



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2012年6月30日，公司拥有的在建项目共25个，在建总建筑面积约289万平方米，土地储备建筑面积1,458万平方米。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「2012中国房地产500强」河南地产行业第一及「中国房地产开发企业区域运营十强」榜单；并于过去八年连续荣膺「中国房地产百强企业」称号。

最新资讯

建业地产截至十一月底合同销售达人民币93亿元 已锁定二零一二年合同销售目标的103%

集团二零一二年首十一个月的合同销售金额达到人民币93亿元，较去年首十一个月的人民币79亿元上升18.1%，并已锁定今年合同销售目标人民币90亿元的103%。于过去四年，建业地产每年都能达成合约销售目标。集团首十一个月的销售面积达到1,389,690平方米，较去年同期的1,294,188平方米上升7.4%。二零一二年首十一个月的平均销售价格为每平方米人民币6,719元，较去年同期每平方米人民币6,111元上升9.9%，主要是由于产品组合变化所致。

二零一二年十一月份合同销售额为人民币7.2亿元，环比下跌10.4%，较去年同期销售额人民币4.08亿元则上升76%。十一月份销售面积为89,757平方米，按月下跌20.3%，按年则上升42%（二零一一年十一月：63,422平方米）。十一月份平均销售价格为每平方米人民币8,026元，按月上升12.4%，按年则上升24.7%，主要是由于产品组合变化所致。

十一月份合同销售优于预期，主要由于以下原因：

- I.公司省域化发展策略，使合同销售多元化，来自超过19个的城市，包括郑州、洛阳、平顶山、濮阳、信阳等二、三、四线城市；
- II.公司有意减少销售库存，十一月份较强劲的合同销售主要来自现有库存；
- III.公司的核心价值是令其业务战略跟随河南省的城市化发展。公司战略于过去十年实行期间，一直受中国政府推进城市化的战略所支撑。



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(2012年12月11日)

每股股价：
HK\$2.30

市值：
约港币57.8亿元

52周波幅：
港币1.41元-港币2.49元

总股数：
约24.28亿股

公司十一月份合同销售持续多元化，并支持销售增长。合同销售来自位于二、三及四线城市的30个项目，其中80%的合同销售额来自未受限购令影响的项目，反映刚性需求旺盛。以下为二零一二年十一月份合同销售明细：

表一：二零一二年十一月份合同销售

项目	项目	合同销售金额 (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	上街森林半岛	3	765	4,520
郑州	贰号城邦	140	8,861	15,835
郑州	五栋大楼	54	5,814	9,266
郑州	联盟新城	167	8,631	19,334
洛阳	高尔夫花园	12	2,088	5,963
平顶山	桂园	21	4,617	4,622
新乡	壹号城邦	18	3,285	5,335
济源	壹号城邦	25	5,988	4,166
焦作	壹号城邦	9	1,885	4,511
濮阳	建业城	23	5,881	3,863
南阳	森林半岛	11	1,812	6,001
商丘	联盟新城	10	2,102	4,914
信阳	南湖壹号	23	2,904	7,766
漯河	壹号城邦	4	951	4,547
周口	森林半岛	19	4,190	4,650
洛阳	华阳广场	30	2,940	10,129
洛阳	凯旋广场	26	3,256	8,020
开封	森林半岛	50	7,155	7,054
其他		74	16,631	4,478
总计		720	89,758	8,026

河南省房地产市场按月保持健康增长 公司市占率按年增加至5.7%

二零一二年首十个月，河南省房地产市场合同销售额达人民币1,513亿元，较首九个月上升18.8%，按年微升1.7%（二零一一年首十个月：人民币1,488亿元）。河南省房地产市场于首十个月交易量达3,826万平方米，较首九个月的3,264万平方米按月增加17.2%。然而，由于上半年房地产市场疲弱，二零一二年首十个月交易量按年减少7%（二零一一年首十个月：4,114万平方米）。河南省商品房平均价格由每平方米人民币3,616元攀升至每平方米人民币3,955元，按年增加9.4%，反映河南买家的刚性需求强大。

公司于首十个月的合同销售达人民币86亿元，占整个河南省房地产市场的5.7%，较去年同期的5%有所增加。以销售面积计，公司占整个河南省市场的3.4%。





项目推出—推盘首日销售及认购表现强劲

于十一月，建业地产推出位于濮阳的现有项目。在目前市场情况下，推盘首日销售及认购表现强劲，新推出的项目销售/认购率达八成，并将于未来一至两个月转换为合约销售。

表二：十一月份推盘项目总结如下：

项目	推盘日期	预计收入 (人民币 百万元)	推盘首日 销售额 (人民币 百万元)	销售/ 认购率 (%)	可售面积 (平方米)	推盘首日 销售面积 (平方米)	销售/ 认购率 (%)
濮阳 建业城 第五期 第二批	十一月三十日	44	35	80%	12,743	9,134	72%

土地收购

于十一月，为受惠于河南省城市化发展，公司继续致力实行于河南省内战略扩张，并在三个县级市购置土地，总金额为人民币**1.856**亿元。

建业地产以总金额人民币**4,194**万元收购位于焦作市修武县的青龙大道项目

于十一月一日，建业地产的间接全资附属公司—建业修武于一挂牌出让中，投得一幅位于修武县的土地使用权。这幅土地位于青龙大道南侧，总地盘面积约**55,927**平方米。公司预计总建筑面积可达约**102,415**平方米，折合每平方米土地成本约为人民币**410**元。项目将作多用途发展，包括多层、小高层、高层、商业及车库。建业地产计划于二零一三年上半年开工，并于二零一五年下半年或之前完成两期工程。该项目将会是公司于焦作市第四个项目。

城市概况：

焦作市位于河南省北部，是一个地级市。人口约**350**万，国内生产总值增长**13.3%**，人均可支配收入为人民币**18,005**元。该城市位于黄河北岸，南与省会郑州接壤，北与山西接壤。著名产业为铝、煤炭、汽车零部件和旅游业。知名企业包括焦作万方铝业、风神轮胎和焦作煤业集团。





建業地產以總金額人民幣 8,650萬元收購平頂山寶豐縣文峰路項目

于十一月二十三日，建業地產及河南金竹泰和文化投資公司聯合于一掛牌出讓中，收購了七塊于寶豐縣的土地使用權，總金額人民幣8,650萬元。該七塊土地位于文峰中路南側，總地盤面積約85,189平方米。建業地產預計總建築面積可達約111,050平方米，折合每平方米土地成本約為人民幣779元。項目將作多用途發展，包括多層、小高層及車庫。公司計劃于二零一三年上半年開工，并于二零一四年下半年完成兩期項目。

城市概況：

平頂山市是位于河南省中南部的地級市，人口約492萬，國內生產總值增長為10.8%，人均可支配收入為人民幣18,348元。平頂山市位于省會鄭州以南。其煤炭及化工業、發電和特種鋼頗負盛名。知名企業包括中國平煤神馬集團、姚孟電廠和舞陽鋼鐵。

建業地產以總金額人民幣 5,715萬元收購漯河市臨潁縣新城路項目

于十一月三十日，建業地產的間接全資附屬公司一建業漯河于一掛牌出讓中，投得一幅位于漯河市臨潁縣的土地使用權。這幅土地位于緯二路南側、新城路西側，總地盤面積約49,805平方米。建業地產預計總建築面積可達約100,340平方米，折合每平方米土地成本約為人民幣570元。項目將作多用途發展，包括別墅、多層、零售及車庫。建業地產計劃于二零一三年上半年開工，并于二零一五年上半年完成兩期項目。

城市概況：

漯河市是位于河南省中部的地級市，人口約255萬，國內生產總值增長13.2%，人均可支配收入為人民幣16,998元。漯河市北與許昌接壤，以肉食品加工、造紙等行業出名。知名企業包括漯河雙匯和漯河銀鴿集團。



表三：以下为二零一二年土地收购明细 (截至二零一二年十一月三十日)

收购日期	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)	总地价 (人民币 百万元)	应占 楼面面积 (平方米)	持有 权益 (%)
10/01/2012	五彩路项目	周口市 淮阳县	五彩路以北及 羲皇大道以东	住宅、商业	455	211,200	96	211,200	100%
20/01/2012	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、商业	481	307,774	148	169,276	55%
29/05/2012	环球美食城 第一期	郑州新区	新燕路以西	住宅、商业	283	543,494	154	543,494	100%
06/06/2012	东浦路项目	濮阳市	中原路以南及 东濮路以西	住宅、商业	919	208,269	191	208,269	100%
13/06/2012	和兴路项目	驻马店市 遂平县	遂平县和幸路以北	住宅、商业	317	261,450	83	261,450	100%
17/07/2012	健康路项目	南阳市	健康路西侧及 市体育中心北侧	住宅、商业	924	337,770	312	172,263	51%
25/07/2012	纬一路项目	新乡市长 垣县	纬一路南侧和 纬二路北侧	住宅、商业	782	289,807	227	289,807	100%
22/10/2012	铁山大道 项目	平顶山市 舞钢县	温州路西侧及 铁山大道北侧	住宅、商业	490	166,400	81	166,400	100%
1/11/2012	青龙大道 项目	焦作市 修武县	青龙大道南侧	住宅、商业	410	102,415	41	102,415	100%
23/11/2012	文峰路项目	宝丰县 平顶山	文峰中路南侧	住宅、商业	779	111,050	86	88,840	80%
30/11/2012	新城路项目	漯河市临 颖县	纬二路南侧、 新城路西侧	住宅、商业	570	100,340	57	100,340	100%
二零一二年土地收购					合计	560	2,639,969	1,477	2,479,261

截至二零一二年十一月三十日，作发展用途的土地储备总建筑面积为1,560万平方米，单位楼面地价约为每平方米人民币676元。





政策新聞：建業地產受惠中原經濟區發展規劃

十一月媒體報導，河南省委書記盧展工提及，國務院二零一一年至二零二零年的《中原經濟區建設規劃》已經出臺。

- 《中原經濟區建設規劃》將將覆蓋整個河南省以及山東、安徽、河北、山西四省**12**個城市和兩個縣級市，。估計涉及總面積為**289,000**平方公里，人口約**1.7**億，相當於巴西的總人口。
- 當地媒體認為，在中央政府進一步的支持下，經濟區將加快發展。國家發改委已宣布劃出人民幣**137.2**億元的資金，以支持該地區的發展，並已批准**47**個重點項目。
- 於第十一年計劃期間(二零零六至二零一零年)，河南**GDP**突破人民幣二萬億元，於中國各省及直轄市中排名第五。

資料來源：衛報、每日經濟新聞

在過去十年，建業地產積極實施省域化戰略，借助《中原經濟區建設規劃》為河南省帶來的工業化和城市化發展中獲益。

漯河建業喜來登福朋酒店開業

二零一二年十一月二十三日，建業地產的第三家酒店於河南省漯河市成功開業。開幕典禮由建業地產主席胡葆森先生主持，並邀得各政府部門及商業合作夥伴作為嘉賓出席典禮。建業福朋酒店是漯河市第一家國際品牌四星級酒店，標誌建業地產的另一里程碑。漯河市擁有超過**255**萬人口，二零一一年國內生產總值增長率為**13.2%**，人均國內生產總值為人民幣**30,081**元。酒店將由喜達屋酒店集團經營。

漯河建業福朋酒店位於漯河市淞江新區的中心位置，鄰近科教文化藝術中心，距離市中心車程**15**分鐘，距離鄭州新鄭國際機場約**90**分鐘車程。漯河擁有數千年的悠久歷史，其食品工業(包括火腿)聞名國內。

新建成的建業福朋酒店共有**244**間舒適的客房及套房，建築風格簡潔，家具採用現代溫馨風格。為提供舒適方便的環境，每間客房均設有著名的喜來登福朋舒適大床™、超大型辦公桌、**42**吋平面電視，以及免費瓶裝水和免費公共場所Wi-Fi等貼心配套設施。





请浏览www.fourpoints.com/luohe

最新券商研究报告

星展唯高达证券研究

二零一二年十一月五日，星展唯高达证券研究团队发表公司研究报告题为「建业地产—基础稳固 细价股追落后」。报告重点提及建业地产在主要债券持有人的支持下解除可换股债券的提早赎回权，公司十月份销售按年录得增长，以及公司正向全年目标进发。分析师维持「买入」评级，目标价**2.39**港元不变，按二零一二年**4.1**倍市盈率，**0.8**倍市净率，较每股资产净值折让**67%**。

德意志银行证券研究

二零一二年十一月六日，德意志银行证券研究团队发表公司研究报告题为「建业地产—表现强劲，继续重新评级」。分析师重点提及公司十月的合同销售较预期强劲，并受惠于近期可换股债券的条款更改，预期强劲增长在二零一三年延续。公司于二零零九至二零一一年间分别超越销售目标**3%**、**2%**及**11%**，相比其他较大型的同行则未能达到销售目标，报告相信公司来年能继续打破销售目标。报告认为公司作为优质小市值股份值得重新评级，公司股价较每股资产净值有**72%**折让，二零一三年的预测市盈率为**2.5**倍和市净率为**0.6**倍。公司继续其强大的销售执行力和资产周转，分析师预期公司股价的每股资产净值和市净率折让将会收窄。基于每股资产净值**40%**折让，报告目标价为港币**4.13**元。





最新券商研究报告(续)

标准普尔研究

二零一二年十一月十九日，标准普尔研究团队更新对公司的信用评级报告。报告维持BB-评级，展望为稳定。公司稳定的前景反映报告预期公司会保持令人满意的物业销售和良好的财务灵活性，以应付其短期债务。报告估计公司在执行其高增长策略的同时，二零一二年将维持三至四倍的债项对息税折旧摊销前利润比率，及至少人民币10亿元的非限制性现金。公司的流动性为「适中」，二零一一年良好的销售和预期在二零一二年满意的销售成绩(约人民币80-90亿元)应该能支持公司的流动性。

如对本公司的企业通讯有任何查询，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.

