（上接A14版）

林畯岭先生，男，38岁，自2007年8月起出任本公司董事并自2014年1月出任本公司副总裁。林畯岭先生主要负责协助制定公司策略及管理本公司于华东区域的业务营运。林畯岭先生于2003年9月加入本公司。自2003年9月至2007年8月担任融信集团常务副总经理，2007年8月至2010年4月出任融信集团总经理，2010年4月至2013年12月出任世欧房地产主席，并自2014年1月起出任本公司华东区域公司总经理。

在加入本公司前，林畯岭生自2001年1月至2003年9月担任甫田中交通房地产开发有限公司总经理。

2.监事简介

汤伟生先生，男，49岁，自2012年9月1日起出任本公司监事兼审计法务中心总经理。汤伟生先生主要负责公司审计中心的管理与运作，同时行使公司监事的职责。汤伟生先生在加入本公司前，拥有丰富的住宅行业经验。汤伟生先生自1986年8月至1989年12月于漳州市云霄县碗政府担任总会计师一职，自1990年1月至2006年1月担任漳州市云霄县审计局副局长，自2006年1月至2009年12月在悦华天利投资集团出任审计总监，自2010年1月至2011年5月担任三河莲荷房地产开发有限公司审计总监一职，2011年5月汤伟生先生加入融信（福建）投资集团有限公司，担任审计法务中心总经理。

3.高级管理人员简介

除前述公司董事兼任公司高管以外，公司还有如下几位高级管理人员：

曾飞燕女士，女，40岁，自2013年8月加入本公司起出任公司的首席财务官。在加入本公司前，曾飞燕女士在安永会计师事务所工作，具备10年以上财务相关经验。曾飞燕女士自2003年5月至2007年10月曾先后担任合生创展集团有限公司经营及财务管理中心的经理及监事会副总监，自2007年10月至2011年9月任广东珠江投资管理集团有限公司副总经理，自2011年9月至2013年8月担任浩蓝环保股份有限公司副总裁及董事会秘书。曾飞燕女士自2003年1月7日为广东省注册会计师协会认可的注册会计师，于2011年12月13日成为广东省注册税务师协会认可的注册税务师，并于2013年9月26日获德州市民营经济组织专业技术职称高级评审委员会认可的高级经济师。

徐慎亮先生，男，40岁，于2013年2月加入本公司起出任公司的副总裁，并主要负责房地产开发项目设计及建造。在加入本公司前，徐慎亮先生曾于多间公司担任多个职位，其中包括自2007年7月至2010年3月出任北京东湖置业有限公司项目经理，并自2000年8月至2013年1月出任远洋地产有限公司设计总监。徐慎亮先生自2009年11月起成为获辽宁省人事厅认可的高级工程师。

阮友直先生，男，40岁，于2008年6月加入本公司，现任总裁助理，并主要负责本公司房地产投资业务。在加入本公司前，阮友直先生自1997年至2000年担任莆田市仙游中学教师，2000年至2003年担任莆田晚报编辑，并自2003年至2008年担任石狮晚报市报）记者。

（三）董事、监事、高级管理人员兼职情况

1.在发行人及其控股子公司的任职情况

姓名	公司职务	任职其他单位名称	兼职职务	任期
欧宗洪	董事长、总裁	融信（福州）房地产有限公司	董事	2011/1/7-2013/2/1
吴剑	董事、副总裁	融信（福州）投资发展有限公司	董事	2011/6/7-2012/5/21
		融信（厦门）房地产开发有限公司	董事	2013/1/11-2014/7/7
		和美（上海）房地产开发有限公司	董事	2013/5/20-2013/9/13
		和美（上海）房地产开发有限公司	董事	2014/4/21至今
林畯岭	董事、副总裁	杭州世凯融信房地产开发有限公司	董事	2014/5/16至今
		杭州融信世欧房地产开发有限公司	董事	2014/5/14至今
		上海谦恒置业有限公司	董事	2014/4/21至今

2.在除发行人及控股子公司外其他单位任职情况

姓名	公司职务	任职其他单位名称	与发行人关系	兼职职务	任期
欧宗洪	董事长、总裁	Rongda Company Limited	关联方	董事	2014/9/11至今
		融泰有限公司	关联方	董事	2014/9/26至今
		福建融晟美商务信息咨询有限公司	关联方	董事	2014/10/28至今
吴剑	董事、副总裁	福建融晟美商务信息咨询有限公司	关联方	董事	2014/10/28至今
林畯岭	董事、副总裁	福建融晟美商务信息咨询有限公司	关联方	董事	2014/10/28至今

九、发行人独立运行情况

公司主控股股东、实际控制人在人员、资产、财务、机构、业务等方面均保持独立，公司控股股东、实际控制人严格规范自身行为，公司董事会和内部机构能够独立运作。

（1）在业务方面，公司具有良好的业务独立性及自主经营能力，具有完整的业务流程、独立的经营、采购、销售系统，生产经营活动由公司自主决策、独立开展；

（2）在人员方面，公司在人员管理和使用方面独立于控股股东、实际控制人，依法建立了独立的人事、薪酬管理制度；

（3）在资产方面，公司不存在资产、资金被控股股东、实际控制人占用而损害公司利益的情况，公司与控股股东、实际控制人之间产权明晰，资产独立登记、建账、核算和管理；

（4）在机构方面，公司拥有独立的决策机构和经营单位，机构设置完整健全。内部各机构均独立于控股股东、实际控制人，能够做到依法行使各自职权，不存在混合经营、合署办公的情形；

（5）在财务方面，公司设有独立的财务部门和财务人员，并建立了独立会计核算系统和财务管理制度，开设有独立的银行账户，依法单独纳税。

十、发行人的主营业务

（一）发行人的经营范围与主营业务

根据2011年第二次修订的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2011）的行业划分标准，发行人属于"K70房地产业"

（二）发行人主营业务情况

（1）发行人主营业务构成情况

发行人收入主要来源于房地产销售板块。截至2012年末、2013年末、2014年末和2015年9月末，公司实现营业总收入129,124.86万元、212,940.23万元、409,998.43万元和430,222.33万元，其中主营业务收入占比分别为99.99%、99.98%、99.98%和100.00%，主营业务收入是公司收入的主要来源，占营业总收入的比重整体保持稳定。发行人近三年及一期主营业务收入构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2015年1-9月（未经审计）		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	430,222.33	100%	409,923.04	100%	212,889.78	100%	129,112.66	100%
合计	430,222.33	100%	409,923.04	100%	212,889.78	100%	129,112.66	100%

发行人2014年主营业务收入较2013年增加197,058.20万元，增幅92.54%，说明发行人业务的优势进一步巩固，对主营业务收入增长的贡献较大。

发行人近三年一期分区域经营情况如下所示：

单位：万元/平方米

城市	2012年营业收入	2013年营业收入	2014年营业收入	2015年1-9月营业收入（未经审计）	2012年销售面积	2013年销售面积	2014年销售面积	2015年1-9月销售面积
上海	0	0	0	0	0	0	0	0
杭州	0	0	0	587	0	0	0	0
厦门	0	0	0	219,570	0	0	0	100,099
漳州	0	0	0	131,370	0	0	0	169,566
福州	129,113	212,890	409,923	78,694	104,956	163,879	241,304	41,606

发行人近三年及一期主营业务成本构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2015年1-9月（未经审计）		2014年度		2013年度		2012年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	260,767.89	99.9%	272,497.14	100%	124,989.98	100%	90,377.08	100%
合计	260,767.89	99.9%	272,497.14	100%	124,989.98	100%	90,377.08	100%

2014年，发行人主营业成本272,497.14万元，均来自于房地产销售板块，与2013年相比，发行人2014年主营成本增加147,507.16万元，增幅118.02%。主营业务成本增加的主要原因是2014年发行人主营业务规模增长导致对应的营业成本相应增加。

发行人近三年一期分区域经营毛利情况如下所示：

城市	2012年毛利率	2013年毛利率	2014年毛利率	2015年1-9月毛利率
上海	/	/	/	/
杭州	/	/	/	4.87%
厦门	/	/	/	42.5%
漳州	/	/	/	38.17%
福州	30.01%	41.3%	33.54%	33%

（2）发行人主营业务具体情况

发行人主营业务主要为房地产开发与销售，最近三年及一期，公司房地产业务主要经营情况如下：

项目	2015年1-9月	2014年度	2013年度	2012年度
新开工面积（万平方米）	161.39	238.81	115.71	68.36
竣工面积（万平方米）	58.31	79.74	16.82	21.59
销售面积（万平方米）	52.24	78.41	47.95	32.95
销售金额（亿元）	84.90	96.98	76.97	46.63
结算面积（万平方米）	31.12	24.13	16.39	10.50
结算金额（亿元）	43.02	40.99	21.29	12.91

注：含发行人本纳入合并报表范围的合营及联营公司所持项目，合营、联营项目按权益占比计算。

截至2012年末、2013年末、2014年末和2015年9月末，公司实现新开工面积分别为68.36万平米、115.71万平方米、238.81万平方米和161.39万平方米；竣工面积分别为21.59万平米、16.82万平米、79.74万平米和58.31万平方米，结算面积分别为10.50万平米、16.39万平米、24.13万平米和31.12万平米，实现销售收入分别为46.43亿元、56.15亿元、58.35亿元和84.90亿元，结算收入分别为12.91亿元、21.29亿元、40.99亿元和43.02亿元。发行人房地产销售的收入情况保持相对稳定，发展势头良好。

（3）发行人房地产项目开发情况

发行人房地产开发项目包括发行人及子公司于报告期内已竣工、在建及拟建的房地产项目，共计25个，其中已竣工项目6个，在建项目15个，拟建项目4个，具体项目信息如下：

编号	项目位置	项目名称	项目公司
已完工项目			
1.	福州	绿色金山	融信（福建）投资集团有限公司
2.	福州	味舒星	融信（福建）投资集团有限公司
3.	福州	宽城	融信（福建）投资集团有限公司
4.	福州	西班牙	融信（福建）投资集团有限公司
5.	福州	融信大卫城	融信（福建）投资集团有限公司
6.	福州	澜郡花园	融信（福建）投资发展有限公司
在建项目			
1.	福州	双杭城	福州融信双杭投资发展有限公司
2.	福州	后海	融信（福建）置业有限公司
3.	福州	白宫	融信（福州）置业有限公司
4.	福州长乐	长乐长岛	长乐融信投资有限公司
5.	福州平潭	平潭大卫城	融信（平潭）投资发展有限公司
6.	厦门	海上城	融信（厦门）房地产开发有限公司
7.	漳州	澜园	融信（漳州）房地产有限公司
8.	漳州	未来城	融信（漳州）房地产有限公司
9.	漳州	学院名筑	和美（漳州）房地产有限公司
10.	漳州	观山海	福建蓝湖房地产开发有限公司
11.	上海	铂湾	和美（上海）房地产开发有限公司
12.	上海	融信·绿地国际	上海恒誉房地产开发有限公司
13.	杭州	蓝孔雀74#	杭州恺凯融信房地产开发有限公司
14.	杭州	蓝孔雀75#	杭州恺凯融信房地产开发有限公司
15.	杭州	杭州公馆	杭州融信恺昇房地产开发有限公司
拟建项目			
1.	漳州	半山雅墅（漳州港88）	和美（漳州）房地产有限公司
2.	上海	华漕镇MHPO-1402单元35-01地块	上海恒日房地产开发有限公司
3.	上海	华漕镇MHPO-1402单元36-01地块	上海恒崇房地产开发有限公司
4.	上海	华漕镇MHPO-1402单元42-01地块	上海恒畅房地产开发有限公司

（4）发行人土地储备情况（含营项目按比例）

从土地储备策略来看，公司结合自身品牌形象和品牌定位，重点挑选海峡西岸经济区内的区域枢纽以及国内一二线城市内的优越地段。公司对土地进行评估的要素包括但不限于：土地规模及价格；城市发展前景；增值潜力；交通基建；经济环境及地盘的物理及地质特点；历史转化及自然资源；地方分区规划；中央及地区政府的工业政策及发展策略。从土地储备的区域来看，公司土地储备相对集中于福州、闽南以及华东地区。

从土地储备的预期执行流程看，每年年初公司会根据对当年房地产市场的预判以及每年开发量等制定当年的土地储备政策和规划，各个部门统一协调共同制定，最终报送公司OA系统；选址流程由专门的选址团队主要由高级管理人员组成；投资开发中心负责控股潜在项目，进行市场调查及初步筛选，形成初步的可行性研究报告并上报公司；可行性研究报告通交财务管理中心进行测算并交由战略投资及管理委员会审核由董事会最终审批，并形成决议，对土地获取价格、项目预计售价、开发成本等各方面形成框架性的要求；决议形成后，区域公司和地区子公司在该框架下参与土地拍卖。

从土地获取方式来看，公司主要是通过三种方式获取：公司参与政府组织的招标、拍卖及挂牌出让；与第三方房地产开发商合作收购及开发；收购与地方政府订有出让合同的第三方房地产开发商的股权。其中，招拍挂是公司获取土地的主要方式。

从土地出让金的支付来看，一般为出示招标公告的时候缴纳10%的保证金，中标签订合同缴纳40%，完成交付土地时支付50%。

最近三年及一期，发行人新增土地储备情况如下所示：

单位：万平方米、万元

	2012年	2013年	2014年	2015年1-9月	截至2015年9月末累计数（含2012年前获得的土地储备）
土地储备（权益）	39.32	71.68	52.84	0.00	187.49
土地储备占比	20.97%	38.23%	28.18%	0.00	100%
土地储备（总额）	52.23	116.07	57.20	0.00	261.69
土地储备占比	19.96%	44.35%	21.86%	0.00	100%
购地支出（权益）	246,126	1,036,043	1,088,635	0.00	2,694,318
购地支出占比	9.14%	38.45%	40.40%	0.00	100%
购地支出（总额）	309,846	1,549,451	1,155,217	0.00	3,638,028
购地支出占比	8.52%	42.59%	31.75%	0.00	100%
计容面积（权益）	107.27	161.83	168.70	0.00	550.57
计容面积（总额）	143.34	280.91	179.60	0.00	779.30
规划建筑面积（权益）	124.20	216.69	202.29	0.00	677.24
规划建筑面积（总额）	170.51	386.13	217.40	0.00	1,016.61
土地单价（元）	5,932.3	13,349.3	20,196.1	0.00	13,902.1
楼面单价（元）	2,161.6	5,515.8	6,432.2	0.00	4,668.3

注：含发行人本纳入合并报表范围的合营及联营公司所持项目，合营、联营项目按权益占比计算。

土地单价=购地支出（总额）/土地储备（总额）；

楼面单价=购地支出（总额）/计容面积（总额）

截近三年及一期，发行人分区域土地储备情况如下所示：

单位：个、万平方米、元

城市	项目数量	土地储备面积	土地储备面积占比	土地储备均价（楼面价）
上海	7	24.89	13.28%	8,656
杭州	3	13.03	6.95%	18,553
厦门	1	15.13	8.07%	1,989
漳州	7	48.25	25.73%	1,843
福州	7	86.19	45.97%	4,200
合计	25	187.49	/	/

注：含发行人本纳入合并报表范围的合营及联营公司所持项目，合营、联营项目按权益占比计算。

从土地储备资金投入来看，由于公司并不刻意追求规模扩张，公司土地储备规模保持稳健水平，变化节奏主要取决于土地价格和项目质量，以满足公司未来几年开发需求为主。从近三年公司土地储备的资金投入情况来看，2014年土地购置面积下降但购地支出较2013年变化不大，主要系2014年购置上海4个地块以及福州中心城区1个地块所致。2015年以来，公司新增土地储备为0，主要是公司从战略角度出发，降低土地储备投入力度所致。

从土地储备购置面积来看，截至2014年末，发行人土地储备合并报表范围的合营及联营公司所持项目，合营、联营项目按权益占比计算，下同）约187.49万平方米。公司近三年土地购置面积有所波动，2013年由于销售情况良好导致公司土地购买规模较2012年明显上升；2014年，公司实际购置土地面积52.84万平米，对应建筑面积202.29万平米，分别较上年下降了26.28%和16.65%，出现此变化主要系公司根据自身发展战略以及全国房地产市场情况，有意降低土地购置规模所致。但整体看，公司土地储备仍属充足。

从2015年9月末公司土储的结构上看，由于2014年公司逐渐放慢土地购买进程，导致年末土地储备中2014年获取的土地购置面积为52.84万平方米，占2015年9月末土地储备的28.18%；2013年获得的土地购置面积占比较高，占比为38.23%。从公司土地储备的结构情况来看，根据公司提供的数据，近三年公司土地储备楼面地价逐年上涨，主要受近三年获取土地位置和单价影响较大所致。但整体上，公司土地储备价格处于合理水平。

截至2015年9月30日，发行人及其子公司、合营公司、联营公司按区域在建项目及竣工项目情况如下：

	项目名称	位置	融信权益占比（%）	占地面积（㎡）	规划建筑面积（万㎡）	融信权益面积（万㎡）	预计总投（万元）	累计已投（万元）	15年计开工面积（万㎡）	16年1-9月竣工面积（万㎡）	项目进度	后续资金需求（万元）
上海	铂湾	青浦区赵巷	51%	121,377	20.38	10.40	327,000	226,850	0	0	在建	101,150
	虹桥世界中心	青浦区徐泾镇	50%	184,293	82.21	41.11	1,347,990	578,375	15.09	0	在建	769,615
	法兰西世家	松江区新浜镇	50%	113,400	17.49	8.75	236,590	170,805	0	0	在建	65,785
	融信·绿地国际	闵行区华漕镇	50%	26,360	9.10	4.55	160,000	45,779	9.1	0	在建、销售	114,221
	小计			445,430	129.18	64.81	2,081,580	1,030,809	24.19	0		1,050,771
杭州	蓝孔雀75#	拱墅区	100%	28,215	12.42	12.42	211,303	154,165	0	0	在建	57,138
	蓝孔雀76#	拱墅区	100%	56,521	20.95	20.95	386,697	262,329	20.95	0	在建	124,368
	杭州公馆	西湖区	100%	45,574	21.12	21.12	546,000	393,163	21.12	0	在建	152,837
	小计			130,310	54.49	54.49	1,144,000	809,657	42.07	0		334,343
厦门	海上城	海沧区	100%	151,344	43.63	43.63	428,000	236,854	14.40	0	在建	191,146
	小计			151,344	43.63	43.63	428,000	236,854	14.40	0		191,146
漳州	澜园	芗城区	100%	56,766	28.54	28.54	148,884	119,012	0	18.23	在建	19,872.57
	未来城	龙文区	100%	41,645	11.66	11.66	80,000	47,618	0	0	在建	32,382
	观山海	龙文区	100%	94,190	27.39	27.39	154,000	96,543	0	0	在建	57,457
	一品江山	龙文区	50%	94,291	31.62	15.81	162,747.08	83,396	0	0	在建	79,351.08
	漳州万科城	芗城区	20%	235,606	117.24	23.45	542,378.00	203,473	18.7	0	在建	338,905
	学院名筑	漳州港	100%	71,218	18.07	18.07	148,000	73,252	18.07	0	在建	74,748
	小计			593,716	231.52	121.9 2	1,236,009.08	623,294	36.77	18.23		602,715.65
福州	绿色金山	仓山区	100%	49,787	20.87	20.87	52,599	52,599	0	0	竣工、售罄	0
	味舒星	仓山区	100%	41,802	9.08	9.08	34,149	34,149	0	0	竣工、售罄	0
	宽城	仓山区	100%	62,495	16.41	16.41	69,551	69,551	0	0	竣工、售罄	0
	西班牙	仓山区	100%	59,401	11.29	11.29	49,878.73	49,878.73	0	0	竣工、售罄	0
	世欧上江城	仓山区	50%	82,375	27.98	13.99	238,661	238,661	0	0	竣工、售罄	0
	世欧陵川城	仓山区	40%	152,995	32.79	13.12	141,430	141,430	0	0	竣工、售罄	0
	融信天江城	仓山区	100%	191,255	43	43	328,613	328,613	0	0	竣工、售罄	0
	世欧麓山	晋安区	60%	48,313	16.88	8.44	187,022	184,098	0	16.88	竣工、售罄	2,924
	澜郡花园	鼓楼区	100%	69,618	23.2	23.2	307,505	307,505	0	23.2	竣工、售罄	0
	双杭城	台江区	100%	259,519	103.12	103.1 2	1,146,000	373,644	23.13	0	在建	772,356
	后海	晋安区	100%	49,969	16.6	16.6	154,000	111,175	0	0	在建	42,825
	白宫	仓山区	91%	134,789	40.74	37.07	310,000	200,856	0	0	在建	109,144
	世欧王庄	晋安区	50%	260,709	217.03	108.5 2	1,372,168	1,319,484	0	0	在建	52,684
	平潭大卫城	平潭县	51%	111,320	42.69	21.77	273,000	165,035	0	0	在建	107,965
	长乐长岛	长乐市	100%	185,196	64.82	64.82	491,000	73,031	20.83	0	在建、前期	417,969
	西海岸	闽侯县	50%	124,827	43.45	21.73	215,545.00	135,284	0	0	在建	80,261
	小计			1,874,360	729.95	553.9 5	5,371,121.70	3,784,993.73	43.96	40.08		1,586,127.97
总计				3,196,160	1,188.77	838.8	10,260,711.35	6,496,607.73	161.39	58.31		3,765,103.62

（四）公司的主要客户及供应商

1.主要客户

公司的客户主要为个人消费者，相对较为分散。截至2015年9月末，公司前五大客户销售金额合计为5,704.95万元，占公司当期销售总额1.33%，不存在严重依赖个别客户的情况。公司客户的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	销售额（未经审计）	占比（%）
1	客户一	2,701.54	0.63
2	客户二	916.99	0.21
3	客户三	862.43	0.20
4	客户四	629.62	0.15
5	客户五	594.37	0.14
合计		5,704.96	1.33

2.主要供应商

截至2015年9月末，公司前五大供应商销售金额合计为142,700.19万元，占公司当期销售总额65.27%，不存在严重依赖个别供应商的情况。公司供应商的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	采购额（未经审计）	占比（%）
1	福建六建集团有限公司	59,440.60	27.19
2	福建十建建设有限公司	35,749.53	16.35
3	鑫泰建设集团有限公司海峡分公司	18,948.39	8.67
4	中国建筑第六工程局有限公司	19,981.59	9.14
5	中建海峡建设发展有限公司	8,580.08	3.92
合计		142,700.19	65.27

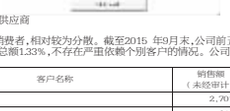
（五）发行人所涉行业状况

本公司以房地产开发经营为主营业务，根据《国民经济行业分类》，属于K70房地产业。

房地产业的产业链较长，产业关联度较高，涉及面广泛，能较计与此相关的产业和部门达50多个，相关的产品、部门品件多达成百上千种。例如，与上游产业部门相联系的有建材工业、冶金、化工、森林、机械、仪表等生产资料工业部门；与中游产业部门相联系的有建筑工业、建筑机械工业、安装、装潢、厨厕洁具、园林绿化以及金融业等；与下游产业部门相联系的有家用电器、家具、通信工具等民用工业，以及商业、文化、教育等配套设施和其他服务业等。这种高度关联性，使得房地产业的发展具有带动其上游产业和下游国民经济增长的重大作用，从而具备支柱产业的特性。近年来受宏观经济与政策等影响，我国房地产市场需求波动较大，发展速度放缓，不同区域的房企将进一步分化。

1.我国房地产整体发展情况

房地产开发行业是进行房产、地产的开发和经营的基础建设行业，属于固定资产投资的范畴，目前已成为我国国民经济发展的支柱产业和主要的经济增长点之一。根据国家统计局数据显示，2014年我国固定资产投资为512.761亿元，同比增长154.9%；房地产开发投资为95.036亿元，同比增长10.5%，增速较去年同期下降9.3个百分点。



数据来源：Wind数据库

随着房地产开发投资的持续增长，2003-2013年全国房屋施工面积、竣工面积、新开工面积总体上均有所上升，但在2014年发投资增速放缓的情况下，房屋施工面积为72.35.482.34万平方米，同比增长了9.15%，增速放缓；全国房屋新开工面积为179,592.49万平方米，同比下滑了10.74%。由于竣工存在一定的滞后效应，2014年全国房屋竣工面积为107,459.05万平方米，同比增长了5.94%，较上年增速略有上升。

数据来源：Wind数据库

2.宏观经济形势、快速的城市化进程以及人口红利是支持中国房地产行业发展的重要动力。目前来看，上述根本因素没有发生改变，因而我国房地产行业的中长期前景依然向好。但经过多年的高速发展，并在宏观调控政策的推动下，我国房地产行业正处于结构性转变的关键时期。

（1）房地产企业转型发展已成为必然趋势

在政府针对房地产市场环境进行分类调控的大背景下，预计房地产市场和投资投机需求、鼓励合理自住需求将以常态化政策基调存在，房地产企业的竞争也将进一步加剧，大型、高质转率房地产企业的优势将更加明显，企业转型发展已成为必然趋势。在经济转型阶段，除住宅产业外，商业地产、养老地产等业态也将获得发展。与此同时，在稳定经济增长的主旋律中，中央政府在十八大报告中明确提出新城镇化战略，对房地产行业的发展既是机遇也是挑战。

（2）科技型、技术进步型、环境生态型的住宅将深受市场欢迎

国家建设部《关于住宅产业现代化，提高住宅质量的若干意见》中，要求科技进步对住宅产业发展的贡献率在2010年提高到35%以上；引导住宅开发建设走技术创新和集约化生产的道路，提高住宅小区的科技含量；加强基础技术和关键技术的研究，建立新技术、新材料、新设备、新产品的开发和推广机制，新技术、完善住宅的建筑和部品体系，科技型、技术进步型住宅将逐渐受到市场欢迎。同时，现代房地产业更倾向于个性化、人文化的居住理念，重视景观设计、环境生态型的住宅已成为新的行销热点。

（3）行业进入壁垒和集中度逐渐提高

随着土地拍卖应市场的日益规范和市场化运作机制的逐步完善，政府对房地产市场监管力度的不断加强，在土地取得、立项批准、银行信贷等方面提出了更高的监管要求，房地产业的进入门槛将越来越高，实力较强的中小企业将逐渐被市场淘汰，房地产开发企业将向规模化、集团化和品牌化方向发展，给资金实力雄厚、公司治理优秀、管理规范透明的优质公司提供了扩大市场份额的机遇。同时，政府鼓励具有诚信度较高、具有品牌优势的房地产企业进行收购兼并和重组，有助于形成一批实力雄厚、竞争力强的大型企业和企业集团。可以预见，在未来的几年里，房地产行业进入壁垒和行业集中度将大大提高。

（4）房地产业将越来越呈现社会化产业特征

从发展阶段来看，房地产业已经从单体式开发转变为成片开发、规模经营的格局，房地产业越来越呈现出社会化产业特征，规模效益、综合开发能力更强的大型房地产开发集团将具备更突出的竞争优势。近年来，香港和境外地产商、房地产基金逐渐进入中国市场，在上海、北京、广州、深圳等一线城市开展以高档物业为主的投资项目，加剧了大陆房地产的竞争。

（六）发行人所取得主要资质及许可资格

根据中华人民共和国住房和城乡建设部于2013年11月4日颁发的《中华人民共和国房地产开发企业资质证书》（证书编号：建开企[2010]962号），融信（福建）投资集团有限公司的房地产开发资质等级为一级，有效期至2016年5月24日。

发行人子公司中，除融信（漳州）房地产开发有限公司目前所持《房地产开发企业资质（三级）证书》至2015年8月31日有效期届满，并已向漳州市住房及建设管理局递交延期申请外，其余子公司均持有合法有效的相应房地产开发资质。

（七）发行人的竞争优势

公司已在海峡西岸经济区（以创业及经济增长闽名的福建省沿海地区为中心）建立稳固的市场地位。根据中国房地产及住宅研究会、中国房地产业协会及中国房地产测评中心联合编撰的《2015中国房地产50强》结果显示，公司在全国房地产企业中综合排名第33，体现了公司出色的业务能力和综合管理能力。

1.强大的开发能力

截至2015年9月30日，公司在福州、漳州、厦门、上海及杭州参与了30个项目（含发行人未纳入合并报表范围的合营及联营公司所持项目）的开发，总占位估计建筑面积（含营、联营项目）约开发，总占位估计建筑面积约为817.88万平方米，其中福州已累积完成开发9个项目（含发行人未纳入合并报表范围的合营及联营公司所持的三个项目），总建筑面积为159.40万平方米。

公司一直以来遵循以质量为导向的开发理念，其开发项目一般位于黄金地段，而规格主要针对出售予中高档客户，因此公司的开发项目的平均售价往往要高出其所在的城市的房地产售价的平均水平。2014年，公司已确认福州市的平均售价（按销售物业的收益除以已交付建筑面积计算）为每平方米人民币17,774元。相对而言，根据中国房产信息集团的资料，福州住宅物业于同期的平均售价则为每平方米人民币16,552元。

公司近年来，公司开发的优质物业的能力令公司在未来业务发展方面获得巨大的优势。此外，通过选择性地进军长江三角洲的一二线城市，公司在处理并扩张新市场中遇到的客户需求调整以及业务模式转变等难题方面已积累了丰富的经验。公司相信上述经验将进一步提升公司作为优质地产开发商的声誉，使公司在未来业务发展的过程中占据的有利地位。

2.优质土地储备

从公司土地储备的区域分布来看，公司土地储备主要集中于二线城市，并且正在向一线城市扩张，具体情况如下表所示。截至2015年9月末，公司共拥有25个项目（含发行人未纳入合并报表范围的合营及联营公司所持项目）的土地储备，以面积（含营、联营项目按权益占比计算）计算，一线城市土地储备占21.92%，二线城市土地储备占53.96%，三线及以下城市土地储备占24.11%。从土地储备的均价来看，公司一线地区平均楼面价12,826元/㎡，二线地区平均楼面价3,967元/㎡，三线地区平均楼面价2,649元/㎡，公司在一二三线城市的土地储备价格均处于合理水平。总体上公司土地储备以一二线城市为主，土地储备规模较大，区域分布较为合理，土地储备质量较高；能够很好地满足未来几年的开发需求。

截至2015年9月末，公司主要的土地储备分布如下：

单位：个、万平方米、万元

城市类型	一线城市	二线城市	三线城市	总计
项目数量	10	8	7	25
土地储备面积	37.92	101.32	48.25	187.49
土地储备面积占比	20.23%	54.04%	25.73%	100.00%
土地储备均价（楼面价）	11,331	3,966	1,843	--

注：一线城市包含上海、杭州，二线城市包含厦门、福州，三线城市为漳州。

3.出色的执行能力

公司认为强大的执行能力是确保项目成功实施公司的开发程序至关重要。因此，公司采用系统化的项目开发管理程序，旨在于整个项目周期内通过实施设计良好的标准化程序，加快资产周转及提升经营效率。公司总结归纳了项目周期内各阶段的主要工作及其详细步骤，并对负责人员及项目有关各方之间的责任有明确划分。公司的项目开发及管理程序通常将整个项目开发周期分为六个阶段，包括项目评审、项目协动、项目设计、采购、样板房开发、建设、销售及交付。在该等阶段内，就持续期间，截止时间，负责人员，监理人员等多项因素，分别明确界定出10.5、40、16.6、37.352及8个流程。这种标准化的程序不仅有助于确保公司优良的产品质量，而且更重要的是，能够提升公司的经营效率，促进公司执行能力的提升。

4.卓越的品牌优势

公司凭借一贯优质的产品及专业的服务，在市场上树立了"融信"品牌的知名度，拥有较高的品牌溢价。借助多年努力建立的卓越品牌声誉，在重点深耕的福州、漳州和厦门等城市的终端持行业领先的市场份额。公司亦定期举办庆典活动、晚会及其他宣传活动，帮助营销公司物业的同时也促进了公司的品牌价值的提升。

5.人力资源优势

公司拥有具有较高学历、积极进取及稳定的管理层团队、经验丰富的专业人员及积极进取的全体员工。公司的创办人兼主席欧宗生2014年被中国房地产协会、中国房地产研究会及中国房地产评测中心评定为"中国房地产杰出人物"，于2012年获世界华商地产论坛组委会及中国国际贸易投资洽谈会组委会授予的"房地产卓越推动人物"称号，公司的管理层团队由经验丰富的专业人员组成，大部分高管