

# 基业长青 建筑永恒

## ——金融街控股股份有限公司 A 股增发网上路演精彩回放

### 金融街控股股份有限公司 董事长王功伟先生推介致辞



各位来宾、各位投资者，大家下午好！

我代表金融街控股股份有限公司欢迎各位参加本公司 2007 年度 A 股增发网上路演活动，并对长期以来大力支持和热情关注公司的各位朋友表示衷心的感谢。

自 2000 年成功上市以来，公司的经营规模及经营业绩都取得了良好增长，公司的业务模式也从单一的区域开发公司成功转型为“房产开发+物业持有”的综合地产服务商，并成长为商务地产的领先企业。这些成绩的取得与资本市场的支持密不可分。

随着金融街区域商务开发模式的逐渐成熟，公司的综合开发能力不断提升，公司现已成功进入除北京以外的天津、重庆、惠州、南昌等城市。位于天津核心区域的标志性建筑津门、津塔两个在建项目竣工后，公司持有的物业规模将进一步扩大，持续经营能力将显著增强。

另外，金融街区域的拓展方案已得到北京市政府的批准。作为北京金融街区域开发建设的主力，公司将按照政府规定的程序积极参与金融街区域的拓展工作。公司正在实践“立足北京，面向全国重点城市，以商务地产为主导，适当持有优质物业，以快速销售型项目为补充，实现公司的持续、健康、稳定发展”的战略规划，相信在行业宏观调控的大背景下，公司的经营战略将显现出独特的优势。

本次增发资金到位后，公司资产负债率将大幅下降，抗风险能力将显著增强。公司将在新一轮的行业整合中抓住机遇，以实现公司更稳健的发展。

展望未来，我们将继续依托在品牌、管理、人才等方面的优势，不断增强商务地产开发的核心能力，充分利用多物业、多产品联动的综合开发经验，积极参与全国重点商务城市地区的建设，并适当持有优质物业出租、经营，坚定不移地贯彻落实公司既定的发展战略，为股东带来更丰厚的回报。今天，我们非常高兴地来到全景网，也希望借此机会与各位投资者坦诚沟通。我们真诚地希望能够通过这次机会，充分听取各位投资者对公司经营和发展的意见与建议，获得大家对公司本次增发方案的理解、认可与支持。广大投资者的大力支持，将是金融街成功增发和持续发展的重要保障。我相信，金融街一定能创造更加优良的经营业绩，来回报各位投资者，回报社会！

谢谢大家！

### 国泰君安证券股份有限公司 企业融资总部营运总监蒋荀先生致辞



尊敬的各位嘉宾，各位朋友：

首先，我谨代表金融街控股本次增发保荐机构国泰君安证券欢迎大家参加金融街控股股份有限公司的 A 股增发网上路演。

国泰君安证券作为金融街控股的战略合作伙伴，能够再次与金融街控股携手，为金融街控股的进一步发展贡献力量，我们深感荣幸。

### 金融街控股股份有限公司 总经理刘世春先生网上路演答谢辞



尊敬的投资者，各位网友：

本次网上路演就要结束了，我和我的同事们十分感谢大家在网上与我们交流，各位投资者对公司的建议让我们受益匪浅；同时也十分感谢证券时报、全景网络为我们提供这次交流的机会。

虽然这次网上交流即将结束，但是公司与大家的沟通渠道是永远畅通的。今后，公司的发展仍离不开大家的支持，我们希望广大投资者及各界人士不断加深对我们的了解，同时继续支持和监督我们的工作，我们将加倍努力，以更好的业绩回馈全体股东。

谢谢大家。

问题：公司目前在行业中的地位如何？

刘世春：公司的目标是成为中国商务地产的领先企业，公司在这个领域起步较早，发展较快，发展质量较好，形成了自己的品牌特色。公司近三年来一直保持着良好、稳定的发展势头，收入、利润及综合实力不断提升。2006 年被国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同组成的“中国房地产 TOP10 研究组”评为国内房地产行业上市公司十强企业。并且连续三年获得“中国地产蓝筹企业”殊荣。

公司 2006 年底总资产为 112.19 亿元，在 60 家 A 股房地产上市公司中列第 6 位；2006 年净利润为 5.25 亿元，列第 5 位，与同行业上市公司相比，公司在盈利能力方面处于行业前列。

问题：公司商务地产产品的优势？

王功伟：公司开发商务地产产品主要包括：写字楼、酒店、商业。公司致力成为中国商务地产的领先企业。

综合优势：商务区域房地产综合规划、开发和管理经验丰富。高端商务物业收入稳定、价值高、升值潜力大。商务区域环境的逐步成熟，带动地区经济发展。

(1) 写字楼产品优势：国际设计规划，体现人文设计理念。量身定制，吸引锁定优质客户入住，带动地区经济发展。配套设施齐全，业态配比合理，租金回报持续上涨。

(2) 酒店产品优势：金融街+全球顶级管理公司强强联手，形成高端品牌优势。全球营销网络提供稳定高端客源。

(3) 商业产品优势：市区核心地段填补区域高档购物空白。品牌精良、经营主题鲜明。强调创新、引领潮流。关注服务、构筑新型理念。

问题：房地产宏观调控措施对公司的影响及应对措施？

刘世春：宏观调控有利于房地产企业的规范、发展，有利于资源向优质企业集中，有利于行业的市场化和有序化。公司将坚持以商务地产为核心，以快速销售型项目为补充，适当增持自有物业，减少公司对土地资源的过度依赖和业绩的大幅波动。总体而言，公司目前开发的产品以写字楼为主，酒店、高级公寓为辅，调控政策对公司的负面影响较小。

问题：近两年国家加大了对土地出让的规范力度，对公司经营有何影响？

鞠建：国家相继出台了一系列土地出让政策，其主旨是为了规范行业的发展，使得土地使用权的过程变得更规范，将使房地产行业的市场竞争更加市场化和有序化，有利于行业资源向优质企业集中。上述土地出让政策虽然可能提高公司未来获取新的土地储备的成本，但是为公司未来获取新的土地储备建立了一个公平有序的市场环境。

问题：公司如何应对房地产行业对土地储备的要求？

刘世春：公司对施工项目均采用总承包管理的方式进行管理。公司总承包流程是按照《中华人民共和国招标投标法》及各地建设行政主管部门的规定执行的；在取得相应规划许可证后，编制资格预审文件和招标文件，在招标管理机构办理招标登记手续，在政府公开网站上公开发布招标公告，经招标管理机构审核及备案资格预审文件后，接受资质符合要求的总承包单位投标申请人的报名，公开发售资格预审文件，在资格预审文件规定的期限内，由投标人递交资格预审申请文件。在招标管理机构的评审专家库中抽取资格预审评审专家，由专家对资格预审申请文件进行评审后，将资格预审结果进行公示。在审核及备案招标文件后，正式发出招标文件。投标期结束后在公布的时间和地点进行开标、评标。在评标结束后对中标结果备案，同时中标结果在政府公开网站上进行公示，公示期满无异议，发放中标通知书，并签订合同及合同备案。所有的总承包招标文件均符合国家相关法律法规及相关管理部门的规定，以保证公开、公平、公正地选择出符合公司及项目要求的总承包单位。

问题：2007 年增发募集资金的必要性？

李敦嘉：公司需要不断在商务地产领域做大做强，因此有必要募集资金，增强资本实力。公司为了控制经营风险，将自持物业的规模控制在净资产的规模之内，符合稳健发展的原则。所以，自持优质物业对公司的资本充足率提出了更高的要求。

问题：本次发行大股东是否会现金认购？

王功伟：金融街建设集团将积极参与本次公开增发。金融街建设集团对上市公司的未来发展充满信心。

问题：本次增发对老股东的配售方案如何确定？

于善：本次发行采取向原 A 股股东全额优先配售，配售比例约为 10:2.78，剩余部分采取网下分类配售，同时网上向社会公众投资者和网下机构投资者定价发行的方式。

问题：公司如何应对房地产行业对资本的需求问题？公司的资金状况能否支持公司的未来发展？

刘世春：现在的房地产市场已进入资本化时代。资本对房地产业发展壮大的重要作用不言而喻。

公司自成立以来，充分利用了资本市场的再融资能力，分别完成了两次公开增发，一次定向增发，还完成了股权分置改革，利用股权融资工具扩充了公司的资本金，增强了公司资本实力。公司还注重债权融资渠道的开拓，成功为公司业务发展补充了资金。本次增发后，公司的资本实力将进一步加强，公司在今后几年将进入良性循环的发展阶段。

除此之外，公司也将根据业务发展和项目建设的需要，在充分考虑资金成本和资本结构的前提下，将适时、谨慎、稳妥地运用各种直接融资和间接融资手段，融入所需资金，同时提

高资金使用效率，以满足公司投资项目对资金的需求，保证公司持续、健康地发展。

问题：金融街西扩的进展情况？

王功伟：西扩的方向：以金融街区域为基础，向东、西、南拓展约 1.41 平方公里，使核心区面积达到 2.59 平方公里。

西扩的方式和规模：核心区拓展通过增量开发方式实现，通过拆迁进行二级开发。西扩占地面积约 146 公顷，计划约 100 万平米金融办公及配套物业。目前，金融街西扩准备工作已经启动，正在对规划方案及拆迁的相关政策进行研讨。

问题：公司准备如何发展“自持物业”业务？

高毅：持有优质物业”是公司的中长期发展战略，目前全国范围内，公司建成及在建的自持物业约 94 万平方米。随着金融街购物中心、里兹酒店、金街等陆续开业，公司的自持物业已经开始逐渐贡献利润，2006 年公司自持物业的出租和经营收入约 9,000 万元，2007 年 1-9 月这部分收入超过 18,500 万元，实现较大幅度的增长。公司始终坚持不自持自有自持物业，而是主动地、有选择地持有优质物业。我们在“自持物业”业务上，遵循两个原则：第一，适当持有的原则，即持有物业的规模不超过公司的净资产；第二，定期对所持物业的盈利能力进行价值评估，不断优化“自持物业”的资产结构。

问题：公司的品牌优势主要体现在哪里？

鞠建：公司上市以来，成功树立了商务地产领先品牌地位，特别是在区域开发和以高级写字楼为主的商务综合体的领域具有较高的声誉。通过北京金融街的建设开发和管理，使该区域吸引了 530 多家金融管理机构、银行和非银行金融企业、国家电信运营商及知名公司入驻，基本确立了金融街作为国家级金融管理中心区的格局，使公司、股东、客户和地区经济均得到良好发展，实现了各方共赢的目标。

问题：公司主要的经营模式是什么？

鞠建：公司以商务地产为主导，适当持有优质物业，以快速销售型项目为补充，主要采取自主开发的模式。公司的经营理念是：以市场为导向，以客户为中心，以过程为保障，以细节为标尺，做强主业，做强总部，提升综合能力，提高管理水平”作为工作指导思想，实施“务实战略，完善管理，提升品牌，开拓创新”的工作思路。目前从事的主要业务是房地产开发、房屋租赁和经营管理。公司未来将不断加大在北京金融街区域以外重点城市地区房地产投资和开发，同时，自有物业的经营也开始成为公司新的利润增长点。

问题：公司如何管理设计单位施工单位和监理单位来保证工程质量的？应如何进行优化来适应金融街高档次项目的要求？

刘世春：公司对施工项目均采用总承包管理的方式进行管理。公司总承包流程是按照《中华人民共和国招标投标法》及各地建设行政主管部门的规定执行的；在取得相应规划许可证后，编制资格预审文件和招标文件，在招标管理机构办理招标登记手续，在政府公开网站上公开发布招标公告，经招标管理机构审核及备案资格预审文件后，接受资质符合要求的总承包单位投标申请人的报名，公开发售资格预审文件，在资格预审文件规定的期限内，由投标人递交资格预审申请文件。在招标管理机构的评审专家库中抽取资格预审评审专家，由专家对资格预审申请文件进行评审后，将资格预审结果进行公示。在审核及备案招标文件后，正式发出招标文件。投标期结束后在公布的时间和地点进行开标、评标。在评标结束后对中标结果备案，同时中标结果在政府公开网站上进行公示，公示期满无异议，发放中标通知书，并签订合同及合同备案。所有的总承包招标文件均符合国家相关法律法规及相关管理部门的规定，以保证公开、公平、公正地选择出符合公司及项目要求的总承包单位。

问题：公司未来的土地储备计划如何？

刘世春：公司目前拥有的土地储备总体规划建筑面积约为 580 万平方米，其中北京地区约 140 万平方米，惠州约 220 万平方米，天津约 58 万平方米，南昌约 77 万平方米，重庆约 85 万平方米。其中商务地产项目投资占项目总储备总投资的比重约 60%，而且公司主要的商务地产多集中在北京、天津等城市核心区域，具有较大的升值潜力。目前公司的土地储备较充足，可以满足公司未来几年的开发经营所需。

土地是房地产发展之源，公司未来仍会非常重视优质土地资源储备。同时，公司也会根据外部监管和经营环境的变化，适当调整公司的土地储备结构，坚持商务地产占总土地储备资源的 2/3 以上，适度把握土地储备节奏，发挥公司在商务地产和区域开发的优势，加强对土地资源的评审力度，保证获取的土地

资源是符合公司发展战略和业绩提升要求的。另一方面我们加强人才储备，不断提高现有员工的素质：首先公司通过人才发展规划确定各岗位、职级的任职标准，为每个员工的职业发展打开上升空间。同时明确目标和要求，调动员工主动学习、培训的意愿。其次，公司不定期组织专业培训，力求培训方式的个性化和针对性。内部培训与外部培训相结合；在职培训与脱产培训相结合；境内培训与境外培训相结合。

问题：公司管理层如何看待公司内部控制制度？

王功伟：公司现有的内部控制已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够预防和及时发现、纠正公司运营过程中可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证会计记录和会计信息的真实性、准确性和及时性，在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。随着公司的业务职能的调整、外部环境的变化和管理要求的提高，内部控制和环境还需不断修订和完善。

问题：土地增值税清算政策对公司有何影响？

李敦嘉：公司已严格按土地增值税相关政策和规定，房产销售时已按规定预交了土地增值税。同时充分计提了土地增值税税金。新增项目中也充分考虑了相关因素，因此，除清算缴纳土地增值税时会使公司的现金流流出外，公司本年及今后的净利润不会受到该政策的影响。

问题：公司未来业务发展规划是什么？

鞠建：(1) 战略：立足北京，面向全国重点城市，以商务地产为主导，适度持有优质物业出租经营，以快速销售型项目为补充，实现公司持续、健康、稳定的发展”。

(2) 具体措施：  
\* 巩固现有优质自持物业的基础，迅速提升效益；  
\* 巩固开发序列子本地运作基础，提升自管能力；

未来五年研究进入五个新城市，每个城市开发并持有一个商务组团，同时开发两个销售类组团。

问题：公司现在的土地储备情况？公司未来的土地储备计划如何？

刘世春：公司目前拥有的土地储备总体规划建筑面积约为 580 万平方米，其中北京地区约 140 万平方米，惠州约 220 万平方米，天津约 58 万平方米，南昌约 77 万平方米，重庆约 85 万平方米。其中商务地产项目投资占项目总储备总投资的比重约 60%，而且公司主要的商务地产多集中在北京、天津等城市核心区域，具有较大的升值潜力。目前公司的土地储备较充足，可以满足公司未来几年的开发经营所需。

土地是房地产发展之源，公司未来仍会非常重视优质土地资源储备。同时，公司也会根据外部监管和经营环境的变化，适当调整公司的土地储备结构，坚持商务地产占总土地储备资源的 2/3 以上，适度把握土地储备节奏，发挥公司在商务地产和区域开发的优势，加强对土地资源的评审力度，保证获取的土地

资源是符合公司发展战略和业绩提升要求的。另一方面我们加强人才储备，不断提高现有员工的素质：首先公司通过人才发展规划确定各岗位、职级的任职标准，为每个员工的职业发展打开上升空间。同时明确目标和要求，调动员工主动学习、培训的意愿。其次，公司不定期组织专业培训，力求培训方式的个性化和针对性。内部培训与外部培训相结合；在职培训与脱产培训相结合；境内培训与境外培训相结合。

问题：公司对采取公允价值记账的看法？

王功伟：公允价值是新企业会计准则新增的内容，这也是一种先进的会计制度。对于房地产企业来说，在满足一定条件的前提下，公司可以选择采用公允价值计量投资性房地产。考虑到公司除了房地产开发以外，还持有大量的自管物业，采用公允价值计量投资性房地产可以客观、全面地披露公司资产的真实价值，并且公司大部分自持物业都位于重点城市的核心区域，均有活跃的房地产市场，可以取得同类或类似房地产的市场价格及其他相关信息，具有一定的可操作性。公司目前正在积极研究采用公允价值计量的可行性。

问题：请分析一下天津的房地产市场现状？

高毅：从四大直辖市办公楼的平均销售价格来看，天津的办公楼销售价格高于重庆，总体位居北京、上海之下，而且价差较大，存在较大的价格上涨空间。

近年来，天津滨海新区定位以及宏观经济态势良好促进了商业、写字楼物业的高速发展，城市房地产开发进入新阶段。虽然目前住宅开发投资依然占据市场主体，但商业用房、写字楼开发投资额的增速超过住宅投资，写字楼市场和商业营业用房市场的潜在发展空间较大。

问题：请说明一下天津物业的地段及市场前景？

刘世春：处于天津市区的几何中心，位于天津规划的 CBD 和金融城核心位置，规划上天津的标志性建筑。天津市作为中国北方经济中心有良好的发展机遇，也有广阔的发展空间，这其中商务地产将迎来新的发展机遇，近年来，天津市的酒店、写字楼等房价或租金提升较快，总体发展趋势良好。

问题：请分析一下北京房地产市场的现状？

刘世春：总体来看，近年来北京商品房的开发投资速度保持稳定、快速的增长。2005 年和 2006 年北京市房地产市场价格涨幅较大，且 2007 年上半年同比涨幅就达到 10.1%，位居全国 70 个大中城市的第二位。随着居民收入的持续增长、房地产建材价格的上升以及 2008 年奥运会召开、土地政策变化等因素影响，北京市商品房的价格水平短期内仍有保持上升趋势。

随着市场开放，北京目前聚集了众多地产开发商。在激烈的市场竞争中，企业之间的竞争主要集中在品牌、企业文化等方面。一些中小型房地产开发商在市场竞争中优势有所减弱，大型房地产开发商通过实施品牌战略，市场地位不断提高。

(文字整理：股飞)

#### 路演嘉宾

- |                              |     |
|------------------------------|-----|
| 金融街控股股份有限公司董事长               | 王功伟 |
| 金融街控股股份有限公司副董事长              | 鞠建  |
| 金融街控股股份有限公司总经理               | 刘世春 |
| 金融街控股股份有限公司常务副总经理            | 高毅  |
| 金融街控股股份有限公司财务总监              | 李敦嘉 |
| 金融街控股股份有限公司董事会秘书             | 于善  |
| 国泰君安证券股份有限公司企业融资总部营运总监       | 蒋荀  |
| 国泰君安证券股份有限公司企业融资总部董事总经理      | 罗爱梅 |
| 国泰君安证券股份有限公司企业融资总部董事         | 孙晓明 |
| 国泰君安证券股份有限公司企业融资总部执行董事、保荐代表人 | 徐可任 |



路演嘉宾合影