

港人長假期外遊 天氣欠佳盤源缺 二手樓復活節市靜價不靜

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)港人長假期外遊,加上二手盤源缺乏、天氣不穩等原因,復活節假期一二手交投量回落。中原地產統計4日假期(4月19至22日)只錄18宗成交,較去年復活節的22宗下跌18%,創近9年新低;周六日十大屋苑只有8宗成交,重返個位數水平。不過,市靜無礙近日破頂價持續,荃灣萬景峯新錄呎價21,673元成交,創荃灣市中心二手價新高。至於沙田愉翠苑更以960萬元登上新界已補價居屋王。

中原地產指,過去幾日天氣不穩,不少預約睇樓的準買家最終取消預約,加上新界有大型上車盤即將開售,多個新盤貨尾亦以市價推售,搶去部分二手客源。而且,二手業主叫價進取,讓價空間收窄,也拖慢二手屋苑成交步伐。

代理稱買家等待新盤

美聯物業統計也指,剛過去周六日十大藍籌屋苑合共也只8宗買賣成交,較上周末回落約52.9%。至於4天長假有18宗買賣成交,與去年復活節3天假期成交宗數相若。

美聯物業住宅部行政總裁布少明稱,不少市民趁假期外遊,對睇樓活動及二手銷情造成影響。此外,2、3月二手銷情暢旺,盤源大幅減少,不少準買家等待假期後多個新盤的推售部署,轉移市場部分購買力。

但從個別屋苑於近日連創新高價可見,市場購買力始終不絕。中原地產賴昌武表示,荃灣萬景峯再錄得6座頂層複式連天台特色戶成交,面積2,207方呎,以5,000萬元成交,呎價21,673元,料創屋苑新高紀錄,且為荃灣市中心二手價新高。另外,車位則以310萬元售出。據悉,原

業主於2006年以1,812萬元購入單位,今次易手賬面賺逾3,188萬元,賺幅1.7倍。

南豐新邨現千萬成交

鯽魚涌南豐新邨一個連天台單位,面積516方呎,消息指亦剛以1,000萬元售出,呎價19,380元,打破屋苑去年錄得的960萬元紀錄,新買家為同區換樓客。據悉,原業主2009年以299萬元購入單位,今賬面賺701萬元。將軍澳東港城亦有兩房單位以破頂價成交。美聯物業林志堅表示,單位為3座高層E室,面積524方呎,以866萬元易手,呎價16,527元,創屋苑兩房同類單位新高。原業主於2009年9月以333.8萬元入市,賬面賺532.2萬元。

愉翠苑登新界居屋王

沙田居屋愉翠苑再現「居屋王」。消息指,A座中低層1室,面積650方呎,近日以960萬元(已補地價)沽出,打破去年舊紀錄913萬元,成為新界已補價居屋王,折合呎價14,769元。據悉,原業主於2012年11月以480萬元(已補地價)購入單位,轉手賬面賺480萬元或1倍。



■登上新界已補價居屋王的沙田愉翠苑單位,成交呎價逼近1.5萬元。資料圖片

代理行	周六日成交量 (按周升跌幅)	復活節4天假期 成交量
中原	8宗(↓60%)	18宗
美聯	8宗(↓52.9%)	18宗
利嘉閣	7宗(↓56%)	23宗
港置	9宗(↓10%)	17宗

■製表:記者 顏倫樂

「舖王」拓初創 五年投放七千萬

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)「舖王」鄧城波家族旗下的陸域集團業務範圍越來越廣泛,涉及酒店、餐飲、金融、房地產等,近年更開拓與公司業務相關的創新科技。最近推出的「陸域創越計劃」,由香港及亞太區招募5間初創企業,來港參與營商培育,涉及區塊鏈技術、借貸放債新平台、酒店預訂服務、加密投資技術及物業管理服務等,希望相關技術能夠為公司創造額外價值,未來5年會再投放7,000萬元於發展初創企業。

挑選企業來港尋合作空間

陸域近年加大力度支持初創公司,其中「陸域創越計劃」是從香港以內的亞太地區11個城市招募多家初創企業,安排他們來港參與為期4個月的營商培育計劃,其間提供食宿,目前已由收集到的500份計劃書中內,挑選出其中5隊來港,將研究集團旗下業務,看看哪方面有合作空間。

該5隊初創公司中,其中一隊來自香港的公司Liquefy,正建立平台,運用區塊鏈技術,把非流動資產「斬件」證券化,亦即STO(Security Token Offer 證券型通證發行),目標是讓投資者能夠輕易地投資到一些過往難於入手的非流動性資產,並分享其將來的升幅,而不再受基金鎖定期而影響投資回報。陸域集團未來不排除有旗下房地產項目會與其合作。

至於來自馬來西亞公司則正建立新平台連接放債或借貸。其餘亦包括來自澳洲、新加坡等地方的團隊,打算建立酒店預訂服務、加密投資技術、物業管理服務等範疇平台。陸域集團主席鄧耀昇表示,如果方案可行,公司於每個項目將投資最少10萬美元(約78.5萬元),支持初創公司業務起步。

此外,集團在計劃完結後會定期跟進,更會投資於具發展潛力的初創企業,投資額無上限,至少投資8%,最多投資30%,保留彈性給初創公司繼續集資、上市等。整個計劃由一年多前開始構思,希望在亞太區引入更多創意元素來香港,不少公司其實在當地已有生意模式,但在香港及亞洲業務不多,陸域可以協助其進入香港市場。

鄧耀昇稱突破思維局限

鄧耀昇透露,公司計劃於未來5年繼續投放7,000萬元開拓創科市場,希望每年有5組至20組團隊來港,「30間有一間成功都好」,下一輪申請會在今年底進行。鄧耀昇認為,如果單靠公司自行去發展創科會有樽頸位,思維有局限,但如果跟不同初創公司去合作,視野開闊後會有更多新突破,能捕捉市場一些新商機。

年底公佈內部創業成果

除海外引入創新科技,陸域亦鼓勵內部創業。他表示,公司過去一直有發展創投基金,目前已投資近10間公司,投放約2億元,主要是與集團業務有協同效應的公司,其中一間是做媒體科技,希望顧客能留在酒店提供的平台進行消費,估計最快年底能向外界展示。談及為何增加創新科技投資,他指出是之前許多大數據被浪費,希望透過新科技去有效運用,同時間建立公司的獨有競爭能力。

他續說,陸域現時投資的初創企業,大部分是已有收入,個別可能數年後上市。部分公司有新投資者加入後,陸域會按新價錢出售舊股份,但會保留若干股份留待日後升值時再出售,目標是持股3年後回本。



■陸域集團推出「陸域創越計劃」,由香港及亞太區招募5間初創企業來港參與營商培育。香港文匯報記者曾慶威攝

迷你盤弦海推29伙招標

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)地產建設商會早前公佈「自律三招」,希望糾正濫用招標賣樓風氣,執委會主席梁志堅更直指上車盤不宜招標。當天的話音猶在耳,莊士中國旗下屯門弦海昨日公佈銷售安排,將於周四(25日)發售70伙,當中41伙公開發售,29伙招標。招標單位絕大部分屬連平台特色戶,惟面積300方呎或以下的單位卻有17伙,與地建會期望明顯有落差。

弦海昨日上載新單,涉及41伙,並安排周四發售70伙,其中

41伙屬發價單和先到先得形式開賣(佔約58.6%),另29伙屬招標發售(佔約41.4%)。

連平台單位最細162呎

資料顯示,29個招標單位中有28個屬連平台單位,涉及162方呎至300方呎或以下的有17伙,309方呎至446方呎的單位有9伙,另外2伙分別為766方呎及934方呎。

早前地建會曾公佈「自律三招」,第一招是上載招標文件的詳細條款,第二是有關單位的成交資料會及時在成交記錄冊更

新,第三是「非豪宅項目」日後推售首批兩成單位時會以公開發售形式進行。今次弦海雖未違反自律條款,不過地建會梁志堅曾表明不贊成採用招標方式將細單位逐間出售,今次弦海舉措無疑是一盤冷水向頭淋。

加推41伙 部分加價3%

至於新推出41伙,單位面積202方呎至336方呎,價單售價介乎482.38萬至702.38萬元,價單呎價由19,174元至27,422元,維持最高16%折扣,折實價由405萬元

至589萬元,折實呎價由16,106元至23,034元。其中5伙已經在去年以價單形式推出,今次重推加價約1%至3%。

一手長假4天171成交

至於過去復活節長假4天,市場一共錄171成交,集中在周六日,佔117宗,主要由貨尾推動。當中,新地將軍澳日出康城管海II日前推出54伙,售出約26戶,而宏安及旭輝集團合作發展的油塘曦臺,上周六以先到先得方式銷售66伙,至昨日售出約18伙。

渣打搶先機 擬港推鍵盤銀行

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)銀行業界近年爭相投資金融科技,如何應用將成為爭取市佔率關鍵。渣打香港個人金融數碼銀行部主管陳麗明早前接受訪問時表示,最快在未來數星期推出本港首個鍵盤銀行(keyboard banking)服務「SC Keyboard」,客戶即使是正在使用手機應用程式如WhatsApp、facebook,都可在無須切換應用程式下,在鍵盤位置進行即時轉賬或查詢結餘。

最快數星期內上架

陳麗明表示,渣打韓國早前已推出鍵盤銀行服務,而本港則預期最快數星期內推出首階段服務。她解釋,只要該行客戶下載應用程式後,即可安裝渣打鍵盤,當用戶每次輸入文字時,鍵盤角落位置都顯示該行標誌,用戶只需點擊標誌及以指紋認證登入後,即可以進行轉賬或查詢結餘。

陳麗明指,鍵盤銀行背後的原理,其實是在點擊標誌及以指紋認證時,已進行了快速登入,並透過鍵盤銀行帶出手機銀行的應用程式介面(API),而轉賬則是透過轉數快系統,可做到即時轉賬,收款者無須是該行客戶,亦無須安裝應用程式都可以收到款項。

鍵盤銀行將分階段推出中英文版本服務,



■渣打香港個人金融數碼銀行部主管陳麗明(左)指,遙距開戶或將拓展至股票及基金投資戶口,並研究開放予大灣區居民。旁為渣打香港個人金融業務主管江碧彤。

香港文匯報記者馬翠媚攝

陳麗明透露,鍵盤銀行服務首階段將推出英文鍵盤版本,系統要求Android版本,手機需具備指紋認證功能,至於中文鍵盤版本則爭取在今年內推出。不過,蘋果iOS系統則暫時未適用,未來會進一步研究。

先英後中 iOS未適用

陳麗明提到,該行下季起將陸續推出不同措施,包括優化客戶聯絡銀行渠道,如去年推出聊天機械人,未來可回答較複雜

問題,客人在登入後可查詢存款結餘、信用卡資料等,另外優先理財客戶登入後,亦可透過該行應用程式聯絡其客戶服務經理,或直接聯絡客戶服務中心。

至於未來發展,陳麗明指在該行現有遙距開戶上,正研究由現有可開立存款戶口,日後進一步拓展至股票及基金投資戶口,同時由開放予本港居民,下一步研究開放予大灣區居民,但由於正在技術及法規進行可行性研究,暫未有推出時間表。

傳統銀行擴數碼化 增客戶黏度

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)本港首批4間虛擬銀行最快半年投運,由於虛擬銀行不設最低戶口結餘,旨在促進普及金融,外界相信推出初期勢必吸引一批「嚐鮮」客戶,難免與傳統銀行有所競爭。渣打香港個人金融業務主管江碧彤早前受訪時表示,相信傳統銀行與虛銀並存,而大多數港人擁有不止一個銀行戶口,最終選擇哪間銀行作為主要銀行,關鍵在於服務質素及客戶對銀行黏度。

首批4間虛擬銀行獲發牌,包括有渣打香港為首的合營公司,渣打香港行政總裁潮惠儀同時兼任合營公司主席。而潮惠儀上月受訪時曾表示,該行去年在數碼化投資按年增加20%,主要用於改善開戶流程、加強整體系統、聊天機械人等項目,當時提到如果日後獲發虛銀牌,料在數碼化投資額增長將會比去年更高。

虛擬與傳統銀行可並存

江碧彤認為,引入虛銀對銀行業整體發展有利,相信虛銀及傳統銀行可以並存,而且雙方可互惠互利,因為

虛銀旨在提供普及銀行服務,為客人提供多一個選擇,而客人亦有不同行為模式,因而作出不同選擇,因此該行亦不斷優化服務及數碼化渠道,期望可增加客戶對銀行黏度。

江碧彤提到,該行現時有超過4成客戶仍選擇分行服務,當中逾半會兼用分行服務及數碼化服務,而完全不用分行服務客戶佔比不多。她認為數字反映實體及數碼化都要同時並進,而傳統銀行作為實體銀行,會有分行、櫃員機、客戶服務中心等,以及提供數碼化服務,令銀行提供服務更生活化,而非只是單單提供交易化服務,相信有助增加客戶黏度。

正在研究電子預訂服務

該行上月亦推出無卡提款QR Cash,江碧彤透露推出個多月以來,客戶對新服務接受性不俗,使用量每周都有雙位數字增長,未來將研究推出更多優化措施,包括手機遙距取籌,亦正在研究預訂服務可能性,如買賣外幣、銀行本票等,計劃以試點方式進行。