

FANTASIA
花樣年

Fantasia Holdings Group Co., Limited
花樣年控股集團有限公司

股票代码：1777

2009年业绩陈述

2010年3月22日

免责声明

本文件由花样年控股集团有限公司(简称“公司”)编制，仅用于公司及其子公司(统称“集团”)进行陈述。

此处并未就本文件中所载的信息或观点的公正性、准确性、完整性或正确性做出任何（不论明示或默示）的陈述或保证，且任何人士均不得依赖本文件中所载的信息或意见。公司、集团的任何成员及其各自的关联方或其任何的董事、管理人员、雇员、顾问或代表亦不对因使用本文件所载的信息或任何其它与本文件有关的事宜而导致的损失（无论于侵权法或合同法下或任何其它相关法律上的疏忽或失实陈述）承担任何责任。

本公布并非在美国或任何其他司法权区建议出售或招揽购买任何证券的建议，倘未根据任何该等司法权区的证券法办理登记或未获批准而于上述地区进行上述建议，招揽或出售即属违法。未办理登记手续或未获豁免相关登记规定前，不得在美国出售或发售任何证券。凡在美国公开发售任何证券，均须以刊发招股章程的方式进行，而招股章程须载有提出有关发售的公司，其管理层及财务报表的详尽资料。本公司不会在美国公开发售证券。

本文件包含集团和公司目前于各相应日期对未来的观点和预测的陈述。该前瞻性陈述是基于公司及集团经营情况的假设和超出集团或公司可控范围的因素做出，并存在着重大的风险和不确定性。鉴于此，实际结果可能与该前瞻性陈述存在重大的差异。因此，阁下不应依赖该前瞻性陈述。集团和公司不承担根据日后发生的事件或情况而更新该前瞻性陈述的义务。

日程

演讲者

1. 潘军先生 ■ 董事会主席，首席执行官
2. 冯辉明先生 ■ 执行董事，集团副总裁
3. 陈思翰先生 ■ 执行董事，首席财务官

内容陈述

1. 公司概况
2. **2009年经营亮点**
3. **2009年财务亮点**
4. 市场展望

花样年
FANTASIA



1

公司概况

中国领先的物业开发商及物业相关服务供应商

- 我们是中国领先的物业开发商及物业相关服务供应商
- 自1996年以来截至2010年2月28日，我们已在深圳和成都完成了25个项目⁽¹⁾，总建筑面积149万平方米
- 截至2010年2月28日，我们有1,078万平方米建筑面积的土地储备，分别位于深圳、成都、天津、宜兴、东莞、惠州、苏州、无锡、大理和北京⁽²⁾

地区定位	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成渝经济区(CD-CQ) ■ 珠江三角洲(PRD) ■ 长江三角洲(YRD) ■ 京津都市圈(BJ-TJ) 	<p>深圳喜年综合体</p> 	<p>成都喜年广场</p> 	<p>天津喜年广场</p> 	城市综合体
产品定位	<p>精品高档住宅</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 高低层公寓、联排住宅和独栋住宅 ■ 主要位于拥有自然景观或文化地标的城区及城郊地区 <p>城市综合体</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 整合开发写字楼、公寓、商铺及精品酒店等多种物业 ■ 主要位于城市现有中央商务区的周边地区或地方政府城市开发规划之下新兴的新商务区 	<p>深圳香年广场</p> 	<p>成都香年广场</p> 	<p>成都美年国际广场</p> 	
目标客户	<ul style="list-style-type: none"> ■ 富裕的中高层个人及家庭 ■ 高增长的中小型企业 	<p>成都大溪谷</p> 	<p>成都君山</p> 	<p>东莞君山</p> 	
		<p>宜兴云海间</p> 	<p>苏州项目</p> 	<p>深圳麓园</p> 	精品高档住宅

(1) 包括已购入的深圳美年酒店（三号厂房）项目资产。

(2) 包括签订框架协议或合同协议的待购土地。

2009年回顾

2009年，是花样年实施既定战略、取得卓越的增长的一年

2009年的中国房地产市场

- 在强力经济刺激计划、积极财政政策以及宽松货币政策的推动下，中国率先从百年一遇的经济危机中走向复苏
- 2009年中国商品房销售额已经达到国内生产总值的**13%**以上，是中国经济中一个重要产业
- 全国商品房销售面积和销售额分别达到**93,713**万平方米和人民币**43,995**亿元，同比增长**42.1%**和**75.5%**，创造了一个历史新高
- 许多大中城市的房价再创历史新高，引发了对房地产行业的广泛关注

花样年继续实施“花开中国”的战略

- 聚焦于中国最活跃的四大经济区域，进一步增加了战略区域覆盖面，将公司业务版图拓展至苏州这一重要的长三角城市
- 以敏锐的眼光和多元化的拿地策略继续保持公司低成本获取优质土地的优势，全年新收购土地**209万平方米**（建筑面积）
- 继续提升在城市综合体和精品高档住宅这两类主要产品的竞争优势，产品品牌影响力持续提升，全年实现项目合同销售收入**37.5亿元**，同比增长**248%**
- 加强物业开发、物业代理和物业管理的房地产产品及服务的协同效应，设立了专业的酒店管理公司、商业管理公司和建筑工程公司
- 全年财务业绩表现优异：
 - 收入**24.6亿元**，同比增长**109%**
 - 净利润**3.7亿元**，同比增长**343%**
 - 每股盈利**0.10元**，同比增长**328%**
 - 财务实力显著增加，2009年末公司拥有净现金**4.5亿元**
 - 拟派股息**1.75港仙**，派息率**20%**
- 2009年11月25日花样年在香港联合交易所主板成功挂牌上市



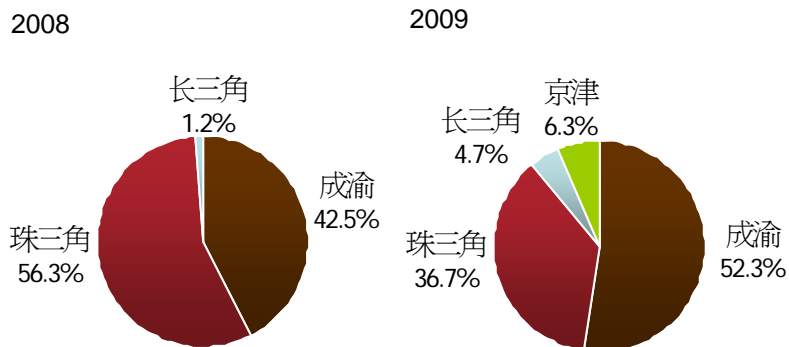
2

2009年经营亮点

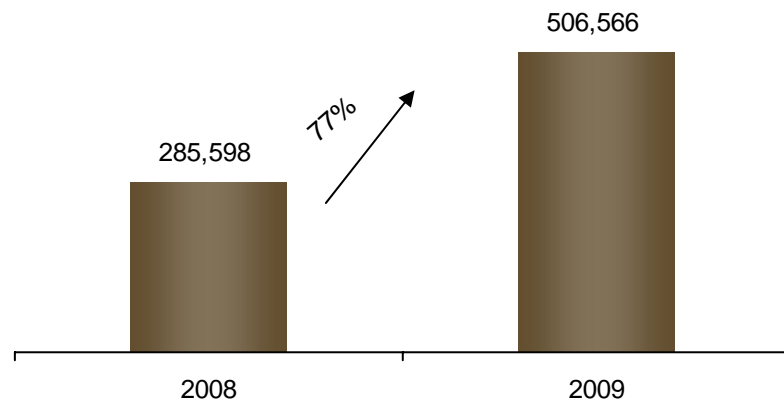
收入基础更加稳固，收入来源更加多元化

2009年收入按产品和区域划分构成更为多样化，施工面积大幅提高

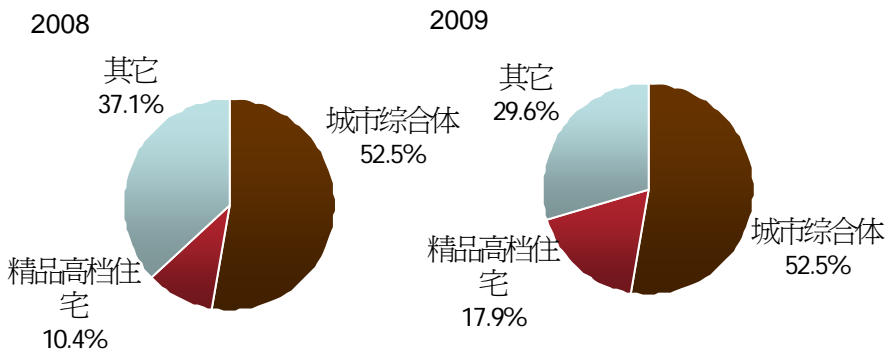
各地区合同销售收入分类



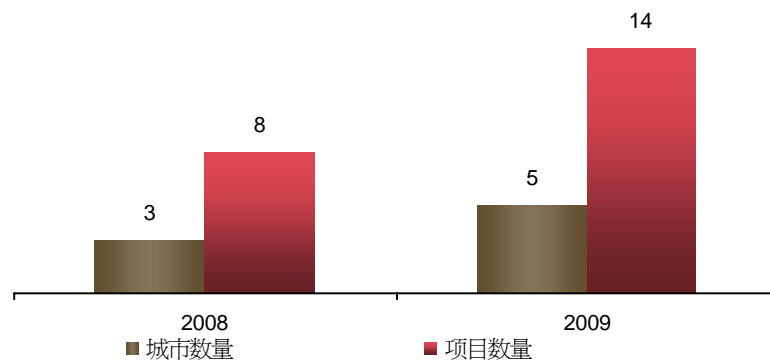
项目竣工面积



各产品合同销售收入分类



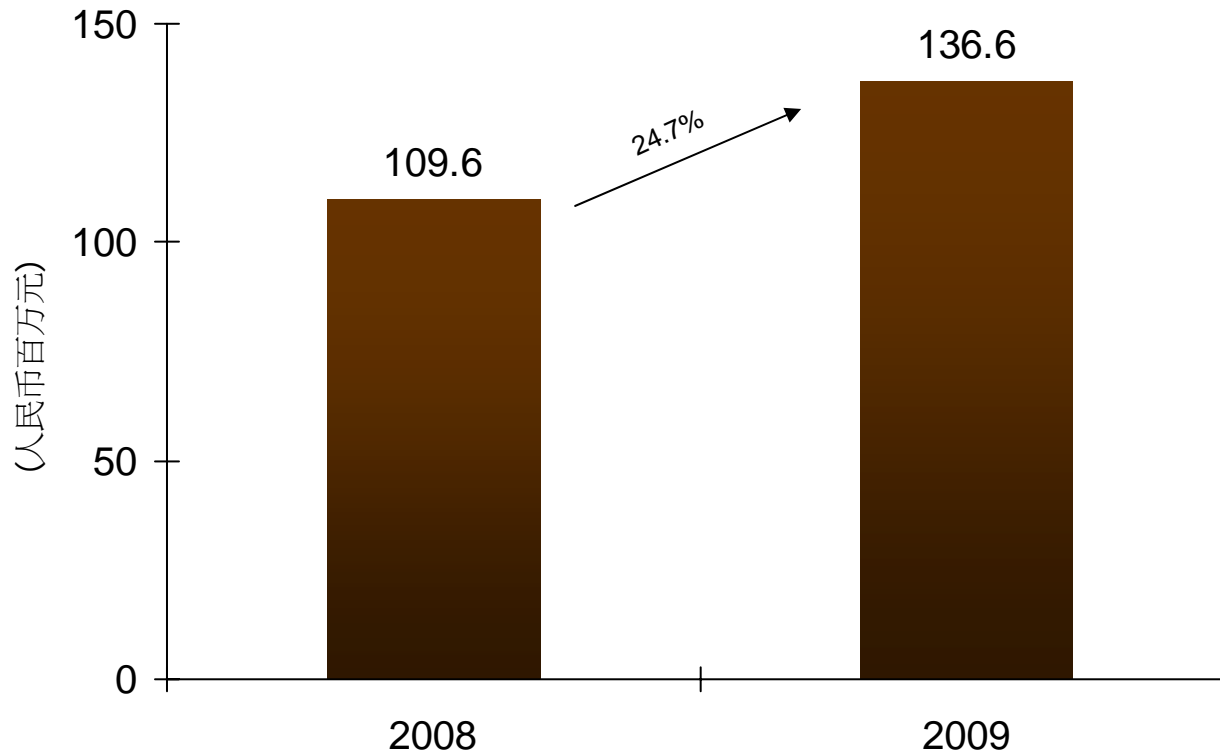
合同销售项目和城市数量



收入基础更加稳固，收入来源更加多元化（续）

2009年除了房地产开发业务，公司其他业务如物业代理、物业经营、和酒店服务业务板块也有了长足的发展

除物业开发业务外，其他业务的收入总和



强大的产品竞争优势创造了良好的销售表现

我们开发的一系列城市综合体和精品高档住宅项目受到客户的广泛认可，短期内创造了极高的销售率

深圳花郡

- 宝安中心区稀缺的小户型楼盘
- 2009年10月8日，深圳花郡项目公开发售，数千人到场选房，销售火爆
- 开盘当月，实现合同签约套数**1102套**、合同销售面积**4.5万平方米**、合同销售额人民币**5.8亿元**，合同销售率达**95%**
- 被搜房网誉为“深圳十月的房地产销售奇迹”



天津喜年广场

- 位于梅江南高端片区，富有创意的**LOFT**产品
- 新颖的居住理念与生活方式满足追求品味生活客户群体的要求
- 被天津市相关机构评为“最具投资价值楼盘”、“中国完美人居推动贡献奖”
- 2009年5月，第一批产品开盘当天实现**80%**的认购销售率，在**7个月**全部售罄



强大的产品竞争优势创造了良好的销售表现（续）

我们开发的一系列城市综合体和精品高档住宅项目受到客户的广泛认可，短期内创造了极高的销售率

东莞君山

- 高档山水精品住宅系列的代表项目
- 融合了过硬的住宅品质、高端设计能力和高尔夫景观及黄旗山美景
- 2009年8月，41套单位开盘当日销售38套，取得开盘当天认购销售率95%的佳绩



成都美年国际广场

- 2009年9月26日项目正式销售
- 共推604套住宅，两个月内全部售罄
- 销售期间一直是片区热点楼盘，销售额一直排在整个区域的前三甲



成都喜年广场

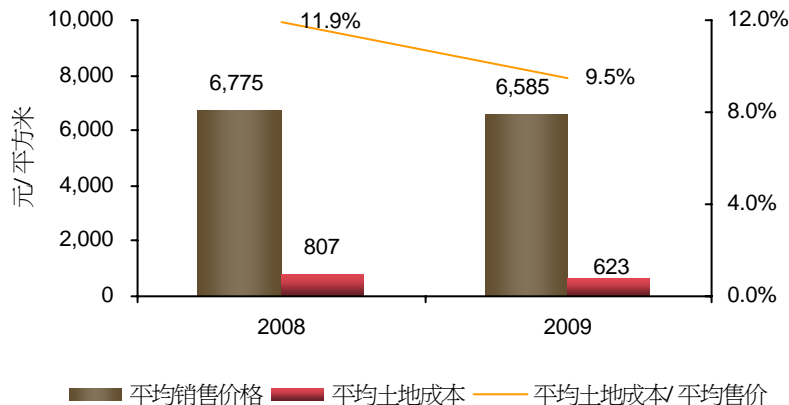
- 2009年4月公寓部分开盘
- 四个月内，464套公寓房源全部售罄
- 合计成交面积2.3万平方米，销售金额人民币2.2亿元



持续扩大低成本的优质土地储备

- 我们继续坚持科学而审慎的拿地政策，以敏锐的眼光和多元化的拿地策略继续保持公司低成本获取土地的优势
- 2009年新收购土地209万平方米（建筑面积）
- 2009年平均土地成本仅占平均售价的9.5%，显著低于行业通常超过20%的平均水平⁽¹⁾
- 公司主要挑选拥有自然景观或文化地标的城区及城郊地区来开发精品高档住宅，以及挑选城市现有中央商务区的周边地区或新兴商务区来开发城市综合体的优质土地

2008-2009项目平均售价及平均土地成本（确认收入部分）



截至2010年2月28日土地储备项目平均成本

土地储备项目	项目总建面	取得土地的对价 (万元)	平均土地成本 (元/平方米)	状态
在建及待建项目	5,751,369	405,566	705	
深圳花郡	132,336	10,483	792	在建
深圳福田保税项目	67,908	14,800	2,179	待建
东莞君山	142,928	21,895	1,532	在建
惠州碧云天	168,545	5,262	312	待建
惠阳项目	586,000	24,802	423	待建
珠三角总数	1,097,717	77,242	704	
花样城	483,762	3,912	81	在建
大溪谷	1,542,086	43,735	284	在建
美年国际广场	874,285	58,501	669	在建
成都君山	346,944	28,613	825	在建
成都香年广场	245,248	15,809	645	在建
成渝总数	3,492,325	150,571	431	
江南水乡 (云海间)	41,432	4,267	1,030	在建
苏州国际文化论坛	533,121	81,155	1,522	待建
无锡项目	222,606	51,500	2,314	待建
长三角总数	797,159	136,922	1,718	
天津喜年广场	131,341	22,724	1,730	在建
天津营城湖	168,339	12,897	766	待建
京津总数	299,680	35,621	1,189	
大理项目	64,488	5,209	808	待建
其他总数	64,488	5,209	808	
框架协议项目	5,025,117	-	-	
成都郫县项目	3,917,332	-	-	框架协议
北京通州项目	55,000	-	-	框架协议
云南项目	996,531	-	-	框架协议
苏州太湖酒店项目	56,254	-	-	框架协议
合计	10,776,486	-	-	

(1) 券商研究报告，截至2010年1月。

持续扩大低成本的优质土地储备（续）

配合“花开中国”的策略，2009年我们继续聚焦于在中国最活跃的四大经济区域的业务发展，目前的土地储备都集中在这四大经济区域内的优势战略位置，截至2010年2月28日，我们有1,078万平方米建筑面积的土地储备*



*包括签订框架协议或合同协议的待购土地

持续扩大低成本的优质土地储备（续）

在“花开中国”的策略下，2009年我们继续向全国优势区位扩展，通过多元化的拿地策略进一步完善了在四大战略区域的布局

	惠州惠阳别样城	深圳福田广场项目	成都大溪谷项目 ⁽¹⁾	深圳美年广场
				
土地位置	■ 惠阳汽车总站以东，距离淡水老城区和淡水商业中心步行可达	■ 深圳福田保税区内	■ 四川省成都市蒲江县鹤山镇金华村和齐心村交界处	■ 广东省深圳市南山区南海大道与东滨路交汇处西南侧
获得日期	■ 2009年9月	■ 2009年8月	■ 2009年	■ 2009年8月
获得方式	■ 挂牌	■ 收购项目公司	■ 挂牌及拍卖	■ 项目转让
总建筑面积	■ 586,000平方米	■ 67,908平方米	■ 1,344,509平方米	■ 87,638平方米
物业类型	■ 住宅	■ 商业	■ 住宅	■ 商业
预售日期	■ 待定	■ 待定	■ 待定	■ 待定
峻工日期	■ 一期：2010年12月 ■ 将来各期：待定	■ 2010年12月	■ 待定	■ 2009年8月
可出售总建筑面积	■ 510,205平方米	■ 46,795平方米	■ 1,344,509平方米	■ 73,420平方米
对价(万元)	■ 24,802	■ 14,800	■ 38,000	■ --
土地成本(元/平方米)	■ 423	■ 2,179	■ 284	■ --

(1) 仅包括2009年取得的土地建筑面积

持续扩大低成本的优质土地储备（续）

2010年公司继续通过多元化的拿地策略向全国扩展

	苏州太湖项目	无锡项目	大理项目
			
土地位置	■ 苏州太湖国家旅游度假区	■ 无锡新城	■ 下关镇
获得日期	■ 2010年2月 ⁽¹⁾	■ 2010年10月	■ 2010年2月
获得方式	■ 挂牌出售	■ 拍卖	■ 拍卖
总建筑面积	■ 533,121 平方米	■ 222,606平方米	■ 64,488 平方米
物业类型	■ 住宅	■ 住宅、商业	■ 住宅、商业
预售日期	■ 2010年11月（一期）	■ 2010年11月	■ 2010年10月
竣工日期	■ 2011年11月（一期）	■ 2012年11月	■ 2012年11月
可出售总建筑面积	■ 533,121 平方米	■ 219,206 平方米	■ 64,488 平方米
对价(万元)	■ 81,155	■ 51,500	■ 5,209
土地成本(元/平方米)	■ 1,522	■ 2,314	■ 808

(1) 于2006年8月签订框架协议，挂牌出售程序于2010年2月完成

产业协同效应不断提升

拥有极具扩展性的一体化业务模式，有利于复制向全国扩张



持续提升的品牌影响力

我们及我们所开发的物业在过去的一年中屡获殊荣，品牌影响力进一步提升

公司层面

- 奖 2009年3月，“2009中国房地产百强企业”荣誉
- 奖 2010年1月，“2009深圳十大品牌开发商”奖项
- 奖 2009年12月，成都房地产第七届金芙蓉杯（2009）“年度地产企业金奖”奖项
- 奖 2010年1月，成都地产最高荣誉奖项“金鼎奖”——2009年度优秀开发企业奖
- 奖 2010年1月，“2009·榜样中国·华西TOP50强四川房地产综合实力20强（外来品牌）第五名”
- 奖 2009年12月，“2009中国物业服务百强企业”奖项
- 奖 2009年3月，“2009中国房地产策划代理百强企业”荣誉

项目层面

- 奖 2010年1月，深圳香年广场荣获“2009深圳最佳企业总部基地”奖项
- 奖 2010年1月，成都美年广场荣获“2009年度最具影响力城市综合体”奖项
- 奖 2010年1月，成都喜年广场项目获得成都房地产管理局颁发的地产最高荣誉奖项“金鼎奖”——2009年度成都房地产优秀项目
- 奖 2010年1月，花样年·大溪谷被评为“引领未来十年住宅趋势作品”
- 奖 2009年12月，天津喜年广场获得“2009年天津地产最具投资价值楼盘奖”

强大的合作伙伴

设计公司



THE COLLABORATIVE WEST



PEDOLETHOR ARCHITECTS

承包商



供应商



投资者



- Hero Path公司
- Rouy Chai 国际投资公司
- Bondic 国际控股
- 蔡志明博士
- Huang De-Lin先生
- 刘栾雄先生

银行



- 我们与知名的设计公司有长期的合作关系，共同打造我们公司别具一格的品牌形象
- 与多家优秀的承包商和供应商的长期合作有利于我们保证项目的高质量和更有效的控制成本
- 国际化的投资者使得公司治理更加规范，同时增加公司在资本市场上的吸引力
- 更强大的银企合作关系和融资能力
- 通过与各合作伙伴的长期合作，进一步提升我们的整体竞争力



3

2009年财务亮点

持续的业务高增长

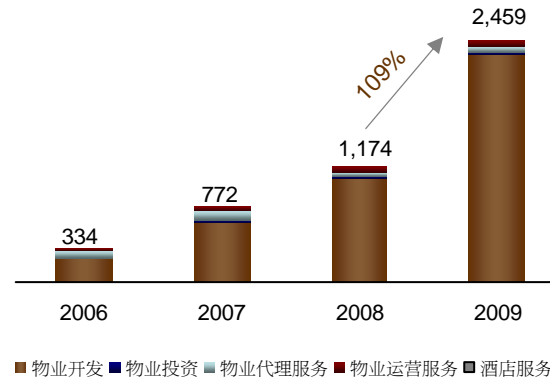
2009年公司销售额实现了同比109%的增长

2009年运营业绩

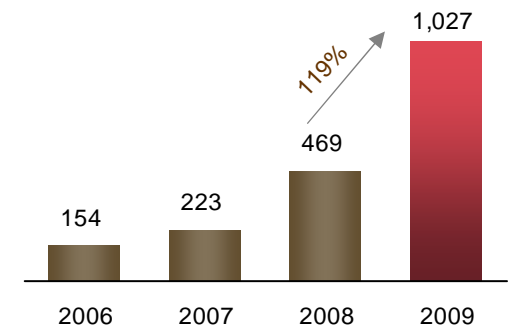
百万元人民币	截至12月31日		
	2009	2008	变化%
收入	2,459	1,174	109%
毛利润	1,027	469	119%
EBITDA	837	333	151%
运营利润	828	324	156%
税前利润	776	254	206%
净利润	373	84	343%
每股盈利	0.10	0.02	328%
毛利润率	41.8%	40.0%	-
EBITDA 利润率	34.1%	28.3%	-
运营利润率	33.7%	27.6%	-
净利润率	15.2%	7.2%	-

强劲增长 (百万元人民币)

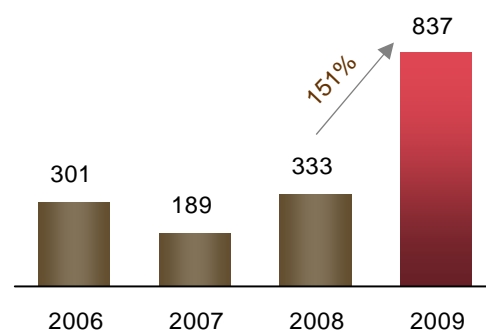
收入



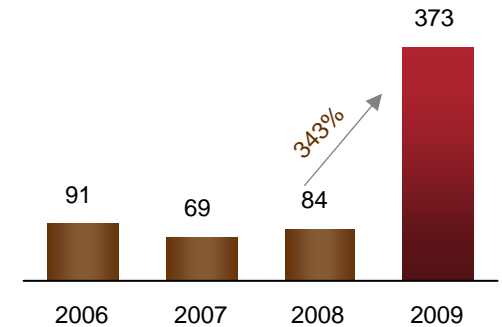
毛利润



EBITDA



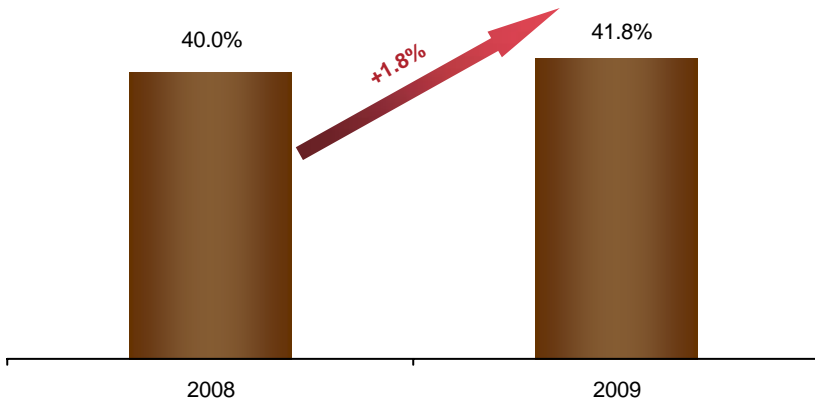
净收益



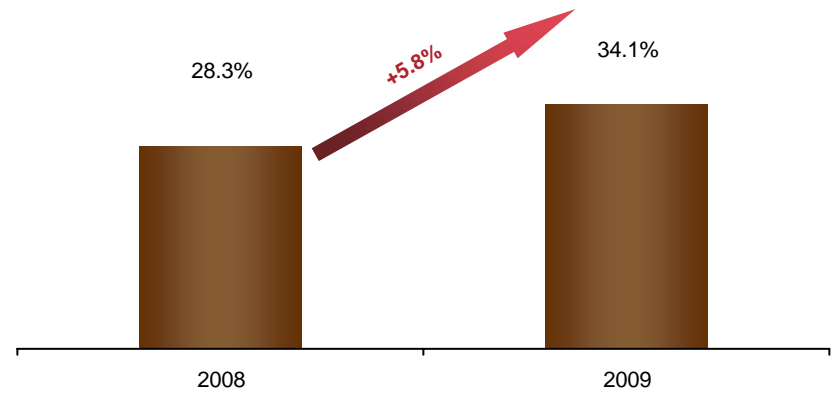
不断提升的高盈利能力表现

公司的各项利润率指标在2009年都有提升，显示了公司强劲的盈利能力

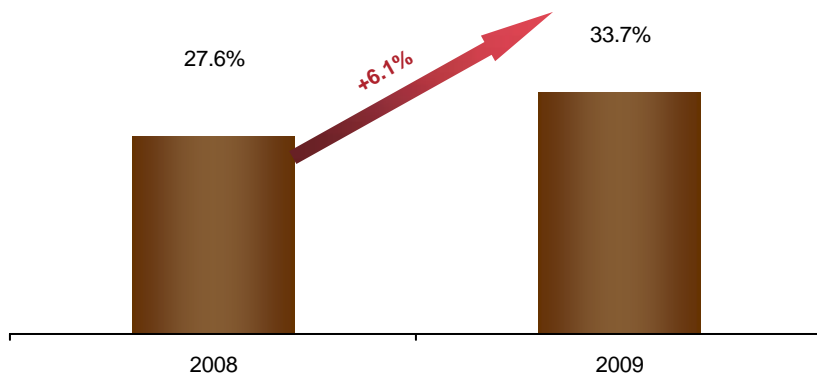
2009年毛利润率的增長



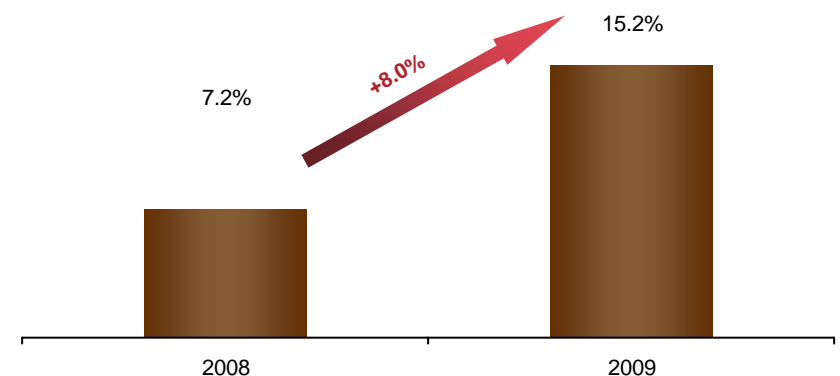
2009年EBITDA利润率的增長



2009年运营利润率的增長



2009年净利润率的增長



稳健的财务管理

- 在快速扩张的同时，我们保持了充足的营运资金，净杠杆率显著下降
- 我们保持了良好的信用记录
- 我们从光大银行和中国建设银行获得了**220亿元**信用额度，以支持业务的发展
- 我们在香港联交所主板上市后，融资渠道进一步拓宽

百万元人民币	截至12月31日		
	2009	2008	变化 %
总资产	11,453	4,957	131%
现金 ⁽¹⁾	3,886	341	1,040%
总债务	3,440	1,411	144%
长期债务	2,174	354	514%
短期债务	1,266	1,057	20%
净现金	446	-1,070	NM
股东权益	3,770	1,146	229%
净杠杆率 ⁽²⁾	(11.8)%	58.4%	--
EBITDA/ 利息	4.4x	2.6x	--

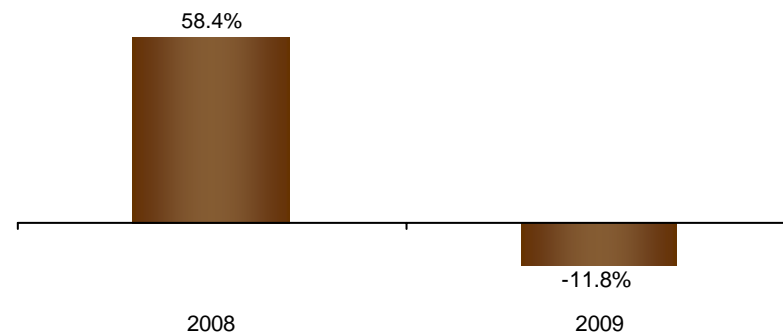
注: (1) 包括银行结余及现金与受限制银行存款

(2) 净杠杆率是以净债务/调整后资本计算的

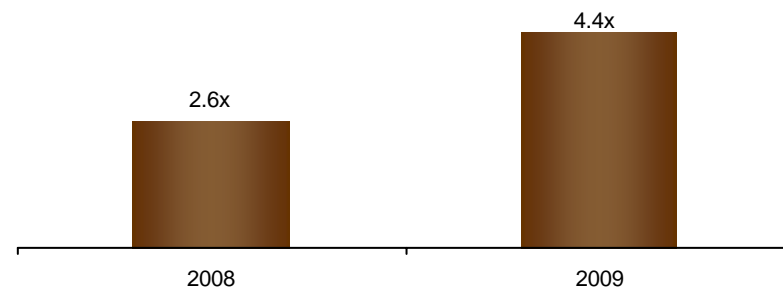
净债务=负息银行和其它借款 - 现金及现金等价物- 受限制银行结余和已抵押存款
调整后资本= 总股本+ 应付关联方股东款项

(3) 实际利息支出 (未经资本化)

净杠杆率的变化



EBITDA/ 利息⁽³⁾的变化





4

市场展望

2010年市场展望

■ 2010年展望

- 全球经济复苏基础尚不稳固
- 中国经济面临平衡“防通胀、保增长与调结构”等多重目标压力
- 预期政策面会相对偏紧，中国房地产市场不会再象2009年一样过度亢奋
- 房地产市场可能会受到相对偏紧的政策影响，但在中国经济整体相对宽松的政策环境下，会进一步向理性和健康状况回归

■ 未来10年展望

- 10年之后中国城市化率预计将达到60-65%的水平，意味着10年之后中国大规模的城市化活动将基本完结
- 随着中国进入老年社会以及中国可能成为全球第二大经济体，中国在10年后将逐步步入消费型社会
- 中国房地产开发企业大多需要转型为商业地产商或产业地产商才会在10年之后继续得以生存和发展

2010年的发展策略

2010年正是公司在持续发展的土壤上迈向更高梦想的新起点。我们已经学会运用持之以恒的战略原则与相机调整的经营灵活性来面对市场的波动和变化。主要策略包括：

1 高效执行，实现业务的快速增长

- 持续倡导高绩效的企业文化
- 通过有效的目标牵引，激励引导和流程优化来加强集团，区域和项目公司各个环节的执行效率，实现更好的经营业绩

2 灵活因应变化，加快销售

- 继续发挥在代理策划与销售方面的强大优势，密切监控市场变化，积极把握有利的窗口，灵活调整销售策略，实现快速销售

3 继续提高战略区域覆盖面，增加优质土地储备

- 采取严谨的土地评选与评估方法，积极寻求在四大战略区域的优质土地收购机会
- 持续提高公司在四大区域战略布局的覆盖面，持续增加优质土地储备

花样年
FANTASIA

4 提升高端服务与运营能力，建立长期业务竞争优势

- 在2010年我们预期将有3-4家酒店实现开业运营，将进一步提升我们对高端客户的服务能力以及适应未来市场变化的能力

5 加强现金流管理，保持稳健财务运营状况

- 继续加强项目现金流管理
- 项目开发计划将以实现单个项目现金流平衡为前提，保持更安全的现金最低持有量
- 加强对现金收支偏差的分析与预警，保持公司的稳健运行

2010年的预定目标

2010年的目标

	2010目标	2009	变动 (%)
新开工项目的建筑面积 (万平方米)	111	69	61%
竣工项目的建筑面积 (万平方米)	60	51	18%
可售建筑面积 (万平方米)	113	77	47%
已实现合同销售面积 (万平方米)	--	43	--

2010年已经锁定的销售金额

截至2010年2月28日为止，2010年我们已经锁定的销售金额为29亿元