

Hua Yang sasar jadi pemaju rumah mampu milik

KUALA LUMPUR 1 Ogos – Selepas menempah kedudukan selesa bagi dirinya dalam segmen rumah mampu milik, Hua Yang Bhd., kini berhasrat menjadi satu daripada pemaju unggul di Malaysia.

Ketua Pegawai Operasinya (COO), Ho Wen Yan, berkata, Hua Yang akan terus memberikan tumpuan kepada perumahan mampu milik bagi golongan berpendapatan sederhana.

“Sejak 30 tahun lalu, kami telah berusaha untuk membina reputasi bagi penyediaan perumahan awam mampu milik, yang ditawarkan dengan mutu yang tinggi dan keprihatinan terhadap persekitarannya.

“Selepas berkembang dengan semakin kukuh, kini kami berhasrat menjadi pemaju pilihan,” katanya kepada *Bernama* dalam satu temu bual.

Hua Yang bermula sebagai pemaju bermodal kecil di Ipoh, Perak. Ia diasaskan oleh Ho Mok Heng pada 1978 sebagai sebuah syarikat sendirian berhad dan asalnya dikenali sebagai Heng Po Sdn. Bhd.

Pada 1979, nama syarikat itu ditukarkan kepada Hua Yang Development Sdn. Bhd. dan pada 2001 kepada Hua Yang Sdn. Bhd.

Tidak lama selepas itu, ia dikenali sebagai Hua Yang Bhd. dan disenaraikan di Papan Utama Bursa Malaysia pada November, 2002.

Syarikat itu kini beroperasi di Perak, Lembah Klang dan Johor.

Projek-projek utamanya di Lembah Klang ialah One South di kawasan Seri Kembangan dan Symphony Heights di Selayang.

Projek-projek lain yang dilaksanakan oleh Hua Yang termasuklah pembangunan perbandaran bercampur Bandar University Seri Iskandar dan Metro Pengkalan di Perak, serta Taman Pulai Indah di Skudai, Johor.

Menurut Wen Yan, Hua Yang telah menyusun perancangan hala tuju dan strategi.

“Hasrat kami ialah untuk berkembang di Malaysia terlebih dahulu sebelum mempertimbang sebarang rancangan peluasan ke luar negara.

“Projek-projek di Lembah Klang akan memenuhi jadual kami untuk selama enam hingga lapan tahun dan itulah tumpuan kami,” tegasnya.

Ditanya tentang rancangan untuk menambah simpanan tanah, Wen Yan berkata: “Tanah adalah pertimbangan utama bagi semua pemaju dan mereka sentiasa menunggu pilihan.

“Di Lembah Klang, kami ingin mendapatkan tanah dengan keluasan yang lebih kecil, yang sesuai bagi bangunan apartmen yang tinggi.

“Di luar Lembah Klang, kami mahu tanah

seluas 100 hingga 300 ekar, terutamanya di Johor dan Perak,” jelas beliau.

Kata Wen Yan, syarikat itu ingin berkembang untuk menjadi pelabur besar dalam pembangunan harta di Malaysia dalam tempoh tiga hingga lima tahun.

“Kami berharap dapat menjadi peneraju yang diiktiraf dalam segmen rumah mampu milik dan sasaran kami untuk lima tahun lagi ialah jualan bernilai RM500 juta setahun.

“Kami berharap selepas berkembang dari segi saiz dan sumber, kami akan dapat meneroka pasaran luar negara dalam lapan tahun lagi, bermula dengan peringkat serantau terlebih dahulu,” katanya.

Beliau berkata, permintaan bagi harta di Malaysia dalam segmen rumah mampu milik masih baik.

“Kami menjangka pasaran kekal teguh dengan bertambah baiknya keadaan ekonomi,” kata beliau.

Tentang persaingan, Wen Yan berkata, ia sentiasa wujud.

“Bagi kami, persoalannya ialah bagaimana melakukannya dengan lebih baik, dari segi menghasilkan reka bentuk yang lebih menarik dan mutu yang lebih tinggi. Pada realitinya, kami bersaing dengan diri sendiri bagi menambah baik proses dan produk,” tegas Wen Yan. - BERNAMA