（上接D57版）

由上表，银亿房产目前在开发的项目中，已售房屋面积合计199万平方米，；未来三年去售的面积约192.39万平方米。

2011年，银亿房产的盈利将主要来源于东钻项目、环球中心、海商广场、金陵尚府、世纪花园等项目，2012年公司的盈利将主要通过洪塘项目、余姚伊顿、海悦花园等多个项目实现销售并结转收入；2013年，南昌上商城、广堂街、江北银亿、金城华府等项目将成为公司盈利的主要来源。

因此，上述在建及即建项目的顺利完成，将使公司未来获取稳定的收益。本次重组完成后公司还将通过市场方式不断增加新的土地储备，为实现全国性业务布局和可持续发展提供保障。

Q 银亿房产的区域优势、品牌优势以及成熟的开发经验和盈利模式将为公司的可持续发展提供坚实保障。银亿房产是区域性房地产强势品牌，同时坚持贯彻“立足宁波，跨区域发展”的开发思路，开发区域从宁波稳步扩展到上海、南京等长三角城市群和东北地区，初步完成了区域布局，优化了产品结构和区域分布，是宁波进行异地开发城市最多、规模最大的房地产开发企业。

银亿房产拥有丰富的房地产开发经验，累计开发住宅、写字楼和商业地产面积逾300万平方米。在开发产品类型上，银亿房产在坚持以精品住宅为主的同时，多年来也在不断丰富和完善所开发的项目类型，目前已形成了以世纪城、外滩花园、金陵尚府等为代表的城市中心高档公寓系列；以清泉花园、上上城等为代表的新兴城区郊综合住宅区系列；以银亿·阳光城、银亿万万城为代表的大型社区系列；以外滩大厦、时代广场等为代表的甲级办公系列；以环球中心、银亿海商广场等为代表的城市综合体系列，同时涉足高星级酒店、商业等公建项目的开发。

此外，银亿房产一贯重视品牌建设，具有较强的品牌意识，在所开发项目的地区无其是在宁波、南京、大庆等城市均具有广泛的知名度和美誉度，为公司的项目开发、异地扩张等奠定了良好的基础。品牌优势的逐渐突显也使得公司所开发楼盘的定价能力、销售速度等远高于同地段其它项目。

上述综合竞争优势将有助于上市公司于本次重组后在更大区域范围内拓展业务，按照既定战略逐步实现公司房地产开发业务的全国性布局，将有助于增强上市公司未来经营的抗风险能力和持续盈利能力。

（C）本次交易完成后，上市公司发展战略分析

本次交易完成后，上市公司未来的经营发展战略如下：

1、产品策略

继续坚持以精品规模社区住宅为主，城市商用物业为辅，两者遵循“70/30法则”，在实现优质高速增长的同时保持稳健均衡，并逐步形成一套完善的开发模式、产品风格、建筑标准体系和营销思路，成为各产品线的区域领先者。本次重组后，公司将运用银亿房产丰富的开发经验，进一步建立规模化“张和加强管理实现稳健发展，在开发产品上，公司将继续坚持以开发普通精品住宅为主，在此领域要以做体现品牌优势，能创造较高附加值与升值空间的新兴城区中大规模社区为主，这也是符合国家产业政策导向，响应国家的宏观调控政策、规避政策和市场风险的需要。

2、区域战略

本次重组完成后，公司的房地产开发将立足宁波，以浙江为基地，以长三角经济圈为区域中心，逐步向中西部延伸，形成以宁波为起点，东南沿海为中心，向全国辐射的扇形发展方向。在对未来业务布局区域的选择上，公司将实施城市价值发现战略，一方面要从潜在需求、当前需求满足程度、市场表现和潜在供给四个方面的现有状况进行现在时态的研判，以实现项目开发的顺利推进；另一方面要从城市发展的中长期角度，以区域发展、开发可持续性为标准，重点选择正处于或即将进入城市化进程的快速成长期的城市，以实现项目的连续性开发与公司项目品牌的延续性。

3、品牌策略

本公司未来的品牌战略将以“整专业领先的全国知名房地产综合运营商，最受信赖的区域龙头房地产品牌”为品牌愿景，以“整信务实、卓越创新、专业领先、稳健高效”为品牌核心价值，以“品质创造价值，品德成就品位”为品牌主张，以“关注客户，关爱人生”为品牌宗旨，实行公司“项目”母子品牌发展模式。公司未来在品牌方面要重点做好五大方面的工作：

Q 继续强化公司品牌建设，形成银亿品牌在社会上、在开发城市和区域中、在行业内等多角度多层面的影响力与美誉度；

Q 对产品线品牌进行的基础上，强化建立项目的品牌系列化，实现项目的品牌划规，使项目品牌在区域市场上具有全国性的品牌支持做基础，系列化的项目品牌与银亿品牌共同为新的项目做支撑；

Q 对公司品牌管理与规划进行细化梳理，做好品牌异地化的树立与传播，以银亿品牌促进项目品牌，以项目品牌提升银亿品牌；

Q 进一步做好银亿会的会员发展和维护工作，深耕银亿品牌在客户中的美誉度与忠诚度。

Q 整合传播方式，配合购区域的规模化扩张，加强品牌的规模化推广和联合推广，利用广告累积效应与广告共振效益，适当采取同期推楼，统一开展社区会员活动等。

4、人才战略

本公司将秉承“整一流人才，创一流业绩”的企业宗旨，本着以人为本的人才观，营造有利于人才成长并充分发挥积极性的良好环境，双管齐下，加速人才引进与培养，尤其是高级技术、管理人才，既能使公司的企业文化得到最大程度的发挥与价值认同，又能使公司不断得到有效的发展与提升，在文化的传承中不断得以进步，发挥好团队精神，以公司的发展带动员工的发展，强化学习型组织的建设，建立有效科学的激励考核评估机制，为员工不断创造更为广阔的事业平台，做好人才储备与人才梯队建设，尤其是专业技术与管理人才，母公司与下属子公司人才的组合工作，建立起配置合理、专业高效的人才体系。

5、管理战略

公司将以强化总部管控力为方向，以适应全国化发展的需要，实施流程再造，通过对关键业务流程，决策运行机制，价值链管理，人力资源管理，计划管控系统，资金集中管理，成本管理模式的优化、改进与提升，建立先进、科学、有效的全面规范的组织管理体系，为公司的规模发展提供支持与保障。具体的实施措施主要有四个方面：

Q 运用现代的管理理念和管理手段，实施ERP资源管理，强化成本管理与效率提升；

Q 规范部门分工，全面梳理和优化各项管理流程，完善制度体系，建立起决策效率和管理效率高的组织机构，同时配以相关的管理制度来保证组织机构的有效运转，通过优化目标成市选择、目标项目选择、项目规划设计、项目建设施工、项目售后服务等业务流程，达到缩短项目建设周期，提高资金使用效率的作用；

Q 加强开发项目管理，从制度体系管理过渡到细则管理，提高掌控全局的管理水平；

Q 加强工程管理，实施精细化施工，确保工程质量，同质量要改益与品牌，以品质提高价值。

6、技术开发与创新战略

本次重组完成后，公司将结合新开发项目，紧跟国际国际国内房地产开发方面的最新科研成果与创新前沿领先产品，以规划设计概念的创新为基础，重点关注新技术、新材料、新工艺的应用，使公司开发的项目具有领先的技术设施，优良的品质，齐备的功能和完善的配套设施，以求达一步缩短工期、控制成本、提高效益的目的。公司将通过内外结合，提高产品的研发能力与设计水平，以完善公司产品线；同时利用银亿房产以往在开发各类型产品所积累的专业经验，围绕公司主要产品类型，加大研究力度，力求在该产品领域形成独特的竞争优势，以改变目前简单委托设计、参与设计的局面，而要通过主导规划与设计，形成产品的专利特色。

7、合作收购与兼并战略

公司未来在项目扩展过程中，除采取常规的招拍挂方式获得土地储备外，还将在充分论证的基础上，根据市场情况和公司发展的需要，采用合作、收购和兼并等资本运作方式作为市场开发计划实施的补充手段，凭借公司在资金实力和品牌文化等方面的优势促进公司区域的拓展与扩张。

本次重组完成后，本公司将根据业务发展需要制定合理的资金需求计划，分析比较自有资金、商业信用、银行贷款、配股、增发新股等多种融资工具的成本与优劣，结合本公司的资本结构，利用多种融资方式，选择最优的融资组合，为公司筹措发展所需的资金。

第十一节 风险因素分析

投资者在评价本公司本次交易时，除本报告书提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、和本次交易有关的风险

（一）盈利预测的风险

天健事务所对本次拟购买资产2009年度、2010年度的盈利预测进行了审核，并出具了《盈利预测审核报告》。此外，银亿房产还对2011、2012、2013年度的盈利情况进行了预测。虽然上述盈利预测基于谨慎的原则，已经充分考虑了未来市场价格及销售量的变化风险，但房地产价格波动、国家宏观调控政策等因素均会对房地产行业产生较大影响，仍可能出现实际经营成果与盈利预测结果存在一定差异的情况。

（二）环境增值的风险

根据勤信评估出具的勤信评报2009[211号《资产评估报告》，银亿房产的股东权益在2009年6月30日的评估结果为：股东权益账面价值859,353,728.21元，评估价值3,315,524,700.34元，评估增值2,456,170,972.13元，增值率为285.82%。虽然评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了独立、公正、科学、客观的义务，但仍存在因未来实际情况与评估假设不一致、未来资产市场价格与当前预测价值不一致，导致出现相对资产评估值与实际情况不符的情况。

二、政策和宏观调控风险

为规范房地产健康发展，2009年6月至2011年3月，国家集中下达了一系列房地产政策对房地产市场进行调控，主要有以下政策：

（一）《关于进一步加强房地产市场监管的通知》

2009年6月19日，银监会下发了《关于进一步加强按揭信贷风险管理的通知》，主要目的是控制按揭信贷风险，打击房地产投机行为，要求商业银行在保护首次购房优惠政策的前提下，对房地产信贷无其是按揭贷款业务中请如“整按揭”、“整首付”、“整房价”等问题进行防控和规范，同时重申区域房产差别性11倍利率、首付40%的相关政策，该次银监会主要基调于其2007年9月27日下发的规定《2007[359号《审国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的通知》对二套房的相关规定，并不是对二套房政策的重新调整。

对银亿房产影响：

银亿房产的销售模式是绝大部分公司及下属子公司的房产销售，由银案揽代制定详细销售计划并负责具体实施，各地的项目公司销售部于以前各自销售房产模式，即通过自己的销售人员、自己的销售渠道、自己的销售价格进行销售，这一模式虽有效地调动了销售人员的积极性，但其在实际操作中，因为销售人员为了提高业绩，经常会在未用《整按揭”、《整首付”、《整房价”等方式来获取银行贷款，同时，银亿房产密切关注购房者和商业银行签订的按揭合同，注意控制违规按揭风险。

（二）《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》

2009年12月22日，财政部、国家税务总局下发了《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》，规定自2010年1月1日起，个人将购买不足5年的非普通住房对外销售的，全额缴纳营业税；个人将购买超过5年（含5年）的非普通住房或者不足5年的普通住房对外销售的，按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。国家对二手房进行差别征收的主要目的是限制二手房的投机交易，制约非普通住宅的炒作，调控目前房地产投资过热的情形，该政策将对二手房交易造成不利影响。

对银亿房产影响：

1、银亿房产主要出售一手房，并不直接从事二手房交易，仅有的一个规房项目东方商务中心也是由银亿房产自行开发建设的，此外，截至2009年12月31日，东方商务中心办公发商铺已实现82%和79%的销售（《套数》），且目前销售形势较好，因此《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》不会直接对银亿房产造成不利影响；

2、该政策重点调控的是非普通类住宅，对于普通住宅仍保持较宽松的政策，目的是继续活跃普通住房交易市场，银亿房产的主要产品是普通住宅，因此，银亿房产的大多数普通住宅购买者并不会因为购买二套房受到该政策的制约；

3、由于宁波商业繁荣、民营经济发达、收入高的人群较多，因此宁波对非普通住宅的刚性需求稳定，目前的营业税调控政策尚不足以影响宁波对高端房产的购买意愿，因此，该政策对银亿房产的间接影响也比较小。

（三）土地出让金首付比例提高

2009年12月17日，财政部、国土部等五部委出台《进一步加强土地出让收支管理的通知》，明确开发商以后拿地时，分期缴纳全部土地出让价款期限原则上不得超过一年，特殊项目可以约定在两年内全部缴清，首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%；同时对有拖欠款的开发商实行的土地出让款出清前，有不良记录者限制参加土地招拍挂活动，同时对囤地捂房盘行为予以打击，这主要是针对全国各地地王频现，少数开发商不计成本炒作拿地这一情况出台的，因此，该政策对通过延期缴纳土地款大规模高价拍地、利用低比例分期付款的杠杆方式拿地的开发商不利，这类开发商的现金流将受到影响。

对银亿房产影响：

1、一方面，银亿房产取得的土地基本上符合政策规定，甚至在执行上比政策的规定更严格，比如按照宁波对土地付款方式的规定，开发商在竞得土地后基本上在三个月内就付清所有土地款，另一方面，拿地首付不低于50%的规定造成拿地门槛提高，使得很多投机性的小型开发商因无法获得土地而遭到市场的淘汰，招拍挂土地过程中的炒作成分将减少，反而使得银亿房产取得土地的成本减少，提高银亿房产经营效益，该政策倾向于鼓励实力强大的开发商，银亿房产这样具有较强资金优势和品牌优势的区域性房产企业有高起利大于弊。

但是，由于《进一步加强土地出让收支管理的通知》规定首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%，同时要求房地产项目必须定期开发，因此，相比于以前的政策，银亿房产拍地的资金前期成本加大，面临的开发进度的要求也更严格，因此，在拿地过多或者项目密集开发的情况下，可能对银亿房产资金周转造成一定压力；

2、银亿房产在房地产项目的开发过程中，严格遵守《中华人民共和国土地管理法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》有关土地开发时间的规定，在土地开发中依照《土地出让合同》定期开发，基本上不存在闲置土地、延期开发的情况，银亿房产在商品房销售中，均是按照预售计划合法、合规销售，不存在违规行为。

（四）《国发》和《国十条》

2009年12月14日国务院召开的中央经济工作会议提出了被称为“国四条”的具体措施，包括增加普通商品住房供给，大规模推进保障性安居工程建设；全面启动城市和国有工矿棚户区改造；加大差别化信贷政策执行力度，抑制投资投机性购房；完善土地招拍挂和商品房预售等制度，重点是在保持政策连续性和稳定性的同时，加快保障性住房建设，加强市场监管，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

2010年1月10日国务院办公厅发布了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（又称“国十一条”），它是对国四条的细化，明确了调控的行动纲要，即增加保障性住房和普通商品住房有效供给，合理引导住房消费抑制投资投机性购房需求，加强风险管理和市场监管，加快推进保障性住房和普通商品住房有效供给，抑制投资投机性购房需求，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

2010年1月10日国务院办公厅发布了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（又称“国十一条”），它是对国四条的细化，明确了调控的行动纲要，即增加保障性住房和普通商品住房有效供给，合理引导住房消费抑制投资投机性购房需求，加强风险管理和市场监管，加快推进保障性住房和普通商品住房有效供给，抑制投资投机性购房需求，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

但是，由于《进一步加强土地出让收支管理的通知》规定首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%，同时要求房地产项目必须定期开发，因此，相比于以前的政策，银亿房产拍地的资金前期成本加大，面临的开发进度的要求也更严格，因此，在拿地过多或者项目密集开发的情况下，可能对银亿房产资金周转造成一定压力；

2、银亿房产在房地产项目的开发过程中，严格遵守《中华人民共和国土地管理法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》有关土地开发时间的规定，在土地开发中依照《土地出让合同》定期开发，基本上不存在闲置土地、延期开发的情况，银亿房产在商品房销售中，均是按照预售计划合法、合规销售，不存在违规行为。

（五）《国发》和《国十条》

本公司未来的品牌战略将以“整专业领先的全国知名房地产综合运营商，最受信赖的区域龙头房地产品牌”为品牌愿景，以“整信务实、卓越创新、专业领先、稳健高效”为品牌核心价值，以“品质创造价值，品德成就品位”为品牌主张，以“关注客户，关爱人生”为品牌宗旨，实行公司“项目”母子品牌发展模式。公司未来在品牌方面要重点做好五大方面的工作：

Q 继续强化公司品牌建设，形成银亿品牌在社会上、在开发城市和区域中、在行业内等多角度多层面的影响力与美誉度；

Q 对产品线品牌进行的基础上，强化建立项目的品牌系列化，实现项目的品牌划规，使项目品牌在区域市场上具有全国性的品牌支持做基础，系列化的项目品牌与银亿品牌共同为新的项目做支撑；

Q 对公司品牌管理与规划进行细化梳理，做好品牌异地化的树立与传播，以银亿品牌促进项目品牌，以项目品牌提升银亿品牌；

Q 进一步做好银亿会的会员发展和维护工作，深耕银亿品牌在客户中的美誉度与忠诚度。

Q 整合传播方式，配合购区域的规模化扩张，加强品牌的规模化推广和联合推广，利用广告累积效应与广告共振效益，适当采取同期推楼，统一开展社区会员活动等。

4、人才战略

本公司将秉承“整一流人才，创一流业绩”的企业宗旨，本着以人为本的人才观，营造有利于人才成长并充分发挥积极性的良好环境，双管齐下，加速人才引进与培养，尤其是高级技术、管理人才，既能使公司的企业文化得到最大程度的发挥与价值认同，又能使公司不断得到有效的发展与提升，在文化的传承中不断得以进步，发挥好团队精神，以公司的发展带动员工的发展，强化学习型组织的建设，建立有效科学的激励考核评估机制，为员工不断创造更为广阔的事业平台，做好人才储备与人才梯队建设，尤其是专业技术与管理人才，母公司与下属子公司人才的组合工作，建立起配置合理、专业高效的人才体系。

5、管理战略

公司将以强化总部管控力为方向，以适应全国化发展的需要，实施流程再造，通过对关键业务流程，决策运行机制，价值链管理，人力资源管理，计划管控系统，资金集中管理，成本管理模式的优化、改进与提升，建立先进、科学、有效的全面规范的组织管理体系，为公司的规模发展提供支持与保障。具体的实施措施主要有四个方面：

Q 运用现代的管理理念和管理手段，实施ERP资源管理，强化成本管理与效率提升；

Q 规范部门分工，全面梳理和优化各项管理流程，完善制度体系，建立起决策效率和管理效率高的组织机构，同时配以相关的管理制度来保证组织机构的有效运转，通过优化目标成市选择、目标项目选择、项目规划设计、项目建设施工、项目售后服务等业务流程，达到缩短项目建设周期，提高资金使用效率的作用；

Q 加强开发项目管理，从制度体系管理过渡到细则管理，提高掌控全局的管理水平；

Q 加强工程管理，实施精细化施工，确保工程质量，同质量要改益与品牌，以品质提高价值。

6、技术开发与创新战略

本次重组完成后，公司将结合新开发项目，紧跟国际国际国内房地产开发方面的最新科研成果与创新前沿领先产品，以规划设计概念的创新为基础，重点关注新技术、新材料、新工艺的应用，使公司开发的项目具有领先的技术设施，优良的品质，齐备的功能和完善的配套设施，以求达一步缩短工期、控制成本、提高效益的目的。公司将通过内外结合，提高产品的研发能力与设计水平，以完善公司产品线；同时利用银亿房产以往在开发各类型产品所积累的专业经验，围绕公司主要产品类型，加大研究力度，力求在该产品领域形成独特的竞争优势，以改变目前简单委托设计、参与设计的局面，而要通过主导规划与设计，形成产品的专利特色。

7、合作收购与兼并战略

公司未来在项目扩展过程中，除采取常规的招拍挂方式获得土地储备外，还将在充分论证的基础上，根据市场情况和公司发展的需要，采用合作、收购和兼并等资本运作方式作为市场开发计划实施的补充手段，凭借公司在资金实力和品牌文化等方面的优势促进公司区域的拓展与扩张。

本次重组完成后，本公司将根据业务发展需要制定合理的资金需求计划，分析比较自有资金、商业信用、银行贷款、配股、增发新股等多种融资工具的成本与优劣，结合本公司的资本结构，利用多种融资方式，选择最优的融资组合，为公司筹措发展所需的资金。

第十一节 风险因素分析

投资者在评价本公司本次交易时，除本报告书提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、和本次交易有关的风险

（一）盈利预测的风险

天健事务所对本次拟购买资产2009年度、2010年度的盈利预测进行了审核，并出具了《盈利预测审核报告》。此外，银亿房产还对2011、2012、2013年度的盈利情况进行了预测。虽然上述盈利预测基于谨慎的原则，已经充分考虑了未来市场价格及销售量的变化风险，但房地产价格波动、国家宏观调控政策等因素均会对房地产行业产生较大影响，仍可能出现实际经营成果与盈利预测结果存在一定差异的情况。

（二）环境增值的风险

根据勤信评估出具的勤信评报2009[211号《资产评估报告》，银亿房产的股东权益在2009年6月30日的评估结果为：股东权益账面价值859,353,728.21元，评估价值3,315,524,700.34元，评估增值2,456,170,972.13元，增值率为285.82%。虽然评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了独立、公正、科学、客观的义务，但仍存在因未来实际情况与评估假设不一致、未来资产市场价格与当前预测价值不一致，导致出现相对资产评估值与实际情况不符的情况。

二、政策和宏观调控风险

为规范房地产健康发展，2009年6月至2011年3月，国家集中下达了一系列房地产政策对房地产市场进行调控，主要有以下政策：

（一）《关于进一步加强房地产市场监管的通知》

2009年6月19日，银监会下发了《关于进一步加强按揭信贷风险管理的通知》，主要目的是控制按揭信贷风险，打击房地产投机行为，要求商业银行在保护首次购房优惠政策的前提下，对房地产信贷无其是按揭贷款业务中请如“整按揭”、“整首付”、“整房价”等问题进行防控和规范，同时重申区域房产差别性11倍利率、首付40%的相关政策，该次银监会主要基调于其2007年9月27日下发的规定《2007[359号《审国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的通知》对二套房的相关规定，并不是对二套房政策的重新调整。

对银亿房产影响：

银亿房产的销售模式是绝大部分公司及下属子公司的房产销售，由银案揽代制定详细销售计划并负责具体实施，各地的项目公司销售部于以前各自销售房产模式，即通过自己的销售人员、自己的销售渠道、自己的销售价格进行销售，这一模式虽有效地调动了销售人员的积极性，但其在实际操作中，因为销售人员为了提高业绩，经常会在未用《整按揭”、《整首付”、《整房价”等方式来获取银行贷款，同时，银亿房产密切关注购房者和商业银行签订的按揭合同，注意控制违规按揭风险。

（二）《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》

2009年12月22日，财政部、国家税务总局下发了《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》，规定自2010年1月1日起，个人将购买不足5年的非普通住房对外销售的，全额缴纳营业税；个人将购买超过5年（含5年）的非普通住房或者不足5年的普通住房对外销售的，按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。国家对二手房进行差别征收的主要目的是限制二手房的投机交易，制约非普通住宅的炒作，调控目前房地产投资过热的情形，该政策将对二手房交易造成不利影响。

对银亿房产影响：

1、银亿房产主要出售一手房，并不直接从事二手房交易，仅有的一个规房项目东方商务中心也是由银亿房产自行开发建设的，此外，截至2009年12月31日，东方商务中心办公发商铺已实现82%和79%的销售（《套数》），且目前销售形势较好，因此《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》不会直接对银亿房产造成不利影响；

2、该政策重点调控的是非普通类住宅，对于普通住宅仍保持较宽松的政策，目的是继续活跃普通住房交易市场，银亿房产的主要产品是普通住宅，因此，银亿房产的大多数普通住宅购买者并不会因为购买二套房受到该政策的制约；

3、由于宁波商业繁荣、民营经济发达、收入高的人群较多，因此宁波对非普通住宅的刚性需求稳定，目前的营业税调控政策尚不足以影响宁波对高端房产的购买意愿，因此，该政策对银亿房产的间接影响也比较小。

（三）土地出让金首付比例提高

2009年12月17日，财政部、国土部等五部委出台《进一步加强土地出让收支管理的通知》，明确开发商以后拿地时，分期缴纳全部土地出让价款期限原则上不得超过一年，特殊项目可以约定在两年内全部缴清，首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%；同时对有拖欠款的开发商实行的土地出让款出清前，有不良记录者限制参加土地招拍挂活动，同时对囤地捂房盘行为予以打击，这主要是针对全国各地地王频现，少数开发商不计成本炒作拿地这一情况出台的，因此，该政策对通过延期缴纳土地款大规模高价拍地、利用低比例分期付款的杠杆方式拿地的开发商不利，这类开发商的现金流将受到影响。

对银亿房产影响：

1、一方面，银亿房产取得的土地基本上符合政策规定，甚至在执行上比政策的规定更严格，比如按照宁波对土地付款方式的规定，开发商在竞得土地后基本上在三个月内就付清所有土地款，另一方面，拿地首付不低于50%的规定造成拿地门槛提高，使得很多投机性的小型开发商因无法获得土地而遭到市场的淘汰，招拍挂土地过程中的炒作成分将减少，反而使得银亿房产取得土地的成本减少，提高银亿房产经营效益，该政策倾向于鼓励实力强大的开发商，银亿房产这样具有较强资金优势和品牌优势的区域性房产企业有高起利大于弊。

但是，由于《进一步加强土地出让收支管理的通知》规定首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%，同时要求房地产项目必须定期开发，因此，相比于以前的政策，银亿房产拍地的资金前期成本加大，面临的开发进度的要求也更严格，因此，在拿地过多或者项目密集开发的情况下，可能对银亿房产资金周转造成一定压力；

2、银亿房产在房地产项目的开发过程中，严格遵守《中华人民共和国土地管理法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》有关土地开发时间的规定，在土地开发中依照《土地出让合同》定期开发，基本上不存在闲置土地、延期开发的情况，银亿房产在商品房销售中，均是按照预售计划合法、合规销售，不存在违规行为。

（四）《国发》和《国十条》

2009年12月14日国务院召开的中央经济工作会议提出了被称为“国四条”的具体措施，包括增加普通商品住房供给，大规模推进保障性安居工程建设；全面启动城市和国有工矿棚户区改造；加大差别化信贷政策执行力度，抑制投资投机性购房；完善土地招拍挂和商品房预售等制度，重点是在保持政策连续性和稳定性的同时，加快保障性住房建设，加强市场监管，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

2010年1月10日国务院办公厅发布了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（又称“国十一条”），它是对国四条的细化，明确了调控的行动纲要，即增加保障性住房和普通商品住房有效供给，合理引导住房消费抑制投资投机性购房需求，加强风险管理和市场监管，加快推进保障性住房和普通商品住房有效供给，抑制投资投机性购房需求，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

2010年1月10日国务院办公厅发布了《关于促进房地产市场平稳健康发展的通知》（又称“国十一条”），它是对国四条的细化，明确了调控的行动纲要，即增加保障性住房和普通商品住房有效供给，合理引导住房消费抑制投资投机性购房需求，加强风险管理和市场监管，加快推进保障性住房和普通商品住房有效供给，抑制投资投机性购房需求，稳定市场预期，遏制部分城市房价过快上涨的势头。

但是，由于《进一步加强土地出让收支管理的通知》规定首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%，同时要求房地产项目必须定期开发，因此，相比于以前的政策，银亿房产拍地的资金前期成本加大，面临的开发进度的要求也更严格，因此，在拿地过多或者项目密集开发的情况下，可能对银亿房产资金周转造成一定压力；

2、银亿房产在房地产项目的开发过程中，严格遵守《中华人民共和国土地管理法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》有关土地开发时间的规定，在土地开发中依照《土地出让合同》定期开发，基本上不存在闲置土地、延期开发的情况，银亿房产在商品房销售中，均是按照预售计划合法、合规销售，不存在违规行为。

（五）《国发》和《国十条》

本公司未来的品牌战略将以“整专业领先的全国知名房地产综合运营商，最受信赖的区域龙头房地产品牌”为品牌愿景，以“整信务实、卓越创新、专业领先、稳健高效”为品牌核心价值，以“品质创造价值，品德成就品位”为品牌主张，以“关注客户，关爱人生”为品牌宗旨，实行公司“项目”母子品牌发展模式。公司未来在品牌方面要重点做好五大方面的工作：

Q 继续强化公司品牌建设，形成银亿品牌在社会上、在开发城市和区域中、在行业内等多角度多层面的影响力与美誉度；

Q 对产品线品牌进行的基础上，强化建立项目的品牌系列化，实现项目的品牌划规，使项目品牌在区域市场上具有全国性的品牌支持做基础，系列化的项目品牌与银亿品牌共同为新的项目做支撑；

Q 对公司品牌管理与规划进行细化梳理，做好品牌异地化的树立与传播，以银亿品牌促进项目品牌，以项目品牌提升银亿品牌；

Q 进一步做好银亿会的会员发展和维护工作，深耕银亿品牌在客户中的美誉度与忠诚度。

Q 整合传播方式，配合购区域的规模化扩张，加强品牌的规模化推广和联合推广，利用广告累积效应与广告共振效益，适当采取同期推楼，统一开展社区会员活动等。

4、人才战略

本公司将秉承“整一流人才，创一流业绩”的企业宗旨，本着以人为本的人才观，营造有利于人才成长并充分发挥积极性的良好环境，双管齐下，加速人才引进与培养，尤其是高级技术、管理人才，既能使公司的企业文化得到最大程度的发挥与价值认同，又能使公司不断得到有效的发展与提升，在文化的传承中不断得以进步，发挥好团队精神，以公司的发展带动员工的发展，强化学习型组织的建设，建立有效科学的激励考核评估机制，为员工不断创造更为广阔的事业平台，做好人才储备与人才梯队建设，尤其是专业技术与管理人才，母公司与下属子公司人才的组合工作，建立起配置合理、专业高效的人才体系。

5、管理战略

公司将以强化总部管控力为方向，以适应全国化发展的需要，实施流程再造，通过对关键业务流程，决策运行机制，价值链管理，人力资源管理，计划管控系统，资金集中管理，成本管理模式的优化、改进与提升，建立先进、科学、有效的全面规范的组织管理体系，为公司的规模发展提供支持与保障。具体的实施措施主要有四个方面：

Q 运用现代的管理理念和管理手段，实施ERP资源管理，强化成本管理与效率提升；

Q 规范部门分工，全面梳理和优化各项管理流程，完善制度体系，建立起决策效率和管理效率高的组织机构，同时配以相关的管理制度来保证组织机构的有效运转，通过优化目标成市选择、目标项目选择、项目规划设计、项目建设施工、项目售后服务等业务流程，达到缩短项目建设周期，提高资金使用效率的作用；

Q 加强开发项目管理，从制度体系管理过渡到细则管理，提高掌控全局的管理水平；

Q 加强工程管理，实施精细化施工，确保工程质量，同质量要改益与品牌，以品质提高价值。

6、技术开发与创新战略

本次重组完成后，公司将结合新开发项目，紧跟国际国际国内房地产开发方面的最新科研成果与创新前沿领先产品，以规划设计概念的创新为基础，重点关注新技术、新材料、新工艺的应用，使公司开发的项目具有领先的技术设施，优良的品质，齐备的功能和完善的配套设施，以求达一步缩短工期、控制成本、提高效益的目的。公司将通过内外结合，提高产品的研发能力与设计水平，以完善公司产品线；同时利用银亿房产以往在开发各类型产品所积累的专业经验，围绕公司主要产品类型，加大研究力度，力求在该产品领域形成独特的竞争优势，以改变目前简单委托设计、参与设计的局面，而要通过主导规划与设计，形成产品的专利特色。

7、合作收购与兼并战略

公司未来在项目扩展过程中，除采取常规的招拍挂方式获得土地储备外，还将在充分论证的基础上，根据市场情况和公司发展的需要，采用合作、收购和兼并等资本运作方式作为市场开发计划实施的补充手段，凭借公司在资金实力和品牌文化等方面的优势促进公司区域的拓展与扩张。

本次重组完成后，本公司将根据业务发展需要制定合理的资金需求计划，分析比较自有资金、商业信用、银行贷款、配股、增发新股等多种融资工具的成本与优劣，结合本公司的资本结构，利用多种融资方式，选择最优的融资组合，为公司筹措发展所需的资金。

第十一节 风险因素分析

投资者在评价本公司本次交易时，除本报告书提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、和本次交易有关的风险

（一）盈利预测的风险

天健事务所对本次拟购买资产2009年度、2010年度的盈利预测进行了审核，并出具了《盈利预测审核报告》。此外，银亿房产还对2011、2012、2013年度的盈利情况进行了预测。虽然上述盈利预测基于谨慎的原则，已经充分考虑了未来市场价格及销售量的变化风险，但房地产价格波动、国家宏观调控政策等因素均会对房地产行业产生较大影响，仍可能出现实际经营成果与盈利预测结果存在一定差异的情况。

（二）环境增值的风险

根据勤信评估出具的勤信评报2009[211号《资产评估报告》，银亿房产的股东权益在2009年6月30日的评估结果为：股东权益账面价值859,353,728.21元，评估价值3,315,524,700.34元，评估增值2,456,170,972.13元，增值率为285.82%。虽然评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了独立、公正、科学、客观的义务，但仍存在因未来实际情况与评估假设不一致、未来资产市场价格与当前预测价值不一致，导致出现相对资产评估值与实际情况不符的情况。

二、政策和宏观调控风险

为规范房地产健康发展，2009年6月至2011年3月，国家集中下达了一系列房地产政策对房地产市场进行调控，主要有以下政策：

（一）《关于进一步加强房地产市场监管的通知》

2009年6月19日，银监会下发了《关于进一步加强按揭信贷风险管理的通知》，主要目的是控制按揭信贷风险，打击房地产投机行为，要求商业银行在保护首次购房优惠政策的前提下，对房地产信贷无其是按揭贷款业务中请如“整按揭”、“整首付”、“整房价”等问题进行防控和规范，同时重申区域房产差别性11倍利率、首付40%的相关政策，该次银监会主要基调于其2007年9月27日下发的规定《2007[359号《审国银行业监督管理委员会关于加强商业性房地产信贷管理的通知》对二套房的相关规定，并不是对二套房政策的重新调整。

对银亿房产影响：

银亿房产的销售模式是绝大部分公司及下属子公司的房产销售，由银案揽代制定详细销售计划并负责具体实施，各地的项目公司销售部于以前各自销售房产模式，即通过自己的销售人员、自己的销售渠道、自己的销售价格进行销售，这一模式虽有效地调动了销售人员的积极性，但其在实际操作中，因为销售人员为了提高业绩，经常会在未用《整按揭”、《整首付”、《整房价”等方式来获取银行贷款，同时，银亿房产密切关注购房者和商业银行签订的按揭合同，注意控制违规按揭风险。

（二）《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》

2009年12月22日，财政部、国家税务总局下发了《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》，规定自2010年1月1日起，个人将购买不足5年的非普通住房对外销售的，全额缴纳营业税；个人将购买超过5年（含5年）的非普通住房或者不足5年的普通住房对外销售的，按照其销售收入减去购买房屋的价款后的差额征收营业税。国家对二手房进行差别征收的主要目的是限制二手房的投机交易，制约非普通住宅的炒作，调控目前房地产投资过热的情形，该政策将对二手房交易造成不利影响。

对银亿房产影响：

1、银亿房产主要出售一手房，并不直接从事二手房交易，仅有的一个规房项目东方商务中心也是由银亿房产自行开发建设的，此外，截至2009年12月31日，东方商务中心办公发商铺已实现82%和79%的销售（《套数》），且目前销售形势较好，因此《关于调整个人住房转让营业税政策的通知》不会直接对银亿房产造成不利影响；

2、该政策重点调控的是非普通类住宅，对于普通住宅仍保持较宽松的政策，目的是继续活跃普通住房交易市场，银亿房产的主要产品是普通住宅，因此，银亿房产的大多数普通住宅购买者并不会因为购买二套房受到该政策的制约；

3、由于宁波商业繁荣、民营经济发达、收入高的人群较多，因此宁波对非普通住宅的刚性需求稳定，目前的营业税调控政策尚不足以影响宁波对高端房产的购买意愿，因此，该政策对银亿房产的间接影响也比较小。

（三）土地出让金首付比例提高

2009年12月17日，财政部、国土部等五部委出台《进一步加强土地出让收支管理的通知》，明确开发商以后拿地时，分期缴纳全部土地出让价款期限原则上不得超过一年，特殊项目可以约定在两年内全部缴清，首次缴款比例不得低于全部土地出让款的50%；同时对有拖欠款的开发商实行的土地出让款出清前，有不良记录者限制参加土地招拍挂活动，同