



全新形象 闪耀绽放
广发证券 新标志正式启用

广发证券20周年一路同行,一心为您!即日起,广发证券正式启用新标志,以新形象,创领全新服务。我们将继续秉承“知识图强,求实奉献”的核心价值观,不断提升自身实力,通过专业、贴心的资本市场服务,助您畅享财富新明天!

客服热线:95575

www.gf.com.cn



专业 专心 专为您

金融街:十年磨一剑 商务地产龙头臻于佳境

深圳市怀新企业投资顾问有限公司

1993年国务院批复的《北京城市总体规划》,提出在西二环阜成门至复兴门一带建设国家级金融管理中心,集中安排国家级银行总行和非银行机构总部,北京金融街应运而生。当时北京金融街建设集团接受政府委托,全面负责金融街区域的总体规划、土地开发、房产开发和经营管理。2000年5月,金融街建设集团将旗下的金融街资产与重庆华亚现代纸业股份有限公司进行了整体资产置换,实现了借壳上市。上市后公司名称变更为金融街控股股份有限公司,由此掀开了公司快速发展的华美篇章。

国资控股的蓝筹地产企业 稳健进取的商务地产龙头

伴随公司2001年上市后融资渠道的通畅,公司加快了金融街区域的开发节奏,到2008年底整个金融街区域400万平米建设大致成型,比原计划提前近3年。同时,在政府各项优惠政策支持下,金融街区域内的招商工作取得突破性进展。截止目前,金融街区域已经聚集了1600余家机构,入驻各类企业总部和地区总部达到153家,包括以“一行三会”为代表的国家最高金融监管机构以及以工商银行、建设银行、中国银行、北京银行等为代表的银行总部,还吸引了以中国人寿、中国人保、泰康人寿、中国再保险、银河证券、华夏基金等为代表的非银行总部,同时以花旗银行、汇丰银行、摩根大通、高盛公司、摩根士丹利、瑞银证券、加拿大皇家银行、苏格兰皇家银行、亚洲开发银行为代表的七十多家国际知名金融机构纷纷入驻北京金融街。截至2010年底,区域内金融资产规模已达50.4万亿元,占北京市的78%,占全国的52%。2010年习近平副主席调研金融街时指出金融街已成为北京市一张亮丽的经济名片。

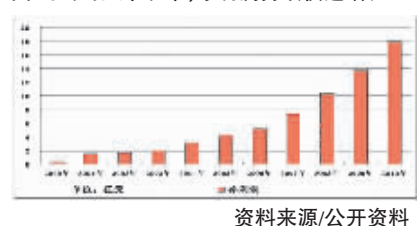
公司在致力于北京金融街区域的总体开发与经营管理的同时,依托自身资源和品牌优势,2005年起加大对全国其他重点城市的投入,逐步形成了立足

北京、面向全国重点城市的业务发展格局,公司2002年进入重庆、2005年投资天津和惠州,截至目前,公司拥有近40多个在施项目。在业务发展模式上,公司坚持以商务地产为主导,适当持有优质物业,以快速销售型项目为补充”的策略,通过开发商务、住宅项目及持有优质物业确保公司的可持续发展,如今公司以商务地产开发为核心兼物业持有的经营模式逐步形成。在自持物业方面,公司拥有3家五星级酒店、金融街购物中心、金树街、金融街公寓、金融街中心以及津塔写字楼等经营与出租项目,经营收入持续、稳步上升。

近五年来,公司总资产年均增幅达到50.1%,净资产年均增幅达到57.2%;收入年均增幅达到33.9%,净利润年均增幅达到35.1%。截至2011年3月31日,公司总资产563亿元,归属于上市公司股东的所有者权益176亿元。

公司资产规模的迅速增长和经营业绩的稳定提高使公司的影响力持续提升。金融街连续7年获得中国房地产上市公司综合实力TOP10、中国蓝筹地产企业、中国房地产公司品牌价值TOP10等称号,公司品牌价值及品牌形象不断提升。

图1:公司上市以来,净利润持续快速增长



独特的竞争优势 周期性行业内的非周期性公司

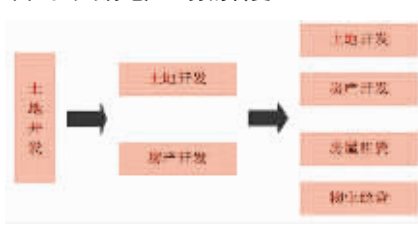
目前,资本市场对房地产行业政策调控的普遍担忧,导致了对房地产公司盈利预期的变化。我们认为,金融街独特的竞争优势和强大的盈利能力不会因为目前的行业政策调控而减弱,相反,未来几年将是公司快速增长的黄金时期。金融街的独特竞争优势在于:

独特的业务发展模式 在公司上市十一年的发展历程中,公司的业务发展模式经历了两次大的转型,由最初单纯的房地产开发向房地产开发+持有经营”转变,逐步形成具有公司特色的可持续发展的模式。

我们认为房地产公司最佳商业模式的选择应与城市化进程以及人口流动相结合。在城市化率30%-70%左右这一期间,人口涌向城市的速度最快、数量最多,此阶段房价总体上涨得最快,是从事住宅开发的最佳时间。当城市化率达到70%后,人口对于新房的需求趋于停滞,只有持有经营商业地产才有可能获得超额收益,而商业地产的成熟需要培育期。在城市化率50%-60%时房地产企业应开发并持有商业地产,目前我国城市化率将近50%,已经到了开发与持有城市核心商业地产的黄金时期。

金融街对地产行业发展趋势有着深刻的理解,公司前瞻性的调整自身的发展定位并付诸于公司发展战略与具体的经营之中。我们认为公司在未来激烈的市场竞争中已经占据了有利地形,将在未来商业地产的竞争中占据先机。

图2:公司房地产业务的转变



品牌优势和专业的区域综合开发能力

公司在北京金融街的成功经验,确立了其在商务地产领域的品牌和地位,也使得公司在业务拓展中,尤其是在重点二线城市,获取优质商业地产项目的最佳案例和资质证明。

专业的区域开发与综合经营,与单纯的住宅开发有着本质区别,需要开发商具备很强的政府资源和市场资源的

整合能力。通常,中心商务区往往占据城市的核心地段,资源十分稀缺,政府出于改善城市面貌与拉动地方经济的考虑,更倾向于和拥有高端企业客户资源的开发商合作。因此,金融街的区域综合开发模式非常受各地方政府欢迎,从而使公司在北京金融街、天津和平区、重庆江北区等中心城区拥有大量优质的土地储备。由于公司拥有良好的政府资源,金融街在区域规划、开发以及项目运营等方面拥有巨大优势,而这些优势是其他开发商短期内不能复制的。

核心区域土地储备丰富 目前公司的项目资源储备达788万平方米,其中商业地产的占比为70%以上,即使今后公司土地储备不再增加,按目前的开发节奏也足够保障未来4-5年的发展需求。另外,公司2010年底自持物业面积预计将达到70万平方米,这些物业均集中在北京、天津、重庆的核心地段,资源优势得天独厚。

图3:公司土地储备的区域分布

Table with 4 columns: 城市, 自有土地面积(万平米), 占比, 自持物业面积(万平米), 占比

多年积累的客户资源 是公司持续发展的保证

依靠北京金融街开发,公司逐渐积累了丰富的商务地产开发经验和大量高端企业客户。公司的客户以国家最高金融决策和监管机构、国内外银行、保险、证券、基金、电力公司、跨国企业全国总部以及区域总部为主,目前金融街区域入住机构和企业超过1600家,强大的聚集效应带来了强大的消费能力,为公司后续开发和经营相应的配套物业如高档酒店、商城、高档服务式公寓、国际金融交易中心及会展中心、金融家俱乐部等设施提供了活跃的需求基础。因此,我们认为大量的高端客户资源是公司长期发展的保证。

管理层战略执行能力强 金融街上市以来优良的业绩已经

证明了公司管理团队具有很强的战略执行能力。一方面,从历史经营业绩看,随着公司地产开发业务收入的增长,销售毛利率和销售净利率水平一直保持在较高水平(见下图),而且公司销售毛利率与销售净利率自上市以来始终超过行业整体水平,近两年公司销售净利率大幅超过一线房地产企业。另一方面,从公司在北京金融街区域、天津、重庆、惠州等项目的土地获取和开发进程来看,公司能够不断获取优质土地资源并合理控制土地成本,公司已经形成较为成熟的开发管理模式,从而保证了公司战略的贯彻执行。

图4:公司与房地产行业上市公司平均销售毛利率比较

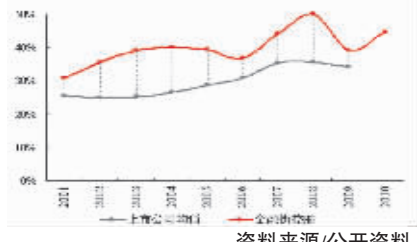


图5:公司与一线房地产上市公司平均销售净利率比较

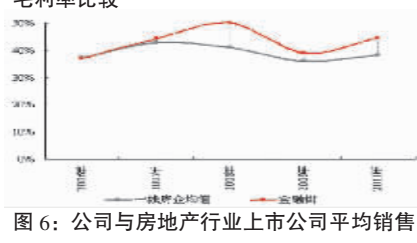


图6:公司与房地产行业上市公司平均销售净利率比较

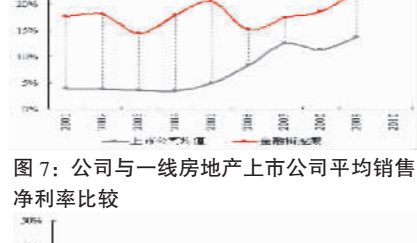


图7:公司与一线房地产上市公司平均销售净利率比较



模式复制蔚为可观 商务地产前景广阔

公司以“建筑城市精神,提升区域价值”为已任,致力于在城市的核心区域打造高品质和标志性建筑,提升区域价值。目前公司在天津和重庆已经成功的复制了北京金融街的商务地产模式,获得了良好的社会声誉,并成为公司新的盈利增长来源。公司建设的天津环球金融中心已是天津市的地标性建筑,吸引了大批国内外知名企业入驻;公司率先在重庆江北嘴投资建设的重庆金融中心,引领了该区域商务市场的发展。天津和重庆分别作为环渤海湾和长江上游的经济中心,未来其金融业对商务地产需求巨大,公司作为完成金融业地标性建筑的开发商,必将在金融城以及中心商业区的后续建设中长期获益。另外,公司在北京金融街扩张和通州金融后台区建设中也面临新的发展机遇,目前已在金融街拓展区域范围内获取中信城20万平方米公建项目;公司在通州金融街开发的园中园项目是通州新城商务园的第一个启动项目,相信公司未来在这些区域获得更多的土地储备。

我们看好商务地产未来的发展前景,宏观经济的持续增长、第三产业的蓬勃发展以及城市化进程的快速推进为商务地产的发展创造了良好的外部环境;“十二五”规划倡导转变经济增长方式,大力发展消费产业以及城市功能升级为商务地产带来重大发展机遇;随着城市化程度提高,城市土地资源的制约使得持有商务地产成为未来行业发展的趋势。金融街以商务地产为主导,持有优质物业经营的业务模式与行业的发展趋势相适宜,前瞻性的战略布局,积累多年的商务地产开发经验和品牌优势将助力公司成为中国未来商务地产大发展的最大受益者之一,我们相信公司未来将在商务地产这条道路上走得更好,更长远。

(CIS)