

山西省政協委員、特許測計師、中國房地產估價師
張宏業

「奔向未來」——再論候任特首房屋政策

下屆特首選舉已圓滿結束。正如選前民調顯示，梁振英以較高民望選下任特首行政長官。在「齊心，香港一定會成功」的當選感言中，梁生承諾上任後仍然會維護「一國兩制」、「港人治港」的施政方針，並要積極解決很多社會問題，包括分配不公、高物價、房屋、醫療及教育問題，與市民共謀對策，解決香港深層次矛盾。

細讀梁生的選舉活動時公布政綱，大致上土地及房屋政策可劃分為以下幾個重點。首先在土地上設立由司級官員率領的發展策略小組，專責研究、推動及協調與人口政策和產業政策相適應的土地發展策略。同時在規劃土地發展策略時，制定長遠房屋策略，每五年檢訂一次。請注意土地和房屋策略是互為因果的，特區政府於過去幾年間未能迅速調控本港住宅樓市是因為手中沒有足夠土地儲備，只能用特別行政手段，給人「只治標，不治本」的感覺。

再者，梁生更「大膽地」提出「港人港地」政策，倡建專供特區人民購買、居住及出讓的住宅單位。這是說明下屆特區政府將全力開拓新界區新市鎮，興建「上車盤」的私樓、居屋和公屋單位，盡量就地提供良好工作機會，以解決當前的房屋和交通的社會問題。

新任特區政府應從規劃起步，對全個新界地區和邊境發展區作系統性整體研究，找到未來中長期可發展的地區，並就每小區進行詳細分析和設計，以確立未來土地和房屋的源頭。特區政策的中長遠土地和房屋政策令市場參與者知道將來供應量充足，打破他們的現有供應量短缺的非現實幻想，使樓價有序地回歸合理水平！

梁生的政綱明確表示需要建立土地儲備，迅速回應市場對土地需求的變化，這個方向是絕對正確的。面對特區香港及九龍區已高度開發，特區的土儲只能着眼新界及深圳特區，梁生指出會探討新的執行機制，促進新市鎮及邊境發展區的建設，規劃和開發新市鎮，打造綠色居住環境，並創造更多當地就業機會。

新特區政府同時應保障現有土地持分者和眾小業主的權益，不能使樓價短期急速下跌。在這方面，新屆政府不應短期內大幅增加土地和房屋供應量，使私樓價格大升後經歷大落的局面。為了有序地使樓價徐徐回落至合理水平，新任特區首長應全面檢視現時打壓樓價的各項行政措施，通過收集的市場數據分析各項手段的成效，從而決定加減去留，達到持續維持樓價平穩的終極目的。

在中小型樓價回歸合理水平前，特區政府應推出一系列措施幫助小市民「上車」，如政綱中論述的替中產家庭加長自置居所貸款利息扣稅年期、增加免稅額和推行「低息」和「免息」貸款計劃都是可行途徑。

在未來幾年推售土地時，特區政府可選擇新市鎮推出「限呎地」、「限價地」或「港人港地」，迅速有效地提供較便宜的中小型私樓單位。從去年政府拍賣「限呎地」的結果，大家不難發現土地面向特區市民的成交地價較合理，開發商的未來供應單位定價會處於市民可負擔水平。如果開發商開售「限呎地」單位，其售價仍未能達到可以「上車」水平時，特區政府可推行「港人港地」政策，用具體實地條文去促使特區市民可以用

合理價錢置業。

無可否認，回望四屆特首行政長官選舉中，梁振英所得選委支持率是最低的，對未來施政加添了壓力，CY必須短期內推行各項具體政策，以增加選委和市民信心。其實CY本人就是「香江傳奇」，從窮小子憑努力學業有成，再以專業知識幫助祖國「改革開放」發展，贏得中央政府賞識而晉身回歸過渡期的政治工作，然後進入特區管治班子和終極地當上特區首長。

如他在得勝後記者會中指出他和團隊是每個選委票都是努力爭回來的，這不是久違了的「香港精神」嗎？從他的身上可以體現，每個成功故事背後都建立在努力工作、把握機遇和永不言敗的心理素質上。今天特區各界人士應「齊心」去化解選舉時的矛盾和不一



圖為沙田大圍公共房屋新翠邨。

和，一同團結起來建立更加美麗的香港；梁先生應把握這個機會，推行各項具體措施去解決深層次的社會問題，保持特區和諧穩定。

大眾市民應給新領導班子機會去制定未來政策，使特區繼續安定繁榮，市民安居樂業。如梁振英先生的著作「奔向未來」，筆者期望他領導香港未來「迎難而上、奔向未來」。CY加油呢！

PMI偏弱 內地高增長勢放緩

永豐金融集團研究部主管
涂國彬

由中國國家統計局及中國物流與採購聯合會共同製作，即官方的3月份中國製造業採購經理指數（PMI），以及匯豐製造的3月份中國製造業採購經理指數均於周日（1日）公布，惟兩個數據所顯示的結果卻呈相反的走勢；官方的數據顯示內地製造業仍在擴張，而匯豐的數據則顯示內地的製造業正在收縮。

官方的3月份中國製造業採購經理指數為53.1，為連續第四個月上升，並創下2011年1月以來的15個月新高；匯豐的數據則下滑至48.3，終止了連續三個月的升勢。

兩項數據出現如此大差異的主因，是由於抽查樣本的對象上的分野；官方的製造業採購經理指數的抽查樣本涵蓋了較多國企及大型企業，而匯豐的樣本則主要來自中小企，因此，官方的製造業採購經理指數上升，可以說是由大型企業的經營活動所帶動。

而從數據上看亦反映出這一點，以企業規模分類，官方的大型企業採購經理指數為54.3，按月上升3.4個百分點，為製造業採購經理指數明顯回升的主因；小型企業採購經理指數為50.4，僅按月上升0.9個百分點；至於中型企業採購經理指數更按月大幅下滑4.3個百分點，至50.9，反映出內地中小企

的經營活動的增速大幅減慢。另一方面，季節性因素亦是導致兩個數據出現差異的原因；從2005年至今，官方的中國3月份製造業採購經理指數平均按月上升3.05個百分點，遠高於平均的按月下跌0.02個百分點，相信是由於一、二月份的春節效應，導致每年的一、二月份內地製造業活動均有減慢的情況，基數減低，使3月份內地的製造業活動按月均錄得較明顯增長。

製造業前景並不太樂觀

而官方的3月份中國製造業採購經理指數按月上升2.1個百分點，較過去的平均水平為低，則反映出內地的增長動力有所轉弱。因此，即使官方與匯豐的數據看似對立，惟實際上，兩個數據均顯示出內地製造業前景並不太樂觀。

事實上，於上周二（27日）公布的中國1至2月份全國規模以上，即企業主要業務收入高於2,000萬人民幣的，工業企業純利亦自2009年11月以來首次下跌，亦同樣顯示出內地經濟增長動力有減弱的跡象。

不論官方以及民間數據，均顯示內地經濟增速有放緩的跡象，再加上總理溫家寶早前於兩會宣布放棄2005年以來一直實行的「保八」戰略，將2012年GDP增長目標下調至7.5%，可見內地經濟持續達30年的高增長長期即將過去，而政策重點亦會由着重增長，逐步轉移至加強經濟發展的質量和效益。

謹慎樂觀態度看歐債危機

AMTD尚乘財策策劃董事兼行政總裁
曾慶祺

歐元區債務問題已持續了2年，從開始時的國家債務危機，至去年銀行流動性問題，再進一步蔓延到區內經濟體系面臨破產的威脅。可是，大家都沒料到歐盟在去年底推出的再融資操作(LTRO)計劃，重建了投資者對歐洲銀行的信心，亦增加區內金融機構的流動性需求，及成功壓低了各國的國債殖利率(即國債價格反映出來的收益率)。

以意大利國債為例，3年期的殖利率約3.13%，而歐洲央行借款利率只有約1%；從銀行的角度來看，國債變得有一定的吸引力。再加上近期希臘成功獲得第二輪紓困方案，成功銷滅了53.5%的債務負擔，避免可能無序違約的可能。目前，歐元區亦正商討設定永久基金的提案，希望藉此發揮防火牆的功效。從各種跡象來看，歐債危機或如同意大利總理近期發表的演講「似乎已經到了尾聲」。

西班牙問題較葡國更嚴重

雖然市場對LTRO出爐反應普遍正面，但仍十分清楚其功效僅止於解決短期的流動性風險，並不足以令缺乏競爭力的經濟體系走出衰退，解決歐元區各國經濟發展不一的現

況。葡萄牙正是一個好好的例證，雖然接受了紓困措施，但其國債殖利率仍是緩緩上升。

至於其他歐元區國家亦未見真正好轉，當中西班牙的問題可能比葡萄牙更嚴重。西班牙的財政赤字佔國內生產總值(GDP)的8.5%，遠高於之前政府規劃的6%。再加上該國政府今年提出的預算案把財政赤字佔GDP的比重目標值從前承諾歐元區的4.4%提高到5.8%，因而重新引起國際對歐元區國家的財政規劃及經濟體的經濟發展的關注。

此外，南歐各國過往未能有效地控制國家開支，導致其經濟體系長期競爭力不足亦是拖累經濟表現的主因。以西班牙為例，過往國家福利的濫竽刺激資產價格攀升，使內地的失業率一直達20%之上。現時國家財政緊絀，加上金融海嘯令資產價格出現泡沫，整個經濟體系停滯不前。值得注意的是，今年西班牙約佔總債務8.6%的債券將會到期，故此我們需謹慎觀察其集資情況是否順利。

憑藉過往的經驗，相信歐元區處理債務危機的態度及手法將會更積極。然而，各國政府縮減預算支出對經濟帶來的影響及其相關配套，可能會是導致歐元區會否出現新一輪債務危機的主要因素。我們建議以謹慎樂觀的態度面對歐洲市場，不宜過於急進。

科技應用成展覽新潮流

筆克主席
謝松發

上期提到展覽業未來的發展趨勢。今期將會探討科技應用於展覽會及市場推廣方面所扮演的角色。

從趨勢來看，社交媒體及流動通訊將會帶來很多挑戰，但同時亦會為展覽業帶來不少機遇。機遇方面，科技將會提升潛在客戶間的資訊流量，間接增加展覽會的潛在訪客量。至於挑戰方面，由於現時消費者隨時隨地都享有個人化的資訊，面對面式的個人化市場推廣方法會帶來徹底不同的經驗，加上同業間的競爭日益增加，各企業將更傾力務求一切能切合消費者需要，從而爭取市場佔有率。總而言之，展覽式的市場推廣不斷發展及增長。

增加資訊予受眾更豐富體驗

當接收資訊的渠道增加，展覽地點也隨之變得更多元化，活動及路演的數目顯著上升，提供予受眾的體驗更為豐富。現今人們都在尋找刺激及新鮮的事物，展覽亦都不斷創新以回應大家都需求。例如，現時展覽不會單一提供品牌的資訊，隨著遊戲化及資訊性的媒體及軟件大量湧現，推廣活動將更多姿多采。

另一方面，科技亦為展覽會的潛在客戶及顧客提供更多實

際體驗，例如我之前提及過的「學習體驗」。透過主動的資料搜尋及互動元素，顧客對品牌的投入度更深。觸控螢幕技術讓消費者以指尖去細閱及帶動研究品牌意念；互動技術則能進一步豐富及加強用戶的投入感及體驗。

雖然4D展示並非什麼新概念，但這一技術在展覽業流行明顯反映了參展商對提高觀眾參與度的渴望。4D科技的應用，令難忘的互動體驗不再是難題。

最後一個要討論是一個具有長遠性的趨勢——綠色環保。隨着大眾環保意識不斷增強，在日常生活中越來越注重環保理念，「綠色會展」將會是行業新趨勢。參展商於參展過程中慢慢將重點放在可持續性的做法，低耗能展示及太陽能的運用在展覽業也日趨流行。某些展覽可能仍會產生較多的廢物，但只要將這些廢料循環再用，這樣的展會仍然是綠色展會。從展示的產品本身，到展示的平台區域，處處體現着這一股不能忽視的綠色趨勢。

這一趨勢將營造一種雙贏局面，它有助於營造正面企業社會責任形象，加上隨着高科技帶動環保物料及科技的成本已變得大眾化，料這個趨勢將越來越受歡迎。

我認為掌握最新的會展趨勢是相當重要的，否則你將永遠只能跟在別人身後。當然趨勢只能代表一個總方向，然而原創性比什麼都重要。如果能有新穎及前所未見的產品或玩意，那麼你已先拔頭籌。

全國性房產稅之先天缺陷

時富金融策略師
黎智凱

房價因素並不容易量化

縱使其有必然性，但筆者認為，開徵全國性房產稅在技術上相當有難度。主要原因是實行房產稅之先決條件是全國性房地產普查登記，並建立城鎮住房資訊系統。這種國家級之資訊系統開發時，以上海試點作為例子，個人房產評價標準是以70%之買入價加上30%的價值評估作為徵稅依據，可想而知，要有效全國性評估住房價值是一不可能之任務，加上影響房價的因素並不容易量化，固需大量專業測量師對數以萬計不同房屋進行估值。這必先耗費大量社會成本，但同時亦面對房屋評價的機制不公平的申訴。

另外一個技術問題，是對於徵收範圍很難制定公平標準。重慶試點之問題在於對高檔房之定義，而上海試點則只針對新購房者，對以往擁有數套住房的業主為最大受益者。

中國有關房地產之稅收主要集中於開發及交易環節，對於持有房產階段並沒有相關稅項，這亦間接降低持貨者之成本，並使地方政府及開發商有誘因推高房價，這也解釋了內地房價上漲之因素。所以房產稅應可降低回報率而達到調控房價目標，但要成功推行房產稅，必先放棄以房價，尤其以估值作徵稅標準，所以可考慮以人均居住面積作為依據。現時推行之限購令屬剛性需求，並不能作為長期措施，固內地應及早完善交易稅、資本利得稅、房產稅等稅制，以免房價急劇上升。

中國住建部副部長齊驥周在廣州舉行的論壇上表示，住建部正在總結房產稅試點經驗，接下來將確定更多試點城市。今年的政府工作報告提出「改革房地產稅收制度」，其中財政部部長謝旭人就此明確表示將適當擴大房產稅改革試點範圍。筆者預期，內地房地產市場今年內將個人住房房產稅範圍擴大乃勢在必行。

房產稅與美國之「巴菲特稅」(Buffet Tax)本質上同出一轍。長遠目標在於財富分配——擁有房產越多，所繳納稅款越多。這短期內可發放信號壓制住房投機行為，長期可降低住房投資回報率，達到調控目標。此外，房產稅可視為一平衡工具，如果房價上漲，對房主的稅收就要增加，所以理論可有效控制房價急劇上漲。

不過，事實並非如此。從重慶和上海的試點看，房產稅對平抑房價似乎沒有太大作用，卻對增加地方政府的稅收有幫助。內地大部分城市之收入和香港某程度相似，皆以賣地作為主要來源，大幅度打壓房價對地方政府本身並無好處，所以出現對中央調控指令「舊政新解」(即各地方政府對樓市政策作出微調解讀)的情況。對於投機者來說，通常資產配置並不限於一個城市，固單一城市之房產稅試點對於打壓投機行為沒有明顯幫助。

培養家庭小當家刻不容緩

中銀國際證券執行董事
雷裕武

他們長大後一同分擔呢？要知道，今天不少青年學成投身工作後，也是衣食在家，既沒有特別留意家庭支出，也沒有共同分擔的意願，他朝他們正式成家立業，要自行負責所有的家庭開支，所要面對的難關更是困難重重。

至於實際推行上，家長可因應孩子的年紀和其他實際情況而訂立不同的實踐階段，讓他們參與。筆者建議首先可讓孩子認識及參與家庭理財；方法之一，便是父母預先預備付款支票和服務供應者之賬單，邀請孩子一同前往繳交，使他們實際參與整個繳費過程，從中認識到一些家庭的固定支出，也可讓孩子從小學習消費的觀念。

身體力行鼓勵孩子節約資源

此外，筆者認為父母可透過遊戲方式，鼓勵孩子身體力行，一同學習為家居節約資源。還記得當筆者兒子在7歲，已對數字有基本認識；筆者曾跟他開始玩一個遊戲，規則非常簡單，就是只要本月的水電費總和較上月的數額為低，筆者便會與他平分差額，作為額外的零用錢。原來，從遊戲中學習的效果是大的，往往產生了不能低估的動力。兒子不但開始了解最近數月的水電費數額，還會在沒有需要時主動熄燈和關冷氣，甚至提醒妹妹珍惜用水，這些都是好的開始。

要是孩子到了10歲左右，父母或可考慮開始一個定期的家庭財務會議，讓孩子一同參加，商討一些有關家庭用錢的方向，以及分享父母在處理收支上可能遇上的難處；期望藉此提高家庭財務的透明度，也讓孩子更多明白體諒父母的難處，不會經常提出無理的物質要求。當然，會中討論的全是家庭機密，父母也可藉此機會帶出私隱的重要性，鼓勵所有家人必須保密。

常說這一代孩子多在溫室中長大，不單對金錢運用缺乏認知，甚至連生活的基本開支如柴、米、油、鹽的價格也完全沒有概念；孩子若不理解家庭的收支情況，更遑論擁有當家理財的經驗，最終未能體諒父母的辛勞，或會衍生不必要的爭拗。你可曾想過向懂事的孩子分享家庭的財政狀況，甚至實際地讓他們作短時間的當家，學習家庭開支是如何量入為出呢？

相信大部分父母都沒有類似經驗，甚至質疑當中的成效，他們普遍認為孩子還小，並不懂事，即使懂事，也不想孩子為家事操心。曾聽過友人分享其難忘的往事，當時友人年紀還小，不明白為何父母經常在言談間轉換語言，忽然說起普通話來，態度也突然變得非常嚴肅。

及後長大了，友人才知道父母是正在討論家事，只是當談論到一些不欲孩子知道的敏感事情時便會「轉台」。多年來這景象一直印在孩子的腦海中，懂事的孩子深感不被家人尊重，自己未能分擔家中的問題，這是否恰當的安排便是見仁見智了。

誠然，每個家庭都有一本獨一無二的賬簿，家庭收入和開支習慣都不盡相同。家長如能在適當時候讓懂事的孩子慢慢地接觸並實踐家庭理財之道，效果遠較一味與他們講道理為佳，同時也可藉此提升他們對家庭的歸屬感和責任感。

筆者相信，大部分懂事的孩子都不為意家庭每月均有固定開支，如每日使用的水、電、煤、管理費和日常的雜項開支等，更遑論他們能知曉實際數額。倘若懂事的孩子自小對家庭財務狀況缺乏認識或漠不關心，又如何能期望