荣盛房地产发展股份有限公司

证券代码:002146　证券简称:荣盛发展　公告编号:临2012-016号

2011年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
鲍丽洁	董事	因公出差	耿建明
王力	独立董事	因公出差	付磊

1.3 公司年度财务报告已经大华会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 公司负责人耿建明、主管会计工作负责人冯全玉及会计机构负责人陈伟声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	荣盛发展
股票代码	002146
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈金海	李冰
联系地址	河北省廊坊市新开路239号荣盛地产大厦	河北省廊坊市新开路239号荣盛地产大厦
电话	0316-5909688	0316-5909688
传真	0316-5908567	0316-5908567
电子信箱	dongmichu@risesun.cn	dongmichu@risesun.cn

§3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
营业总收入(元)	9,501,697,850.13	6,527,176,271.09	45.57%	3,289,012,366.16
营业利润(元)	1,972,607,182.21	1,363,800,866.96	44.64%	795,738,094.57
利润总额(元)	1,949,018,312.03	1,343,455,649.31	45.08%	810,763,116.77
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,532,227,120.84	1,021,375,873.62	50.02%	609,540,169.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,550,038,443.01	1,037,511,125.16	49.40%	594,635,073.66
经营活动产生的现金流量净额(元)	-498,312,251.33	-1,933,849,113.39	74.23%	257,992,248.42
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	28,171,991,463.32	21,254,343,105.82	32.54%	13,651,701,707.63
负债总额(元)	21,090,665,015.53	15,937,221,958.28	32.34%	9,786,686,978.09
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	6,136,549,592.13	4,759,504,778.33	28.93%	3,784,307,865.26
总股本(股)	1,863,680,000.00	1,433,600,000.00	30.00%	896,000,000.00

3.2 主要财务指标

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减(%)	2009年
基本每股收益(元/股)	0.82	0.55	49.09%	0.35
稀释每股收益(元/股)	0.82	0.55	49.09%	0.35
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.83	0.56	48.21%	0.35
加权平均净资产收益率(%)	28.26%	24.06%	增长4.2个百分点	22.29%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	28.59%	24.44%	增长4.15个百分点	21.74%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.27	-1.35	80.00%	0.29
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产(元/股)	3.29	3.32	-0.90%	4.22
资产负债率(%)	74.87%	74.98%	-0.11%	71.69%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

非经常性损益项目	2011年金额	2010年金额	2009年金额
非流动资产处置损益	110,530.73	-760,778.70	-87,532.18
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-333,861.35	0.00	14,120,892.91
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	3,794,871.03	29,992,700.00	583,333.33
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-27,494,271.94	-50,317,669.60	408,328.14
少数股东权益影响额	72,616.50	4,355.74	-375,075.24
所得税影响额	-6,184,025.86	-4,954,852.50	495,001.45
合计	-17,811,322.17	-16,135,251.54	14,905,095.99

§4 股东持股情况和控制框图

4.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	28,079	本年度报告公布日前一个月末股东总数	24,194

前10名股东持股情况

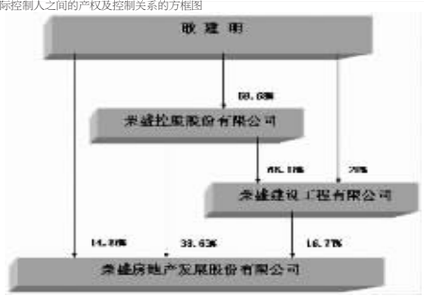
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
荣盛控股股份有限公司	境内非国有法人	38.63%	720,000,009	1,600,000	717,920,000
荣盛建设工程有限公司	境内非国有法人	16.77%	312,449,280		81,000,000
耿建明	境内自然人	14.86%	277,000,000	207,750,000	153,660,000
交通银行-易方达科讯股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.42%	26,517,697		
中国建设银行-上投摩根中国优势证券投资基金	境内非国有法人	1.40%	26,000,000		
中国工商银行-鹏华优质治理股票型证券投资基金(LOF)	境内非国有法人	1.22%	22,710,567		
中国工商银行-易方达价值成长混合型证券投资基金	境内非国有法人	1.05%	19,613,944		
全国社保基金一零九组合	境内非国有法人	1.02%	19,100,000		
邹家立	境内自然人	0.91%	16,994,000	13,099,500	
中国农业银行-富国天瑞强势地区精选混合型开放式证券投资基金	境内非国有法人	0.80%	14,854,752		

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
荣盛控股股份有限公司	717,920,009	人民币普通股
荣盛建设工程有限公司	312,449,280	人民币普通股
耿建明	69,250,000	人民币普通股
交通银行-易方达科讯股票型证券投资基金	26,517,697	人民币普通股
中国建设银行-上投摩根中国优势证券投资基金	26,000,000	人民币普通股
中国工商银行-鹏华优质治理股票型证券投资基金(LOF)	22,710,567	人民币普通股
中国工商银行-易方达价值成长混合型证券投资基金	19,613,944	人民币普通股
全国社保基金一零九组合	19,100,000	人民币普通股
中国农业银行-富国天瑞强势地区精选混合型开放式证券投资基金	14,854,752	人民币普通股
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	12,999,877	人民币普通股

上述股东关联关系或一致行动的说明:公司前十大股东及前十名无限售条件股东中,荣盛控股股份有限公司、荣盛建设工程有限公司、耿建明之间存在关联关系,交通银行-易方达科讯股票型证券投资基金、全国社保基金一零九组合、中国工商银行易方达价值成长混合型证券投资基金同由易方达基金管理公司管理。未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

(一)报告期内公司经营情况

1、总体市场状况及管理层看法

2011年是国内外经济形势纷繁复杂的一年,这一年里,中国经济经历了内外部复杂多变环境的考验。国际方面,欧债危机卷土重来,希腊、意大利等国主权信用危机深度恶化并呈现向银行业危机发展的态势;美国失去了保持近百年的3A评级,房地产市场、就业市场依然低迷;欧美经济增速放缓,市场对全球经济二次衰退的担心进一步增强,全球主要经济体货币政策被迫再度放松。国内方面,受主要四方经济体经济不振、人民币升值、国内劳动力成本快速上升等因素的影响,出口减速趋势不断加强,出口对经济增长的贡献转负;通货膨胀的形势日益严峻,居民消费价格指数(CPI)上半年不断攀升;受稳健货币政策影响,全年固定资产投资增速较上年有所下滑。

报告期内,自1月到9月,中央政府延续2010年4月以来一系列严厉房地产行业宏观调控政策的同时,还密集出台了更为严厉的系列调控政策,主要基调以打压调控为主:1月10日出台“国十一条”,1月26日,推出了本轮宏观调控的核心政策——“新国八条”;7月5日,出台“新国五条”;8月17日,住建部公布“新增限购城市名单的五项标准”。此外,还出台了一系列差别化信贷政策、房产税政策、保障房政策、土地政策等。随着上述政策的落实,限购政策被大范围的使用,从一二线城市向部分三线城市延伸;各地区纷纷出台年度新建住房价格调控目标,部分城市进行“限价”;差别化的信贷政策执行有力,商业银行取消了首套房贷的利率优惠,个人房贷的获取难度及成本上升;保障房建设力度前所未有,住房保障和稳定房价的约谈问责机制初步建立,全年新开工建设城镇保障性安居工程住房1043万套(户),基本建成城镇保障性安居工程住房432万套。

与此同时,国内通货膨胀形势日益严峻,CPI指数连创新高,7月份创出了本轮上涨的新高6.5%。物价的连续上升,给中国社会政治、经济形势带来了严重的影响,“控通胀”被确定为宏观调控的首要目标。为此,中央政府推出了一揽子针对性的政策,年内6次上调金融机构人民币存款准备金率,3次上调金融机构人民币存贷款基准利率。存款准备金率、存贷款基准利率的不断上调,标志着货币政策走向紧缩,商业银行信贷规模趋紧,房地产行业公司的融资压力不断增加,融资成本提高。

进入下半年,系列宏观调控政策的效果明显显现。首先,CPI指数从8月起逐月下降,到2012年2月份下降到3.2%,通胀的压力得到缓解。其次,房地产市场价格自9月起惨遭回落,到年底已经形成价格全面下降的态势。国家统计局的数据显示,12月份70个大中城市新建商品房价格环比下降的有52个,而9月份这一数字为17个。第三,在销售速度明显下滑的情况下,部分有全国影响力的大型房地产开发企业从一线城市率先大幅度降价,进而蔓延到二三线城市,带动了商品房成交价格的下降。经历了两年多的严厉的宏观调控政策终于取得了积极的成果。

宏观调控政策对报告期房地产行业整体市场状况产生了重大的影响。根据国家统计局的统计数据,2011年全国房地产开发投资61.740亿元,增速比前三季度回落4.1个百分点,比上年回落5.3个百分点;住宅新开工面积146.035万平方米,比上年增长12.9%,增速比前三季度回落8.4个百分点,比上年回落25.8个百分点。全国住宅销售面积97.030万平方米,增长3.9%,增速比前三季度回落8.2个百分点,比上年回落4.4个百分点。全国商品房销售额59.119亿元,增长12.1%,增速比前三季度回落11.1个百分点,比上年回落6.8个百分点;其中住宅销售额增长10.2%,分别回落11.0和4.6个百分点。房地产开发企业资金来源中,国内贷款12.564亿元,同比涨幅为零,个人按揭贷款8.360亿元,同比下降12.2%。此外,衡量房地产市场的权威指标国房景气指数从5月份年内高点103.20单边下行,到2012年2月份,回落到97.89,达到两年多以来的最低值,接近2008年底的水平,表明行业的景气度已经接近较低水平。

受销售下滑的影响,房地产开发企业的存货迅速上升。据统计,截至2012年1月末,北上广深四个一线城市库存商品房分别达到11.9万套、6.6万套、6.2万套和2.7万套,初步估计分别需要29个月、11个月、27个月和20个月消化。而南京、苏州、青岛、厦门四个二线城市1月末的库存也分别需要27个月、12个月、55个月和33个月方能消化。销售不畅的效应也传递到了土地市场,三、四季度明显趋冷,具体表现为企业拿地热情不高,地方政府推地速度趋缓,流拍率不断上升,溢价幅度压缩,底价成交占绝大多数。前11个月,全国130个主要城市土地市场总土地出让金为1.18万亿,与去年同期相比减少了5.200亿,减少了30%。

第四季度,在房价调整、经济下行和地方资金吃紧等方面的压力下,调控政策已经出现了局部微调的情形,表明政策面见顶的局面已经基本确立。11月30日,中国人民银行决定下调存款类人民币存款准备金率0.5个百分点,这是存款准备金率在近三年内内连续12次上调后的首次下调,向市场释放了积极信号,意在缓解市场中流动性紧张的局面,有利于缓解经济放缓的压力。部分地方政府也对原有的部分调控政策进行了局部的松动,包括公积金额度的提高、放宽普通住宅标准、高端人才的补助和居民权利、房产税征收标准的提高等。

公司管理层认为:2011年针对过热的房地产市场及不断恶化的通胀形势,政府进一步加强了宏观调控,一方面出台了以“限购”、“限价”、“限贷”为核心的遏制房价过快上涨、促进房价合理回归的政策。同时多次动用存款准备金率、利率工具,影响市场的货币供应和资金成本;另一方面也适时推出了关于房地产市场的长期制度性安排,包括扩大保障房的建设规模、房产税的试行等等。政府的调控思路是以短期抑制住房价上涨结合长期制度性变革的全方位调控,最终实现房地产市场长期、健康、稳定发展。

2011年,面对宏观形势的诸多不确定性和复杂性,公司顺势而为,理性应对,坚持以销定产、稳健开发不动摇和快速去化、稳步发展不松劲。通过促销售、抓融资等办法规解资金压力,通过放缓扩张步伐,减少拿地支出,力保公司收支平衡,公司经营业绩在逆势中经受市场考验。

2.报告期内公司总体经营情况的回顾

报告期内,公司实现营业收入9,501,697,850.13元,同比增长45.57%,营业利润1,972,607,182.21元,同比增长44.64%,归属于母公司所有者净利润1,532,227,120.84元,同比增长50.02%,完成开工面积319.01万平米,同比减少10.25%;竣工面积169.75万平米,同比增长39.99%;销售回款115.20亿元,同比增长20.40%;项目利润27.77亿元,同比增长58.78%;总资产281.71亿元,同比增长32.54%;净资产61.37亿元,同比增长28.93%,通过银行、委托借款及信托等方式融资55.46亿元。

报告期内,公司改变土地购置策略,规避高价拿地风险,实现有限资源的优化配置。公司审时度势,在积极拓展新区域同时,增加原有项目所在地的市场占有率,先后在南京、廊坊、益锦、沈阳等四个城市获得通过股权收购、摘牌、拍卖等方式,新取得土地建筑面积178.19万平米,新增项目平均楼面地价1,152.54元/平米。

报告期内,公司在继续保持原有普通商品住宅定位的同时,着手进行新产品的研究、开发。根据项目特点及市场需求,公司已经在徐州、蚌埠、沈阳、石家庄、南京等地建设、销售精装修房、低密度住宅产品,提升了项目利润,满足了客户差异化的需求,进一步丰富了公司的产品线。

报告期内,公司在继续保持原有房地产开发主业定位的同时,非开发类业务也取得了长足的进步。公司逐步摸索出适合公司自身发展的酒店公司、基金公司、物业公司经营和管理规范。报告期内廊坊酒店经营管理公司实现营业毛利(GOP)转正,公司成立的荣盛泰发地产基金管理公司探索并不断沉淀基金管理模式,积极与国内外金融机构学习、沟通与合作,为公司引入资金11.72亿元,成功自主发行第一支理财产品,并投资于公司项目。同时,积极探索新业态开发,开启办公商业、社区综合体的建设,做到多产业协调共同发展,初步完成盈利模式的过渡和转型。设计公司的服务能力、效益进一步提升,物业公司的管理能力再上台阶。

报告期内,公司针对中、高层员工的长期激励机制和针对中低层员工的补充激励机制均已建立并实施,有利于进一步调动员工的工作积极性和创造性,有利于吸纳更多的优秀人才与公司共同成长。

3.公司主营业务及其经营情况

①公司主营业务情况

公司主营业务为房地产开发经营,主要是普通商品住宅的开发,包括住宅、与住宅配套的商铺、车库等。报告期内,公司主营业务收入为商品房销售收入、物业服务收入、酒店经营收入等。

报告期内,公司签订商品房销售合同面积181万平方米,合同金额113.22亿元,同比分别减少7.36%和增加10.17%。结算项目面积163.84万平方米,同比增长17.75%;结算收入93.01亿元,同比增长44.25%。

其中,廊坊地区共结算面积22.78万平方米,主要来自廊坊豪邸坊、阳光逸墅、香城郦舍、塞纳奕府项目;沧州地区共结算19.24万平方米,主要来自沧州阿尔卡迪亚和文景苑项目;石家庄地区共结算2.64万平方米,来自石家庄阿尔卡迪亚项目;南京地区共结算25.04万平方米,主要来自南京阿尔卡迪亚、盛荣苑和龙湖半岛项目;蚌埠地区共结算8.11万平方米,来自蚌埠阿尔卡迪亚项目和香堤荣府项目;徐州地区共结算21.41万平方米,主要来自徐州阿尔卡迪亚项目和九里峰景项目;长沙地区共结算6.90万平方米,来自长沙财智广场项目;聊城地区共结算12.59万平方米,来自聊城阿尔卡迪亚和西湖馨苑项目;邯郸地区共结算18.14万平方米,来自邯郸锦绣花苑项目和邯郸阿尔卡迪亚项目;常州地区共结算2.13万平方米,来自馨河郦舍项目;广东地区共结算9.75万平方米,来自南宏郦都项目;临沂地区共结算3.33万平方米,来自香醍荣府项目;沈阳区域共结算11.78万平方米,来自爱家郦都和幸福大道项目。

报告期末公司还有163.07万平方米已销售资源未竣工结算,合同金额合计95.48亿元。上述待结算资源大部分将在2012年进行结算,为公司2012年经营业绩的实现提供了良好的保障。

②主要会计数据及财务指标变动情况表

单位:元

报表项目	2011年	2010年	变动比率%	变动原因
应收账款	59,822,740.00	44,584,240.16	34.18%	主要原因是经营规模扩大,营业收入增加,应收账款及未放按揭款相应增加。
其他应收款	1,751,841,688.54	944,730,381.11	85.43%	主要原因是本期支付土地投标保证金增加。
存货	19,296,994,754.72	13,258,214,856.62	45.55%	主要原因是土地投入和建设投入增加。
长期股权投资	11,587,484.50	41,034,926.67	-71.76%	主要原因是公司本期对成都中林置业增资,将其纳入合并范围,抵消了对其原以成本法核算的长期股权投资。
投资性房地产	15,826,749.58	7,220,512.43	119.19%	主要原因是出租性房产增加。
在建工程	104,817,080.00	6,196,997.83	1591.42%	主要原因是本期酒店新增建造成本。
短期借款	1,330,045,000.00	399,564,000.00	232.87%	主要原因是经营规模扩大,借款增加。
预收款项	9,295,354,583.96	7,059,628,135.84	31.67%	主要原因为预售面积增加相应预售房款增加。
一年内到期的非流动负债	3,823,100,000.00	1,988,000,000.00	92.31%	主要原因是1年内到期的长期借款及长期应付款增加。
股本	1,863,680,000.00	1,433,600,000.00	30.00%	报告期实施了2010年度利润分配方案
未分配利润	2,795,656,465.99	1,756,404,435.53	59.17%	主要原因是净利润增加。
营业收入	9,501,697,850.13	6,527,176,271.09	45.57%	主要原因是经营规模扩大结转销售面积增加。
营业成本	5,924,654,195.35	4,249,026,408.39	39.44%	主要原因是经营规模扩大结转销售面积增加。
营业税金及附加	800,186,667.22	518,143,047.28	54.43%	主要原因是收入增加,相应计提税金及附加。
销售费用	225,096,647.16	99,826,298.71	125.49%	主要原因是:1.公司经营规模扩大,项目增加,相应销售人员人工成本和营销费用增加;2.酒店营业收入同比增长,相应营业费用增加;3.本期部分项目实施了代理销售,相应费用增加。
管理费用	396,339,874.37	226,384,683.63	75.07%	主要原因是:一方面,公司经营规模扩大项目增加,相应人工成本和管理成本增加;另一方面本年计提股份支付费用增加共同影响。
财务费用	163,994,907.29	59,704,807.02	174.68%	主要原因是本期费用化的借款费用比去年同期增加较多所致。
营业外收入	12,568,768.47	38,445,705.79	-67.31%	主要原因是上期收到政府补助较多。
营业外支出	36,157,638.65	58,790,923.44	-38.50%	主要原因是上期南京仙林土地违约金支出较高。
所得税费用	420,565,644.14	320,963,781.85	31.03%	主要原因是当期利润增加,当期所得税费用相应增加。

③主要产品、原材料等价格变动情况

报告期公司商品房销售收入、销售成本对比分析

项目	2011年	2010年	变动率
销售收入(万元)	930,111.60	644,775.64	44.25%
销售成本(万元)	616,483.83	434,529.77	41.87%
销售面积(万平米)	163.84	139.14	17.75%
单位售价(元/平米)	5,676.85	4,634.01	22.51%
单位成本(元/平米)	3,762.68	3,122.97	20.48%

④订单签署和执行情况

公司的产品为商品住宅及少量商铺,订单主要为商品房销售合同。在项目达到预售条件并办理预售许可证后,公司与购房者签订购房合同。订单多且客户分散,金额不大。2010年,全年实现销售回款116.05亿元,完成年度计划的85.96%。

⑤毛利率变动情况

	2011年	2010年	2009年	本年比上年增减幅度
营业毛利率	37.65%	34.90%	35.53%	上升了2.75个百分点

2011年公司营业毛利率同比增加2.75个百分点,主要原因是:2011年新增结转收入的项目廊坊豪邸坊、香河香城郦舍、南京阿尔卡迪亚三期、沧州文景苑、邯郸锦绣花苑二期、聊城阿尔卡迪亚三期系2010年预售,比2010年度结转收入的廊坊江南水都、邯郸锦绣花苑一期等项目利润率有所提高。

⑥主营业务按行业、产品和地区分布情况

单位:元

行业名称	本期发生额		上期发生额	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
房地产业	9,301,116,016.38	5,836,063,972.70	6,447,756,398.62	4,195,314,413.79
物业服务	60,139,693.14	52,894,256.17	39,973,394.55	35,151,173.32
酒店经营	128,710,673.51	27,287,531.12	30,916,487.81	7,804,250.63
其他行业	11,731,467.10	8,408,435.36	8,529,990.11	10,756,570.65
合计	9,501,697,850.13	5,924,654,195.35	6,527,176,271.09	4,249,026,408.39
地区分类	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
河北省	3,767,723,071.15	2,031,844,365.44	3,266,888,738.28	2,049,869,166.40
山东省	773,078,143.43	511,800,126.45	637,421,132.34	443,455,957.16
江苏省	3,049,392,586.45	2,034,830,173.77	1,844,425,584.31	1,269,486,149.75
安徽省	565,712,812.50	366,851,999.42	617,100,014.39	368,333,929.54
湖南省	192,798,743.62	129,138,902.04	161,340,801.77	117,881,205.54
广东省	407,226,289.20	292,829,947.73	---	---
辽宁省	744,129,676.00	557,358,680.50	---	---
北京市	1,636,527.78	---	---	---
合计	9,501,697,850.13	5,924,654,195.35	6,527,176,271.09	4,249,026,408.39

本公司的主营业务为房地产开发与销售,下属子公司的业务范围除了房地产开发与销售外,还包括物业服务、酒店经营等业务,其中,房地产销售收入占公司总收入的97.89%。

⑦主要供应商、客户情况

①公司前5名供应商合计的采购额占全年采购总额的百分比

公司以房地产开发为核心业务,开发项目发包给承建商负责施工,主要建筑材料由承建商提供;部分材料设备如电梯等由供应商直接提供。2011年,前5名供应商(包括提供劳务和采购材料)的采购金额合计1,270,535,335.43元,占全年提供劳务及采购材料总额的17.51%。

单位:元

前5名供应商	采购金额	占年度采购总金额的比例	预付账款的余额	占公司预付账款总余额的比例	是否存在关联关系
廊坊开发区福斯特工程有限公司	455,840,037.50	6.28%	——	——	否
荣盛建设工程有限公司	313,442,700.65	4.32%	——	——	是
北京宏福建工集团有限公司	190,260,248.70	2.62%	——	——	否
中外建华诚城市建设有限公司	156,276,113.94	2.15%	——	——	否
浙江鸿翔建设集团有限公司	154,716,234.64	2.13%	——	——	否
合计	1,270,535,335.43	17.51%	——	——	否

②公司前5名客户销售额合计占公司销售总额的百分比

公司的产品为商品住宅,个人购房者为主力客户群。由于客户多而且分散在各个城市,仅在部分项目存在少数集团购房或批量购房者,因此主要客户的销售额占全年销售额的比例较低。经统计,前5名客户的销售额为145,721,112.50元,占公司全年销售总额的1.52%。

⑦非经常性损益情况

单位:元

性质或内容	金额		
	2011年度	2010年度	2009年度
非流动资产处置损益净额	110,530.73	-760,778.70	-87,532.18
非同一控制下合并收益	-333,861.35	/	14,120,892.91
政府补助	3,794,871.03	29,992,700.00	583,333.33
营业外收入	8,581,981.07	8,436,014.16	2,570,608.68
营业外支出	36,076,253.01	58,753,683.76	2,162,280.54
小计	-23,922,731.53	-21,085,748.30	15,025,022.20
少数股东享有部分	72,616.50	4,355.74	-375,075.24
所得税影响数	-6,184,025.86	-4,954,852.50	495,001.45
合计	-17,811,322.17	-16,135,251.54	14,905,095.99

⑧主要费用情况

单位:元

费用项目	2011年	2010年	2009年	本年比上年增减幅度超过30%的原因及影响因素	占2011年营业收入比例%
销售费用	225,096,647.16	99,826,298.71	46,866,433.72	主要原因是:1.公司经营规模扩大,项目增加,相应销售人员人工成本和营销费用增加;2.酒店营业收入同比增长,相应营业费用增加;3.本期部分项目实施了代理销售,相应费用增加。	2.37%
管理费用	396,339,874.37	226,384,683.63	85,458,641.39	主要原因是:一方面,公司经营规模扩大项目增加,相应人工成本和管理成本增加;另一方面本年计提股份支付费用增加共同影响。	4.17%
财务费用	163,994,907.29	59,704,807.02	4,319,258.37	主要原因是本期费用化的借款费用比去年同期增加较多所致。	1.73%
所得税费用	420,565,644.14	320,963,781.85	201,314,042.96	主要原因是当期利润增加,当期所得税费用相应增加。	4.43%

⑨经营环境分析

与2010年相比,报告期市场环境趋紧,主要表现在以下几个方面:

①房地产调控政策方面。国家持续加强了对房地产业的宏观调控力度。报告期初“新国八条”出台,加之“限购”、“限价”等因素的长期累积,房地产行业销售速度较去年同期有明显的下滑,从而引发市场观望气氛加重,销售难度提高。

②信贷政策越发趋紧。2011年度,国内金融机构人民币新增贷款7.47万亿元,较2010年减少3901亿元。报告期共上调存贷款利率3次,也是经济危机之后的第5次加息,截至报告期末,一年期贷款利率达到6.56%,其他各档次贷款利率及公积金贷款利率相应调整;报告期内上调存款准备金利率6次,截至报告期末,大型金融机构存款准备金利率达到21.5%,再创历史新高。面对如此频繁的调整,房地产行业在银行融资规模和成本进一步增加,面临更大的资金短缺的考验。

③房地产市场长期制度化建设取得了新的突破。

a.保障房建设力度不断加强。2011年已开工建设1000万套的保障房,基本建成400多万套,同时,2012年计划开工700万套,计划建成500万套。政府对保障房的关注力度不断加大,建设速度不断加快。通过加快建设保障性住房,将房地产市场区分为市场化的商品房市场体系与政府主导的保障性住房市场体系,改变了过去单纯依靠市场解决住房问题的基本架构,可以解决由住房供给结构严重失衡引发高房价等一系列社会和经济问题。

b.房产税成扩大试点范围。住建部负责人明确表示进一步研究和推进房产税改革方案,适当扩大试点范围,积极稳妥的加以推进。2010年重庆、上海两市分别推出了房产税试点细则,虽从目前数据不能反映出两地楼市房产税改革的效果,但作为一项长期的措施,必将对未来房地产市场的长期发展产生深远的影响。

公司管理层认为,上述几方面的经营环境变化,将从不同方面对公司生产经营产生影响,公司将认真研究有关政策动向,采取积极有效的应对措施,把环境变化对公司的不利影响控制在可接受的范围内,抓住市场变化带来的机遇,加快项目拓展和建设,为公司稳定、健康发展提供支持。

⑩核心竞争优势分析

自公司成立开从事房地产开发业务以来,经过十多年的不懈努力,公司确立并不断形成了具有自身特色的经营特点和竞争优势,主要体现在以下几方面:

①公司独特的市场定位

通过多年的努力,公司确立了自身独特的市场定位:立足于京津冀环渤海地区和长三角区域有发展潜力的中等城市,稳步涉足风险较小的大城市,有选择地兼顾发展较快的小城市;将中等城市作为创造利润的中心和谋求发展、连接大城市与小城镇的桥梁;将大城市作为扩大影响、展示实力,提升技术与管理水平的平台;将小城市作为传播理念、控制风险,拓展企业发展的新空间。随着城市化进程的加速以及中等城市房地产市场的不断成熟,中等城市房地产市场将会获得更好、更快地发展。

报告期内,有选择的进驻新城市的同时,公司加大对原有城市的投资力度的,通过深耕京沪高铁、京广高铁、京哈高铁等快速客运通道沿线中等城市,进一步完善、强化了公司的市场定位。

②公司产品以普通商品住宅为主导,品牌优势突出

公司以普通商品住宅为主导产品,目前成功开发完成的项目,以及在建和拟建的项目基本上是普通商品住宅。多年来,公司致力于通过提供高性价比的产品,为项目所在地居民营造“自然的园、健康的家”,营造新型的生活方式,满足其现实及潜在的需求。为此,公司在产品与市场定位、户型结构、产品质量、园林绿化、物业服务等与房地产开发有关的产业链上,进行全方位的努力,形成了具有荣盛特色的“舒适、健康”、高性价比的产品,在各项目所在地树立了荣盛及主要产品线的品牌地位。目前,公司在主要项目城市如廊坊、蚌埠、徐州、南京六合、邯郸、聊城等地的市场品牌形象、市场占有率均稳居前列,具有较强的市场影响力。

③较快的存货周转和良好的费用控制水平

多年来,公司以高周转、低成本的特点为市场所周知,获得了投资者的高度认可。首先,公司合理安排项目前期各项工作,快速实现开工,并通过一整套严格有效的生产管理系统和完善的业务流程,严格控制主要生产节点,缩短项目开发周期,使得项目的建设过程合理、安全、高效。其次,公司对产品市场定位准确,且一贯秉承“围地、不捂盘”的原则,快速去化,实现了较高的周转效率。此外,作为一家具有鲜明民营企业印记的公司,公司已经建立了有效的费用预算、跟踪、控制流程和标准,无论是管理费用还是销售费用的控制均非常得力。公司2008年、2009年、2010年、2011年的期间费用率分别为为4.82%、4.15%、5.91%、8.27%,维持低位运行。

④公司所在区域房价比较合理。

公司2011年住宅销售均价5500元平米,公司所在地区人均可支配收入平均值2.5万元。按照每户90平米面积,户均人口3.2人计算,公司所在区域2011年末房价收入比为6.19,处于比较合理的水平。

⑤公司土地储备充足。报告期,公司紧紧抓住市场的有利时机,通过股权收购、招拍挂等多种方式,先后在廊坊、南京、沈阳、益锦等5个城市获得土地7宗,规划建筑面积178.19万平方米。截至报告期末,公司土地储备建筑面积1769.77万平米,可以满足公司未来三年左右的开发需要。

⑥公司项目实现全国布局

公司房地产开发业务已经伸展到河北、江苏、安徽、山东、湖南、辽宁、广东、四川等9个省的20个城市,涉及房地产项目40余个,特别是最近几年,徐州、南京、蚌埠、廊坊、沧州、石家庄、聊城、邯郸等地的营业收入均有较大幅度的增长,使得公司对个别区域的依赖度显著下降,平滑了区域市场不景气可能给整个公司经营带来的风险,也为市场向好时公司营业收入的快速成长提供了条件。

⑦公司长期激励机制的建立已经起步

报告期内,公司向包括公司高级管理人员、核心管理人员、核心技术(专业)骨干在内的65名激励对象授予865.51万份股票期权进入第一个行权期。

⑧公司标准化规范化制度建设迈上新台阶

报告期内,通过对当前制度的梳理和完善,公司各个系统建立并在执行制度化、标准化的操作流程,做到“办事有标准,工作有流程”,大大降低了执行过程中人为因素造成的不利状况。进一步提高了工作效率,降低了经营成本。

随着公司的快速成长,公司也面临着不少的问题和挑战。

①项目建设与销售不够匹配,部分区域公司管理者危机意识和对市场变化反应迟缓。

2011年宏观政策日趋趋紧,经营形势日趋严峻,部分区域公司管理者对宏观调控认识不足初期的市场心存侥幸,对项目进度管理和计划落实准备不足,对调控过程中的市场变化应对不够及时,未能及时抓住有限的销售时机、采取有效的销售策略,导致部分项目进度目标未能按计划实现。

②随着国家宏观调控的深入,融资工作更加困难。

2011年随着国家宏观调控进一步深入,银行政策也日趋偏紧,公司取得项目开发贷款和按揭贷款难度和成本都有不同程度的增加。为了使项目顺利开发,公司在2011年度公司除了积极争取银行项目开发贷款外,还采用了信托融资方式,导致公司财务费用有所上升。

③随着公司项目数量及地域分布的迅速扩大,管理半径难度加大。

公司由成立期初的5个项目增加为报告期末的40余个项目,从布局京津冀和长三角的区域房地产企业发展为全国布局的大型房地产企业,伴随着公司的迅猛发展,管理半径加大,对公司管理者的能力和水平提出更高的要求,需要更多优秀的思想和人才补充道管理者队伍中来。

报告期末公司拥有的项目储备、管理架构、人才队伍、经营理念、企业文化、资金储备等,都为公司未来经营、盈利能力的连续性、稳定性奠定了坚实的基础。