



## 公司营运讯息

### 花样年：

- 3月实现合同销售金额约人民币21.03亿元 同比增长9.5%
- 花样年2019年业绩稳中有进 2020年要飙起来
  - 1) 多项经营指标稳步提升
  - 2) 巨量土储助力业绩爆发
  - 3) 财务管控稳健有效
  - 4) 疫情下彩生活社区再升温
  - 5) 创始人回归一线吸纳人才

### 旗下彩生活：

- 牢记重托，扎根社区：做实防疫工作的第一道防线责任

(2020年4月7日—香港) 花样年控股集团有限公司(下称“花样年”或“集团”，港交所股份代号：1777) 公布2020年3月份销售业绩，集团于3月实现房地产业务合同销售金额约人民币21.03亿元，同比增长9.5%；合同销售面积192,967平方米，平均售价约人民币10,898元/平方米。1-3月集团累计的合同销售金额为人民币44.95亿元，相应合同销售面积为396,884平方米。



花样年公布2019年业绩



牢记重托，扎根社区



## 公司营运讯息 (续)

自2020年1月底疫情发生以来,花样年迅速推出线上营销中心和“人人房东”置业计划,并积极组织售楼处复工。截至3月底,花样年在粤港澳大湾区、长三角都市圈、成渝都市圈及环渤海都市圈等四大区域的售楼处已全面复工开放;华中都市圈售楼处预计在4月中下旬开放。在工程方面,截至3月底,本集团已有90%的在建工程已复工,确保重点项目工程节点不受影响。

## 花样年2019年业绩稳中有进 2020年要飙起来

2020年3月30日,花样年控股集团有限公司(01777.HK)公布2019年度全年业绩,并于次日举办网上业绩发布会。

房地产行业告别黄金时代步入调整期,在整体规模增速放缓的背景下,花样年仍旧交出了一份亮眼的成绩单。与此同时,花样年丰厚的土储以及稳健的财务、充足的现金流,是实现未来长期可持续发展以及抵御风险的稳定基石。

### 1) 多项经营指标稳步提升

年报显示,截止至2019年12月31日,花样年实现合同销售362.1亿元人民币,合同销售面积320.8万平方米,同比分别增长20.0%和18.9%,顺利完成年初制定的销售目标。

于2019年,花样年盈利能力持续释放,多项经营指标显著提升。其中,总收入达190.8亿元,同比增长36.4%。毛利率维持在28.0%,处于行业较高水平。净利润15.0亿元,同比增长28.6%。

“地产+社区”是花样年的两大主引擎。2019年,花样年物业销售收入同比增长达54.6%,占总收入的69.3%,是未来收入增长的“动力源”;社区服务及其它收入同比增长7.8%,占总收入的30.7%,成为现金流入的“稳定器”。

### 2) 巨量土储助力业绩爆发

截止至2019年12月31日,花样年规划土地储备建筑面积约3,687万平方米,其中包括预期未来可转化为土地储备的城市更新项目总建筑面积约1,954万平方米。

土地储备集中分布在全国五大都市圈。其中,一线城市和二线城市占比超过90%。粤港澳大湾区储备占比超过50%,以住宅为主导;成渝都市圈及环渤海都市圈占比分别为17.1%、18.7%。



## 公司营运讯息 (续)

粤港澳大湾区在国家战略层面处于高点站位，是房企的必争之地。花样年在大湾区的土储主要为城市更新项目，共计46个，分布在深圳、东莞、惠州、广州、佛山、中山六大核心城市，目前处于不同发展阶段，预计规划总建筑面积约1,954万平方米，储备总货值约3,845亿元人民币。其中深圳项目最多，27个项目共规划732万平方米，预计总货值约2,055亿元人民币，覆盖福田、南山、罗湖、盐田等关内核心区在内的所有区域。

未来3年，花样年预计17个城市更新项目将转化为开发用地，其中16个项目位于深圳，1个位于惠州，预计供地总建筑面积约412万平方米，供地总货值约1,186亿元人民币。

此外，自2019年下半年，花样年重回招拍挂市场，并连续斩获多宗优质地块。同时，联合东原、德商、华夏幸福等多家房企共同合作拿地、联合操盘，扩储决心积极坚定。

### 3) 财务管控稳健有效

在盈利能力持续增强的同时，花样年采取积极的债务管理策略，拓展多元化融资渠道，将负债水平和融资成本控制在合理水平，进一步提升财务的稳健性，使资金流动性充裕，偿债能力趋向良好。

花样年债务年期结构在2019年得到有效改善，净借贷比率从2018年底的77.4%降低至2019年底的73.5%，一年内到期的短期有息负债占比从2018年底的33.1%下降至2019年底的30.1%。此外，融资成本逐步下降，债务结构进一步得到优化。

过去一年，花样年先后获得三大国际评级机构给予的行业信用评级肯定：穆迪和标普将花样年的评级展望调升为稳定、惠誉首次评级给予B+评级。

### 4) 疫情下彩生活社区再升温

物业是花样年两大头部业务之一。在实现营收稳步增长的同时，彩生活也在积极寻求物业的价值增长点。2019年年中，彩生活与京东、360等互联网巨头达成全面战略合作协议，共同探索“社区+商业”“社区+物流”“社区+安全”“社区+金融”“社区+科技”的融合业态创新，深耕社区场景，优化业主体验，构建有温度的“智慧社区”。



## 公司营运讯息 (续)

新冠病毒肺炎疫情爆发以来，彩生活迅速形成统一战线，累计调拨逾1000万资金用于抗疫防疫。物业员工奋战一线，极大地保障了2000多个小区、超过1500万业主的健康和安全，其中，彩生活在管武汉56个社区、5.5万户家庭的发病率仅为全市发病率的十分之一左右。疫情是物业服务最好的试金石，也是社区“温度”的一大考验，彩生活物业为防控疫情做出的努力得到了诸多业主的认可。

今年3月，彩生活服务集团以其突出的运营能力，以及行业发展的创新引领势头，获得“2020中国物业服务企业运营表现TOP20”第2名。

### 5) 创始人回归一线吸纳人才

2019年，花样年提出“二次创业、弯道超车”的策略，并在经营方针和人才战略等方面做出相应的调整。这也是花样年首次提出人才战略，在职级、薪酬、绩效均进行了一系列的变革，以及更聚焦、能为二次创业助力的“花花军规”等企业核心价值观。

至今年1月份，花样年顺利完成组织架构调整以及人才换仓，引入了众多明星高管。值得一提的是，花样年创始人重回一线，担任花样年地产集团CEO。此外，花样年地产集团五大区域负责人也全部落定。过去一年的人才大换血以及当前的一系列招聘动作，是花样年为快速扩张、规模发展而做好的冲刺准备。

### 牢记重托，扎根社区——做实防疫工作的第一道防线责任

3月10日，习近平总书记专程来到武汉东湖新城社区考察，察看社区卫生防疫、社区服务、群众生活保障等情况，同社区工作者、基层民警、卫生服务站医生、下沉干部、志愿者等亲切交流。武汉东湖新城社区是彩生活在武汉服务的56个社区之一，包括东湖庭园小区及一个五金市场，五金市场已于疫情发生后关闭，东湖庭园小区常住人口约1.3万名，累计确诊新冠肺炎患者32人，住户发病率远低于武汉平均水平。自2月19日进行拉网式大排查后，小区新冠肺炎患者持续零确诊，于3月8日获颁“无疫情小区”，东湖新城社区获颁“无疫情社区”。



## 关于公司

花样年集团起步于1998年，总部设立于深圳，2009年11月在香港联交所主板上市（港交所股份代号：1777），集团目前已全面完成基于未来移动互联网、客户大数据时代业务战略布局。花样年集团通过“地产+社区”双头部战略，轻重并举，致力于打造中国一流的房地产社区“智”造商和最大的社区O2O服务平台。目前，花样年地产开发业务重点布局粤港澳大湾区、成渝都市圈、华中都市圈、长三角都市圈、京津冀都市圈等核心一二线城市及都市圈。花样年同时控股彩生活服务集团有限公司（港交所股份代号：1778），其已成为全球最大的住宅小区服务运营商。

花样年的企业愿景是致力于成为有趣、有味、有料的生活空间及体验的引领者，为有价值追求的客户提供品位独特、内涵丰富的生活空间及体验。

如欲查询更多数据，请浏览花样年网站：[www.cnfantasia.com](http://www.cnfantasia.com)

### 投资者查询：

#### 花样年控股集团有限公司

黄立坚先生

投资者关系总监

电话：+852 3521 1446

电邮：[kimhuang@cnfantasia.com](mailto:kimhuang@cnfantasia.com)