

建业地产是河南省领先的物业开发商之一，专注高质量的住宅开发。截至二零一一年十二月三十一日，公司拥有的在建项目共24个，在建总建筑面积约280万平方米，土地储备建筑面积约1,380万平方米。凭借卓越的质量、强大的品牌及经验丰富的管理团队，建业地产荣登「2011中国房地产百强企业」河南地产行业第一及「稳健性TOP10企业」榜单，并连续六年荣膺「中国房地产百强企业」称号。

最新信息

4月份合同销售达人民币5.95亿元，同比增长24.8%

公司二零一二年四月份合同销售额达人民币5.95亿元，较去年同期的人民币4.77亿元上升24.8%；集团二零一二年首四个月的合同销售额达人民币30.4亿元，较去年同期的人民币23亿元上升32.6%，已锁定2012年合同销售目标的34%。

四月份销售面积为128,439平方米，较去年同期的95,900平方米上升33.9%。由于产品组合不同，四月份平均销售价格达每平方米人民币4,635元，较去年同期的平均销售价格每平方米人民币4,973元下跌6.8%。

四月份的合同销售来自位于二线、三线及四线城市的逾24个项目，其中95.5%的合同销售额未受限购令影响。由于四月份未有新项目推出，合同销售皆来自现有项目。四月份单月合同销售额较预期理想，主要是由于：

- i) 普遍观点认为中央政府将会微调紧缩政策，并逐步支持首次置业用家的需求，对首次置业用家的按揭贷款利率给予10%的折扣；
- ii) 河南房地产市场以用家为主，预期本地四大银行将调整楼宇按揭政策以支持首次置业；
- iii) 省城市化战略的实施，使集团在三线及四线城市于超过15个城市能够进行分散销售；四月份洛阳、南阳、开封、新乡及平顶山业绩良好。

以下为二零一二年四月份合同销售明细。

表一：二零一二年四月份合同销售

城市	项目	合同金额 (人民币百万元)	合同销售面积 (平方米)	平均销售价格 (人民币/平方米)
郑州	壹号城邦	22	2,563	8,726
郑州-上街	森林半岛	17	4,384	3,851
洛阳	壹号城邦	29	5,238	5,631
洛阳	高尔夫花园	77	14,479	5,326
洛阳	华阳广场	16	2,114	7,376
开封	森林半岛	52	9,498	5,444
平顶山	桂园	34	8,015	4,271
南阳	森林半岛	107	24,089	4,425
新乡	壹号城邦	30	7,842	3,780
新乡	森林半岛	15	4,056	3,624
商丘	联盟新城	20	4,317	4,736
漯河	壹号城邦	15	3,979	3,787



联络我们

梅世荣先生
投资者关系总监及投资总监
电话: (852) 2620 5233
传真: (852) 2620 5221
电邮: vmai@centralchina.com

股份讯息 (于2012年5月7日)

每股股价：
港币1.92元

市值：
约港币46.6亿元

52周波幅：
港币1.36元至港币2.30元

总股数：
约24.28亿股

表一：二零一二年四月份合同销售（续）

城市	项目	合同金额 (人民币百万元)	合同销售面积 (平方米)	平均销售价格 (人民币/平方米)
周口	森林半岛	13	3,397	3,723
焦作	壹号城邦	13	3,396	3,968
焦作	森林半岛	4	889	4,602
濮阳	建业城	5	1,370	3,523
济源	壹号城邦	1	277	3,535
其他		90	19,759	4,555
合计		595	128,439	4,635

河南省房地产市场保持稳定增长 公司市占率达9.3%

于二零一二年第一季度，河南省房地产市场合同销售额同比上升0.8%至人民币264.3亿元（二零一一年首三个月：人民币262.2亿元）。公司第一季度合同销售额达人民币24.5亿元，相当于河南房省房地产市场占有率的9.3%。

河南房地产市场呈现健康发展。期间，商品房成交面积达726万平方米，较去年同期下跌4%（二零一一年首三个月：755万平方米），以销售面积计，公司占整个河南省市场的4.6%；商品房平均价格由去年每平方米人民币3,468元上升至每平方米人民币3,642元，按年增长5.0%。

土地收购

公司于四月并没有收购任何土地。公司继续实施审慎的策略进行土地购置，于未来寻找反周期性的机会。

表二：二零一二年土地收购明细（截至二零一二年四月三十日）

项目名称	城市	地点	开发用途	楼面地价 (人民币/平方米)	总建筑面积 (平方米)	总土地成本 (人民币百万元)	持有权益 (%)
五彩路项目	淮阳县	五彩路以南及羲皇大道以东	住宅、商业	455	211,200	96	100
中华路项目	汤阴县	人和路及中华路交界东南面	住宅、商业	481	307,774	148	55
二零一二年土地收购			合计	470	518,974	244	

截至二零一二年四月三十日，公司总土地储备达1,380万平方米，平均价格为每平方米人民币706元。



建業地產成功進入新加坡元債券市場

二零一二年四月十一日，公司公布發行1.75億新加坡元票息10.75%優先票據，自二零一二年十月十八日起每屆半年期滿付息。優先票據為期四年，於二零一六年四月十八日到期。標準普爾給予該優先票據評級為B+。公司於新加坡債券市場籌集資金的原因分為兩方面，第一，透過與公司第二大股東嘉德置地於新加坡的强大影响，於新加坡債券市場融資，以分散公司的資金來源；第二，新加坡債券市場的資金成本相對美國高收益債券市場為低。優先票據的認購受到私人銀行賬戶支持，占認購總額的89%，當中76%更為新加坡的投資者。聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人包括德意志銀行、摩根士丹利及華僑銀行。

建業地產與百瑞信託成立信託，集資人民幣9億元

二零一二年四月二十五日，公司與百瑞信託訂立合作協議，百瑞信託計劃成立三期信託，其中信託A集資人民幣六億元及信託B集資人民幣三億元，總信託資本為人民幣九億元。信託A及信託B為期三年，並可以延長至五年。信託資本主要用於投資建業地產現有或全新物業發展項目，保證每年最低回報10%。另外，每年支付3%的回報予百瑞信託作為擔當信託人的費用。

最新券商研究報告

美銀美林

二零一二年四月三日，美銀美林信貸研究團隊於公司公布全年業績後，發表公司研究報告題為「重新確認穩定的信貸狀況」。報告重點提及「平穩增長和良好的資產負債表管理」，強勁的合同銷售，負債資本比率改善，淨負債比率保持在29%，資產負債表的流動性適中，現金相對短期債務的比例為1.3倍。分析師指公司的二零一五年到期債券於小型發展商中唯一擁有70%「增持」評級。

摩根大通

二零一二年四月三日，摩根大通信貸研究團隊發表公司研究報告題為「充足的現金和穩固的銷售」。報告重點提及二零一一年全年業績穩固，息稅折舊攤銷前利潤按年增長80%至人民幣21億元，息稅折舊攤銷前利潤相對利息開支為4.2倍，總負債相對息稅折舊攤銷前利潤的比率為2.5倍及淨負債相對息稅折舊攤銷前利潤比率低至1倍。分析師因此重申公司的評級由「中性」上調至「增持」。

第一上海

二零一二年四月十日，第一上海證券研究團隊於公司公布全年業績後，發表公司研究報告，報告重點提及公司二零一一年全年業績，淨利潤按年上升23%，符合市場預期，合理的淨負債及持有現金，報告重申「買入」評級，目標價為2.43港元。

京華山一

二零一二年四月十日，京華山一研究團隊於公司公布全年業績後，發表公司研究報告，報告重點提及公司2011年全年業績。分析師提及河南地產市場將受惠於戶籍改革，並相信河南市場因以用家為主，較少受政策風險影響。報告維持「買入」評級，目標價為3.19港元。

輝立證券

二零一二年四月十六日，輝立證券股票研究團隊發表公司研究報告題為「二零一二年第一季銷售進展理想」，報告重點提及二零一二年第一季度的銷售超出預期，已鎖定合同銷售目標的27%。財務狀況維持健康，淨負債比率低及強勁存貨銷售反映公司發展穩定。分析師維持「買入」評級並調高目標價至2.55港元。





最新券商研究报告（续）

Ji Asia

二零一二年四月十七日，Ji Asia股票研究团队发表公司研究报告。报告重点提及公司完成二零一二年销售目标人民币90亿元中的27%，高于同业平均的18%。Ji Asia维持「中性」评级，但盈利展望「正面」。

星展唯高达

二零一二年四月二十五日，星展唯高达股票研究团队于公司在香港和新加坡的非交易路演后发表公司研究报告题为「香港和新加坡非交易路演的讯息—独特的商业模式可行」。报告重点提及公司精心设计的销售计划和强大的执行力，健全的资产负债表支持长远增长，加上河南市场优于全国平均表现及足够可销售的资源及受限购令的影响较小，故此可以扩大市场份额。分析师基于稳固的基本面，维持「买入」评级并调高目标价至2.34港元。

标准普尔

二零一二年四月二十六日，作为其年度评级的一部分，标准普尔发表公司研究报告。报告维持公司「BB-」及「展望稳定」的评级。在报告的基本情况下，报告预计公司未来的销售和盈利能力将会稳定。公司二零一二年财务表现的透明度良好。公司的流动性为「适中」。公司二零一一年良好的销售和报告预期在二零一二年满意的销售成绩应该能支持公司的流动性。再者，与百瑞信托订立的信托财务协议将进一步支持公司于未来12个月财务上的弹性及流动性。标准普尔预期公司于二零一二年维持负债相对息税折旧摊销前利润的比率为3-4倍，与其他「BB-」评级的同业相近。

如对本公司的通讯有任何查询，请电邮vmai@centralchina.com联络投资者关系总监及投资总监梅世荣先生。

DISCLAIMER

This document has been prepared by Central China Real Estate Limited (the "Company") solely for use at this presentation held in connection with investor meetings and is subject to change without notice. The information contained in this newsletter has not been independently verified. No representation or warranty, express or implied, is made and no reliance should be placed on the accuracy, fairness or completeness of the information presented. The Company, its affiliates, or any of their directors, officers, employees, advisers and representatives accept no liability whatsoever for any losses arising from any information contained in this presentation or otherwise arising in connection with this document.

This newsletter does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell or a solicitation of an offer to buy any securities in the United States or any other jurisdictions in which such offer, solicitation or sale would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of any such jurisdiction, and no part of this presentation shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract or commitment. No securities may be offered or sold in the United States absent registration or an applicable exemption from registration requirements. Any public offering of securities to be made in the United States will be made by means of a prospectus. Such prospectus will contain detailed information about the company making the offer and its management and financial statements. No public offering of any securities is to be made by the Company in the United States. Specifically, this presentation does not constitute a "prospectus" within the meaning of the U.S. Securities Act of 1933, as amended.

By accepting this document, you agree to maintain absolute confidentiality regarding the information contained herein. The information herein is given to you solely for your own use and information, and no part of this document may be copied or reproduced, or redistributed or passed on, directly or indirectly, to any other person (whether within or outside your organization/firm) in any manner or published, in whole or in part, for any purpose. The distribution of this document may be restricted by law, and persons into whose possession this document comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions.

