证券代码:000002、299903　证券简称:万科A、万科H代　公告编号:〈万〉2016-031

万科企业股份有限公司

【2015】年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当仔细阅读年度报告全文。

1.2除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
孙建一	董事	公务原因	郁亮
乔世波	董事	公务原因	魏斌
陈鹰	董事	公务原因	魏斌
华生	独立董事	公务原因	罗君美

1.3 公司年度财务报告已经毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4公司2015年度分红派息预案:以分红派息股权登记日股份数为基数,每10股派送人民币7.2元(含税)现金股息。

1.5 董事会主席王石,董事、总裁郁亮,执行副总裁、财务负责人王文金声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

A股股票上市地	深圳证券交易所
A股股票简称	万科A
A股股票代码	000002
H股股票上市地	香港联合证券交易所有限公司
H股股票简称	万科企业(万科H代,该简称仅供本公司原B股股东通过境内证券公司交易系统交易本公司的H股股份使用)
H股股票代码	2202(299903,该代码仅供本公司原B股股东通过境内证券公司交易系统交易本公司的H股股份使用)

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谭华杰	梁洁
联系地址	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心
电话	0755-25606666	0755-25606666
传真	0755-25531696	0755-25531696
电子信箱	IR@vanke.com	IR@vanke.com

§3 致股东

在2013年,我们对房地产行业进入白银时代已深信不疑。2014年的市场调整,让更多人接受了这个观点。但2015年市场的回暖意味着什么呢?我们需要修正自己的判断吗?

不。我们依然坚持自己的看法。确实,在2015年我们看到了主要城市的交易金额普遍回升,看到了个别城市的房价快速上涨,甚至看到了个别城市地价攀升到令人惊讶的水平。但我们也应该看到,更多城市依然处在去库存的过程中。

套户比(居卫浴齐全的成套住宅套数/常住家庭户数)是衡量住宅存量充裕程度的国际通用指标,一般认为其均衡线为1.1。2014年末,万科有业务的中国内地49个相对发达城市中,套户比低于1的有12个,套户比超过1但不超过1.1的有8个,超过1.1的则已经有29个。

套户比超过1.1,意味着这个城市必须放缓新房开发的速度,来等待更多新增人口和家庭的进入。因此,2014年和2015年商品住房新开工面积的持续下降,有其合理性,这是去库存必须经历的过程。

如果说在住宅市场,我们看到的情况主要是分化的话,那么商业、办公地产的情况可能要更加严峻一些。服务业极为发达的美国,累计的商办面积存量是人均4平米。但仅仅在2011-2015年的五年中,中国内地相对发达的40个城市,新增出让商办用地人均建筑面积低于4平米的已经只剩下9个:北京、深圳(低于1平米),上海、东莞、重庆(低于2平米),广州、天津、温州、佛山(低于4平米)。加上互联网、电商对传统零售业的冲击,传统商办地产的过剩已经具有普遍性。

但我们也不必过于悲观,白银依然是贵金属。在传统房地产开发的黄金时代结束后,大量新兴的房地产需求并未得到满足。

中国的城市化过程还远没有结束。今后10年,中国预计还将新增1.7亿城镇人口,将带来庞大的居住及配套需求。下一阶段的新市民,大部分是90后、00后,与被称为“农民工”的父辈不同,他们和他们的家庭将在城市真正定居。与父辈相比,他们的童年生活条件更好,受教育程度更高,移动互联网时代已经完全融入他们的生活和认知,他们带来的增量居住、生活和工作需求都不同于以往。

技术蓝领收入超过普通白领是发达国家的普遍情况,相信中国并不会例外。未来庞大的新市民家庭,或许一线城市高昂的房价让他们短期内望而却步,但随着轨道交通网络的日益发达,发达城市带内星罗密布的市镇,却可以成为他们新的家园;或许短期内他们难以支付首期款实现购房的梦想,但利率的持续下行,却可能帮助他们先以租赁的方式,获得比父辈更有尊严的居住条件。

正在悄然来临的老龄化时代,一方面给经济增长带来了更大的挑战,但同时也催生着新的需求。2015年底,我国65岁及以上人口达1.44亿,占总人口比例为10.5%,预计到2025年老龄人口将增加到2亿人。根据美国养老市场的发展经验,健康照护产业占整体GDP的10%,其中老龄照护占健康照护产业的10%,养老住宅与老龄照护产业产值相当。如果中国GDP保持每年7%的增速,预估到2023年,中国的老龄照护与养老地产将各产生1万亿的市场机会。

2014年中国电商渗透率(11%)已经超过美国(10%)。电商的快速发展,固然给传统商业地产带来巨大压力,但也给物流地产带来了巨大的成长空间。目前中国的人均现代仓储面积,仅为美国的10%。

在不动产服务领域,传统较为单一的物业管理和交易经纪,正向综合生活服务升级。根据中国物业管理协会的报告,2014年,全国31个省市、自治区物业管理面积约165亿平方米,较2012年增加了13.5%。而客户需求,也正在从保洁维修、安保等专业服务扩展至食堂、健身、托儿、洗衣等社区配套,以及家政、房屋托管、租售,乃至在移动互联网时代下新兴的汽车分时共享、技能共享、社区金融等本地生活增值服务。

在房地产金融领域,中国也还处于充满想象力的起步阶段。美国REITs市场在1980年代后出现爆发式增长,截至2015年底总市值达9390亿美元,是1985年的122倍。1972-2015年,美国权益型REITs的复合年均收益率为12%,而同期纳斯达克和道琼斯工业平均指数年化收益分别为8.86%和6.99%。中国未来的可证券化资产规模将明显超过美国,这是一片巨大的、尚未开垦的处女地。

供给侧改革是中国经济未来发展的大方向。落实在房地产领域,应当是大力发展有效供给,推动转型创新,满足新需求,以“房地产+服务”取代“房地产+钢筋水泥”。国际经验表明,经济进入成熟阶段后,房地产业的经济枢纽地位,不仅不会削弱,反而会因各类衍生服务进一步强化。

据OECD统计,全球主要发达国家2009年-2014年房地产业直接产生GDP占比平均为10.9%(我国目前约5.8%),与上下游合计产生GDP占比接近20%(我国目前约13.8%)。如政策引导得当,“房地产+服务”多个细分行业具备投资、收入超过万亿元的潜力,合计相当于新打造一个房地产业。

而这些新兴的细分产业,其集中度都可能明显超过原来的房地产开发。对于房地产行业的龙头企业来说,如果能抓住转型的机会,新天地将比原来更加广阔。正是基于这样的判断,万科在新的十年战略中,明确提出,要实现从住宅开发商向城市配套服务商的转型。

2015年万科的经营成果和能力提升都令人欣慰。好房子+好服务带来的品牌溢价,比2600亿销售数字更有价值。事业跟投制度推行一年以来,公司不仅在成本、费用管理能力上进入行业前列,项目发展也取得了满意的成果。在土地市场已经出现明显局部过热的不利情况下,万科2015年不仅买到了基本足够的土地,更重要的是,这里面没有一个高风险的项目,没有一个“面粉贵过面包”的地王项目。

但万科管理团队不应为此而自满。转型比传统业务的成功更为关键。万科管理团队需要证明自己是业内最优秀的团队,这是我们的职业尊严。这意味着,我们不仅要在传统业务的任何一个方面证明自己的能力,我们也必须成为在白银时代率先找到未来道路的团队。

相对于我们已经熟悉的领域,开辟未来道路将更加艰难,面对更多的不确定性。这需要我们更加全情投入,也更加需要智慧。而这一切,都离不开全体股东的支持。

再次感谢股东的选择和信任。未来可以是光明的,可以是美好的。而未来,也正掌握在我们的手中。

§4 会计数据和财务指标摘要

4.1 主要会计和财务指标

单位:元

	2015年	2014年	本年比上年增減	2013年
营业收入	195,549,130,020.90	146,388,004,498.44	33.58%	135,418,791,080.35
营业利润	33,122,777,302.51	24,979,358,867.78	32.60%	24,261,338,387.14
利润总额	33,802,617,619.10	25,252,363,233.49	33.86%	24,291,011,249.30
归属于上市公司股东的净利润	18,119,406,249.27	15,745,454,144.70	15.08%	15,118,549,405.78
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,615,960,216.12	15,576,596,101.66	13.09%	15,113,721,585.36
经营活动产生的现金流量净额	16,046,020,691.50	41,724,819,113.36	-61.54%	1,923,868,889.89
基本每股收益	1.64	1.43	14.84%	1.37
稀释每股收益	1.64	1.43	14.84%	1.37
全面摊薄净资产收益率	18.09%	17.86%	增加0.23个百分点	19.66%
加权平均净资产收益率	19.14%	19.17%	減少0.03个百分点	21.54%
	2015年末	2014年末	本年末比上年末增減	2013年末
资产总额	611,295,567,689.29	508,408,755,415.65	20.24%	479,205,323,490.54
负债总额	474,985,950,368.27	392,515,138,495.68	21.01%	373,765,900,091.91
归属于上市公司股东的股东权益	100,183,517,822.33	88,164,569,909.35	13.63%	76,895,983,339.70
股本	11,051,612,300.00	11,037,507,242.00	0.13%	11,014,968,919.00
归属于上市公司股东的每股净资产	9.08	7.99	13.64%	6.98
资产负债率	77.70%	77.20%	增加0.50个百分点	78.00%

注:报告期内,共有14,105,058份公司A股股票期权激励计划股票期权行权,公司股份数因此增加14,105,058股。此外,公司在2015年回购12,480,299股A股,该等股份在2015年未尚未注销。在计算归属于上市公司股东的每股净资产、基本每股收益、稀释每股收益时,所用股份数已扣除回购的股份。

4.2分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	8,894,338,157.14	41,372,459,835.39	29,329,412,004.38	115,952,920,023.99
归属于上市公司股东的净利润	650,232,416.58	4,196,046,648.87	2,008,178,842.85	11,264,948,340.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	628,665,189.14	4,185,538,916.21	1,850,524,562.60	10,951,221,548.17
经营活动产生的现金流量净额	(15,344,421,452.01)	8,536,065,717.48	2,125,357,534.61	20,729,018,891.42

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

§5 股本持股情况和控制框图

5.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2015年末股东总数	272,370户(其中A股272,350户,H股20户)	2016年2月29日股东总数	272,167户(其中A股272,145户,H股22户)				
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	报告期内增減变动情况	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量	
华润股份有限公司	国有法人	15.23%	1,682,759,247	37,264,527	0	0	
HKSCC NOMINEES LIMITED注1	外资股东	11.90%	1,314,933,176	-6,701	0	0	
深圳市钜盛华股份有限公司	其他	8.38%	926,070,472	926,070,472	0	888,713,162	
国信证券-工商银行-国信金鹏分级1号集合资产管理计划	其他	4.14%	456,993,190	92,957,117	0	0	
前海人寿保险股份有限公司-海利年年	其他	3.16%	349,776,441	349,776,441	0	0	
中国证券金融股份有限公司	其他	2.99%	330,361,206	330,361,206	0	0	
招商财富-招商银行-德赢1号专项资产管理计划	其他	2.98%	329,352,920	329,352,920	0	0	
安邦财产保险股份有限公司-传统产品	其他	2.34%	258,167,403	258,167,403	0	0	
安邦人寿保险股份有限公司-保守型投资组合	其他	2.20%	243,677,851	243,677,851	0	0	
西部利得基金-建设银行-西部利得金裕1号资产管理计划	其他	2.04%	225,494,379	225,494,379	0	0	
战略投资者或一股法人因配售新股成为前10名股东的情况	无						
前10名无限售条件股东持股情况							
股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类					
华润股份有限公司	1,682,759,247	人民币普通股(A股)					
HKSCC NOMINEES LIMITED注1	1,314,933,176	境外上市外资股(H股)					
深圳市钜盛华股份有限公司	926,070,472	人民币普通股(A股)					
国信证券-工商银行-国信金鹏分级1号集合资产管理计划	456,993,190	人民币普通股(A股)					
前海人寿保险股份有限公司-海利年年	349,776,441	人民币普通股(A股)					
中国证券金融股份有限公司	330,361,206	人民币普通股(A股)					
招商财富-招商银行-德赢1号专项资产管理计划	329,352,920	人民币普通股(A股)					
安邦财产保险股份有限公司-传统产品	258,167,403	人民币普通股(A股)					
安邦人寿保险股份有限公司-保守型投资组合	243,677,851	人民币普通股(A股)					
西部利得基金-建设银行-西部利得金裕1号资产管理计划	225,494,379	人民币普通股(A股)					
上述股东关联关系或一致行动的说明	深圳市钜盛华股份有限公司持有管理“前海人寿保险股份有限公司-海利年年”的前海人寿保险股份有限公司51%的股权,而2015年11月25日深圳市钜盛华股份有限公司与西部利得基金管理有限公司签署西部利得金裕1号资产管理计划合约1管理“安邦财产保险股份有限公司-传统产品”的安邦财产保险股份有限公司和管理“安邦人寿保险股份有限公司-保守型投资组合”的安邦人寿保险股份有限公司,同为安邦保险集团股份有限公司的子公司。安邦保险集团股份有限公司持有安邦财产保险股份有限公司97.56%的股份,持有安邦人寿保险股份有限公司99.98%的股份。除此之外,上述股东之间未知是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。							
参与融资融券业务股东情况说明	深圳市钜盛华股份有限公司通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司A股股票37,357,310股。						
参与约定购回交易的股东	无						

5.2 控股股东及实际控制人情况介绍

公司不存在控股股东及实际控制人

5.2.1 控股股东及实际控制人变更情况

□ 适用 √ 不适用

5.2.2公司第一大股东具体情况介绍

截止2015年12月31日,深圳市钜盛华股份有限公司通过普通证券账户持有公司A股股票888,713,162股,通过中国银河证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司A股股票37,357,310股,合计持有公司A股股票926,070,472股。

同时,截止2015年12月31日“前海人寿保险股份有限公司-海利年年”持有公司A股股票349,776,441股,“前海人寿保险股份有限公司-聚富产品”持有公司A股股票218,081,383股,“前海人寿保险股份有限公司-自有资金”持有公司A股股票168,007,821股,“前海人寿保险股份有限公司-万能型保险产品”持有公司A股股票11,800股。而深圳市钜盛华股份有限公司持有管理“前海人寿保险股份有限公司-海利年年”、“前海人寿保险股份有限公司-聚富产品”、“前海人寿保险股份有限公司-自有资金”、“前海人寿保险股份有限公司-万能型保险产品”的前海人寿保险股份有限公司51%的股权。

深圳市钜盛华股份有限公司于2015年11月25日与西部利得基金管理有限公司签订了西部利得宝禄1号资产管理计划和西部利得金裕1号资产管理计划合约;于2015年11月24日与南方资本管理有限公司签订了安盛1号、2号、3号资产管理计划合约,于2015年11月26号签订广钜1号资产管理计划合约,于2015年12月14号签订广钜2号资产管理计划合约;于2015年11月24日与泰信基金管理有限公司签订了泰信价值1号特定客户资产管理计划合约。根据合同约定,有关资产管理计划可用于投资公司A股股票,签约方同意,在资产管理计划存续期内,如公司召开股东大会,资产管理计划管理人应按照委托人对表决事项的意见行使表决权;如委托人需要资产管理计划使提案权、提名权、股东大会召集权等其他股东权利事项,资产管理计划管理人应按委托人出具的指令所列内容行使相关权利。

截止2015年12月31日,“西部利得基金-建设银行-西部利得金裕1号资产管理计划”、“西部利得基金-建设银行-西部利得宝禄1号资产管理计划”、“南方资本-平安银行-安盛1号资产管理计划”、“南方资本-平安银行-安盛2号资产管理计划”、“南方资本-平安银行-安盛3号资产管理计划”、“南方资本-广发银行-广钜1号资产管理计划”、“南方资本-广发银行-广钜2号资产管理计划”、“泰信基金-民生银行-泰信价值1号特定客户资产管理计划”分别持有公司A股股票225,494,379股、156,350,691股、97,649,123股、89,724,515股、84,540,563股、163,481,676股、63,465,898股和138,740,962股。

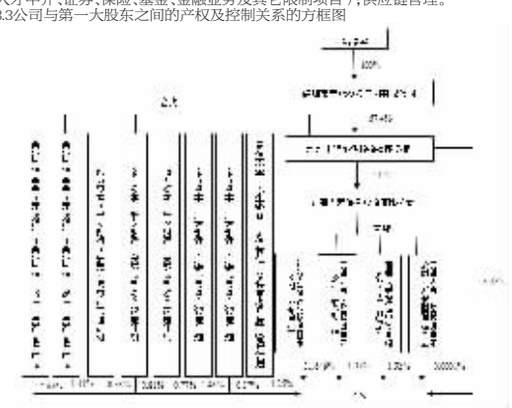
截止2015年12月31日,深圳市钜盛华股份有限公司及其一致行动人合计持有公司A股股份2,681,395,724股,占公司股份总数的24.26%,为公司的第一大股东。

深圳市钜盛华股份有限公司成立于2002年1月28日,注册资本约人民币163.04亿元,经营范围包括投资兴办实业(具体项目另行申报);计算机软件开发,合法取得土地使用权的房地产开发、经营;企业营销策划、信息咨询(不含人才中介、证券、保险、基金、金融业务及其它限制项目);建材、机械设备、办公设备、通信设备、五金交电、电子产品、家具、室内装修材料的购销;国内贸易,货物及技术进出口;自有物业租赁;供应链管理(法律、行政法规禁止的项目除外,法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营),法人代表叶伟青女士,公司注册地址深圳市罗湖区宝安北路2088号深业物流大厦八楼802室。

深圳市钜盛华股份有限公司股东为深圳市宝能投资集团有限公司持股67.4%,深圳宝源物流有限公司持股0.68%,深圳市宝能创赢投资企业(有限合伙)持股1.92%,深圳市浙商宝能产业投资合伙企业(有限合伙)持股30%。

作为深圳市钜盛华股份有限公司的控股股东,深圳市宝能投资集团有限公司成立于2000年3月23日,注册资本人民币3000万元,为个人独资有限责任公司,姚振华先生持股100%,法人代表为姚振华先生。公司的经营范围包括投资兴办实业(具体项目另行申报);投资文化旅游产业(具体项目另行申报);建筑、装饰材料的购销及其它国内贸易(法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外),经营进出口业务(法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营);建筑设备的购销与租赁;信息咨询、企业管理咨询(不含人才中介、证券、保险、基金、金融业务及其它限制项目);供应链管理。

5.3.3公司与第一大股东之间的产权及控制关系的方框图



§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

市场环境变化与管理层看法

报告期内,全国商品住宅销售量逐渐恢复增长,全年商品住宅销售面积为11.24亿平方米,销售金额为人民币7.28万亿元,较上年分别上升6.9%和16.6%。

各地市场表现不一。公司持续观察的14个城市(北京、上海、深圳、广州、天津、沈阳、杭州、南京、成都、武汉、东莞、佛山、无锡、苏州),商品住宅销售面积从2014年4季度开始率先回升,2015年销售面积较2014年增长35.1%,较2013年增长18.2%。而剔除这14个主要城市后,全国其它地区的销售面积从2014年1季度开始持续同比下滑,直至2015年2季度才恢复增长,且全年同比增幅仅为3.3%,全年销售面积并未恢复到2013年的水平。

报告期内,前述14个主要城市的住宅成交面积明显回升,而住宅批准预售面积较2014年减少5.3%。2015年,14城市分季度的成交售比(住宅成交面积/同期批准预售面积)分别为1.10、1.19、0.99和1.24,新房成交总体上超过供应。2015年底,14城市的新房库存(已取得销售许可、尚未售出的面积)由年初的1.55亿平方米下降至1.39亿平方米,库存去化周期(库存面积/最近三月移动平均成交面积)由11.5个月下降至8.4个月。

除部分主要城市外,全国其他地区仍然面临较大的去库存压力,房地产行业开发、投资活动依然低迷。2015年,全国住宅新开工面积仅为10.7亿平方米,继2014年萎缩14.4%后,再度下滑14.6%。这是历史上全国住宅新开工面积首次低于同期商品住宅销售面积。全国住宅开发投资完成额增速连续两年下滑,2015年仅为0.4%,同样创出历史新低。住宅新开工持续萎缩,开发投资持续放缓,反映出当前大部分地区的住房市场仍然面临较大挑战,另一方面,也有助于减少未来一至两年的新房供应,为行业库存逐步消化赢得空间。

鉴于各地市场分化较大,2015年以来,政府在“分类指导、因地施策”的原则下,陆续推出支持居民合理自住和改善型需求的系列举措,包括将个人住房转让营业税征税时限由5年下调为2年,降低非限购城市的居民家庭首次购买普通住房、以及购买二套房的商业贷款最低首付比例,调整房地产交易环节的契税和营业税优惠政策等,以降低居民购房门槛,减少购房成本,促进购房需求的释放。年内,为应对国内外宏观经济形势变化,央行5次下调存贷款基准利率,5次下调存款准备金率,国内金融机构存贷款基准利率降至历史低位,相对宽松的信贷环境,也为居民购房提供了有利条件。

报告期内,由于住宅市场分化,企业普遍收缩投资布局,聚焦核心城市,土地市场冷热不均。热点城市的优质地块始终面临激烈竞争。2015年上半年,前述14个主要城市的住宅(含商住)土地供应面积同比下降36.9%,成交面积同比下降50.9%,而地价高企不下;下半年土地供应面积、成交面积有所回升,同比分别增长1.6%和23.5%,而土地成交单价更是创出新高。14城市的土地溢价率(成交土地的平均实际成交楼面价/成交土地的平均起拍楼面价)由2014年年底的1.15,上升至2015年中期时的1.23,年底又进一步升至1.35。

公司业务回顾

公司为专业化房地产公司,主营业务包括房地产开发和物业服务。

2015年,公司实现营业收入人民币1,955.5亿元,较2014年的人民币1,463.9亿元上升33.6%;实现归属于股东的净利润人民币181.2亿元,较2014年的人民币157.5亿元增长15.1%。公司毛利率20.16%,较2014年下降0.79个百分点;未扣除少数股东损益的净利润率13.27%,较2014年上升0.09个百分点。公司基本每股收益为人民币1.64元,较2014年的人民币1.43元增长14.8%。

房地产业务

公司房地产开发业务的主要产品为商品住宅,以及其它与城市配套相关的消费地产、产业地产。

报告期内,公司持续强化产品竞争力,销售业绩稳步增长。2015年公司实现销售面积2,067.1万平方米,销售金额2,614.7亿元,同比分别增长14.3%和20.7%,按2015年全国商品房销售金额人民币87,280.8亿元计算,公司在全国的市场占有率上升至3.00%(2014年:2.82%)。

2015年公司所销售的住宅中,144平方米以下中小户型普通商品房套数占比为93%。

公司在中国大陆坚持聚焦城市圈带的发展战略。截至2015年底,公司进入中国大陆66个城市,分布在以珠三角为核心的广深区域、以长三角为核心的上海区域、以环渤海为核心的北京区域,以及由中西部中心城市组成的成都区域。

国内分区域的销售情况

	销售面积(平方米)	比例	销售金额(人民币亿元)	比例
广深区域	5,557,628	26.93%	805.06	31.13%
上海区域	5,413,524	26.22%	856.96	33.14%
北京区域	5,256,551	25.46%	578.70	22.38%
成都区域	4,415,790	21.39%	345.22	13.35%
合计	20,643,493	100.00%	2,585.94	100.00%

此外,公司以“国际化”为发展方向,自2013年开始投资海外项目。截至2015年底,公司已进入旧金山、香港、新加坡、纽约、伦敦等5个海外城市。2015年公司的销售业绩中,海外项目贡献销售面积2.8万平方米,贡献销售收入人民币28.8亿元。

2015年公司房地产项目结算面积1,704.6万平方米,同比增长35.4%;结算收入人民币1,902.1亿元,同比增长32.5%;房地产业务的结算毛利率为19.46%(2014年:20.76%)。

截至报告期末,公司合并报表范围内有1,840.9万平方米已售资源未竣工结算,合同金额合计约2,150.5亿元,较2014年末分别增长10.2%和10.5%。

物业服务业务

公司物业服务业务以万科物业发展有限公司(“万科物业”)为主体展开。截止2015年底,公司物业服务已覆盖中国大陆64个大中城市,提供服务的合同项目980个,服务合同约定的建筑面积21,487万平方米,较2014年同期增长107.8%。其中包干制项目14,347万平方米,酬金制项目4,607万平方米,睿服务管理面积2,533万平方米。

2015年物业服务业务实现合并报表范围内主营业务收入29.7亿元,同比2014年增长49.4%。物业服务营业利润率17.38%,较2014年上升4.14个百分点。2015年万科物业在经营规模快速扩张及人工成本刚性增长情况下,通过深化组织变革及加强IT信息建设,提升了公司运营效率,确保经营业绩可持续增长。

项目发展和开发情况

报告期内,公司坚持和城市同步发展的策略,深耕现有城市,积极发掘产业升级、轨道交通延伸等城市再发展以及城市更新改造所带来的发展机会,同时,公司围绕客户的生命周期、不断丰富和拓展产品服务,积极尝试投资新的物业领域。

鉴于公开市场土地价格不断攀升,公司对存量土地市场保持密切关注,结合不同合作方的诉求,灵活创新合作模式,合作对象和方式更加多元化。年内,公司严格把控投资质量,新获取项目大多实现底价或低溢价成交。

期内,公司在传统业务领域新增加开发项目105个,按公司权益计算的占地面积约630万平方米,对应的规划建筑面积约1,580万平方米,平均楼面地价约人民币4,941元/平方米。

报告期内,公司境内项目实现新开工面积2,127万平方米,较2014年增长23.1%,高于年初计划的1,681万平方米;完成竣工面积1,729万平方米,较2014年增长24.9%,高于年初计划的1,581万平方米。

截至2015年底,公司在中国大陆拥有472个主要开发项目,在建项目权益建筑面积合计约3,147万平方米,规划中项目权益建筑面积合计约3,976万平方米。此外,公司还参与了8个城市更新改造类项目,目前拆迁与相关手续办理尚在进行中,根据当前规划条件,相关项目按万科权益计算的占地面积约67万平方米,对应万科权益规划建筑面积约301万平方米。

经营和财务状况分析

净资产收益率

公司坚持精细化运营,增强组织效能,提升经营效率。2015年全面摊薄的净资产收益率为18.09%,较2014年上升0.23个百分点。

净利润

2015年公司实现净利润人民币259.5亿元,同比增长34.5%;实现权益净利润人民币181.2亿元,同比增长15.1%。权益净利润增速慢于净利润,原因是近年来公司加大了合作力度,报告期内一批合作比例较高的项目进入结算,导致净利润中,少数股东损益由2014年的人民币35.4亿元上升至人民币78.3亿元。受此影响,2015年未扣除少数股东损益的净利润率为13.27%,较2014年(13.18%)略有上升,但归属于上市公司股东的净利润率较2014年10.76%有所下降,为9.27%。因地价占房屋售价的比例上升,2015年公司房地产业务的结算毛利率为19.46%,与2014年相比減少1.30个百分点。

投资收益

公司投资收益主要来源于联营合营公司实现的万科权益利润、以股权转让方式实现项目合作而实现的收益。因公司不断深化合作经营,此类“投资收益”属于经常性收益,并非一次性所得。报告期内,公司实现投资收益人民币35.6亿元,其中,来自联营合营公司实现的万科权益利润为人民币23.9亿元。

存货跌价准备

2014年末,公司根据当时的市场情况,对可能存在风险的6个项目计提存货跌价准备7.6亿元。报告期末,公司根据最新市场及销售情况,对所有项目进行了減值状况的测试,并针对2014年末计提跌价准备的项目进行了跟踪评估。公司根据测试结果,按照项目的进度和企业会计准则的要求,公司转销存货跌价准备人民币4.5亿元。同时,由于报告期内,部分城市房价、地价持续调整,公司基于审慎的财务策略,对仍存在风险的唐山红郡、烟台海云台、乌鲁木齐南山郡增加计提了存货跌价准备人民币3.7亿元,并新增加芜湖万科城南区、营口海港城新计提存货跌价准备人民币0.7亿元。

本年计提的存货減值准备,考虑递延所得税因素后,影响本报告期税后净利润3.3亿元,影响归属于母公司所有者的净利润3.3亿元。

随着行业进入白银时代,各地市场分化加大,房价、地价波动更加频繁。公司未来应更加注重提升项目质量、控制投资风险。

销售和管理费用

期内,公司继续挖掘经营效益,强化费用控制。2015年全年公司销售费用为人民币41.4亿元,占销售金额的比例为1.58%,较2014年下降0.52个百分点;管理费用为人民币47.5亿元,占销售金额的比例为1.81%,与2014年持平。

资金状况

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160.5亿元。

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531.8亿元。

期末公司持有的货币资金中,人民币占比95.25%,港币占比2.24%,英镑占比1.64%,美元占比0.87%,其余为新加坡币。

有息负债情况

截至2015年底,公司有息负债合计人民币794.9亿元,其中,银行借款占比为44.82%,应付债券占比为25.18%,其他借款占比为30.00%。

有息负债中,固定利率负债占比25.18%,浮动利率负债占比74.82%。公司有抵押的有息负债人民币16.1亿元,占总体有息负债的2.03%。

截至报告期末,公司有息负债中短期借款和一年内到期的有息负债合计人民币266.5亿元,占总体有息负债的比例为33.52%;一年以上有息负债人民币528.4亿元,占总体有息负债的比例为66.48%。

截至报告期末,公司有息负债中,境内负债占比75.01%,境外负债占比24.99%。人民币负债占比77.56%,外币负债占比22.44%,外币负债占比较2014年底增加了5.68个百分点。

报告期内,公司资本化的利息支出合计人民币30.7亿元,没有资本化的利息支出人民币17.8亿元。

负债率

截至报告期末,剔除并不构成实际偿债压力的预收账款后,公司其它负债占总资产的比例为42.92%(2014年底:41.46%)。公司净负债率(有息负债减去货币资金,除以净资产)为19.30%(2014年底:5.41%),继续保持在行业较低水平。

融资和评级情况

为进一步增强资金实力,优化债务结构,降低融资成本,2015年公司在股东大会授权范围内,完成50亿元人民币公司债券发行。本期债券为5年期无担保品种,发行价格为每张人民币100元,信用等级为AAA,票面利率为3.5%。公司良好的信誉在资本市场再一次得到体现。

2015年11月,公司完成2015年度第一期和第二期各人民币15亿元的5年期的中期票据的发行,合计发行30亿元,发行利率均为3.78%。

报告期内,标准普尔、惠誉维持公司BBB+的长期企业信用评级,评级展望为稳定。2015年7月,穆迪将公司的信用评级由Baa2上调至Baa1,评级展望为稳定。公司稳健的经营风格、审慎的财务管理和良好的资本市场信用继续获得国际权威评级机构的认可。

资本开支承担

截至报告期末,公司的资本承担为人民币791.8亿元,主要包括公司已签订的正在或准备履行的建安合同,以及已签订的正在或准备履行的土地合同。

或有负债

公司按行业惯例为按揭购房客户的按揭贷款提供阶段性担保,担保期限自保证合同生效之日起,至客户所购产品的房地产证办出及抵押登记手续办妥并交付银行执管之日止。截至报告期末,公司为客户的按揭贷款提供担保总额约人民币687.7亿元。公司过去从未因上述担保蒙受任何重大损失。公司认为无须就该等担保在财务报表中作出拨备。

汇率波动风险

公司在中国大陆经营大部分业务,大部分收入与开支均以人民币计值,人民币汇率的波动对公司经营的影响有限。2015年,由于人民币兑换港元、美元的汇率波动,公司共产生约人民币0.38亿元的汇兑收益。

近年来,公司坚持国际化战略,逐步加大海外业务探索,以“全球资源为我所用”的心态,积极整合海外资源。公司坚持对资产/负债匹配性、负债期限、境外流动性风险管理等进行动态管理,适时采用套期保值覆盖汇率敞口风险。2014年公司针对3.3亿美元外币借款签署了无本金交割远期外汇契约(NDF)。由于NDF安排,报告期内有关借款对应的外币汇率波动没有没有对公司损益产生影响,,NDF价值在报告期内增加人民币8,579.08万元。NDF在外币借款的期限和金额范围内,通过锁定远期汇率,控制汇率变动风险。

管理回顾

强化质量管理

公司严守“质量第一”的原则,继续强化以“实测实量、交付评估、客户验房指引表”为核心的质量管控。报告期内,公司实测实量满意度由92.6提升至98.0,交付评估满意度由73.9提高至79.5,质量满意度由58.0提高至67.0。

提升产品竞争力

报告期内,公司坚持“好房子、好服务、好社区”的三好价值体系,推动产品服务持续升级,获得良好的市场反馈。同时,公司从客户视角出发,强调“为客户省钱”,在深入分析客户需求的基础上,从规划、设计、配套、交付等多方面提升产品适配性,为客户提供性价比更高的产品和服务。

向城市配套服务商转型

白银时代,行业正在发生深刻变化,新的业务机会也在不断产生。报告期内,公司坚持“勇敢探路、坚定转型”的思路,围绕“城市配套服务商”,不断丰富产品服务体系。公司对各区域、一线公司充分授权,鼓励各地结合城市发展方向,因地制宜的开展新业务探索;同时,通过集团资源支持和内部总结分享,促进优秀项目成功经验的快速推广。报告期内,“八爪鱼”,“V-LINK”等战略构想相继提出,对长租公寓、社区营地教育、养老机构、产业地产等新业务的探索也有序开展。

目前,公司在长租公寓业务领域已经初步形成了以“万科驿”为主、“万科派”、“被窝公寓”为辅的产品体系。公司长租公寓已开业数量超过1000间,此外还有超过20000间正在筹备开业。

针对客户普遍关心的子女教育等问题,公司正在积极尝试布局,从社区营地、户外营地、城市营地和体制教育四个维度,为业主提供一站式优质素质教育平台,并通过城市、户外营地等,培养子女的户外运动爱好,以及人际交往和团队合作能力。

对新业务的探索,有助于提升公司核心业务的产品竞争力和客户粘性,并为公司未来的业务成长提供更加广阔的空间。

物流地产实现突破

2015年,公司成立了万科物流地产发展有限公司,物流地产实现了业务从0到1的突破,开展了项目获取、开发建设、资产管理全流程业务。

公司物流地产明确了“聚焦大客户,聚焦重点城市,主打高标库产品”的发展战略。物流地产借力万科深耕城市多年形成的不动产投资经验,与各地投资团队联动,通过战略合作、并购等多种方式,实现了快速发展,初步形成了以核心城市群为基础的网络化布局。同时,公司利用集团集中采购资源,初步完成标准化产品定型,与各城市经验丰富的工程开发团队合作,已形成多种项目管理模式,有能力提供工期较短、成本合理的富有竞争力的