

管理層討論及分析

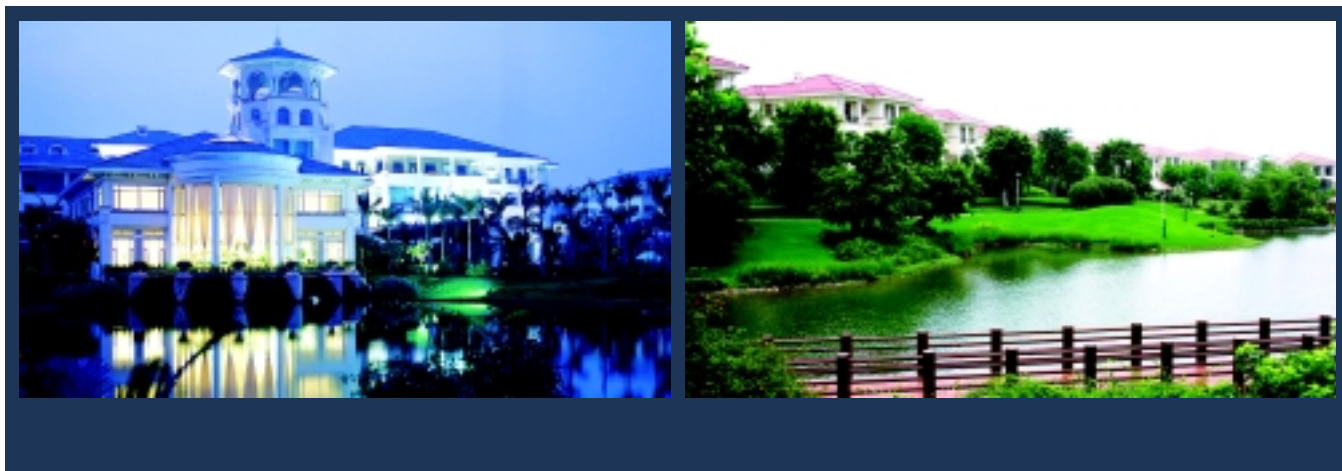
業務回顧

二零零四年，內地經濟繼續保持健康增長，國民人均生產總值相較二零零三年增長9%，而其中廣州的增長更達15%。在房地產方面，受惠於內地生活指數逐漸提升，人們開始追求更佳的生活環境，本集團於二零零四年之一手物業總成交金額逾人民幣100億元，較二零零三年約人民幣58億元大幅增長超過72%。在這些利好的因素帶動下，本集團於二零零四年的業績表現理想，營業額達162,200,000港元，較去年的98,500,000港元上升64.7%。除稅前溢利上升65.7%，達70,000,000港元（二零零三年：42,300,000港元）。股東應佔溢利增加15.5%至48,600,000港元，而去年則為42,100,000港元。由於本集團在二零零三年獲3,100,000港元的稅項抵免，故除稅前溢利增長之百分比比較股東應佔溢利增長之百分比為高。每股基本盈利為33.2港仙（二零零三年：36.0港仙）。

若按業務劃分，本集團一手物業代理業務於回顧年度錄得佣金收入104,200,000港元（二零零三年：58,900,000港元），佔總營業額約61.1%（二零零三年：56.9%）。開發、市拓及規劃顧問服務費收入以及轉讓服務費收入分別為16,100,000港元及12,600,000港元。本集團一手物業代理服務於二零零四年產生總收入132,900,000港元，較二零零三年79,200,000港元增長67.8%。本集團二手物業代理業務的佣金收入達37,400,000港元，較二零零三年的23,900,000港元上升56.2%。此項業務在本集團積極審慎的策略投資及發展下，佔二零零四年總營業額約21.9%（二零零三年：23.1%）。

若按地區劃分，廣州依然為本集團的重點發展地區，佔總營業額約69%。而非廣州業務營業額為31%，主要由東莞及佛山等高速發展城市之業務以及遍佈中國逾15城市之顧問服務貢獻。

本集團於二零零四年七月十五日成功於聯交所上市，標誌著本集團長遠發展的里程碑，提升集團企業形象及引領本集團持續改善管理質素。



管理層討論及分析



業務回顧 (續)

一手物業代理業務

隨著國民的購買力逐漸提升，廣州的樓市平均價格上升18%，讓本集團的一手物業代理業務受惠並於回顧年內錄得理想成績。本集團於二零零四年獨家代理約74個樓盤項目，遠超過二零零三年的55個項目；總銷售樓面面積亦由二零零三年的11,700,000平方呎增加至二零零四年約17,900,000平方呎。其中，匯景新城、光大花園、利雅灣、佛山奧園、東莞江南世家、南國奧園、美林湖畔花園等廣受買家歡迎，銷售成績非常理想。其中，萬科集團的廣州「四季花城」首推400個單位，推出首日已售出逾90%，而廣州的「美林湖畔花園」在二零零四年五一勞動節七天長假期中，銷售更突破1,100個單位，成為廣州住宅項目銷售成績之冠。

合富輝煌由於能為客戶提供由市場策劃、銷售及相關顧問服務、物業轉讓，以至銀行按揭等全面一站式服務，因此與內地多個著名發展商關係良好。憑藉此穩固的業務關係，本集團年內積極發展廣州以外的市場，覆蓋範圍更廣泛，分別於天津、佛山、東莞、武漢及上海設立分公司。以與萬科集團的合作為例，集團最初先獨家代理萬科集團於廣州四季花城之項目，後因反應理想，萬科集團繼而將其於武漢及東莞的項目交由合富輝煌負責，突顯資源整合效應。

此外，合富輝煌於二零零四年十二月在上海舉行的《2004中國住交會》上獲選為「中國十大房地產營銷企業」之一，成為廣州地區唯一獲選之企業。「中國住交會」（即「中國國際住宅與建築科技展覽會」）是全國最具規模的住宅產業專業展覽會，由二零零零年開辦至今一直為大眾及業內人士展示中國房地產的主流發展方向，具有高度代表性。

管理層討論及分析

業務回顧 (續)

二手物業代理業務

近年，由於內地的銀行按揭借貸政策更具彈性，加上二手物業的質素有所改善，令二手物業市場蓬勃發展。為把握這市場商機及充分利用現有客戶資源，本集團於廣州開設更多的二手物業代理分行，令其於廣州的覆蓋網絡更全面。分行數目迅速由二零零三年十二月三十一日的18間增至二零零四年年十二月三十一日的59間。此外，集團於回顧年內更於上海開設了二手物業代理總部及三間二手物業代理分店，以把握上海二手物業市場蓬勃的發展商機。於二零零四年內，合富輝煌共處理超過5,500宗二手物業的交易。

前景

展望未來，本集團預期內地的房地產市場將繼續穩步發展。儘管樓宇按揭貸款利率輕微上升，但市場上大多數潛在購房者均對樓市持樂觀態度，並普遍認同購買二手物業更划算。在這利好的市場氣氛帶動下，集團會密切注視市場的情況，靈活作出適當資源調配，以緊握市場商機。

在一手地產市場方面，本集團將繼續積極向廣州以外的地區擴展。本集團在開發新地區市場時會採取審慎的策略，經詳細考慮及累積相當客源後方會進行。預期集團將於北京、濟南、南京、合肥及長沙等地區成立分公司，以增加當地代理業務及顧問合約。現時本集團手頭代理項目約有90個。

至於二手地產市場方面，本集團會按市場需求審慎進取地進一步擴大覆蓋範圍，並計劃把於廣州專責二手物業的分店數量由現時的72間進一步增加至100間，及於上海地區由現時的3間開設至10間分店。此外，本集團將會積極尋求更多發展機會以更充分利用現有的客戶資源，務求與各著名發展商建立更緊密的合作關係，以便穩中求勝。



管理層討論及分析

前景 (續)

憑藉獨特的業務模式及優秀的發展前景，本集團年內獲香港著名機構投資者惠理基金管理公司垂青，於二零零五年一月入股合富輝煌，成為策略投資者，有助擴大集團的股東基礎及讓更多海外投資者認識。

憑藉穩固的業務基礎，本集團的管理層對未來的發展充滿信心，並會繼續為股東帶來長遠及理想的回報。

審核委員會

本公司已成立審核委員會（「委員會」），由三名現任獨立非執行董事組成，並已遵照上市規則附錄14所載最佳應用守則列明書面職權範圍。委員會已審閱截至二零零四年十二月三十一日止年度的經審核財務報表，包括會計、內部監控及財務申報等事宜。

流動資金及財務資源

於二零零四年十二月三十一日，本集團維持穩健的財務狀況，現金及銀行存款約為119,400,000港元（二零零三年：30,900,000港元），而流動比率（即流動資產對流動負債的比率）約為3.64（二零零三年：1.86）。借貸總額約9,300,000港元（二零零三年：15,500,000港元）為有抵押銀行貸款。本集團的資本負債比率（按借貸總額除以資產總值計算）約為3.7%（二零零三年：12.3%）。本集團的借貸主要以人民幣計值。本集團於二零零四年十二月三十一日並無重大或然負債。

資產抵押

於二零零四年十二月三十一日，本集團將總值19,400,000港元之投資物業與租賃土地及樓宇已抵押予銀行，以取得本集團銀行借貸。

外匯風險

本集團大部分業務均以港元或人民幣計算。故此，本集團並無承受重大外匯波動風險。

僱員

於二零零四年十二月三十一日，本集團共有約1,600名全職僱員，其中約7名僱員駐香港，而其餘僱員則駐中國。具競爭力的薪酬組合乃按個別員工的職責、資歷、表現及年資作準則而釐定。

管理層討論及分析

首次公開售股所得款項用途

本公司於二零零四年七月十五日（「上市日期」）於聯交所上市。本公司於其首次公開售股所得款項淨額總額於扣除實際相關開支後合共為53,000,000港元。董事已確認，於結算日，未動用之所得款項總結餘為23,000,000港元，已存放於銀行作定期存款。董事亦已確認，已動用之所得款項包括用作擴展一手物業服務之6,000,000港元；用作擴展二手物業銷售網絡之11,000,000港元；用作推銷及市場推廣活動之2,000,000港元；用作員工培訓計劃之2,000,000港元；用作提升本集團管理層資訊系統之3,000,000港元；以及用作一般營運資金之6,000,000港元。

資本結構

於二零零四年十二月三十一日，本公司已發行股本中每股面值0.01港元之股份（「股份」）總數為180,000,000股。

於二零零四年十二月三十一日後，由於本公司現有股東進行補足認購活動，於配售（「配售」）現有股份予第三方投資者後，按每股1.38港元之價格發行14,000,000股新股份，使已發行股份數目由180,000,000股增至二零零五年一月三十一日之194,000,000股。惠理基金管理公司於配售中認購18,000,000股股份。