

证券代码：000616

证券简称：亿城股份

亿城集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2012-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中投证券：张岩； 嘉实基金：赵宇； 华夏基金：王嘉鹏； 阳光保险：张松； 中国人寿：王新亮； 英大财险：郭智； 国泰基金：王琳； 信诚基金：夏明月。
时间	2012年7月19日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：吴建国； 证券事务代表：李秀红
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方沟通了公司的经营情况和发展战略，以调研机构提问，公司高管回答的方式展开。</p> <p>1、请介绍一下公司前段时间投资的风电项目，包括风险如何控制、怎么管理等等。</p> <p>答：从去年下半年开始，管理层就在思考，如何通过调整资产配置来降低行业波动给公司业绩带来的影响，风电项目便是一个尝试。为了降低风险，我们选择了在风电行业有雄厚产业背景和丰富海外经验的三一电气作为合作伙伴。美国风电行</p>

业的市场化程度较高，电价是市场定价，我们这个项目已经签订了 15 年（可以延长到 20 年）的售电协议，未来的现金流和收益比较有保障。交易价格是固定的 3840 万美元，年底交割后即可获得已经并网发电的风电场，风险锁定得比较好。

风电并非人力密集型，不会占用公司太多的管理资源。项目投入运营后，我们将派出项目经理和财务经理对其进行管理。风机的运维则通过运维合同的约定，由三一电气方面负责。

2、请介绍下燕西华府的产品和价格。考虑降价销售吗？

答：燕西华府都是地上三层、地下一层的别墅。联排约 800 万，约 360 平；小独栋约 2000 万，约 600 平；大独栋约 3000 万，约 800 平。

对于别墅，价格不是最关键的因素，更重要的是如何争夺有“房票”的现有客户，对此我们也考虑了各种方法，包括引入更多销售代理公司等。

3、公司对别墅这个细分市场怎么看？做别墅的周期比较长，公司对现金流怎么考虑的？

答：别墅在一线城市属于稀缺产品，我们对此很看好。

现金流是所有公司都会考虑的重点问题。别墅的销售周期比较长，所以公司在整体的产品结构上要有考虑，既要有利润比较低但去化快的，也要有去化稍慢但利润比较高的。就单个项目而言，要精选项目，做户型规划等要充分考虑市场需求，加速去化。

4、请介绍下公司的资金安排？

答：公司的资金来源主要是销售回款和银行贷款、信托等；

	<p>资金支出主要是建安成本、归还到期借款等。</p> <p>5、 公司怎样看待万柳地王现象？据公司了解，政府最近会推出类似地块吗？</p> <p>答：周边二手楼盘均价 5-10 万，因此万柳地王 4 万多的楼面价不算太离谱，只要把产品做好，盈亏是可以平衡的。总而言之，这个楼面价不算偏离市场价格，我们也不认为它会大幅推高周边楼盘的售价。</p> <p>据了解，万柳这块地具有特殊性，最初不是住宅用地，为了缓解其他地块的拆迁资金需求而改为住宅用地进行“招拍挂”，据我们所知，在四环甚至五环内，现在新推的土地都不多。</p> <p>6、 公司下半年的拿地计划是什么？</p> <p>答：我们会保持对土地市场的关注，重点关注已经进入的区域，如果各方面都合适，也会谨慎获取合适的土地。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2012 年 7 月 19 日