例子。全球經濟於2009年下半年開始復甦，而中國經濟亦持續增長。面對全球經濟挑戰，我們展現與中國同樣強韌的本色。於2009年最後一季，中國經濟增長已返回金融危機前的水平，本地生產總值增長達10.7%，相信這個全球第二大經濟體系再創新高，指日可待。

中國房地產市場的上升勢頭，體現中國經濟的全面回升，並進一步獲得中央政府的刺激措施支持。年內，全國住宅成交量增長35.6%至8.04億平方米，而銷售額躍升80.0%至人民幣3.8萬億元，平均樓價上升32.7%。

面對2009年的動盪局面，本人欣然報告，截至2009年12月31日止，本公司的營業額達人民幣67.58億元或港幣76.70億元。股東應佔溢利為人民幣26.73億元或港幣30.34億元。不計重估投資物業及調整衍生金融工具公平值的影響，股東應佔相關溢利為人民幣16.84億元或港幣19.11億元，較2008年分別增長49%及10%。每股基本盈利為人民

幣55分或港幣63仙。除了已派發的中期股息港幣1仙外，董事會建議派發2009年末期股息每股港幣12仙。股東將可選擇收取新股份以代替現金末期股息。\*

## 發展成熟 銷量上升

集團大部分發展項目已完成基礎設施，發展日益成熟完善，並開始取得成果。我們位處城市黃金地段的優質物業，結合規劃完善及匯聚「生活、工作、休閒」的整體社區發展模式，在國內堪稱獨一無二。因此，縱然2009年的經濟下滑帶來不少困難，但集團的項目仍引起熱烈迴響，銷情暢旺，且價格較高，在某些領域的表現更優於競爭對手。有關業績的詳細說明，載於「管理層討論及分析」中。

上海太平橋高尚住宅發展項目翠湖天地第3期嘉苑於2009年共售出292個單位(共44,300平方米)，平均售價為每平方米人民幣70,500元，已訂約銷售額達人民幣29.65億元。重慶天地亦取得佳績，第1期住宅項目雍江苑售出的總建築面積達81,700平方米，大幅超出2008年所錄得的13,600平方米。武漢天地的住宅發展項目御江苑繼續深受武漢市場歡迎，項目的周邊基礎設施經完善後，銷情暢旺，反映武漢市場強勁的增長。

\* 除了派發每股股息以港幣列示外，其他列示於以上的港幣金額僅供參考，乃以相應年度的平均匯率換算，即2009年以人民幣1.000元兌港幣1.135元，2008年以人民幣1.000元兌港幣1.108元換算。

### 加速發展 爭取可持續增長

為審慎起見，我們於全球金融危機爆發後檢視我們所面對的挑戰，並在適當情況下強化集團的營運能力及風險管理，確保業務能夠持續增長。因此，我們訂立並執行三年發展計劃(2009年 – 2012年)，在實現集團長遠價值及創造更多的中短期現金回報之間，取得最佳的平衡。

我們擁有國內最優秀的土地儲備之一，成為未來發展項目的一大優勢。我們的可建總建築面積達1,300萬平方米，遍布六個城市，發展潛力優厚。因此，集團三年發展計劃之首要目標，是提升項目開發速度，目標是於2012年時每年樓宇面積落成量達最少1百萬平方米，並可望於其後每年逐步增加落成量。集團亦於2009年開始加快數個現有項目的發展步伐，以增加現金流入。這些項目包括上海的翠湖天地嘉苑、瑞虹新城、創智天地，以及武漢天地御江苑。

三年發展計劃的另一個重點目標，是將項目開發及管理之決策權交付予各項目團隊。由於他們熟悉本地市場，因此更能掌控各自負責的項目，並確保達致財務上的自給自足。另外，控制營運成本及人手亦是三年發展計劃的重點之一。我們在落實三年發展計劃的過程中，亦會審慎考慮新的擴展機會和項目。

### 強化企業管治

審慎的財務管理是良好企業管治的關鍵。我們於2009年4月成立財務委員會，定期開會並就財務政策及規劃向董事會提供建議。我們亦成立了一個資產監督專責小組，以監察及評核現有的物業組合，並鑒別及處置任何收益表現未能達到財務委員會所制訂的投資標準的資產。

我們亦作出數項新的人事任命。集團財務總裁尹焰強先生獲邀加入董事會，而李進港先生則擢升為瑞安房地產發展公司的董事總經理，負責推行集團訂下的三年發展計劃。瑞安房地產發展有限公司為瑞安房地產的主要附屬機構，負責公司的營運及管理工作。

我們致力訂立國際高水平企業管治及投資者關係的努力獲得肯定。年內集團奪得多項殊榮，包括《亞洲企業管治》雜誌的「第五屆亞洲最佳企業管治大獎」以及《經濟一週》雜誌的「2009年度傑出內房股大獎」。此外，我們的2008年度年報亦獲得香港管理專業協會的「2009年度最佳年報比賽 – 優秀設計獎」，並於國際最大型的年報比賽「2009年度國際ARC獎項」中奪得整體年報銀獎。

“ 我們訂立並執行三年發展計劃，在實現集團長遠價值及創造更多的中短期現金回報之間，取得最佳的平衡。 ”

## 策略夥伴，共締卓績

作為中國內地領先的房地產開發商，我們感謝市場對集團所開發的項目賦予信任，其暢旺銷情見證這些項目的卓越質素和價值廣獲認同。我們與不同領域的行業領導者締結策略夥伴關係，進一步提升卓績。

2009年7月，我們與領德高(Redevco)簽署策略合作協議，共同開發武漢天地A1、A2及A3號地塊的商業群組部分。領德高擁有、管理和開發歐洲其中一個最具規模的零售房地產組合。我們相信憑藉領德高於零售業的專長及經驗，將能加快武漢天地的發展步伐，並提升該項目的表現。

我們亦繼續深化與永菱通的策略夥伴關係，共同為瑞虹新城項目重新定位，預期該項目可於短期內獲得有關當局的批准。建設完成後，此項目將成為上海一個新地標。

## 建設可持續發展社區

作為一個勇於承擔的開發商，我們在發展計劃及開發項目方面竭盡對環境、社會和生態的責任。我們集「生活、工作、休閒」於一體的項目設計概念，代表我們關注用戶所需，乃至整個社區的價值體現。我們總體規劃的項目不但配合政府持續發展經濟的目標，並兼顧本地傳統及環境元素，同時可為在此居住和工作的市民改善生活質素。

瑞安房地產秉承母公司瑞安集團累積近40年的行業經驗及對企業社會責任的承諾，致力實踐環保，保護建築及傳統文化。我們是內地最先將環保理念融入房地產項目中的發展商之一，所開發的項目均力求取得美國綠色建築委員會最高級別的美國「能源與環境設計」認證。我們將繼續以集團的可持續發展策略為重心，推行優質項目的長遠規劃。

## 展望2010年

2009年已成過去，我們正放眼未來，譜寫公司更光輝的新一章。中國經濟繼2009年增長達8.7%後，預期會於2010年繼續穩步提升。儘管金融危機席捲全球，推動中國經濟增長的基本因素仍然存在，其中包括城市化加速、人民日趨富裕、市場改革等。然而，中央政府自2009年底開始推行一系列收緊措施，特別是在住房方面，以控制價格上升的速度。這些措施包括加快已購入土地的開發步伐、確保充足住房供應以配合需求，尤其著重增加中低價位和保障性住房的供應。這些措施預期會減緩價格上升的速度，並使中、低價住房的供求趨於平衡。但我們有信心，市場對優質住宅及商用物業的持續需求，將為中國高端物業市場的進一步發展，以及本公司業務增長帶來強大支持。因此，我們對2010年的前景抱審慎樂觀態度。

## 致謝

今年，我們作出多項管理層及繼任安排。本人歡迎新獲委任的多位高級管理人員。新的管理團隊為我們帶來了嶄新理念，激發策略思維。

本人衷心感謝已於2009年12月離任董事總經理(商務)的李子尚先生，他在本集團服務期間悉心盡力，貢獻良多。

瑞安房地產的成功有賴所有股東、董事及集團每一位成員的支持、信任和信心。在未來一年，我們將繼續迎頭邁進，力克挑戰，本人深信集團將繼續為所有持份者創造價值及利益。我們認為前景充滿商機，必定充分發揮集團的潛力，一一兌現我們許下的承諾。



羅康瑞

主席兼行政總裁

香港，2010年4月15日