

曾蝸居70呎劊房 現月收6位數租 坐擁逾千萬資產



王家安潛心研究全球投資機會，現時每月租金收入達六位數字。劉國權攝

香港劊房越劊越細，80後資深投資者王家安Dennis，早年亦親身體驗過居住環境之惡劣，曾蝸居於旺角70呎「床廁合一」的劊房。不過劊房雖小，世界很大，他潛心研究全球各地的投資機會，於十數年間透過香港及海外物業投資實現財務自由，現時每月租金收入達六位數字，而資產總額更高達八位數字，近期還著書立說教人投資海外物業。香港文匯報記者特別邀請王家安親身說法，向讀者分享早年的置業路及海外投資物業的心得。 ■香港文匯報記者 黎梓田

初於王家安見面時，他便向記者展示卡片上的業務，包括銀行培訓導師、出版社、財經專欄、傳媒推廣等等，但王家安指自己一向在家辦公，並不是太忙，因為每一項業務都有專家或者合夥人代勞，更笑指自己的出版業務只是一張「Contact list」，每個工序都由外判負責，雖然要「撈咁多瓣」，但王家安僅用三言兩語便簡單介紹完自己所有的「生意」。

商界多面手「辦辦辦」

王家安稱，自己過去與大部分香港人一樣，都是出身於一個極度普通的家庭，父親只是一名「打工仔」，於年輕時曾經任職船員。不過「行船跑馬三分險」，父親跟母親成家後便從事工程員，起初於本地紗廠任職，其後曾轉行加入電腦行業。上世紀90年代中期，隨著廠商陸續北上，父親也繼續北上打工，直至1998年環境轉差，內地經濟大受打擊，父親才回港從事文職工作，而母親亦只是普通家庭主婦，因此「搵得唔多」。

讀書愛經濟科 發奮考入港大

王家安又憶述，小時候一家居於元朗，而自己所有的學業都在香港完成，曾就讀教會學校，成績算得過去。而其後由中四、中五起，由於對經濟科、商科產生興趣，於是選擇入讀位於沙田的恒生商學書院，並開始寄宿生活。由於當時交通落後，不少同學都對他「跨區」升學的舉動相當好奇。王家安又提到，恒商的氣氛和學習模式

跟一般中學不同，講求學習自主，更於在學期間發奮讀書，其後取得獎學金升讀香港大學。

地產代理經歷助「先覺」

王家安指，無論是多麼「值錢」的知識都會過時，大學課程教的並不是單單只有知識，最重要的是尋找知識的方法及態度，而這種技能亦影響了日後謀求事業及投資發展的路向。他又表示，2004年畢業時經濟環境不太好，工作選擇不多，進細公司工作也無前途，因此任職地產代理數月，當時負責九龍塘豪宅，後來轉職至銀行。

他表示，雖然任職地產代理時間不長，卻成為他接觸地產知識的起點，亦令他對置業的思考較其他人提前數年。

王家安解釋，「專業可以幫到你脫貧，但係幫唔到你致富」，他更以律師、公務員、地產代理等行業作比較，指律師付出的精神消耗及教育資源最多，但論收入卻不如精神消耗及教育資源較低的公務員、地產代理，並強調善用投資工具才能致富兼且不傷身，而香港最多人用的投資工具，就是地產。

王家安提到，自己曾於不同銀行分行任職，其中曾在深水埗區工作一段時間，雖然這舊區的居民在薪金和學歷與其他地區有差距，但香港的百萬富翁與便利店一樣「梗有一個嘍左近」，因此在工作上亦見證着不少學歷不高的基層客戶靠買樓致富，其財富比當年在職場拚命但沒買樓的大學生還要豐厚，而他們的原則很簡單，就是在有能力買時儘管買入，沒能力時動儉儲蓄。

80後十年跨越 一重天 靠地產發達

「由無到有」要「食腦」

被問及人生「第一層樓」，王家安指自己在2004年時只是居於旺角的70呎「床廁合一」劊房，在經過數年的努力後，總算有40萬元現金可用來投資，而當時的月薪大約1.2萬元，若以40萬元作首期供款30年計算，大約可得到110萬元的貸款，而2005年的全港住宅平均實用呎價只有4,800元，當時置業並不困難。

按揭買舊樓 改劊房出租

不過，王家安放棄傳統上車方法，亦考慮到舊樓有收購重建的價值，故先用七成按揭買120萬的灣仔舊樓，再借12萬元私人貸款，然後用15萬元將單位改裝成4個劊房出租，而自己繼續與朋友夾份租屋，扣除租金及供樓支出後，首5年每月更享有約7,000元的正現金流。不過，他也強調，現在樓價及環境已不同往昔，因此同一模式不一定能完全複製至現在使用。

王家安又指，第二套物業便已「衝出香港」，上世紀九十年代的香港人也許會記得有個「洗腦式」

的內地樓盤廣告，標榜「識簽名就可以做業主」。王家安指當時已在香港用盡五成的供款比率，但在內地銀行家的指引下，在深圳東門買入一間700呎的2房單位，而且只需63萬元，而銀行在批出貸款的過程中，沒有要求提供任何入息證明，亦沒有了解在港的債務負擔，他們只要知道三項：「香港人」、「夠錢首期」、「會存5萬元定期」。

內地買樓 巧用「銀行槓桿」

如是者，銀行批出了九成按揭，而王家安只花了6萬元首期，再加5萬元的裝修及家電，很快以3,500元租給一個居住在深圳的香港人，扣除每月供樓的3,000元，每月亦有500元的現金收入，成功利用「銀行槓桿」為自己第二次置業。王家安又提醒，若購買內地物業需要銀行做按揭時，隨意「Walk in」查詢及申請，而剛巧遇上存款不足的分行情況，因此亦需要找一個可靠的按揭經紀去介紹。

放眼外地 小本可獲大利

香港的年輕人面對高企的樓價往往感到乏力，王家安則提醒年輕人可將眼界放在全球各城市，再以租金收入補貼或再作投資。

王家安表示，現時手上物業大約有10套，其中有一半分佈於內地及海外，主要為英國北部城市，馬來西亞吉隆坡，內地深圳、重慶等，每層樓平均價值大約200多萬元左右。

王家安直言，200萬元的樓在香港只是「垃圾」，但同一價值在外國卻是市中心的優質盤，因此200萬元不是一個細數目，而投資一線城市的海外物業，亦更易於尋找地產代理協助管理。

英租金回報高「衰到貼地」可入市

王家安表示，若看海外物業的租金回報率，以英國北部最多，約有12%，而吉隆坡則有4%至5%，而深圳及重慶相對較低，現時只有約2%至3%。

他又指英國失業率低，銀行又沒有裁員，反映經濟未有因「脫歐」產生重大影響，當英國樓「衰到貼地」時就是入市的時機。而內地經濟及發展因由政府主導的關係，買樓應跟隨政策走，如可購入新發展區的物業。

王家安又指，自己以往購買海外物業曾有幾受騙的經驗，當時打算與朋友夾份在英國買一間獨立屋，而該



王家安指200萬元的樓在香港只是「垃圾」。劉國權攝

盤開價較市價低逾一成，但發現牆身有裂紋，而地產代理聲言只需數千元港元便可解決，但在驗樓後卻發現該裂紋涉及結構問題，維修費可高達十數萬元，而該盤樓價只是百多萬港元，若連同維修費一起計算，有機會要「界凸」買貴樓，衡量過後便將交易吹。

防受騙 多做功課免被「搵笨」

王家安透露，買海外樓要找可靠的地產代理主要有「三招」，第一就是多做功課，令自己「識多啲嘢」，否則就是再好的地產經紀也會「搵你笨」；第二就是靠「Walk in」，親身到海外物業代理查詢資料；而最後就是多做比較，問身邊有海外置業經驗的人或曾光顧同一家地產代理的人，參考他們所得的資訊與自己所得的是否有差別。

逸瓏灣8 累收逾1180票 超額逾4倍

香港文匯報訊(記者 梁悅琴) 新盤低開連番開紅盤下，信置營業部聯席董事田兆源昨表示，大埔白石角逸瓏灣8昨昨日下午3時截票，累收逾1,180票，以今日首輪發售228伙計，超額登記逾4倍。

他指出，逸瓏灣8今日開售228伙，價單市值約23.49億元，折實平均實呎13,704元，稍後加推單位將至少有5%加價空間。他又稱，同系觀塘凱匯第2期昨日沽3伙，本月連售65伙，兩期累沽1,449伙，套現逾176億元。

Downtown 38 次輪66伙周六盡推

另一邊廂，新地旗下馬頭角Downtown 38昨公佈，於本周六盡推出

次輪66伙發售，明晚截票。

佳明集團日前以1.48億售出九龍太子道西豪宅明寓頂層複式戶的買家身份曝光。佳明集團公佈向執行董事劉志華的配偶張淑芳，以代價1.48億元出售位於九龍太子道西豪宅項目明寓頂層複式戶。該物業為明寓15樓及16樓A單位(實用面積為2,721方呎)連平台(面積為957方呎)；並附設裝修，已配妥傢俱及裝置。

出售事項完成後，集團預期實現收益(未計及該物業及明寓項目應佔銷售及推廣開支、財務成本以及分配企業開支)約6,800萬元。集團擬將出售事項的所得款項淨額作為償還收購常陸集團的未償還銀行貸款及作為集團營運資金。



田兆源(左)稱逸瓏灣8稍後加推單位將至少有5%加價空間。梁悅琴攝

嘉寓頂層連天台呎租叫104元

香港文匯報訊(記者 梁悅琴) 信和集團推出全新租務住戶品牌 Sino Suites，當中於2017年7月以6,500萬元收購的中環結志街36號唐樓，翻新為出租住宅嘉寓，共有5伙，自去年11月推出招租以來，已租出4伙，現尚餘5樓頂層連天台戶每月叫租3.95萬元，連傢俬出租但不包水電費，實用面積382方呎，另有306方呎天台，實呎叫租104元。

信和租務部高級經理(服務式住宅)李凱靈表示，嘉寓樓高5層，一層一伙，提供5個單位，項目引入保育元素，如樓梯木扶手、地下馬賽克都保留原貌，窗戶全部改用雙層玻璃以便隔音、隔熱等。該盤單位實用面積382至490方呎，呎租約70至80元，單位入場月租3萬元，已租出的4伙，全由外籍租客承租，租期最短兩年。

7市區租盤去年近90%租出

信和集團另一個位於中環士丹頓街22號服務式住宅昇寓，提供57伙，她指，去年出租率達95%，成交月租由3.2萬元至4.68萬元，租金已含服務、水費及電費，租約期最短1個月、最長兩年。

信和集團租務部市務及推廣總經理梁翠珊表示，Sino Suites包括7個分

佈於尖沙咀柏寓及爵寓、中環昇寓及嘉寓、灣仔嘉寓及曉寓，以及跑馬地駿寓的出租住宅項目，匯聚中西、新舊融和元素，且交通方便，吸納年輕專才及年輕家庭為主。

她指，該7個出租住宅項目提供約220伙，租約期由1個月至2年，去年平均出租率近90%，呎租60至150元，當中有80%單位實用呎租超過90元。

「Spaces大新行」啟用

香港文匯報訊(記者 黎梓田) 共享工作空間概念愈趨盛行，近年更有供應商積極進駐各大城市。來自荷蘭的共享工作空間供應商Spaces宣佈，位於上環的全港首個全幢式共享工作大樓「Spaces大新行」明天(24日)將正式啟用，提供合共7.7萬平方呎的辦公空間，而私人辦公室入場租金由9,000元起。

硬件配套完善租約具彈性

IWG香港區總監葉秀蘭表示，中上環是傳統的核心商業區，無論大小企業均對此地段需求殷切，「Spaces大新行」將提供完善的硬件配套予各大企業，並配合彈性的租約安排，租約期由1個月至24個月不等，客源主攻跨國企業及年輕創業者，1人辦公室租金由9,000元起，而2人辦公室則由1.3萬元起。葉秀蘭又指，項目迄今預租情況理想，有不少租戶為跨國企業。

香港大新董事陸承浩稱，非常高興與Spaces合作，在大新行打造全港首個全棟式共享工作間，是次合作同時代表公司對本港靈活工作空間未來發展的信心。而項目原為高廈大新行，自1977年落成，並由2015年起展開翻新工程。

陸承浩坦言，當初有想過將物業重建，惟太過浪費時間，另也有想過改建成酒店，惟共享工作空間於本港需求殷切，因此與Spaces合作將該廈打造成共享工作間。「Spaces大新行」為一座全幢翻新的20層連天台商廈，大致可分為Business club、私人辦公室及活動樓層，總面積為7.7萬平方呎，提供近130個1至40人單位的私人辦公室，辦公室面積由48至2,200方呎不等，另提供近800張工作枱，全幢可容納約800至1,000人。

今年港新設5共享工作物業

葉秀蘭又指，集團分別於全球50個國家共設160個據點，並計劃於今年擴充至300個，本港將設5個共享工作物業，分別為上環大新行、黃竹坑道38號安盛匯、銅鑼灣利園3期、觀塘偉業街133號，而灣仔軒尼詩道項目將於下月推出。