



黃建業
主席兼董事總經理

以誠立信 專業顯優勢

業務回顧

二零零六年美聯集團有限公司（「本公司」或「美聯」）及其附屬公司（統稱「本集團」）（1200）錄得盈利港幣149,900,000元，而其中78.7%是來自下半年，與零五年同期錄得的港幣20,400,000元虧損比較，零六年下半年已錄得純利港幣118,000,000元，顯示集團的優化策略取得效益，營運效率亦有所提升。

零六年樓市受息口不明朗因素影響

回顧零六年，香港樓市受到息口走勢不明朗影響，整體表現差過預期。成交量及成交金額*均較二零零五年有所下調，是零三年以來最差的一年；不過，年內

豪宅市場表現較為理想，超級獨立屋豪宅出現多宗破紀錄成交，反映息口前景對中小型物業成交的影響較大。

一手市場在零六上半年回軟後，下半年發展商推盤已轉趨積極，踏入第三季，多個新盤相繼以較接近市價推出市場，均能獲得不俗的銷售成績，成為市場焦點；而有發展商減價促銷新盤亦錄得不俗成績，令下半年一手住宅成交量較上半年顯著上升，可見樓市由零三年中後開始的復甦基礎良好，有鞏固價量回升的條件。

* 扣除上半年部份涉及房地產投資信託基金 (REITs) 的內部轉讓個案

主席報告 (續)



上：美聯集團主席黃建業（前排左六）與一眾管理層。

右：美聯集團與全球財經資訊題楚「彭博」(Bloomberg)合辦港澳樓市講座，主席黃建業於會上致詞時表示，以加強樓市資訊透明度為己任。



中港澳跨區網絡效應

八月美國息口明朗化後樓市轉趨活躍，成交金額回升，而集團於去年樓市出現鞏固期間，大力優化成本結構，控制成本，其中下半年度廣告開支錄得**38%**減幅。年內集團分行擴充計劃相當審慎，以澳門區為例，零六年末季成交熾熱，惟集團並沒有因此而增設新據點，僅透過加強利用香港及澳門網絡合作銷售澳門物業。這策略相當成功，並取得一定的成績，當中部份澳門的交易是由香港分行帶客成交的。

現時集團以「美聯中國」及「港置地產」兩個品牌分別進駐內地市場，內地分行

數目去年有輕微增長下，內地的營業額亦同步增長；其增長率及分行網絡與其他地產代理比較，均是目前內地具規模的地產代理之一。

強化增值業務之協同效應

集團專注物業代理服務為核心業務，並積極及穩健地發展各項具潛質的增值業務，如屬於聯營公司的經絡按揭轉介，為客戶提供免費的按揭轉介服務及最新按揭資訊。美聯資產管理則透過與策略性夥伴的合作，為客戶提供一系列全面的財富管理服務。其他如美聯移民顧問及美聯測量師行均為客戶提供專業、可靠的顧問服務。而此等機構與集團建立了策略夥伴關係，相互之間正發揮協同效應，為集團開拓了更多潛在客戶群，促成更多的交易，從而更有效地完善可持續發展的營銷網絡。



主席報告 (續)



上：美聯大學堂推出全港首創之「地產代理管理專業文憑系列」課程，榮邀地產代理監管局行政總裁陳佩珊（左二）及美聯集團主席黃建業（左三）於啟動儀式上擔任主禮嘉賓，為業界精英及有志入行人士提供專業、可靠及認可資格的進修門路。



右：美聯慈善基金聯同小童群益會合作，舉辦「美聯愛心照亮奮進兒童」暑期閱讀獎勵計劃，鼓勵面對逆境的兒童勇於接受挑戰，克服困難，努力面對生活。

加強培訓 重視誠信及專業

集團一向重視人才培訓，著重員工的多元化發展。於專業及技能發展方面，為配合地產代理監管局(EAA)的「持續專業進修計劃(CPD)」，集團旗下的美聯大學堂提供了31項CPD課程共94個學分供員工報讀，為全行提供最多同類課程的機構之一。期內有近400位前線營業員在自願性參加下，於指定期內修滿10個CPD學分，部份員工並於計劃中獲取優異嘉許證書。

地產代理已發展成一門專業，社會對業界的專業及誠信的訴求正不斷提高，集團亦積極提升培訓工作及水平，未來會加強專業培訓，以及灌輸業務誠信等價值，並鼓勵員工持續進修增值。

加強企業責任 回饋社會

集團已連續四年獲得由香港社會服務聯會頒贈「商界展關懷」的殊榮，表揚集團服務社會，惠澤社群的表現。事實上，過去一年集團透過「美聯慈善基金」（「慈善基金」）以及美聯員工組成的義工隊「美善會」積極透過參與社會各類公益慈善活動，服務社會上不同層面及階層的人士。集團於零六年中以慈善基金名義，贊助小童群益會的「美聯愛心照亮奮進兒童」暑期閱讀獎勵計劃，向150名兒童送贈他們選購的心愛圖書，藉此推動年輕人的閱讀風氣。另外又贊助了一群在不利成長環境或面對逆境的奮進兒童到北京交流，以示鼓勵及嘉許，並擴闊他們的國際視野。

集團亦參加了全港「奧比斯襟章日籌款活動」，為「奧比斯飛機眼科醫院」籌募

經費，並連續三年榮獲全港籌款數目三甲的商業機構之榮譽。年內慈善基金亦參與麥當勞叔叔兒童之家的籌款活動，協助患病之兒童過正常生活。此外，集團亦透過慈善活動，提高員工對健康生活的認識，年內慈善基金贊助集團足球代表隊出戰參賽「新城公益金慈善足球王」，並贏得「全場亞軍」及「最佳防守球隊」。

集團旗下的員工組成的義工隊組織美善會，今年亦積極參與了多項社區活動，如公益金服飾日，公益金折食日，以及探訪獨居長者等等。

主席報告 (續)



上：美聯集團致力維持作為市場資訊領導者的地位，執行董事兼住宅部行政總裁陳坤興（左二）與各區董事定期舉行記者會分析市況。

右：外資持續流入本地市場，06年工商舖物業交投表現理想，美聯集團工商舖行政總裁黃子華（左二）與商舖部營業董事盧展豪（左三）、商業部營業董事黃漢成（左四）及工商部營業董事陳偉志（左一）力創更佳銷售成績。



業務展望

展望零七年，內地企業接踵來港上市，鞏固了香港的金融中心地位，而國際財經機構在港發展或擴展業務，亦對本地就業市場有所幫助。事實上，本港經濟持續向好，市民收入增加及消費意慾提高，樓市今年亦將會受惠。本地豪宅市場自去年第四季已率先起動，而今年初二手市場亦有轉趨活躍，多個傳統大型二手屋苑的成交量均有上升，當中3房單位的成交亦顯著增加，反映在經濟轉好下，本港市民願意提升生活質素，追求更多生活空間，改善生活環境。

樓市潛在需求龐大

事實上，香港市民收入增加，減弱了重售居屋對樓市的影響。現時本港私人住

宅市場中，尤以二手市場仍有不少質素不俗的物業，且售價亦處於合理水平，更重要的是，租金水平正溫和上升，故集團相信，去年豪宅的旺勢會在今年蔓延至中小型住宅，整體物業交投會較零六年暢旺。

據零六年本港中期人口統計簡要報告顯示，過去10年人口增長放緩，增幅只有7%至686萬人左右。縱使人口增加速度減慢，但本港人口變化有利樓市發展。據資料顯示，本港家庭數目由九六年約186萬戶升至零六年約223萬戶，10年間增長約20%；反觀，家庭住戶平均人數由九六年3.3人逐步回落至零六年3.0人，小型家庭的形成有助增加住宅需求。另一方面，縱使家庭人數減少，但市

民追求的居住空間有增無減，每個家庭平均廳房數目由零一年3.15個增至零六年3.22個。

此外，本地市場潛在換樓需求極大。目前約61.3萬個家庭已沒有按揭及貸款的負擔，比起零一年約50.5萬戶增加約20%。



主席報告 (續)



負利率出現利樓市

今年適逢是香港回歸中國十周年，集團已把握先機，率先於二月六日舉行的全港地產代理頒獎典禮中，與全港主要發展商一起慶祝回歸十周年，並一同祝願樓市出現價量齊升的全面復甦，增強市民的置業信心。

香港樓市主要是靠內部因素帶動，長線置業信心回升，市民願意入市，樓市長遠才有穩定健康的發展。現時樓市的基本因素是10年以來最佳的，相信薪酬上升、負擔比率低、息口低企等因素會有利樓市。而本港已步入通脹期，假如今

年息口進一步回落的話，銀行存款所收取的利息未必能追上通脹率，「負利率」出現的機會增加，屆時料有資金會轉移至物業市場，推動成交量上升。

另一方面，環球金融市場的波動料會加劇，在資金避險的情況下，不排除有部分資金流入物業市場，令樓市受惠。而美元弱勢持續，令本港物業資產相對變得吸引，再加上人民幣改革需時，在沒有太高匯率風險情況下，預期有助資金流入物業市場，尋找機會。

保持分行網絡彈性

物業市場前景縱使樂觀，集團仍會貫徹優化的方針，繼續提升集團的營運效率。在預料代理行業的規模戰暫告一段落下，集團的本地分行數目亦已趨正常化。惟集團的分行網絡將保持彈性，以應付市場變化。

至於香港以外的網絡拓展，中國仍會是集團發展重點。事實上，在零三年至零五年的3年內，以美聯中國品牌的分行網絡由零三年的22間，上升至零五年的121間。而零六年，美聯中國穩步發展，內地管理層集中提高營運效率，效

主席報告 (續)



上：美聯集團看好內地樓市發展，致力拓展內地市場。

右：集團致力發展旗下不同品牌，以擴大市場佔有率，於06年更將「香港置業」的分行網絡拓展至內地。



物業專訊服務 擴大宣傳效益

果相當顯著。展望零七年，集團希望可以把握提升深圳區效益的經驗，複製到其他城市。當然內地市場競爭非常劇烈，故集團仍會盡力鞏固美聯中國在各區的優勢，及為美聯中國在內地建立品牌優勢。

除美聯中國外，集團亦以港置地產的品牌在深圳市營運，集團相信以兩個獨立品牌在內地營運，除有利增強市場佔有率外，兩個品牌亦可互補不足，有助提升競爭力。集團了解到內地市場有龐大的潛力，但仍存在一定風險，故未來仍會以謹慎策略及穩定步伐，發展內地業務。

集團近年積極開拓多元化的宣傳渠道，自二零零五年十二月起集團已開始與 **Bloomberg** 彭博通訊合作，向環球專業投資者提供 **729** 物業專訊服務。年內集團與 **Focus Media Hong Kong** 合作創造一個嶄新的獨家資訊媒體平台，透過在美聯物業分行網絡安裝電視機，將最新的地產資訊發送給潛在的客戶。有關的資訊平台除播放由集團提供的物業資訊外（包括 **729** 物業地產專訊），並包括針對上班一族的相關資訊及廣告，為客戶提供高增值的睇樓、置業及放盤服務。

同時，集團亦加強美聯網頁的內容及功能，去年新增了搜尋 **10** 年成交紀錄的功能，大大增加了網頁的瀏覽人次。此外，

729 網上電視以視像媒體的方式，將各區一手及二手樓盤的宣傳短片擺放於平台上，亦深受客戶歡迎。集團專注提供專業可靠的地產資訊服務，同時亦會繼續發掘多元化的宣傳渠道，以進一步拉近與客戶之間的距離，更有助提高廣告宣傳的效益。

主席報告 (續)



前律政司司長梁愛詩(左三)擔任香港置業周年晚宴嘉賓，與美聯集團主席黃建業(左四)及一眾管理層合照。

總結

整體而言，零七年利好市場的因素較零六年多，加上樓市在零五年下半年開始至零六年第三季已持續鞏固。若零七年外圍經濟維持平穩，本港內部復甦動力不減，以及租金及人工上升幅度不大，我們對零七年的表現抱著樂觀的態度。

最後，本人謹代表本公司董事會（「董事」或「董事會」）感謝全體員工一直以來努力不懈的工作表現，以及對客戶忠誠不渝的服務精神，本人深信，他們將會繼續致力貫徹為股東增值的承諾。

代表董事會
主席兼董事總經理
黃建業

香港，二零零七年三月十二日