

## 主席報告



**黃建業先生**  
集團主席兼董事總經理

### 業務回顧

#### 業績創6年新高

二零零三年本集團錄得理想進帳，股東應佔溢利更高達港幣122,749,000元，創6年新高。營業額達港幣1,179,963,000元，較二零零二年大幅上升29%。

根據土地註冊處資料，二零零三年全年物業買賣註冊錄得87,309宗，較二零零二年輕微上升約1.6%。不過，去年卻是本集團大豐收的一年，全年促成交易多達42,302宗，較二零零二年上升13%，整體表現較市場優勝。此外，本集團豪宅表現亦相當出色，為本集團帶來不少貢獻。

### 洞悉先機

本集團管理層藉31年樓市經驗，洞悉市場走勢，開行擴大銷售隊，在瞬息萬變的市場中，作出最準確的部署。去年樓市急挫後，本集團深明人危我機及樓市復活節後將復甦，故率先大肆擴充，廣開分行，強化宣傳培訓，分行數目顯著增加。在捕捉過往一年之升浪率先取得相當大佔有率。

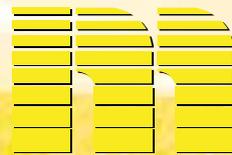
### 推出電視廣告爭取佔有率

本集團在過去數年，市場領導地位日趨鞏固，主要因為不少中小型物業代理未能度過逆境，在樓市復甦前已被淘汰。趁部分行家未有儲備擴充，本集團已快人一步宣傳，令本集團現時在市場上的相對優勢較九七年樓市高峰期更佳，生意更為歸邊。同時，本集團亦投放更多資金在品牌宣傳，有效提升本集團市場佔有率，奠定市場「一哥」地位。

二零零三年本集團再度榮獲作為超級品牌殊榮，並推出一系列「睇好樓市」，以及樓市預測等廣告，建立本集團樓市的領導地位。於去年底，本集團拍攝電視廣告，安排在電視節目黃金時段播放，令「美聯物業」的品牌更深入民心，強化公司形象，成為客戶放盤及搵樓當然之選。

# 美聯物業(集團)有限公司

2003年年報



## 主席報告

二零零三年本集團生意取得極理想成績，突顯出本集團作為業內大行的優勢。樓市表現持續向好，二手成交不斷增加，不少市民都選擇具信心、盤源及客源較多的大型代理行，故生意不斷歸邊，本集團佔有率逐漸擴大。



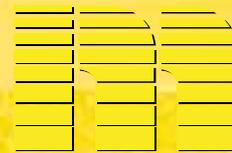
美聯物業於03年再次獲得「超級品牌」美譽。



本港著名舖王齊賀集團旗艦店開幕。

# 美聯物業(集團)有限公司

2003 年年報



## 主席報告



集團管理層過去一直為集團貢獻良好，帶領集團勇創高峰。



美聯物業積極增加銷售隊伍，以及擴展分行網絡。

## 展望

### 預期零四年將會大豐收收割年

由於預期本港經濟環境及失業率持續改善，零售市道更隨著「自由行」及「更緊密經貿關係安排」等措施刺激下迅速復甦，市民對經濟及樓市信心亦見增強。去年樓價下跌後持續上升，估計將踏入牛市周期。

## 基調良好升勢持續

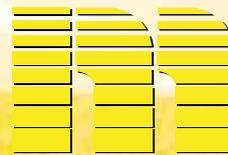
根據本集團分析資料，雖然現時樓價較去年四月谷底時期已大幅反彈約45%，但由於樓價基數偏低，現時供樓佔家庭收入的比率仍徘徊約23%水平。再者，政府政策的改變，對未來樓市發展有利，市民的置業負擔能力依然理想，故樓價仍有上升空間。更重要的是，料二零零四年市民換樓活動持續增加，樓市將保持暢旺。



美聯物業聯同本港17間大型發展商向海外推廣香港的「資本投資移民計劃」。

## 需求上升後市看俏

現時物業需求上升，尤以豪宅及商舖物業交投表現最為突出，吸引不少投資者入市。政府決定有限量恢復賣地，亦是看好後市的表現。在可供勾地表內，豪宅地皮供應有限，對樓市將帶來正面刺激作用。



## 主席報告

### 深化旗艦店概念

此外，本集團看好商舖市場，故特設商舖部旗艦店，趁勢進一步擴充，並在管理層及同事的共同努力下，已獲得理想成效。例如首季集團商舖部包辦不少大額成交，包括旺角電腦中心3層商場連地下入口交易，涉及金額約港幣4億元，成為首季最矚

目的大額成交，而尖沙咀漢口中心一樓價值約為港幣2.7億元亦由本集團所促成。本集團將研究把旗艦店概念由舖位市場，伸展至其他市場。

### 藉加強宣傳推廣深化品牌拋離行家

為爭取更大市場佔有率，除靠分行、網絡化行銷策略，本集團將會繼續投放更多資源在廣告宣傳上。繼推出電視廣告，本集團將於二零零四年六月份與香港賽馬會合作，舉辦「美聯物業盃賽日」，廣泛向公眾宣傳美聯物業的企業品牌，務求提高集團競爭優勢。藉舉行「美聯物業盃賽日」，本集團內部亦會進行業績競賽，鼓勵員工促成更多生意，提升士氣。目標將本集團未來的市場佔有率再提高5至10個百分點。

### 加強培訓吸納人才

本集團為行內培訓先驅，一向視優秀人才為企業的重要資產，故透過多元化的培訓課程，藉此提高員工質素。現時本集團培訓中心面積已較去年激增逾300%，當中多個已投入運作，包括中環環球大廈、中環美銀中心、旺角雅蘭中心、旺角嘉富商業中心等。

### 居安思危開拓商機

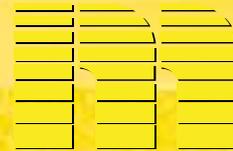
儘管樓市前景持續向好，但本集團仍密切關注市場最新變化，並持審慎樂觀態度，作出適當部署。



2003年，集團率先發表復活節後見復活的言論，睇好樓市。

# 美聯物業(集團)有限公司

2003 年年報



## 主席報告

物業代理行業內仍存在一定挑戰，故本集團亦會積極面對，並盡快作好適當部署。由於近年不少發展商委託物業代理公司促銷一手物業，佔代理生意有一定比例，故年初多家大型物業發展商削減一手住宅物業市場銷售代理費用佣金比率，對行業造成一定影響。以本集團截至二零零三年十二

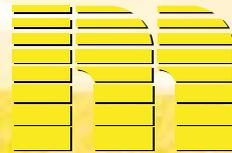
月三十一日為止，來自一手住宅物業市場銷售代理費用的收入佔本集團總營業額約52%。不過，最近一手及二手市場交投及價格均有所上升，一定程度上有助減輕削減一手住宅物業佣金比率的影響。



作為行業領導者，美聯物業一直著重「品牌建立」之效應。

# 美聯物業(集團)有限公司

2003 年年報



## 主席報告

### 控制成本繼續擴充

美聯物業作為行內翹楚，隨著物業交投飆升，本集團擴充策略持續，未來仍會開設更多分行據點，繼續投入資源在員工、分行網絡及品牌推广。預期二零零四年本集團經營成本亦會因增聘人手，以及分行租金支出增加而輕微上升，但本集團仍會致力控制有關開支至合理水平。

主席兼董事總經理  
黃建業

香港，二零零四年三月三十日