



广州珠江实业开发股份有限公司
2008 年第一次临时股东大会会议资料

二〇〇八年十一月五日

广州珠江实业开发股份有限公司 2008 年第一次临时股东大会会议程

会议时间：2008 年 11 月 5 日（星期三）上午 9：00

会议地点：广州市环市东路 362-366 号好世界广场 30 楼公司会议室

主 持 人：郑暑平董事长

会议议程：

8：39-9：00 股东签到

9：00 会议开始

- 一、主持人宣布会议开始并介绍股东到会情况；
- 二、主持人宣布大会工作人员（监票人、计票人）名单；
- 三、审议会议议案
 《关于收购 S8 地块项目暨关联交易的议案》；
- 四、股东提问及公司相关人员回答。
- 五、与会股东进行记名式投票表决。
- 六、监票人、计票人统计投票结果。
- 七、主持人宣布投票结果。
- 八、国信联合律师事务所律师发表股东大会见证意见。
- 九、出席会议董事、会议记录人签署股东大会决议。
- 十、主持人宣布大会结束。

广州珠江实业开发股份有限公司

2008 年第一次临时股东大会须知

为维护公司投资者的合法权益，确保股东大会的正常秩序和议事效率，依据中国证监会《上市公司股东大会规则》和《公司章程》的有关规定，特制订股东大会须知如下：

一、公司行政人事部负责大会的程序安排和会务工作，出席会议人员应当听从公司工作人员的安排，共同维护好大会秩序；

二、为保证股东大会的正常秩序和严肃性，切实维护与会股东的合法权益，除出席会议的股东（或代理人），公司董事、监事、高管人员、公司聘任律师及公司董事会邀请的人员外，公司有权依法拒绝其他人进入会场。对于干扰股东大会秩序和侵犯其他股东合法权益的行为，工作人员有权予以制止，并及时报告有关部门查处；

三、出席大会的股东或股东代表应当持身份证、证券帐户卡、授权委托书等证件办理签到手续，在大会主持人宣布现场出席会议的股东和股东代表人数及持有表决权股份总数之前，会议终止登记，未登记的股东不得参加本次股东大会；

四、出席大会的股东，依法享有发言权、质询权、表决权等权利；

审议提案时，只有股东或股东代理人有发言权，其他与会人员不得提问或发言。每位股东或股东代理人发言原则上不超过 5 分钟。股东事先准备发言的，应当先向秘书处登记，股东临时要求发言的，应当先向会务申请，经大会主持人许可，方可发言。股东准备现场提问的，应当就问题提纲先向会务登记。股东大会在进行表决时，股东或股东代理人不得进行大会发言或提问；

五、大会采用现场记名方式投票表决，请与会股东按照表决票上的提示认真填写；

六、本次会议由国信联合律师事务所律师对股东大会全部过程及表决结果进行现场见证。

关于收购 S8 地块项目暨关联交易的议案

一、关联交易概述

广州珠江实业开发股份有限公司(以下简称“本公司”)与广州市东建实业总公司(以下简称“东建实业”)、中拓地产有限公司(以下简称“中拓地产”)、广州珠江实业集团有限公司(以下简称“集团公司”)拟定了《S8 地块国有土地使用权转让合同》，本公司以 15,583 万元的价格收购 S8 地块项目(为东建实业和中拓地产合作开发项目)。

鉴于东建实业为本公司控股股东广州珠江实业集团有限公司全资子公司，中拓地产为东建实业全资境外子公司，依照《上海证券交易所股票上市规则》规定，本次交易构成关联交易。

二、关联方介绍

1、广州珠江实业开发股份有限公司

本公司成立于 1992 年 12 月 23 日，住所为广州市环市东路 362—366 号好世界广场 30 楼，法定代表人郑暑平，注册资本 18,703.94 万元人民币，经营业务包括：经营土地开发、承建、销售、租赁商品房。实业投资、物业管理。承接小区建设规划和办理拆迁、报建，工程咨询及自用有余的建筑物业展销。车辆保管(限分支机构经营)。批发和零售贸易(国家专营专控商品除外)。

2、广州市东建实业总公司

成立于 1985 年 4 月 5 日，住所为广州市越秀区人民北路 668 号十楼，法定代表人李永森，注册资本 5,019 万元人民币，经营范围：土地开发(一级)，商品房租赁、销售。房屋拆迁(乙级)。兼营建筑设计，代购、代销建筑材料、工艺装饰墙纸(凡国家专营专控商品除外)。

3、中拓地产有限公司

是东建实业全资境外(香港)子公司，于 1992 年 6 月 16 日在香港登记，住

所为香港金钟道 89 号力宝中心第一座 7 楼 701 室，注册编号：362562，注册资本港币 1 万元，公司董事胡志军。

4、广州珠江实业集团有限公司

成立于 1979 年 6 月，住所为广州市环市东路 371—375 号世贸中心大厦南塔 28、29 楼，法定代表人郑暑平，注册资金人民币 10,144 万元，经营范围：境内外房地产投资、开发和商品房销售、经营；承包国内外工业及民用建筑建设工程及设计；建筑材料和装饰材料的生产、经营及配套供应；酒店、物业投资和经营管理；引用新技术、新材料、新设备；接受建筑工程技术咨询和房地产顾问、中介代理；在海外举办各类非贸易性企业；承包工程所需要的设备、材料进出口；向本公司在国外的承包工程、企业派遣劳务人员。

三、关联交易标的基本情况

本次关联交易的标的 S8 地块项目，为东建实业和中拓地产合作开发项目。S8 地块位于东风中路 360-404 号、仓边路 167-189 号、东风中路和仓边路交界西南侧。项目总用地面积 7,445 平方米，可建设用地面积 5,782 平方米，项目总建筑面积 54,790 平方米，其中地上建筑面积 40,474 平方米，地下建筑面积 14,316 平方米。项目用地性质为商业金融业用地。目前 S8 地块项目已完成拆迁，但尚未进行实质性开发。具体数据详见表格：

序号	名称	面积（平方米）
1	总用地面积	7445
1.1	可建设用地面积	5782
1.2	代征市政道路路位用地	1663
2	总建筑面积	54790
2.1	±0.00 以上建筑面积	40474
2.2	地下建筑面积	14136
3	建筑密度	≤40%（按可建设面积计算）
4	容积率	≤7.0（按可建设面积计算）
5	绿地率	≥30%（按可建设面积计算）
6	绿地总面积	1735

S8 地块项目位于广州市越秀区中心区域，处于东风中路与仓边路交汇处，占据广州东部商务区与西部中心城区的搭接有利位置，是东风路沿线商务物业集中

路段，商务气氛浓厚。项目地块还邻近广州的政务中心，项目到广州市政府、规划局、国土局、市中级人民法院等重要政府部门均在 5 分钟步行距离范围内，对依托政府部门的相关服务产业公司有很强的吸引力，地块具备发展为甲级商务物业的地理位置优势。

根据广州中天衡资产评估有限公司出具的资产评估报告，S8 地块项目在评估基准日 2008 年 10 月 6 日的评估结果为 15,583 万元，折合楼面地价仅为 3850 元/平方米，与上年同期相比已有较大幅度地下降，较低的地价将为项目的成功开发起到良好的基础作用。

本次评估办法的说明：本次评估采用剩余法评估待估房地产市场价值。剩余法是指将待估土地使用权开发完成后的价值，扣除预计的开发成本、管理费用、投资利息、相关税费、合理开发利润以及投资者购买待开发房地产应负担的相关税费，以此估算评估对象的市场价值。

四、关联交易的主要内容和定价政策

（一）关联交易合同的主要条款

1、合同签署方：广州市东建实业总公司、中拓地产有限公司、广州珠江实业开发股份有限公司、广州珠江实业集团有限公司。

2、交易标的：S8 地块项目。

3、交易价格：15,583 万元。

4、付款方式：在合同书经本公司股东大会批准后的五日内，向东建实业、中拓地产支付首期费用（人民币）玖仟叁佰万元；在该项目国有土地使用权办妥至本公司名下后五日内将交易费用余款付清。

5、合同生效条件：本合同经东建实业、中拓地产、本公司、集团公司四方授权代表签字并加盖公章后成立，待本公司股东大会审议批准后生效。

特别约定：

因东建实业、中拓地产自身原因未按合同规定将 S8 地块国有土地使用权办理至本公司名下的，本公司有权要求解除合同，东建实业、中拓地产应在五日内退还本公司全部已付费用，并按本公司已付费用的 10% 赔偿。因政府有关部门原因造成未将国有土地使用权办理至本公司的，本公司有权要求解除合同，东建实业、中拓地产应在五日内退还本公司全部已付费用，并按同期银行贷款利率向本

公司支付利息。集团公司承担一般保证责任，如东建实业、中拓地产未能按约退还及不足额退还本公司已付费用，则集团公司应在五日内代东建实业、中拓地产全额偿还已付费用。

（二）定价政策

本次关联交易按照《资产评估报告书》确定的标的价值为定价基础。

五、关联交易目的及对本公司的影响

本次关联交易的实施，有利于增加公司土地储备，进一步优化公司主营业务结构，提升公司商业物业业务及盈利能力。公司在房地产市场低迷时低价吸纳土地，可有效增强可持续发展能力，符合公司及全体股东的利益。该项目完全销售预计可实现税后利润 9,500 万元，自有资金税后收益率达到 49%，如用于出租经营则可以为公司提供长期稳定的现金流，对公司持续发展意义重大。本次收购所需的资金为公司自有资金，目前公司财务结构稳健，资产负债率较低，公司对本次收购在资金上作了妥善安排，可保证本次交易的顺利完成，不会影响到公司其他主营业务的顺利开展。

该议案，已经公司第六届董事会第四次会议审议通过，关联董事进行了回避表决，关联交易公告刊登在 2008 年 10 月 18 日《上海证券报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），现提交公司股东大会审议。

S8 地块项目可行性报告详见附件。

广州珠江实业开发股份有限公司

二〇〇八年十一月五日

附件：

东风中路 S8 地块项目 可行性研究报告



www.cnland.com

一、项目基本情况

(一) S8 地块的基本情况

- 地块位于东风中路 360—404 号、仓边路 167—189 号，东风中路和仓边路交界西南侧。
- 地块最初使用权人为广州市东建实业总公司和中拓地产有限公司（实际为东建全资公司），双方权益采取建筑面积分成制，东建实业总公司占建筑面积 40%，中拓地产占建筑面积 60%。
- 现拟以协议转让方式将 S8 地块使用权转让给广州珠江实业开发股份有限公司。



(二) 项目的历史渊源和开发进展情况

- 用地方 94 年与市建委签订项目《土地使用权有偿使用合同》
 - 东建实业于 1991 年取得 S8 地块，于 1992 年领取 (92) 城地批字第 448 号《征用土地通知书》。1993 年 10 月，东建实业与中拓地产达成合作开发 S8 地块的意向，并于 1994 年 8 月签订了合作开发合同。1994 年 4 月，东建实业、中拓地产与广州市建设委员会签订了《广州市城市国有土地使用权有期有偿使用合同》（穗建开

合（1992）041-A号）。

- 项目已取得拆迁结案，前期投入拆迁安置补偿费用 4700 多万元
 - 东建实业于 1994 年 6 月开始对 S8 地块进行拆迁，累计投入资金 4700 多万元人民币，于 2000 年 1 月全部完成永迁安置及用地三通一平工作。
- 项目用地要求限期开发
 - 由于中拓地产没有按照合同要求按时注资和交纳土地出让金，S8 地块没有进行实质性的开发。2007 年 11 月 27 日，经市政府批准，广州市房管局向东建实业和中拓地产发出了《闲置土地处置决定书》，项目用地要求限期开发。
- 2008 年初，东建实业已经向广州市规划局重新申请规划设计条件，现已得到回复。

项目最新规划条件

序号	名称	面积（平方米）
1	用地性质	商业金融业用地
2	总用地面积	7445
2.1	可建设用地面积	5782
2.2	代征市政道路路位用地	1663
3	总建筑面积	59284
3.1	±0.00 以上建筑面积	40474
3.2	地下建筑面积	18810
3.2.1	四层地下室机动车位	343 个
3.2.2	设备用房、地下电梯井等分摊	810
4	建筑密度	≤40%（按可建设面积计算）
5	容积率	≤7.0（按可建设面积计算）
6	绿地率	≥30%（按可建设面积计算）
7	绿地总面积	1735

二、项目区位价值分析

（一）项目区位价值分析

1、地块位于越秀区，区位价值高

- 越秀区居住生活配套设施齐全
- 越秀区是广州传统的商贸区，是广州商务区的发源地，商业氛围浓厚
- 越秀区是广州市的政务办公中心
- 越秀区市民的认知度高

2、项目所在区域商务氛围浓厚

- 项目地处东风路商务圈的核心地段

3、商业形态以商务配套服务为主

- 东风路为市区主要交通干道，车流密集，非传统的商业购物路段，商业氛围不明显。
- 该区域与北京路商圈、英雄广场商圈等核心零售商圈都有一定的距离。



(二) 区位价值评判—写字楼

区位价值评判				
物业类型	分类	优势与机会	劣势与威胁	匹配度
写字楼	城市空间	位于东风路商务带，越秀区总部经济政策性支持	面临多个商务区的激烈竞争	与沿线其他项目相比，有机会发展高素质写字楼；但面临其他新兴商务区的竞争。
	人文及市民认知	邻近市中心城区政务中心 商务气氛好 有浓厚历史文化氛围	以乙级写字楼项目居多	
	交通	交通便利	周边有立交桥，东风路时有拥堵	
	市政配套	市政配套设施较为完善	建筑陈旧	
	项目自身条件	高层视野开阔，具有一定的景观资源	——	

(三) 区位价值评判—商铺

区位价值评判				
物业类型	分类	优势与机会	劣势与威胁	匹配度
商铺	城市空间	靠近中山路商贸带	零售经营氛围薄弱，吸引力弱，经营档次不高	发展综合性商业的条件不佳；配套型商业适宜性较高。
	人文及市民认知	认知度较高，历史文化氛围浓厚	老城区建筑陈旧，形象不佳	
	交通	公交便利	与核心商圈有一定距离，且商脉受阻隔	
	自身开发条件	——	规模小，难以形成规模效应	

(四) 区位价值评判—住宅

区位价值评判				
物业类型	分类	优势与机会	劣势与威胁	匹配度
居住功能物业	城市空间	老城区区位价值高	新城区的发展对老城区的挑战	老城区土地供应少;但地块临近城市主干道路,居住环境不佳,居住物业适宜度一般。
	人文及市民认知	区域认知度高,历史文化氛围浓厚	东风路为城市交通主干道,车流繁杂,沿线为商务带	
	交通	公交便利	东风路交通拥堵	
	市政配套	市政生活设施较为完善	—	

(五) 分析结论:

中地行认为:

- ✓ 地块处于东风中路与仓边路交汇处, 占据广州东部商务区与西部中心城区的搭接有利位置, 是东风路沿线商务物业集中路段, 商务气氛浓厚
- ✓ 项目地块邻近广州的政务中心, 项目到市府、规划、国土、市中级人民法院等重要政府部门均在 5 分钟步行距离范围内, 此地理位置的优势对依托政府部门的相关服务产业公司有很强的吸引力
- ✓ 地块具备发展为甲级商务物业的地理位置优势
- ✓ 项目商业功能定位应以配套商业为主

三、写字楼市场分析

(一) 广州市写字楼市场发展格局



(二) 广州市主要写字楼板块特征

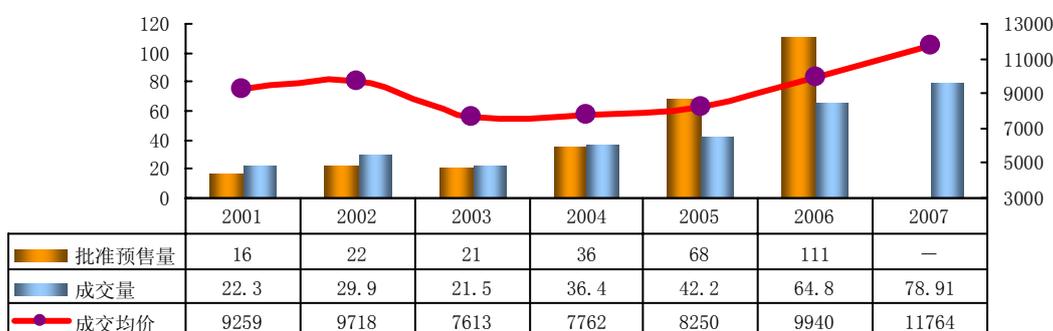
层级	板块名称	代表楼盘	板块特征
高档商务区	天河北商务区	中信广场	成熟商务区，商务气息浓厚，高档甲级写字楼多
	环市路商务区	世贸中心	沿城市主干道分布，覆盖广州行政中心，配套成熟，交通便利，写字楼以甲级为主
	珠江新城 CBD	富力盈力大厦	金融业、区域办公总部所在地，城市高档商务区
次级商务区	中山路商务区	捷泰广场	依托老城区商贸环境及齐全的配套，交通便利，商务氛围一般，写字楼部分为甲级，乙级为主，中小型企业入驻多
	东风路商务区	健力宝大厦	
	江南西商务区	海洋石油大厦	

(三) 广州市写字楼市场发展状况

- 2004 年之前，市场供应较为平稳，市场甲级写字楼供应较少，价格较为平稳

- 2004年之后，市场供应增加明显，形成新一轮写字楼供应放量的趋势
 - 2004之前的广州存量写字楼已经消化完
 - 经济增长，企业对写字楼的需求增加
 - 珠江新城等区域的甲级写字楼加大供应，受房地产市场大市上涨的影响，市场成交价格也持续上涨
 - 但2008年以来，整体经济形势和房地产市场发生了变化，近期写字楼市场发展预期也随之降低。

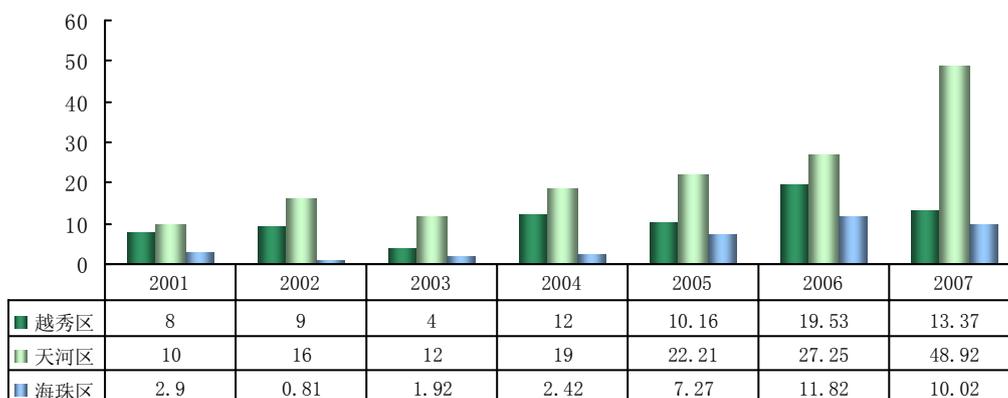
2001~2007 广州写字楼一手市场成交情况



(四) 广州市写字楼市场成交量分析

- 广州市写字楼成交量主要集中在天河、海珠和越秀三个城区
 - 天河区和海珠区分别受到珠江新城和琶洲会展中心区的影响，供应加大，成交都得到大幅提升

2001~2007 年广州写字楼分区域成交量



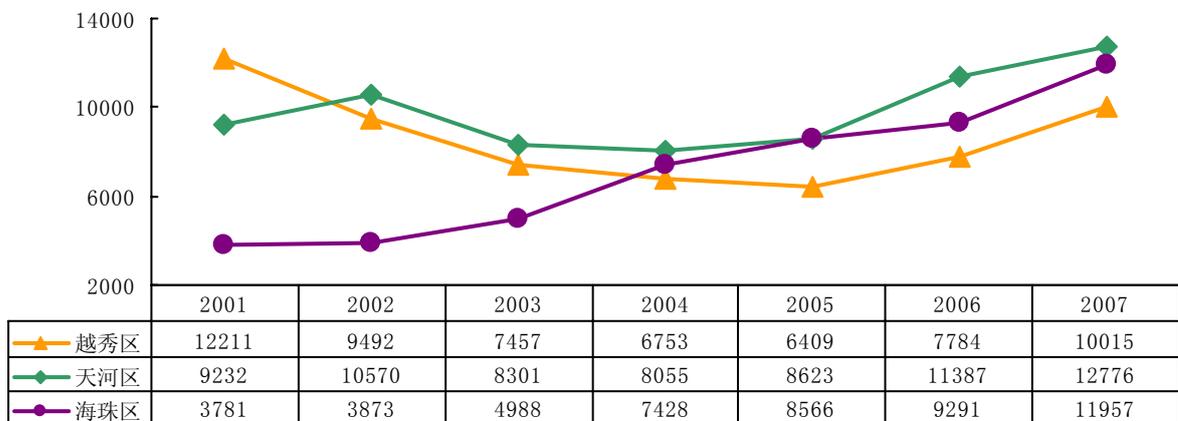
（五）广州市写字楼市场成交价格分析

- 2005 年以来，受市场大势影响，各区域新建写字楼价格都有所上升
 - 2007 年越秀区均价较大幅度上涨

2006 开始，中华国际中心、越秀城市广场等甲级写字楼价格拉高了越秀区平均水平。
 - 2004 年起海珠区写字楼价格超过越秀区

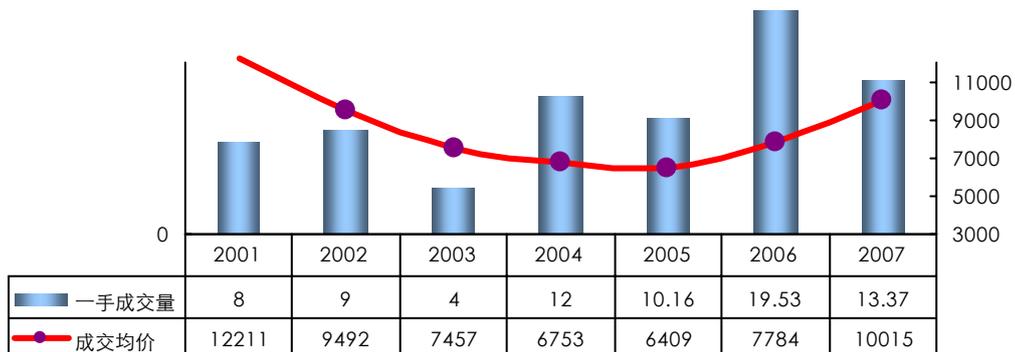
由于琶洲会展区域的启动，使得海珠区写字楼价格整体超越越秀区。

2001~2007 年各区域新建写字楼成交价格



2006 年起越秀区一手写字楼价值得到了较大的回升

- 越秀区在经历了一个量升价跌的时期后开始进入量价齐升的时期
 - 商品房市场普遍上涨的大市影响
 - 商圈的不断成熟、产品的升级和配套的完善
 - 经济增长，进出口贸易的频繁往来，企业对写字楼物业需求增加



写字楼售价随大市上涨，但整体价格仍低于住宅

- 写字楼售价上涨，但仍比同区域的住宅售价要低
 - 2005-2008 年之间，越秀区主流写字楼的售价有所提升，达到 11000-15000 元/平米

➤ 同区域的住宅售价已经上升到 13000-18000 元/平米

越秀区写字楼和住宅售价对比

写字楼	售价	住宅	售价
健力宝大厦	14500 (二手)	越秀上品轩	15500
越秀城市广场	13000~15000	东鸣轩	15000(二手)
创举商务大厦	14000	金宝怡庭	13000
金科大厦	11500	锦源国际公寓	18000
越秀新都会	13000 (二手)	美荔心筑	14500

从写字楼与住宅的价格走势对比分析可以看出：2001 年—2007 年写字楼市场相对住宅市场走势平稳，价格波动幅度较小，因此可以预计未来 3—5 年写字楼市场价格还会保持相对稳定的走势，未来市场风险相对较低。

(六) 广州市近期写字楼新增供应预测

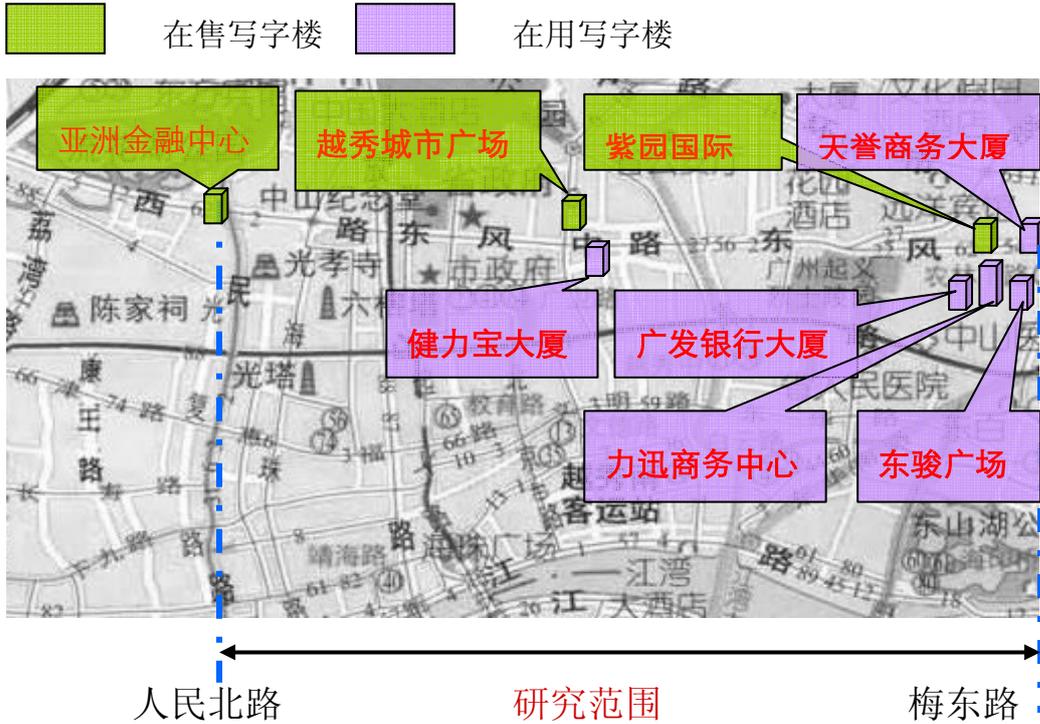
- 2008~2010 年新增写字楼供应主要集中在天河区天河北及珠江新城，其次为越秀区东风路、环市路段
- 2008 年投入使用的写字楼超过 70 万平方米
- 预计 2009 年~2010 年广州每年将会有近 100 万平方米的写字楼投入使用

2008—2010 年主要交付写字楼项目

地段	落成年份	名称	等级	建筑面积
天河路	2008年	中石化大厦	甲级	230000
天河路	2008年	亚太世纪广场	甲级	223900
东风路	2008年	紫园国际	乙级	50000
东风路	2008年	亚洲金融中心	乙级	45000
珠江新城	2008年	全球通大厦	甲级	110000
珠江新城	2009年	富力盈信大厦	甲级	120000
珠江新城	2009年	富力盈泰大厦	甲级	135000
珠江新城	2009年	津滨腾越大厦	甲级	70000
环市东	2009年	大鹏国际广场	甲级	120000
东风路	2009年	粤财大厦	乙级	14700
东风路	2009年	丰川大厦	乙级	38000
珠江新城	2009年	烟草新大楼	甲级	220000
珠江新城	2009年	双子塔西塔	甲级	200000
天河路	2010年	太古汇	甲级	120000
天河路	2010年	万菱汇（京光广场）	甲级	230000
珠江新城	2010年	富力盈凯大厦	甲级	60000
珠江新城	2010年	利通广场	甲级	120000
珠江新城	2010年	昊源集团B-27	甲级	120000
珠江新城	2010年	明和F1-4	甲级	100000
珠江新城	2010年	伟腾D3-3项目	甲级	27000
珠江新城	2010年	广晟B1-6项目	甲级	100000

(七) 越秀区及东风路沿线写字楼市场分析

- 东风路(人民路—梅东路)是传统的金融商务圈，拥有写字楼 53 万平米，多为乙级写字楼
 - 目前共拥有 3 个甲级写字楼项目
越秀城市广场、健立宝大厦、广发银行大厦



项目名称	写字楼面积	发售日期
越秀城市广场	106597	2005 年
健力宝大厦	57609	1998 年
广发银行大厦	60782	1996 年
紫园国际	93623	2008 年
亚洲金融中心	44743	2007 年
天誉商务大厦	60000	2005 年
力迅商务中心	11000	2005 年
国际金融中心	25000	1998 年
东骏广场	75000	1996 年
合 计	534354	—

• 东风路、中山路段写字楼项目比较分析

所研究物业根据租金水平（包括物业管理费）划分为两类

➤ 一类租金写字楼共性

本地知名集团公司开发并管理，一部分办公自用，其他对外出租
 物业大多只租不售，保持产权统一，易于经营管理

➤ 二类租金写字楼共性

多数物业管理公司知名度一般
 多数物业分散出售后由业主放租

物业类别	物业名称	开发商	物业管理公司	产权情况
一类 租金 写字楼	中华国际中心	广州兴盛房地产	戴德梁行物业管理	部分出售
	健力宝大厦	广州东和房地产	中海物业管理	部分出售
	广发银行大厦	广东发展银行	华银物业管理公司	部分出售
	信德商务大厦	广州信德房地产	新世界侨乐物业管理	只租不售
	五月花广场	广州捷丽房地产	第一太平戴维斯	只租不售
	越秀城市广场	越秀城建地产	广州怡城物业管理	部分出售
	捷泰广场	广州捷泰房地产	第一太平戴维斯	只租不售
二类 租金 写字楼	越秀新都会	广州捷雅城房地产	广州怡城物业管理	部分出售
	新宝利大厦	广州捷宝房地产	广州兴来物业管理	只租不售
	亚洲金融中心	广州广银房地产	广州高力国际物业	全部出售
	天誉商务大厦	广州市天誉房地产	天誉物业管理	部分出售
	财智大厦	广东粤台有限公司	龙城物业	部分出售
	富盈国际大厦	广州丽昌房产	香港柏迪物业	全部出售

• 比较分析—— 一类租金写字楼客户

特征

- 有一定外资背景的公司，但已经本土化，需要雇佣大量本地中低层员工，工作时间为非正常白天 8 小时工作制
- 有一定知名度和规模的国内公司
- 需频密与客户接触，需在多个区域设置分点
- 希望以较合理的租金租到硬软件较好的写字楼，看重性价比

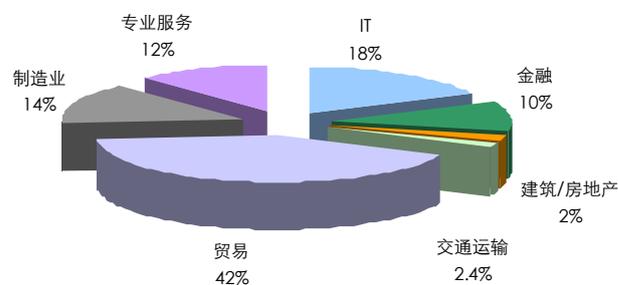
项目名称	进驻公司	租用面积	占面积比例
健力宝大厦	卡夫食品有限公司	一层	—
	中原房地产咨询公司	一层	
	日本大广广告公司	一层	
捷泰广场	美国友邦	六层/6600	84%
	爱立信、汇丰电子	各三层/6600	
	嘉实多、SOFT、城市电讯	各一层/3300	
五月花广场	灵格风、香港城市电讯	两层/4600	100%
	松下、维音企业	各一层/4600	
	英国渣打银行	一层/2300	
信德商务大厦	AC 尼尔森、省公证处	各两层/4180	65%
	经纬、卓信律师事务所	各一层/2100	
	麦当劳、达能、光明乳业	四层/4180	
	安理华事务所、约克	各两层/4180	
	爵士丹服饰、宏霆经贸	各两层/4180	

• 比较分析——二类租金写字楼客户分析

特征

- 写字楼用户整体档次较低，租用面积较小，行业主要集中在贸易、IT 业及专业服务等行业（如广告、电子、投资咨询等）

越秀区写字楼行业构成图



比较分析——写字楼经营状况

一类租金写字楼共性分析：

- 出租率在 80% 以上
- 租金在 80 元/平方米月以上

• 二类租金写字楼共性分析：

- 出租率一般在 70%
- 租金在 50-80 元/平方米月之间

物业类别	项目名称	租金	管理费	出租率
一类 写字楼 租金	健力宝大厦	85	28	85%
	越秀城市广场	85	10	85%
	广发银行大厦	85	31	85%以上
	五月花广场	80	26	100%
	信德商务大厦	94	16	85%
	电信广场	105	28	80%
	捷泰广场	125	25	95%
二类 写字楼 租金	金科大厦	65	15	45%
	大马站中心	75	25	30%
	越秀新都会	70	8	75%
	合润国际广场	65	7.8	60%
	新宝利大厦	75	25	85%

• 比较分析——写字楼的外部形象

- 一类租金写字楼外立面采用了玻璃幕墙材料，现代感比较强
- 二类租金写字楼外立面虽然也采用玻璃幕墙材料，但整体的外形现代感较弱，有些由于楼龄已久，显得非常陈旧

一类

发展银行大厦



越秀城市广场



健力宝大厦



二类

瑞兴大厦



东竣大厦



• 比较分析——写字楼内部形象

- 一类租金写字楼大堂、电梯间等地面铺高级石材，采用优质造型天花配灯饰，形象较好
- 二类租金写字楼大堂、电梯间、走廊等装修简单，多为旧式办公楼装修标准，专业写字楼形象不足

一类租金写字楼电梯间



一类租金写字楼电梯间



二类租金写字楼电梯间



二类租金写字楼内部



• 比较分析——电梯及空调配置

一类租金写字楼内部设施表

项目名称	电梯	空调
中华国际中心	28 台进口三菱	中央空调
电信广场	26 台 OTIS 电梯	中央空调
捷泰广场	6 台 OTIS 电梯	中央空调
创举商务大厦	5 台广州日立	分户式空调
五月花广场	4 台广州日立	中央空调
信德商务大厦	10 台瑞士信达	中央空调
越秀城市广场	15 台进口日立	分户式空调
健力宝大厦	16 台进口三菱	中央空调

二类租金写字楼内部设施表

项目名称	电梯	空调
越秀新都会	7 台广州日立	分户式空调
新宝利大厦	4 台国产 LG	中央空调
中旅商业城	11 台广州日立	中央空调
合润广场	6 台广州日立	分户式空调
亚洲金融中心	6 台三菱电梯	分户式空调
天誉商务大厦	7 台广州日立	分户式空调
紫园国际	10 台日立	中央空调
富盈国际大厦	4 台广州日立	自装空调

• 一类租金写字楼相对二类租金写字楼

- 电梯档次高，数量足
- 基本上以中央空调为主，部分新建写字楼采用分户式空调

(八) 周边写字楼项目租售价格



东风中路沿线主要写字楼项目租售价格

写字楼项目	级别	所属地段	规模	启用时间 (开售时间)	售价	租金	管理费
广发银行大厦	甲级	东风东	6.1	1996	20000	75	30
天誉商务大厦	乙级	东风东	3万	2004年	9000	70	8
紫园国际(在售)	乙级	东风东	5万	2008-04	15000	80	25
越秀城市广场(在售)	甲级	东风中	10万	2005年底	12000(北塔、公寓式) 15000(南塔、甲级)	75	10
健力宝大厦	甲级	东风中	6万	1999	14500(二手)	85	28
亚洲金融中心(在售)	乙级(公寓式)	东风西	4.5	2008-04	12000	70	20
丰川大厦(在售)	乙级(公寓式)	东风中	1.5万	2007年	11000		6.8

金科大厦（在售）	乙级（公寓式）	广卫路	1.5 万	2007 年	11500	65	
创举商务大厦	乙级	越秀南	4 万	2006 年	12000	0	13
瑞兴大厦	乙级	东风中	2 万	2001 年	不作发售	55	23
国信大厦	乙级	东风中	5 万	1998 年	不作发售	60	28
嘉业大厦	乙级	东风中	3.2 万	1998 年	不作发售	55	15
粤海集团大厦	乙级	东风中	4 万	1995 年	11000（二手）	60	22

东风路段商务圈以健力宝大厦核心点集中，租售价格以此点向东西两边下降。

近期该区域推售的写字楼销售价格集中在 12000~15000 元/平方米。

（九）写字楼销售周期分析

- 写字楼的整体销售周期较长，全部售完大多数项目需要 3-5 年的时间
 - 在 2005-2007 年期间，受到住宅市场投资热潮的影响，没有受到投资者的关注。

项目名称	预售面积	开盘时间	预售登记销售率
越秀城市广场	100000	2006 年	75%
越秀新都会	67406	2005 年	49%
紫园国际	93623	2007 年底	16%
亚洲金融中心	44743	2007 年	30%
金科大厦	14552	2006 年	73%
创举商务大厦	27062	2006 年	72%

数据来源：阳光家缘

（十）案例分析—越秀城市广场

- 项目基本情况
 - 地理位置：越秀区东风中路与小北路交汇处
 - 规模：总建约 10 万平方米，双塔设计，南塔楼为 39 层高甲级写字楼，北塔楼为 33 层高公寓式写字楼
 - 售价：以售为主，北塔为公寓式写字楼售价为 12000 元/m²，南塔为甲级大开间写字楼售价约 15000 元/m²
 - 租金：85 元/m²*月

- 物业管理费： 6.6~10 元/m²*月
- 楼层分布
 - 北塔 7-33F：公寓式写字楼
- 开发商： 越秀投资、城建
- 物管公司： 怡城物业

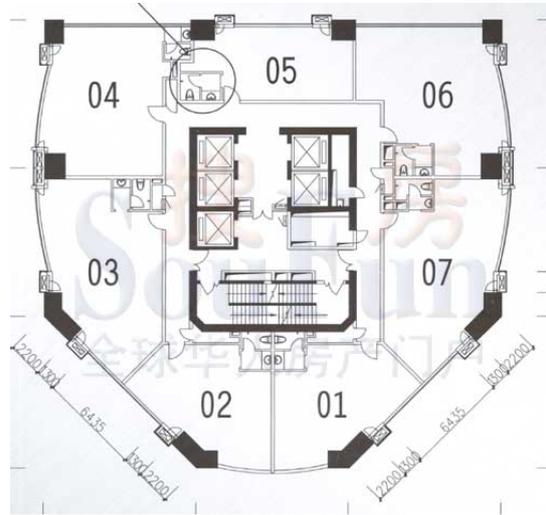


越秀城市广场产品特点

- 定位
 - 东风路甲级商务圈地标性的新代表
- 甲级写字楼与公寓式写字楼相组合
- 南塔甲级写字楼
 - 户型面积较大，为 200-400 平方米之间
 - 公共卫生间
- 北塔公寓式写字楼
 - 户型面积偏小，为 75-120 平方米之间
 - 独立空调和卫生间
- 整体设计以超时代的环保节能概念为基调，在空调系统上采用了节能环保

保的设计。

- 北塔“精英 OFFICE”采用分体空调
- 南塔甲级写字楼采用“DAIKIN”VRV II 智能化商用空调系统



项目借鉴

- 市场需求旺
 - 仅仅2个月的时间，北塔就销售完毕，比较抢手
 - 以吸引围绕政府机构工作的下游中小型公司为主，如成功引驻广州市律师协会、广州市公证处、广东粤财集团、广东省外运进出口有限公司、温州市政府广州办事处、广东省勘察设计协会等
- 户型合理
 - 北塔写字楼以76-120平方米户型为主，间隔灵活，适合不同公司需要
- 公寓式写字楼内部配套
 - 设分体空调，可24小时办公，每个单位还配有独立洗手间，宜商宜居

- 使用公共会议中心
- 营销推广
 - “精英 OFFICE” 定位比较适合发展中中小企业的办公需求

(十一) 市场分析小结

中地行认为：

- 路段商务氛围成熟，写字楼项目的市场基础较好；
- 区域内甲级写字楼供应量不大；
- 甲级写字楼的经营情况优于其他等级的写字楼；
- 区域写字楼售价涨幅平稳，价格相对稳定
- 目前同区域写字楼的价格低于住宅的价格

四、项目定位分析

(一) SWOT 分析

优势

- 项目地处传统写字楼聚集的东风中路黄金地带，打造写字楼物业，地段优势明显。
- 地处广州市政府部门办公最集中的地段之一，周边聚集省政府、市政府、市人大、越秀区政府、省财厅、市国土、规划局、市中级人民法院等。
- 公司拥有世贸、好世界等知名写字楼物业，客户忠诚度很高，打造新的写字楼，品牌价值优势明显。
- 相对于住宅物业，写字楼物业售价和租金的价格稳定，在目前房地产形势不明朗的情况下，进行写字楼投资开发的风险较小。

劣势

- 从广州写字楼物业的发展趋势来看，新开发的高档写字楼大都集中在珠江新城和琶洲一带，传统的东风路和环市路一带的写字楼物业升值前景受影响。
- 项目的建筑规模有限，难以打造成为路段的标志性建筑，难以塑造标志性项目。

- 写字楼物业的销售周期较长，资金回笼压力大。

机会

- 项目地块邻近广州的政务中心，项目到市府、规划、国土、市中级人民法院等重要政府部门均在 5 分钟步行距离范围内，此地理位置的优势对依托政府部门的相关服务产业公司有很强的吸引力。
- 项目地段商务氛围浓厚，打造甲级写字楼能吸引中大企业以及外资企业的落户，目标客户的范围较广。
- 广州市最新的规划战略提出了“中调”战略，打造好老城区的规划改造是“中调”战略的关键所在。如何利用老城区的规划改造契机，是项目取得成功的一个重要发展机遇。
- 项目周边政府办公大楼和同类写字楼物业停车位奇缺，本项目可以提高停车位配置比例，满足停车需求，体现其优势。

挑战

- 由于城市中轴的东移，来自于天河北、珠江新城以及琶洲新兴商务圈的激烈竞争不容忽视。
- 周边写字楼月租金的价格长期处于 75 至 100 元/平方米的水平，在项目的售价和租金水平的突破是新的挑战。
- 目前国内的通货膨胀居高不下，建造成本上升趋势短期内很难改变，控制好项目的建造成本面临不小的困难。

(二) 项目整体定位和功能定位分析

基于项目地块的区域属性及写字楼市场调研判断，我司建议：

- **项目整体定位：**东风路商务圈新一代标志性甲级写字楼
- **项目产品定位：**环保智能型甲级写字楼
- **塔楼：**办公写字楼
 - 三层至二十九层为写字楼，建筑面积 38220 m²
- **裙楼功能：**配套型的商业物业
 - 首层、二层为配套商业，建筑面积 3064 m²
- **地下室功能：**停车场

- 地下建设车库以及局部设备用房，建筑面积为 14316 m²

（三）目标客户分析

- 成熟型企业
 - 具有较强的核心竞争力与品牌形象
 - 经过了创业阶段，已积累一定实力
- 核心客户
 - 知名品牌企业
 - 保险、证券、律师事务所、公关事务等专业咨询服务公司
- 重要客户
 - 广告、传媒、网络科技、通讯科技
 - 品牌仪器、设备、服装及配件贸易商

五、开发模式及成本测算

（一）开发模式及开发策略

我认为，整体收购 S8 地块，充分发挥“珠江实业”品牌，开发高素质产品，打造城市精品商用物业。

六、项目财务分析

（一）项目物业全部销售

1、建设总投资测算

根据房地产开发的实际情况，S8 地块各项成本费用可以归纳为：开发成本（包括土地成本、前期费用、建安工程费、装修工程及配送工程费、设备系统费、配套工程费、开发期间税费、不可预见费）和开发费用（企业管理费、营销推广费、财务费用）。2008 年 10 月广州珠江实业开发股份有限公司委托广州中天衡资产评估有限公司对 S8 地块进行了评估，评估出广州市东风中路 S8 地块土地使用权市场价值为 15,583 万元，折合楼面地价 3,850 元/平方米。加上 3% 转让契税，土地成本总额为 16,050 万元。

根据经验数据资料，对项目的各项成本进行估算，各项税费标准按政府有关规定计算。

项目全部销售开发成本详见附件 2：项目开发成本测算总表（物业全部销

售)。

项目全部销售开发成本简表

序号	项目名称	合计金额 (万元)	单方成本 (元/m ²)	计算依据说明
			按可售面积计算	
1.0	地价	16,050	3,966	按地上面积 40474 平方米分摊
2.0	前期费用	1,016	251	
3.0	建安工程	10,119	2,500	
4.0	装修工程及配送工程	3,651	902	
5.0	设备系统	4,578	1,131	
6.0	配套工程	287	71	
7.0	开发期税费	1,739	430	
8.0	营销推广费	2,156	533	按销售收入的 3% 计算
9.0	企业管理费	706	175	[(二) 加至 (八)] × 3%
10.0	不可预见费	728	180	[(二) 加至 (九)] × 3%
11.0	建造成本	41,031	10,138	(一) 加至 (十)
12.0	财务费用	828	205	见资金来源与运用表
13.0	设备用房、地下电梯井等 (2200 元/平方米)	203	50	地下设备用房、电梯井等可摊到地上可售面积按地上面积 40474 平方米 * 0.02 = 810 平方米
14.0	地下车库 (土建)	4,500		地下车库土建成本按 2500 元/平方米计算
15.0	地下车库 (其他)	900		地下车库其他成本按 500 元/平方米计算
16.0	总投资成本 (含地下车库)	47,461	11,496	

2、收入测算

- 工期安排：设定 2008 年下半年开始办理用地手续，2009 年下半年动工，2011 年底交付使用。
- 销售安排：考虑到商务物业销售的特点，设定整体销售周期为 4 年
 - 写字楼 2010 年下半年开售，3 年销售完毕；

- 商铺 2011 年交付后开始销售及招商，预计 2 年半~3 年完成销售；
 - 车位在交付使用后开始销售，预计销售周期为 3 年。
- 销售价格：参考周边同类甲级在售写字楼销售价格，并考虑到近期整体市场的变化，中地行初步设定销售单价为：
- 塔楼：

甲级写字楼销售均价：2010 年为 13600 元/平方米，2011 年为 14000 元/平方米，2012 年为 14200 元/平方米。
 - 裙楼商业：

首层商业销售均价：2010 年为 48000 元/平方米，2011 年为 50000 元/平方米，2012 年为 53000 元/平方米。

二层商业销售均价：2010 年为 19000 元/平方米，2011 年为 20000 元/平方米，2012 年为 21500 元/平方米。
 - 地下车位：25 万元/个

详细销售安排见附件 3：项目全部销售收入测算表。

3、损益分析（静态）

东风中路 S8 项目全部销售损益表

科目（万元）	金额（万元）	备注
1. 总销售收入	71869	
1.1 写字楼	53240	
1.2 首层商铺	6224	
1.3 二层商铺	3830	
1.4 地下车位	8575	
2. 建设总投资	47461	含财务费用
3. 销售税金及附加	4312	按销售收入 6%计算
4. 增值税	3685	
5. 利润总额	16412	税前利润
6. 企业所得税	4103	按利润总额 25%计算
7. 税后利润	12309	
指标：		
总投资利润率	34.58%	税前
	25.93%	税后
自有资金投资利润率	91.91%	税前
	68.93%	税后

4、资金来源与运用

- 资金筹措：
 - 自有资金投入约 1.79 亿元，支付土地价款和前期开发费用；
 - 其余开发资金通过项目贷款或其他融资方式以及销售收入回收再投入解决，其中融资总额约为 6400 万元，产生的财务成本为 828 万元。
- 资金运用：建设投资从 2008 年年底起投入，至 2012 年末累计需投入约 4.66 亿元。

5、项目物业全部销售动态财务分析

通过对 S8 地块开发物业全部销售的动态现金流分析，得出以下结论：

- 项目税前财务净现值：8896 万元 >0 ，税前内部收益率：23.23%；
- 项目税前投资回收期为 4.28 年，税后投资回收期为 4.48 年。
- 项目税后财务净现值：5810 万元 >0 ，税后内部收益率：18.52%，达到同行业的投资收益水平，项目可行。

(二) 项目部分销售部分经营

优质物业长期持有将给开发公司带来稳定的现金流和较好的经济回报，中地行建议本项目未来可部分销售部分经营，考虑到前期资金回笼和后期长线经营的平衡，我们建议销售 60% 写字楼面积回笼资金，剩下 40% 写字楼面积和全部商铺以及车位自留经营。

1、 建设总投资测算

项目部分销售部分经营开发成本简表

序号	项目名称	合计金额 (万元)	单方成本 (元/m ²)	计算依据说明
			按可售面积计算	
1.0	地价	16,050	3,966	按地上面积 40474 平方米分摊
2.0	前期费用	1,016	251	
3.0	建安工程	10,119	2,500	
4.0	装修工程及配	3,651	902	

	送工程			
5.0	设备系统	4,578	1,131	
6.0	配套工程	287	71	
7.0	开发期税费	1,739	430	
8.0	营销推广费	949	235	按销售收入的 3% 计算
9.0	企业管理费	670	166	[(二) 加至 (八)] × 3%
10.0	不可预见费	690	171	[(二) 加至 (九)] × 3%
11.0	建造成本	39,751	9,821	(一) 加至 (十)
12.0	财务费用	712	176	见资金来源与运用表
13.0	设备用房、地下电梯井等 (2200 元/平方米)	203	50	地下设备用房、电梯井等可摊到地上可售面积按地上面积 40474 平方米 × 0.02 = 810 平方米
14.0	地下车库 (土建)	4,500		地下车库土建成本按 2500 元/平方米计算
15.0	地下车库 (其他)	900		地下车库其他成本按 500 元/平方米计算
16.0	总投资成本 (含地下车库)	46,065	11,158	

2、 收入测算

1) 物业销售收入 (六成写字楼物业销售)

东风中路 S8 项目部分销售收入测算表

序号	物业类型	销售指标		合计	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	
		可售面积 m ²	销售均价元/m ²		办理用地手续	报建, 下半年动工	10 月封顶, 年中起写字楼预热、蓄客, 封顶后首发	年底竣工交楼, 写字楼强销期	
1	写字楼	38220	13800	销售收入	31646	0	0	15,594	16,052
				销售率	60%	0%	0%	30%	30%
				销售面积	22932	0	0	11466	11466
				销售均价	13800	0	0	13600	14000
5	总销售收入 (万元)			31646	0	0	15594	16052	

2) 物业经营收入（四成写字楼和全部商业及车位经营）

- 基准年经营价格：参考周边同类甲级物业经营价格，并参照本项目定位及软硬件设施配套情况，中地行设定 2012 年基准年物业经营价格如下：
 - 塔楼：

甲级写字楼租金：95 元/平方米.月
 - 裙楼商业：

首层商业销售租金：320 元/平方米.月

二层商业销售租金：120 元/平方米.月
 - 地下车位：1800 元/个.月
- 经营期设定：商用物业 40 年经营期。2012 年作为基准年开始经营，其中设定写字楼和裙楼商业租金每年递增 5%（取周边同等写字楼和裙楼商业租金年平均递增水平），车位租金每年递增 2%，经营收益分析中考虑了各种物业出租率的影响，各种物业出租率的设定均参照周边同等物业的出租情况。

3、动态财务分析

- 项目税前财务净现值：14285 万元>0,税前内部收益率：13.04%；
- 项目税前投资回收期为 17.38 年，税后投资回收期为 22.64 年。
- 项目税后财务净现值：**7538 万元>0**，税后内部收益率：**11.10%**，达到同行业的投资收益水平，项目可行。

七、项目开发分析结论

中地行认为：

基于以上市场分析判断以及不同销售经营策略的项目财务分析，中地行建议以不超过 15,583 万元的价格获得 S8 地块并自行开发，项目具有较好的盈利前景，若未来房地产市场趋好，则项目盈利空间更乐观。