

## 税务蜜月期 热搜好投资

TAX HOLIDAY SPURS BUYING SENTIMENTS  
INVESTORS ON LOOKOUT FOR GOOD DEALS



封面人物

**柯盈妃**  
大马房产界再升新星  
自信知性兼具魄力无限

>>房产全视界  
**松岛智慧都市**  
呈现未来城市生活面貌

>>活动回顾  
**2018 Swengtee 房地产展销会**  
大选后房市成焦点  
活动精彩连连满堂喝彩

RM15(WM) RM16(EM)  
KDN : PP 17682/03/2013 (031980)



封面人物

PEOPLE

文·陈秋瑾



# 柯盈妃

## 大马房产界再升新星

### 自信知性兼具魄力无限

商界有句话说：创业难，守业更难。

然而，大马KSK集团的第二代企业接班人柯盈妃 (Joanne Kua) 却以实际行动，在成功接班后，不但带领企业进行大刀阔斧的全面性转型，更成功在短时间内，迅速在一个全新领域中崭露头角，成为马来西亚房地产界冉冉升起的新星。

不但如此，个性追求完美的柯盈妃，更选择挑战

房地产界难度最高的品牌化住宅领域，并成功广邀世界上最成功的品牌团队，与她一起并肩作战，打造足以重新定义马来西亚对奢华品牌房产标准的综合发展项目——8 Conlay。

她的魄力与亮眼表现，使其迅速在马来西亚房地产界占有一席之地，同时获得了《福布斯亚洲》的认可，成功登上最新崛起的25名星级女商人的行列中。

## 接班篇 业务转型但精神不变 延续企业DNA及文化

柯盈妃是我国知名企业家丹斯里柯善逵的长女，虽然年仅33岁，但在事业上却有着让人望尘莫及的辉煌成绩单。

在回国之前，她曾在德国慕尼黑再保险公司与伦敦德意志银行任职，专长为金融风险与人力管理。

2010年，她回国接棒后，便主导了企业的转型。在她的带领下，前身为天安亚洲有限公司 (Kurnia Asia Berhad) 的KSK集团，不但脱售马来西亚普险业务的全数股权，同时也进行了资本回退与集团私有化活动。

短短两年的时间里，该企业重塑品牌，并以KSK集团出发。同年10月，柯盈妃受委为KSK集团的总执行长，同时身兼KSK置地的董事经理一职。

翌年，KSK集团正式从大马交易所除牌，并宣告转向房地产发展与管理领域，同时多元化业务。

在外界看来，天安亚洲作为大马首家营业额突破10亿令吉大关的普险公司，却毅然卸下“普险一哥”的光环，投入房地产发展与管理领域，成为发展商“新丁”，这个决定可以说是相当令人震撼的。

### 建立令人信赖的品牌

对此疑问，柯盈妃认为，从普险业跨界到房地产领域，这或许听起来像是发生了180度的大转变，但追根究底，两者同样都是在经营一门生意。

她表示，普险业是一个竞争非常大的行业，企业的成功与否，端看从业员与客户建立的关系，而这也是普险业的核心。同样的，房地产事业的经营，也离不开对客户的服务。

因此，自她于2010年加入集团后，她便致力于将天安亚洲普险的基因和文化，根植于KSK集团里，以打造一个让人可以信赖的品牌。

“在普险业，我们卖的是信任与服务，因此正如我们当年在天安亚洲所建立的品牌忠诚度一样，我们也希望可以把这个文化延续下来。”

大刀阔斧的改革需要极大的决心和毅力，但更不可少的是，清晰的目标和发展核心。对柯盈妃而言，为了建立可以让人们信赖的品牌，在提供高品质的产品同时，如何为客户的生活增添价值也是非常重要的考量。

“在房地产领域，我们可以很自豪地自称为Lifestyle Developer，因为我们卖的不仅仅是空壳，我们更重视为客户打造高品质的生活方式，而这将成为我们企业的发展核心。”



## 理想篇 不鸣则已一鸣惊人 设定最高标准大胆出击

作为马来西亚房地产界的新势力，面对挑战在所难免。对柯盈妃而言，“销售一种生活方式”的概念并非天方夜谭，只要经过良好的规划与执行，绝对可以完美实现，反而如何去突显该集团的首个发展项目，从而实现一鸣惊人的跃进，成了更大的挑战。

当该集团于2013年购得一块邻近吉隆坡城中城（KLCC）的康丽路（Jalan Conlay），面积约4英亩的永久地契地皮后，便开始盘算如何创造出最大的价值。

在经过无数个讨论之后，柯盈妃及团队决定向高难度挑战，推出比高档房产还要更上一个档次的品牌化房产项目8 Conlay，作为KSK集团进军房地产界的首个房产发展项目。

这个项目的总发展总值为54亿令吉，包含两栋分别为61层和56层的YOO8 A座和B座的品牌高级公寓、一栋68层的五星级凯宾斯基酒店和凯宾斯基服务式公寓，以及富现代化的时尚高端购物商场。

目前这个综合发展项目正在如火如荼地兴建当中。地基工程已于去年年中完成，且已进行上层建筑施工工程。一旦该计划如期在2020年竣工后，势必将成为一颗照耀吉隆坡天际线的宝石，闪闪发光。

### 重新定义吉隆坡天际线

在业界人士看来，KSK集团在首次跨界房地产领域便剑指最高标准，不得不说是个大胆且让人佩服的决定。不过，对于柯盈妃而言，目前正是发展品牌化房产项目的最佳时机。

在她看来，每一座城市都需要能够闪闪发亮的发展项

目，以便能在全球展现光芒，而在众多房地产产品中，品牌化房产绝对有能力赋予吉隆坡高品质宜居生活的形象，与世界其他顶级城市并驾齐驱。

“吉隆坡的品牌化房产的发展虽然仍处于起步阶段，但这也意味着这个市场存在着很大的发展空间和利基市场。”

8 Conlay的推出，不但是为吉隆坡天际线带来一个标志性的综合发展项目，同时也肩负着重新定义品牌化房产的革命性使命。

柯盈妃表示，对于大多数人，尤其是亚洲人而言，买房置产是一项终身投资，同时也是个人成就的象征。换句话说，拥有一个高品质和宜居的品牌化房产，将能够突显买家的身份与地位。

“KSK置地的成立始于一个愿景，那就是不止建造一个居所，而是为住户提供一个高品质和宜居的品牌化房产项目，而这在大马是前所未有的创举。”

柯盈妃相信，这个发展项目将会改变吉隆坡城市的天际线，不但能为住户创造价值，同时也使KSK置地一举成为房地产市场里，值得客户信赖的品牌。

为了奠定新基准，KSK置地花了数年进行策划与筹备工作，以找出合作伙伴、服务性质、建筑和室内设计等等的最佳组合，以打造出能够吸引海内外买家和投资者青睐的高端品牌化房产项目。

事实证明，她的独到眼光受到了市场的巨大肯定。该公司于2016年初正式推出的YOO8 A座品牌高级公寓，每平方呎售价为2700令吉，每单位平均售价为230万令吉，迄今已成功销售80%，其中外国买家占了80%。

## 领袖篇 聚集业界最好的人才 共同打造最棒的作品

要打造一个符合国际水平的品牌化住宅项目，柯盈妃清楚了解，自己需要一群实力非凡的菁英人才来共同实现。作为一名出色的领袖，她需要将业界最好的人才聚集在一起，并提供一个能够让他们发挥才华的舞台，以呈现出最佳的作品。

因此，KSK集团不惜砸重金，力邀国际顶级品牌成为合作伙伴，其中包括了大马顶尖且获奖无数的建筑师Ar Hud Bakar、国际知名室内设计事务所YOO、泰国著名景观设计设计公司TROP事务所，以及欧洲百年酒店品牌凯宾斯基（Kempinski）。

对于能够与举世闻名的建筑师、室内设计师和景观设计师一起合作，携手打造吉隆坡最具标志性的发展项目，柯盈妃深感荣幸和自豪，并强调这次的经验将非常有利于公司的成长。

至于8 Conlay的另一个国际顶级品牌合作伙伴，则是凯宾斯基酒店。值得一提的是，这也是凯宾斯基酒店品牌第一次进驻大马，而且也将会是全马唯一一家凯宾斯基酒店。

她深信，作为欧洲历史最悠久的酒店品牌，凯宾斯基拥有121年的客制化豪华服务经验，不但能为该项目提高质量和价值，同时也能为向往卓越与个性化服务的客户，提供至高无上的酒店式管理服务。

### 与人才共建新文化

值得一提的是，有别于其他发展商在项目的最后阶段，才聘请室内设计师、景观设计师及提供酒店式管理服务合作伙伴的做法，该公司是从一开始就召集所有合作伙伴及团队，一起讨论与参与整个过程，共同制定8 Conlay的每一个细节。

“在这个过程中，无论是合作伙伴或公司内部团队，提出了无数个奇妙的构思与想法，但我们的目标一直非常清晰，那便是要创造一个独具匠心的作品。”

在长期沟通与交流下，这支多元文化的团队与KSK集团的文化及基因融合，产生了新的化学作用，并渗透8 Conlay的每个细节里。

“每个与我们合作的顶级品牌伙伴都具备绝佳的实力，他们所提供的高品质作品与客制化豪华服务，最终都能让买家和投资者获得实实在在的好处。我们希望我们的买家能够自豪地说，他们在吉隆坡买了一个物有所值的‘宝石’。”

柯盈妃对于能够拥有机会和舞台，与许多才华横溢的人才共同建立起新文化，而非非常荣幸。

尽管每个人来自不同的文化背景，但因为有着相同的理念和目标，因此在相处起来，感觉就像KSK集团大家庭的一份子。

### 父亲谆谆教诲谨记于心

柯盈妃本身是一位非常看重团队凝聚力的企业家，而这个观念其实是来自于小时候一段美好的记忆，使她如今谈起仍感到非常兴奋，往事历历在目。

记得她有一次到父亲公司探班时，恰逢是天安亚洲进行月终结算的日子。当时公司的会议室挤满了人，包括公司职员、保险经纪和生意伙伴等等，每个人都在热切等待着月终结算的成绩出炉。

成绩出炉后，他们距离目标收入仍然落后了数十万令吉。当时保险经纪们二话不说，立刻拿起电话拨打给客户，全体上下为业绩作最后冲刺。最终皇天不负有心人，他们在当晚成功达到了业绩目标，公司上下一片欢腾。

尽管柯盈妃当时年纪还小，但如此充满团队凝聚力与众志成城的场景，让她至今依然感触极深。对她来说，唯有互相信任与关系密切的团队，才能让公司在短时间内创造出奇迹。

除了团队的合作精神之外，她也深谙与合作伙伴必须保持互相尊重的重要性，因此无论在任何工作场合，作为集团领导人的她始终警惕自己，需要时刻保持谦虚的态度。

对此，柯盈妃认为这一切得归功于父亲丹斯里柯善述的谆谆教诲，才塑造了今时今日的她。

“父亲经常鼓励我实现集团的抱负，不要害怕抓住眼前的机会，并且必须为此全力以赴，做到最好。”



## 愿景篇 未来布局已胸有成竹 一步一脚印奠定基础

一个有愿景的企业家，才能够带领企业走得更长远，并实现永续经营的目标。柯盈妃对于未来也充满憧憬，但不要求一步登天，而是一步一脚印地把每一个阶段和环节都细细做好，奠定稳固的基础。

作为该集团有史以来最年轻的总执行长，柯盈妃回顾接班后的日子时感叹，过去8年的岁月并非一帆风顺，反而就像坐过山车一样，有起有落。

同时，在科技发展日新月异的如今，她需要快速地掌握全新的知识，才可以带领企业朝更高的里程碑前进。

对于需要不断吸收新知识，她甘之如饴。“就我个人而言，这个学习过程并不困难，反而非常有趣。”

对于企业的未来，她早已有全面布局及盘算。在接下来几年内，她不但将继续进行集团迄今为止建立的所有事业，并放眼将所有业务提高至新的层次。

“我们将继续把集团的理念和基因，融于未来的每一项

作品当中。我们将为马来西亚甚至是其他国家创造创新的生活空间、生活方式和设计概念，同时将新的元素注入客户服务和科技，以期带来更好的成果。”

尽管该集团在马来西亚的业务已成功转型，却仍保留印尼和泰国的普险业务，因此未来她将努力地保持该集团在这两个市场的领先地位，包括积极通过挖掘科技潜力来作为推动力量，以为客户提供更多、更好的产品选择。

举例来说，他们在泰国推出了一家名为Sunday的保险科技（Insurtech）公司，主要使用科技作为推动因素，为每个保客提供量身定做且价格合适的普险配套。

当中，他们使用的科技包括机器学习和图像识别，并且是采用亚马逊网络服务，作为他们的技术合作伙伴。

至于KSK置地的发展计划，柯盈妃并不急于扩大版图，而是将集中火力发展8 Conlay综合发展项目，以确保这个房产项目能够成功完成，为该公司奠定稳固的基础。



## The Rising Star Charting a Brand New Path



There is an old Chinese saying; starting a business is difficult, keeping it going is even more so. Business transition can be very turbulent times for any company where the new leaders' every action are subject to close scrutiny to see if they can live up to the expectations.

However, that is no problem for Joanne Kua of KSK Group who has led the company onto a path of rapid, and successful, transformation within a short time since taking over as executive director and CEO. Kua bravely took on the cut-throat segment of premium real estate to redefine the company's portfolio and created 8 Conlay; the company's most ambitious real estate project yet.

The eldest daughter of Malaysian tycoon Tan Sri Dato' Paduka Kua Sian Kooi, Joanne Kua has been preparing all her life to fill the shoes and take over the baton one day. Although she is only 33 years old, Kua has plenty of global exposure working in Germany and the UK for Munich Reinsurance Company and Deutsche Bank.

Kua returned to Malaysia in 2010 and joined Kurnia Asia Berhad where she spearheaded the group's privatization exercises. In just two years, the company reinvented itself and reemerged as KSK Group. In October the same year, Kua stepped in as CEO and managing director for the KSK Land.

The following year, KSK Group officially delisted from Bursa Malaysia and announced its realignment into the real estate business. The move was a shocker for the industry at large as Kurnia Asia was the first general insurance company in Malaysia to breach the RM 1 billion mark in turnover, and giving up its crown in the industry it has dominated for decades to join the real estate business as a newcomer is not for the faint of heart.

Kua admits that the journey was very challenging for an old company in a new role but she is confident that the move of "selling a lifestyle" rather than mere houses is the path to the future for KSK Land. In 2013, the group bought a 4-acre piece of land in Jalan Conlay near the KLCC to develop 8 Conlay which has a development value of RM 5.4 billion.

A high-end serviced residences in the heart of the

capital and collaboration with world renowned Kempinski Hotel Group as a first outing? As far as first impression goes, it doesn't get any bigger than this. The project is currently progressing rapidly and will stand proudly as an important part of the cityscape.

For many people, Asians in particular, buying a house is not only a lifelong investment, but a symbol of personal achievement. This is why Kua is confident of the direction she is steering the company towards. Furthermore, the development of branded real estate in Kuala Lumpur is still in its infancy and she believes that there is plenty of room for the company to grow into.

Ultimately, the market is the true acid test and it has given her vision a resounding affirmation. The project's Tower A that was launched in 2016 at RM 2,700 per square foot with average selling price of RM 2.3 million is already 80% sold.

Being a leader means bringing together the best talents and inspiring them to achieve their best work. This is why KSK Land spared no expenses in partnering with top talents and brands from around the world to craft its projects. Kua is confident that the collaboration with the best in the business not only assures quality, but greatly accelerates the company's growth in its chosen field. Working with these global leaders, Kua is both honored for the working opportunity and humbled by the learning experience.

Most importantly, Kua places the team cohesion at KSK above all and strives to bring the company closer together and steer ahead with a common vision. Only a company built on trust and relationship can negotiate the challenging business landscape and create miracles.

Kua has always been guided by her father's teachings and is heartened at all his encouragements and undivided support. Going forward, she is confident about the direction of the company and will work towards sustaining the business far into the future.

Life is full of ups and downs, and the past eight years has been a roller coaster ride for Kua, but she is convinced that to live is to learn, and will take every step deliberately and purposefully into the future.