

建創新業務模型 解決土地不足問題

香港連續8年成為全球樓價最難負擔的城市，房地產行業多年來營運模式守舊不變。曾任職測量師行逾10年的港人盧銘恩(Leo)，於3年前毅然放棄年薪過百萬的高薪厚職，自行創立產業測量師行及房地產科技(PropTech)相關的公司，希望推動業界多運用創新科技，建立創新的業務模型，從而降低成本，讓土地短缺問題得到解決，也令更多香港人買得起樓。

創+商機 ■ 香港文匯報 記者 莊程敏

由於在行內打滾多年，盧銘恩見到不少行業的痛點，例如不少房地產項目的客戶都遇到融資上的困難，故其科技公司最初都以房地產界為主，主要希望降低交易成本，而目前公司主要運用區塊鏈技術去改善行業營運模式。他介紹指，公司最近與本港銀行合作，試行以區塊鏈技術作自動樓宇估價，不需要估價師親身到樓宇單位視察，大大節省人力及時間。

科技取代經紀 助省成本

他續指，其實區塊鏈亦可用作記錄產權，瑞典於1至2年前已與按揭銀行及政府合作，以「智慧合同」方式令整個房地產運作過程由一般兩個月縮短至幾日，因為可省卻政府及律師去查冊，估計推行以來為政府節省過億歐元。Leo認為，香港地產業的資訊相當不流通，地產商需要投放不少資源於覓地上，不能只靠公開招標，歐美目前已開始應用航拍、衛星科技及人工智能分析去協助地產商覓地，將交易成本降低。他解釋：「當麵粉的成本降低，麵包的價格自然可降低。」

另外，房地產交易多年來都是採用代理形式，買家除了要付給地產經紀佣金，亦要負擔律師費及釐印費等，但反觀英美等地近5至10年透過科技取代了近一半的地產經紀，希望香港業界亦可借鑑國外的科技，降低整體房地產交易成本。公司亦正研究用區塊鏈建立業主立案法團的投票平台，從而獲得一些大廈管理的資訊，相關的大數據可以再應用於整個房地產的生態圈。

籲政府建「沙盒」作樓面測試

目前盧銘恩的公司年收入高達8位數字，不過主要仍是來自傳統的產業測量、企業融資及房地產投資基金的業務，科技方面業務仍處於投放期。他指出，由於公司有不錯營運收入，可以支持房地產科技方面的發展。Leo透露，目前與合作夥伴投放了約100萬元至150萬元發展房地產科技，公司自設一群科技人員負責研發新技術。

至於香港能否推行以上的房地產科技，盧氏認為以香港人的心態而言可能仍需一段時間。香港的房地產科技公司仍為數不多，不過相比數年前，明顯大家都提升了對房地產科技的關注。Leo表示，早前已向政府建議建立一個「沙盒」，撥出一些樓面面積作多方面的科技測試。不過他認為，香港市場始終較細，未來希望將技術進軍內地及其他東南亞、日韓市場，亦有計劃將公司於2至3年後上市。



測量師盼

人人有樓住



▲土地短缺問題一直困擾本港。 資料圖片

◀盧銘恩指，公司最近夥銀行試行以區塊鏈技術作自動樓宇估價，大大節省人力及時間。 香港文匯報記者彭子文攝

擬建創業加速器 撮合歐亞合作

近年金融科技(FinTech)備受外界關注，盧銘恩不認同房地產科技(PropTech)是歸類於FinTech的一種，雖然中間或會有重疊的地方，但例如物業管理、建築科技及都市農業等就與金融一點關係都沒有，故PropTech應該被獨立看待，並加以重視。為推動業界內外人士更了解PropTech，Leo近年亦建立了一個亞洲PropTech社群，今年內將會設立「創業加速器」及風險投資基金，協助亞洲區的PropTech公司發展，撮合歐亞的合作。他透露，基金目標是於年底前籌集了約3,000萬美元(約2.35億港元)，目前已籌約500萬美元。

他指出，目前最成功的PropTech可算是Airbnb，雖然其科技不是很高深，但卻衝擊了傳統業主及租客的關係，亦衝擊了酒店業。WeWork亦將辦公室模式改變，是另一個PropTech的成功例子。他認為，很多專業人士其實都可以被人工智能所取代，而自己研發房地產科技的原因之一，就是擔心自己10年後會無工做。

Leo續指，今年亦會積極舉辦活動，例如今年10月30日首次在香港數碼港引進國際PropTech交流活動「PropTech Asia 2018」，旨在為業界專業人士提供一個交流平台，大會將設定16個有關PropTech的主題，讓業界的與會者可就主題作出分享並交流意見。

■集團今年設立風險投資基金助亞洲PropTech公司發展，目標是年底前籌集約3,000萬美元，現已籌約500萬美元。 網絡圖片

恒管倡貨碼共享設施增效率



■恒管管理學院報告指出，香港貨櫃碼頭的吞吐量已連續下跌十多年。 資料圖片

香港文匯報訊 恒管管理學院昨發表的一項研究報告指出，本港貨櫃碼頭應採取戰略性協作模式，整合各碼頭的操作，共同提升整個貨櫃碼頭的效率和競爭力。模擬推算的結果顯示，船公司每年可節省高達8,800萬元；二氧化碳排放量每年亦可減少達4,655噸。

這項名為「港口協作模式—共享設施締造優勢」的研究，提出葵青貨櫃碼頭的碼頭營運商應

共享包括泊位、吊機和貨櫃堆場等設施，以及在基礎設施和操作系統上合作。該研究使用了葵青貨櫃碼頭2017年其中一個月的貨運實際數據，就貨櫃箱在不同碼頭之間的往來運輸(下稱「ITT」)進行優化模擬測試。共模擬了六種貨櫃箱轉運量的情景，然後推算碼頭營運商在協作和沒有協作情況下所需的ITT次數。

船公司每年可省8800萬

模擬推算的結果顯示，若碼頭營運商之間有協作，ITT的往來次數、船公司之ITT相關支出，以及由ITT運輸所引致的二氧化碳排放總量，分別可減少達49%、49%和40%。透過實施協作模式之後，碼頭操作效率會有所提升，估計

每年節省了29.10萬次來回不同碼頭的不必要ITT次數。根據運送每個貨櫃箱的平均ITT收費為300元計算，船公司每年可節省高達8,800萬元；二氧化碳排放量每年亦可減少達4,655噸；每艘貨輪的平均等候時間可減少近一小時。

貿易戰成改變變運契機

報告又稱，香港貨櫃碼頭的吞吐量已經連續下跌十多年，現在在全球排名第五。統計數據顯示，近年香港港口是鄰近地區中唯一錄得吞吐量負增長的港口。隨着中美貿易戰的影響開始浮現，現在是改變貨櫃碼頭營運的時機。

香港港口作為中轉貨運樞紐，再加上環球船公司聯盟重組及調配超巨型貨輪行駛，增加了碼頭之間ITT的次數，即貨櫃箱在各營運商碼頭之間的運輸。高次數的ITT意味着額外的貨櫃箱處理時間，對道路和資源造成相當大的負擔，航運公司亦需承擔大筆運輸費用，直接影響香港港口的競爭力。比較全球不同形式的港口協作模式，該報告的結論認為，通過碼頭營運商之間的協作，可降低ITT的水平，提升香港貨櫃碼頭的效率和競爭力。

美世：強積金滿意指數回升

香港文匯報訊 據最新「美世強積金滿意指數」(MPF SI)調查，指數於7月份錄得52.6，較6月份所錄的47.3有所回升。美世(香港)健康福利及強積金業務部總經理王玉麟表示，與6月份比較，認為自己了解強積金制度的受訪者人數按月增加一成。由於成員對強積金的了解程度增加，滿意度亦因而回升。

傳媒早前報道，積金局擬將強積金有關息水平及供款上限提高，建議供款上限由目前每月1,500元，增至2,400元。於局方建議下，雖然有部分入息較高的僱員將每月增加強積金供款900元，但調查發現56.4%受訪者認為提高有關息水平及供款上限不會對他們的滿意度帶來影響。25.7%受訪者認為，新變動將會令他們的滿意度提高。

此外，認為自己了解強積金制度的受訪者當中，39.3%認為提高



■美世調查指，由於成員對強積金的了解程度增加，滿意度亦因而回升。 資料圖片

有關入息水平及供款上限將會令他們的滿意度提高。反觀認為自己不了解強積金制度的受訪者當中，只有8.9%認為新變動將會令他們的滿意度提高。

王玉麟表示，受訪者對強積金的了解程度十分影響他們對於新變動的態度。該公司認為，對強積金了解較深的成員會較支持透過提高強制性供款，而令強積金於退休保障上發揮更重要作用。

飛思達：區塊鏈APM產品明年面世

香港文匯報訊(記者 莊程敏)內地應用性能管理(APM)供應商飛思達科技(8342)行政總裁施德群昨於記者會表示，為開發更多應用性能管理市場，公司正積極研發智能家居和物聯網性能管理的功能，並發展大數據分析平台，除了為電訊商提供大數據分析，亦會為內地金融機構提供風險評估及信貸評估等服務，預計明年將推出區塊鏈(Blockchain)的應用性能管理(APM)產品。

擬在港設研發中心

施德群指出，公司研發開支佔收入比例將由去年同期的約20.9%，提高至今年的22.1%，未

來希望能在香港設立研發中心，因香港近年積極推動金融科技，例如即將發出虛擬銀行牌照將會為公司帶來商機，公司亦擬向香港政府申請類似創業援助基金，聘請香港的科技人才。

據介紹，該公司已推出智能家居APM產品，目前正為中國移動提供智能家居效能監控，佔公司總收入80%，服務覆蓋31個省份，連接3,000萬至4,000萬個家庭。公司亦會收集用戶的大數據分析，如視頻觀看喜好、電器使用等情況，作為客戶的增值服務。

公司上周公佈，截至今年6月30日止錄得股東溢利1,027.8萬元(人民幣，下同)，按年增長33.97%。每股盈利2.10分。派中期息0.6港



■施德群認為轉型至5G會為公司業務帶來爆性增長。 莊程敏攝

仙。施德群認為，之前電訊商由3G轉型至4G，對公司業務增長有不少幫助，料接下來由4G轉型至5G，亦會為公司業務帶來爆性增長。

夢東方衡陽體驗中心開放

香港文匯報訊 夢東方集團(0593)昨宣佈，衡陽夢東方旅遊度假區體驗中心已完工及開放，是該項目的主要建築之一。另外，位於浙江省嘉善市嘉善縣的夢東方夢幻嘉善旅遊項目之體驗中心亦即將完工。集團指出，隨着旗下的衡陽夢東方旅遊、夢東方夢幻嘉善、夢東方夢幻蘇州等度假區項目相繼開工建設，以及收購未來世界航天主題樂園及對公司業務發展正不斷

壯大。管理層表示，夢東方集團之項目戰略佈局於大北京、大上海、大深圳3大核心區域，由於規模較大將分期建設及營運，部分內容相繼將於2019至2020年落成，預計將為集團帶來可觀的收入。隨着項目開發推進，文化娛樂業務將進入租賃、運營、門票收入以至發展自有IP等良性發展階段，構建以文化娛樂產業為核心的生態體系，最終形成一個龐大的文化娛樂綜合產業。