

新世界推區塊鏈平台賣樓

買家慳至少6小時 中銀率先加入申按

香港文匯報訊（記者 莊程敏）新世界發展昨日公佈，與香港應用科技研究院（應科院）合作，開創香港首個置業區塊鏈跨界平台，打造「置業2.0新時代」，中銀香港（2388）更率先成為首家應用該平台的銀行。該平台將於4月中旬推出，利用區塊鏈（Blockchain）技術，為買家、銀行及相關機構提供一站式支援系統，估計整個產業鏈合共可省卻近55小時。當中，買家料置業時慳至少6小時。



新世界發展黃浩賢稱，集團用約兩年時間開發置業區塊鏈跨界平台。香港文匯報記者莊程敏攝

PropTech 區塊鏈 六大好處

1. 全天候24/7突破地域限制
2. 申請按揭節省6小時
3. 即時智能提示買家
4. 數碼化核實買家資料
5. 大量減少用紙更環保
6. 為房地產業開拓更多可能性

新世界發展集團營業及市場總監黃浩賢介紹指，集團開發該平台約兩年時間，目的是為一手樓買家提供更便捷的置業體驗。他指出，目前買家面對着多項痛點，如申請按揭程序較繁複，向律師樓及銀行查詢亦費時。日後買家只需透過平台上載資料文件，無需親身遞交。平台除可全天候突破地域限制讓買家了解買樓須知、申請按揭及手續批核情況等，亦可數碼化核實買家資料，減少發展商、銀行及律師樓因人手輸入資料造成出錯的情況，並大量減少用紙。

新樓買家會自行找至少4間銀行，每次重複填寫表格，但透過新平台，按照買家的指示將已簽署的臨時買賣合約，傳送至所選取的銀行，不用四出奔波及大量電話跟進時間，節省買家至少6小時。而在準備正式買賣合約方面，合約資料經加密後傳送至區塊鏈平台，律師樓可實時下載合約資料，省卻等待合約的時間，過程將會由傳統需時兩個工作天大幅縮減至1小時。

1,000單位，明年亦有3,000個單位推出，預計新平台至少可供4,000個客戶使用。雖然目前只有一間銀行及律師樓加入平台，黃浩賢指至少3間至4間銀行都表示有興趣，希望陸續會加入更多服務供應商，讓買家體驗到更方便快捷的服務。

8成買家用「網上入飛」
他補充，集團一直致力於創新發展，早前旗下兩個新盤開售皆運用到「網上入飛」的新技術，免卻買家辛苦排隊的

過程，透過信用卡凍結相關金額，無需到銀行申請本票，過程亦不受地域限制。黃浩賢指，約有八成買家都有使用到該服務。
新世界發展執行副主席兼總經理鄭志剛亦表示，房地產市場過去三十多年甚少把高科技引入買樓過程，而買家、地產商、銀行及律師行亦各自分開工作，缺乏一站式平台把各方連繫起來。這個新置業區塊鏈跨界平台最大優勢是打通整個房地產產業鏈，打破傳統模式，並全面配合政府建構智慧城市的方向，開創PropTech時代。

今年4000單位可使用
黃浩賢又指，由於集團今年將會推出

海傲灣4月重推擬加價5%



左起：港置姚偉南，九建楊聰永，港置李志成及港置黃永忠。香港文匯報記者黎梓田攝

香港文匯報訊（記者 黎梓田）東九龍今年有不少新盤落成，代理行香港置業趁機擴充分行，其九龍灣分行暨海傲灣專門店昨日正式開幕。出席開幕活動的

九建楊聰永表示，今年樓價估計有5%至10%升幅，旗下油塘項目海傲灣在4月取得入伙紙後，將會進行第二階段銷售，料屆時有3%至5%加價空間。
楊聰永又表示，油塘海傲灣已售逾160伙，佔可售單位一半，套現8.5億元。該盤預計4月取得入伙紙，集團今年將繼續主力銷售該盤，並購準復活節檔期，展開第二階段銷售，料價錢有3%至5%的調升空間。

環海·東岸貨尾擬招標
至於其他貨尾，楊聰永指出，紅磡環海·東岸早前已陸續收樓，有800多伙已完成收樓程序，現尚有20多伙，最快3月以現樓推出招標，目標價「劍指」

3萬元。被問及該盤早前有二手蝕讓個案，楊聰永指，有個別實力不足的業主「戰戰兢兢放咗出嚟」，但亦有業主賺價一成多。項目單位質素良好、位置理想，料購買力回穩後，該盤成交價將向上。
楊聰永補充，同系西營盤63 Pokfulam將於年底入伙，早前項目已套現20多億，餘80多伙單位，料於年底時以現樓重推。楊氏又提到，對於今年樓市，早前已預測全年升幅為5%至10%，現仍維持一樣的看法。雖見負資產數字回升，但象徵意義不大，仍當觀察多一段時間。

港置九龍灣分行開幕
此外，香港置業繼續逆市擴充分行，

並宣布九龍灣分行暨海傲灣專門店開幕。該行行政總裁李志成表示，為感謝客戶支持，由即日起至6月30日，凡購入九龍灣下已入伙新盤之業主，並經該行成功租出，且月租為5萬元以下，即可免費獲贈12個月物業收租管理服務。

尚悅·嶺本月累售46伙
另一邊廂，恒基物業代理營業一部總經理林達民表示，由2月1日至20日尚悅·嶺、西營盤翰林峰、港島東君豪峰及君譽峰合共售出59伙，套現逾3.1億元。
當中，與新世界合作尚悅·嶺售出的46伙單位，平均成交呎價16,388元，系內西營盤翰林峰售出的6伙單位，平均成交呎價32,413元。

新盤一按 財仔佔有率增

香港文匯報訊 對於去年第四季新盤一手買家按揭市場，中原地產研究部高級聯席董事黃良昇昨日指出，財務公司的市場佔有率微升。去年落成的新盤，由財務公司承按的有1,776宗，涉及買賣合約金額204.09億元，分別佔15.4%及18.6%，較上季上升2.0及2.3個百分點。2017年落成的新盤由財務公司承按的有1,512宗，涉及買賣合約金額159.79億元，分別佔13.0%及15.1%，按季微降0.2及0.1個百分點。

匯豐承辦按揭稱王
於2018年落成的私人住宅新盤，其中一手買家按揭市場。匯豐承辦的合約有2,815宗，涉及買賣合約金額251.23億元；市場佔有率分別有24.5%及22.9%。其次是中銀，有1,985宗及179.03億元；分別佔17.2%及16.3%。
2017年落成的私人住宅新盤，其中一手買家按揭市場。匯豐承辦的合約有2,911宗，涉及買賣合約金額249.00億元；市場佔有率分別有25.0%及23.5%。中銀有1,951宗及166.53億元；分別佔16.8%及15.7%。
2016年落成的私人住宅新盤，其中一手買家按揭市場。匯豐承辦的合約有2,105宗，涉及買賣合約金額245.12億元；市場佔有率分別有18.4%及18.4%。中銀有2,111宗及205.75億元，分別佔18.5%及15.4%。

九龍塘合勤名廈 全幢8.8億放售

香港文匯報訊 九龍塘衙前圍道148號的合勤名廈全幢對外放售，地盤面積10,997方呎，市值約8.8億元。
戴德梁行香港資本市場董事梁燦業指，該廈屬高級住宅大廈，雄踞九龍區最佳41校網核心位置，地盤面積10,997方呎，總建築面積約45,123方呎，總實用面積約28,096方呎，全部24戶住宅均屬1,000方呎以上大單位。
梁燦業又指，物業是次雖全棟出售，由於可作公司股份轉讓，省卻高昂的住宅物業稅項，更為難得。最近九龍塘義德道低層B單位銀主盤成交，呎價約34,067元；根德道單號屋成交價約每呎60,000元。今次物業以呎價31,000元估算，市值約8.8億元。

其士大廈地舖放售

另外，去年旅客訪港數字創下新高，帶動零售業及舖位市場發展。戴德梁行最新放售其士大廈地下C及D號舖及尖沙咀漆咸道南45號舖位，位於漆咸道南及寶勒巷交界。其建築面積約6,000方呎，適合作銀行及各類零售舖面，亦可作公司股權轉讓。
戴德梁行香港資本市場執行董事葉健均表示，是次出售舖位業主意向積極，已清走所有租客，意向價約每方呎71,000元。

搶攻大灣區 領展76億購深圳商場

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）粵港澳大灣區發展規劃綱要出台，領展房地產投資信託基金（0823）管理人——領展資產管理公司隨即於大灣區有新收購，昨日宣佈以66億元人民幣（折算約76.49億港元）購入深圳市核心商區商場新怡景商業中心。

新怡景商業中心樓面90萬呎

領展將向一名獨立私人投資者全面收購該物業100%權益作長線投資，並以內部資金及/或現存借貸安排支付是項收購。有關交易是領展旗下於深圳首個、粵港澳大灣區內第二個收購項目，也是集團於內地一線城市的第五個物業。
該物業樓高五層，坐落匯聚「財富500強」企業、跨國公司，以及內地領先企業華南總部的深圳福田核心商區。零售

面積約903,100方呎，租用率約100%，商戶涵蓋餐飲、潮流服飾、教育、生活時尚、健康及美容、超市及電影院。
每月收入2380萬人民幣
於去年12月，物業每月總收入為2,380萬元人民幣。在現有的零售租約中，將於2019年、2020年及2021年屆滿的租約分別佔該物業租金收入約25.5%、24.8%及18.0%。

領展資產管理行政總裁王國龍表示，新怡景商業中心坐落深圳市內發展迅速商業中心的核心地段，位於深圳兩條高容量地鐵線路的交匯處，距離福田高鐵路僅五分鐘路程，物業具戰略地利。集團相信此項資產增長潛力龐大，將利用集團在資產提升及營運商場的專長，提升商場客流，將新怡景商業中心改造成



領展購入深圳新怡景商業中心，零售面積約903,100方呎，租用率約100%。

深圳市的休閒及娛樂地標。
一線城市擁500萬呎樓面
待3月交易完成後，領展於北京、上海、廣州和深圳四個內地一線城市，將擁有零售及辦公室樓面約500萬方呎，而內地

地資產將佔領展總資產值約13.1%。
王國龍表示，是次收購將讓集團更好地把握高鐵網絡和大灣區發展帶來的高速增長。在推展市場多元化策略的同時，集團將專注發揮集團的經驗與優勢，繼續為投資者提供穩健的收入及長期增長機會。

粵海酒店智能化迎大灣區商機



香港粵海酒店趙爽指，集團投資逾千萬展開人工智能以及個性化服務的研發。香港文匯報記者黎梓田攝

香港文匯報訊（記者 黎梓田）隨着大灣區發展配套趨成熟，有個別酒店營運商趁勢推出智能化酒店服務，香港粵海酒店集團昨日宣佈，尖沙咀寶勒巷酒店項目正式命名為OASIS AVENUE，並提供自助入住辦理、聲控系統等智能化配備，成為香港首家推出智能房間的酒店。
香港粵海酒店董事總經理趙爽表示，隨着大灣區資源一體化，粵港兩地酒店業各有優勢，更可互補長短，料香港會有更多酒店邁向智能化發展。

設人臉識別 手機開房門

趙爽談及，本港酒店行業已進入青黃不接時代，故此集團在去年展開人工智能以及個性化服務的研發，投資逾千萬，並以

大數據進行管理，使提供更貼身的服務。智能設施方面，客人可利用專屬手機應用程式訂房，並設人臉識別系統，拋棄傳統房卡，用手機便可打開房門。又提到，酒店提供240間全落地玻璃客房，客人可通過語音系統，開關房內所有電器，而浴室內亦特設「魔鏡」，可根據提問回答新聞、資訊及天氣等訊息。
對於大灣區規劃，趙爽認為對酒店業有一定好處，料OASIS AVENUE未來可有兩成至三成營業額增長，規劃亦可令大灣區資源一體化，香港的強項在於人才，而內地的強項在於科技，互相更可就此作出資源共享，並互補長短，料稍後會有更多相近規模的酒店效仿其智能化服務。
同樣出席活動的香港中國旅遊協會副理

事長姚柏良認為，早年廣東省實施的「144小時便利簽證」措施，為已到香港的海外旅客組團進入廣東省旅遊並停留不超過144小時（即六天）實行簡化手續，業界期望中央能進一步優化政策，例如將簽證放寬至澳門，以便推出一程多站的旅遊產品，亦能把各城市的旅遊資源更充分地運用。
旅界盼建平台助各市整合
姚柏良坦言，「144小時便利簽證」措施雖有一定便利性，但「唔係行得好順」，因部分城市仍有限制。姚柏良亦指出，粵港澳各大城市雖有各自的旅遊推廣，但卻缺乏一個共同平台，推廣大灣區旅遊，因此建議各城市領導單位可考慮共同合作，以協作形式向海外進行旅遊推廣。

世紀21「無底」代理 佣金高至8成

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）對於近期Q房網要求代理採用無底薪合夥人制度，世紀21香港行政總裁吳啟民昨日表示，世紀10年前已開始採用此政策，現時亦有約200至300名員工採用無底薪機制，但佣金折賬比率高達60%至80%。
他指出，採用此機制的員工都是具經驗的代理，可自行於各旺區進行銷售，有效減低集團租舖開分行等固定成本，對集團其實更有利。

強調續增聘有底薪代理

吳啟民又稱，集團現時仍會繼續增聘有底薪代理，以吸納行內人才。世紀21奇豐主席李峻銘指出，公司會用高底薪聘請行內人才，無經驗者月薪1萬元，有經驗者月薪1.3萬元。
吳啟民表示，今年集團將會在新住宅區增加據點，現時各加盟店的分行總數約120間，年內將增加30間至40間分行，人手則由現時的1,100人上升至1,300人。

樓價料「年尾好過年頭」

展望本港住宅樓價，吳啟民指出，雖然中美貿易戰糾紛未解決，但相信本港不會出現經濟衰退，市民收入亦不會減少，加上住宅供不應求的情況愈來愈嚴重，預計今年樓價「年尾好過年頭」，估計今年樓價有機會回升10%。