



市道不景 反現良機

《投資焦點》 第2/3版



星州日报 6 Jul 2009

“产业市场似乎陷入低潮良久，短期内似乎还看不到曙光。”

这是当前大众对国内产业市场的评价。

平心而论，大部分产业公司表现不复神勇是不争的事实，尤其全球经济陷入不景气，花大手笔置产更是天方夜谭。所以，产业股去年暴跌不仅反映市场信心匮乏，也突显产业前景尴尬。

不过，马星集团(MAHSING, 8583, 主板产业组)董事经理兼首席执行官拿督斯里梁海金与华阳(HUAYANG, 5062, 主板产业组)主席丹斯里陈祖排异口同声认为，市道不好并非营运阻力，相反地可能是拓展营运或趁低收购地皮的好机会。

虽然如此，两者秉持不同路线的产业公司对购看法不一。目标市场放在中高档产业的马星集团认为高级产业仍有商机，至于走平价产业路线的华阳则看好中低收入者需求仍在。

无论如何，他们都希望政府能开放更多产业投资限制，让产业可在市道低迷下寻找更多出路。



梁海金：高檔產業 很好賣

克服買家低落情緒

問 在当前经济低迷市况下，产业面对最大挑战为何？公司采取怎样的策略克服难关？

●梁：目前最大挑战是情绪疲弱问题，其他方面则影响不大，主要是我国拥有可观人口统计学与健康借贷环境。为了抵抗情绪问题，我们更须了解买家喜好，在推出产业计划时确保可行性与精密审核，才能确保产品一致性。

“好概念、好价格、好地点”是马星一贯策略，再加上创新的行销策略如“轻松置业计划”(Easy Home Ownership)，处处以市场导向为主，我相信就能克服难关。

●陈：许多人对经济局势感到担忧，对产业市场持观望态度。在需求方面，许多买家已展延购屋计划，产业发展商也耽擱一些推介计划。因此，目前最大挑战是说服买家此刻反而是置业及长期投资最佳时机。主要是大马产业未出现泡沫迹象，估价仍合理，利率处于10年最低水平，许多发展商推出许多诱人配套，购屋者应把握机会。

另外，竞争日益激烈也是产业领域挑战，惟华阳继续发扬“安得广厦千万间，大庇天下寒士尽欢颜”的创办精神，强调价值取向、人人负担得起的屋子，以从众多业者中脱颖而出。

產業計劃照常推出

問 新产业计划推介与发展进度如何？公司是否采取“观望”态度，直到不明朗因素淡化？

●梁：由于目前利率偏低，许多人仍寻找其他投资机会，尤其是拥有良好素质与地点的产业，加上产业拥有抗通胀作用，产业需求仍在，因此马星会照常推出产业计划，预料今年会推出发展总值达4亿令吉约8项产业计划，主要集中在巴生河流域、柔佛与檳城。

其中，巴生河流域会推出碧豪苑(Hijauan Residence)30个单位，其他包括蕉赖“One Legenda”、沙亚南“Kemuning Residence”、巴生中路一沙亚南“高豪苑(Aman Perdana)”等房产计划，商业产业则有南大门商业中心(Southgate)计划；檳城方面会推出发展期限长达15年的南沙湾(Southbay)城镇计划；至于柔佛则有喜莱苑(Sierra Perdana)房

产计划。

在今年首季，马星销售额已写下1亿7千万令吉佳绩，达到今年全年目标4亿5千万令吉的40%，突显产业市场仍有活力。因此，公司将会持续配合经济环境推介产业，并在主要地段推出中高层的有地产业与商业产业。在住宅产业方面，公司会以双层半独立式与别墅为主；至于商业产业方面，地段将会在经济活跃区，以确保商业零售活动可顺利进行。

●陈：华阳暂无搁置任何计划，所有时间表如期照跑，包括“Symphony Heights”、柔佛“Taman Pulau Indah”旗舰城镇、柔佛“Metro Pengkalan”与大学城依斯干达旗舰城镇。

另外，公司也会在今年第四季推介新街场综合产业计划与芙蓉绿野高原住宅及别墅发展计划；至于明年次季则会推出新纳旺工商产业发展计划与南山“Polo Park”住宅产业计划。

預先規劃 · 謹慎營運

梁海金：●梁 陈祖排：■陈

問 金融危机是否激发任何启示？公司是否会寻求任何改善业务及增加收入机会？

●梁：这突显“规划”重要性。由于马星拥有预先规划习惯，懂得居安思危，锁定产业计划一些发展成本，并贯彻先建后售概念，因此目前营运顺利。公司拥有健康负债表，因此借贷并不是问题，前提是要更纪律或有策略性。

截至去年末，公司负债比仅有0.07倍，加上陆续进来的现金，预计可应付低潮的资金高达9亿令吉，不排除利用来拓展地库。

●陈：华阳向来采取灵活与谨慎的营运策略，专注业务发展，而管理团队融合许多年轻活

力与经验丰富的员工，虽然目前经济动荡，不过坚信公司有能力走出阴霾，主要是推出的房产都是可承担的价格。

由于产业市场日益成熟，发展商不能光以“削价”策略竞争，品牌、信誉、素质及价值才是购屋者最终追求目标，而发展商财务状况也必须强劲。

另外，发展商可祭出层出不穷促销配套，如“早起的鸟儿”(early bird)折扣、免息贷款等诱人配套。这些促销对购屋者是喜讯，让购屋者的选择更多。

其实，公司经历过过去30年许多高低潮，却能维持持续获利佳绩，突显公司管理团队与业务模式很稳健。

放寬條例有利發展

問 对于政府进一步开放产业投资条例的期待为何？是否有意进军物业管理市场，并设立产业投资信托(REITs)？

●梁：我希望政府能持续推出刺激房产市场的计划，尤其本地仍有许多需求，这也可望带动其他周边经济活动。目前，政府应该开放更多外资购屋限制，以鼓励更多外国直接投资活动。总的来说，政府较早前推出许多改善产业政策某程度刺激房产。目前马星仍享受身为单纯产业发展商的身分。一旦时机到来，不排除发展产业投资信托。

●陈：政府持续放宽产业投资条例，确实有利产业发展，但关键是政策不能朝令夕改。政府最近宣布许多奖励及津贴，确信政府有意进一步放宽该领域，惟公司对此的预期不会过高。华阳目前没有拓展产业投资信托意愿，核心宗旨仍为“全国发展商”定位，致力迎合市场需求，建设优质家园。

高檔屋有市 · 中低檔短缺

問 大马产业市场是否出现供过于求现象？房屋价格是否因此受影响？

●梁：如果根据去年产业过剩调查结果来看，会发现超过80%是来自房价低于20万令吉产业，原因是地点位置不佳与产业计划缺乏评估的结果。不过，调查显示超过50万令吉的房产兴趣仍在提高，其中介于50万至100万令吉的房产交易量仍增加10%，而超过100万令吉交易甚至激增33%，这反映了高级市场仍有偏高需求。

事实上，包括巴生河流域、新山与檳岛的有地产业价格仍然稳定，主要是大马房产在过去几年没有泡沫危机，与其他区域国家比较，产业涨幅仍属合理。不过高级公寓除外，因为这几年外资拼命涌入购买高级公寓，造成该产业成长过快，因此目前受冲击较大。

●陈：供过于求问题取决于领域及市场走向，也视地点。若以“可负担”房产角度出发，目前中低产业未出现“饱和”现象，反而还面临短缺，主要是愿意开拓优质房产但价格便宜的发展商不多。

大马人口超过2千500万，很多人仍未有自身产业，而且中低收入者居多，因此需求仍在，尤其在人口密集地区。而且，中低档产业主要为住居用途而非投资，因此即使经济不景，料冲击不及作为投资用途的高档产业高。短期房价不会受波动，中长期甚至可能看涨。

馬星：收購地皮

問 公司目前的财务状况如何？是否有能力维持进行着的计划？是否有寻求并购或开拓海外市场？

●梁：目前马星是采取“快速营收”方式，主要放在中高档有地地基市场，这也让公司享有健康盈利，并促使去年净现金提高至1亿7千200万令吉。而去年税后盈利也从2002年的530万令吉暴增至9千320万令吉，年增长率为61%，证明目前的营运模式有效。

同时，马星是采取自我融资方式，即每项产业计划都是透过本身收入，来偿还借贷利息与融资发展成本，这反而可让现金流表现正面。

并购方面则没有计划，我反而认为收购地皮比并购更有效，尤其目前对拥有雄厚财力的公司来说是好时机。目前公司交叉使用3种策略，除了目前快速营收方式外，公司在2年内不断探索

華陽：聯營拓展

收購大型地皮以供发展大型产业的机会，更不排除跨足海外，尤其是拥有庞大人口需求的中国与越南。无论如何，我要强调每项拓展计划都要经过仔细评估，以确保投资无误。

●陈：华阳截至2009年第三季营业额达7千392万7千令吉，比前期3千638万6千令吉增加103%；税前盈利是917万令吉也较前期的650万1千令吉成长41%。由于业绩表现良好与低负债比下，我对华阳财务前景仍充满信心。

针对海外市场，虽看到发展潜力，惟短期核心重点依旧以本地市场为主，长期不排除进军中国市场。

我们对本地业务拓展计划持开放态度，拓展方式将以联营计划进行，包括目前在柔佛两块地段。由于柔佛与露雳未发展地库达1千英亩，发展总值潜力超过18亿令吉，未来持续寻求雪州与其他策略性地点的收购。

市場明年才復甦

問 产业市场何时复苏？据了解，许多产业推介受阻，产业拍卖数目亦有上升迹象，这对发展商而言是否不利？

●梁：我们相信产业市场在明年初才会复苏，因为美国至少在今年第四季才会稳定。由于目前股市逐渐复苏，释放正面经济效应，预料大马经济将呈“U型复苏”，而中高档有地产业将会是下个市场焦点。

另外，产业买卖方在转手市场(Secondary Market)较困难，主要是二手产业市场买卖方存在价格鸿沟，令许多买家暂

时抱持观望态度。不过这个情况将不会发生在一级市场(Primary Market)上，尤其是拥有好地点与良好素质发展商身上。

我不认为，可与拥有良好信誉的发展商讨价还价，不过料配合目前情况，许多发展商会推出更多好的配套来刺激认购率。

●陈：最严寒的时期已过，意味着春天即将来临，随原料价格高企压力渐退、外围利好因素显现，华阳对产业复苏前景相当乐观。

大马在全球经济低迷之际，依然处于有利地位，经济情况不如预期恶劣，没有严重的裁员潮等问题，料房地产业价格将日渐恢复。公司对产业及认购率有信心，在良好管理下，不担心物业破产管理情况浮现。

低利率刺激買氣

問 目前低利率是否助于刺激需求？哪些地区是明智投资？是否实施任何具体的营销策略？

●梁：目前低利率环境的的确提高一些购屋情绪，公司也响应市场趋势而推出一些减轻购屋者负担的融资计划，包括提供低订金或免律师费等。由于国家银行资料显示，今年3月购屋贷款申请按月提高49%，证明低利率与市场推出的许多刺激配套已经改善购屋情绪。

马星持续推出有创意的行销策略，以满足不同的购屋与融资需求。例如在碧豪苑计划，我们还还为购屋者购买10C投资连接基金，让投资者在30年后可获得近50万令吉回酬。

我认为中高档有地产业将会在长期升值，而拥有好概念、好地点与好评估的双层半独立式、别墅与排屋也会有良好前景，这些都可以当做长期投资。

●陈：低利率对首次置业者非常有利，同时是投资者累积资产最佳时机，因为低利率有助对抗

通货膨胀。1960与1970年为过去低利率时代。国行最近下调隔夜政策利率2%，旨降低借贷成本，支持内需，因而利于首次置业者，特别是工作稳定、并已工作三至四年的白领阶级，更容易获得贷款。此外，银行给予较长贷款期限，也乐于放贷，优惠贷款利率平均是5.55%，25万令吉以下物业，还可享有50%印花税折扣。

以产业地点考量，预见吉隆坡及柔佛的屋业保持稳定，产业价值甚至有望走高。市中心土地受限，总有一天会随人口与日俱增达“饱和点”，看好新发展区潜能，料首次置业者将锁定士拉央、莎阿南及蒲种为目标，因为这些地方的社区已成形，基建发达，崛起成为新兴发展区。

发展商要打造新市中心并非不可能任务，如作为行政中心的布城，就业机会蓬勃增添“人气”，成功带动产业发展。

在行销策略上，华阳将专注推出具特色的计划，以加强市场定位。同时，产业注重治安元素，大部分住宅产都设立栅栏，提升保安措施。