

1 背景

Knight Frank Pte Ltd受HSBC Corporate Finance (Hong Kong) Limited(本文稱之為「保薦人」)邀請，撰寫一份關於新加坡房地產及建築行業之市場研究報告，該報告將協助保薦人履行其在《上市規則》及《證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人操守準則》下的義務及職責。

本報告是關於住宅物業市場及建築市場的獨立研究評論，乃為載入將提交予香港聯交所(港交所)之通函而編製，該上市文件通函乃關於青建國際控股有限公司(本文稱之為「相關公司」或「客戶」)擬收購某幾間於新加坡註冊成立之公司一事，就《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》(「《上市規則》」)而言，此收購事項等同於「反收購」(下文稱為「建議交易」)。

該獨立研究報告由兩部份構成，即第(I)部份：新加坡住宅物業市場及第(II)部份：新加坡建築市場。由Rider Levett Bucknall LLP(本文稱之為「RLB」)提交的本報告僅涉及建築部門，並構成Knight Frank之整體研究報告的一部份。

RLB是一家獨立的、環球性物業及建築事務所，擁有超過一百二十所辦事處，遍佈亞洲、大洋洲、歐洲、中東、非洲及美洲，員工逾3,500人。RLB新加坡辦事處成立於一九七二年，現已發展為一間大型獨立諮詢公司，業務所涉專業廣泛，為本國及東南亞地區的本土及國際客戶提供服務。新加坡辦事處是東南亞地區的總部。作為一間涉足多個專業的事務所，RLB提供一系列全面的專業服務，從成本諮詢及工料測量到項目管理及成本顧問。

RLB研究部為新加坡物業與建築行業以及公營與私營部門提供有關建築投標價格指數的領先指標及建築成本標準，供募資及編製預算用。對於需要對海量資料庫加以嚴格分析及調查的項目，RLB在建築成本基準方面提供幫助。

2 職責範圍

根據Knight Frank於二零一四年十月二十七日向RLB所做之簡報，Knight Frank希望聘請一間獨立測量師事務所提供服務，在以下方面提供協助：

- (i) 就新加坡建築市場之建築趨勢及規管架構提供意見。
- (ii) 提供新加坡建築市場未來三年之宏觀展望。

二零一五年一月二十八日，Knight Frank接受RLB的資費提案，鑒於此，RLB已受Knight Frank委託為顧問，提供關於新加坡建築市場之見解。

3 報告時期

除非另有指明，本市場報告須基於截至本通函日期可用之假設及資料。

4 評價方法及可用資料

考慮到Knight Frank之研究目的、議定之調查服務範圍、可用資料及期限，RLB已針對本新加坡建築市場報告採用恰當的研究方法。

獲取資料的主要途徑是建設局(BCA)、市區重建局(URA)、建屋發展局(HDB)之網站，以及RLB的專業知識及重要項目經驗。

5 市場評論之範圍

基於議定之新加坡建築市場報告範圍、RLB可獲得的相關資料及Knight Frank與客戶提出的疑問，RLB提供之新加坡建築市場評論服務及本報告之報告範圍包括以下各項：

- i. 提供關於新加坡建築市場及投標價格走勢之概述；
- ii. 分析建築市場之供需雙方；
- iii. 提供關於建築市場入市障礙之見解；
- iv. 提供建築市場中新開發項目之相關資訊；
- v. 分析主要基本建材之價格走勢；
- vi. 透過客戶之優勢、機遇與挑戰，提供客戶競爭優勢之見解；
- vii. 分析過去五年間客戶及其主要附屬公司在住宅建築市場所佔份額，該等主要附屬公司為青島建築(新加坡)有限公司及青建國際(南洋)集團發展有限公司(本文稱客戶及其主要附屬公司為「目標集團」)；及
- viii. 提供新加坡建築市場之三年展望。

6 假設

本報告之用途是提供獨立新加坡建築市場評論，點評建築行業之競爭格局，包括歷史表現之亮點及信譽卓著機構之預測。本報告所載資料還包括客戶提供之資料，以及在市場調查活動中，與客戶之項目團隊的探討。RLB假設其依賴的匯編數據及資料完整且準確。本報告還包含RLB專有之機密材料。

本報告之主要調查結果及結論乃基於以下重要假設：

- 建築市場的現行政府政策及法規將維持現狀。
- 影響當地建築環境的主要因素(包括環球及新加坡經濟增長速度、主要建築商品、新加坡元的堅挺程度及就業)保持現狀，且不理會任何無法預見的情況。

7 術語

本報告大量使用「部門」、「行業」及「市場」三詞。該等詞語沒有嚴格的定義；但存在相關構成要素衡量標準。為使新加坡建築市場報告之文意更加清晰，特對該等術語做出如下解釋。

- 「部門」 部門指經濟體中的幾大類別，一個部門中的若干公司又可分門別類。一個經濟體可以分為若干部門，而該等部門幾乎能描述該經濟體中的所有商業活動。
- 「行業」 一個行業指一間或多間生產相似產品之商號。行業也指一批相互競爭的公司。在描述一群在同一經濟市場分部營運或業務類型相似之公司時，「行業」與「部門」通常可互換。亦存在「部門」與「行業」含義相反的情況。「行業」與「市場」不得互換使用。
- 「市場」 市場是促進特定地區及特定時間內買賣雙方有序交換商品(產品、服務或資源)的機制。市場由行業(供應)與顧客(需求)構成。它與「行業」一詞相關，但不得與「行業」互換使用，除非是在獨特且不相關的語境中討論該等術語。

8 限制條件聲明

- i. 考慮到服務範圍及報告時限，RLB真誠並以應有的謹慎為客戶撰寫本報告。本報告僅供報告之接收方參考。
- ii. RLB概不為因缺少任何議題或項目而引起的任何遺漏承擔法律責任，但前提是RLB已在本報告或任何標有「草稿」的報告之前口頭或書面傳達或告知該等議題或項目缺失。如客戶知悉本市場報告中提出的任何事實、調查結果或假設有任有不準確之處或發生變化，應告知RLB，以便RLB評估其重要性，並在必要時為客戶提供修改後的評論及建議。
- iii. RLB通常使用並依賴客戶、保薦人及相關當局提供的資料，相關當局即建設局(BCA)、市區重建局(URA)及建屋發展局(HDB)，RLB認為其權威且可靠。RLB概不為因該等政府機構之資料有誤或缺失引起的任何遺漏承擔法律責任。
- iv. 本市場報告既包含基於當前市況之資料，也包含特定前瞻性陳述。具體而言，該等前瞻性陳述適用於涉及建築市場之未來發展、一般經濟及監管條件及其他因素之資料。該等前瞻性陳述會受若干不明朗因素及其他因素所影響，導致實際情況及事態發展與本報告中之明示或暗示假設或描述存在重大差異，及優於或不如本報告中之明示或暗示假

設或描述。RLB概不承擔更新前瞻性陳述或根據實際事件或事態發展修改該等前瞻性陳述之義務。相應地，不得期望RLB對任何該等資料之完整性及／或準確性作出保證。

- v. 本報告是盡RLB團隊所知，按高標準而撰寫。本報告表達或提供的聲明、資料及觀點只是對與新加坡建築市場相關的一些重要考慮因素的指導。本報告中的表格及圖表僅作說明之用。本報告中的材料並不一定代表RLB及參與撰寫本報告之任何人士的觀點。
- vi. 本報告並非證明、保證或擔保。本最終建築市場報告既不構成財務或專業建議，亦不構成投資、參與及退出或以其他方式用於建築市場之建議。
- vii. 倘若任何其他方在RLB不知情且未經RLB事先書面同意的情況下，使用或依賴RLB提交予客戶的報告，RLB概不對該等其他方承擔責任或負法律責任。此外，未經RLB事先書面同意及批准，不得以任何方式複製或向第三方傳播本報告的任何部份(包括但不限於可能影響價值、RLB的身份或任何簽署本報告或與本報告相關之個人或其所屬專業協會或組織的任何結論)。RLB盡可能拒絕承擔因使用(或不使用)最終建築市場報告及其內容引致的任何法律責任，包括因該等使用(或不使用)而採取的任何行動或決策。

9 新加坡建築市場

9.1 新加坡建築市場概述

二零一四年，新加坡經濟同比增長2.9%，相比之下，二零一三年增長4.1%。受私營部門建築活動的拖累，二零一四年的建築活動放緩。二零一四年，建築部門之實際國內生產總值(GDP)增長速度從二零一三年的6.3%下緩至3.0%(參見表1)。

表1 — 新加坡主要行業類別之年度GDP

| 行業 | 年度GDP—五年間 (同比變化%) | | | | |
|-----------------------|----------------------|-------|-------|-------|-------|
| | 二零一零年 | 二零一一年 | 二零一二年 | 二零一三年 | 二零一四年 |
| 整體GDP (按二零一零年市場價格) | 15.2% | 6.1% | 2.5% | 3.9% | 2.9% |
| 商品生產行業 | | | | | |
| • 製造 | 29.7% | 7.8% | 0.3% | 1.7% | 2.6% |
| • 建築 | 7.5% | 4.9% | 8.6% | 6.3% | 3.0% |
| 服務生產行業 | 11.7% | 6.7% | 2.8% | 5.3% | 3.2% |

資料來源：貿工部

新加坡之建築行業及建築市場不斷演變。尤其是近十五年來，建築行業愈加關注可持續發展、改善建築中的無障礙環境及提高勞工生產力。建築行業在建設基礎設施及塑造新加坡環境中起著關鍵作用，以及為滿足城市建設之需求，而在在過去數十年中做出若干改善。

鑒於大部份建築及基礎設施已建設完備，新加坡的建築部門已步入成熟階段。另一方面，建築部門不再被視為一個單一實體，而被視為一個大規模行業。新加坡建築行業各自為政，由若干大小型公司組成。新加坡政府之整體願景乃希望當地建築行業採用綜合性建築方法，囊括建築價值鏈之所有環節，從設計到建造再到維護。

由於新加坡是一個開放型經濟體，其建築市場的增長部份受其整體經濟表現驅動。建築市場長期競爭激烈，對稀缺資源的需求不斷增長，這在私營部門項目中尤為突出。二零零一年，新加坡貿易與工業部(MTI)為新加坡經濟(包括建築行業)訂下未來十五年的清晰願景，並曾表示，經濟現實要求新加坡擁有「規模巨大、範圍廣闊及專業紮實的世界一流勝者」，從而與資深國際建築公司相抗衡，及總體願景將包括大型及小型市場參與者。更為重要的是，環球經濟動盪不安要求開發商及建築公司在跌宕起伏的經濟中靈活應對，例如盡可能將專業工作外包。第10及11部份重點闡述了影響建築市場發展歷程之重要因素。

承建商的規模對影響其投標決定之因素有重要關係。考慮到勞工短缺及採用新技術之成本攀升，市場深憂行業參與者無法應對更多項目。為推高勞工生產力而在投標中實施更加嚴格的法規及管理費用，已對建築公司構成更大挑戰。大型承建商可能對建築工程的性質更為關注，而中小型承建商可能更關注其財務狀況。此外，諸如鋁等其他原材料的價格攀升將進一步影響整體建築成本，甚至可能導致規模較小的承建商走向破產。由於許多承建商受成本限制，行業升級帶來的規模經濟似乎並不利於行業中規模較小的參與者，因此是時候開始或採用更好的技術或投資研發。

9.2 《新加坡二零一五年預算案》及新加坡建築行業之三年展望

新加坡面臨兩大局限：土地與人口。於二零一五年二月二十三日宣佈的682億新加坡元之新加坡預算案可能解決源自上述兩大挑戰的問題。新加坡政府已進一步提高對公民就業困難焦慮的關注，在這一焦慮的背後，是公眾對新加坡移民政策的不滿。在新加坡國內，政府不斷努力限制對外籍工人的依賴及提高外籍勞動力的品質。加上國內經濟增長強勁，新加坡公民失業率低。

貿工部數據顯示，二零一四年，新加坡勞工生產力下降0.8%，這是生產力連續第三年下降。新加坡人力部(MOM)激勵建築公司開設培訓課程及提供補助金，投入技術嫻熟的工人及更好的設備，透過提高生產力實現優質增長。預計整個國內勞工市場仍將保持緊張，同時失業率低、職位空缺率上升，勞動密集型建築市場的增長有望小幅擴大。

私營部門需求疲弱將繼續拉低整個建築部門就業增長的速度。預計二零一五年建築市場之勞工市場仍將保持緊張，這將帶來薪金上漲壓力。

二零一五年預算案中針對建築行業之關鍵措施適用於所有市場參與者。關鍵是聘用及留用技術嫺熟的外籍工人，改善整個經濟中的生產力低下問題，及在建築部門達到國際生產力標準，實現該等目標的措施是：

- (i) **基於市場的技能承認框架(MBF)**：將已獲得建築業技工註冊計劃認證或多能證書的建築工人劃分為「高級技能型」工人(即R1)。或者，自二零一四年八月一日起，將在新加坡工作至少六年且領取1,600新加坡元最低薪水的「基本技能型」工人(即R2)升級為R1。
- (ii) **延長聘用期**：自二零一四年五月一日起，將來自非傳統來源(NTS)及中華人民共和國(中國)的R1及R2工人的聘用期從十八年延長至二十二年。(NTS包括孟加拉共和國、印度、斯里蘭卡、菲律賓、泰國及緬甸聯邦共和國。)
- (iii) **提高外籍工人稅(FWL)**：R2工人之基本級徵稅將從二零一五年七月一日的550新加坡元增至二零一六年七月一日的650新加坡元，及在二零一七年七月一日增至700新加坡元。
- (iv) **外勞配額(MYE)豁免**：自二零一五年七月一日起，R1工人之外勞配額豁免稅率將從750新加坡元降至600新加坡元。

人口老齡化現已導致醫療保健模式向綜合性及特殊護理公共項目轉變。由於地價高昂，尤其是黃金地段的用地，大量國營部門工作主要以整套形式招標，二/三級建築公司可能還面臨嚴重的工作量短缺。總而言之，由於成本較低，投標競爭仍然激烈；投標價格似乎得以鞏固，但隨着建築需求及輸出持續下跌，承建商利潤率縮減。

新加坡建築投標市場中的當前趨勢體現二零一五年新建築對私營部門的需求大幅下降24.5%(參見表2)。新加坡政府預測，二零一五年即將持續出現一批健康的建築項目及建築訂單(大部分為土木工程)，估計價值為160億新加坡元至195億新加坡元。二零一六年至二零一九年的總建築需求預計為平均315億新加坡元，當中160億新加坡元至200億新加坡元(平均180億元新加坡元)預期來自公營部門(參見表1)。預計在不久的將來，整體建築需求將小幅下降但仍保持彈性。

表2—新加坡建築需求趨勢

| 領域 | 總建築需求預測(二零一四年至二零一五年 ^{f,1}) | | | | | |
|----|--------------------------------------|--|--|---|---|--|
| | 二零一四年 (新加坡元) | 二零一五年 ^{f,1} 平均值 [^] (新加坡元) | 二零一六年至 二零一九年 ^f 平均值 ^{#,*} (新加坡元) | 變化(%) | | |
| | | | | (二零一五年 ^{f,1} / 二零一四年) (新加坡元) | (二零一六年 ^f / 二零一五年 ^{f,1}) | |
| 總計 | 387.6億 | 325億 | 315億 | -16.2% | -3.1% | |
| 私營 | 195.4億 | 147.5億 | 135億 | -24.5% | -8.5% | |
| 公營 | 192.2億 | 177.5億 | 180億 | -7.6% | 1.4% | |

^p：初步

^f：預測

¹：基於建設於二零一五年八月公佈的建築需要預測(二零一五年七月二十九日之數據)

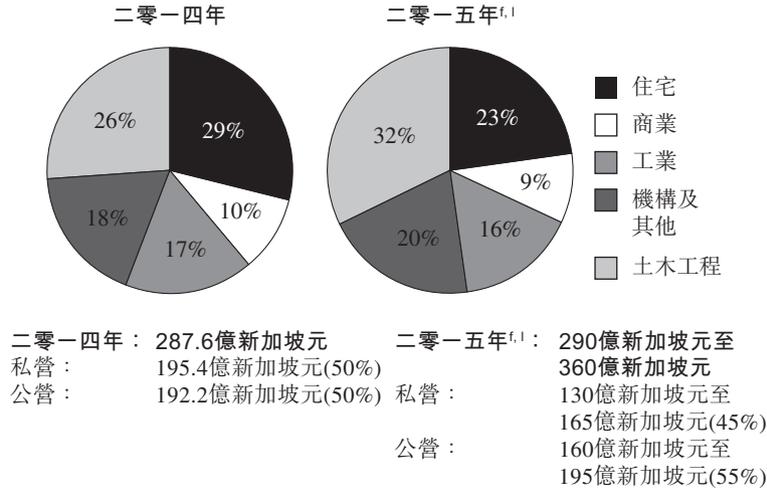
[^]：基於二零一五年^{f,1}—總建築需求290–360億新加坡元；總私營需求(130–165億新加坡元)；總公營需求(160–195億新加坡元)

[#]：基於二零一六年至二零一七年^f—總建築需求270–360億新加坡元；總私營需求(110–160億新加坡元)；總公營需求(160–200億新加坡元)

^{*}：基於二零一六年至二零一七年^f—總建築需求260–370億新加坡元；總私營需求(100–170億新加坡元)；總公營需求(160–200億新加坡元)

資料來源：建設局

圖1 — 建築需求預測(二零一四年至二零一五年⁽¹⁾)



資料來源：建設局

展望未來，根據於二零一五年八月公佈的最新貿工部報告，二零一五年，新加坡總體經濟增長速度預計會緩慢，即2.0%至2.5%。吾等觀察到任何有關總體經濟及建築市場的可持續發展的政策及激勵計劃將有利及優待新加坡公民及新加坡公司。

鑒於目前全球及當地的市場氣氛，除非受突然外來因素影響令投標價格受壓疲弱，投標價格預期將以和緩穩定的幅度上升。樓宇價格的實際上升幅度將受未來多項市場因素影響。二零一五年後，預期建築成本的走勢主要受宏觀經濟發展、當地建築需求量以及政府政策所影響。預計投標價格的按年升幅乃如下所示，惟僅作說明用途：

- 二零一四至二零一五年：每年**0.5%–1.5%**
- 二零一五年至二零一七年：每年**1.0%–2.0%**

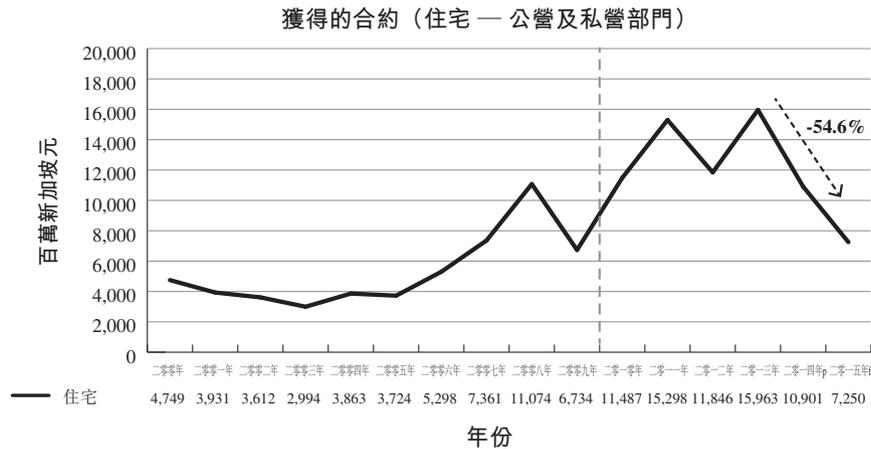
以下部份簡要論述了影響目標集團在住宅建築市場之發展的重要因素。

10 新加坡住宅建築市場之需求分析

10.1 公營及私營住宅部門獲得之合約

建設局公佈的數據顯示，公營及私營部門之總住宅建築需求上一次達到頂峰是在二零一三年。當年，公營及私營住宅建築掌握著價值接近160億新加坡元的合約。建設局預測，二零一五年住宅建築需求總計將達75億新加坡元，與二零一三年的頂峰相比下滑53.02% (參見圖2)。住宅項目之需求下滑歸咎於當地在不溫不火的住宅市場中實施降溫政策，以及環球經濟動盪不安。

圖2—新加坡總住宅建築需求



f: 預測

資料來源：建設局

10.2 建材價格走勢

去年，新加坡建材價格大幅下降。環球經濟增長放緩使能源及礦產的需求降低，從而降低建築發展需求。兌美元匯率浮動亦能說明商品價格為何以美元計價下跌，而以其他貨幣計價則上漲。承建商通常會考慮其招標回報中固有的不確定性，而非疲弱的環球經濟。

新加坡乃可耕土地及如燃料、金屬及礦物等自然資源均匱乏的城邦，因此，新加坡國內的建築項目依靠從資源豐富的鄰國進口基礎建材。二零一四年一月，印尼禁止出口花崗岩集料，此乃預拌混凝土之重要組成部份。印尼中止供應花崗岩集料導致二零一四年初價格臨時上漲。歐洲及中東近期政治動盪引發的原油價格波動令鋼材價格通脹於二零一四年第四季度再次小幅飆升。

基於二零一四年第四季度發佈之建設局資訊，相比上一季度，二零一四年第三季度之預拌混凝土、花崗岩及鋼筋季度需求量增加。隨之而來的是該年度建築產出提高。另一方面，相比上一季度，水泥等建材的平均市價疲軟。總體而言，二零一三年第四季度以來，由於環球經濟疲弱，建材價格持續下滑(參見表3)。下文圖表3A至3E亦說明各種建材在過去三年的價格走勢。

表3—重要建材市場價格

| 建材 | 重要建材類型 單位 | 二零一四年 | 二零一五年 [^] | 價格變動 (%) |
|----------------|--------------|--------|--------------------|-------------|
| | | (新加坡元) | (新加坡元) | |
| 鋼筋 | 噸 | 653.90 | 603.00 | -7.8% |
| 花崗岩(20毫米集料) | 噸 | 22.45 | 21.60 | -3.8% |
| 預拌混凝土(標號35/40) | 立方米 | 111.15 | 101.40 | -8.8% |
| 普通矽酸鹽水泥 | 噸 | 97.93 | 95.10 | -2.9% |
| 凝固砂 | 噸 | 23.25 | 22.90 | -1.5% |

[^]—二零一五年初步價格

資料來源：建設局(截至二零一五年三月十三日)

圖3A — 水泥價格走勢

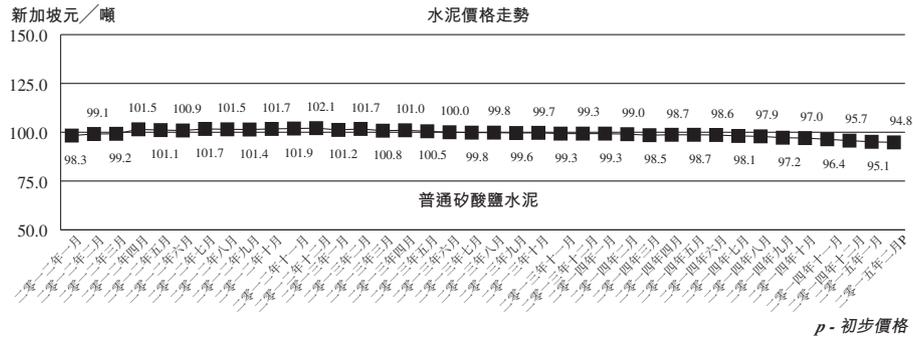


圖3B — 螺紋鋼價格走勢

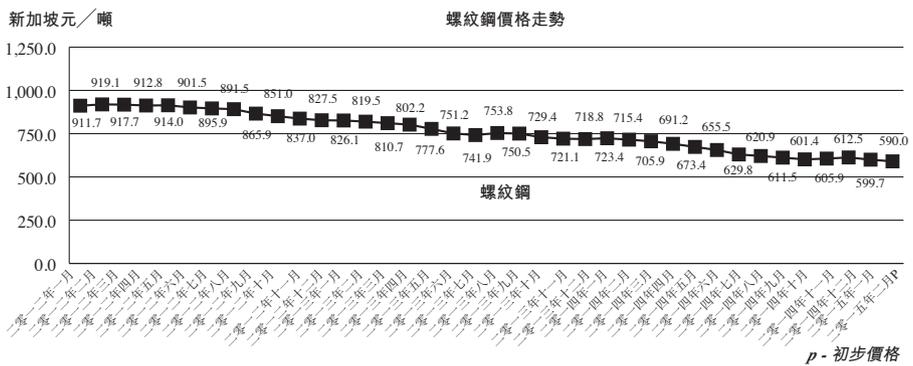


圖3C — 花崗岩(20毫米)價格走勢

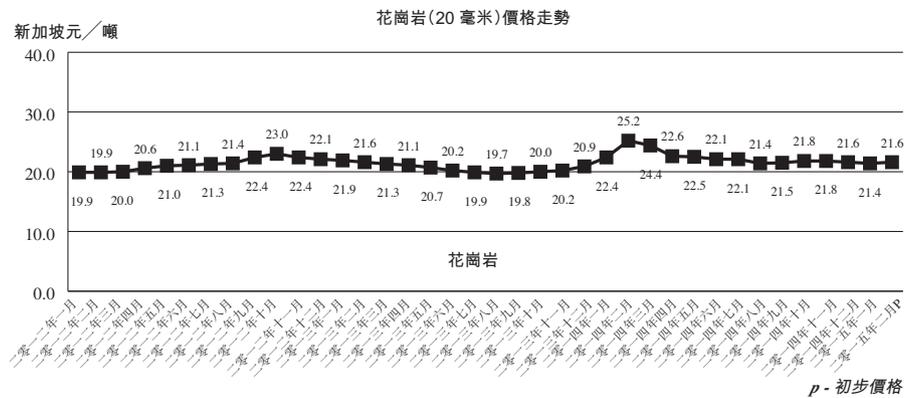


圖3D — 預拌混凝土價格走勢

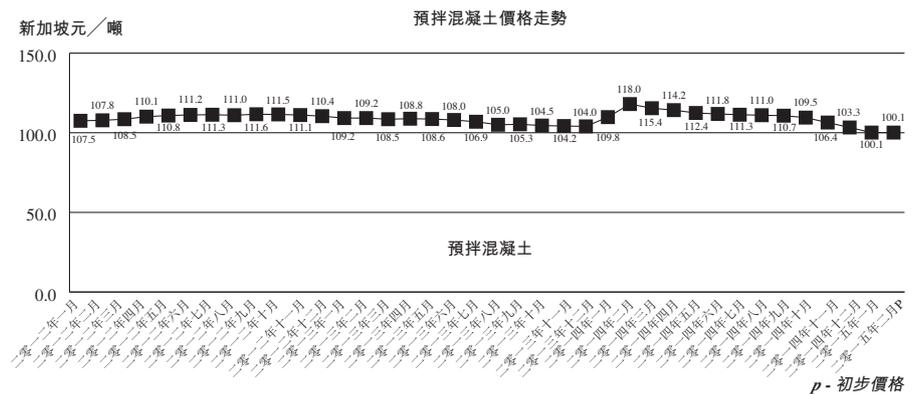
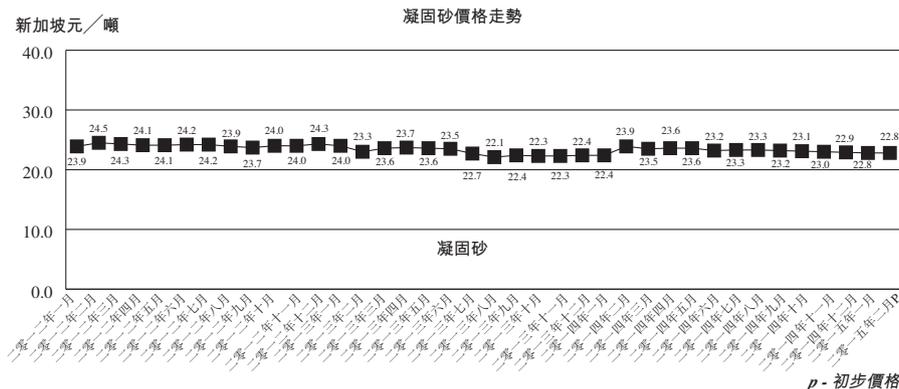


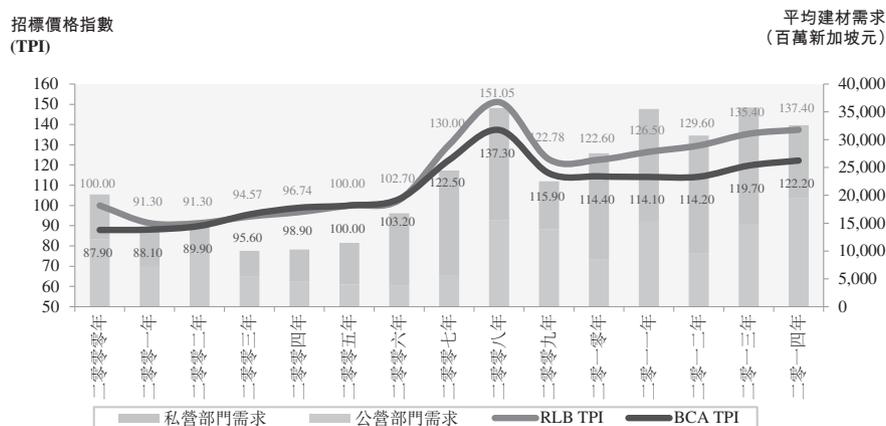
圖3E — 凝固砂價格走勢



10.3 招標價格通脹

二零一四年，招標競爭力在很大程度上取決於湧入新的主要公共基礎設施及機構招標。基礎建材價格降低推高基礎設施支出。二零一三年至二零一四年，RLB招標價格指數(TPI)記錄1.48%的年度增加量，而建設局所有建築TPI反映同期2.01%的邊際增加量，原因是公共住宅TPI增加1.72%。圖4表明過去十四年新加坡建材需求之招標價格走勢。二零一四年之招標價格通脹為3.0%至5.0%。預計二零一五年之招標價格通脹速度放緩，即0.5%至1.5%。

圖4 — 建設局及RLB招標價格指數(年度)



基準年：二零零五年 (TPI:100)

資料來源：建設局及RLB

然而，建材價格下降不一定會對總建築成本產生相等對應之影響。建築項目之建築成本影響因素包括採購方法、全員輸出、人工費、政府收費及監管要求以及建材成本(包括相應的邊廢料許可消耗量)。經費增加及利潤同樣考慮在內。

建築開發實施創新及技術亦會產生較高的初始成本。規定利用施工技術與實踐(即工廠預製體積建設(PPVC)以及交叉層壓材(CLT)及預製浴室單位(PBU))等增強的易建性及易施工性要求進一步影響建築成本。激烈的競爭及不可持續之招標價格不利於在勞動力、材料及分包成本偏高的環境中創造利潤率。

在外勞緊縮的情況下，範圍更小的國內市場有更多本地與國外建築公司在廝殺，更嚴格的用人標準使這種競爭愈演愈烈。此外，由於主要建材(例如，普通矽酸鹽水泥(OPC)、鋼筋及凝固砂集料)不可預見之短缺及價格波動，建築公司經常面臨分包商供應協議出現財務困難之風險。由於招標時間緊張，新加坡建築市場近幾年有部份公司偏向於利用總價合約。對於總價合約，承建商預計會要求更高的加價，以免出現不可預見之突發事件。

總體而言，總建築量很可能維持在可持續發展水平，建築項目招標價格預計仍保持競爭力，因為承建商可能會降低招標利潤率及開辦費，以抵銷增加之人工費及監管成本。因此，低價建材不一定會轉換成更低的建築成本。而且，承建商或分包商的供應能力有限，增加工作量可導致通脹上升。

11 新加坡建築市場之競爭及重要入市障礙

新加坡建築市場競爭力強勁。嚴格的規章制度維持建築公司必須遵守之工藝品質標準。輕視該等法規之建築公司面臨巨額罰款及注銷懲罰。所有建築公司在建設局註冊或建設局更新其註冊資料之前，其職工必須接受規定相關知識與技能的培訓及再培訓。

建設局已強制執行建築管制(易建性及生產力)條例中有關採用節省人力之施工模式及建築設計的特定要求。從二零零九年六月十六日起，承建建築工程(相關計劃亦須經建築管制專員批核)之建築公司以及從事專業領域工程(對公共安全產生重大影響)之承建商需要獲得建築業者執照。該要求適用於公共及私人建築項目。

作為新加坡政府改善建築行業及建築市場系列舉措的一部份，以下分節總結並強調可能影響目標集團建築成本、品質及施工效率之部分重要挑戰。

11.1 承建商註冊系統(CRS)

建設局負責管理適用於參與政府項目之承建商及第一級分包商之承建商註冊系統(CRS)，滿足政府部門、法定機構及其他公共部門組織的採購需求。有兩種類型的執照，即一般建築業者執照及專門建築業者執照。一般建築業者執照包括兩個級別，即1級一般建築業者(GB1)及2級一般建築業者(GB2)。倘持有GB1執照，承建商可承建任何價值之項目，倘持有GB2執照，僅限於承建價值為600萬新加坡元或以下之項目。因此，未獲得GB1執照之承建商所承建的項目有限，從而限制其收入。截至二零一五年二月二十四日，共有3,819名持有一般建築業者執照之承建商及736名持有專門建築業者執照之承建商。

11.2 外勞稅(FWL)及外勞配額(MYE)

新加坡建築行業非常依賴外國工人，外國工人約佔全國工作許可證持有者的35%至40%。外勞稅(FWL)乃是調控外國工人人數的定價機制且會定期重新校準，以調整緊縮措施的步調。建築公司在新加坡聘用外國工人時須每月繳付外勞稅。由於建築企業營運必須聘請外國工人開展工地工程，外勞稅會影響市場參與者的營運成本。外勞稅監管要求變動可能會影響其盈利能力。

外勞配額(MYE)為一個工作許可證分配制度，乃為規管指定建築項目中外國工人數目而引入。外勞配額最近削減15%對建築企業沿用的資源管理方法帶來進一步限制。削減外勞配額將令應付的外勞稅上升，從而令建築成本增加。

11.3 創新及技術成果以及品質控制一致性

自二零一四年十一月一日起，政府售地(GLS)計劃規定承建商採用高效的建築技術開展項目。虛擬設計與建造(VDC)、預製浴室單位(PBU)、工廠預製體積建設(PPVC)及交叉層壓材(CLT)乃是提升建築行業工程生產力水平的示例。

儘管生產力創新項目(PIP)基金可供市場參與者支付採納該等生產力技術之啟動費用，但營運成本及維護成本會增加承建商的經營成本並影響其盈利能力。

此外，自二零一五年九月起，建築面積(GFA)為2,000平方米或以上之所有公共及私人項目的承建商需符合最低易建設計指標(B指標)要求；建築面積為5,000平方米或以上之新建築工程的承建商需符合最低建設易建指標(C指標)。未遵守品質標準之承建商會在贏得未來招標，特別是政府施工工程招標時面臨挑戰。

11.4 施工現場監管

根據《工作場所安全衛生(WSH)法》及相關附屬法例之規定，建築行業亦受人力部(MOM)記分制規管。十二個月內被扣18分以上之承建商會收到人力部的正式警告。建築行業內的所有主承建商及分包商會因違反工地安全規定被扣分。倘承建商或分包商繼續違反工作場所安全衛生規定，該等公司為所有外籍員工申請新的各類工作簽證或續期，則人力部會一律拒絕。

11.5 綠色建築標誌計劃

承建商需就獲得更高級別之綠色建築標誌評級(即綠色建築標誌白金獎或綠色建築標誌超金獎)支付1.0%至2.0%的溢價，從而影響建築成本。為鼓勵私營部門開發達到更高綠色建築標誌評級之建築，建設局與市區重建局(URA)於二零零九年四月二十九日推出一套建築面積(GFA)激勵措施。優質綠色建築標誌計劃可確保建築開發項目符合建設局品質標準。該計劃亦會影響建築成本。

12 目標集團之競爭優勢

客戶亦為新加坡綠色建築委員會(SGBC)創始成員之一，並於二零一二年至二零一四年期間，透過其附屬公司青建國際(南洋)集團發展有限公司及青島建築(新加坡)有限公司榮獲Green & Gracious Builder Award。其他獎項包括二零一三年榮獲之建屋發展局優異建築證書(Certificate of Merit Construction)及建設局建築生產力獎(Construction Productivity Award)(春季)。客戶目前正在透過其另一間附屬公司(即青建國際(南洋)集團發展有限公司)進行bizSAFE Partner(安全商業環境夥伴獎)、bizSAFE STAR(最高安全榮譽獎)及OHSAS 18001:2007(安全)認證。

根據客戶提供之資料來源，客戶目前已有200多名工人獲得建築業技工註冊計劃認證。此外，作為外來本地化市場參與者，在當前疲軟的建築市場中，客戶亦能建立採購大量由中國直接供應之材料及設備的備用渠道，以最大化利潤率。

為提高勞動生產力技能資格，客戶亦在中國濟南市設立海外測試中心，進行技能測試與評估。該中心在建設局註冊。有潛力的工人在該中心接受電氣接綫安裝、抹灰(僅限多能工)、水管與衛生管道安裝、鋼筋、瓷磚及木模工程培訓。客戶在招募足量技藝嫻熟的工人方面佔有優勢，可滿足建設局提高生產力之需求。

12.1 市場份額

本報告包羅萬象，為說明目標集團在過去五年的市場份額，住宅建築市場不應局限於任何財務類別(即目標集團之競爭對手亦包括所有建築工程業者及其對應之財務評級的承建商)。住宅建築市場亦包括各個市場分部一組屋、執行共管公寓(EC)及私營(非有地)房屋。

建設局承建商註冊系統(CRS)另有68名擁有類似A1及A2財務評級的承建商，該等承建商亦參與二零一四年期間的公共及私營非有地住宅項目。在該年度，新加坡A1級及A2級承建商共獲批14個私營非有地住宅項目及8個執行共管公寓項目，客戶獲批其中2個執行共管公寓開發項目。

二零一零年至二零一四年五年期間，共批出大約17,100個建築項目，其中7,531個屬於住宅開發項目。在此期間，目標集團戰勝競爭對手，達成23項住宅合約，合約總價值為28.5億新加坡元。就過去五年整個住宅建築市場的合約價值而言，該金額可轉換成4.33%的平均市場份額(參見表4)。

表4—目標集團於二零一零年至二零一四年期間
之新加坡住宅項目(公共及私人)市場份額

| 期間 | 目標集團實現之 總合約價值 (住宅) (十億新加坡 元/年) [#] | 市場批出之 合約總數 (住宅) (十億新加坡 元/年) ^{^,1,2} | 目標集團之 總市場份額 (住宅) (%/年) |
|-------------|---|--|---------------------------------|
| 二零一零年至二零一四年 | 2.854 | 65.884 | 4.33% |

資料來源：青建提供的資料、建設局及貿工部

附註[#]： 目標集團實現之總合約價值基於批出之合約總和(即決標信)。

附註[^]： 建設局及貿工部每年公佈之資訊。市場批出之合約總數基於批出之合約總和(即決標信)。

附註¹： 目標集團在住宅建築市場的競爭對手包括所有建築工程業者(CW)之承建商及所有財務評級。

附註²： 住宅建築市場細分包括公共住宅(即組屋)、執行共管公寓(EC)及私營(非有地)房屋類別。

鑒於新加坡建築市場性質及保密義務，建設局既未揭露批出之合約的具體建築成本，亦未根據市場份額對其註冊承建商進行排名。因此，無法識別重要市場參與者及其各自的市場份額。然而，建設局建築項目資料庫公佈一份往年批出之建築項目摘要。該等項目根據其開發類型、批出日期、合約成本範圍及項目團隊資訊進行分類。

13 未來機遇與挑戰

外國人力及勞動力相關之建築條例數量及類型有所增加，特別是建築行業。新加坡正在經歷預期壽命增加，出生率降低的階段，預計未來公民及勞動力會縮小及老齡化。基於最新人口白皮書，到二零三零年，人口預計為650萬至690萬。住宅建築市場動向與地產需求同步。近期的人口變化趨勢為住宅市場引入執行共管公寓(EC)及小型公寓單位，以滿足年輕一代的購房願望。僑民及移民預計保持於健康水平，因此預計於可見將來，市場的建築需要將維持穩定。

住宅建築市場面臨之潛在機遇與挑戰概述如下：

表5 — 未來機遇與挑戰

| 機遇 | 挑戰 |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 大範圍社會及經濟因素影響婚姻及生育決定，導致單身、晚婚及較小家庭核心越來越多。新加坡生活成本較高之概念往往會讓年輕一代更加擔心購買私營房屋的支付能力。因此，執行共管公寓及小型單位住宅房屋建築需求可能會逐步增加。• 隨著收入差距越來越大，新加坡的中產人口似乎沒有能力購買私營(有地及非有地)物業。這就為住宅行業創造建築機會，有一部份中等收入者會將執行共管公寓作為私營(有地及非有地)物業或升級組屋之備選方案。• 大部份人口居住在組屋，組屋翻新計劃對組屋街區進行翻新，旨在現代化城鎮中心，添置或升級社區設施等。政府機構、教育機構、公共娛樂場所等均要求進行常規升級工程。 | <ul style="list-style-type: none">• 嚴格的法規令承建商倍感壓力。其他規定可能會推高合規成本，阻礙施工進度及成果。承建商無法應對緊張的勞動力供給，提高建築生產力，從而導致施工效率低，影響品質及整體交付。• 未來五年，私營部門建築招標總量會逐步減少，因為政府售地(GLS)計劃用地批放量減少。因此，競爭會愈加激烈。 |

14 新加坡建築行業總體展望

政治環境有望保持穩定。二零一五年，新加坡政府預計總體經濟增長速度會以更保守的步伐擴張即2.0%至2.5%。

新加坡採用獨特的方法推動生產力，引導建築行業在施工模式及流程中採用高科技。《二零一五年預算案》所述之部份重要舉措及政策取向對建築行業大有裨益。包容性增長及深化經濟體制改革乃是《預算案》中的關鍵要點。重點關注領域包括技能升級及投資公共基礎設施、加強社會安全網並為正在重組之公司提供更多支持。

建築項目招標價格預計會保持競爭力，因為勞動力限制加強，監管成本增加。二零一五年，建材價格波動預計增幅介於0.5%至1.5%之間。

未來五年，總體建材需求預計會保持強勁勢頭，每年合約價值介於260億新加坡元至370億新加坡元之間。二零一五年，住宅建築需求預計會有些慘淡，總價值為75億新加坡元。鑒於新加坡具有競爭力的經濟實力及長期挑戰，公共基礎設施工程應主要為建築需求提供持續的支持。