



「**專業**」乃美聯之核心價值。

美聯全體員工

均秉持以下**企業宗旨**：

- 顧客為主
- 服務為先
- 積極進取
- 努力創新
- 群策群力
- 再闖高峰」

企業價值

主席報告



黃建業
主席兼董事總經理

事實上，下半年行業經營環境不斷轉差，一二手市場成交金額分別下跌25.7%及37.6%，但即使樓市成交出現萎縮，同業仍未有因而減慢擴充步伐，截至去年十二月底代理行業分行數目更創下歷史新高，達到3,860間，較去年六月份錄得的3,588間，在半年內，業內分行數目增加了272間，增長幅度達7.6%。在鞏固市場地位及嚴守風險管理的同時，集團審慎地作出了適當的擴充，這亦是下半年成本增加的原因之一。

而年內以十一月份的虧損幅度最大，惟集團已於十二月控制成本及重整資源分配，因此固定成本已下降。

業務回顧

集團截至二零零五年十二月三十一日為止，營業額較去年增長17%至港幣2,332,000,000元，已是集團連續第三年就營業額錄得增長；而錄得的盈利為港幣214,000,000元，較上年度減少35%。盈利減少的原因，主要是受到市場氣氛轉淡及經營成本急促上升所致。

下半年市場波動行業面對挑戰

集團全年整體營業額呈現增長，主要為物業代理佣金收入增加，惟由於下半年之經營環境充滿挑戰，樓市轉弱及成本增加，致使盈利表現於下半年受到影響。本港樓市氣氛於零五年下半年開始轉淡，主要是受到息口上升以及禽流感陰影所威脅；當中銀行不斷調高按揭息率，令市場需更長時間消化升幅，是樓市在第四季調整的主要原因。



美聯集團主席黃建業與管理層主要成員



主席報告 (續)



美聯物業2005年於多個一手新盤取得銷售佳績，並連續兩年蟬聯恒基金牌，由恒基主席李兆基博士(右)頒獎。

領導地位穩固一手盤戰績佳

於年內，集團透過高水準的企業管理策略模式，靈活地作出適當的策略部署及資源分配。在恰當的部署及充足的支援下，集團在多個一手新盤中取得了理想的銷售佳績，重點新盤如凱旋門、名門、貝沙灣、都會駅、一號銀海、聚賢居、御皇庭、四季豪園及碧海藍天等等，集團更連續兩年蟬聯恒基金牌，與本港各大發展商維持良好的合作夥伴關係，這更認證了集團於市場的領導地位。



美聯集團分行遍佈港、九及新界各區主要屋苑，以鞏固市場地位。

主席報告 (續)

網絡與資訊結合鞏固市場領導地位

雖然面對業內對手大肆擴充，但集團仍然能保持行內的領導地位，除了擴大分行網絡外，集團還創同業之先河，推出《美聯729物業專訊》，以公平、公正、公開的態度，向廣大客戶發放本港地產市場資訊，在分行網絡與資訊發放的結合下，不但有助提升美聯於地產市場的專業地位，同時亦有助前線同事能準確地掌握市場走勢，增加市場接觸面，發揮地產資訊功能，促成生意時亦事半功倍。



美聯集團聯同全球財經資訊翹楚「彭博」(Bloomberg)攜手合作成立《美聯729物業專訊》樓市資訊平台，透過彭博終端機向全球發放本港地產市場資訊。



美聯集團榮膺亞洲權威財經雜誌SIAMONEY之「最佳管理公司(中型企業)」，由主席黃建業(左)親自領獎。



主席報告 (續)

專業管治獲認同

集團於管理及企業管治方面的表現獲得投資界的廣泛認同。於年內，集團分別獲福布斯亞洲雜誌評選為二零零五年最佳中小型企業及獲Asiamoney雜誌評選為二零零五年最佳管理公司（中型企業）。是集團首次在一年內連奪兩項國際殊榮，引證集團在以下各方面有理想的表現：

- 擁有卓越的管理能力及前瞻性
- 良好的整體財務及業務表現
- 高資訊透明度
- 重視股東利益價值



美聯集團榮獲亞洲《福布斯》雜誌選為「最佳200間中小型企業」，主席黃建業（右）親赴新加坡領獎，與福布斯集團主席兼行政總裁史提夫福布斯（Steve Forbes，左）合照。

於年內，集團致力將企業管治的水平進一步提高。除了已設立多年的審計委員會外，集團於年內分別成立了薪酬委員會及提名委員會。集團奉行一套有效的內部監察制度，於年內更設立獨立的內部監察功能，以妥善保障股東利益及集團資產。



為鼓勵青少年透過閱讀自我增值，美聯集團發起「地產名人愛心閱讀計劃」，獲發展商鼎力支持推薦好書。

關懷社會履行企業責任

集團積極關懷社會，熱心參與社會公益慈善活動，為表揚集團對社會貢獻不遺餘力，在二零零五年，香港社會服務聯會並連續三年向集團頒贈「商界展關懷」的殊榮。集團透過「美聯慈善基金」以及美聯員工義工隊「美善會」，服務社會，惠澤社群。集團亦重視推動教育文化，去年發起「地產名人愛心閱讀計劃」，以鼓勵年輕一代透過閱讀，自我增值，拓闊視野，並獲得本港主要發展商支持，向年青人推薦好書。而集團亦參加了全港「奧比斯襟章日籌款活動」，為「奧比斯飛機眼科醫院」籌募經費，並榮獲了全港籌款數目第二高的商業機構。

主席報告 (續)



美聯集團舉辦「第二屆全港地產代理頒獎典禮」，表揚一眾表現出色的前線精英，並獲各大發展商全力支持。

業務展望

集團對零六年的經營環境充滿信心，除相信樓市出現明顯轉活外，集團亦致力令經營成本更具彈性，集團的領導地位相信會繼續增強。

七大理由刺激換樓需求

集團的企業觀點，是認為零六年的樓市表現會較零五年為佳，綜合有以下七大因由：

1. 經濟復甦，百業興旺，很多行業均出現挖角潮，令整體失業率維持在低位水平。市民薪酬上漲，不但令消費力增強，同時亦有條件改善居住環境，這將有利帶動市場換樓需求。
2. 政府政策有利樓市。目前現行的土地政策，例如持之有效的勾地表制度以及政府堅持不賤賣土地的政策，均令到發展商不容易補充土地儲備，減慢推盤步伐，一方面減輕了供應的壓力。
3. 息口將見頂，市場普遍預期經過數次加息之後，本港息口將會於今年下半年見頂，加上樓市在去年十二月份已重踏升軌，顯示息口上升對樓市的負面效應已經過去。



主席報告 (續)

4. 通漲壓力重現，在租金上升帶動下，本港於零五年重現通脹，今年最新通漲已達到2.6%，預期今年通脹率將會繼續升溫。此外，物價上升亦有利實質利率回落，有利投資市場。
5. 銀行積極拓展按揭業務，推出林林總總的按揭產品，隨著滙豐銀行於二月份推出P減2.75厘的按揭息口，不但令到按揭競爭戰線擴闊，且更令按揭息率重返五厘水平，大大減輕了供樓人士的負擔，這有助刺激買家入市意慾。事實上，在減息戰初期，二手成交明顯反彈。
6. 市民信心恢復，樓價升值所帶來的財富效應。樓價從零三年至今上升了超過七成，過去兩年入市的市民，大部份均可享受樓價上升所帶來的財富效應。樓市出現的財富效應，預期對未來的換樓市場最為有利。
7. 換樓需求是樓市的主要動力，另外，今年亦是傳統嫁娶年，新婚人士增加，意味著首次置業人數亦會增加，這將加速市場換樓循環，對中小型住宅市場的交投有莫大裨益。此外，集團相信，租金上升亦有助推動市民入市置業。

成本組合更具彈性擴市場佔有率

去年底集團已積極因應市場出現的波動而將經營成本降低，今年集團會繼續努力，並希望能夠令固定成本調節得更具彈性。經營方面，集團估計，舖位租金高增長期已過，租金支出估計將隨集團分行網絡的調整而有所變化。

集團認為，如樓市表現強勁，估計成交量和成交價均呈明顯增長，集團將會再擴充分行網絡，部份將針對新落成的物業項目，集團亦會開拓市場空間，以增加市場佔有率。事實上，隨著樓市成交再趨活躍，部份以往交易較疏落的地區，亦會有盈利空間，集團會密切留意各區的經營潛力，作即時的部署，伺機加強滲透層面。

集團除在住宅市場地位穩固外，在舖位物業市場亦處於領導位置，踏入零六年，集團已率先獲得旺角東京銀座獨家代理權。而事實上，近年在多個商場項目中，如銅鑼灣Red Mall、旺角動感銀城、元朗嘉城廣場、旺角chic之堡及觀塘裕民薈等，拆售成績均十分出色，為集團帶來了可觀的佣金收益，相信今年舖位拆售項目仍為集團帶來可觀的收入。

鎖定宣傳目標強攻上車換樓

集團將會秉承過去經驗，繼續透過有效率的資源調配及宣傳推廣增加市場佔有率。而今年的宣傳重點對象會集中在吸引換樓客及首次置業人士。

主席報告 (續)

今年適逢是中國人傳統的雙春兼潤月，預期結婚人士的數目將會上升，為市場締造了一批龐大的購買力；此外，上半年銀行之間按揭戰，相信亦會刺激有意換樓的人士入市意慾。為了迎接這兩批極具潛力的購買力，集團在資源調配及市場策略方面，將會鎖定目標，致力佔據上車及換樓市場。

專業質素強化競爭優勢

集團銳意提升專業水平及地位，務求以優秀的管理、高質素的服務、專業獨到的市場分析及知識，為集團進一步強化其於市場的競爭優勢。

集團重視員工的培訓及發展，除一直透過美聯大學堂培訓中心，為集團各階層的員工提供多元化的增值培訓計劃外，於來年更會推出兩項嶄新的培訓計劃，包括一項對象為集團全體員工、因應不同的資歷及職級，並針對個人持續發展而設計的培訓計劃，內容包括董事

學會課程；另一項目為工商管理碩士資助計劃，對象為集團的中層管理人員，冀望為集團的未來管理層注入新元素。

回饋社會樹立企業公民責任榜樣

於履行企業責任方面，未來，集團將繼續關懷社會，並會透過美聯慈善基金參與更多各類型公益活動，繼續回饋社會；基金『取之於斯用之於斯』，會透過捐款予慈善機構，幫助社會上有需要的人士，期望日後受惠的機構越來越多，藉此為社會各層面作出有意義的貢獻。

代表董事會
主席兼董事總經理
黃建業

香港，二零零六年三月九日



美聯集團精英輩出，有賴管理層的卓越領導。