

ONE SOUTH打头阵 华阳往南走

吉隆坡市中心25公里之内的发展都已经达到饱和，所以近年的发展都往外延伸，巴生谷南部如新街场、大城堡、沙登、加影等靠近政府新行政区的地区尤其蓬勃。这些地区属于巴生谷南部，也是最多房地产开发项目的集中地。为此，近年巴生谷的新开发房产计划大部分都以“South”取名。

封面 谢德金
sank@thestar.com.my

来自怡保的发展商华阳（HUAYANG，5062，主要板房），自2008年跨州来到巴生谷大展拳脚后，积极攻下南部，去年买下隆芙大道旁的一块商业地，投入一项发展总值高达7亿5000万令吉的商业开发项目，是项发展命名为One South，中文为“易城”。

One South的地点占尽优势，位于隆芙大道的正中心，介于斯里肯邦安与新街场之间，占地18英亩，属于零售商铺、办公楼与住宅的综合开发项目。华阳将在7年的时间内，分成5个发展阶段或集团有史以来最大宗的发展计划。

One South新街场与沙登的地标

华阳总执行长何文渊告诉记者，巴生谷南部的人口稠密，



特别是沙登区的人口更加密集，商业广场却不多，所以该公司非常看好One South的未来潜能。

「简言之，One South拥有现成的市场，而这个市场巨大无比，沙登地区的房产新区如雨后春笋林立，人口对商业广场的需求非常高。因此，在推出One South的第一期开发项目之际我们就决定以零售单位和小型办公室打响首炮，而且是以亮丽前卫的设计亮相，改变巴生谷南部的面貌。」

他透露，One South的首期开发项目未正式开盘以前就已经卖出30%的单位，也就是在155个办公室单位当中，其中的47间已被人预先订购。此外，零售商铺也吸引了数个受本地消费者欢迎的品牌，双方正在密洽买卖细节。

One South零售商铺的整体设计是以流线型和明亮两个特色吸引人潮，每个商铺单位都有前后双门面，让人潮涌入。此外，整栋零售商场的设计也采用自然光线，并注重热带风情的格调，让消费者在轻松舒适的环境下逛街。

集团主要收入支柱

One South零售商铺开发项目占地4.3英亩，最小单位的面积是479平方尺，最大单位的面积为2100平方尺；售价介于每平方尺350令吉至750令吉之间。在开盘期间，发展商提供



何文渊对One South信心十足。

10%折扣优惠。

One South未来的发展，也就是第2期至第5期阶段将以高层住宅为主，届时会建造1200个共管公寓单位，建筑面积1000平方尺以上，没平方尺售价250令吉。

何文渊指出，One South的推出将为华阳带来可观的收入，预料第一年就能为集团贡献1亿令吉的销售额，并会是集团今后最大的收入支柱。今年，华阳计划推出总10亿令吉的房地产开发项目，并放眼3亿令吉的销售额。

「我们的目标是在未来5至7年内成为国内第五大房地产开发商，并计划在3年内染指高档房地产市场，巩固华阳在马来西亚产业市场的地位，这是为何我们在2008年跨州到吉隆坡发展的最大动机，One South发展计划将进一步增强华阳的品牌与竞争力。」

然而，他强调，高档房产开发活动只占华阳总营业的10至15%，中价房产开发才是核心业务，因为这个市场的需求最大，尤其是在主要城市，如吉隆坡、新山、芙蓉等地区。



往南方出征

另一方面，今年下半年，华阳将于柔佛依斯干达经济特区附近推出Polo Park洋房高尚住宅项目，这是它的第二项精品豪华房产开发项目，发展总值为2800万令吉。

同时，华阳在两个月前于芙蓉南部的双溪加努（Sungai Gadut）推行旺达城工商业综合发展计划，发展总值为4300万令吉。是项开发项目占地28英亩，结合双层楼店铺与工厂于同一块，整个计划将在今年年底竣工。另外，该公司也会在芙蓉进行另一项房屋发展计划，发展总值为4500万令吉。

华阳涉足房地产市场超过30年经验，向来的目标是建造大众化房屋路线，2008年，

该公司首次进军吉隆坡，在土拉央推出Symphony Heights服务型公寓，以中价位赢得首都市民的青睐。

不过，随著国人的高消费能力逐渐提高和许多发展商渐渐转型的大趋势下，华阳也伺机进军高档房地产市场。

何文渊指出，这个围篱式豪华洋房发展计划是华阳进军高档房地产的试金石。接下来，该公司会探讨在吉隆坡的黄金地区内开发豪宅或精品型房屋。

「换言之，未来的5年是华阳发展史上的一个重要分水岭，大部分项目会集中在南部。不久前，我们斥资3亿2500万令吉到新山购买地皮，并计划在2011年第三季推介新的发展计划。」