

公司代码：600383

公司简称：金地集团

金地（集团）股份有限公司**2016 年半年度报告摘要****一 重要提示**

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

1.2 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	金地集团	600383	无

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情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	145,541,374,579.11	139,346,146,137.68	4.45
归属于上市公司股东的净资产	31,596,582,858.77	33,598,725,712.43	-5.96
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	7,059,305,505.64	-2,553,709,176.32	不适用
营业收入	14,087,475,517.53	8,087,519,054.01	74.19
归属于上市公司股东的净利润	777,973,388.16	520,772,761.11	49.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	711,371,567.75	413,457,315.76	72.05
加权平均净资产收益率(%)	2.34	1.64	增加0.70个百分点
基本每股收益(元/股)	0.17	0.12	41.67
稀释每股收益(元/股)	0.17	0.12	41.67

2.2 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）		65,627				
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	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
富德生命人寿保险股份有限公司—万能 H	其他	21.76	979,419,165	0	无	0
安邦人寿保险股份有限公司—稳健型投资组合	其他	14.60	657,111,536	0	无	0
深圳市福田区投资发展公司	国有法人	7.82	351,777,629	0	无	0
安邦财产保险股份有限公司—传统产品	其他	5.89	265,227,389	0	无	0
富德生命人寿保险股份有限公司—万能 G	其他	4.39	197,681,270	0	无	0
富德生命人寿保险股份有限公司—分红	其他	3.77	169,889,373	0	无	0
天安财产保险股份有限公司—保赢 1 号	其他	1.80	81,219,620	0	无	0
北京坤藤投资有限责任公司	其他	1.73	78,014,780	0	无	0
中国证券金融股份有限公司	其他	1.57	70,776,792	0	无	0
北京凤山投资有限责任公司	其他	1.44	65,012,316	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明			“富德生命人寿保险股份有限公司—万能 H”、“富德生命人寿保险股份有限公司—分红”与“富德生命人寿保险股份有限公司—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。			

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

截至 2016 年 6 月 30 日，公司第一大股东富德生命人寿保险股份有限公司通过其持有的“富德生命人寿保险股份有限公司—万能 H”、“富德生命人寿保险股份有限公司—分红”与“富德生命人寿保险股份有限公司—万能 G”三个账户，持有本公司 1,346,989,808 股普通股，持股比例 29.93%。

富德生命人寿保险股份有限公司目前在本公司董事会 14 位董事席位中仅占一席，不是公司的控股股东和实际控制人。富德生命人寿通过其派出的董事行使其股东权力，公司与其在业务、人员、资产、组织机构、财务等方面均严格分开，保证独立运营管理。

三 管理层讨论与分析

报告期内房地产行业运营环境的变化

2016 年上半年，世界经济整体依旧疲弱，复苏乏力，全球金融市场动荡加剧。国内宏观经济低位运行，固定资产投资不振、出口在全球需求衰退下处于弱势格局，经济结构转型尚需时日，

经济增速能否企稳的不确定性加大。在这样的经济环境下，政府持续实施宽松的货币政策，并且大部分城市出台政策刺激房地产行业的发展，以带动整体经济形势的回升。

在“稳增长”和“去库存”政策框架下，中央政策对于房地产市场的支持力度不断加大：一方面，央行不断释放流动性激发了住宅需求的进一步释放，信贷、税收政策持续改善，另一方面，地方政府亦陆续出台房地产去库存的相关政策。在一系列政策的激励下，2016年上半年房地产行业整体延续了2015年的市场热度，开发投资、商品房新开工面积、商品房成交面积和金额等各项增速指标均出现大幅提升，但不同城市分化现象极为明显。

从房地产行业开发投资指标来看，随着去年末刺激房地产发展政策的不断落地，上半年房地产开发投资以及其先行指标新开工面积的增速都有大幅的提升。体现在一线城市继续保持增长的同时，二线城市快速增长，并带动了三四线城市的指标回升，行业整体开发经营情况颓势得以扭转。2016年1-6月份，全国房地产开发投资增速6.1%，相比去年同期增长4.6%而言增加1.5个百分点；新开工面积增速为14.9%，相比去年同期下降15.8%而言大幅转正。分城市等级来看，开发投资方面，一线城市增速为7.7%，二线城市增速为4.9%，三四线城市增速为7.5%；新开工面积方面，一线城市增速为18.6%，二线城市增速为28.2%，三四线城市增速为12.0%。

从市场成交量来看，上半年的市场成交继续保持了上升的态势，总体表现为一二三四线城市成交量全面回升。2016年1-6月份，全国商品房成交面积6.43亿平方米，同比增长27.9%，全国商品房成交金额4.87亿元，同比增长42.1%。其中一线城市成交继续保持增长，成交面积同比平均上升7.6%，但增速较去年同期下降了38.7%，明显回落；二线城市取代一线城市，成为成交上升的主力，成交面积同比平均上升54.8%，增长迅猛；三四线城市成交进一步回暖，成交面积同比平均上升26.9%。

从供求关系来看，在去库存方针不变、货币政策持续宽松的行业背景下，商品房销售显著增长，商品房库存持续走低，但供大于求的局面仍未发生实质性改变，热点城市“去库存”节奏远领先于去年以及其他城市，商品房库存走向加剧分化。北上广深一线城市以及苏州、南京、合肥等热点二线城市需求的过快释放造成短期供求关系极度不平衡，商品住宅库存量快速下降；但与此同时，东北、西北等部分二三线城市虽然成交有所回升，但由于历史库存量较大，2016年库存和潜在供应仍然相对较大。

从成交价格来看，销售回升、库存水平不断下降以及供求关系改善，均促使住宅成交价格明显回升，2016年上半年总体市场价格基本保持上行态势。然而，由于不同城市间库存水平、前期价格涨幅的差异以及人口、经济等基本面的差异，导致在成交量回升的同时价格表现差异较大，市场成交价格冷热不均。整体来看，前期涨幅过大的城市价格出现企稳迹象，如深圳和苏州等热点城市，而其他城市的价格涨幅在热点城市出台抑制政策的背景下也大都出现涨幅趋稳的迹象。

土地市场方面，分化同样比较明显。2016年上半年，去库存新政仍在持续发力，土地市场供求规模持续收窄，其中三四线城市表现最为显著，供应、成交面积均大幅下滑，但一线及热点二线城市住宅销售的回升以及库存下降导致供求关系的不断改善使得开发商预期上升，资金集中涌入土地市场，推动了地价的快速上涨，阶段性出现地价涨幅严重偏离房价的情况，土地市场风险上升。

报告期内公司的经营情况

报告期内，公司提出“固本培元、创新突破”的经营理念，面对行业与市场的变化，坚持做强住宅开发主业，在投资拿地、财务管理、产品创新、成本控制、工程管理、物业管理、国际化拓展等方面，都取得了不少成绩。

住宅业务方面，公司继续推动城市深耕，不断完善营销体系建设，促进公司销售规模持续稳定地增长。2016年上半年公司实现销售面积 289.2 万平方米，同比增长 67.6%；实现销售金额 439.6 亿元，同比增长 107.1%，在上市房企上半年销售额排名中位列第 12 名。公司在继续坚持以首置首改等刚需类产品为主的同时，根据市场环境变化，灵活调整产品比例，适当增加改善型产品比重，加快推货节奏，根据具体城市情况制定有针对性的销售策略，并在集团层面发起“火焰行动”、“城市竞跑”等一系列营销活动，大力推动了全集团销售业绩的提升。2016年上半年，集团各区域项目销售延续了去年的良好势头，华东、华南区域销售额上半年即破 90 亿，同比均有大幅提升，预计年度内有多个区域将实现破百亿的目标。具体项目层面，公司共有 11 个项目销售金额突破 10 亿元，其中，武汉金地自在城、武汉金地天悦、上海天地云墅、南京湖城艺境、深圳龙城中央等项目上半年单项目销售额破 15 亿元。公司在武汉、上海、南京等市场份额不断提高，践行了公司城市深耕的战略要求。

投资拿地方面，公司加强了市场研究工作，强化市场监控制度，根据政策和市场变化及时调整投资策略，合理把握了投资节奏。公司在 2016 年上半年的项目投资决策基本做到了既有前瞻性，又保持住了相对理性。上半年公司共获取了 12 宗土地，主要为底价或收购获取，总投资额约 97 亿元，权益投资额约 32 亿元，新获取土地储备可售面积约 222 万平方米，权益可售面积约 102 万平方米。同时，公司坚持深耕一线城市及强二线城市，一、二线城市的总投资额占比 78%，三线城市的总投资额占比 22%，而在三线城市获取的土地均位于东莞临深片区。

公司 2016 年上半年新获取项目汇总表

面积单位：平方米 金额单位：万元

序号	地块名称	位置	权益比例	占地面积	规划计容建筑面积	可租售面积	总地价	权益可售面积	权益地价
1	武汉市硚口区红星村项目	硚口区	18%	139,025	620,200	611,937	336,768	107,762	59,305
2	东莞市 2015WG066 地块	大岭山	33%	121,637	194,624	191,782	123,656	63,940	41,227
3	东莞市 2015WG067 地块	大岭山	33%	57,386	91,818	84,361	48,455	28,118	16,150
4	东莞市 2015WG068 地块	大岭山	33%	38,416	61,465	60,473	34,367	20,156	11,455
5	沈阳和平区水上运动学校地块	和平区	18%	9,444	76,496	73,816	30,499	13,582	5,612
6	杭州市萧山区湘湖地铁站商住项目	萧山区	7%	57,416	143,540	137,733	88,400	10,110	6,489
7	天津河西区卫星里项目	河西区	19%	13,172	49,345	47,686	86,800	9,278	16,889
8	东莞市塘厦鹏程宝项目	塘厦镇	45%	59,128	153,734	153,734	10,761	69,780	4,884
9	苏州市姑苏区新市路南地块	姑苏区	29%	22,858	45,716	45,716	51,431	13,418	15,095
10	郑州市荥阳格林小城 S1-2 地块	荥阳市	51%	8,324	24,973	24,118	2,200	12,300	1,122
11	沈阳浑南益华项目	浑南区	100%	290,367	638,808	632,714	137,344	632,714	137,344
12	上海嘉定产业园项目	嘉定区	25%	75,922	151,844	152,148	19,600	38,037	4,900
	合计			893,096	2,252,563	2,216,217	970,281	1,019,194	320,471

注：（1）以上项目可能因引进合作方共同开发等原因导致公司在项目中所占的权益比例发生变化。

（2）以上项目可售面积根据政府最新规划审批结果得出，规划尤其是分期规划的调整会导致该数据在项目的整个生命周期内出现变化。

2016 年上半年，公司实现营业收入 140.87 亿元，同比上升 74.2%；归属于母公司净利润 7.78 亿元，同比上升 49.4%。利润上升主要得益于本期结转的项目规模大幅度提高。房地产项目结算面积 119.16 万平方米，同比上升 66.2%；结算收入 127.29 亿元，同比上升 78.5%。截至报告期末，

公司已销售未结算资源进一步增加，已销售尚未结算签约面积约 525 万平方米，已销售尚未结算签约金额约 737 亿元。报告期内，公司的房地产业务毛利率为 22.67%，较上年同期下降 3.59 个百分点，主要是由于上半年结转项目中低毛利项目占比较上年同期有所增加。公司近年加强费用管控工作、持续优化营销手段，具体体现在管理、营销费占销售额的比重为 2.3%，比去年同期下降 2.2 个百分点。公司高度重视现金流管理，强调销售及时回款。报告期内，公司销售回款率超过 90%。通过积极销售，合理投资，年内公司实现经营性现金流净额人民币 70.6 亿元。公司在确保资金安全的前提下，加强资金流动性管理，通过投融资结合，提升资金利用效率。截至报告期末，公司持有货币资金人民币 204.3 亿元。公司持续通过坚持项目合作、拓宽融资渠道、保持良好的债务结构和资金状况来确保公司经营的安全稳定。

主营业务分行业、分产品情况

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
房地产开发	12,729,411,108.19	9,843,550,459.32	22.67	78.50	87.19	降低 3.59 个百分点
物业出租	328,162,402.91	6,862,745.08	97.91	7.18	2,033.56	降低 1.99 个百分点
物业管理	718,889,030.05	661,244,858.51	8.02	36.21	31.85	增长 3.04 个百分点
其他	215,292,342.72	69,272,706.32	67.82	78.16	44.37	增长 7.53 个百分点

说明：报告期内，公司实现营业收入 140.87 亿元，同比增加 74.19%，其中房地产业务结转收入 127.29 亿元，同比增加 78.50%，主要是本期结转项目增加所致。公司 2016 年 1-6 月前五名客户营业收入总额为人民币 11,400 万元，占全部营业收入的比例为 0.81%。

主营业务分地区情况

单位：元 币种：人民币

地区	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
华南	2,434,866,244.53	1,479,350,371.57	39.24	52.54	28.14	增加 11.57 个百分点
华北	813,146,927.12	530,062,677.60	34.81	-27.05	-11.75	降低 11.30 个百分点
华东	2,139,704,738.08	1,823,863,416.77	14.76	73.58	82.60	降低 4.21 个百分点
东南	3,139,108,970.64	2,693,064,795.54	14.21	271.45	285.80	降低 3.19 个百分点
华中	666,705,022.80	489,219,405.20	26.62	-55.54	-56.21	增加 1.12 个百分点
西北	2,080,336,254.85	1,458,067,162.94	29.91	147.64	161.41	降低 3.69 个百分点
东北	2,717,886,725.85	2,107,302,939.61	22.47	183.69	209.18	降低 6.39 个百分点

融资方面，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、穆迪维持给予公司的长期信用评级分别为 BB、Ba2。报告期内，公司完成 20 亿元中期票据及 30 亿元公司债的发行，联合资信评估有限公司给予本公司的主体信用级别为 AAA，中期票据的信用级别为 AAA，联合信用评级有限公司给予本公司的主体信用等级为 AAA 级，债券的信用等级为 AAA 级。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，公司债务融资余额为 355 亿元，债务融资加

权平均成本为 4.81%，资产负债率为 68.2%，剔除并不构成实际偿债压力的预收账款后，公司实际资产负债率为 58.2%，净负债率为 32.6%。

产品研发方面，公司一如既往地以匠心精铸产品。八大产品系列以精准的客户定位、领先的设计理念，满足社会各个阶层的居住需求。在褐石、名仕、格林、天境、世家、社区商业等系列先后推向市场获得赞誉后，2016 年 5 月，公司分别在宁波与杭州召开金地“风华系列”产品发布盛典，宁波风华东方、杭州西溪风华项目开盘，为居住建筑赋予中国传统文化的底蕴。下半年风华系列项目还将在南京、苏州、沈阳等城市落地面市。上半年，公司正式发布了针对改善型客户的优品宅 Carefor+ 户型精装样板间、针对年轻客群的极公寓产品，以及智能家居“金地 Life 智能家”、住宅性能“金地 Life 优享家”等创新产品。公司紧随市场变化把握未来趋势，积极研究智能化技术、除霾、水净化、隔音等性能技术与地产及物业服务的结合，改善住宅的舒适度，提升居住的品质内涵。此外，在住区环境方面，公司开展了“海绵社区”、“住区微气候智慧决策系统”研究，在体现企业社会责任感的同时，积极为住户创造更舒适健康的人居环境。

成本管理方面，公司根据目前市场形势的变化，针对性地进行一二线城市的成本对标，严控各项关键指标，缩小与行业领先企业的差距；所有在建项目在保证项目品质的同时，对项目成本的合理配置进一步优化，坚持成本目标管理，保证各项目经营指标达成。成本采购方面，随着开工面积的增加，公司进一步拓宽战略采购的范围和层次，引进新的供应商，满足公司不同系列产品的配置需要，规模效应得到体现。

工程管理方面，公司积极响应国家对建筑节能减排的号召和要求，持续加大对于精装修、工业化和铝模等新工艺方面的推动力度。其中在建的工业化和铝模项目分别达到了 10 个和 13 个，并形成了对于工业化和铝模等新工艺的激励机制。公司计划新开工项目的精装化率较 2015 年提升了 15.7%，并通过细化工程策划评分和增加第三方评估次数，提升了项目工程策划的质量，提升了过程管控的有效性。公司对现有供应商管理制度进行了优化，鼓励优秀供应商跨区域承建项目，并且依据供应商年度履约评价对区域末位总承包供应商实施强制淘汰，以此促进供应商的充分竞争和优胜劣汰。

金地商置在 2016 年上半年实现销售额 55.8 亿元，较 2015 年同期增长 34%；租金收入增长率和利润增长率表现优异，园区拥有国际知名优质租户包括阿里巴巴、英特尔及大疆等。上半年，商置在杭州、上海、武汉、天津等地积极拓展包括住宅、商业、产业地产及旧改活化在内的诸多物业类型。2016 年 7 月，商置完成收购广州广电房地产开发集团股份有限公司（“广电地产”）50% 权益，广电地产旗下拥有约 500 万平米的土地储备，通过本次收购，商置可迅速扩大业务布局，增大公司在经济高增长地区的土地储备。

稳盛投资稳步推进传统房地产投融资业务。2016 年上半年，稳盛完成了四个项目的投资，以及三个海外项目在稳盛内部的过会，并在交易结构、资金募集等方面进行不断创新。同时，稳盛投资也在房地产资产证券化、持有型物业运营等领域进行有益探索。

物业管理方面，2016 年上半年，金地物业通过收购物管公司及单项目承接等方式新承接项目 29 个，新进驻城市 4 个，截至 2016 年 6 月 30 日，金地物业总服务面积近 7,000 万平方米，覆盖 40 座城市。在互联网+时代，金地物业始终坚持在保证基础物业服务品质的同时，充分挖掘“互联网+物联网”的科技应用。目前，金地物业“享家”、“享当家”互联网平台已完成全国推广，覆盖项目近 200 个，累计共注册近 3 万有效用户，实现业主需求快速响应，改变物业服务传统工作模式；呼叫中心 8080 客服中心正式运营，智慧车场在全国完成 11 个项目试点。与此同时，金地物业加强了社区全服务产业链建设，服务范围包括资产管理、社区商业、社区养老、社区金融、社区教育、社区家政、社区仓储、互联网+物业服务房屋配套升级等。金地物业将在保持服务质

量提升的同时，将紧紧围绕规模化、信息化等方面的发展战略，实现管理规模高质量增长，同时完善社区全服务产业链，实现各项业务高效发展。

国际化业务方面，公司继续积极拓展，今年上半年新获取了旧金山湾区的 Midpoint 项目，洛杉矶市中心附近的 Silverlake 项目以及纽约曼哈顿的 45 Broad 项目。截至 2016 年 6 月，公司已在美国经济最为发达的东西两岸 4 大核心城市（旧金山、洛杉矶、纽约和波士顿）共获取 6 个项目，开发业态包括写字楼、商业、公寓、办公楼、城市综合体等，总可租售面积超过 20 万平方米。

下半年经营计划

2016 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 2016 年经济增长面临较大的压力。在宏观经济稳增长的诉求之下，预期 2016 年的货币政策会继续保持相对宽松，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。

虽然房地产行业迎来回暖，但在宏观经济尚未企稳、2015 年至 2016 年上半年需求集中释放与商品住宅去库存后供求关系改善、2016 年部分城市价格涨幅较高后政府表态稳定价格预期等多重因素的影响下，行业总体市场形势较大幅度取决于政府对于行业的态度及调控政策的力度和执行情况。在目前不同城市间市场分化的背景下，预期 2016 年下半年的政策也将会出现分化，对市场过热的城市进行抑制，对库存较大的城市继续进行刺激，销售市场将会保持一个相对平稳的运行态势。

投资方面，公司须加强宏观大势判断能力，开展创新投资和智慧投资，目前市场分化较为明显，一方面公司会重点关注市场容量大、饱和度相对低、未来发展有潜力的区域和城市；另一方面，对于市场相对较弱的区域和城市，则更多地选择板块结构性和产品结构性的机会。公司会在总体保持谨慎的原则下，寻找城市分化的结构性机会，以及在土地供应放大后产生的阶段性投资窗口期之间寻找合适的项目。

运营管控方面，公司将与时俱进，创新突破，在产品层面密切关注客户需求变化趋势，及时调整产品结构策略，匹配客户需求；工程层面顺应市场发展，实践和推广住宅产业化，同时提高产品精装化率，推进精装修战略落地；考核层面优化 BSC 考核，平衡各个考核维度，促进协同进步和发展。

销售管理方面，公司将紧跟市场、鼓励创新，根据市场环境制定城市销售策略，在营销费用控制层面通过营销费用考核、营销费用管理系统、采购管理和营销费用分析等手段加强费用控制；在营销创新层面，集团建立共享平台，完善创新激励机制，集思广益、积极推广，实现营销创新突破。

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。

本期合并财务报表范围包括 320 家子公司，主要子公司的详细情况参见附注(七)。本期合并财务报表范围变化主要为新设子公司，详细情况参见附注(六)。

金地（集团）股份有限公司
董事长：凌克
2016 年 8 月 18 日