

業務回顧及前瞻

整固基礎



投資物業

金朝陽中心

金朝陽中心多年來一直引入以女士為對象的連鎖集團，現時共有逾三十間城中著名的專門店進駐，當中包括美容瘦身、瑜伽、髮型設計、個人護理及名牌服飾等，為全港最大的美顏纖體集中地，盡享品牌優勢。

金朝陽中心位處銅鑼灣心臟地帶，面對時代廣場，位置優越，人流不絕；再加上該處成為來港旅遊消費的國內遊客必到之地，乃零售業務的最佳進駐點。自引入零售商舖後，金朝陽中心便積極展開一系列的推廣策略，包括燈箱製作、宣傳郵件寄遞、傳媒採訪、網頁製作，以及與銀行合作推廣優惠等，為本港首家協助客戶宣傳的甲級商廈。

現時，本港租務市場呆滯不前，租金亦往下調整。集團管理層早年經已洞察到市況轉變，遂逐步為金朝陽中心轉型，引入以女性為主要對象的各式專門店，因此金朝陽中心受不穩的寫字樓租務市況影響較少。目前，金朝陽中心的出租率維持在九成半以上，為集團帶來穩定的租金收益。

羅素街8號

二零零一年中旬，集團把羅素街8號的寫字樓部份售予物業投資者。由於商廈地點優越，故吸引不少知名服飾及食肆品牌租用地下及低層之商舖部份。年內，集團出售商廈的商舖部份，涉及樓面面積約26,000方呎。

強化優勢



財務檢討

集團於年內與信貸銀行正式簽訂新財務方案。按照新方案，集團的銀行信貸利率以銀行同業拆息為基準，令利率大幅調低，減幅極為理想，大大節省利息支出。新方案亦令集團的財務狀況無論在結構及信貸基礎方面，均獲得明顯改善。

銀行信貸利率下調使融資成本降低，再加上金朝陽中心出租率理想，令租金收入上升等因素，均使集團的財務狀況越見穩健。

展望將來

現時，金朝陽集團擁有穩定的收益及專業人才推動集團業務計劃，使集團的根基愈趨鞏固。

前瞻未來，集團將繼續保留優質的物業組合，降低企業成本，提高業務效益。此外，集團亦會定期檢討業務方向及營運模式，找尋合適商機，為股東爭取合理回報。

中國加入世界貿易組織，帶來了無限機遇及挑戰。特首於本年度施政報告中，亦大力鼓勵本港與珠三角融合的經濟策略。集團現正積極尋求國內的發展商機，期望能憑藉本身的商務網絡，以及利用多年來成功建立的長處及優勢，為業務發展開拓新的一頁。