

# 萬科財團 37 億奪大埔地皮

本港經濟受疫情困擾出現下滑，但樓市則仍保持穩定，發展商積極投地補充土地儲備。地政總署昨日公布，上周截標之大埔馬窩路地皮，由萬科(香港)及青建集團合資投得，地價約37億元，每呎樓面地價4,738元，合乎市場預期。萬科(香港)表示，公司計劃在該地皮興建中低密度住宅，預計提供逾千伙單位。另外，公司認為本港樓市將繼續平穩發展，並將會持續從不同渠道增加土地儲備，支持公司作長遠發展。

■香港文匯報記者 顏倫樂



大埔馬窩路住宅地皮位於新峰花園的西北面，佔地約24.3萬方呎，最高可建樓面約78.2萬方呎。此前市場估值介乎27億至45.7億元，樓面地價每方呎3,500至5,800元。地皮上上周五截收13份標書，當中不乏具實力之財團，例如長實、新地、恒地、騰君等，亦有多間中資或兩地合資財團有份投標。

**每呎樓面地價 4738 元**

地政總署昨公布，由萬科(香港)及青建集團合資財團擊敗其餘12名對手，投得地皮，地價為37.050187億元，每

呎樓面地價4,738元，合乎市場預期。萬科(香港)表示，是次中標價錢合理，指該地皮周邊環境優美，計劃興建中低密度住宅，預計提供逾千伙單位。另外，萬科認為本港樓市將繼續平穩發展，並將會持續從不同渠道增加土地儲備，支持公司作長遠發展。

萊坊執行董事林浩文表示，今次中標價在估值範圍之內，反映發展商對住宅後市仍有信心，雖然大埔區未來供應量多，而地皮位置較遠及附近有山墳要處理，但中標價仍在合理水平。估計地皮落成後，多個單位可享開揚山景，落成後每呎約售14,000元

起。

**內資積極入市 8個月投6幅地**

大埔區對上一幅出售的官地位於荔枝山塘路，於2016年2月批出。該地塊當時因司法覆核的風險，最終由中海以樓面地價約1,850元投得，現時已發展成天鑽。而大埔馬窩路地皮之每方呎樓面地價較山塘路高出1.56倍。

值得注意的是，近期多家中資買地。統計去年11月至今約8個月內，政府一共售出10幅地皮，當中有6幅的買家均具中資背景，其中最矚目莫

過於平保旗下的平安人壽斥資113億元入股新地以422.3億元投得之西九龍高鐵站上蓋商業項目。

而今次與萬科合作之青建集團(1240)，主要業務為地產、建築、智能家居/智慧社區等，公司現時業務以新加坡為主，其於香港亦有地產發展項目，包括全資及合資發展兩個位於油塘及深水埗的重建項目。

林浩文說，部分中資的項目發展已完成或已售出，有需要補充土地儲備或發展項目，估計未來中資的活躍度及參與度會提高，他又認為現時市況下，投資機會反而更多。

## 迎海·駿岸大宅 3200 萬沽 同戶型新高

香港文匯報訊(記者梁悅琴)新盤特色戶持續獲追捧，恒基地產及新世界等合作的馬鞍山迎海·駿岸昨以3,200萬元售出第6座29樓A單位，屬特色戶，實用面積1,454方呎，呎價22,008

元，成交價及呎價均創「海天名邸」戶型新高。恒地於元朗尚悅頂層連天台特色戶亦以1,862.8萬元售出，單位為第8座28樓B室，連一個車位，實用面積950方呎，另天台805呎及平台

546呎，連豪華裝修，呎價19,608元。

**MALIBU 4房呎造 1.94 萬元**

會德豐旗下日出康城 MALIBU 透過

招標售出第1A座69樓A室，屬4房2套連工人房，實用面積1,087方呎，成交價2,108.78萬元，呎價1.94萬元。另外，新地明日開售屯門御海灣次輪55伙，當中54伙以價單形式公開發售。



許漢卿(左)表示服務初期會夥拍私家醫院及診所提供普通科醫療諮詢服務。旁為香港電訊個人客戶業務董事總經理吳永豪。

**香港電訊推健康科技平台**

香港文匯報訊(記者殷考玲)疫情之下市民未必敢外出去看醫生，為解決普通科醫療諮詢服務，香港電訊(6823)昨日推出健康科技(HealthTech)平台DrGo，提供遠距醫療服務，將於下周一(8月3日)推出市場，首階段將夥拍港怡醫院提供諮詢服務，以及私家醫院及診所提供普通科醫療諮詢服務，收費由398元至港幣450元不等，包括普通科醫生可能開出最多3日標準處方藥物，一般會在4小時內送遞藥物，並附有醫生收據。

香港電訊集團董事總經理許漢卿昨於視像會議時表示，在服務初期，該集團會夥拍私家醫院及診所提供普通科醫療諮詢服務，而日後服務範圍將擴展至專科醫生諮詢、照顧長期病患者及其他醫療保健服務。至於DrGo操作，只要在手機下載DrGo App，完成登記後便可預約當值醫生，諮詢服務可於用戶預約時間後，並當醫生就緒時，透過應用程式上的視像連結進行。

## 攜程「BOSS直播」累計成交逾11億

香港文匯報訊(記者孔雯瓊上海報導)攜程「BOSS直播」大數據報告昨日正式對外發布，統計到在歷時4個月零6天內，以「BOSS直播」為核心的攜程直播累計GMV(成交總額)破11億元(人民幣，下同)，產品核銷率近5成、為千家高星酒店帶貨超百萬間。攜程「BOSS直播」開始前，高星酒店飽受疫情衝擊，生存危機面前，泥沙俱下的局面無法避免。在攜程合作夥伴體系和攜程創始人梁建章個人IP加持下，幫助高星酒店加速回血，多家知名品牌酒店、旅遊集團紛紛加入。

## 特刊

5年前，湖南瀏陽市達濠鎮椒花新村54歲的村民李忠國還是建档立卡貧困戶，住着土坯房，四處幫人家製作油紙傘，日子過得捉襟見肘。在政府扶貧政策的幫助下，李忠國成立了達興工藝品廠，改良油紙傘製作工藝，不僅在國內市場大受歡迎，還遠銷日本、韓國、新加坡、東南亞、中非等地。去年，工藝品廠創造了年銷售額500多萬元的驕人成績。李忠國致富不忘本，他幫助67戶鄉鄰摘掉「貧困帽」，還成了長沙市級非遺傳承人。

文：傅春桂

# 帶動鄉鄰摘「窮帽」 瀏陽村民撐起「致富傘」

張放大了幾號的照片拿在筆者手中，照片上的人神情莊重，胸前戴着紅花，手裡捧着鮮花和證書，他就是長沙市非遺傳承人、達興工藝品廠負責人李忠國。

去年第六個全國扶貧日，李忠國被湖南省評為「百名最美扶貧人物」，受到省市相關領導的接見。

### 捧着金疙瘩 卻要討飯吃

木訥、不善表達，滿臉愁態，坐在筆者面前的李忠國臉上一直掛着和善的笑，一看就是個莊稼人，問他一句，回答一句，不多說一句話，語氣也十分低調。

出生於1966年的李忠國兄妹九人，他是老八。瀏陽市達濠鎮與江西交界，山多林密，由於交通不便，當地人祖祖輩輩面朝黃土背朝天，日子過得很緊巴，是湖南省的重點貧困老區。

俗話說，千有萬有，不如一門手藝在手。李忠國的祖父與父親有一手製作油紙傘的好手藝，雖然賺錢不多，但也能餬口度日。父親想把手藝傳給子女，卻沒有一個願意認真學，只有李忠國從小跟着祖父與父親走南闖北，對製作油傘有一些接觸，也跟着打些雜活。直到15歲那年，李忠國輟學在家，正式跟着父親學習這門手藝。

改革開放後，村裡的青壯年都跑到廣東打工去了，李忠國的弟姐妹也外出尋找生計，只有李忠國留在了村裡。他跟着父親做油紙傘。隨着改革開放的深入，傳統油紙傘的市場越來越蕭條，幾乎到了難以為計的地步，李忠國只好將這門手藝雪藏，輾轉江、浙等沿海地區打零工。

沒有文化，在外面打工也不是件容易的事。2014

年底，他回到村裡，和妻子一起手工製作、銷售油紙傘。因為製作方法簡陋，加上產品沒有創新，他們的油紙傘銷路不好，折騰了一年，沒有賺到錢，生活日漸貧困，成了村裡的建檔貧困戶。

捧着好手藝，卻要吃國家照顧，李忠國不甘心。2015年，李忠國想再拼一把，同時創新油紙傘手藝，這個想法得到了長沙市商務局駐村扶貧工作隊的大力支持，工作隊幫他聯繫專業技術人員上門指導，還與他簽訂了產品保底銷售協議。

為了發展鄉村旅遊，當地政府每年都會舉辦油菜花節，各地的遊客紛紛來到達濠鎮，一睹金燦燦的油菜花。李忠國瞄準文化旅遊市場，將非遺與現代文化創意完美結合，形成一條產業鏈。傳統油紙傘有70多道工序，成本高、耗時長，不適合批量化生產。李忠國決定用白楊樹做原材料，融合傳統制傘工藝與手工繪畫藝術——繪畫白紙傘作為主打產品。

靠着之前打下的基礎，李忠國製作了第一批產品，結果被政府全部收購，作為油菜花節的特色裝飾。在油菜花田間的小道、街邊路旁的樹上，成千上萬把五顏六色的油紙傘串起了一條美美的藝術長廊，油菜花與油紙傘相映襯，讓人流連忘返。

李忠國的油紙傘一炮打響，半年多時間裡，創純利3萬多元，他一舉摘掉了貧困戶的「帽子」。

### 市場「錢」景好，幫鄰摘「窮帽」

油紙傘走俏，市場「錢」景看好。李忠國籌劃着未來，想放開手腳大幹一場。

此時，村裡不少貧困戶正為缺資金、少技術、沒門路發愁。李忠國覺得，自己致富，完全是依靠黨的好政策，有扶貧工作隊的大力幫助，「自己富了，不能忘了鄉鄰。」他決定帶着大夥一起幹。

「白紙傘有10道工序可以由勞動者在家進行加工生產，工資計件，大家都很願意做。」李忠國介紹說，通過加工紙傘，貧困戶每人一天少則收入三四十元、多則上百元。

在知道了李忠國的想法後，駐村幫扶工作隊又主動找上門，幫他申請了5萬元貼息貸款。李忠國用這筆啟動資金，創辦了瀏陽市達興工藝品廠。按照「訂單+保底」模式，他與椒花新村67戶貧困戶簽訂幫扶協議。

「如果沒有李大哥拉我一把，像我這樣的殘疾人是很難找到事做的。現在，每天能賺100多元，解決了全家人的生活來源。」村民黎建興今年55歲，患小兒麻痺症雙腿行走困難，有一個孩子是妻子帶來的，他是村裡的重點貧困戶。

熱心腸的李忠國，不光慷慨傳授手藝，還招收貧困戶來廠裡上班，而一些殘疾和行動不便的貧困戶，則採取在家加工的方式，貧困鄉親實現了在家裡就業，圓脫貧致富夢。

由於找對了路子，李忠國的工廠連續打了幾個「翻身仗」：

2017年，達興工藝品廠與湖南思洋電子商務有限公司「聯姻」，並在阿里巴巴網站開設網店，搭上

「互聯網+」快車，傳統油紙傘「老樹」發「新芽」，經由浙江義烏遠銷到韓國、日本及東南亞、東非等地。

2018年，達興工藝品廠實現年銷售額超300萬元，年利潤達40萬元；2019年，實現年銷售額500多萬元，帶動貧困戶年均增收10000多元。

去年9月，由湖南恒凱環保科技投資有限公司、湖南青竹湖城鄉建設有限公司、扶貧工作隊共同投資興建的「致富工廠」建成並投入使用，李忠國和他的工人全部搬進廠房，有了更好的工作環境，達興工藝品廠越來越興旺。

「小小油紙傘，撐開致富路，跟着老李有盼頭。」貧困戶孔祥仁言語中滿是感激。因病在家中休養多年的孔祥仁沒想到老李還吃上了「手藝飯」，擁有穩定的收入。

相框和原木片兩種新產品，豐富了工藝品廠的產品線。

作為長沙市認定的非物質文化遺產項目瀏陽油紙傘製作工藝品級代表性傳承人，李忠國從事油紙傘製作40年，他特別希望將這門非遺技藝傳承下去。

只要產品能融入這個時代，就能讓市場接受。「我對這門非遺技藝很有信心，相信總會有人傳承下去的。」目前，李忠國有兩個學徒已出師。



李忠國和他製作的油紙傘 劉恩琛攝

**與時俱進 產品能定製可體驗**

選竹，做骨架，削傘骨，水浸，晾曬，鑽孔，拼架，穿線，串聯傘柄傘頭製成傘架，上傘面，修邊，定型，繪花，上油……李忠國用熟練的技巧製作着經過改良的油紙傘產品，幾個小時便可完成全部10多道工序。

採訪李忠國時，他正和員工趕製一批直徑不過四五十公分的小傘。淡黃的骨架，雪白的傘面，就像一朵朵盛開的白蓮，潔白素雅。

「這是為美術學生趕製的一批教學道具傘。學生們可以在潔白的傘面上繪畫描

花。」李忠國解釋說。

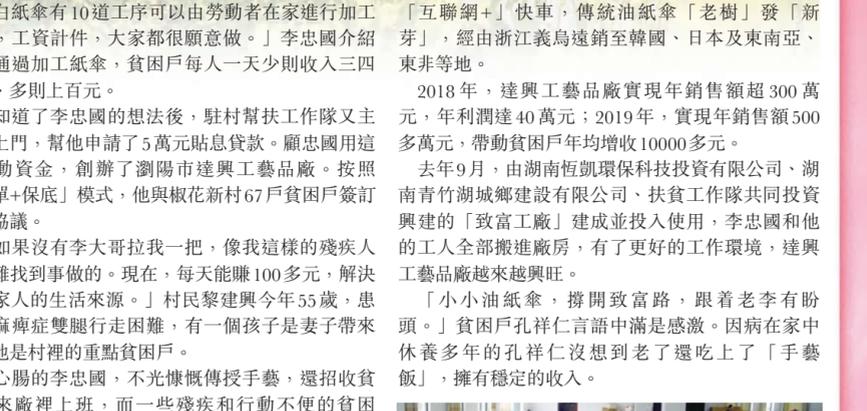
「產品能定製」、「非遺可體驗」是繪畫白紙傘的兩個賣點。既可以按照客戶的需求定製產品，比如在傘上繪好客戶心儀的圖畫；也可以像樂高玩具一樣，將半成品發給客戶，告知他們製作成品的步驟，讓客戶在家自己動手完成製作。

李忠國說這能增強非遺技藝的體驗感。

李忠國還購買了兩台激光切片機，提高了制傘繪圖靈活性；同時，工廠還推出了黏土



傳統油紙傘點綴在油菜花間 受訪者供圖



達興工藝品廠生產車間，村民正在製作油紙傘。 劉恩琛攝



五彩斑斕的油紙傘 受訪者供圖