

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。截至二零一一年六月三十日，公司拥有在建项目共27个，在建总建筑面积约257万平方米，土地储备建筑面积约1,355万平方米。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「2010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，并连续五年荣膺「中国房地产百强企业」称号。

## 最新信息

### 2月份合同销售达人民币2.83亿元，同比增长135%

公司2012年2月份合同销售额达人民币2.83亿元，较去年同期上升135%（2011年：人民币1.2亿元）；截至2012年2月底，集团已锁定合同销售人民币14.4亿元或2012年合同销售目标的16%。2月份销售面积为39,791平方米，较去年同期的23,302平方米上升71%。因为产品组合不同，2月份平均销售价格达每平方米人民币7,103元，较去年同期上升37%。2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息给予10%的折扣。
- ii) 河南房地产市场是用家为主的市场，预期本地四大银行将调整楼宇按揭政策以支持首次置业。

2012年2月份的合同销售来自位于二线、三线及四线城市的逾30个项目，其中82%的合同销售额未受限购令影响。下为2012年2月份的合同销售明细。

表一：2012年2月份合同销售

| 城市  | 项目     | 合同金额<br>(人民币百万元) | 合同销售面积<br>(平方米) | 平均销售价格<br>(人民币/平方米) |
|-----|--------|------------------|-----------------|---------------------|
| 郑州  | 壹号城邦   | 47               | 6,024           | 7,771               |
| 郑州  | 上街森林半岛 | 3                | 770             | 4,183               |
| 郑州  | 联盟新城六期 | 88               | 4,438           | 19,796              |
| 洛阳  | 壹号城邦   | 4                | 557             | 6,640               |
| 洛阳  | 高尔夫花园  | 8                | 1,345           | 5,783               |
| 平顶山 | 桂园     | 5                | 939             | 4,968               |
| 安阳  | 森林半岛   | 5                | 816             | 6,300               |
| 新乡  | 壹号城邦   | 4                | 997             | 3,896               |
| 新乡  | 森林半岛   | 2                | 466             | 3,525               |
| 济源  | 壹号城邦   | 5                | 1,304           | 3,976               |
| 焦作  | 壹号城邦   | 2                | 394             | 4,031               |
| 焦作  | 森林半岛   | 4                | 697             | 5,337               |
| 许昌  | 森林半岛   | 6                | 1,358           | 4,210               |
| 濮阳  | 建业城    | 12               | 3,407           | 3,600               |
| 南阳  | 森林半岛   | 24               | 4,262           | 5,647               |
| 商丘  | 联盟新城   | 22               | 3,946           | 5,473               |
| 漯河  | 壹号城邦   | 7                | 1,868           | 3,867               |



## 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: [vmmai@centralchina.com](mailto:vmmai@centralchina.com)

## 股份讯息 (于2012年3月15日)

每股股价：  
港币1.86元

市值：  
约港币45.16亿元

52周波幅：  
港币1.36元至港币2.30元

总股数：  
约24.28亿股

表一：2012年2月份合同销售（续）

| 城市 | 项目   | 合同金额<br>(人民币百万元) | 合同销售面积<br>(平方米) | 平均销售价格<br>(人民币/平方米) |
|----|------|------------------|-----------------|---------------------|
| 周口 | 森林半岛 | 3                | 777             | 4,472               |
| 洛阳 | 华阳广场 | 24               | 3,263           | 7,428               |
|    | 其他   | 9                | 2,164           | 4,100               |
| 合计 |      | <b>283</b>       | <b>39,791</b>   | <b>7,103</b>        |

表二：2012年土地收购明细（截至2012年2月29日）

| 收购月份             | 项目名称  | 城市     | 地点           | 开发用途  | 楼面地价<br>(人民币/平方米) | 总建筑面积<br>(平方米) | 持有权益<br>(%)    |
|------------------|-------|--------|--------------|-------|-------------------|----------------|----------------|
| 一月               | 五彩路项目 | 周口市淮阳县 | 五彩路以南及羲皇大道以东 | 住宅及商业 | 455               | 211,200        | 100            |
| 一月               | 中华路项目 | 安阳市汤阴县 | 人和路及中华路交界东南面 | 住宅及商业 | 481               | 307,774        | 55             |
| <b>2012年土地收购</b> |       |        |              |       | <b>合计</b>         | <b>470</b>     | <b>518,974</b> |

截至2012年2月29日，公司总土地储备达1,430万平方米，平均价格为每平方米人民币697元。

## 政策消息

### 国务院办公厅关于积极稳妥推进户籍管理制度改革的通知（户籍管理制度）

2012年2月23日，中央政府发出<关于积极稳妥推进户籍管理制度改革的通知>。公告内有关房地产行业发展的主要重点如下：

- 澄清户口登记的资格和条件，使合格居民更容易落户当地
- 加强完善现有城市户口登记政策
- 推进地级市及县级市的城镇化及户籍政策
- 继续控制4个直辖市、15个副省级市和其他大城市的人口迁移

户籍管理制度改革有助于推进及改善地级市和县级市的城镇化进程。此改革对河南省的房地产发展有利，因为河南拥有18个地级市（包括郑州）及108个县级市。现时，公司于河南所有18个地级市以及7个县级市拥有发展项目。





## 政策消息（续）

### 公司主席胡葆森先生认为新农村建设有无限商机

2012年3月初，公司主席胡葆森先生接受香港商报的访问。胡主席表示，新型城镇化和新型农村小区建设将带来巨大商机，因为许多于政府工作报告提及的推进城镇化措施河南已经开始实施或试点。

胡主席强调，一个企业的战略应该和国家战略、区域战略紧密相连，或者说一个企业应该依托其生存的大背景来制定发展战略。建业地产就是以区域化、省域化为发展战略，紧贴河南城市化进程的企业。在许多房地产开发商都把目光盯紧大中城市的时候，胡主席将目光紧紧锁定在河南省内。他从这些「小地方」看到了「大商机」。

**商机有多大？**以胡主席粗略计算，现时在河南省约6亿的农村人口中，大概有三分之一，即是2亿人口或600万户家庭于十年内有能力居住于新型农村小区。假设一户典型家庭的居住面积为200平方米，未来十年内将会有共12亿平方米的房屋需求。平均到每年就有1亿多平方米的房子要建设，比目前每年河南城镇化带来的新增需求更大。

**下一步如何做？**胡主席建议房地产发展商，尤其是地级市、县级市较小型的开发商，需要未雨绸缪，先做好战略规划。胡主席提到：「如果不从现在开始准备，等到新农村小区建设这个市场真正起来的时候再介入，就已经失去了先机。」

### 公司主席胡葆森先生：房企或第三季临冰点

公司主席胡葆森先生接受文汇报的访问时表示，中国房地产业将面临二十多年来最为严峻的考验，而行业冰点或在今年第三季度显现。胡主席称，约8万家房地产发展商中，只有2万家拥有最少一项发展中项目。备受媒体关注的内地500家主流房企中，平均只有3个项目可做，拥有10个项目的不超过100家。另外，除了与资本市场有对接的200家上市企业外，其余的房地产企业基本处于「半植物」状态。胡主席称：「现在看来国家的调控政策无望放松，金融政策亦无望松动，市场冰点或在第三季度降临。」

胡主席认为内地的金融政策和政府管控方式与房企出现「半植物」状态有关。他表示，银行为了降低自身的不良资产率，会在企业还能撑过去的情况下，借新钱还旧钱。因此，中国不会像国外那样在产业低潮时发生大量企业倒闭的状况。中国当前半数以上的地产商只能靠物业管理费勉强维持。







## 最新券商研究报告

### 工银国际

2012年2月15日，工银国际研究团队发表房地产行业研究报告题为「减低风险规避引致重新评级」。报告中，工银国际维持公司「买入」评级，目标价由港币2.10元调高至港币2.40元。

### 京华山一

2012年2月22日，京华山一研究团队首次发出公司研究报告，题为「有利时机到来，政策鼓励刚性需求」。报告给予公司「买入」评级及目标价港币3.90元。目标价较每股净资产港币6.49元有40%折让，意味着2012年市盈率及市帐率分别为3.3及0.6倍。报告推荐买入的四大理由如下：

- 「（土地成本低+深谙本地市场）x市场规模大=高利润」
- 「宏观政策目前有利于公司业务所在地」
- 「市场低迷时快速补充土地储备，以趁好转时谋求更快增长」
- 「更多项目将落成，收获期将至」

如对本公司的通讯有任何疑问，请电邮[vmal@centralchina.com](mailto:vmal@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.

