



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

建业地产二零一五年首十个月物业合同销售额达人民币112亿元，按年增加9.2%

二零一五年首十个月，集团已取得物业合同销售总额人民币112亿（二零一四年首十个月：人民币102亿元），同比增加9.2%。首十个月，总合同销售建筑面积2,113,674平方米（二零一四年首十个月：1,536,710平方米），同比增加37.5%。首十个月之每平方米平均销售价格为人民币5,282元（二零一四年首十个月：人民币6,651元），同比下降20.6%，主要由于产品组合变化及集团于二零一五上半年的推广活动所致。

二零一五年十月，建业地产的物业合同销售总额约为人民币13亿元（二零一四年十月：人民币约17亿元），同比下降24.1%，环比上升2.6%。合同销售建筑面积220,305平方米（二零一四年十月：256,561平方米），同比减少14.1%，环比减少5.6%。二零一五年十月之每平方米平均销售价格为人民币5,896元，同比按年下降11.6%（二零一四年十月：人民币6,671元），环比上升8.6%，主要由于产品组合变化以及郑州贡献的销售占比较高。

集团十月份合同销售获以下因素支持：

- i. 十月份有两个项目开盘，分别开封菊香里及周口淮阳桂园；
- ii. 来自郑州的合同销售贡献总销售额约47%；
- iii. 来自河南三、四线城市的项目占总销售额约43%；
- iv. 来自县级城市的合同销售贡献总销售额约10%；
- v. 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49个项目/分期；

十月份合同销售明细，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：vmai@centralchina.com

股份讯息(2015年11月11日)

每股股价：
港币1.50元

市值：
约港币30.05亿元

52周波幅：
港币1.36元-港币2.73元

总股数：
约24.34 亿股



二零一五年十月份合同销售明细:

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)
郑州	运河上院	362	46,170	7,831
许昌	壹号城邦	118	25,618	4,593
郑州	建业泰宏国际城	107	10,009	10,682
洛阳	保利香槟国际	59	9,204	6,396
焦作	公园里	49	8,197	5,999
郑州	春天里	41	5,065	8,158
济源	联盟新城	35	6,727	5,254
南阳	森林半岛	32	5,422	5,881
漯河	壹号城邦	30	5,524	5,391
濮阳	壹号城邦	27	5,924	4,592
三门峡	壹号城邦	26	5,052	5,205
鹤壁	壹号城邦	24	6,786	3,587
郑州	巩义壹号城邦	23	5,142	4,409
郑州	上街联盟新城	22	3,513	6,308
郑州	天筑	22	992	22,249
驻马店	十八城	22	4,737	4,632
信阳	壹号城邦	21	4,477	4,777
开封	菊香里	20	4,754	4,150
漯河	森林半岛	18	3,842	4,806
新乡	长垣森林半岛	15	3,852	3,966
洛阳	桂园	15	3,250	4,661
濮阳	桂园	15	3,079	4,912
许昌	长葛桂园	15	2,683	5,579
平顶山	舞钢森林半岛	13	3,830	3,468
平顶山	十八城	13	2,060	6,288
南阳	凯旋广场	12	1,761	7,062
郑州	智慧港	12	1,193	10,130
郑州	上街森林半岛	12	3,289	3,624
新乡	壹号城邦	11	2,509	4,460
安阳	桂园	11	2,582	4,261
洛阳	偃师森林半岛	11	2,821	3,867
其他		84	18,740	4,423
合计		1,299	220,305	5,896

主要推盘项目

十月份，建业地产推出两个项目/分期，分别位于河南省开封市及周口市淮阳县。新可售资源人民币3.71亿元。推盘首日录得平均销售认购率43%，并将于未来数月转换为合约销售。

二零一五年十月推盘项目如下：

项目	推盘日期	新推出可售资源 (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 (%)
周口淮阳桂园	十月三十日	207.90	67.14	32%	37,505	13,840	37%
开封菊香里	十月三十一日	162.88	92.77	57%	29,978	17,315	58%
总计		370.79	159.91	43%	67,483	31,155	46%

河南房地产市场稳步上扬，二零一五年首九个月按年上升12.5%

根据河南省统计局数据显示，二零一五年首九个月河南房地产市场稳步上升，合同销售额为人民币2357.8亿元，较去年同期增长12.5%（二零一四年首九个月：人民币2096.1亿元）。建业地产二零一五年首九个月的合同销售达人民币98.7亿元，占整个河南省房地产市场的4.2%¹。

交易量方面，河南省房地产市场二零一五年首九个月交易量达到5,007万平方米，同比上升7.4%（二零一四年首九个月：4,662万平方米）。以销售面积计，二零一五年首九个月集团销售面积占河南省总销售面积的3.8%²。根据河南省统计局资料，河南省二零一五年首九个月物业销售的平均成交价为每平方米人民币4,709元，按年上升4.7%（二零一四年首九个月：人民币4,497/平方米），对比去年年底则上升7.9%（二零一四年年底：人民币4,366/平方米）。

注：¹建业地产截至二零一五年九月三十日合同销售金额除以河南省截至二零一五年九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九月三十日合同销售面积除以河南省截至二零一五年九月三十日总合同销售面积，数据源河南省统计局。



土地收购

为配合公司本年度扩大郑州市场份额的发展策略，十月份集团在郑州中牟县收购了两幅土地，预计总建筑面积约120,224平方米，涉及总金额人民币约1.38亿元。截至二零一五年十月底，本年度的新收购土地中约85%位于郑州市（截至二零一五年六月底为78%）。

建业地产以总金额人民币1.38亿元收购位于郑州市中牟县项目两幅土地

于十月十五日，集团于一挂牌出让中，投得两幅位于郑州市中牟县土地使用权，总金额人民币1.38亿元。这两幅土地位于郑州市中牟县绿博组团文颖路东，金水大道南辅道南，总占地面积约80,149平方米。公司预计总建筑面积约120,224平方米，折合每平方米楼面地价约为人民币1,150元。项目土地将发展建业华谊兄弟电影文化小镇，用途包括旅游、商业、住宅及车库。建业地产计划于二零一六年下半年开工，并估计于二零一八年上半年竣工。

截至二零一五年十月三十一日止的土地储备

截至二零一五年十月三十一日，作新发展用途的土地储备总面积约为2,038万平方米（应占建筑面积达1,715万平方米），平均地价约为每平方米人民币815元，较上月上升1.1%，主要由于新增郑州土地之故。

（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（截至二零一五年十月三十一日）

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(%)
19/01/2015	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	干渠南路南侧、 大学南路西侧	住宅、商业 及车库	1151	583,283	671.5	297,474	51%
17/9/2015	花园里	郑州惠济区	郑州市惠济区 开元路南、田 园路东	住宅、商业 及车库	1,430	163,613	233.9	163,613	100%
25/9/2015	惠济区项 目	郑州惠济区	郑州市惠济区 中州大道西、 金达路南、滨 河路北	住宅、商业 及车库	1,310	394,780	517.2	177,651	45%
15/10/2015	建业华谊 电影文化 小镇	郑州中牟县	绿博组团文颖 路东、金水大 道南辅道南	旅游、商业、 住宅及车库	1,150	120,224	138.3	78,145	65%
二零一五年新增土储				总数	1,110	2,173,192	2,412	1,269,034	



公司新闻

主席胡葆森参与「中国企业家俱乐部德国、意大利之行」并于「米兰世博会中国商务日」发表演讲

建业地产主席胡葆森先生较早前参与由中国企业家俱乐部举办的「中国企业家俱乐部德国、意大利之行」，并于「米兰世博会中国商务日」发表演讲。

参与是次活动的代表团成员来自房地产、文化、投资、农业、互联网及软件等大行业具代表性的企业家，由中国企业家俱乐部理事长、原招商银行行长马蔚华带队，荟集了马云（阿里巴巴）、胡葆森（建业地产）、刘东华（正和岛）、牛根生（蒙牛）、郭广昌（复星国际）、曹国伟（新浪）等中国企业家俱乐部近30位理事成员。是次德意访问主要目的，是为促进中国民营企业界与德国及意大利两地政商学界的了解和沟通,同时发掘潜在的投资与合作机会。

在旅程的最后一天，胡葆森先生为「米兰世博会中国商务日」主题日发表演讲，强调看好中意商业合作前景。胡葆森先生认为，中国在未来十至二十年，人们的生活水平在提升过程中,将产生巨大的新的需求。意大利作为欧洲第二工业和农业大国，在改善中国老百姓生活的机遇中,能获得很多发展的机会。中国企业家对于中意两国未来的商业交流以及经贸关系的不断扩大非常有信心。



胡葆森先生于「米兰世博会中国商务日」发表演讲。



公司新闻

开封建业铂尔曼酒店隆重开幕

十月八日，建业集团于开封的建业铂尔曼酒店（「开封铂尔曼」）隆重开幕。酒店位于河南省开封市龙亭区龙亭北路十六号，为开封旅游区的中心。是一座集商务会议、餐饮、住宿及休闲娱乐于一体的五星级度假式酒店。酒店设计为北宋风格后现代建筑，并由雅高国际管理集团（「雅高集团」）进行管理。

建业集团致力提升客户服务资源，是次联合雅高集团打造开封市首家高端国际品牌酒店，标志着集团的大服务体系日趋成熟，符合集团拓展文化旅游产业的发展策略。



建业地产主席胡葆森先生于开封铂尔曼开幕仪式中发表讲话。

建业地产与平安银行订立战略合作协议—进一步加强财务实力

十月二十六日，建业地产宣布与平安银行股份有限公司（「平安银行」）订立有关平安银行向集团提供各种金融服务不具约束力的战略合作协议。

该合作协议项下的合作期限为三年。根据合作协议，平安银行将提供信贷额最高人民币100亿元的融资额。平安银行向集团提供的其他金融服务包括(i) 提供咨询、代理结算、网上银行及其他中介业务服务；(ii) 提供切合集团需求而量身订制的金融服务、产品及解决方案；(iii) 向集团高级管理人员及雇员提供消费贷款及个人理财；及(iv) 为集团促成国际银团贷款、政府贷款、发行债券、向境内外机构投资者进行证券营销、对合资企业及客户的信用调查。

继与中原银行订立合作协议后，集团再次成功与平安银行签订另一战略合作协议。集团认为该战略合作可增加资金来源，进一步拓展集团业务及提升竞争实力。





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11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.

