

金地（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	金地集团	股票代码	600383
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	徐家俊	张晓瑜	
电话	0755-82039509	0755-82039509	
传真	0755-82039900	0755-82039900	
电子信箱	ir@gemdale.com	ir@gemdale.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)	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	123,926,332,991.27	107,137,657,687.87	102,520,943,485.38	15.67	94,501,271,791.07	90,500,054,223.40
归属于上市公司股东的净资产	29,114,331,819.25	26,020,611,292.46	23,516,518,490.62	11.89	22,818,990,925.33	20,646,901,368.44
经营活动产生的现金流量净额	-1,561,146,743.80	6,327,366,559.07	6,327,366,559.07	-124.67	1,530,261,223.24	1,530,261,223.24
营业收入	34,835,841,295.08	32,863,360,359.98	32,863,360,359.98	6.00	23,918,506,165.62	23,918,506,165.62
归属于上市公司股东的净利润	3,608,834,967.29	3,717,250,195.53	3,385,246,950.58	-2.92	3,669,695,331.19	3,017,226,801.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,163,472,954.61	2,865,369,208.67	2,832,853,832.10	-24.50	3,059,247,710.49	3,004,422,852.78
加权平均净资产收益率（%）	13.11	15.24	15.35	降低 2.13 个百分点	17.52	15.78
基本每股收益（元 / 股）	0.81	0.83	0.76	-2.41	0.82	0.67
稀释每股收益（元 / 股）	0.81	0.83	0.76	-2.41	0.82	0.67

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数		167,867	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数		130,829
前 10 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
生命人寿保险股份有限公司－万能 H	其他	8.14	364,071,118	0	无
深圳市福田投资发展公司	国有法人	7.87	351,777,629	0	无
安邦财产保险股份有限公司－传统产品	其他	5	223,575,465	0	无
安邦人寿保险股份有限公司－稳健型投资组合	其他	4.94	220,762,116	0	无
深圳市福田建设股份有限公司	其他	3.71	165,703,417	0	无
生命人寿保险股份有限公司－分红	其他	3.61	161,594,055	0	无
华夏人寿保险股份有限公司－万能保险产品	其他	2.41	107,919,326	0	无
长沙先导投资控股有限公司	其他	2.01	90,000,000	0	无
全国社保基金一零四组合	其他	1.52	67,999,868	0	无
全国社保基金一一零组合	其他	1.16	52,006,439	0	无
上述股东关联关系或一致行动的说明		“生命人寿保险股份有限公司－万能 H”与“生命人寿保险股份有限公司－分红”同属于生命人寿保险股份有限公司持有账户；安邦财产保险股份有限公司与安邦人寿保险股份有限公司同属于安邦保险集团股份有限公司。 2013 年 11 月，生命人寿保险股份有限公司将“生命人寿保险股份有限公司－万能 H 账户”中持有的 215,000,000 股公司股份授权深圳市福田区投资发展公司行使股东表决权，该授权期限至 2014 年 6 月 30 日止。 公司未知上述股东之间是否存在其他关联关系或一致行动人的情况。			

三、 管理层讨论与分析

(一) 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

1、报告期内经营情况的回顾

(1) 主要政策和市场变化

2013 年年初“国五条”出台，从需求端抑制房价上涨预期。此后，新一届政府的调控政策思路逐渐转变为“全面深化改革，建立长效机制”，“促供应”、“市场化”成为房地产调控主基调。年底，地方政府迫于房价控制目标压力，一二线城市的“深八条”、“京七条”、“沪七条”和“穗六条”等新政密集出台，以实现全年房价控制目标。

2013 年，房地产行业投资增速维持高位，新开工面积创历史新高；全国商品房销售高位景气、量价齐升；土地市场整体成交回暖，热点城市地王纪录屡屡刷新。从市场成交情况来看，2013 年延续了 2012 年底的回升行情，全国商品住宅成交 11.5 亿平米，同比增长 18%。上半年，在宽松的流动性支持下，房地产行业呈现热销局面，虽然期间政府出台“新国五条”及相关细则，但是由于政策落地性不强，对市场影响有限，全国商品房销售面积和金额同比大幅上升，但涨幅趋于收窄。从成交价格来看，住宅成交价格总体呈现上涨趋势，其中一线城市涨幅较大。从供求关系来看，整体上，全年新开工量和推地量大幅增加，商品住宅新开工面积、住宅用地成交建筑面积同比增幅分别为 12%和 31%。2013 年，在全面向好的商品房市场支持下，土地市场明显回暖，房地产市场新开工数据也一改 2012 年同比下跌之势，转而进入正增长。由于全国加大推地，对未来 1-2 年的供应形成压力，未来供求关系将在城市间出现分化，其中一线城市供需关系保持良好，而二三线城市延续并部分加剧了住宅土地成交面积大于商品住宅成交面积的趋势，未来供应压力增大，具体城市间的表现分化会更加明显。

随着调控政策思路逐渐转向市场化，房地产行业的发展走势将会逐渐告别受调控政策影响而大起大落的时代，而主要取决于市场自身的供求关系，行业的竞争也将会更加激烈，盈利能力将主要取决于企业自身的经营管理水平。

（2）公司战略实施

报告期内，公司提出“深化体系、提速发展”的经营导向，经过一年的努力，公司在各个方面均取得了较好的成绩。

公司住宅业务销售规模快速增长。2013 年住宅业务实现销售金额 450.4 亿人民币，同比增长 32%，实现结转收入 348.4 亿元，同比增长 6%，平均开盘周期由 12 个月缩短至近 10 个月。商业租金收入 4.5 亿元，同比增长 40%。稳盛基金新增管理规模 33.5 亿，总管理规模达 105 亿。物业公司客户满意度达到 91 分的历史新高。

公司适时把握土地拓展时机，全年获取 26 宗土地，总投资额约 295 亿元，总可售面积超过 750 万平方米，获取时点集中在上半年及 11-12 月，较好实现了常态化、周期化的均衡投资。融资方面，2013 年公司进一步调整改善了债务结构，综合融资成本较低。2013 年初，金地商置在香港资本市场配售筹集股本金约 7 亿港元，下半年完成了 12.7 亿港元规模的注资。其国际融资平台地位进一步奠定，这将有效助力金地集团一体两翼战略的推进。

公司在住宅主体业务“深化体系”方面，取得一系列成果：

1) 优化激励制度，启动人才梯队建设。优化了奖金激励制度及子公司考核制度，强调经营结果，强化“提升周转率，做大销售与利润规模”的战略导向，缩短开发周期，充分调动各区域公司的主动性和创造性；“专铸行动”开启了专业能力建设、评价、发展新里程，为加速发展提供稳定高效的人才保障。

2) 各专业体系保障快周转。颁布住宅项目运营管理程序，实行项目分类评审，提升效率，保证前期定位又准又快。报告期内，92%项目在获取后 53 天内完成产品策划与经营方案。标准化成果适应市场变化，完成褐石、名仕、格林系列及成本限额标准的更新，新研发风华系列、未来系列及社区商业三条新系列，以满足不同客户类型的多样化需求。标准工期

的颁布进一步明确一级节点时间要求，成本合约规划及招标采购新制度推行，不仅加快了项目的建设速度，同时强化了成本管控能力。强化营销专业体系，保证前端找准市场、做对产品，加强销售规范管理，保证后端快速销售、提升销售服务。

3) 完善组织体系和流程建设。分拆成立区域投资拓展部和运营管理部，明晰投资和运营专业权责和职能；成立了工程管理部，完成了集团和区域层面的团队组建，颁布了一系列管理制度，从质量、进度、供应商各方面对工程管理体系进行了完善；梳理工程系统组织架构图，健全区域-城市工程系统组织架构和职能建设。通过对各业务开展系统的工作分析，形成集团与子公司的权责界面，提供区域公司内部各工作的审批权限，完成住宅业务项目开发全流程文件，体系建设工作初见成效。

4) 加强成本控制体系建设。成本控制从产品前期研发阶段抓起，按照“客户价值决定资源配置”的理念，通过不断优化产品配置标准，使有限的资源得到最为高效的利用；进一步建立了工程实施阶段成本控制体系、工程策划及合约规划体系，修订工程招标采购制度，规范单位选择程序，严格控制招标价格，获取更具市场竞争力的价格。同时，进一步加强了对供应商的管理，投标阶段严把供应商入围质量关，合作过程中动态评估，履约结束及时评估，实现有效控制成本。

在其他业务方面，也取得较好的成绩：

金地商置稳步发展。在土地拓展方面，截至 2013 年末共拥有土地储备约 400 万平方米，将极大提升未来几年的销售规模和盈利能力。金地商置积极开展商业地产各专业领域的能力建设，大力引进专业人才、培养和整合团队，以招商、运营、投资拓展等业务部门为发展重心，不断加强自身经营能力，塑造金地的商业品牌。未来，金地商置将进一步扩大销售规模和盈利能力，增强资本市场融资的功能。

稳盛投资立足专业独立，逐步完善“基金产品”为核心的“基金管理人和投委会”管理责任体系；逐步尝试“低成本夹层基金”等产品试验，完善不定项基金产品；研发“商业基金及开发基金”的商业模式并积极寻找合作伙伴。报告期内，稳盛投资新增管理规模 33.5 亿元，总资产管理规模达人民币 105 亿元；顺利完成 UG 一期美元基金投资，着手筹建二期美元基金。

物业公司进行了全面整合，成立了金地物业管理集团公司，整合后的物业公司客户满意度达到 91 分的历史新高，品牌价值位列全国第二名，综合实力位列中国物业服务企业 TOP10。未来，物业公司作为集团的重要战略单元，力争成为中国物业服务行业第一品牌，以及成为中国物业服务行业的最佳雇主。

(3) 公司各项目开发成果

报告期内，公司共获取 26 个项目、总计超过 750 万平米的可售资源，完成总投资额约 295 亿元。报告期末，公司土地储备超过 2500 万平米，其中，公司权益土地储备近 1900 万平米。报告期内，公司新开工面积约 573 万平方米，比上年增加 100%；竣工面积约 333 万平方米，比上年增加 6.7%。（房地产项目汇总表详见年报全文）

2013 年，公司在保证新开盘项目去化率同时，坚持去化库存，积极推售适销对路的首置首改产品，销售额逐步冲高，全年销售面积完成 359.8 万平方米，比上年增长了 25%，销售

金额完成450.4亿元，比上年增长了32%。

2013 年，公司各区域项目销售势头良好，其中北京格林格林、杭州萧山天逸等共计 18 个项目的销售金额超过 10 亿元，其中北京格林格林的销售金额超过 30 亿元，杭州萧山天逸、南京自在城等项目的销售金额超过或者接近 20 亿元。北京格林格林、广州荔湖城、南京自在城、上海松江艺境等项目数次出现开盘即售罄或接近售罄的情况。

随着公司城市深耕策略的实施，公司各地项目在所在城市市场份额得到进一步稳固，以签约金额或者面积计算，公司在西安、沈阳的占有率分别为 5.8%和 4.26%，在南京、杭州、扬州超过或者接近 3%。报告期内多个项目销售指标位居所在城市销售前列。

（4）社会认同度

2013 年，公司在经营上深化体系、提速发展，同时不忘履行应尽的社会职责，在综合能力、公司治理，以及社会责任方面，都取得了广泛认同和赞誉。

在公司综合能力方面，2013 年 5 月，中国房地产研究会、中国房地产业协会及中国房地产测评中心评选金地集团为“中国上市房企综合实力前十强”、“2013 年中国房地产上市公司资本运营五强”；6 月，金地集团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评选的“2013 沪深上市房地产公司综合实力 TOP10”、“2013 沪深上市房地产公司投资价值 TOP10”、“2013 沪深上市房地产公司财富创造能力 TOP10”；同月，金地集团连续第十年获《经济观察报》评选为“蓝筹地产”大奖；7 月，《中国证券报》“第 15 届(2012 年度)中国上市公司金牛奖”评选中，金地集团获评“2012 年度金牛上市公司百强”；7 月，公司还荣获《21 世纪经济报道》的“2013 年度最具投资价值地产上市公司”和香港《经济一周》“2013 中国杰出房地产商”称号；8 月，公司获评《观点地产》“2012 年度中国最具价值地产上市企业”，同月，公司还荣获《每日经济新闻》评选的“2013 年度价值地产企业”和“2013 年度地产金融推动力企业”；11 月，《第一财经日报》地产汇年度颁奖典礼上，金地集团荣获 2013 地产价值榜“最具社会价值上市公司”、“沪深 A 股上市房企 TOP20”、“2013 年度中国上市房企融资能力榜 TOP10”，稳盛投资荣获“2013 年度中国最具实力房地产基金 TOP10”；12 月，公司荣获《理财周报》评选的“2013 年度最具发展潜力房企”。

在公司治理方面，2013 年 1 月，深圳证监局对 2012 年度积极推动公司规范自律的深圳上市公司董事会秘书进行表彰，董秘徐家俊获得该项殊荣；7 月，证券时报社、新财富杂志社、中国上市公司协会评选董秘徐家俊为“中国主板上市公司百佳董秘”，董秘徐家俊连续四年获《新财富》“金牌董秘”称号；8 月，《理财周报》“2013 中国上市公司最佳董事会价值管理论坛”评选董秘徐家俊为“2013 中国上市公司最佳董事会秘书”；12 月，和讯网评选董秘徐家俊为“年度金牌董秘”。

在社会责任方面，2013 年 7 月，公司荣获《21 世纪经济报道》评选的“2013 年度社会贡献企业大奖”；11 月，公司获评《第一财经日报》的“中国地产企业年度仁商实践奖”；12 月，《中国建设报》、住房和城乡建设部政策研究中心、住宅产业化促进中心“责任地产”评选金地集团为 2013 年度“中国责任地产 TOP10”。

物业服务方面，2013 年 6 月，公司获评中国指数研究院“中国物业服务百强企业服务质量 TOP10 全国第一名”和“百强满意度领先企业 TOP10 全国第一名”。

2013 年，公司与全球知名的民意测验和商业调查咨询公司盖洛普合作进入第十年，公

司持续跟踪和关注客户，进行客户满意度及客户需求调研，并将结果引入公司经营管理和业绩考核。2013 年在行业客户满意度平均值有所下降的形势下，金地客户满意度仍有 3 个百分点的提升，远高于行业均值，处于行业内领先水平。尤其是在“小区环境和规划”、“入伙交付”、“物业管理”等客户体验关键环节已成为行业标杆，口碑和服务成为客户选择金地的重要因素。

（5）财务融资情况

公司一直坚持稳健的财务管理方针，并拥有多样化的融资渠道，包括银行借款、发行债券、委托借款、信托借款等。报告期内，由于公司保持良好的信用状况，国际权威评级机构标准普尔、穆迪均维持给予公司的长期信用评级，分别为 BB+、Ba1，展望均为稳定。公司始终将负债规模和融资成本保持在合理水平，报告期末，公司债务融资总额为 352.76 亿元，债务融资加权平均成本为 6.20%。报告期末，公司对外担保余额为 56.14 亿元，其中，对于公司担保余额为 53.34 亿元，对联营公司担保余额为 2.8 亿元。

（6）核心竞争力分析

公司初创于1988年，1993年正式开始经营房地产。历经二十余年探索和实践，公司规模迅速壮大，企业实力持续增强。公司坚守“科学筑家”使命，在企业经营中体现“专业之道，惟精惟一”特质，秉承“用心做事，诚信为人”、“果敢进取，永怀梦想”等“金地之道”和企业精神，金地集团形成了地产开发业务核心竞争优势，目前已建立华南、华东、华北、华中、西北、东北、东南7大区域的全国化扩张格局，进入全国25座城市。

金地坚持以“引领人本生活”为产品核心理念，努力回应人居本源需求，为产品赋予浓厚人文风格，打造功能丰富、设计创新的人性功能，并构建居住圈层沟通平台，营造和谐顺畅的人情社区。近年来，金地不仅取得骄人销售业绩，更因产品创新和产品品质获得各类专业奖项，品牌赢得市场认同。

2012年，金地集团布局香港资本市场，收购香港上市公司星狮地产，随后更名为金地商置。未来，金地商置将专注于商业地产，培育城市综合体开发与运营管理的核心业务模式，成为中国精致商业地产引领者。

公司是国内最早涉足金融业务的房地产企业之一。目前，集团旗下拥有专注于中国房地产市场投资的私募基金管理公司稳盛投资。

展望未来，金地集团将持续打造、提升自身在地产、金融等方面的核心竞争力，秉承国际化视野和标准，以价值创造为目的，开拓创新，持续发展，努力实现“做中国最有价值的国际化企业”的宏伟愿景。

（二）董事会关于公司未来发展的讨论与分析

（1）行业竞争格局和发展趋势

2014 年国内经济增长存在下行风险。宏观经济处在“三期叠加”的运行阶段，即增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期。宏观经济下行压力较大，GDP 增速回落，投资继续放缓，出口与消费低位运行。房地产新开工增速下滑，行业面临多方面的困难和压力。

在此背景下，房地产市场的两极分化越来越明显，部分中小企业将被淘汰出局，市场集中度越来越高，同时行业利润率逐步下降。要在市场竞争中胜出，做大规模和提高竞争力将是必然要求。

（2）公司发展战略

公司 2014 年的经营导向是“加快周转，做大规模，提升 ROE”，通过快周转带动销售规模和利润总额双增长。以此经营导向下，在进一步提升经营能力的基础上，通过“高效”投资、缩短开发周期、提高成本控制能力及强化资源去化率等，确保公司战略目标实现。具体包括：

第一，深化投资体系建设，强化投资能力，提升投资效率

在投资体系建设上，公司将继续加强前瞻性的经济与政策研究，以准确把握市场变化趋势和投资策略。同时，将继续夯实一线投资拓展的组织建设和人员能力培养，深化投资考核与激励机制，进一步提升公司投资工作效率和质量。在投资布局上，继续坚持深耕已有城市，并根据城市市场的供需情况做好优选，同时把握时机挖掘有潜力的二线城市。在投资项目类型上，在继续坚持以刚需产品尽可能地扩大市场份额的基础上，适当把握一线及重点二线城市的改善型项目机会。

第二，强化经营能力，加快运营周期，提升运营质量

1) 运营管控方面，坚持深耕主流市场，聚焦首置首改刚需产品，以市场为导向精确把握前期定位；通过项目分级管理，提升项目管控效率；强化对一级计划节点的管控力度，确保供应。对新上市项目坚持市场化原则定价及确保“销售去化率”优先原则，对库存项目进一步加大去化力度；通过动态的生产经营计划管理，及时把握和应对市场变化。

2) 以“规模增长、加快周转”为宗旨，完善营销体系建设、优化流程、强化品控管理，为营销的系统化、标准化夯实基础。强化区域的营销管控，推动区域建立和完善市场研究职能、加强营销人员系统性培训、建立定期交流机制，提升一线把握市场的能力和前期定位工作的质量，从而确保提升营销团队的整体作战能力。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

2013 年 11 月 29 日，公司第六届董事会第七十一次会议、第六届监事会第十三次会议审议通过了《关于投资性房地产后续计量模式变更的议案》，决定对投资性房地产由成本模式改为公允价值模式进行后续计量，自 2013 年 12 月 1 日起执行。

公司会计政策变更的主要原因是考虑投资性房地产的公允价值能够持续可靠地取得，同时因 2012 年收购香港上市公司金地商置，该等投资性房地产后续计量按港股财报采用公允价值计量，基于统一会计政策、提高工作效率和商业地产发展战略等因素，公司认为采用公允价值对投资性房地产进行后续计量能够更加客观地反映投资性房地产的价值，便于公司管理层及投资者及时了解公司的财务状况。

根据《企业会计准则第 3 号--投资性房地产》规定，成本模式转为公允价值模式的，应

当作为会计政策变更，按照《企业会计准则第 28 号--会计政策、会计估计变更和差错更正》进行会计处理。公司对上述会计政策变更采用追溯调整法核算并重述了可比年度的财务报表。本次会计政策变更对公司经营成果和财务状况的影响为：增加公司 2012 年末所有者权益约 25.04 亿元，增加公司 2012 年净利润约 3.32 亿元；增加公司 2013 年末所有者权益约 38.04 亿元，增加公司 2013 年度净利润约 13.00 亿元。

4.2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

无

4.3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

具体情况详见2013年度审计报告中的财务报表附注

4.4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

无

董事长：凌克

金地（集团）股份有限公司

2014 年 4 月 25 日