

【請即時發放】



合生創展集團有限公司

HOPSON DEVELOPMENT HOLDINGS LIMITED

合生創展公佈二零一一年中期業績

營業額達至 **48.33** 億港元及交樓銷售均價上升 **48%**至每平方米人民幣 **16,014** 元

財務摘要

截至六月三十日止六個月	二零一一年 百萬港元 (未經審核)	二零一零年 百萬港元 (未經審核)	變化
營業額	4,833	4,668	+4%
淨利潤	1,020	1,517	-33%
核心利潤	1,006	1,514	-34%
扣除出售公司收益之核心利潤*	1,006	556	+81%
每股基本盈利	58.2 港仙	90.2 港仙	-35%

*註：二零一零年三月十六日，本集團出售超洋投資有限公司

(二零一一年八月二十六日 — 香港訊) – 合生創展集團有限公司 (「合生創展」或「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」；股份編號：00754)，今天宣佈截至二零一一年六月三十日止六個月之中期業績。

回顧期內，集團營業額達**48.33**億港元，較去年同期上升**4%**，淨利潤下降**33%**至**10.20**億港元，核心利潤為**10.06**億港元，對比上年同期剔除出售超洋收益**9.58**億港元後之核心利潤**5.6**億港元，本年之核心利潤較上年同期大幅上漲**81%**。每股基本盈利為**58.2**港仙。董事會不建議派發截至二零一一年六月三十日止六個月之中期股息。

二零一一年上半年，集團交樓收入為**44.44**億港元(人民幣**37.39**億元)，二零一零年同期為**43.61**億港元(人民幣**38.23**億元)。交樓銷售均價每平米人民幣**16,014**元(二零一零年同期：人民幣**10,794**元)，同比大幅度上漲**48%**。期內，在集團整體營業額**48.33**億港元當中，約**44.44**億港元為物業銷售收入，約佔營業額的**92%**。近年來集團業務板塊涵蓋住宅地產開發、商業地產開發及經營、酒店經營及管理、物業管理等多個領域，形成了以住宅項目銷售和以商業項目長期持有經營的合理產品線搭配，並逐步增加了對商業地產的投資力度。

二零一一年上半年，集團合約銷售額較二零一零年上半年減少 **8%**至 **63.30** 億港元。合約銷售均價較二零一零年上半年減少 **21.6%**至每平方米人民幣 **14,714** 元。廣東、上海及北京於二零一一年上半年分別佔總合約銷售額之 **31.7%**、**25.7%**及 **42.6%**。於二零一一年六月三十日，集團尚未確認的遞延合約額達 **123.45** 億港元，相當於建築面積 **681,814** 平方米，預期金額將於二零一一年下半年及以後年度確認入賬。

- 續 -

期內集團依然秉承理性審慎的策略，理性控制投資風險，適時把握適合的土地資源獲取機會。於二零一一年六月三十日，本集團土地儲備建築面積達 3,050 萬平方米。

合生創展行政總裁薛虎先生在評論集團二零一一年中期業績時表示：「二零一一年上半年政府對房地產行業，特別是住宅市場的調控力度不減。本集團審時度勢，順應市場變化，在打造高品質地產的集團發展戰略基礎上，加大了商業地產板塊投資力度，優化資產結構。集團具備廣泛合理的區域佈局、多樣化的產品結構、審慎的土地儲備策略、以及嚴謹的管控模式，將在新政不斷出台之宏觀政策背景下，有效提升集團抵禦政策和市場風險的能力，並奠定集團長遠發展之堅實根基。」

二零一一年下半年本集團將新推出一系列主要位於廣州、北京、天津、秦皇島、浙江慈溪、江蘇昆山和江蘇太倉等經濟發達城市的新項目，其中新開盤項目十個，主要位於所在城市優越地段，或為市郊稀缺別墅擁有自然景觀資源，或為二線城市擁有完善配套的綜合性大盤。本集團期望通過不斷積累的良好品牌影響力和有效的市場營銷策略，為集團貢獻理想的銷售業績。

展望未來，主席朱孟依先生總結道：「本集團將繼續秉持打造高品質地產項目的集團發展戰略，完善集團多板塊集成發展戰略構架，實現住宅地產開發、商業地產開發及經營、酒店經營及管理、物業管理的結構優化及品質升級。繼續深化貫徹從追求規模擴張和快速周轉的生產型開發模式，向追求結構優化和可持續發展的投資型、經營型運作模式轉變的集團發展戰略方針。通過優化投資組合及區域佈局，實現集團業務良性運作，致力於達成投資者價值的最大化。」

- 完 -

如有任何問題，歡迎查詢：

iPR 奧美

張安琦／梁詩雅／羅雅婷／譚寶瑩

電話： 3920 7626/ 2136 8059/ 2136 6181/ 2136 6182

傳真： 3170 6606

電郵： kiki.zhang@iprogilvy.com/ polly.leung@iprogilvy.com/
tina.law@iprogilvy.com/ natalie.tam@iprogilvy.com