

新地14商場整合會員制度

搞手郭基泓：盼會員年底增至40萬 提升生意額

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）因應新世代智能化消費模式，以及方便消費者於新鴻基地產旗下商場進行跨區消費，新地繼去年2月結集旗下24個商場推出集團首個綜合商場手機應用程式（新地商場App）後，下月將會推出新地商場App第二階段——新地商場綜合會員計劃，將旗下14個主要商場目前獨立的會員制度整合為一，並會推出全港首個免觸式時租泊車服務。新地執行董事郭基泓預期，計劃推出後集團旗下商場會員數目會由去年底逾30萬升至今年底目標逾40萬，並相信可令各商場生意更理想。



■郭基泓預期新地商場綜合會員計劃推出後，今年底旗下商場會員數目會增至逾40萬。

香港文匯報記者曾慶威 攝

新地商場綜合會員計劃14個參與商場

apm、東港城、上水廣場、新都廣場、Mikiki、MOKO 新世紀廣場、新城市廣場、將軍澳中心、大埔超級城、荃灣廣場、V city、WTC世貿中心、YOHO MALL形點、元朗廣場

三大主要亮點

1 綜合新地旗下14個商場的會員制度

此計劃是目前全港最大型的商場綜合會員計劃。現時個別商場的VIP會員可將原有會籍及積分一併轉移至「新地商場綜合會員計劃」，令會員可於更多購物點更方便、更輕鬆地賺取積分獲得更多元化的獎賞及優惠。

2 全天候電子化自助積分系統

除了手機應用程式外，顧客亦可以透過網站登記成為新地商場會員，以及利用微信小程序等登記積分，及換領不同獎賞及優惠。

3 全港首個免觸式時租泊車服務

●已登記這項服務的車牌可在入閘及出閘時毋須拍卡，車輛毋須在閘前停留，便可直接進入或離開停車場，全程自動化，省時省力。

●手機移動支付系統接受信用卡及微信支付繳費。
●首階段參與商場包括MOKO 新世紀廣場及V city。

郭基泓接受香港文匯報記者訪問時表示，香港市民上下班往往身處不同區域，剛巧集團於港九新界都有商場，為了方便消費者可以跨區消費，集團又可以透過大數據了解顧客需求，以便有針對性推出推廣活動及優化租戶組合，集團經過歷時一年半的內部研發、籌備及測試，又透過系內數碼通的物聯網支持，將於下月推出新地商場App第二階段——新地商場綜合會員計劃。

有關計劃將新地旗下分佈於港九新界的14個主要商場目前獨立會員制度整合為一，是目前全港最大型的商場綜合會員計劃。涉及零售樓面合共逾737.6萬方呎，共有2,223間商舖。現時個別商場的VIP會員可將原有會籍及積分一併轉移至「新地商場綜合會員計劃」，令他們可以於更多購物點更方便、更輕鬆地賺取積分獲得更多元化的獎賞及優惠。

免觸式泊車 出入更省時

該計劃擁有全天候電子化自助積分系統，除了手機應用程式外，顧客亦可以透過網站登記成為新地商場會員，以及利用微信小程序等登記積分，及換領不

同獎賞及優惠。

相關計劃亦會推出全港首個免觸式時租泊車服務，已登記這項服務的車牌可在入閘及出閘時毋須拍卡，車輛毋須在閘前停留，便可直接進入或離開停車場，車主可透過手機移動支付系統採用信用卡及微信支付繳費，首階段參與商場包括旺角MOKO新世紀廣場及屯門V city。

郭基泓坦言，免觸式時租泊車服務於內地已相當普及，集團希望將此技術引入香港。此服務全程自動化，可令每輛車出閘或入閘時省2秒至3秒，長遠會拓展至系內擁有大型停車場的商場，今年底亦計劃會拓展至系內住宅項目停車場。

郭基泓指出，今次選擇14個商場參與新地商場綜合會員計劃，皆因它們目前已各有獨立會員制，容易整合數據，稍後北角匯及V Walk兩個新商場亦會加入此計劃內。

至於會否將計劃拓展至集團內地商場？他認為內地幅員遼闊，未必會有同一會員客戶去完新地北京的商場購物後，又會到系內上海商場購物。相對而言，香港人上班與下班回家都有機會到

集團系內不同商場消費，因此希望先行於香港嘗試此跨區消費計劃。

針對性推廣 達三贏局面

「這個計劃可令顧客更方便消費和儲積分，亦可吸引更多回頭客到商戶進一步消費，及可協助商戶進行針對性推廣，消費者及租戶開心，自然會令商場生意好，達至三贏局面。」他相信。

去年2月新地首推新地商場App，策略性結集旗下24個商場最新資訊，匯聚逾2,900個商戶，推出多項實用功能，令客戶享用智能消費體驗，包括用餐、泊車、購物和推廣活動等，主要功能包括「搵食易」及「泊車易」。郭基泓指出，自新地商場App推出以來，截至去年底，下載量已突破32萬，當中以「搵食易」的用餐取票頁面使用量逾75萬，反應相當理想。

談到去年10月新地與騰訊結成戰略合作夥伴，首階段於新地旗下23個商場及數碼通推出流動支付推廣優惠的反應，他稱合作反應良好，又指WeChat Pay HK自公佈推出跨境支付功能以來，錄得高雙位數增長。

新地第三代親民友善



■郭基泓（右）2011年加入新地工作，並於2016年4月獲委任為執行董事。香港文匯報記者曾慶威 攝

特稿

作為新鴻基地產大股東郭氏家族第三代之一的郭基泓，外表敦厚，甚少接受傳媒訪問的他相當親民及友善。訪問當日開始時，郭基泓在集團公關介紹下先與到場傳媒逐一握手致謝，當日有位記者抱恙戴上口罩，郭基泓與她握手時更感動地表示：「好多謝你抱病都前來採訪。」

現年32歲的郭基泓2011年加入新地，2016年成為新地執行董事，主管

新地寫字樓、商場租務業務，以及集團於華北的地產業務，亦有份協助父親兼集團主席郭炳聯的非地產業務。

現時他對公司業務已了如指掌。訪問時，有記者問到研發免觸式泊車系統有何難處時，他很爽快地回應指：「最困難是每一個停車場車道彎度及光暗度不同，令到安裝攝影鏡頭以便識別車牌號碼會有一定難度，令每個商場停車場的測試時間會較長。」

做事走在最前線

訪問安排於新地有份的中環四季酒店進行，訪問完成後郭基泓先行離場，但並非立刻返回灣仔新鴻基中心，相信是趁機向酒店同事了解市況，其後亦與在場有份參與新地商場綜合會員計劃的同事逐一傾談，實行做個走在最前線的富二代。

事實上，新地董事會對郭基泓工作表現亦很滿意。新地公佈的2017至2018年報顯示，郭基泓包括袍金及花紅等總薪酬724萬元，按年大幅加薪55%。

■香港文匯報記者 梁悅琴

藝里坊壁畫成打卡勝地

►在壁畫「澆花中的小女孩」作品中，小屋下層是一個色彩繽紛的花園，而上層則有露台及小貓咪伏在花槽架上休息。



◀「Transformation」以兩幅壁畫及地面上的列車幻變成一幅美麗圖畫，與行人互相交流。

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）近年世界各地興起壁畫熱潮，四叔李兆基亦緊貼潮流，其私人投資位於西營盤忠正街新盤藝里坊系列除了成為新盤焦點外，還邀請了樓盤鄰近4幢唐樓業主借出唐樓外牆參與成立了藝術小區「藝里坊·ARTLANE」，四叔負責出資邀請了9位本地及國際藝術家為該批唐樓外牆繪上了獨一無二的壁畫，成為打卡熱點，更被香港旅遊發展局邀請作為3月舉行的香港藝術月其中一個旅遊點。

成香港藝術月旅遊點之一

該藝術小區範圍覆蓋西營盤忠正街、奇靈里及石硤里，佈滿了四周的牆壁及樓梯。壁畫村以「SOHO區的藝術及音樂」為主題，運用街頭藝術去翻新區內不少牆壁，當中13幅壁畫已經完成，當中包括「都市森林」、「Transformation」、「壁畫隧道」、「澆花中的小女孩」、「彩虹樓梯」、「動物小鎮」、「音樂藝術之樂」、「維也納音樂小鎮」及「3D立體藝術」。另外3幅作品正開始繪畫中。

據悉，有一位美國藝術家得悉獲邀在此藝術小區繪畫壁畫，不但不用四叔資助旅費來香港，反而立即自掏腰包自費來香港參與，足見其熱誠可嘉。據了解，該藝術小區於今年年中將有新壁畫登場，以配合藝里坊2期的開售。

恒基韓家輝料今年樓價升5%



▲韓家輝指《粵港澳大灣區發展規劃綱要》出台，長遠有利香港經濟發展。香港文匯報記者莫雪芝 攝



▲高爾夫、御苑將受惠於大灣區發展，該盤尚有約297伙待售。

恒地（二部）今年推盤大計

樓盤	單位數目	戶型	備註
北角維峯·浚匯	216伙	開放式及一房	李兆基持有
旺角利奧坊3期	近500伙	開放式至三房	恒基地產持有
西營盤藝里坊2期	約250伙	開放式至兩房	李兆基持有
西半山羅便臣道62號C項目	約90伙	開放式至兩房	恒基地產持有
尖沙咀德成街項目	約170伙	開放式至三房	恒基地產持有

製表：香港文匯報記者 梁悅琴

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，加上中美貿易談判有進展，息率走勢明朗，恒基物業代理營業（二）部總經理韓家輝接受香港文匯報記者訪問時表示，上述因素都有利本港經濟發展，上月發展商以吸引價開新盤已令成交量按月明顯回升，相信樓市鞏固期已差不多完成，估計樓價上半年會平穩發展，下半年則會回升，全年料升5%。他又稱，今年該部門計劃推售4至5個新盤，涉及約1,200伙，連同580多伙貨尾單位，年內推售單位料約1,800伙，將會貼市價開盤。

大灣區發展 新界西北受惠

韓家輝指出，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》出台，長遠有利香港經濟發展，畢竟香港只有700多萬人口，大灣區共有7,000萬人口，去年粵港澳大灣區的生產總值為1.6萬億美元，有大行分析估計十年後（即2028年）將升至3.2萬億美元，成為全球第五大經濟體系。香港經濟向好，自然會製造不少財富，亦會有利房地產市場發展，由於新界西北區最貼近內地邊境，相信會被大灣區發展所帶動，集團於新界區擁有相當多土地儲備也會受惠。

他稱，一向都有透過地產代理於內地推廣集團於本港的樓盤，相信中小型住宅會以本地客為主，約佔90%，由於剛性需求強仍會吃香，豪宅則較為吸引內地客垂青，長遠看好超級豪宅樓價前景。

他表示，恒基地產去年代理銷售的賣樓收入（包括住宅及商業項目）達300億元，為2013年一手新例後集團新高紀錄，單是營業（二）部的銷售額已達200億元。

今年該部門計劃推售的4至5個新盤將於下半年出擊，全部主攻中小型單位，涉及約1,200伙。頭炮會是北角維峯·浚匯（共有216伙）或者是旺角利奧坊3期（近500伙），西營盤藝里坊2期（約250伙）及西半山羅便臣道62號C（約90伙）將緊接推售，其中羅便臣道62號C會以精品式設計，主打一房戶。至於尖沙咀德成街項目（約170伙），有機會於今年年底或明年年初推售。

年內推售貨尾盤主要來自上水高爾夫、御苑、西營盤藝里坊·1號及旺角利奧坊·凱岸，合共尚有約585個單位待售，該三個樓盤均計劃於今年下半年入伙。

收回高球場不影響「御苑」

他直言，大灣區發展將令高爾夫、御苑受惠，該盤尚有約297伙待售，其中272伙分層大單位面積約900方呎至1,300方呎，之前已售出單位平均呎價約17,285元；另有25幢洋房計劃於現樓時以招標形式發售，售價及呎價有機會創區內新高，該批洋房實用面積2,601方呎至3,063方呎，花園面積970方呎至2,092方呎，屬5套房設計，其中5幢洋房附設私家泳池。

對於政府計劃局部收回粉嶺高爾夫球場以增加住宅土地供應，收回部分的位置剛好位於高爾夫、御苑附近，會否阻擋了景觀？韓家輝指出，該盤與政府計劃局部收回的土地有一段頗長距離，且是側面，相信對日後高爾夫、御苑景觀不會有太大影響。

至於西營盤藝里坊·1號及旺角利奧坊·凱岸分別尚有約190伙及約98伙待售，之前售出單位平均呎價分別為30,109元及25,509元。