



黃建業先生
集團主席兼董事總經理

業務回顧

集團於2004年創出輝煌佳績，除受惠於二手樓市全面復甦外，亦有賴集團快人一步的企業文化及有效營銷策略，令集團成績破成立以來紀錄。截至二零零四年十二月三十一日止財政年度，股東應佔溢利錄得港幣3.57億元，大幅上升191%，營業額錄得港幣19.87億元，飆升68%。

換樓活躍帶動成交

2004年樓市的表現是自97年後最理想的一年，配合多項利好因素帶動，包括恢復勾地、撤銷租管及九成半按揭的推出等，樓市兩度展現升浪，並

反覆向上，二手樓價全年錄得近三成增幅。全年物業買賣註冊量突破12萬宗，成交金額達港幣3,518億元，破98年以來新高。

根據土地註冊處資料，去年一手私人住宅物業買賣註冊量錄得25,874宗，二手註冊量則錄得76,668宗，二手市場升幅較一手更為明顯。以集團佣金收益計算，來自二手成交收入比例亦由2003年的37%，上升至2004年的62%，反映二手成交對集團貢獻進一步增加。

重組董事局迎升浪強化攻勢

為要捕捉樓市繁榮期的升浪，集團分行數目已由04年初的214間，增加至350間，升幅約達64%。同期員工人數亦約由3,700人，大幅增加至約5,700人，上升逾50%，分行及員工數目均創歷史新高。

集團採取了積極進取的企業策略，除繼續進行提升品牌形象之宣傳及市場推廣外，亦改組營運架構及管理層，加強競爭優勢。

為引進全新管理思維及加強與各地區的營銷主導性，令制定之業務策略更緊貼市場的趨勢，集團管理架構去年進行重組，進一步提升以營銷主導的企業文化，由防守型董事局轉為一個進攻型主導的董事局。在多條生產線上取得理想成績，當中包括集團成功奪得2004年恒基銷售金牌。



美聯物業2004年銷售一手盤屢獲殊榮，獲恒基主席李兆基博士頒贈恒基金牌。

澳門業務錄輕微盈利

集團積極拓展多元化業務，在以本地物業市場為基地的基礎上，亦成功開拓了澳門市場。去年六月底正式進駐澳門，將美聯管理技術、企業文化成功帶到當地，推動當地樓市繁榮，亦有助澳門樓市更規範化、更公平、公開、公正，並有助集團貫通中、港、澳樓市。在短短半年期間，分行數目已拓展至5間，發展速度理想，並且錄得令人滿意的貢獻。



強化管理層，集團晉升多名資深員工為行政總裁。



美聯物業去年中進駐澳門。

擴展多元化業務

集團在以物業代理為核心業務的基礎上，積極發展具潛質的新業務。集團曾夥拍**長江實業**及**美國運通銀行**組成之聯營公司－**經絡集團** (mReferral)，繼續致力為客戶提供免費的按揭轉

介服務，及最新按揭資訊。集團去年參與成立「**美聯資產管理**」，為客戶提供一系列全面的財富管理服務，包括：離岸儲蓄計劃、一般及人壽保險、員工福利計劃、個人財務策劃、強積金以及其他相關的財務服務。

強烈競爭下求才、育才、聚才佔優勢

根據地產代理監管局數字，今年1月底物業代理從業員持牌人數為18,280人，較2003年同期的14,746人增加24%，商舖牌照數目亦增至3,166個。由於有意入行或轉職的人士都會樂於選擇投身規模大、擁有完善支援的地產代理公司，加上監管機將會提升業內從業員質素及操守，在此有利的因素下，集團在招聘上取得一定優勢，吸引不少人士加入。



美聯物業成立千萬圓桌會，擁千萬元業績主管數目創新高。

關懷社會熱心公益

在參與社會活動上，集團亦不遺餘力。集團創代理界先河，透過於去年成立的「美聯慈善基金」，將二手佣金收入百分之零點一撥作基金用途，主要目標為服務社會，惠澤社群。去年底南亞發生海嘯，集團即時發起募捐運動，並以基金名義捐款予香港紅十字會、香港世界宣明會、樂施會、聯合國兒童基金會及救世軍港澳軍區等，協助賑災。此外，基金亦會透過捐款予慈善機構，幫助社會上有需要的人士。集團積極關懷社會，備受各界肯定，並連續兩年獲得「商界展關懷」的美譽。未來，集團會透過慈善基金參與更多各類型公益活動，繼續回饋社會。



管理層積極參與公益活動。



集團積極行善，惠澤社群。

展望

物業市場量價齊升

樓市復甦主要由豪宅、商舖及甲級寫字樓等優質物業樓價升幅帶動，而近期升勢更似有漫延至中小型住宅之勢。若果本港經濟持續復甦，在市民對樓市重拾信心下，本地物業市場成交量將有望較去年再升10%至135,000宗，物業市場的交易金額有望突破港幣4,000億元。

在各類型物業中，住宅物業的樓價升幅可望有15%。豪宅市場上，應有個別破紀錄的成交出現，而住宅市場的租金亦有望上升逾10%。商業物業市場方面，供不應求的情況較住宅物業更為明顯，故集團估計寫字樓及舖位的樓價及租金均有20%上升空間。整體樓市持續向好，集團料可受惠，而整個行業將進入豐收之年。

負資產問題是過去數年樓市發展的障礙，但今年問題可望得到解決，有助樓市交投。



美聯定期發布樓市分析，讓客戶能清楚掌握樓市走勢。

去年各類物業租金均較2003年上升，而集團亦預期今年租金會持續大幅上調，將令租務成交更趨活躍，間接鼓勵長線投資者入市。

二手成交比例提高

政府維持高價賣地，令發展商新盤訂價較以往進取，有助增加二手物業的競爭優勢。發展商將會善價推售旗下新盤項目，相信一手物業訂價普遍會較二手市場為高，有利二手市場發展，吸引更多大量的購買力流入二手市場。預期今年二手市場由換樓活動帶動，並料二手交投增長會較一手為大，二手成交比例提高。

用家主導利樓市

儘管去年物業投資氣氛濃厚，投資客積極選購單位，但集團認為現時樓市仍由用家支持，投機活動仍處可接受的健康水平。值得注意的是美國進入加息周期，本港息口亦有上升壓力，但本港息口仍處低水平，輕微加息更有利樓市健康發展。

穩健風險管理審慎擴充

去年樓市大幅飆升，集團先知先覺，早在這次升浪前積極擴充，以及開設旗艦店來進一步覆蓋各個具潛力的地區，令公司業績創新高的同時，分行數目刷出歷史新高紀錄。由於集團已在大部分



舉辦全港地產代理頒獎典禮，表揚精英同事，並獲各大發展商鼎力支持。

地區設立分行，故估計今年集團會緊守風險管理，擴展步伐會較去年減慢，資本投資亦較去年為少。不過集團仍會因應市場發展作出適當部署，並會在新興及具潛力的地區發展，保持完善分行網絡的優勢。

行業競爭仍劇烈

集團估計今年在樓市持續復甦下，行業競爭仍會十分劇烈，大型代理仍會擴充，而整個行業的代理公司數目料會繼續增加，但集團估計新增競爭對手會以小型代理為主，營運模式及市場定位會與集團式經營的物業代理有明顯分別。

展望2005年本地物業市場將由二手物業市場作主導的情況下，集團將投放更多資源在二手市場之同時，亦會積極參與一手物業促銷，未來依然密切留意發展商的推售樓盤步伐，以及佣金比例。

嚴控固定成本

然而，在樓市持續向好之下，集團的營運開支亦相應上升，在集團嚴謹的風險管理及審慎理財的政策下，管理層將致力保持集團市場競爭力及靈活性。為抗衡個別舖位租金大幅飆升的影響，集團將會放棄租金過高的舖位，改為遷往租金合理的舖位，減少固定成本開支。員工薪酬方面，集團仍會以花紅、獎金表揚突出員工。

提升品牌增強客戶信心

集團致力提升企業品牌及形象，並舉行多項宣傳活動。去年集團首次贊助香港賽馬會主辦的賽馬日活動成功舉行，在鞏固公司品牌及增加市場佔有率上都取得理想成績。今年集團將會再接再厲，繼續贊助有關活動。

集團繼續積極鞏固公司品牌，並成功通過香港工業總會優質產品標誌局一系列嚴格評核，榮獲香港Q唛優質服務計劃認證，另外亦榮獲超級品牌及商界展關懷等美譽，證明集團品牌更獲各界肯

定。未來集團仍會致力提升品牌，增強客戶對集團信心，提高員工士氣。

居安思危再創高峰

集團對未來營商環境維持樂觀，但仍會留意行業面對的各項挑戰，包括息口上升及營運成本上升等。集團會致力控制成本至合理水平，借助政府推出各項對樓市有利的政策，承接牛市上升期再創高峰。

代表董事會
主席兼董事總經理
黃建業

香港，二零零五年三月十日



集團今年繼續贊助香港賽馬會，舉辦美聯物業盃賽馬日。