

马来西亚的房地产业，除了大型发展商之外，规模中等的发展商也不乏耀眼的后起之秀，华阳集团就是它们其中的明日之星，今日的专题就带您了解，这家公司如何缔造骄人的收入与盈利成长，迅速崛起成为地产业引人注目的品牌。

打造利基市场 缔造成长动力

至今完成超过12亿令吉发展计划的华阳集团，已在它所进军的市场，即价格介于9万令吉至40万令吉之间的大众住宅产业，打下稳固的基础。

自从32年前在怡保成立，这家公司就不断为全国的广大市场服务，提供价格负担得起的优质舒适房屋给年轻家庭、新婚夫妇以及其他属于中产阶级的大马人。华阳集团并没有追随大趋势进攻高档发展计划，这与其他的开发商有很大的不同。

这与传统趋势有别，因为一般上许多开发商都急于进入高回报的高档市场。但华阳集团却不愿随波逐流，它的坚持让许多人都不得其解。华阳集团今年的表现，属于同行中的佼佼者，从寂寂无闻的一家公司迅速蜕变为投资者与购房者注目的对象。

由此可见，坚持把焦点锁定在大众市场的决定已经奏效，让华阳集团从一间只是在怡保兴建四层楼店屋的小公司，扩展成一个全国性发展商，在巴生谷、新山和怡保都拥有不同的发展计划。

截至2011年3月31日的第4季度，华阳集团的收入达到6671.6万令吉，税前盈利与净利则分别达到1163.5万令吉与840.1万令吉。这代表公司的收入、税前盈利与净利，分别写下145%、161%和156%的成长率。



表1显示全面的财务表现) 这是该集团连续第二季度写下强劲的收入与盈利成长。

连续两个季度的标青表现，让公司再次交出亮丽的全年成绩。截至2011年3月31日的财政年，该集团的收入达到1亿8886.5万令吉，税前盈利飙升至3438.8万令吉，净利则高达2522.7万令吉。比起上个财政年，税前盈利与净利都写下118%的高度成长。

该集团的每股收入是25.52仙，比上一个财政年增加了99%，因此分析员都发出「买入」的评价。至截稿为止，公司股价是1.50令吉。

这些数据反映蓬勃的经济环境，加上全国各地对经济型房屋的需求增加，进一步强化该公司的表现。华阳集团所进军的大众房屋市场，显然拥有强劲的需求。

该公司所达致的出色销售额是最好的证明，若以价值计算，本财政年的销售额比上一个财政年增加了123% (从1亿3929.2万令吉提升至3亿1015.1万令吉)。

华阳集团首席执行官何文渊表示，「我们的销售与财政表现是几项因素的综合结果，包括位于良好地点的高素质产品、房子价格大众化却能提供优质生活，以及我们所进军的市场庞大，提供很大的销售空间等等，我们相信买家是基于我们的品牌与优质产品来选择」。

大众化房屋打造利基市场

他补充说，「我们提供负担得起的优质房屋给最需要它们的市场，也就是年轻家庭、年轻人和新婚夫妻。对他们来说，拥有一间好房子是非常重要的，因为这是他们踏入人生另一个阶段的坚实基础。大家

开始认识到，我们是一个致力于提供价格大众化的房屋，建设永续社区的发展商」。

他指出，虽然房地产的趋势与设计款式不断变化，但是对价格大众化房屋的需求将保持不变，这就是华阳集团在房地产业大展拳脚的主导力量。

然而，在一个土地、建筑与原料成本不断上涨，高度竞争的市场中，这个策略长久下去是否可行？

何文渊承认，这些外在压力的确是一项挑战，但是若能专注处理内部业务，包括更好地管理公司营运，同时通过高价值的工程运作与严格的质量管理来提高成本效率，就能提高公司的竞争力。如此就能在确保产品素质的当儿，减轻物价高涨所带来的负面影响，继续保持成长的速度。

有别于其他倾向于冒高风险的发展商，华阳集团保持较低的负债比率，较倾向于规避风险。

何文渊指出，「虽然我们的形象和知名度不断提高，但我们不会放弃保守策略，这符合我们股东的意愿」。

尽管态度保守，华阳集团在时机成熟时也会把握机会，该公司最近就在距离计划中的吉隆坡国际金融区 (KLIFD) 和敦拉萨路

只有数分钟车程的迪沙班丹商业中心 (Desa Pandan Commercial Centre)，购买了1.55英亩的黄金地段。

市场消息指华阳集团将陆续公布更多的类似的购地交易，而且该公司正着手进军东马。

这片土地坐落在策略性地点，面向雪兰莪皇家高尔夫球俱乐部，距离敦拉萨路、燕美路和安邦路只有数分钟车程，也能通过精明隧道与安邦高架大道轻易到达其他高速公路，例如第二中环大道、Maju大道，以及隆美大道。其地点也非常靠近吉隆坡双峰塔、金三角购物与金融区。

目前该土地的发展计划仍在策划当中，不过预料将用来发展总值约1亿6000万令吉的共管式公寓与商业中心。

何文渊表示，「虽然人们开始注意我们，但我们还需要更加努力，才能与其他大型发展商平起平坐。

我们相信，若能维持目前的成长速度，就能在5年内成为国内5大发展商。我们已定下3亿5000万令吉的年度销售目标，以引领我们抵达目的地」。

目前该公司全国各项计划的未下单销售额高达2亿7900万令吉，至今华阳集团拥有787英亩的

未发展土地，发展总值估计可达22亿令吉。

在未来的财政年，该公司计划推出总值5亿2500万令吉的各项发展计划。

预料其主力将是该公司的旗舰发展计划——易城。

旗舰发展计划——易城

易城坐落在吉隆坡的南方入口点，是一项总值8亿4000万令吉，占地16.7英亩的零售、商业与住宅综合发展计划。

这项发展计划提供双向门面，同时拥有多个入口点，因为它直接面向南北大道与新街场大道，再衔接至其他8条大道。

易城的首期发展项目包括零售单位，已经集体出售予South Crest Synergy，后者将负责争取各类零售商与餐饮业者前来营业。

第二期发展项目则包括两栋共管式公寓，目前已100%售罄，销售额高达1亿5400万令吉 (这个数目将纳入2012年财政年首季)。

第三与第四期发展项目是共管式公寓，而第五期则是办公楼。第三期在将2012年财政年的第二季推出，价格从每平方米350令吉起。

这项发展计划预料将推动公司的发展至2018年。

图1: 华阳集团的主要财政表现

	截至2011年3月31日的第4季度 (百万令吉)	截至2010年3月31日的第4季度 (百万令吉)	涨幅	截至2011年3月31日的财政年 (百万令吉)	截至2010年3月31日的财政年 (百万令吉)	涨幅
收入	66.716	27.213	145%	188.865	103.542	82%
税前盈利	11.635	4.460	151%	34.388	15.775	118%
净利	8.401	3.283	156%	25.227	11.559	118%
销售额	136.9	35.6	285%	310.1	139.3	123%