

武汉南国置业股份有限公司 2011 年年度报告摘要

§ 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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

大信会计师事务所有限公司为本公司 2011 年度财务报告出具了标准无保留意见的审计报告。

公司董事长许晓明先生、财务总监袁林先生及会计机构负责人（会计主管人员）唐珂先生声明：保证本年度报告中财务报告的真实、完整。

1.2 公司年度财务报告已经大信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。

1.3 公司负责人许晓明、主管会计工作负责人袁林及会计机构负责人(会计主管人员)唐珂声明：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	南国置业
股票代码	002305
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	王一禾	
联系地址	武汉市汉口解放大道 387 号	武汉市汉口解放大道 387 号
电话	027-83983726	027-83988055
传真	027-83988055	027-83988055
电子信箱	ir@langold.com.cn	ir@langold.com.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）	1,017,944,667.88	661,631,837.64	53.85%	587,280,712.31
营业利润（元）	412,574,989.77	258,663,229.21	59.50%	187,472,793.99
利润总额（元）	415,749,678.51	259,684,687.06	60.10%	218,282,115.78
归属于上市公司股东	293,972,564.36	192,414,797.02	52.78%	166,186,365.12

的净利润（元）				
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	290,420,284.13	191,648,703.64	51.54%	143,079,773.77
经营活动产生的现金流量净额（元）	-833,651,253.94	-519,195,153.94	63.88%	-150,601,175.62
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减	2009 年末
资产总额（元）	4,848,260,426.25	3,687,099,201.88	31.49%	2,275,907,474.20
负债总额（元）	3,114,189,189.82	2,203,046,439.04	41.36%	936,238,488.41
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	1,732,133,299.75	1,482,103,735.39	16.87%	1,337,688,938.37
总股本（股）	960,000,000.00	480,000,000.00	100.00%	480,000,000.00

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）	0.31	0.20	55.00%	0.19
稀释每股收益（元/股）	0.31	0.20	55.00%	0.19
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.30	0.20	50.00%	0.17
加权平均净资产收益率	18.40%	13.73%	4.67%	20.42%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	18.18%	13.67%	4.51%	17.58%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-0.87	-0.54		-0.16
	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）	1.80	1.55	16.13%	1.40
资产负债率	64.23%	59.75%	4.48%	41.14%

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	附注（如适用）	2010 年金额	2009 年金额
非流动资产处置损益	1,494,792.17		152,292.78	281,164.40
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	3,500,000.00		500,000.00	31,400,000.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-423,763.24		369,165.07	-871,842.61
少数股东权益影响额	0.00		0.00	1,600.00
所得税影响额	-1,018,748.70		-255,364.47	-7,704,330.44
合计	3,552,280.23	-	766,093.38	23,106,591.35

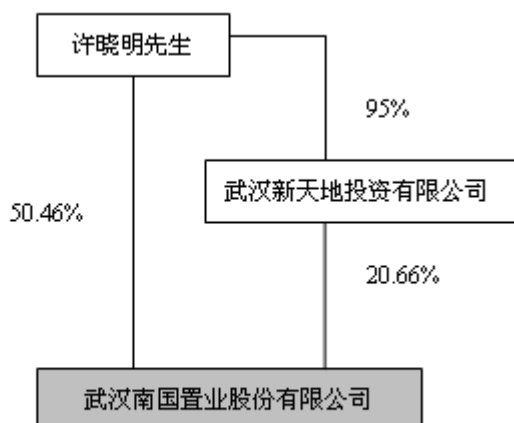
§ 4 股东持股情况和控制框图

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	22,084 户	本年度报告公布日前一个月末股东总数	23,900 户		
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
许晓明	境内自然人	50.46%	484,408,512	484,408,512	482,020,000
武汉新天地投资有限公司	境内非国有法人	21.75%	208,810,656	208,810,656	192,000,000
裴兴辅	境内自然人	4.95%	47,509,600	0	35,500,000
周道志	境内自然人	2.09%	20,090,592	10,045,296	0
鹰潭南国投资股份有限公司	境内自然人	2.09%	20,017,472	0	0
许贤明	境内自然人	1.16%	11,134,848	0	0
王昌文	境内自然人	0.87%	8,365,600	6,274,200	0
王耕	境内自然人	0.65%	6,201,784	3,255,984	0
平安信托有限责任公司—新价值成长一期	境内自然人	0.58%	5,615,673	0	0
李军	境内自然人	0.52%	4,998,368	0	0
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		
裴兴辅	47,509,600		人民币普通股		
鹰潭南国投资股份有限公司	20,017,472		人民币普通股		
许贤明	11,134,848		人民币普通股		
周道志	10,045,296		人民币普通股		
平安信托有限责任公司—新价值成长一期	5,615,673		人民币普通股		
李军	4,998,368		人民币普通股		
谢荣华	3,781,012		人民币普通股		
中信信托有限责任公司—新价值 1 期	3,483,465		人民币普通股		
中国对外经济贸易信托有限公司—富锦 9 号信托计划	3,241,025		人民币普通股		
马天炜	3,222,228		人民币普通股		
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、公司股东许晓明先生系武汉新天地投资有限公司控股股东，属于一致行动人。</p> <p>2、股东许贤明先生与许晓明先生为兄弟关系。</p> <p>3、公司未知其他股东之间是否存在关联关系和一致行动人等情形。</p> <p>对前 10 名无限售条件流通股股东未知是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。</p>				

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、管理层讨论与分析

(一) 市场环境变化及管理层看法

2011年是中国经济环境最为复杂的一年，为控制通货膨胀，国内货币政策持续收紧，中国经济开始减速；同时，国际环境恶化，全球经济进入第二轮低潮，导致外需不振。尽管国内外形势复杂多变，中国经济仍然保持了平稳较快发展，全年实现国内生产总值471564亿元，比上年增长9.2%；城镇居民人均可支配收入21810元，同比增长14.1%；全国社会消费品零售额181226亿元，同比增长17.1%；固定资产投资301933亿元，同比增长23.8%。

在“调结构、稳物价”的背景下，2011年中央政府继续加强房地产调控，抑制需求与增加供给两手抓，1月份，“国八条”、房产税试点改革先后施行，“限购”、“限价”、“限贷”等政策全面升级，国务院常务会议明确“二三线城市也要限购”，限购城市数增加到50多个；1000万套保障房建设计划提前实现，差别化信贷政策持续发威；六次上调存款准备金率、三次加息，银行信贷规模紧缩，房地产企业融资压力陡升，融资成本提高，中国房地产市场经历了最严厉的调控年。房地产开发投资持续放缓，商品房销售增速快速回落，此前犹如脱缰野马的一、二线城市住宅价格出现停涨或下跌态势。2011年，全国房地产开发投资61740亿元，比上年增长27.9%，增速比上年回落5.3%；新开工面积190083万平方米，增长16.2%，增速比上年回落24.4%；商品房销售面积109946万平方米，增长4.9%，增速比上年回落5.7%，商品房销售额59119亿元，增长12.1%，增速比上年回落6.8%。

伴随住宅市场的受压，商业地产却逆势崛起，呈现价量齐升的井喷态势。2011年，全国住宅销售面积增长3.9%，办公楼销售面积增长6.2%，商业营业用房销售面积增长12.6%；全国住宅销售额增长10.2%，办公楼销售额增长16.1%，商业营业用房销售额增长23.7%。湖北省住宅销售增长27.5%，办公楼销售增长75.0%，商业营业用房销售增长44.4%。武汉市住宅销售额增长31%，商业营业用房销售额增长96%。

2011年的行业政策环境和发展态势验证了公司管理层年初的判断。公司管理层认为：限购、限贷和加大保障房建设等制度性变化将对住宅市场的未来发展产生深刻影响；住宅市场调控产生的“挤出效应”和“替代效应”使产业资本向商业地产集中；调控带来的住宅价格下降将减轻普通民众的购房压力，有利于中国从投资型经济向消费型经济转型，从长期看有利于中国经济以及中国商业地产的未来发展；中国高速推进的城市化进程和日益增长的居民收入将为商业地产市场持续带来旺盛的需求。

对未来的行业政策和市场环境，公司管理层认为，2011年底的中央经济工作会议强调，2012年中央政府将以稳中求进为工作总基调，将坚持实施积极的财政政策和稳健的货币政策，坚持房地产调控政策不动摇，促进房价合理回归。因此，2012年房地产调控依然维持从紧的趋向，限购限价政策短期内不会放松，住宅市场面临较大压力，不同城市、物业、企业的分化继续加剧。另一方面，央行于2011年11月及2012年2月连续两次下调银行存款准备金率0.5个百分点，意味着在保增长、保稳定、促就业、促发展的背景压力下，中国紧缩的货币政策已然转向，未来将迎来银行存款准备金率和利息的下降预期，货币政策的松动将有利于缓解房地产企业的压力，2012年下半年房地产行业有望实现触底后的转暖。管理层认为，大幅加快以二、三线城市为主的城市化进程仍然是中国今后20年实现经济结构转变、扩大内需、改善民生、保持经济持续增长的必然选择，由此催生出的巨大市场需求将是中国房地产行业尤其是商业地产发展的强劲动力。未来城市化进程、居民收入的持续增长及消费结构的优化升级等支撑商业地产行业发展的三大基础条件在相当长的一段时期内不会发生改变，商业地产行业在

今后较长的时间内都将处于快速发展的有利时期，公司对于未来商业地产的发展保持积极乐观。

（二）报告期内公司总体经营发展情况的回顾

2011 年是公司实现跨越式发展的一年，也是公司组织架构变革后业务规模迈上新台阶的一年。面对持续严峻的政策环境和复杂多变的市场形势，公司坚持以商业地产开发和运营为龙头的发展战略，坚持走价值创造之路，贯彻稳健经营和适度扩张的经营策略，突出“效益和精彩”两个主题，进一步推进全面目标绩效管理体系、完善项目部制建设、优化业务流程、强化成本控制、创新营运模式，不断积淀和提升开发营运商业地产的核心能力，适时调整开发节奏和营销策略，努力提高管理效率和经营效益，经营业绩实现了大幅度增长。各项经营指标均创历史最好水平，实现了在“潮落”中的逆势成长，为公司持续健康发展奠定了坚实的基础。

报告期内，公司实现营业收入 10.18 亿元，同比增长 53.85%；实现利润总额 4.16 亿元，同比增长 60.10%，归属于上市公司股东的净利润 2.94 亿元，同比增长 52.78%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2.90 亿元，同比增长 51.54%；每股收益 0.31 元，同比增长 55%；公司总资产 48.48 亿元，同比增长 31.49%；归属于上市公司股东的所有者权益 17.32 亿元，同比增长 16.87%。

报告期内，公司主要销售和竣工项目 2 个，为首义汇和北都城市广场，销售面积 50,393.12 平方米；尾盘销售 7,364.78 平方米，分别为大武汉一期、南湖城市广场、南湖都会等。实现销售收入 96,148.23 万元，租金及管理费收入 5,568.76 万元。商业营运管理项目有大武汉家装、西汇城市广场一期、南湖都会、南湖城市广场等，商业营运面积共计 21.46 万平方米。首义汇已于 2012 年 2 月 11 日开业运营，新增商业营运面积 4.62 万平方米。

报告期内，公司在建项目 9 个，在建面积为 85.07 万平方米，其中续建项目 6 个：北都城市广场 10.16 万平方米，首义汇 4.62 万平方米，悦公馆 3.39 万平方米，大武汉家装二期——家居馆、旗舰店、西汇城市广场二期 32.7 万平方米；新开工项目 3 个：南湖花郡 9.2 万平方米、南国中心一期 11 万平方米、汉口城市广场一期（原后湖一期）14 万平方米，新开工面积共计 34.2 万平方米。竣工项目 2 个，为首义汇和北都城市广场，竣工面积 14.78 万平方米。

2011 年在建项目一览表

序号	项目名称	地理位置	建筑面积 (万平方米)	备注
1	北都城市广场	后湖商业副中心	10.16	续建竣工
2	首义汇	市级核心区域	4.62	续建竣工
3	悦公馆	市级商业中心核心地段	3.39	续建
4	大武汉家装二期家居馆	古田商业副中心	8.7	续建
5	大武汉家装二期旗舰店	古田商业副中心	9	续建
6	西汇城市广场二期	古田商业副中心	15	续建
7	南国中心一期	市级商业中心核心地段	11	新开工
8	南湖花郡	南湖商业副中心	9.2	新开工
9	汉口城市广场一期	后湖商业副中心	14	新开工

公司 2011 年经营管理工作：

（1）抓住商业地产需求增长迅猛的市场时机，审慎调整经营策略，加快项目实施进度

在项目销售方面，公司面对 2011 年严峻的市场环境，始终以前瞻和审慎的视角进行市场判断和决策，瞄准楼市调控、住宅去投资化、投资向商业物业转向的市场机遇，充分运用南湖城市广场 LOFT 销售积累的经验，通过突出的户型设计优势和生动的营销创意，充分挖掘商业物业与 LOFT 价值相互溢出效应，创造了北都城市广场 LOFT 开盘当日即清盘的佳绩；2011 年下半年，公司根据信贷政策持续紧缩、市场观望加剧等变化，及时调整了商铺销售策略，同时依托多年来在武汉地区打造和积累的商业地产品牌影响力、客户美誉度，深入挖掘老业主投资需求，不断拓展新客户资源，基本完成了北都城市广场和首义汇的商铺销售目标。

在项目开发方面，面对成本上涨、人员偏紧及工期紧张等多方压力，通过推进项目部制建设和目标绩效管理，合理分解各项指标、充分调动项目人员积极性、有效整合公司资源等方式，确保了首义汇和北都城市广场项目如期竣工。加快完成南湖花郡、南国中心一期和汉口城市广场一期等 3 个新开工项目的商业规划、方案报建和开工准备。2011 年公司在建项目数量、在建面积、新开工面积均再创公司设立以来的最大规模，为公司未来几年经营业绩的实现提供了保证。

（2）不断砥砺价值创造能力，提高商业营运的精细化管理水平

通过对商户和品类品种规划的精心调整及商业动线布局的不断优化，进一步挖掘和提升物业商业价值，在确保 100% 出租率的前提下，成功上调了大武汉家装、西汇城市广场及南湖都会三个项目物业的租金水平，持续实现公司、业主、商户和消费者的多方共赢。公司品牌影响力及客户美誉度不断提升，品牌商户资源不断丰富并得到有效运用，营运物业坪效和商业价值稳步上升，运营团队商业认知能力和综合营运能力进一步增强。

大武汉家装：在建材行业整体行情不理想、竞争愈发激烈的背景下，大武汉家装不断创新运营管理模式，选择性扩大建材体验式消费规模，市场商圈覆盖率持续增长，市场份额持续增加，市场年销售额继续稳居武汉零售建材市场之首，对武汉市其他同类建材市场的领先优势明显，在武汉地区零售建材市场的龙头地位得到进一步巩固。继引进继诺贝尔、箭牌、马可波罗、欧神诺、浪鲸、嘉俊、格仕陶、蒙娜丽莎、简一、本筑木制品生活馆等十个品牌旗舰店后，又相继引进了冠珠陶瓷、罗马利奥、东鹏陶瓷三家旗舰店，旗舰店总体经营面积达到 30,697m²，占市场总营业面积的 32.7%，形成了家装旗舰店集群，进一步完善了大武汉家装“品牌建材大本营”的商业运营模式，为大武汉家装江南店项目和荆州项目的顺利实施积累了能力、准备了干部、聚集了资源。

南湖城市广场：作为在武昌南湖片区精心打造的汇聚购物、餐饮、休闲、娱乐等业态商业综合体，2011 年 3 月开业的南湖城市广场新增商业营运面积 3.47 万平方米，依托沃尔玛、金逸影院两大主力店及麦当劳、屈臣氏、星巴克等众多功能店及精心的业态布局，创建出富有城市生活魅力及功能全面的大南湖商业中心。商铺出租率达到 100%，市场知名度和影响力迅速提升，成为南湖片区的购物、休闲及娱乐中心。

西汇城市广场一期和南湖都会：通过调整商业动线和品类品牌协同，完善了卖场的空间和内容，增强了消费的体验感，商业氛围进一步丰富，商铺出租率保持在 100%的同时物业租金水平稳步增长。

（3）积极获取优质土地资源，加紧拓展市场空间，增强企业持续发展能力

公司审时度势、瞄准地段、控制地价，以武汉市内规划核心商圈、轨道交通重要节点和湖北省内重要地级市项目资源为目标取得符合公司战略方向的优质土地储备。2011 年新增土地储备 186.13 亩，规划建筑面积 49.43 万平方米。

①取得荆州项目用地 117 亩，规划建筑面积 31.41 万平方米，正式迈出在湖北省内重要地级城市战略布局的第一步；

②取得武汉市市级商业中心核心地段精武路片项目用地（南国中心拓展用地）26 亩，规划建筑面积 8.82 万平方米，将与南国中心一期、二期项目进行整体商业规划和连片开发运营，大大提升了项目南国中心作为城市核心区域商业综合体的商业价值和竞争优势；

③完成了原永利地块与公安厅驾校地块的置换工作，获得南湖花郡项目用地 43.13 亩，规划建筑面积 9.2 万平方米。

此外，于 2012 年 1 月取得大武汉家装江南店项目用地 80 亩，规划建筑面积 24.5 万平方米，将进一步巩固公司在武汉地区零售家居家装行业的龙头地位。

（4）积极创新融资方式，为项目开发运营和年度经营目标的实现提供有力保障

公司以财务安全为前提，在成本可控的基础上，不断创新融资方式，综合运用银行信贷、股权信托、收益权信托及委托贷款等方式拓宽融资渠道，报告期内，公司融资余额达 24.82 亿元。

（5）完善组织架构，突破发展瓶颈，提升经营管理效率

2011 年，通过全面推进项目部制，完善目标绩效管理体系，优化业务制度与流程，公司各开发项目及运营项目运转效能持续改善，总部与项目部之间的权责进一步明晰，各事业中心之间的界面进一步理顺，各事业中心、项目部之间的协作进一步顺畅，决策效率、工作质量、资源配置能力明显提升，为公司的多项目开发运营奠定了坚实的组织基础。

为突破公司快速发展带来的干部人才瓶颈问题，公司全面启动了“一对一”人才培养计划，加强人才梯队建设，提高公司员工队伍的职业素养和专业能力，成长并启用了一批业务骨干。公司 2011 年股票期权激励计划（草案）修订稿已经中国证监会备案无异议并已完成期权授予与登记工作。股权激励计划的实施将进一步健全公司激励与约束相结合的中长期激励机制，吸引与留住优秀管理人才和业务骨干，增强公司的凝聚力和竞争力。

（6）认真履行公民的社会责任

报告期内，公司累计捐资 47.5 万元，公司连续第 10 年向公司在武汉大学设立的武大弘毅助学基金捐资 30 万元，资助 200 名特困大学生完成学业；向湖北省石首市大垸镇捐赠 10 万元，专项用于水利修建；向刘道玉基金会捐资 7.5 万元，专项用于资助乡村教师培训。公司先后被授予“中国（湖北）第二届最佳企业公民”和“年度武汉市房地产开发企业综合实力 20 强”称号，首义汇项目被评为 2011 年度湖北最佳商业地产，南国大武汉家装被评为 2011 年度湖北星级服务卖场。公司作为 2010 年度湖北省中小板上市公司唯一的信息披露工作“优秀”企业，被深交所授予“信息披露直通车”资格。

二、 对公司未来的展望

（一）公司所处行业发展趋势及市场格局

自美国次贷危机以来，欧债问题的爆发使全球经济复苏增加了不确定性，在外需减少、内需不振、劳动力成本提高推动通胀的大背景下，中国经济将结束高速增长，从过去两位数的高增长平台逐步走向相对平稳增长的平台。但中国经济发展的主基调没有变，为了实现调结构、稳增长的目标，中央政府提出 2012 年实施积极的财政政策和稳健的货币政策，并提出对经济政策进行前瞻性微调。尽管微调不直接针对房地产行业，也不意味着对房地产行业调控的放松，但随着紧缩货币政策的转向和保障性住房等长效机制的建立，2012 年中国房地产有望实现“软着陆”。

公司管理层认为，房地产总体投资下降、住宅销售增速下滑、去库存化压力加大将进一步导致 2012 年房地产行业整体增长放缓；限购限贷政策的严格执行，导致住宅购买需求下降、房价下跌，就房地产整体而言 2012 年是一个过冬年。但是，市场萎缩不代表市场不在。2012 年，在城市化发展的推动和扩大内需的带动下，商业地产的投资规模 and 市场需求将进一步扩大。在商业地产需求方面，当前中国仍处在城市化进程快速推进阶段，每年大约有 1500-2500 万人进入城市，成为新的城市人口，至少每年增加商业地产需求 1500-2000 万平方米，加上城镇居民收入增长和消费升级需求，为中国商业地产的发展带来了巨大的发展机遇；同时，住宅市场调控导致的“挤出效应”和“替代效应”、国内投资渠道匮乏等因素也进一步增加了商业地产的需求。在商业地产供给方面，与严厉调控的住宅市场相比，商业地产几乎没有受到调控政策的限制，相对较低的政策性风险吸引了大量资本流入，众多房地产企业转战商业地产或加大商业地产投资，商业地产供给量迅速增长，行业竞争加剧。

公司管理层认为，作为一家以武汉市为核心发展区域、同时向湖北省内重要地级城市拓展的商业地产开发和运营企业，

武汉市、湖北省的经济发展对公司的未来发展有着关键性的影响。2011年，武汉GDP总量达6756.20亿元，比上年增长12.5%，社会消费品零售额达到2959.04亿元，比上年增长18.0%，城市居民人均可支配收入达到23738.09元，比上年增长14.1%。湖北GDP总量达19594.19亿元，比上年增长13.8%，比全国平均增速高出4.6个百分点。湖北省将充分发挥武汉、襄阳、宜昌“一主两副”中心城市的辐射带动作用，在全省形成以武汉为龙头、湖北长江经济带为主轴、武汉城市圈和鄂西生态文化旅游圈为两轮的“一线串珠、双轮驱动”的区域发展新格局，做大做强武汉城市圈和“宜荆荆”、“襄十随”城市群。武汉市着眼建成国家级中心城市，步入全面快速发展轨道，十二五期间经济总量实现翻番，2016年生产总值将超过1.3万亿元，社会消费品零售总额超过6000亿元，重回国家一线城市行列。随着城市功能的提升，武汉市将构建“1+6”（主城+新城）城市发展新格局，6个新城按照“独立成市”的理念，各建成一座中等规模、功能完善的现代化新城，同时依托轨道交通集中成片建设和完善大型居住区。

公司管理层认为，随着湖北省、武汉市经济加速发展和城镇化加速推进，将催生商业零售业、写字楼、酒店等设施的巨大需求，为公司商业地产的开发和营运提供巨大的发展空间。

（二）公司面临的主要风险和竞争优势

行业竞争风险

在住宅开发企业集体“转商”的冲动下，商业地产迎来“大干快上”的投资热潮，未来将会有更多实力雄厚的房地产企业进入商业地产领域，商业地产行业的竞争将进一步加剧。

市场风险

房地产行业的持续调控，有可能加重市场观望氛围，从而使公司存在销售达不到预期和销售毛利率下降的风险。

经营风险

在开发环节，由于房地产开发涉及到多个环节，在项目的开发过程中可能面临建筑材料价格波动、城市建设及城市规划调整等诸多不确定性。如不能及时应对和解决，将对公司项目开发周期、经营业绩和财务状况产生一定的影响。在商业营运环节，如出现区域人口变迁、商户经营不善或营运管理人才短缺，有可能对商铺出租率和租金水平产生不利影响。

财务风险

如果未来销售回款达不到预期或者融资不畅，公司将面临一定的财务风险。

管理风险

随着公司经营规模的不断扩大，管理幅度及难度也不断增加，如不能及时应对和解决，将给公司带来一定的管理风险。

报告期内，公司继承和发展了十余年积淀的“敬业、诚信、学习、理想”的企业文化和核心竞争优势，为公司实现持续、稳健发展奠定了基础：

持续提升的价值创造能力

经过多年商业地产开发运营实践和积累，公司已经成长为区域有影响力的商业地产开发商和运营商，在商业地产“空间”和“内容”规划及有效编织商户组合实现商业项目定位等方面的认知和解决问题的能力不断增强，商业开发运营管理团队成长迅速，公司已经具备了同时操作多个大型商业综合体项目的能力。

优质的土地储备

公司目前储备项目建筑面积约130万平方米，多数位于武汉市规划的中心商业区和市级商业副中心区的重要节点上、地铁换乘枢纽和地铁覆盖位置及省内二线城市的核心区域。

高忠诚度的客户资源和丰富的商户资源

成熟的商业开发运营能力确保了公司商业地产项目的成功，实现了公司、业主和商户多方共赢，获得了业主和商户的信任，老客户重复购买和推荐购买比例稳步提升。公司与沃尔玛、大润发、月星家居、肯德基、麦当劳、百安居、星巴克、苏宁电器、工贸家电、屈臣氏、金逸影城、横店影城等国际国内知名企业和阿迪达斯、耐克、周大福、诺贝尔、TOTO、科勒等知名品牌建立了战略合作关系。

（三）公司未来发展战略和2012经营策略

为应对全球经济复苏放缓和中国经济增长放缓，“十二五”规划明确着力推动内需，实现经济增长方式和经济发展方式的实质性转变，提出了“进一步释放城乡居民消费潜力，逐步使我国国内市场总体规模位居世界前列”。搞活流通、促进消费已经成为中国转变经济发展方式，调整经济结构的重要内容和举措，中国经济将迎来大消费时代。随着城市化进程的不断推进，城市版图不断扩大，集购物、社交、休闲、餐饮、娱乐、文化于一体的集中商业区将会如雨后春笋般兴起。据权威部门预测，到2015年，中国零售总额将超过美国，达到30万亿元人民币。零售总额的快速增长，成为推动商业地产快速发展的强大动力。在此背景下，公司基于长期以来坚持以商业地产开发和运营为龙头的综合性物业发展战略，在未来的商业地产发展中先发优势明显。依托多年来在商业地产开发运营上认知和实践的积累，公司从核心能力、经营管理团队、土地储备、项目开发等方面为今后的加快发展打下了基础、创造了条件，有望实现基于核心能力的持续稳健成长。

2012年，公司将秉承“建设精彩城市生活”的企业使命，以对公司文化的认同与遵从为内在约束、以制度与流程的完善为外在约束、以事业部制和项目部制作为组织方式、以目标绩效管理作为评价奖惩工具，坚持走价值创造之路。实施“一个中心、两个基本点”的经营策略，即以确保企业经营性现金流为中心，强化成本控制，拓宽融资渠道，实现公司筹融资与商业模式的匹配；以产品和投资人为两个基本点，深入研究消费者和投资人的需求，在不断提升城市广场和家居广场两条主要产品线的开发营运能力的同时，进一步研究商业地产细分市场的变化趋势，加大新产品线的研发和已有产品线的创新，打造有竞争力的、差异化的“精彩”产品。积极探索联合开发、合作开发、引入地产基金投资的可能性；把握行业调整带来的机

会，伺机获取武汉“1+8”城市圈和省内重要地级市符合公司发展战略的优质土地项目资源，扩大在武汉以外区域的业务布局，增强公司持续发展能力，保证公司经营计划的实现。

主要经营计划：

2012 年在建总建筑面积计划达到 126.19 万平方米，在建项目达到 10 个。其中，续建建筑面积约为 70.29 万平方米，续建项目 7 个（悦公馆、大武汉家装二期——家居馆、旗舰店（灯饰馆）、西汇城市广场二期、南国花郡、南国中心一期、汉口城市广场一期）；计划新开工建筑面积约 55.9 万平方米，新开工项目 3 个，分别为荆州项目一期、大武汉家装江南店项目、轻机厂置换项目。

计划竣工项目 4 个，为悦公馆、大武汉家装二期—家居馆、旗舰店（灯饰馆）、南湖花郡，竣工建筑面积 30.29 万平方米。

在项目拓展方面，2012 年计划完成新增可建筑面积约 54.9 万平方米。其中，大武汉家装江南店项目建筑面积约 24.5 万平方米（已取得），轻机厂置换项目建筑面积约 19.4 万平方米，1 个武汉市的战略项目建筑面积约 11 万平方米；实质性锁定 1 个武汉市战略项目、1 个地级市战略项目。

2012 年计划实现主营业务收入比上年增长 60%—70%，计划实现净利润比上年增长 50%—60%。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

单位：万元

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
房地产行业	101,716.99	40,025.48	60.65%	53.74%	55.38%	-0.42%
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率（%）	营业收入比上年增减（%）	营业成本比上年增减（%）	毛利率比上年增减（%）
物业销售收入	96,148.23	37,928.44	60.55%	54.95%	60.02%	-2.02%
出租收入和物业管理费收入	5,568.76	2,097.04	62.34%	35.39%	1.91%	24.75%

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

适用 不适用

§ 6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

适用 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

适用 不适用

武汉轻工业机械有限公司系本期公司通过非同一控制下企业合并取得的子公司，故本期新纳入合并范围；公司原持有武汉美好家园物业管理有限责任公司 100% 股权，本期已将其全部转让，故本期不再纳入合并范围。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

6.5 对 2012 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

2012 年 1-3 月预计的经营业绩	归属于上市公司股东的净利润			
	净利润同比上升 50%以上			
2012 年 1-3 月净利润同比变动幅度的预计范围	归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长幅度为：	70.00%	~~~	100.00%
2011 年 1-3 月经营业绩	归属于上市公司股东的净利润（元）	6,001,077.43		
业绩变动的的原因说明	尾盘销售较上年同期增加。			

武汉南国置业股份有限公司董事会

二〇一二年三月二十八日