

公司代码：600383

公司简称：金地集团

金地（集团）股份有限公司

2014 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，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

公司证券简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	金地集团	600383
公司债	上海证券交易所	08金地债	122006

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	徐家俊	张晓瑜
联系地址	深圳市福田区福强路金地商业大楼	深圳市福田区福强路金地商业大楼
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情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
总资产	124,667,406,137.16	123,926,332,991.27	0.60	107,137,657,687.87
归属于上市公司股东的净资产	31,484,307,901.87	29,114,331,819.25	8.14	26,020,611,292.46

	2014年	2013年	本期比上年同期增 减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	-951,362,861.62	-1,561,146,743.80	不适用	6,327,366,559.07
营业收入	45,636,377,981.63	34,835,841,295.08	31.00	32,863,360,359.98
归属于上市公司股东的净利润	3,997,451,139.05	3,608,834,967.29	10.77	3,717,250,195.53
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益的净利润	3,479,366,588.01	2,163,472,954.61	60.82	2,865,369,208.67
加权平均净资产收益率(%)	13.23	13.11	增加0.12 个百分点	15.24
基本每股收益(元/股)	0.89	0.81	9.88	0.83
稀释每股收益(元/股)	0.89	0.81	9.88	0.83

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东（或无限售条件股东）持股情况

表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）				86,085		
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数（户）				108,853		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有非流通的股份数量	质押或冻结的股份数量	
生命人寿保险股份有限公司一万能 H	其他	21.81	979,419,165	0	无	0
安邦人寿保险股份有限公司一稳健型投资组合	其他	14.09	633,065,430	0	无	0
深圳市福田投资发展公司	国有法人	7.83	351,777,629	0	无	0
安邦财产保险股份有限公司一传统产品	其他	5.91	265,227,389	0	无	0
生命人寿保险股份有限公司一万能 G	其他	4.40	197,681,270	0	无	0
华夏人寿保险股份有限公司一万能保险产品	其他	3.94	176,998,528	0	无	0
生命人寿保险股份有限公司一分红	其他	3.78	169,889,373	0	无	0
深圳市福田建设股份有限公司	其他	2.86	128,430,230	0	无	0
天安财产保险股份有限公司一保赢 1 号	其他	2.36	106,074,383	0	无	0
天安人寿保险股份有限公司一万能产品	其他	1.20	53,806,944	0	无	0
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一万能 H”、“生命人寿保险股份有限公司一分红”与“生命人寿保险股份有限公司一万能 G”同属于富德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。除上述情况外，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

主要政策和市场变化

2014 年，中国宏观经济增速放缓，固定资产投资大幅下滑、出口在全球需求衰退下处于弱势格局，加之消费不振，使得经济增速下滑压力较大。房地产行业在这样的经济大环境中略显颓势，房地产市场新开工、房地产开发投资、商品房成交等统计数据同比 2013 年均出现一定幅度的下滑，70 个大中城市房价下跌数量增加。在“稳增长”和“调结构”政策框架下，房地产行业对稳定宏观经济的重要性开始凸显。从 2014 年二季度开始政策面不断好转：一方面，地方政府陆续放松调控，取消限购，出台有关公积金、契税等地方救市细则；另一方面，央行三季度末出台限贷放松政策鼓励金融机构继续支持居民购房需求，四季度不对称降息带来资金面宽松，使房地产行业受益匪浅。在一系列稳增长政策激励下，房地产开发投资增速下滑趋缓，新开工面积降幅走势呈整体回稳态势，房地产市场成交明显复苏，全年呈现前低后高的翘尾之势。

从市场成交情况来看，2014 年全国商品住宅成交 10.5 亿平方米，同比下跌 9.10%。在 2013 年信贷政策收紧和需求透支的环境下，2014 年初的市场成交延续了 2013 年下半年的下降趋势。限购政策的大范围取消并未改变需求透支下的房地产市场，直到限贷放松和降息措施出台，需求得以释放，商品房成交才得以显著改善，商品房销售增速触底反弹。

从供求关系来看，商品房库存压力和去库存周期都在历史高位，短期内供应压力不减。2014 年商品住宅新开工面积、住宅用地成交建筑面积则明显收缩，同比跌幅分别为 14.40%和 35%，未来 1-2 年的供应压力有所缓解。而随着限贷政策放松和降息周期的开启，需求端有所复苏。供求关系逐步调整，城市间的分化更加明显，其中一线城市供求关系好于二三线城市。

从成交价格来看，由于销售下滑导致库存水平不断提升，住宅成交价格自第二季度开始进入下降周期，第四季度在政策面利好之下，购房者预期发生转变，住宅成交价格跌幅随着成交量回暖而逐渐收窄。

土地市场方面，年初的土地市场延续了 2013 年下半年来热度，随后楼市成交下滑影响销售回款，传导至土地市场，土地市场景气度明显下降，直到第四季度销售转暖，土地市场成交才有所恢复。

随着中国经济发展进入减速换挡期，经济发展进入提质增效新阶段，也必然影响房地产业发展步入新常态。随着限购限贷等行政手段逐渐退出，房地产政策调节回归市场化，长效机制逐步建立，房地产行业的发展走势受调控政策影响程度日趋减弱，供求关系、信贷环境以及城市规划等基本市场化因素，将主导未来房地产市场走势，而行业内的竞争也会愈加激烈。企业未来的盈利能力将主要取决于企业的投资能力和经营管理水平。

公司战略实施

公司提出“加快周转，做大规模，提升 ROE”的经营导向，经过一年的努力，公司在以下各方面取得了较好的成绩。

公司住宅业务销售规模稳定增长，2014 年住宅业务实现销售金额 490 亿元人民币，销售面积 389 万平方米，同比分别增长 9%和 8%。2014 年公司实现结转收入 456 亿元，同比增长 31%。公司适时把握土地拓展时机，全年共获取 19 个项目、总计约 273 万平方米的可售面积，完成总投资额约 153 亿元，拿地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。商业租金收入 5.1 亿，同比增长 17%。金地商置通过定向增发方式融资 18.2 亿港元，成功引入优秀投资者，使集团国际融资平台实力有效提升；稳盛投资新增基金管理规模 44.1 亿元，较 2013 年增加 25%。物业公司客户满意度达到 93 分的历史新高，连续第四年蝉联中国物业服务质量 TOP1。2014 年，公司完成国际化业务评审模型，成功获取美国旧金山项目，迈出国际化第一步。

在进一步提升经营能力的基础上，公司通过优化制度、加强产品创新、缩短开发周期、提高成本控制能力和工程质量，确保公司战略目标实现。具体包括：

1) 激发一线活力、深耕城市发展、加强绩效导向、优化激励制度

通过向一线授权赋能，提升城市自主经营能力和意识，做大做强深耕城市。通过优化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，做大销售规模与利润回报”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。

2) 鼓励创新学习、完善梯队建设、提高组织运作效率

随着业务的精细化，公司加强对专业人员的培养，人力资源“专铸行动”开启了人才专业能力建设、评价、发展新里程，为加速发展提供稳定高效的人才保障。同时，为了配合组织转型和业务发展的需要，公司继续全面开展以培养中层干部为主的先锋计划，重点培养具有综合经营意识、提升跨专业协作效率和新时期的企业家精神。

3) 进一步加强产品系统性创新，标准化应用缩短研发周期

2014 年，公司在业界首创 SMART 及 MAGIC 户型，分别为刚需及首次改善类客户量身定制，提供灵活多变的组合，满足客户不同生命周期的居住使用需求。同时，公司加强了八大产品系列在项目中的应用，产品系列应用率 80% 以上。原有的褐石、名仕、格林三大老系列愈发成熟并在七大区域全面落点，社区商业系列已在东莞和北京面世，风华系列及未来系列正在孕育中。产品标准化的应用进一步缩短了研发周期，目前集团项目平均研发周期缩短至 4.7 个月，为加快项目周转提供了有力保证。

4) 提高成本控制执行能力

2014 年，公司进一步完善了 2013 年颁布的成本管理制度，成本信息系统（EAS）全面上线，确保成本管理体系的有效落地和规范执行，在提升产品品质竞争力的同时，进一步练内功加强成本控制能力。通过与行业优秀企业进行成本水平对标，编制了各城市成本地图，严控各项关键指标，新建刚需首改项目的成本指标比去年有了更进一步降低，缩小了与行业领先企业的差距。在项目实施过程中结合市场和价值工程，对项目指标进行针对性的优化；同时招标采购方面引入新的供应商，促进在建项目成本优化降低。报告期内，公司建立了集团成本巡检机制，对七大区域进行普查和专项检查，要求各区域按照检查报告进行了整改，并反馈整改效果，减少责任成本发生概率，杜绝无效成本的发生。公司通过细化设计量化指标及限额标准，提炼成本控制设计导则，集团内项目平均建安成本普遍下降。

5) 工程管理体系得到进一步夯实和完善

2014 年，公司的工程质量满意度和实测实量成绩稳中有升，进度和供应商管理更加规范，工业化项目试点成果开始在不同区域推广，季度工程管理巡检和年度评优创新更加科学透明。

在其他业务方面，公司也取得较好的成绩：

稳盛投资积极开拓创新，报告期内成功发起并设立第一只人民币不定向股权基金——优选共赢基金，在房地产私募基金领域处于领军地位；同时，继续强化资金募集能力，同银行、保险、信托、资管机构创新合作。报告期内，稳盛新增人民币基金管理规模 44.1 亿元，较 2013 年增加 25%，累计人民币基金管理规模近 150 亿元人民币。稳盛投资已在行业内、投资人、项目合作方之间形成了较高的知名度和良好的品牌效应，荣获权威机构评选“人民币房地产基金 TOP5”。

金地商置在报告期内稳步发展。2014 年金地商置共新增 3 个项目，在开发项目面积突破 100 万平方米；运营项目租金收入同比增长 19%，运营项目客户满意度达行业领先水平；西安金地广场 12 月成功试营业，获得了消费者及同行的高度认可；资本市场方面，12 月金地商置成功引入两家优质股东新加坡华联力宝和 Sino Water，获 18.2 亿港元股权融资，为公司未来的发展带来新的契机。报告期内，金地商置通过团队与管理体系建设，进一步加强商业地产操盘与经营管理能

力，目前已逐步培养起一支专业化、精细化的商业地产开发与运营团队。未来，金地商置将继续发挥自身的优势，加强资源整合能力，优化产业结构，进一步扩大公司规模，提升盈利能力。

物业管理集团全面启动信息化建设，助力物业发展进入快车道。2014年，物业管理集团编制完成“金地物业住宅物业标准化体系 2014 版”并落地实施。报告期内，物业管理集团经营工作不断创新，房屋配套升级业务和房屋租售业务已付诸实践，已明确了社区养老、社区教育、社区金融、不动产运营等创新增值业务的发展方向和模式。

弘金地网球公司正式运营弘金地费雷罗国际网球学院、2014年9月成功举办 ATP250 赛事、已有五家国际网球俱乐部布局深圳、南京、上海、北京，运营已步入正轨。

公司各项目开发成果

报告期内，公司共获取 19 个项目、总计约 273 万平米的可售资源，完成总投资额约 153 亿元。报告期末，公司土地储备超过 2400 万平方米，其中，公司权益土地储备超过 1700 万平方米。报告期内，公司新开工面积约 460 万平方米，比上年减少 19.7%，竣工面积约 534 万平方米，比上年增加 60.4%。

2014年，公司积极推售以首置首改为主的刚需类产品，同时依据市场情况灵活制定销售及价格策略，对新开盘项目提出较高的开盘认购率要求，对库存项目要求通过积极的营销和销售策略加大去化。

2014 年，公司各区域项目销售势头良好，其中包括北京西山艺境、上海自在城在内共计 15 个项目的销售金额超过 10 亿元，北京西山艺境单项目销售金额超过 28 亿元，上海自在城、北京格林云墅等项目年度销售金额超过或者接近 20 亿元。东莞大运城邦艺境、杭州萧山蓝爵等项目首次开盘都几近售罄。武汉自在城、昆明悦天下、北京格林云墅等项目开盘认购套数均超过 200 套甚至达 300 套，北京格林云墅项目开盘认购金额超过 8 亿。

2014 年，随着城市深耕战略的进一步实施，公司所在城市市场份额得到进一步稳固和提升，以签约金额计算，公司在沈阳、西安、宁波、扬州等地的占有率保持在 4%以上，在北京、珠海、大连等城市超过 3%。公司在西安、扬州等城市市场排名保持前三位，在武汉、沈阳、大连等城市市场排名保持前五位。

社会认同度

2014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，2014年3月，在观点地产新媒体发布的“2013年度中国房地产卓越100榜”中，金地集团获评为“2013年度中国房地产上市企业30强”、“2013年度中国房地产企业商业模式卓越100”、“2013年度中国房地产企业品牌价值卓越100”、“2013年度中国房地产企业管理团队卓越100”等荣誉奖项；6月，金地集团连续第十一年获《经济观察报》评选的“蓝筹地产”大奖；7月，在观点地产新媒体举办的2014年度博鳌房地产论坛年会上，金地集团荣获中国地产金砖奖“2014年度最具投资价值地产上市公司”；同月，在《每日经济新闻》举办的2014年中国价值地产年会上，金地集团荣获“2014年度价值地产企业”、“2014年度最具价值地产上市公司”等奖项；11月，金地集团获得第五届（2014年度）深圳地产资信10强称号；12月，金地集团在《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等权威机构联

合主办的2014年中国地产企业公民年会暨第四届“责任地产TOP100”中获得“中国责任地产TOP10”称号；同月，金地集团在第一财经报道主办的“中国房地产价值榜”颁奖典礼上获得“中国房地产价值榜---沪深A股Top20”称号。

在公司治理方面，2014年7月，在观点地产新媒体举办的2014年度博鳌房地产论坛年会上，金地集团凌克董事长荣获“2014年度卓越成就个人”荣誉称号；在由中房协、住建部住宅产业化促进中心和中国建设报联合主办的“2014•中国地产设计创新论坛”上，金地集团总裁黄俊灿荣获“中国房地产创新推动力人物”荣誉称号；同月，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”，董秘徐家俊连续五年获《新财富》“金牌董秘”称号。

在社会责任方面，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2014年度“中国责任地产TOP10”。

物业服务方面，2014年荣获“中国物业管理企业品牌价值10强全国第二名”和“中国物业服务领先品牌企业全国第二名”等殊荣，品牌价值20.26亿元同比增加37%；荣获“2014中国房地产500强首选物业管理公司全国第二名”，并且连续第四年蝉联中国物业服务质量TOP1。

2014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十一年，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。最新的盖洛普调查结果显示，2014年，金地物业总体客户满意度达93%，为历年来金地物业最高水平，超出一级品牌物业服务公司平均水平10个百分点。

董事会关于公司未来发展的讨论与分析

行业竞争格局和发展趋势

2015年是中国深化改革的关键年，同时海外大多数国家经济增长乏力，使得中国2015年经济增长面临较大的下行压力。在稳增长和抗通缩的诉求之下，预期2015年的货币政策相对宽松，有利于降低房地产开发企业的开发成本和客户的购房成本，促进房地产市场持续回暖。虽然行业迎来回暖转机，但在行业内部不断调整中，行业生态已发生改变，在整个市场供求相对平衡，部分城市供过于求的状态下，预计2015年行业将保持一个较为平稳运行的态势。

目前，房地产行业规模增速下滑，企业竞争加剧，行业集中度提升，在成本上行和房价下行双重挤压下，行业利润率在逐步下降。除了继续坚持做大规模和提升产品竞争力之外，房地产开发企业还需持续探索新的发展路径和商业竞争模式，成本管控、金融运作、互联网方式、服务创新等将成为房企的核心竞争力。

公司发展战略

公司2015年将进一步推动做强做大城市，通过有效的激励、核心员工跟投等机制，提高城市公司的经营主动性，并通过不断提升项目经营能力，促进城市公司快速发展，提高区域和集团整体周转效率，实现销售规模和利润总额双增长。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，公司将进一步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，通过深化投资考核与激励、跟投机制，进一步提升项目投资质量和经营效率。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，除了坚持以刚需产品为主外，适当把握一线及重点二线城市的改善型项目机会。

第二，提升项目经营管控能力，完善营销职能和体系建设，积极推动创新营销

1) 运营管控方面，根据做强做大城市的经营导向，将对项目的前期评审有序下放，进一步加快项目前期运营效率；同时强化开工管理，对适销对路的产品加快开发进度，而对存量较大的产品类型审慎开工。强化对全周期资源尤其是库存总量的控制，坚持新上市项目以市场化原则定价及确保“销售去化率”优先原则；同时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) 坚持以“规模增长、加快周转”为宗旨，完善营销职能在总部、区域、项目三级管理体系的建设，为营销的系统化、标准化夯实基础。推动区域建立和完善市场研究职能，准确聚焦土地、市场和产品，提升一线把握市场的能力和前期定位工作质量。积极应对市场变化，加强市场分析，采取合理定价，加快去化库存。积极倡导营销创新，加强自销团队建设，将重视经营结果的销售文化打造成金地的核心竞争力之一

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、会计估计发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

财政部自2014年1月26日起陆续发布八项新会计准则，其中修订五项：《企业会计准则第2号-长期股权投资》、《企业会计准则第9号-职工薪酬》、《企业会计准则第30号-财务报表列报》、《企业会计准则第33号-合并财务报表》，新增三项：《企业会计准则第39号-公允价值计量》、《企业会计准则第40号-合营安排》、《企业会计准则第41号-在其它主体中权益的披露》，要求自2014年7月1日起在所有执行企业准则的企业范围内施行。2014年6月20日，财政部修订了《企业会计准则第37号-金融工具列报》，要求执行企业会计准则的企业在2014年度及以后期间的财务报告中按照该准则要求对金融工具进行列报。2014年7月23日，财政部发布了《财政部关于修改<企业会计准则—基本准则>的决定》，要求所有执行企业会计准则的企业自公布之日起施行。

根据财政部的规定，公司自2014年7月1日起执行上述各项新会计准则。按照新发布的相关会计准则结合具体情况修订公司原有的会计政策和会计制度，对相关会计政策进行变更。

此次会计政策变更依照财政部有关规定和要求进行，对公司财务状况、经营成果和现金流无重大影响。对2014年初合并报表项目调整如下：将长期股权投资中6,935,943.21元、其他非流动资产中1,650,000.00元重分类至可供出售金融资产；资产负债表新增其他权益工具项目，将资本公积中股份支付339,516,820.05元重分类至其他权益工具；资产负债表新增其他综合收益项目，将外币报表折算差额529,898,727.09元及资本公积中可供出售金融资产公允价值变动-3,655,830.00元重分类至其他综合收益收益。

4.2 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。

具体情况详见 2014 年度审计报告中的财务报告附注。