



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。凭借卓越的质量、强大的品牌，以及经验丰富的管理团队，建业地产在中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心联合发布的《2014中国房地产开发企业500强测评研究报告》中，获评2014中国房地产开发企业500强第26位，并连续六年位居区域运营十强第一名，蝉联中国房地产上市公司经营绩效五强，是中国中部房地产开发商中唯一一家进入前30强的房地产开发企业，并稳居河南地产行业第一。

最新资讯

建业地产二零一五首五月物业合同销售额达人民币43.81亿元，按年增加8%

二零一五年首五个月，集团已取得物业合同销售总额人民币43.81亿（二零一四年首五个月：人民币40.55亿元），同比增长8%，锁定2015全年合同销售目标175亿的25%。首五个月，总合同销售建筑面积931,356平方米（二零一四年首五个月：613,651平方米），同比增加51.8%。首五个月之每平方米平均销售价格为人民币4,704元（二零一四年首五个月：人民币6,608元），同比下降28.8%，主要由于产品组合变化所致。

二零一五年五月，建业地产的物业合同销售总额为人民币10.45亿元（二零一四年五月：人民币10.73亿元），同比微降2.7%。合同销售建筑面积254,314平方米（二零一四年五月：156,470平方米），同比增加62.5%。二零一五年五月之每平方米平均销售价格为人民币4,107元（二零一四年五月：人民币6,861元），同比减少40.1%，主要由于产品组合变化及集团庆祝二十三周年的促销活动所致。

集团五月份合同销售获以下因素支持：

- 五月份有三个项目开盘，分别是驻马店西平森林半岛、洛阳桂园以及南阳凯旋广场；
- 集团持续通过促销活动减少存货；
- 五月来自县级城市的合同销售贡献约在总销售额的20%左右；
- 五月来自郑州的合同销售贡献约在总销售额的8.6%左右；
- 我们的省域化战略令合同销售持续多元化，合同销售来自河南省二、三及四线城市，以及县级城市的55个项目/分期；

五月份合同销售明细，请见下页。



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

股份讯息(2015年6月10日)

每股股价：
港币2.43元

市值：
约港币59亿元

52周波幅：
港币1.68元-港币2.68元

总股数：
约24.34 亿股

二零一五年五月份合同销售明细：

城市	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)
洛阳	桂园	124.27	32,179	3,862
济源	联盟新城	114.36	28,870	3,961
漯河	壹号城邦	77.63	16,687	4,652
新乡	壹号城邦	59.71	13,259	4,503
安阳	桂园	42.37	12,519	3,385
驻马店	十八城	40.77	8,768	4,649
信阳	壹号城邦	40.36	8,507	4,745
许昌	鄢陵生态新城	33.48	6,063	5,523
郑州	建业泰宏国际城	33.36	3,726	8,954
周口	森林半岛	32.28	9,261	3,485
鹤壁	壹号城邦	31.92	5,618	5,682
平顶山	桂园	28.49	6,854	4,156
新乡	长垣森林半岛	26.95	6,428	4,193
郑州	巩义壹号城邦	26.83	6,028	4,451
三门峡	壹号城邦	25.93	5,516	4,701
平顶山	十八城	24.50	5,268	4,650
濮阳	桂园	24.04	5,100	4,713
许昌	长葛桂园	23.36	5,197	4,496
焦作	壹号城邦	23.30	4,608	5,056
濮阳	壹号城邦	21.94	4,917	4,463
焦作	修武森林半岛	21.83	7,396	2,952
驻马店	西平森林半岛	21.09	5,668	3,721
周口	淮阳桂园	19.05	4,496	4,237
南阳	森林半岛	17.68	2,616	6,758
平顶山	舞钢森林半岛	16.28	5,016	3,246
郑州	春天里	16.12	2,111	7,636
平顶山	宝丰森林半岛	14.44	4,273	3,379
郑州	上街森林半岛	13.59	3,678	3,694
商丘	柘城联盟新城	9.97	2,360	4,226
其他		38.67	21,326	1,813
总计		1,044.58	254,314	4,107

主要推盘项目

五月份，建业地产推出三个项目/分期，分别位于河南省驻马店西平县、洛阳及南阳。新可售资源人民币8.8亿元。推盘首目录得平均销售认购率52%，并将于未来数月转换为合约销售。

二零一五年五月推盘项目如下：

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)	已售面积/ 认购率 (%)
驻马店西平森林半岛二期	五月九日	41.50	20.00	48%	9,800	4,500	46%
洛阳桂园二期	五月十二日	265.69	81.87	31%	47,688	24,324	51%
南阳凯旋广场二期	五月三十日	570.00	350.00	61%	79,234	54,000	68%
总计		877.19	451.87	52%			

建业地产市占率上升至4.7%，河南房地产市场略放缓

根据河南省统计局数据显示，二零一五年首四个月河南房地产市场略为放缓，合同销售额为人民币712.28亿元，较去年同期下降4%（二零一四年首四个月：人民币743.23亿元）。建业地产二零一五年首四个月的合同销售达人民币33.37亿元，占整个河南省房地产市场的4.7%¹。

交易量方面，河南省房地产市场二零一五年首四个月的交易量达到1,535.61万平方米，同比下降4%（二零一四首四个月：1,605.18万平方米）。以销售面积计，二零一五年首四个月集团销售面积占河南省总销售面积的4.4%²。根据河南省统计局资料，河南省二零一五年首四个月物业销售的平均成交价每平方米人民币4,638元，与去年同期接近持平（二零一四年首四个月：人民币4,630/平方米），对比去年年底则上升6.23%（2014年年底：人民币4,366/平方米）。

注：¹建业地产截至二零一五年四月三十日合同销售金额除以河南省截至二零一五年四月三十日总合同销售金额，数据源河南省统计局。²建业地产截至二零一五年四月三十日合同销售面积除以河南省截至二零一五年四月三十日总合同销售面积，数据源河南省统计局。





土地收购

根据公司审慎管理现金流的策略，五月份集团没有收购土地。

截至二零一五年五月三十一日止的土地储备

截至二零一五年五月三十一日，作新发展用途的土地储备总面积约为2,113万平方米（应占建筑面积达1,787万平方米），平均地价约为每平方米人民币767元。

（注：作新发展用途的土地储备总面积会因应项目的最终设计而有改变）

以下为二零一五年土地收购明细（截至二零一五年五月三十一日）

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 (%)
01/19/2015	鄢陵生态新城	许昌市鄢陵县	陈化店镇区 311国道北侧	住宅、商业、 酒店	961	95,462	91.8	57,277	60%
22/01/2015	永城项目	商丘永城市	中原路西、永 宿路北	住宅、商业、 地下车库	767	232,272	178.1	232,272	100%
13/02/2015	五龙口项目	郑州高新区	化肥东路东、 希望路北	住宅、商业 及车库	996	583,558	581.0	262,601	45%
24/04/2015	泰宏建业国际城	郑州二七区	千渠南路南侧、 大学南路西侧	住宅、商业 及车库	1151	583,283	671.5	297,474	51%
2015新增土储				总数	1,019	1,494,575	1,522	849,625	



公司新闻

建业携手华谊兄弟于河南开发「建业·华谊兄弟电影文化小镇」

二零一五年五月十九日，建业集团 与华谊兄弟传媒股份有限公司（简称「华谊兄弟」）举行签约仪式，于郑州共同打造「建业·华谊兄弟电影文化小镇」项目。

预期该项目将分阶段发展，历时多年，总投资额预计约为人民币160亿元。该电影文化小镇占地约2,000亩（约1,333,340平方米），并将经营综合娱乐及文化业务，其中包括 6 条特色影视文化商业街、电影院、餐厅、商住物业及一家精品酒店。该项目的建设部份将接续进行并预期自2016年开始分阶段完成。

「建业·华谊兄弟电影文化小镇」将成为中国具文化特色的电影游乐项目，主要建设四个文化产业基地，包括方特梦幻王国主题公园、大型演艺剧场等。

华谊兄弟为中国最大之私人影视公司，其股份于深圳证券交易所上市。



上图（左起）：建业集团主席胡葆森先生、华谊兄弟行政总裁王中军先生及中牟县政府官员。



公司新闻

建業新蓝海策略 -- 加强跨界合作 拓展商业中心、酒店、文化旅游三大领域

二零一五年六月六日，建業集团宣布集团将实施新业务策略，透过企业平台化、产品创新及服务个性化三大新业务策略，实现多元化布局。

新的业务策略标志着建業地产在行业变革与互联网发展背景下的重要战略转型与升级。集团将重塑平台化企业，向客户开放产品制造流程，打造个性化产品，并向公司内外开放服务平台，打造「大建業」商业生态圈，让优质服务快速连接客户。此外，集团也将选址建设住宅产业化基地，连手业内顶尖品牌，一站式解决客户家装需求。集团亦将借助小区在线对应线下实体（O2O）平台及「E+家」小区服务站，为客户提供居家所需全面服务。

商业中心方面，除已建的三门峡建業步行街、济源建業新天地、洛阳建業凯旋广场，以及建造中的郑州建業凯旋广场和南阳建業凯旋广场外，集团将依据移动互联网时代的消费形态，在河南省打造更多基于「新型生活体验」的创新型商业中心。

酒店方面，集团与「洲际」、「喜达屋」、「雅高」等多个国际酒店管理集团建立了战略合作关系，目前已开业及即将开业的豪华酒店已增至五家。

文化旅游方面，集团已与华谊兄弟传媒股份有限公司于郑州共同打造集电影文化、主题公园、商业、酒店等为一体的「建業·华谊兄弟电影文化小镇」综合娱乐文化项目。未来，集团计划与导演王潮歌于洛阳打造世界级实景文艺演出园地的「正平坊文化创意园」项目，以及以互联网云平台技术，聚集上万部经典电影的电影院的「建業艾米1895项目」，构建大建業生态圈。

建業地产主席胡葆森先生表示：「集团将发挥品牌优势和与其他合作伙伴的资源迭加优势，以轻资产模式，构建大建業生态圈，涉足商业综合体、足球、酒店、教育、文化旅游、绿色基地等领域，建立企业的新核心竞争力。」





← 建业集团主席胡葆森先生开场演讲，介绍集团新策略的原则和方向



↑ 建业文化旅游公司总经理阎女士介绍文化旅游的新项目



↓ 主席论坛（左起）：建业主席胡葆森先生，天泰集团董事长王若雄先生，成都交大房产董事长孟刚先生，一德集团董事长陈俊先生

→ 展览区展示将高科技融入生活及社区服务的意念



券商研究報告更新

德意志銀行證券研究報告

五月四日，德意志銀行證券研究部發布關於建業地產的最新研究報告，題為「市場定位正確，土地儲備組合佳；重申買入」。該報告指出建業地產毛利率穩定，土地儲備的組合也非常優質。分析師相信隨著三、四線城市存貨情況改善，且無論在銷售量或均價的表現皆優於二線城市，建業地產將會受此推動並持續獲得高於同業平均水平的毛利率。因此，分析師維持「買入」的建議，目標價**3.45**港元。

五月七日，德意志銀行證券研究部發表建業地產的資訊更新通知，題為「四月合同銷售強勁，再次肯定三、四線城市恢復」。報告指出，建業地產作為區域發展商，植根多年，大規模地進入了三、四線城市，這個策略使其在盈利方面比全國性的發展商更具優勢。

五月二十一日，德意志銀行證券研究部發表建業地產的資訊更新通知，題為「與華誼兄弟聯營使收入多元化，加強品牌知名度」。分析師認為與知名企業合作將打開更多和其他伙伴合作的空间，有助分散企業風險及開拓融資渠道。

星展唯高證券研究報告

五月五日，星展唯高證券研究部發布關於建業地產的最新研究報告，題為「落後者預備奮起直追」。該報告期望建業地產合同銷售自四月後開始強勢回升。集團在鄭州的天筑及春天里兩個項目貨源充足，有望迎上方興未艾的改善型需求。假如建業地產在第二季加推更多新盤，並且在上半年鎖定全年銷售目標的**35%-40%**，集團的合同銷售增長將可能是同類型企業中最強的。分析師目前對集團在縣級城市的涉足程度感到滿意，並期望集團更加集中在鄭州發展，以驅動增長。分析師維持「買入」的建議，目標價**3.02**港元。

法國巴黎銀行證券研究報告

五月七日，法國巴黎銀行證券研究部發布關於建業地產的最新研究報告，題為「重申毛利率仍然較佳」。該報告指出集團最近的促銷活動可能會沖淡毛利，但這個影響更大機會被高毛利項目如九如府、運河上院、花園里等的銷售增長抵消。分析師認為建業有能力抓住區內經濟上的勢頭，推出針對改善型需求趨勢的合適產品。分析師維持「買入」的建議，目標價從**2.51**港元調高至**3.23**港元。

摩根士丹利證券研究報告

五月二十二日，摩根士丹利發表建業地產的資訊更新通知，題為「多元發展的新时代」。分析師指出建業與華誼兄弟合作的電影及文化項目在眾發展商產品的組合中是嶄新的嘗試。這個項目將帶來協同效應，刺激周邊的遊客流量，可能使附近的物業銷售及價值增長。





建業地產股份有限公司
Central China Real Estate Limited

港股代碼 832.HK



公司通訊
2015年6月

DISCLAIMER

This document has been prepared by Central China Real Estate Limited (the "Company") 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.

This newsletter contains statements relating to the Company's financial condition, results of operations and business, the Company's strategies and future prospects and information about the real estate industry and Chinese economy and global economy which are forward-looking. Such forward-looking statements are only predictions and are not guarantees of future performance. You are cautioned that any such forward-looking statements are and will be, as the case may be, subject to both known and unknown risks, uncertainties and factors relating to the operations and business environments of the Company and the real estate industry and market and economic conditions that may cause the actual results of the Company to be materially different from any future results expressed or implied in such forward-looking statements. All forward-looking statements that are made in this newsletter speak only as of the date of such statements. The Company expressly disclaim a duty to update any of the forward-looking statements.

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.

