



建业地产股份有限公司
Central China Real Estate Limited

2022年全年业绩发布

2023年4月



建业府

建业集团

建业·云著 CLOUD MANSION

免责声明

本演示文稿仅供参考用途且概无任何人士对本演示文稿内容进行独立验证,并仅在保密前提下提供予可能对关于建业地产股份有限公司(“公司”)之证券的拟议交易本演示文稿由公司编制,仅供与投资者会议相关的讲演使用,如有变更恕不另行通知。本演示文稿中包含的信息未经独立验证。本公司对于此演示文稿不作任何明示或暗示的陈述或保证,使用者亦不应依赖于本演示文稿所提供信息的准确性、公平性或完整性。本公司、其关联公司或其任何董事、管理人员、雇员、顾问和代表对本演示文稿中包含的所有信息或因本演示文稿而产生的其他原因而造成的任何损失不承担责任。

本演示文稿不构成,亦不应被理解为一个出售要约或一个在美国出售证券的要约,或者在其他将根据当地证券法注册前或取得资质前的出售要约视为非法的司法管辖区的出售邀约。本演示文稿亦不构成任何合约或承诺的基础。本公司之证券不会在根据证券法注册登记之前在美国妥约出售或出售,除非满足相关豁免登记条件。任何证券在美国的公开发售都会依据招股说明书进行。此类招股说明书将包含有关公司提出要约及其管理和财务报表的详细信息。公司不在美国公开发行任何证券。具体来说,本演示文稿不构成《1933年美国证券法》(经修订)意义上的“章程”。

接受本演示文稿即表示您同意对此处包含的信息保持绝对机密。此处的信息仅供您自己使用和了解信息,本演示文稿的任何部分不得以任何方式或出于任何目的直接或间接复印、复制、再分发或传递给任何其他人员(无论是在您的组织/公司内部或外部),也不得出于任何目的全文或部分发布。本演示文稿的分发可能受法律限制,本演示文稿拥有的人应告知自己并遵守任何此类的限制。



管理层介绍



胡葆森 先生
主席



杨明耀 先生
首席执行官



赵瑞昆 先生
首席财务官



梅世荣 先生
投资者关系总监
兼首席投资官

目录

一、业绩概要 5

二、业务营运 15

三、开发及销售计划 23

四、市场展望及经营策略 27

2022年建业地产主要工作总结

1 聚焦管理，集体突围

- 2022年，新冠疫情反复叠加行业周期性调整，房地产行业呈现持续波动探底的态势，公司坚定实施“聚焦管理、集体突围”的战略方针，靠“品牌、手艺、勤劳”三碗饭攻坚克难，迎接挑战。

2 国资入股促发展

- 与铁建投集团开展全面战略合作：7月21日，与河南铁建投集团下属房地产开发平台河南同晟置业有限公司签订股份转让协议，转让部分占公司已发行股份的29.01%。
- 省级政府纾困房企的成功样本：国企增信，有利于增加各利益相关方对公司的认可，提振市场信心，传递公司稳中向好发展的积极信号。

3 复工复产保交付

- 坚决落实“保交付、保民生、保稳定”要求，把“保交付”作为工作重点。
- 申请纾困基金配套资金，为“保交付”工作增添有力保障。
- 2022年建业地产共计完成交付3.8万套，交付面积574.4万平方米，其中实现提前交付26个批次1.2万套。

2022年建业地产主要工作总结（续）

4 多举措资产变现

- 通过资产盘活持续回笼现金：与万达商管就建业凯旋广场等商业项目经营权开展合作，与河南省文旅投资集团就电影小镇、只有河南文旅项目开展合作等资产变现工作。
- 全方位保障股东权益：资产变现的同时，提升资产运营效率，保证项目估值及股东权益。

5 降本提质增效

- 通过设计与采购方案优化、建标适配、技术与施工优化、工程预结算审核等措施，成本精细化管理水平得到充分体现，降本增效取得显著成效。

6 积极开展融资工作

- 加大融资力度，签署战略合作协议：在省政府、金融局的支持下，与五大行及本土金融机构签署多份战略合作协议，2022年实现银行端融资流入，持续改善现金流。
- 省级优质房企白名单：入选100家省级优质房企白名单，表明了省政府、各金融机构、主管部门、社会各界对建业的认可与肯定。
- 公司按时全额偿还了2021年11月到期4亿美元债，以及2022年8月到期5亿美元债。

业绩概要

2022年关键财务及运营数据

1

主要财务 数据

- 收入为人民币240.8亿，同比下降42.6%。
- 结转面积为355万平方米，同比下降37.9%。
- 结转均价为每平方米人民币6,360元，同比下降7.2%。
- 毛利同比下降72.1%至人民币19.0亿，毛利率为7.9%。
- 净亏损人民币78.2亿，权益持有人应占亏损为人民币75.6亿。

2

关键运营 数据

- 重资产合约销售额达人民币240.5亿，同比下降60.0%。
- 重资产合约销售面积达345万平方米，同比下降57.8%。
- 合约销售均价为每平方米人民币6,973元，同比下降5.3%。
- 建业地产在河南市场占有率达3.5%，建业集团市场占有率6.4%¹，继续为河南省销售第一名。
- 截至2022年12月31日，已售未结转合约销售额为人民币约595.8亿。

备注：¹为轻重资产合计，即建业地产与中原建业市占率之和

财务概要

1 全年亏损主要来源于非经营性亏损，集中发生在2022年上半年

- 税前亏损70.4亿，主要是一次性资产和存货减值等非经营性亏损，占比约80%，集中发生在2022年上半年，占比约81%。
- 非经营性亏损55.5亿，其中包括：
 - 存货减值23.7亿；
 - 投资物业公允价值下跌14.1亿；
 - 其他非经营性亏损17.7亿。
- 收入为人民币240.8亿，同比下降42.6%。销售主要受宏观经济环境和房地产市场的波动而有所下降。疫情反复导致工程进度推迟，年内交付量下跌，以致结转收入减少。
- 毛利率为7.9%，同比下降8.3个百分点，主要受促销去库存的策略影响。

财务概要（续）

2 与2022年上半年相比，下半年经营有所好转

- **毛利率小幅提升：**2022年整体毛利率7.9%，其中上半年为7.6%，下半年为8.0%。2022年地产销售结转毛利率7.0%，其中上半年为6.4%，下半年为7.2%。
- **费效比提升：**2022年上半年销售费用7.1亿、销售费用收入比9.7%，下半年销售费用4.2亿、销售费用收入比2.5%。
- **投资物业公允价值提升：**2022年上半年投资物业公允价值下跌亏损15.1亿，下半年疫情影响因素减弱，随地产行情及市场向好，商业运营能力逐渐恢复，资产价值转回，增值1.0亿。

3 现有整体资源足够支撑未来2-3年发展

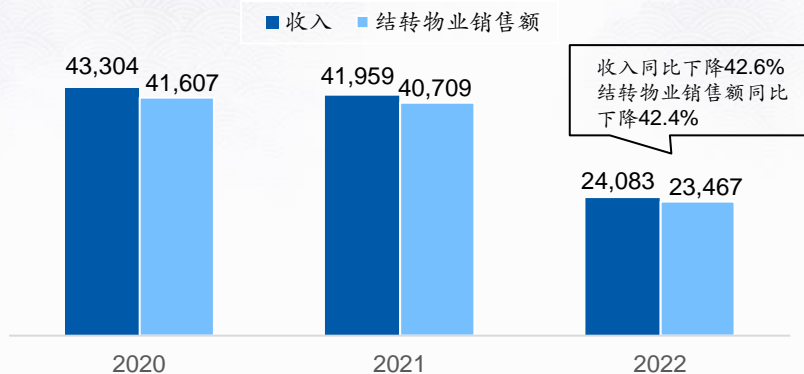
- **截至2022年底，公司总资源合计1,442亿：**库存资源183亿，在建待售资源214亿，未开工资源1,045亿。

收入及结转明细

- 2022年，收入及物业销售下降主要来自于结转面积及结转均价均下降。

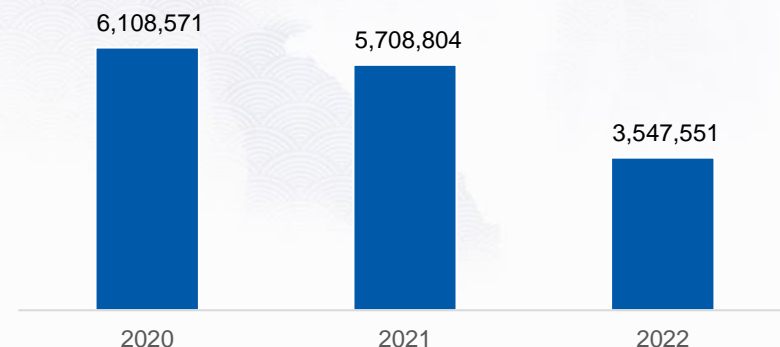
收入及结转物业销售额

人民币 百万



结转面积

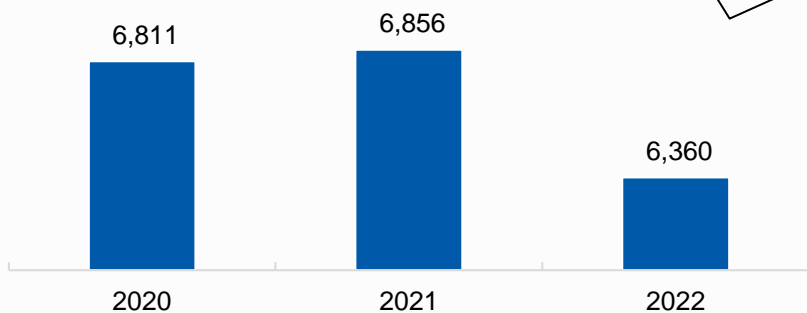
平方米



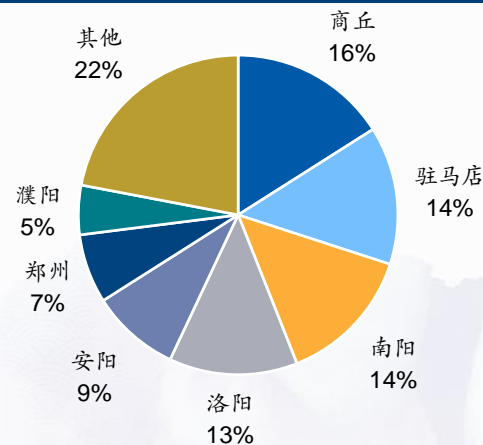
结转销售均价

人民币/平方米

2020-2022 结转销售均价为人民币6,676元

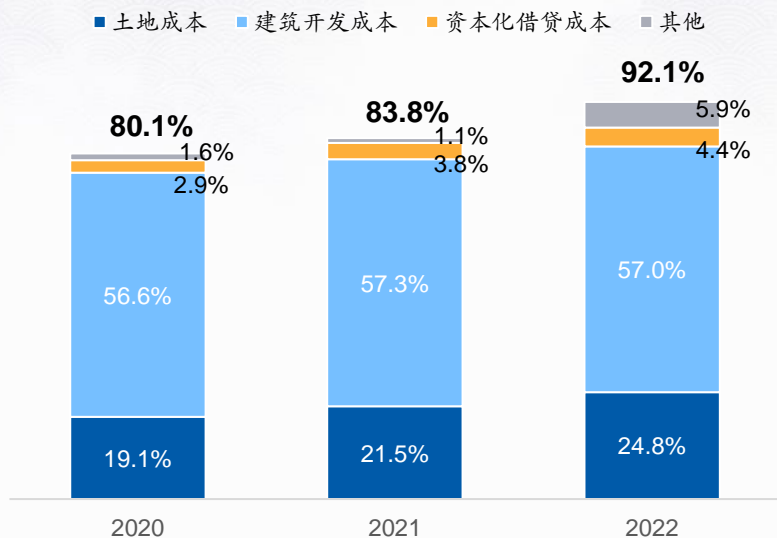


2022年结转金额



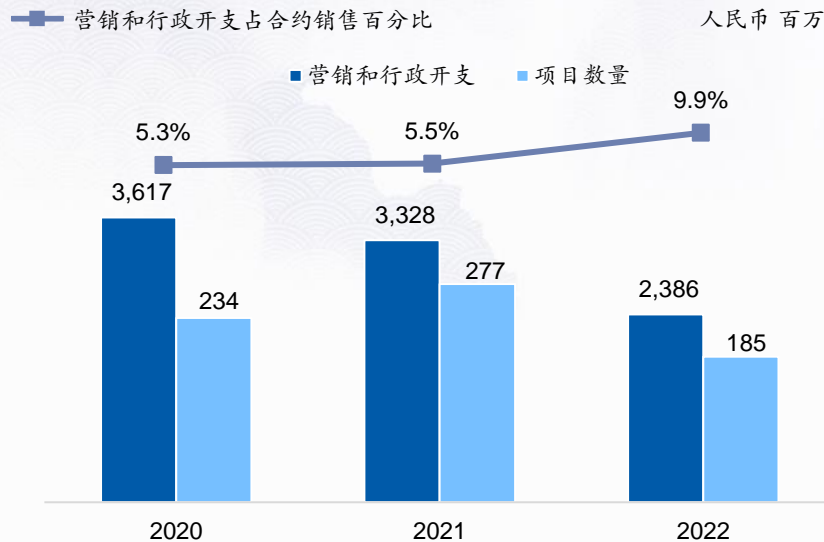
成本分析

销售成本（占收入百分比）



- 2022年，销售成本占收入百分比较去年同期上升8.3个百分点，为92.1%。
- 2022年土地成本占收入百分比较去年同期上升3.3个百分点，为24.8%。

营销和行政开支（占合约销售百分比）



- 2022年，合约销售额同比下降60.0%，营销及行政开支下降28.3%，营销及行政开支相应占合约销售的比例上升至9.9%。
- 营销及市场推广费用同比下降34.3%至人民币11.3亿，主要由于广告宣传费减少。
- 行政开支同比下降21.9%至人民币12.5亿，主要由于员工成本减少。

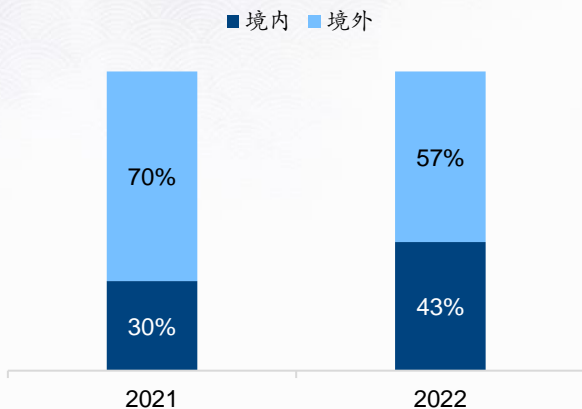
资产负债概要

- 期末现金结余（含受限制现金）为人民币43.5亿。
- 总有息负债上升7.8%至人民币236.6亿。
- 权益总额下降73.9%至人民币33.3亿。
- 每股账面值下降74.4%至人民币1.1元。

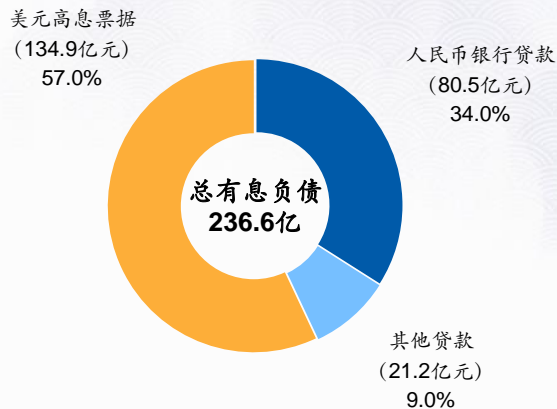
(人民币 百万)	2022年12月31日	2021年12月31日	变化
现金及现金等价物	1,890	5,902	(68.0%)
现金（包含受限制现金）	4,352	9,848	(55.8%)
总资产	138,957	145,807	(4.7%)
总有息负债	23,661	21,940	7.8%
短期有息负债	12,885	6,761	90.6%
资本总额	26,989	34,683	(22.2%)
权益总额	3,328	12,743	(73.9%)
每股账面值（人民币）	1.10	4.30	(74.4%)

债务概况

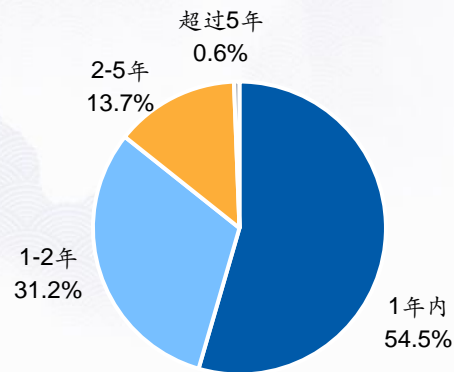
债务结构调整



资金来源



债务年期



- 2022年如期偿还本金5亿美元的美元债券，自2021年6月底起美元债总量共减少9亿美元，下降31.5%。
- 境内和境外债务分别占43%和57%。
- 截至2022年12月31日，平均债务偿还期限为1.7年。
- 融资成本稳定，2022年底为7.8%（2021年年底为7.7%）。

目录

一、业绩概要 5

二、业务营运 15

三、开发及销售计划 23

四、市场展望及经营策略 27

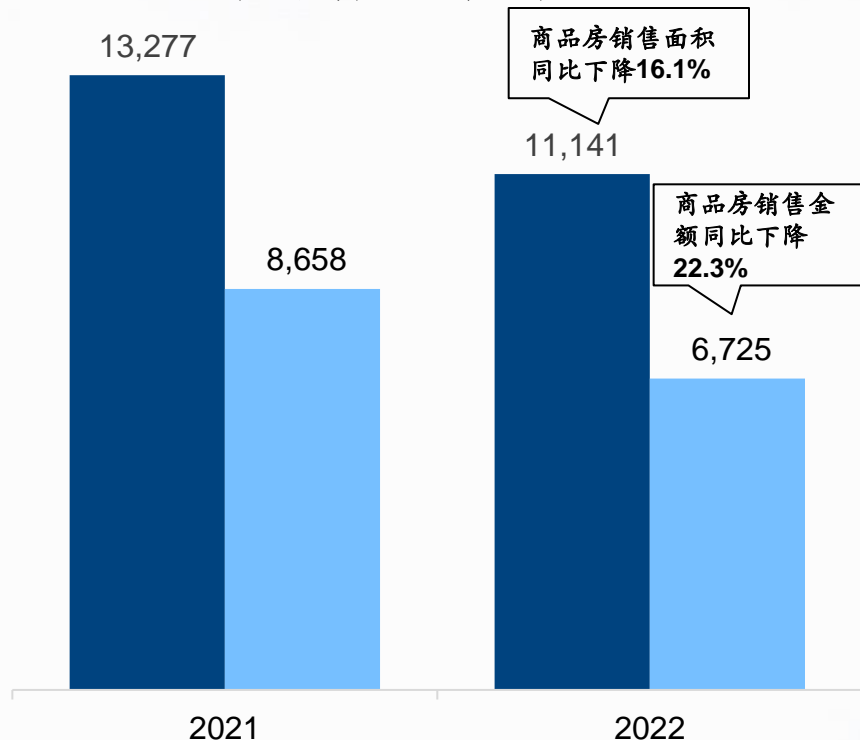
河南市场销售及建业市场占有率

- 2022年，河南省整体房地产销售情况受到冲击。2022年河南省商品房销售面积同比下降16.1%，商品房销售额同比下降22.3%。
- 建业集团¹在河南省销售依旧排名第一，保持市场领先地位。

河南市场2021年及2022年销售情况²

■ 商品房销售面积 (万平方米)

■ 商品房销售金额 (亿元)



建业集团¹在河南市场占有率

6.4% 3.5%

建业集团¹市场占有率 建业地产市场占有率

河南省销售面积排名³

排名	公司名称	销售面积 (万 m ²)
1	建业地产	344.87
2	碧桂园	194.80
3	正商集团	164.20
4	康桥集团	76.78
5	万科地产	71.88

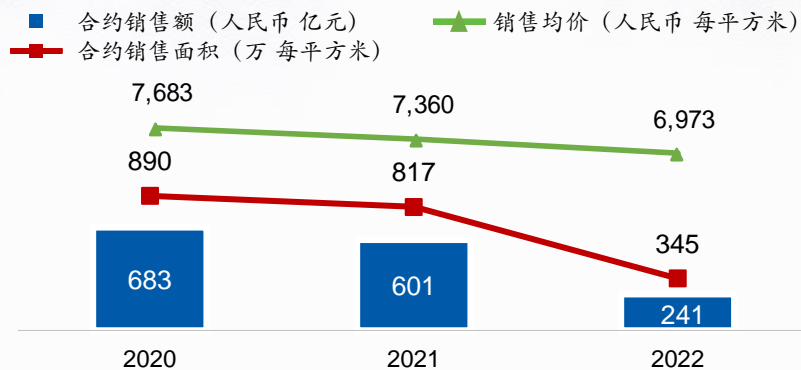
备注：¹为轻重资产合计，即建业地产与中原建业市占率之和；²数据来源：河南省统计局数据；³数据来源：克而瑞数据、公司数据。



合约销售 - 稳占市场领导地位

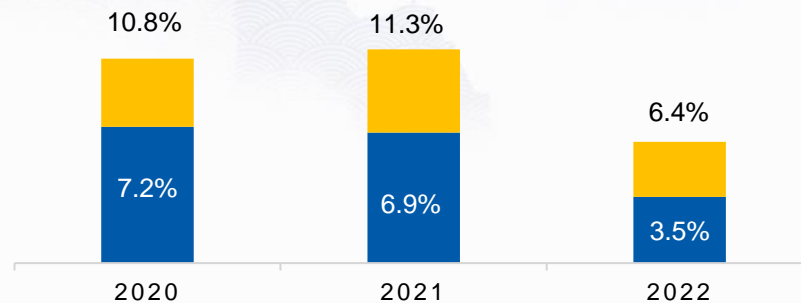
- 2022年合约销售额达人民币240.5亿。
- 重资产合约销售面积达345万平方米。
- 平均售价同比下跌5.3%至每平方米人民币6,973元。

重资产合约销售额及面积

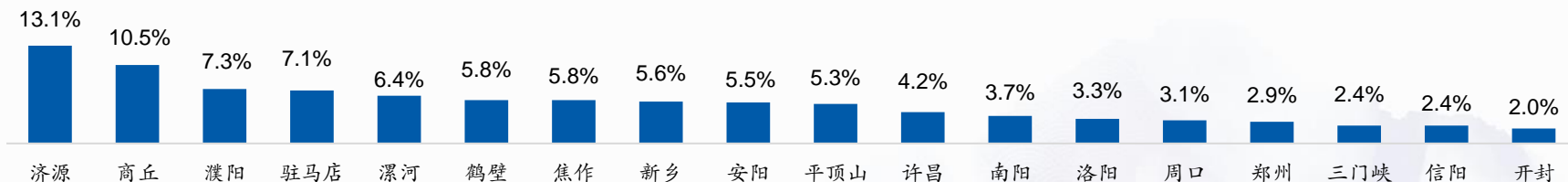


建业集团河南省市场占有率¹

■ 建业地产 (832.HK)
■ 中原建业 (9982.HK)



2022年各城市市场占有率¹

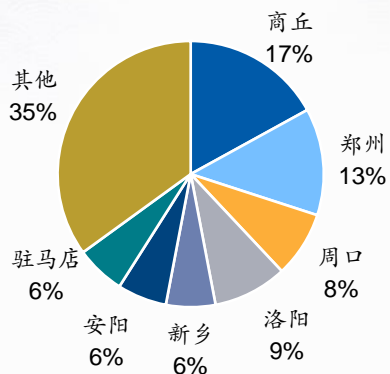


备注：¹按总合约销售金额计之市场占有率

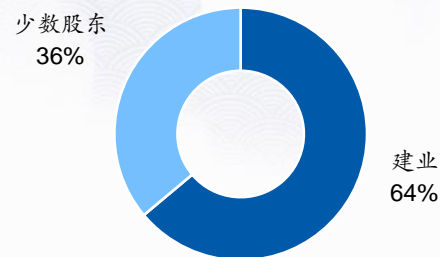
合约销售分析

- 郑州合同销售额为人民币30.5亿元，占总销售额的13%。
- 三、四线城市销售额占比为62%（去年同期为54%），县级项目的销售额占比为25%（去年同期为22%）。
- 销售均价低于11,000元的合约销售占比高达90%，反映房价可负担性高。

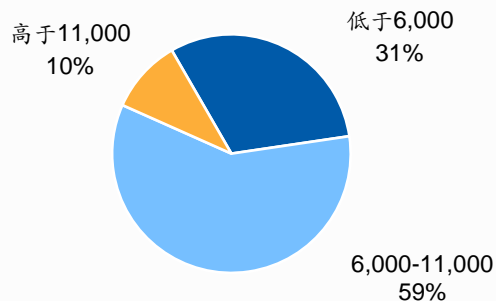
按城市



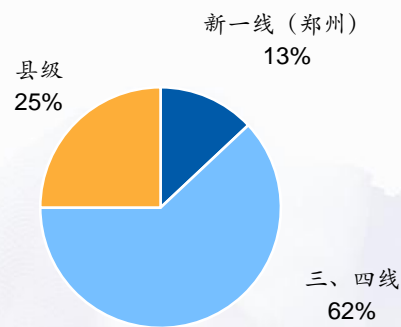
按权益



按销售均价



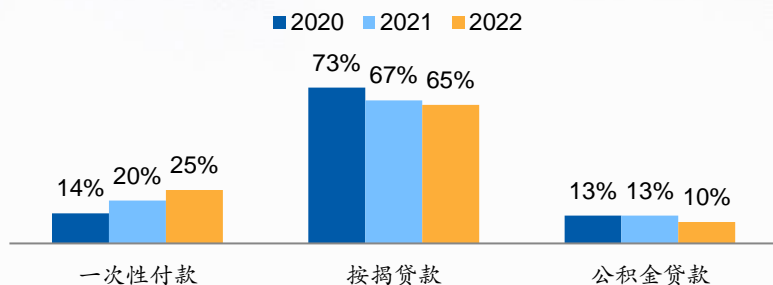
按城市能级



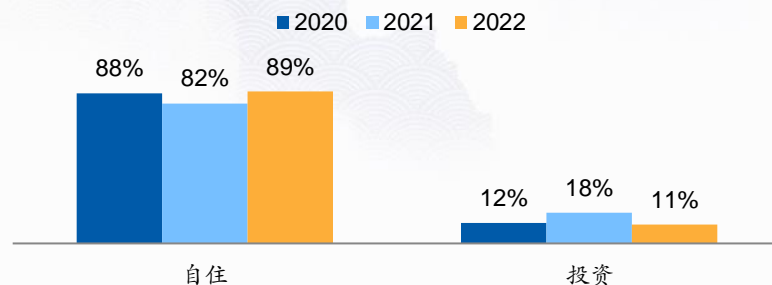
客户分类

- 89%的客户为自用，95%的客户来自河南省，反映刚需买家的市场需要。
- 一次性付款客户占比约25%，按揭贷款客户占比为65%，使用住房公积金的客户占比为10%。
- 80%的物业以低于人民币100万价格出售。

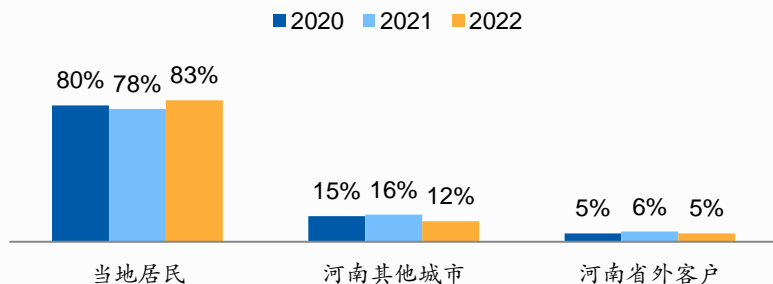
按支付方式



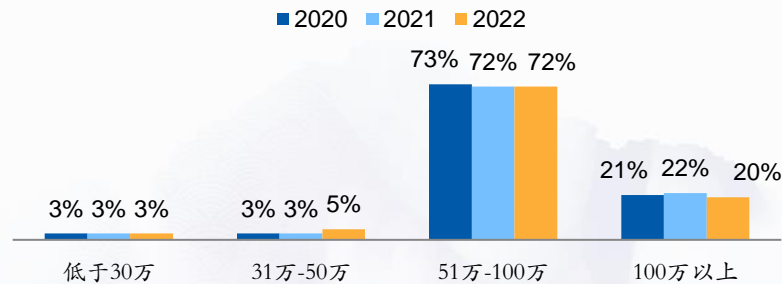
按用途



按地域



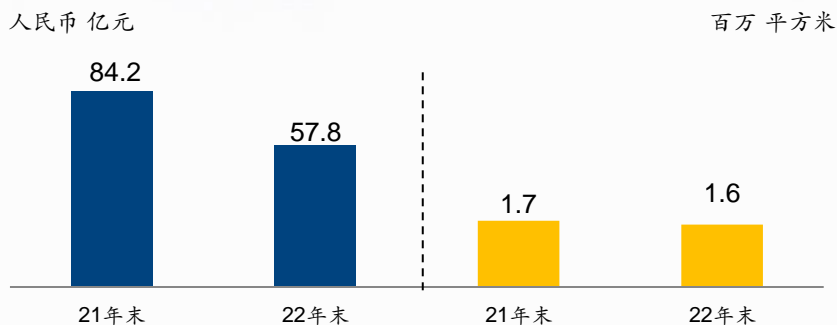
按成交金额



可售资源及存货分析

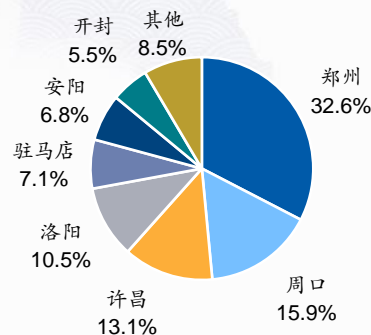
- 基于成功的去库存策略，期末库存可售货值下降**34.7%**至人民币183.0亿，可售面积下降**33.5%**至196万平方米。
- 截至2022年底，已竣工待售物业账面值下降**31.2%**至57.8亿。
- 郑州的可售货值为人民币50.0亿，占总可售货值的**27.3%**。
- 可售货值中按面积计算，住宅占比**75.2%**，商业占比**12.5%**。

已竣工待售物业

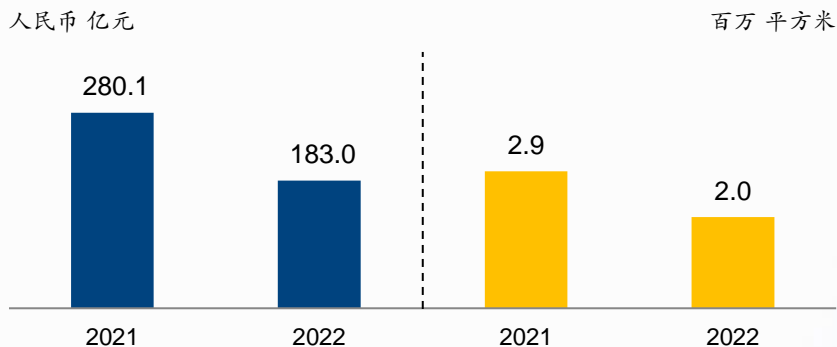


已竣工待售物业(按存货账面值的城市分布)

2022年底

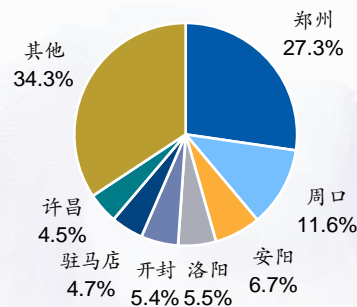


总可售库存



总可售库存 (按可售货值的城市分布)

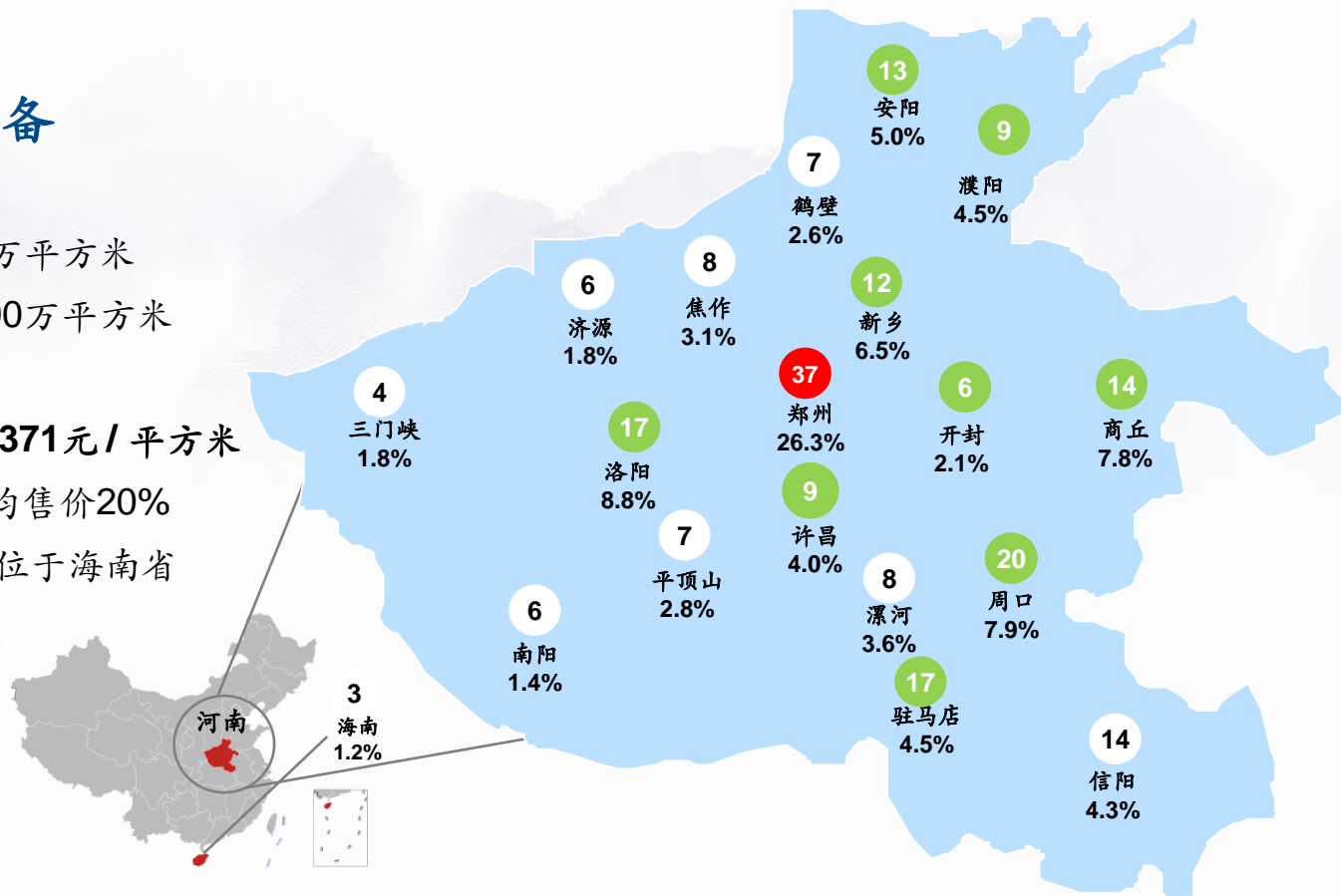
2022年底



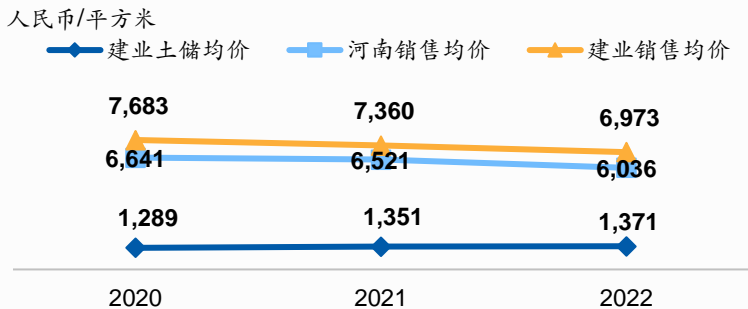
战略性布局土地储备

截至2022年12月31日:

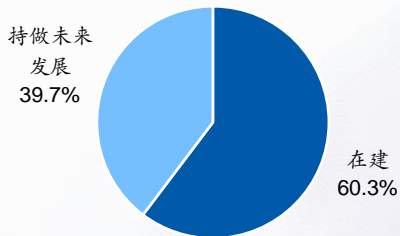
- 总土地储备面积: 4,698万平方米
- 权益土地储备面积: 3,400万平方米
- 权益比例: 72.4%
- 平均土地成本: 人民币1,371元/平方米
- 平均土地成本占现时平均售价20%
- 214个位于河南省, 3个位于海南省
- 土储足以支持2-3年发展



较低的土地成本及省内较高售价以支撑利润

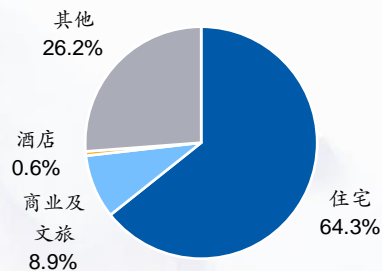


发展阶段



96%土地储备已拿到土地证

产业类型



文旅及酒店经营

- 受新冠疫情影响，建业文旅2022年全年接待游客约126万人次。
- 文旅板块有**电影小镇**和**只有河南·戏剧幻城**两大标杆项目。

电影小镇



- 2023年春节假期期间，累计接待游客**20余万**人次，春节主题活动受到央视关注并报道。
- 累计**25次**登陆央视、**19次**登陆人民日报、**60余次**在新华社曝光、**3200余次**各大官方媒体曝光。
- 在2022中国主题公园发展高峰论坛上被评为**2022年主题公园优秀演艺项目**。

只有河南·戏剧幻城



- 在2023年春节期间，只有河南戏剧幻城累计接待游客**9.6万**人次，其中超**3成**游客来自省外。
- 2022年，仅开业一年就被评为**国家级4A景区**。
- 在2022文旅风尚榜颁奖盛典中荣获**2022内容创新标杆文旅项目**和**2022文旅融合标杆项目**等荣誉。

建业酒店



- 2023年春节假期期间各家酒店迎来**开门红**。开封铂尔曼酒店春节**7天**收入创开业以来**历史新高**。
- 2022年度建业旗下酒店获得各类奖项**36项**，酒店管理公司获得**2022年携程“最佳集团酒店”**大奖。

目录

一、业绩概要 5

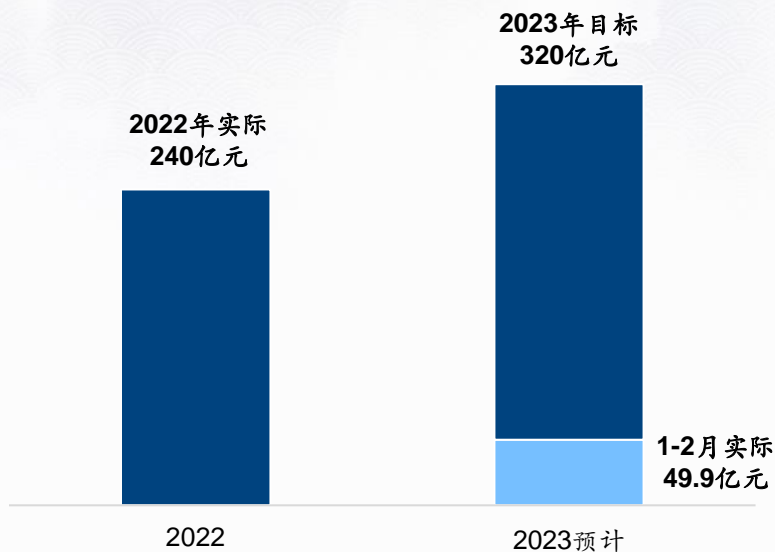
二、业务营运 15

三、开发及销售计划 23

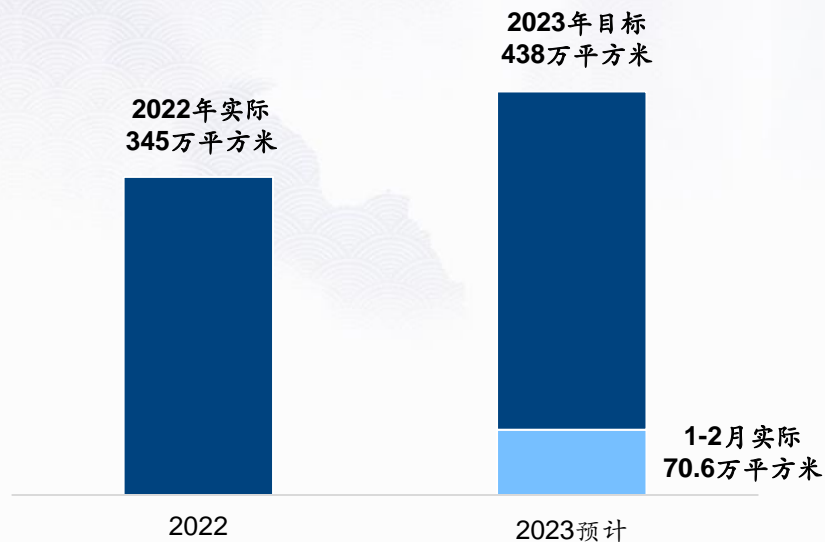
四、市场展望及经营策略 27

2023年合约销售目标

2023年合约销售目标



2023年合约销售面积目标

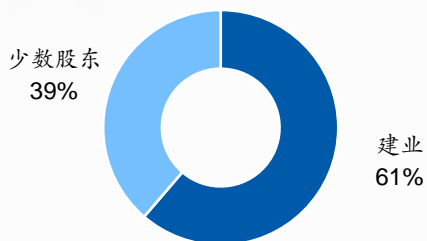


- 2023年全年合约销售目标人民币320亿。
- 2023年全年合约销售面积目标为438万平方米。
- 2023年合约销售均价预计为人民币7,317元/平方米。
- 预计2023年总可售资源达人民币517.4亿（包括新推项目334.4亿和现有货源183.0亿）。
- 为达到2023年全年销售目标，去化率预计为62%（按金额计算）。

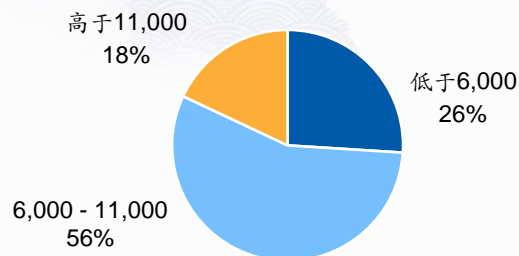
2023年销售计划

- 2023年保持合约销售多元化, 来自河南省内不同价格范围的190个项目。
- 预计在郑州的合约销售金额占总销售额的19%。
- 预计来自其他三、四线城市的合约销售额占比为55%。
- 预计来自88个县级项目的合约销售贡献将保持26%。
- 预计82%的合约销售来自每平方米均价低于人民币11,000元的物业, 定价合理。

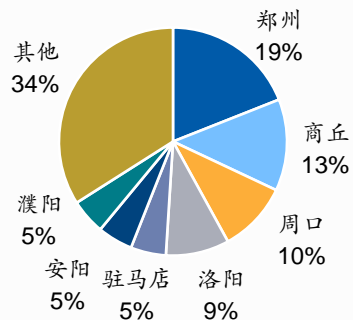
权益分析



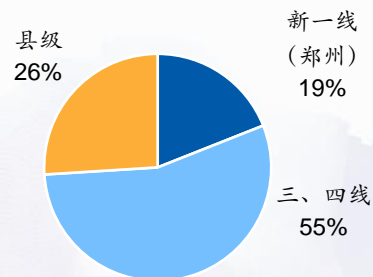
按销售价格



开工及开盘

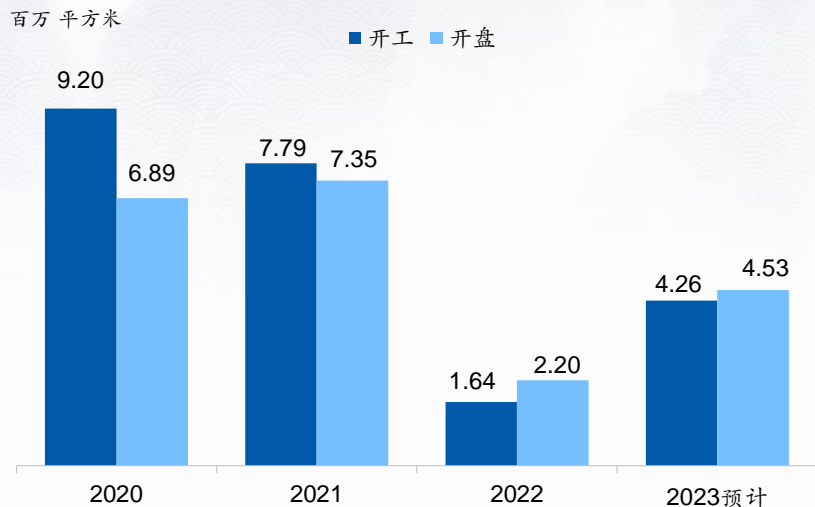


按城市级别

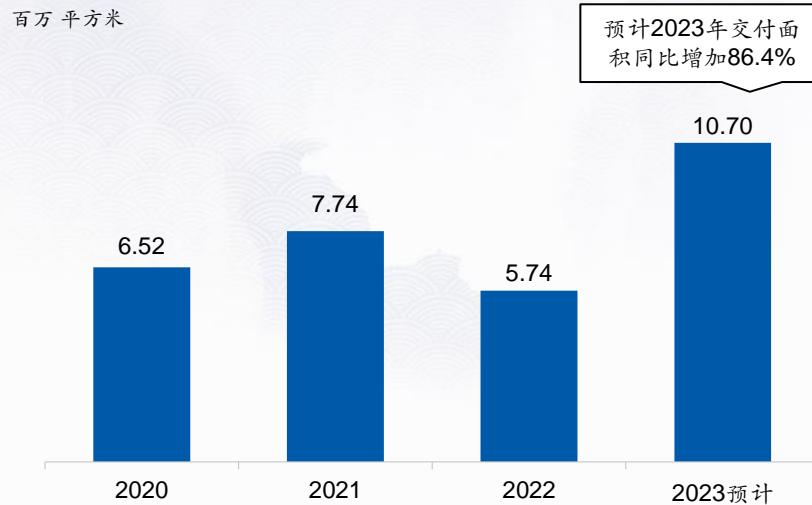


2023年开工、开盘及交付计划

开工及开盘



交付



- 预计2023年将有72个项目开工，开工面积约为426万平方米。
- 预计2023年将有110个项目开盘，总建筑面积约453万平方米。
- 预计2023年将有113个项目可实现交付，总建筑面积约为1,070万平方米。
- 集团预期上述开发计划可以有效支持2023年之合约销售计划。

目录

一、业绩概要 5

二、业务营运 15

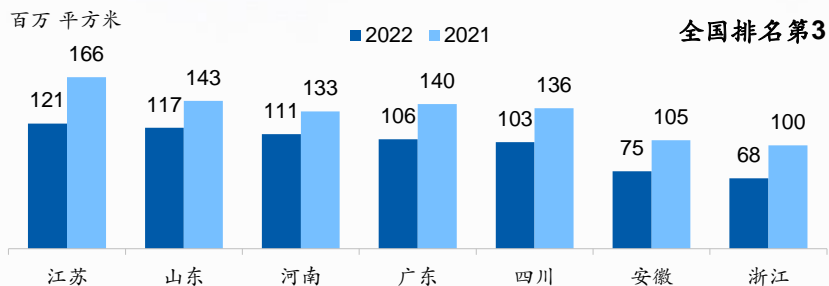
三、开发及销售计划 23

四、市场展望及经营策略 27

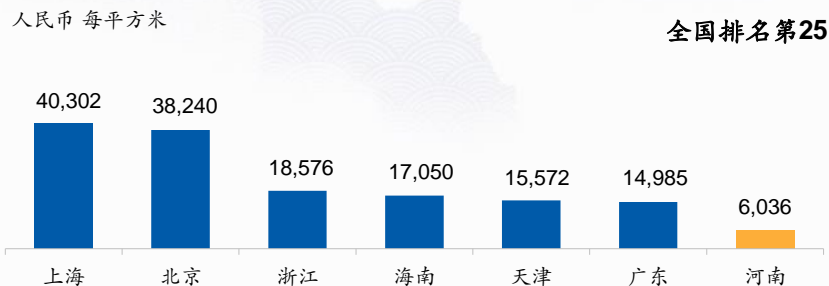
市场增长潜力大

- 河南省物业销售面积于2022年排名全国第三，占全国房地产销售面积的8.2%。
- 河南省人口总量近1亿人，2022年城镇人均可支配收入提升至人民币38,484元，同比上升3.7%。
- 2022年，河南省城市化率上升至57.1%（上升0.6个百分点）；全国城市化率为65.2%（上升0.5个百分点）。
- 2022年，河南省排名全国第五大经济体，GDP达约8,889亿美元，占全国总GDP的5.1%。
- 以刚需为主导的市场，2022年负担能力指数达到人均可支配收入的7.1倍（2021年：8.1倍）。

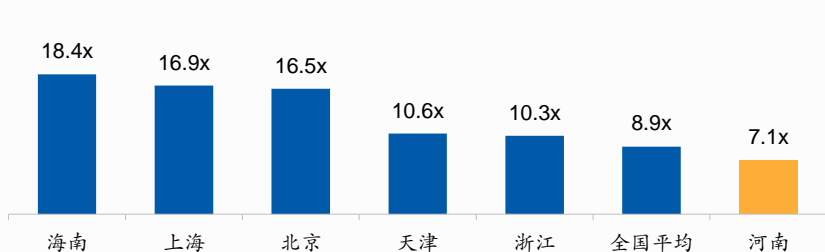
合同销售面积¹ - 市场具规模



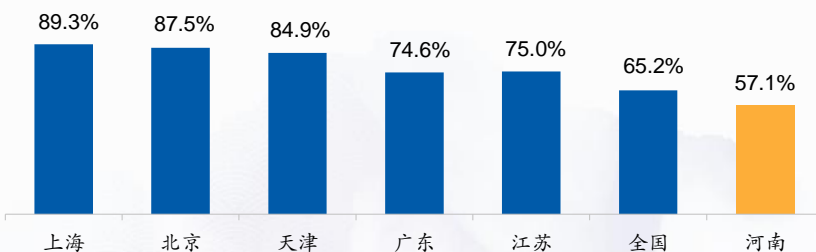
2022平均销售价格³ - 充裕增长空间 (人民币/平方米)



2022房产负担能力指数² - 可负担性高



2022城镇化率 - 强劲潜在增长动力



资料来源：各省2021&2022年统计年鉴

备注：¹全国平均数字为中国省份的平均数字；²负担能力指数 = 100平方米单位的平均价格 / 平均年度家庭可支配收入，假设平均家庭人数为三个；计算使用截至二零二二年十二月三十一日的资料；较低指数代表较好的负担能力；³基于商品房

经营策略

- 目前市场已基本触底，2023年整体市场预计呈现基本平稳、逐步复苏的态势。
- 随着复工复产、保交楼资金落地，信心逐步修复，市场热点也将逐步从局部区域、个别城市扩散至整体市场。
- 通过非销售类欠款清收、降本增效、资产变现等多种管理举措实现经营目标。
- 为方便分阶段精准发力、助推经营目标达成，现将2023年划分为以下四个阶段：

第一阶段（1-3月）：开年破局

- 市场仍未复苏，梳理现有项目。
- 调整项目结构，为全年精准项目管理奠定基础。

第二阶段（4-7月）：抢抓机遇

- 市场信心逐步恢复、各项政策落地。
- 狠抓经营、增加销售回款。

第三阶段（8-10月）：全面推进

- 销售回款取得突破，形成年度经营支点。
- 降本提质增效，严格按照预算执行。

第四阶段（11-12月）：良性发展

- 做好年度收官、稳健经营、实现经营目标。
- 根据市场环境，补充新地块。



建业地产股份有限公司
Central China Real Estate Limited

谢谢!

建业集团

关注微信公众号



建业地产股份有限公司
Central China Real Estate Limited