

沙螺洞開發保育兩難

40年爭議 地主意興闌珊：或出售離場

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）位於大埔的沙螺洞，近年因為大片的油菜花田而為人熟悉，但原來背後有一個長達40年的保育爭議。發展商方松鏗等於70年代購入地皮後，一度擬建高爾夫球場與住宅綜合項目及骨灰龕等，但由於項目屬高生態價值地區，發展最後被迫擱置。近年再爭取於大埔區內進行非原址換地以完整保育沙螺洞，但每每與政府商討都如泥牛入海，今年甚至因土地被破壞而捲入司法程序。隨着年事已高，滿頭白髮的方松鏗近日表示已萌生退意，坦言只會再等6個月，若政府繼續愛理不理，不排除會將地皮出售離場。

沙螺洞向有「蜻蜓天堂」美譽，但近年為市民所熟知，主要因為原居民張偉國於沙螺洞內的「張屋」一帶種植油菜花，大片黃澄澄的油菜花田成為攝影熱點。

土地遭破壞 警方不受理

不過，記者最近到沙螺洞實地了解時所見，現場雜草叢生，半點「蜻蜓天堂」的影子都看不見，所謂油菜花田其實只佔沙螺洞極小部分。更甚者，前往「李屋」範圍的道路，近月突然豎立「私人土地」的告示牌，並設有鐵絲網攔住去路，沿路更被鋪上碎磚或建築廢料及非法建橋等。方生強調，他本人並未豎立該告示牌，亦並無鋪橋搭路，質疑有人違法破壞生態。

因為沙螺洞被破壞一事，2015年至今方氏已收到7、8張通知書，要求停止破壞或將土地恢復原狀等。方松鏗曾就事件報警，但警方不受理，向地政總署報告卻反被發出告票，本月須要上法庭。方氏坦言受事件困擾，加上一直未能保育及發展沙螺洞，感到意興闌珊。

方松鏗：不排除拆售土地

他表示，公司2014年開始根據政府及環保團體建議，爭取於大埔區內換地，但政府一直未見積極回

應，為了減少損失及不再受司法程序困擾，他只會再等6個月，若情況不變會選擇出售沙螺洞土地離場，考慮售予大型地產商、甚或拆售等。有環保人士對記者說，沙螺洞生態價值極高，單一發展商持有會較容易進行保育，若拆售會對未來保育造成重大打擊。

油菜花田或許是市民對於沙螺洞的單一印象，那麼種植油菜花田的張生與方生又有何關係呢？據了解，方松鏗家族在1979年透過沙螺洞發展有限公司以近1億元購入沙螺洞95%以上地皮，佔地約30公頃，當年收地涉及240間屋，只有5間未能收購，其中就包括張偉國居住的現址，但現時張偉國種植油菜花田的土地卻屬方氏家族所有。

村民張生：會繼續開發土地

80年代方氏家族曾與村民協議，若出售土地會協助村民建屋，涉及150多間，建屋後村民只須向發展商交20萬建築費即可，以換取村民同意發展。但其後地皮未能發展，發展商改為承諾一旦項目發展就會一筆過賠償給他們，但張偉國不在賠償行列，因其並未出售居所。

方生強調，過去一直與兩個原居民村落張屋及李屋的村長商討，與村民則甚少來往，故亦與張偉國不熟悉。



沙螺洞發展有限公司董事方松鏗 顏倫樂攝

記者其後向張偉國查詢，張亦同樣指與方生不熟。那為何會在方氏旗下土地種油菜花田？張理直氣壯地說：「我哋有使用權，一日未發展我仍然耕種。」問到近月附近環境道路被刻意破壞，他未有正面回應，反斥環保人士影響香港繁榮。

他又大呻為了油菜花田已投入不少金錢，希望打造「世外桃源」，指到明年1月就會「遍地黃金」，希望港人有個好去處。他揚言會繼續開發土地，計劃擴大農地種植禾稻，讓學生種菜及參觀，更會請導師現場指導。



大埔沙螺洞40多年來的保育一直存在爭議，圖為沙螺洞張屋一帶範圍。 顏倫樂攝



沙螺洞進入李屋的沿路被鋪上碎磚或建築廢料及非法建橋等。 顏倫樂攝



沙螺洞內的道路，近月突然豎立「私人土地」的告示牌，並被鐵絲網攔住去路。 顏倫樂攝

沙螺洞多年保育「寸進」



沙螺洞保育爭議由上世紀80年代開始說起，當年環保團體極力反對項目發展高爾夫球場與住宅，1997年項目被劃為具特殊科學價值地點。

生態價值僅次米埔

至2004年，政府推出《新自然保育政策》，選出12幅具有重要生態價值土地，沙螺洞的生態價值排第二，僅次於米埔。政策希望透過公私營界別合作，容許項目倡議者在12個保育地點中，生態較不易受破壞的地方進行有限度發展，但發展計劃及規模須經政府同意和承諾長期保育和管理該地點其餘生態價值較高的地方，藉此鼓勵各方共同參與保育。

其後方氏家族被政府邀請提交公私營合作計劃，計劃於沙螺洞興建骨灰龕和生態教育中心，2008年計劃獲政府環境影響評估小組通過，並獲環境諮詢委員會支持，成為當時唯一獲政府支持的保育計劃，但2011年政府因為港珠澳大橋環評司法覆核案中原告敗訴，亦同時延長審批沙螺洞保育計劃，即使後來上訴成功，計劃仍遭到多個環保團體大力反對。

發展骨灰龕不果後，方氏等2014年按政府與多個

環團建議的「零發展單保育」計劃，申請於大埔汀角路堆填區非原址換地（現時短租營運高爾夫球練習場），未來將擴展高爾夫球場，但至今未見到政府積極回覆。發展商今年6月向行政會議秘書處提交呈請書，希望盡快處理，但最終卻發還予環境局處理，而該局又再重新向方氏索取基本資料，整個發展原地踏步。

環境局：取得平衡不容易

本報向環境局查詢項目進度，局方回應，「由於公私營計劃必須分別符合保育、規劃和土地發展的要求和所涉及的持份者的意見分歧，要在各要求中取得平衡並不容易，故此在推動計劃時需時稍長，暫時有意推動公私營計劃的項目仍處於審批階段。政府目前正聯同有關政府部門研究發展商提出的方案，我們會在完成研究後盡快處理這項申請。」

在香港，這類「因保育問題而無法保育」的例子比比皆是，例如南生園便是另一例子，拖拉超過二十年。難怪方松鏗坦言：「靠過去的方法係保育唔到，一定要有啲較積極的管理，唔可以話就stop咗個發展商，唔發展就保育到生態，你需要有正式的保育計劃去管理。」

記者 顏倫樂

方氏家族曾參與發展星光行

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）方松鏗家族為香港老牌地產商，方松鏗笑說：「我爸爸做出入口貿易，我地公司叫利安，幾十年前已經開始做地產，早期我地同恒生、霍英東有合作，最尾發展個項目係尖沙咀星光行，我地間公司佔四分之一。」除星光行外，公司於香港曾發展項目還有西貢清水灣道壁屋、松瀆苑、上環德利商業大廈等。

近年淡出本港地產圈子

不過，近十幾年方氏家族已經淡出香港地產圈子。他說：「我哋啲家只

係有啲物業收吓租，已經無做地產，農地就仲有好多，西貢有，呢度（沙螺洞）附近都有，我個仔自己打工，唔做呢行。」社會上姓方的名人有好多，好像方潤華、方剛、方安生之類，問到家族與他們有沒有親戚關係，方松鏗強調：「無關係，我地一直好低調，家族無咩名人。」

然而，家族突然於本港房地產市場「消失」，難免令人聯想是否與沙螺洞發展有關，方氏否認：「唔係因為呢個項目而淡出地產界，每個家族有每個家族的政策，我哋淡出係唔想再aventure（冒險）嘅地產行業上。到



方松鏗家族曾參與發展尖沙咀星光行。 資料圖片

天水圍驚現呎價過萬成交



柏慧豪園剛錄得分層破頂成交，實用呎價約10,304元，創下屋苑及同區私樓分層新高。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 陳楚倩、顏倫樂）美國加息後首個周末，市場觀望氣氛濃厚，再加上市場早已消化加息影響，業主於加息後叫價未見回落，二手交投急挫。不過，市場不乏新高成交，天水圍柏慧豪園一單位成交呎價約10,304元，創同區私樓分層新高。

柏慧豪園創同區分層新高

祥益林家倫表示，柏慧豪園剛錄得分層破頂成交（非特色戶）為6座高層C室，成交價508萬元，實用面積493方呎，呎價約10,304元，除了為屋苑分層新高外，於同區私樓中亦創分層新高。單位屬優質戶，望西部通道，亦有部分裝修，在該區缺乏源下，加上預期新公屋富戶政策等將部分準買家谷入私人市場，令準買家加快入市決定。原業主於2010年11月以243萬元購入單位，6年後賬面賺1.09倍。

二手市場整體而言則交投淡靜。中原地產亞太區住宅部總裁陳永傑表示，辣招後市場氣氛急跌，上星期美聯儲落實加息，更為買家帶來一定心理影響，部分買家期望業主提供較大議價空間，惟大部分業主叫價堅硬，不少買家對後市觀望，月尾臨近聖誕新年假期，部分買家已開始擱置入市計劃。

他預料二手成交於本月持續低位橫行，待假期過後才有機會回升。中原地產統計上周六、日十大屋苑僅錄5宗成交，按周跌44.4%，創近半年新低。

加市場觀望氣氛，加上政府加辣加重換樓負擔，窒礙投資客源，令到二手交投續低企。再者，現時業主叫價硬淨，而一手市場暫未有全新供應推出市場，準買家選擇有限，不少暫緩入市步伐，要待年底節日過後再考慮，故布少明預料淡靜市況將於短期內持續。美聯十大屋苑錄9宗成交，按周減約18%。

新屯門中心545萬破頂沽

雖然交投下跌，但由於業主企硬高價放盤，過去兩日成交多屬高價成交，市場出現逆市上升的怪現象。祥益地產指，屯門新屯門中心3座高層E室，實用面積597方呎，新近以545萬元售出，實用呎價9,129元，成交價為屋苑同類戶新高。

另外，屯門兆麟苑B座高層10室，實用面積554方呎，以355萬元（未補價居二市場）易手，實用呎價6,408元，成交價打破上月錄得D座高層5室，以336萬元、實呎6,065元成交的紀錄，創屋苑二市場價新高紀錄。

一手94宗 浪澄灣佔七成

過去兩日一手成交同樣呆滯，只得貨尾盤大角咀浪澄灣「獨撐大局」。綜合市場資料，過去周末市場共錄約94宗一手成交，當中浪澄灣佔了近七成，而新地錦田PARK YOHO Venezia昨日發售8伙連平台或天台特色戶，消息指售出7伙。另消息指長實紅磡維港、星岸過去周末接待逾150組來自深圳及廣州的內地客參觀現樓，打破過往內地客的參觀人數紀錄。



置業錦囊 國森地產集團董事 許殿森

潮州幫勢成萬科最後贏家

筆者為潮州人，在萬科攻防戰當然聽到不少故事，這場耗資約400億元的戰爭中，筆者相信，潮州幫成為最後贏家是不爭的事實。最初在股票市場上不斷買入萬科股票，成為萬科的第一大股東，然後萬科創辦王石聯同郁亮及一眾管理層才忽然清醒過來。王石說：「增持萬科的股票是萬科的榮幸，但是你想成為第一大股東，我是不歡迎的。不歡迎的理由很簡單：你的信用不夠。」而郁亮則說：「你有種敢說你的錢都是從哪裡來的嗎？」就憑這兩句話，已經知道他們完全不了解潮州對手，甚至看不起有東方猶太人之稱的潮商，才導致今天的田地。

萬科敗在戰略過於保守

筆者眼中，萬科最大的漏洞不是股權分散，而是他們沒有與時俱進。萬科一直做住宅地產，在該領域確是無人能及。但成也蕭何敗也蕭何，萬科今天的問題就正正在戰略過於保守，對整個經濟領域了解不夠深，與當前經濟發展趨勢背道而馳，與萬科形成鮮明對比的就是萬達和恒大。萬達商業的廣場和文化投資已令企業成功轉型，從純地產企業變成多元化企業，而恒大也透過足球把品牌變成全國知名，又把品牌發展到消費品和保險業。敢問一句，萬科這些年來除了建屋外，又做過什麼特別事呢？

寶能以前是只做三四線城市的商業地產，潮州幫就准準了萬科的弱點，成功上演了一場蛇吞象。其實最理想的和事佬一定是華潤，華潤有財力有背景，且華潤入股萬科十幾年，與萬科管理層關係融洽。在多年的連續分紅後，華潤的持股成本極低，但為什麼萬科這次遇到筆者的叔父狂攻，華潤遲遲按兵不動？外界很多人根本看小了我們潮州人在京的關係，很多人以為只懂刻苦耐勞低調奮鬥的這一類，但對政治冷感，人際關係不夠廣，京城人脈一定不多。事實上潮州人的低調是外人無法理解的。根本華潤系已經被潮州幫廢了武功，上京說話的分量也沒有了，哪怕他們怎麼出口術去阻止被收購，京城依舊沒有反應，被收購的命運大概是改變不了的。

潮商信用團結全球華人

潮州人擁有的不只是有財有勢，潮州人更擁有信用，而且信用度更是全國數一數二的。潮商只要一句承諾，必定說到做到，現在潮州幫對北京的承諾，就是「把萬科推向世界，賺取外匯及尊嚴」，京官相信了潮商的信用，相信我們說到做到的能力，相信潮商能團結世界各地的華人，能把萬科集團推向世界舞台，就因為這種信念，京城才批准潮商改造萬科。寶能將會以行動證明，他們不是「野蠻人」。

	成交宗數	按周變幅
中原地產	5宗	↓44.4%
美聯物業	9宗	↓18%
利嘉閣	6宗	↓40%
香港置業	5宗	↓50%

製表：記者 陳楚倩