



# 整合同業數據庫 O2O助細行突圍

## VR睇樓

# 地產社交平台吸金

### 遇兩貴人扶持 公司迅速萌芽

對於一間Startup而言，除了有idea及人才外，最重要的就是遇到願意投資的伯樂。除了早前獲得阿里創業大賽的5萬美元資助額外，屋訊得到的融資額度其實遠超出這數字。Eddie表示，在創業的過程中最感激遇到兩大貴人——禹嘉置業董事盧偉霖(Sophia Lo)及澳門大學副校長倪明選教授，令公司可以順利成立及成長。

政府再投資的250萬，合共500萬，為期2015年3月至2016年8月31日為止，令屋訊這間創企得以萌芽。他認為，由於Sophia在地產行業打滾了三十多年，目前是香港專業地產代理商會副主席，於行業具有領導地位，全賴有其的行業網絡及知識，才令屋訊更容易打入市場。

#### 實習幫到手埋下合資契機

Eddie指，自己2003年時曾在禹嘉置業做實習，認識到當時的老闆Sophia，結果促成十多年後相遇一起合作投資的機會。「2013年Sophia叫我幫他執好公司內聯網，而我就come up吃這個主意，佢一聽都好支持。」

直至2014年底，參加了創新署Innovation Technology Fund「1對1」的資助計劃，以Sophia投資250萬取得香港



■屋訊推出多種睇樓產品。

#### 科大教授助取創新署資助

另外，倪明選教授則早前在科大教學時認識的，當時Eddie是屬於較低級的教師，而倪明選教授屬於學院院長，雖然身份不同亦很提攜他。得到他的支持對屋訊在申請創新署的資助有很大幫助。他指出，知道園區內很多公司都想申請政府的資助，但往往都不成功，因為編寫計劃書時較粗疏，亦缺乏良好的研究背景。

屋訊於2015年8月亦參加了科學園的培育計劃，12月正式可搬至科學園的辦公室，園區提供一年免費的租用，以及得到64.5萬的資助。

不過，儘管得到眾多資助，Eddie坦言，香港人工成本高，廣告費貴，500萬其實「燒」得很快。他目前正申請下一輪創新署的「1對1」的資助計劃，希望籌集到1,000萬資金繼續營運，屆時將會由目前10人團隊增至20人。

### 創業心聲 歎港人輕視讀科學 科技人才少

本身擁有資訊科技博士學位的Eddie，畢業後於科大任教約3年，其後曾到法國科技公司工作。當談到為什麼創業時，他形容自己做事傾向「Free Style」，不太喜歡接受指令去工作，所以選擇了創業這條路。

#### 踢拖來面試 看不起創企

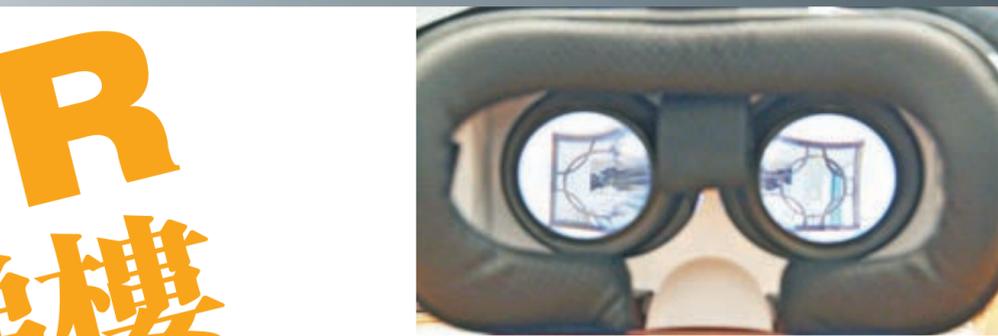
Eddie表示，目前公司遇到的其中一個問題就是請人很難，「香港的科技人才很少，真正叻的又會選擇到大公司，如Morgan Stanley的科技職位起薪點已達3、4萬，這個價錢startup很難負擔。香港太多人讀商科，但其實社會不需要太多商科人才。」他續指，不少年青人亦經常看不起startup，甚至試過有

面試者穿拖鞋來面試。至於自己的管理方式，曾經在法國科技公司任職，他學到外國人高效率及嚴謹的處事方式，他形容中國的生產人員經常抱着的理念：「總之咩都唔理，砌埋一齊work咗先算，如果work就推出市場，出問題先慢慢refine(優化)。」但相反，外國人傾向所有細節都測試過無問題才會繼續。

#### 創業不應拘泥持股多寡

另外，他建議科技公司startup創辦人不要拘泥於股權方面，「死攞住啲股權，其實唔成功的話就一啲都唔值錢」，目前自己僅拿着一成多的股權。

陳俊龍 Profile	年齡	34歲	
	學歷	電子計算學系博士	
	婚姻狀況	未婚	
	工作	2010-2012年	香港科技大學計算機科學與工程系導師
		2013-2015年	法國汽車導航公司Wikango的首席開發工程師
		目前	亨威科技公司的科技總監及聯合創辦人 主力開發房地產社交平台「屋訊」



■準買家只需戴上虛擬實境眼鏡就能感受樓盤實地環境，省時又方便。

香港的行業壟斷現象普遍，當中就以地產代理業界最令人關注。目前市場7成的成交都來自4大行：中原、美聯、利嘉閣及香港置業，僅餘3成就由約4,000多間細行瓜分。除市佔率外，細行亦面對着諸多技術性問題，例如資訊設備落後、封閉的樓盤訊息、守舊的經營模式等，這些問題均困擾着細行，令其生存空間愈來愈窄。有見及此，有創企於去年成立一個一站式的O2O房地產資料管理平台，希望協助業界經紀「搵多啲生意」。

■文：香港文匯報記者 莊程敏 圖：張偉民攝

地產社交網絡平台屋訊(MewMe)科技總監陳俊龍(Eddie Chan)日前接受本報專訪時指，據2015年的數據顯示，香港的細行達到4,009間，當中93%都是只有一間總行。大行的優勢在於各區都有分行，而資料庫數據較為全面。而對地產經紀而言，樓盤及客戶資料是最值錢的，「一個電話號碼可以值幾百、幾千甚至上萬蚊」。但細行面對的問題除了電腦硬件嚴重落後，內聯網及數據庫等軟件系統亦較簡陋，導致經紀在工作上很不方便，「例如要印一疊資料去陪客睇樓，因為外出就無法獲得公司的資料。」

#### 助經紀隨時查詢資料

Eddie稱：「如果它們要將整個系統升級需要幾十萬，所以屋訊可為其提供一個便宜得多的解決方案。」他認為將細行的數據庫連結起來可以與大行看齊，做到互惠互利的的作用。

Eddie解釋，有別於一般地產平台，屋訊除了提供B2C的方案，即協助地產經紀「sell盤」，亦提供B2B的方案，即為地產公司提供內聯網的服務，經紀亦可隨時隨地用手機或平板電腦獲得公司內部的資料，加上大數據樓市分析。同時經營一個社交平台打造「星級經紀」，方便交換資訊。網站推出數月，已有40多間地產代理加入，會員數目達300多人，Eddie認為反應不俗。

#### VR睇樓顛覆代理行業

另外，屋訊另一個亮點是以VR(虛擬實境)技術睇樓，準買家只需戴上虛擬實境眼鏡就能感受樓盤實地環境和欣賞現場

360度的景觀，不再需要大費周章到現場或外地看樓。Eddie認為：「目前啲經紀帶人睇樓，其實同30年前無分別，VR系統則可以方便客戶睇樓，節省不少時間。」

而該VR睇樓系統早前更奪得阿里巴巴集團旗下阿里雲的海外初創企業創業大賽香港站冠軍，獲得5萬美元的阿里雲平台資金，10月更會到阿里巴巴杭州總部分享商業理念並進行現場展示，並與來自世界各地的初創企業再決高下。

Eddie指出，目前屋訊的收入來源主要來自於資料平台所收取地產經紀的月費(每人78元)及與手機商合作，以優惠價向地產經紀銷售智能手機及VR裝置，因他認為好的軟件及程式都需要有好的硬件作配合，未來希望會有更多廣告收入。至於何時回本，他指出，只要有10%的細行加入就可做到營運上收支平衡。

#### 冀明年上海設體驗室

Eddie指，研究指中國於2020年就超越美國成為第一大經濟體，內地人買樓能力愈來愈強，明年公司希望在上海成立結合VR科技的O2O房地產投資體驗室，計劃重新改造佔地40,000平方呎的春藤宮酒店，並設立1,000呎VR體驗室，希望捕捉到內地投資商機。同時會進一步構思建立一個世界性的社交平台，聯繫內地的地產買家至全球房地產市場。



■陳俊龍形容自己做事喜歡「Free Style」，所以選擇自己創業。

### 增餐飲組合 商場谷生意

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)面對零售業態轉變，部分商場將其租戶組合作出調整。新鴻基發展(中國)董事馮秀炎昨表示，觀塘apm今年約有31萬方呎租約到期，其中35%已續租，因應市場轉變，將餐飲佔比由24%調升至28%，部分舖位是由時裝轉食肆。儘管政府公布的零售數據持續疲弱，然而她對下半年零售市道仍看好，相信下半年零售市道比上半年好。

#### apm晚市生意佔1/3

馮秀炎指出，apm於上半年的營業額達20億元，按年升8%至10%，其中三分之一生意額來自晚上9時後，近期不少年輕人都趁《Pokémon GO》熱潮出動，對輕食需求上升，加上奧運、暑假及下半年有不少節日來臨，未來apm會加強輕食租戶比例。她稱，該商場租金表現平穩，實用呎租約100至400元，全年租金收入料達4億元。年內快閃店數目按年上升20%到10至15間。

配合VR(虛擬實境)及AR(擴增實境)的熱潮，apm會推出VR體驗設施，如打籃球等，8月中亦會推出首個AR潮夏獎賞即時搶APPS。她表示，會於活動中收集數據，方便日後商場翻新時如何加入VR及AR設施。

被問及apm將其中部分寫字樓樓面改建商場，令apm可擴建20萬方呎樓面計劃進展，她稱，相關計劃主要涉及12至18樓的樓層，由於當中一半租戶計劃作食肆，加上屋宇署對改裝大廈走火通道安全要求加強，因此要等有關方面再檢驗多一次少知道何



■馮秀炎(右二)指，因應市場轉變，觀塘apm將餐飲佔比由24%調升至28%。

#### MegaBox再增快閃店

九龍灣MegaBox總監文靜芝表示，該商場今年的租戶組合已完成優化，加入18間新租戶，面積由數百方呎至逾萬方呎，全數18個新租戶佔樓面佔總樓面5.6%，包括首間以動漫為主題餐廳、首間設有影樓式佈置的煌府1號、韓國時尚服飾店ALAND等，另有3間為快閃店，優化後該商場的餐飲及家居用品租戶比例均佔逾20%。

她指出，下半年會再增2至3間快閃店，令全場有7至8間快閃店。她稱，今年上半年該商場的生意額比去年同期仍有單位數字升幅，預期下半年營業額仍有相若升幅，而租金則有10%至20%升幅，目前呎租約數十至逾百元。

### 香港寬頻首年料吸15萬手機客

香港文匯報訊(記者 歐陽偉訪)早前取得流動虛擬網絡商(MVNO)牌照的香港寬頻(1310)，昨指預計今年9月將正式推出流動服務，現時向新登記及續約住宅寬頻用戶提供6個月免費優惠。行政總裁楊主光昨在傳媒簡會表示，計劃主要參考市場上主要的計劃制定，預計首年流動服務客戶為15萬。

#### 擬月費108元 9月有得用

香港寬頻的流動虛擬網絡用數碼通和中國移動的流動網絡，香港寬頻再與固網寬頻等服務網綁銷售。9月正式推出的月費計劃是每月108元，加上18元行政費，包括3,000分鐘通話時間，無限HKBN Wi-Fi以及3GB數據，最高下載速度為21Mbps，客戶攜號轉台加送2GB數據，數據用完後網速將被限制至不低於128Kbps。

楊主光表示往後將以固網加流動網綁銷售作為主打，他依據香港寬頻現時固網客戶數據計算，預計第1年可以吸引15萬客戶使用流動服務，公司將提供優惠價網綁式銷售多項服務，楊主光認為網綁式銷售有利於留客，當客戶發現完約後外面不能提供同樣的價錢，自然會留在香港寬頻。楊主光又指出流動服務有助吸商業客戶，因為上網服務佔商業客戶的開支少，但固網加流動服務推出後，他預計網綁服務的優惠價加上數碼通的流動網絡有助擴大商業用戶市場。

#### 盈利感滿意 冀擴客戶層

楊主光指公司目前沒有流動電話用戶，推出後一定有新客戶使用，他形容為「Sure Win」。流動服務推

出後，楊主光有計劃兼賣手機，現時正與蘋果洽商中。他又指現時目標是擴大客戶層，會犧牲盈利增長，但他對現時盈利數字滿意。

寬頻業務的主要競爭對手電盈(0008)除寬頻外亦擁有免費電視業務ViuTV，不過楊主光表示不會涉足內容業務，直言「Content is poison」，現時香港寬頻與樂視和TVB(0511)合作發展OTT業務，楊主光透露TVB的「my super TV」機頂盒4個月內賣出15萬個，會加強與TVB合作，例如意甲、法甲、美職等足球聯賽等體育內容。除此以外，楊主光亦明言不會投流動牌照，指競投牌照價格高、與現時合作商有衝突，而且現時建設網絡不容易，最黃金時期已過，不過他預計部分只有固網或流動的服務商或有機會出現整合。



■楊主光歡迎客戶親身體驗六個月免月費流動服務。