

Sasaran jualan sebanyak RM300 juta untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2011

One South pemacu perolehan Hua Yang

KUALA LUMPUR 30 April – Pemaju hartanah, Hua Yang Bhd. menetapkan sasaran jualan sebanyak RM300 juta untuk tahun kewangan berakhir 31 Mac 2011, dengan One South di Sungai Besi menjadi pemacu utama perolehan.

Dengan nilai pembangunan kasar (GDV) sebanyak RM750 juta, One South menyumbang sebahagian besar daripada RM1 bilion nilai projek yang akan dilaksanakan oleh kumpulan itu tahun ini, kata Ketua Pegawai Operasinya Ho Wen Yan.

“Daripada RM300 juta jualan, One South akan menyumbang RM100 juta,” katanya pada taklimat media mengenai projek terbesar kumpulan itu di Lembah Klang, di sini hari ini.

One South ialah projek pembangunan bercampur yang melibatkan hartanah runcit, komersial dan kediaman yang dibangunkan di kawasan seluas lebih 7.2 hektar di Sungai Besi.

“Ia akan dimajukan dalam lima fasa yang mengambil masa lapan tahun untuk siap.

Fasa satu dengan GDV bernilai

RM200 juta, mengandungi premis runcit dan pejabat manakala Fasa Dua, Tiga dan Empat, masing-masing melibatkan apartmen perkhidmatan. Fasa akhir melibatkan hartanah pejabat,” kata Wen Yan.

Kerja membina 384 unit pejabat kedai bermula bulan lepas dan akan mengambil masa 36 bulan untuk siap, mulai tarikh perjanjian jual beli.

“Kami sudah menerima sambutan yang menggalakkan daripada pembeli. Sejak pelancaran awal pada Februari, 30 peratus atau kira-kira 47 unit da-

ripada 155 pejabat yang ditawarkan, sudah dijual,” kata Wen Yan.

Syarikat akan melancarkan 73 lot runcit pada Julai, katanya.

Keluasan lot pejabat dan runcit adalah daripada 479 hingga 2,100 kaki persegi, dengan harga daripada RM350 hingga RM750 sekaki persegi.

Wen Yan berkata, pembangunan One South juga menawarkan sejumlah 1,200 apartmen perkhidmatan yang berkeluasan daripada 1,000 kaki persegi ke atas dan berharga mulai RM250 sekaki persegi.

Dalam jangka panjang, beliau ber-

kata, Hua Yang menasaskan mencatat RM500 juta hingga RM600 juta jualan setahun bagi membolehkan kumpulan itu menjadi lima pemaju utama dalam tempoh lima hingga tujuh tahun.

“Kami juga akan mengukuhkan kehadiran kami dalam segmen mampu milik dan sentiasa melakukan inovasi untuk menawarkan produk yang lebih berkualiti selain beralih kepada segmen premium dalam tempoh tiga hingga lima tahun akan datang,” katanya.

Projek Hua Yang yang lain termasuk Senawang Link bernilai RM45

juta, satu pembangunan komersial dan industri di Seremban; Polo Park (RM28 juta), kawasan kediaman eksklusif di Johor Baharu; dan fasa akhir Symphony Heights di Selayang.

Symphony Heights, dengan GDV RM200 juta, akan dilancarkan pada suku ketiga.

Ditanya sama ada Hua Yang merancang meneroka pasaran luar negara, Ho berkata: “Tidak, kerana pasaran Malaysia masih besar dan ada banyak ruang untuk kami berkembang.” - BERNAMA