

保利房地产（集团）股份有限公司

2013 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	保利地产	股票代码	600048
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	黄海		
电话	020-89898833		
传真	020-89898666-8831		
电子信箱	stock@polycn.com		

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

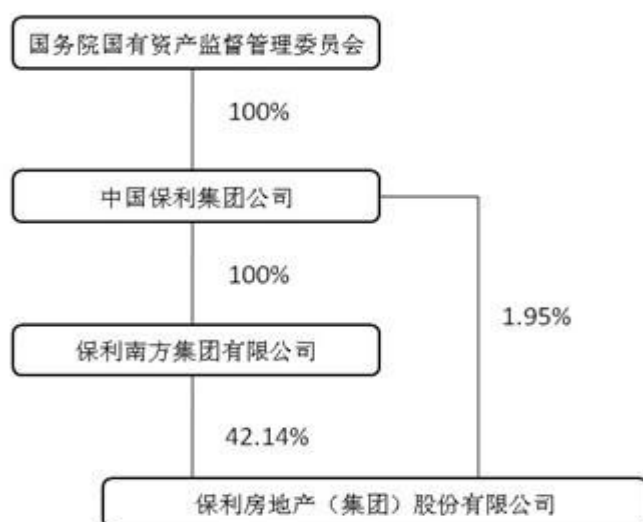
	2013 年(末)	2012 年(末)	本年(末) 比上年 (末)增减 (%)	2011 年(末)
总资产	313,939,854,320.52	251,168,617,582.24	24.99	195,014,565,272.62
归属于上市公司股东的净资产	51,762,869,363.42	42,486,380,748.20	21.83	35,257,660,615.91
经营活动产生的现金流量净额	-9,754,106,777.99	3,092,581,274.99	-415.40	-7,921,907,455.97
营业收入	92,355,524,195.85	68,905,756,710.27	34.03	47,036,222,186.18
归属于上市公司股东的净利润	10,747,161,554.27	8,438,233,558.38	27.36	6,530,945,957.44
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,684,959,096.49	8,347,808,045.72	28.00	6,461,614,007.44
加权平均净资产收益率(%)	22.95	21.84	增加 1.11 个百分点	20.20
基本每股收益(元/股)	1.51	1.18	27.36	0.91
稀释每股收益(元/股)	1.51	1.18	27.36	0.91

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数	156,255 户	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数		173,361 户	
前十名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
保利南方集团有限公司	国有法人	42.14	3,007,916,449	0	0
广东华美国际投资集团有限公司	境内非国有法人	2.07	147,565,000	0	0
中国保利集团公司	国有法人	1.95	139,031,682	0	0
国信证券股份有限公司	其他	1.14	81,147,200	0	0
中国人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—005L—FH002 沪	其他	0.80	57,243,464	0	0
朱前记	境内自然人	0.80	57,072,467	0	0
中国太平洋人寿保险股份有限公司—分红—个人分红	其他	0.74	52,961,008	0	0
张克强	境内自然人	0.69	49,247,000	0	0
中国工商银行—广发聚富开放式证券投资基金	其他	0.63	45,000,016	0	0
华信信托股份有限公司	其他	0.60	42,727,537	0	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	本公司第三大股东中国保利集团公司持有本公司第一大股东保利南方集团有限公司 100% 的股权；本公司第八大股东张克强持有本公司第二大股东广东华美国际投资集团有限公司 90% 的股权；未知其它股东之间是否存在关联关系，也未知其它股东是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、 管理层讨论与分析

3.1 市场回顾及展望

2013 年房地产市场整体运行平稳，调控政策稳定，刚性购房需求仍为市场主流，并呈现出如下主要特征：

- 1、刚需释放推动市场成交活跃，量价平稳增长。2013 年全国商品房实现销售面积 13.06

亿平方米、销售金额 8.14 万亿元，同比分别增长 17.3%和 26.3%，商品房平均销售价格同比上涨 7.7%至 6237 元/平方米，而百城住宅价格指数则自 2012 年 6 月开始实现了连续 19 个月的环比上涨，累计增长 13.8%至 10833 元/平方米。

2、投资增速有所恢复，但仍维持在低位，供需矛盾依然存在。报告期内，房地产开发投资累计完成额 8.6 万亿元，同比增长 19.8%，增速较 2012 年有所提升，但仍处于近年来的较低水平。具体到新开工面积，报告期内累计实现 20.12 亿平方米，同比增长 13%，相比 2011 年 19.12 亿平方米的新开工面积仅增长 5.2%；土地购置面积结束了自 2012 年以来连续 21 个月的同比下降，全年成交同比增长 8.8% 至 3.88 亿平方米，但仍低于 2011 年的 4.43 亿平方米，处于近年来的较低水平，土地购置费用 1.35 万亿元，同比增长 11.6%。

3、房地产市场在区域供求关系不平衡状态下出现了显著的分化：具有经济资源禀赋和强大人口吸聚能力、土地稀缺的一二线城市成为商品房成交的主流市场，三四线城市则视其供求关系的不同出现了或面临着较大的分化风险。

报告期内，全国 40 大中城市中的一二线城市累计实现商品房销售额 3.89 万亿元，占全国商品房销售额的 47.8%；一二线城市总体供不应求，其商品房销售价格也呈现了显著高于三四线城市的上涨，报告期内百城住宅价格指数样本中的一二线城市住宅的平均价格分别为 27903 元/平方米、10365 元/平方米，同比增速分别为 23.4%、10.2%，而三线城市住宅的平均价格为 7243 元/平方米，同比仅增长 5.1%，不及 7.7%的全国商品房均价涨幅。

从土地市场来看，一二线城市土地资源的稀缺性随着经济的发展、人口的持续涌入和未来城市边界的逐步划定而日益突出，土地供求矛盾决定了成交价格的上涨。2013 年，全国 40 大中城市中，一线城市土地成交的规划建筑面积同比增长 19.5%，成交总价则同比增长了 158.2%，二三线城市土地成交的规划建筑面积同比分别下降 11.3%和增长 9.6%，成交总价则同比分别增长了 24.7%和 25.6%，一二线城市土地成交均价的涨幅显著高于三线城市。

展望未来，在新型城镇化过程中房地产市场供求矛盾仍将在较长时间内持续存在，我们依然坚定看好行业中长期发展；短期内，我们认为在宏观经济和政策面基本稳定的情况下，2014 年房地产市场预期仍将实现平稳发展。同时，受限于区域经济发展过程中不同城市功能定位和竞争力的变化，房地产市场城市分化的特征将持续深化；而市场流动性在宏观货币政策调控下的阶段性松紧变化也将对商品房销售产生一定的影响，因此，房地产市场在整体平稳发展的同时，出现局部、阶段性波动的可能性或不可避免。

3.2 2013 年公司经营情况回顾

1、销售情况

报告期内，公司继续坚持普通住宅产品定位和快速周转开发策略，并抓住上半年供应偏紧而销售形势良好的窗口期，加大产品推售力度，全年累计实现销售签约面积 1064.37 万平方米，同比增长 18.11%；实现签约金额 1252.89 亿元，同比增长 23.15%，市场占有率为 1.54%。

从区域表现来看，广东区域实现销售签约 215 亿元，再次实现历史性突破，华南、成都、北京三个区域实现销售签约超过 100 亿元，上海、武汉两个区域销售签约超过 90 亿元，天津、江苏、重庆三个区域实现销售签约超过 50 亿元。报告期内，公司“3+2+X”的城市群战略得到有效贯彻和落实，区域规模效应进一步显现，珠三角地区成为公司首个销售超 300 亿元的区域。

从产品结构来看，144 平方米以下的中小户型成交套数占比为 92.9%，刚需产品为主的供货结构决定了成交以首次购房客户为主流，全年公司成交客户中首次置业者占比达到 85.9%。

2、开发投资情况

报告期内，公司实现新开工面积 1692 万平方米，同比增长 19.94%；竣工面积 1264 万平方米，同比增长 33.98%；在建面积 4468 万平方米，同比增长 19.93%。

报告期内，公司继续坚持一二线城市为中心的“3+2+X”区域布局战略，实施等量拓展，新进入太原、遂宁、清远、湛江、韶关、肇庆等城市，已进入城市达 49 个，区域布局更加完善，城市群深耕得以不断推进。全年公司共新增 54 个房地产项目，新增容积率面积 1827 万平方米，总地价 568 亿元，平均楼面地价 3111 元/平方米，较 2012 年的 3386 元/平方米降低了 8.1%；新增权益容积率面积 1321 万平方米，权益比例 72.3%，较 2012 年提升 7 个百分点，权益地价 408.1 亿元。

从新增项目区域分布来看，公司仍以一二线城市布局为主，新增容积率面积 1338 万平方米，总地价 527 亿元，拓展面积和金额分别占到 73.2%和 92.8%，按面积计的权益比例为 75.6%；同时适度布局发展潜力较大的三四线城市，并通过加大合作比例分散经营风险。

截至报告期末，公司共有在建拟建项目 228 个，规划总建筑面积 11217 万平方米，其中待开发面积 4925 万平方米，一二线城市占比约为 78.7%；在建拟建项目可售容积率面积约 8330 万平方米，累计已签约面积约为 3333 万平方米，待售面积约为 4997 万平方米，其中一二线城市占比约为 83%。

3、财务情况

报告期内，公司实现营业收入 923.56 亿元，归属于上市公司股东的净利润 107.47 亿元，同比分别增长 34.03%和 27.36%；其中房地产业务结转收入 892.90 亿元，同比增长 34.65%；房地产业务结算毛利率为 31.25%，同比下降 3.99 个百分点，主要是由于部分在 2011 年市场严厉调控时期销售的高地价项目进入结算，以及部分项目首期销售结算价格较低所致，后续随着这些因素的消除，预计毛利率将回升至合理水平。

报告期内，公司共实现销售回笼 1112 亿元，新增银行借款 625 亿元，净增银行借款 191 亿元，完成房地产项目直接投资 998 亿元，期末资金余额 338 亿元，资金平衡情况良好。同时，公司获得国际三大评级机构给予的行业最高主体信用等级，并于 8 月份成功发行 5 亿美元高级债券，票面成本 4.5%，有效拓宽了公司的融资渠道。

截至报告期末，公司总资产 3139 亿元，净资产 692 亿元，归属母公司净资产 518 亿元，负债总额 2448 亿元，资产负债率为 77.97%，较 2012 年下降 0.22 个百分点；期末预收账款 1072 亿元，扣除预收账款后的其他负债占总资产的比例为 43.84%，负债水平较为合理；期末有息负债总额 991 亿元，有息负债的平均融资成本为 7.03%。

4、管理及其他业务经营情况

报告期内，公司继续大力推动商业地产、房地产基金和养老地产等业务发展。报告期末，公司持有集中商业物业约 84 万平方米，包括 2 个写字楼、4 家酒店、2 个购物中心、1 个展馆。报告期内公司商业租赁及经营收入约 11 亿元，同时，商业公司完成了自营商业零售业态研究，进一步深化了品牌战略联盟，为商业经营能力的持续提升奠定了基础。

公司房地产基金业务继续保持高速增长，资金管理规模突破 200 亿元，连续两年被基金排名权威机构清科集团评为“中国房地产基金十强”第一名。

报告期内，公司借助老博会平台，正式发布了“以全产业链方式进军养老产业，打造机构养老、社区养老和居家养老‘三位一体’的中国式养老体系”的养老产业战略。公司养老品牌“和熹会”经营情况良好，品牌影响不断扩大。北京西山林语乐龄中心入住率已接近 60%，上海西塘越积极筹备“一地入会多地养老”平台的建立，成都两河颐养生态休闲示范基地已完成方案规划。

5、企业形象

报告期内，公司继续强化品牌建设，获得了客户、合作伙伴、员工和股东等利益相关方的高度认可，期末品牌价值达到 260.92 亿元，同比增长 23.4%，蝉联“中国房地产行业领

导公司品牌”，连续四年荣获国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院联合评选的中国房地产百强企业综合实力第二名，并连续多年获评沪深上市房地产公司投资价值、财务稳健性、财富创造能力 TOP10 第二名。

报告期内，公司在内部管理和风险控制、社会责任、绿色建筑、物业管理等方面也取得了良好的成绩，获得了社会的广泛认可。在由中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心联合颁布的中国房地产上市公司测评中，保利地产位列榜单第二位，并在风险控制五强榜单中位居榜首；社会责任方面则荣获“2013 中国房地产年度社会责任感企业”、“2013 中国社会责任特别大奖”，公司 2012 年度的社会责任报告获人民日报整版刊发，充分肯定了公司在履行社会责任方面的成绩；公司在推动绿色建筑标准应用方面的努力也获得了社会的认可，荣获“中国城市可持续发展推动力-年度最佳绿色地产商”；保利物业则获评“2013 中国物业服务领先品牌企业”，中国物业管理行业综合实力第二名。

6、公司 2013 年度房地产项目汇总表（详见年报全文）

7、房地产出租情况表（详见年报全文）

3.3 公司的优势及挑战

1、公司的竞争优势

（1）优质的项目资源

公司一直以来坚持一二线城市中心城市为主及刚需产品定位，80%左右的待开发和待售资源位于一二线城市，且项目定位以中小户型刚需产品为主，具备优秀的抗风险能力，为公司持续健康发展提供了项目资源基础。

（2）优秀的融资能力

务实规范的经营理念、优秀的经营业绩、良好的商业信用使得公司在银行贷款、境内外债券发行等债务性融资领域拥有融资规模大、融资成本低的突出优势，在资本市场股权融资和房地产基金融资等方面也有出色表现，为公司经营业绩增长提供了有力的资金保障。

（3）优秀的综合经营能力

公司在“三个为主、三个结合”的战略指引下，不仅培养了住宅、商业、旅游、养老、会展等房地产综合开发能力，而且伴随着房地产主业的发展培育了商业经营、房地产基金管理、销售代理、建筑设计、展览运营、物业服务、建筑智能化和社区数码服务等专业公司，逐渐形成了优秀的综合经营能力，为公司顺应行业转型趋势、培育新的盈利增长点做好了铺垫。

2、公司未来发展面临的挑战

随着房地产行业集中度的日渐提升，千亿级销售企业数量快速增加，同时市场也出现了房企重回一二线城市的态势，行业竞争日趋激烈。未来，对土地、资金、人才、渠道等综合资源的整合能力将成为企业市场竞争力的核心。

在经济转型、消费升级持续推进，移动互联网崛起并快速对社会产生影响的情况下，人们的行为习惯、消费模式正在潜移默化中改变，消费市场传统的竞争格局逐渐被颠覆。房地产作为不动产虽具有较为深厚的行业特性，但如何适应市场变化，持续保持行业地位和竞争优势是公司未来发展中面临的主要挑战。

3.4 2014 年经营计划

2014 年，公司将坚持以发展为主题，以经济效益为中心，坚持规模经营，坚持快速周转，稳中求进，持续提高品质，不断开拓创新，努力提升管理，在“品质、创新、管理三轮驱动”下，促进企业升级，提高持续发展能力。

（1）2014 年，公司计划完成房地产直接投资 1166 亿元，计划新开工面积约 1750 万平

方米，计划竣工面积约 1350 万平方米；

（2）继续坚持等量拓展的原则，以完善和深耕一二线主流城市为重点，适度拓展有宏观发展战略支持、经济基础良好、位于经济圈与城市带中的三四线城市；

（3）在不断强化标准化应用的基础上，加大集团采购力度，加强工程质量管控，以客户为中心升级全过程配套服务，多方位打造公司的产品竞争力，持续提升开发效益；

（4）加大创新力度，在对宏观形势、行业发展、公司战略深入研究的基础上，积极推动房地产金融、养老地产、精装修、概念地产（旅游、文化、电商等）等各项业务的创新发展，高度重视和关注移动互联对房地产行业的影响，同时稳步推进海外拓展战略，激发公司增长潜力。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

本期新纳入合并范围的子公司 73 家，本期不再纳入合并范围的子公司 3 家，具体情况详见 2013 年度审计报告中的财务报表附注。