

# 青年廣場四折平租助圓夢

## 特惠租金引年輕人開實體店創業

**專 訪** 互聯網的發展，讓本港不少年輕人重拾創業夢想，但要讓夢想「落地」，一間能反映品牌理念的概念店必不可少。然而，香港萬物騰貴，面對本港節節上升的租金，80後、90後要想開設一間實體店並非易事。有見於此，青年廣場特意為本港青年創業家提供市價四折租金優惠，讓年輕人租用廣場內的店舖或辦公室，為其圓夢。

大公報記者 林靜文(文) 麥潤田／公司提供(圖)

青年廣場上周開會商討及重新檢視現行政策，對辦公室／商舖租賃優惠予以調整，包括將青年廣場五樓、八樓和九樓的辦公室五折優惠，從原有的本地註冊非牟利青年團體及非牟利團體，擴展至社會企業和本地青年創業家；同時將三樓商舖的租金優惠從原有的市價三折調整為四折優惠，並將商舖優惠範圍拓寬至LG1樓。現時，有近80間辦公室和商舖可提供租金優惠。

問到為何作出此等調整，青年廣場回應大公報查詢時解釋，青年廣場每年定期在租金政策上做檢討，會適時根據不同使用者需要作出調整。另日前有媒體指青年廣場啓用至今連年虧損，助理總經理林成智接受本報專訪時提及，港府明白青年發展需要付出代價和努力，故青年廣場的目標是回收成本的50%，過去幾年都有達到這目標。目前青年廣場的收入主要來自Y旅舍、場館設施、辦公室和店舖租金。

自2010年成立以來，青年廣場一直致力為本港青年發展出一分力，林成智指出，過去舉辦手作市集，吸引不少年輕人參加，通過與他們的溝通，發現他們只能作網上銷售或在格子舖寄賣，很難開設屬於自己的店舖。青年廣場去年遂將青年創業和社會企業納入商舖租金優惠計劃中，希望能在有關方面出一分力。

**呎租37元 面積逾百呎起**

目前，僅潮流手表品牌Alchemist Creations成功在青年廣場三樓開店。「由於早前簽下的租約還未到期，故可供招租的店舖有限。」林成智解釋。他又介紹，店舖租金主要是根據差餉物業估價署對該處的評估為市價租金，目前每呎平均租金約37元，面積從逾100呎至300呎不等。至於最新的四折優惠，將在店舖租約到期後重新根據當時最新的租金優惠簽約，而目前租約最快將於明年年中到期。

Alchemist Creations目前每月以7200元，租用約500呎的店舖。創辦人凌靜然認為，青年廣場的租金減免計劃對青年人創業的幫助很大，「讓我們擁有自己的店舖。」她強調，即使將三折租金更改為四折，仍具競爭力。

問到Alchemist Creations入選的原因，林成智說，他們的產品與庇護工場合作，還有環保的理念，符合公司大主題。此外，青年廣場還在12樓的Y旅舍設有禮品角，將部分在手作展上表現突出的產品，透過Y旅舍的客源推廣給更多海外客人。



▶青年廣場助理總經理林成智表示，目標是回收成本的50%，而過去幾年都有達到這目標

▲青年廣場將部分在手作展上表現突出的產品，寄賣在Y旅舍的禮品角

### 青年廣場最新辦公室商舖租金優惠

分項	原有優惠	最新優惠	提供優惠團體
5樓、8樓至9樓辦公室	5折	5折	非牟利青年團體及非牟利團體、社會企業（新增）、本地青年創業家（新增）
LG1樓（新增）及3樓商舖	3折	4折	非牟利青年團體及非牟利團體、社會企業、本地青年創業家

備註：辦公室／商舖租賃期一般為兩年，原有商舖租約屆滿後，有權續租兩年

◀Alchemist Creations最新結合手表和畫作的產品

## 首家進駐租戶讚Show Room概念

【大公報訊】記者林靜文報道：「幫設計公司打工時，樣板或產品中總有很多廢料產生，我希望能做出香港的品牌，同時能具備環保概念。」潮流手表品牌Alchemist Creations創辦人凌靜然說。以汽水鋁罐做成的Can Watch是該品牌的成名作，而Alchemist Creations亦是首家通過審批進駐青年廣場的青年創業品牌，凌靜然表示，「這裡主要是一個Show Room的概念，落地玻璃的環境能讓更多人了解我們的產品。」

在理工大學設計系畢業後，凌靜然順理成章成為產品設計師。但她不甘於此，經常反問自己：「我們常常要為外國品牌做設計，為什麼我們不能創造出屬於自己香港人的品牌呢？」加上不願再見到物料浪費，她萌起要做一個具環保基因的香港品牌。

2012年，凌靜然夥兩名同學，拿着理工大學

▲Alchemist Creations創辦人凌靜然（中）與其合作夥伴

目前Alchemist Creations產品價格從400至2000元不等，目標中高端市場，去年收入達七位數字，成功實現收支平衡。目前歐洲客佔公司生意三、四成，內地市場佔20%至30%。

## 市場轉趨樂觀 恆投證券今截飛

踏入傳統新股旺季，多隻股份排隊上市，上月末開始招股的地內券商恆投證券是內地A類證券公司之一，雖不及大型券商規模，但據公開招股材料顯示，恆投作為內蒙古區域性龍頭，過往業績表現得體，加上近年動作多多，發展迅速。AMTD證券及資產管理業務總經理連敬涵指，隨著新業務及「互聯網+」策略的發展積極進行，料該集團有不俗前景。

恆投證券30日開始招股，今日截飛，招股價介乎3.92元至4.3元，每手1000股，入場費約4343元，15日在主板掛牌。集資所得50%將用於發展公司的資本中介業務；30%用於發展公司的新三板做市業務；20%用於互聯網金融業務。保薦人為交銀國際及海通國際。

**內地A類證券公司 股東應佔溢利2年增486%**

近日大市稍為回升，新股市況亦有所好轉。於內地從事券商服務的恆投證券在內地經濟發達地區的主要城市均設有營業部。據中國證監會7月公布的2015年證券公司分類結果，恆投證券被視為A類證券公司，認為「風險管理能力在行業內最高，能較好地控制新業務、新產品方面的風險」，同時A類亦是內地證券公司所能獲得的最高分類。

恆投證券過往業績表現搶眼。2012年至2014年，總收入由人民幣8.74億元增長160%至22.695億元，複合年增長率為61.1%。股東應佔溢利由2012年的人民幣1.116億元則激增486%至2014年的人民幣6.541億元，複合年增長率為142.1%。交易額亦由2012年的人民幣4,239億元增加124%至人民幣9,493億元。

同時恆投證券入股新華基金，開始開展公募基金管理業務。近年恆投不斷加碼注資，現股權佔比達58.62%，成為單一大股東。據公開招股材料，截至今年3月31日，新華基金持有基金募集、基金管理與基金



恆投證券管理層於新聞發布會介紹集團互聯網金融策略及部署

分派三項牌照，資產管理規模達657億元，其中25項公募基金，資產管理規模為人民幣261億元，包括九隻股權基金、八隻混合基金、六隻債券基金及兩隻貨幣市場基金。此外，新華基金管理117項私募基金，資產管理規模為人民幣395億元。去年，新華基金也與領先互聯網公司合作，推出「新華阿里一號」、「新華阿鑫一號」兩款產品，其中「新華阿鑫一號」為中國首個透過互聯網推出的保本基金。

**互聯網金融業務獲騰訊坐陣**

互聯網金融在內地越炒越熱，恆投證券於今年3月亦獲得從事互聯網金融服務的資格。雖然是行業新丁，但一出埠就獲互聯網巨頭騰訊與之合作，開發「倍賺寶」，旨在提供網上兩融及股票質押式回購服務。招股書顯示恆投與騰訊於2015年4月22日訂立合作協議，雙方將合作提供融資融券以及證券支持借貸服務，為期兩年。騰訊負責市場營銷宣傳，而恆投證券負責提供融資融券以及證券支持借貸服務。有騰訊海量數據及客戶群加持，恆投證券互聯網金融業務的競爭力將大為增加。

此次公司計劃將集資淨額的兩成用於繼續增長及提升互聯網金融業務，提高經營效率、加快產品創新並促進整體升級，相信可以減少經紀佣金費率下行帶來的壓力，加速整體發展，轉變公司經營模式。

時間	獎項
2012年	《證券時報》頒授「中國最佳權益類資管產品」獎
2012年	國金證券授予的「券商管理人，2012年度最佳獎」
2012年	《中國證券報》和金牛理財網聯合頒授「2012年度金牛券商集合資管計劃」獎
2013年	《證券時報》頒授「中國最佳資產管理券商」

## 美AAFA促列淘寶網入黑名單

【大公報訊】記者李潔儀報道：聲稱已致力打假的阿里巴巴，再遭美國服裝和鞋類協會（American Apparel and Footwear Association，簡稱AAFA）「咬住不放」，該協會要求美國政府重新把淘寶網列入「惡名市場」（Notorious Market）名單內。阿里巴巴發言人重申，願意和AAFA就相關議題進行討論，惟遭對方拒絕見面。

AAFA總裁兼首席執行官Juanita Duggan表示，在淘寶網解決假貨問題的工作上，該協會會員面對重大困難，而且淘寶網的非法商品仍在持續激增。她強調，由於過去三年淘寶網不願意認真改革，協會會員認為有必要建議把淘寶網列入「惡名市場」名單。

阿里巴巴集團發言人表示，集團願意和AAFA就相關議題進行討論。然而，AAFA過去數月一直均拒絕和阿里見面。發言人指出，為保護消費者、品牌持有人和合法商家的利益，以及維護交易平台的誠信，阿里已採取並將繼續加強一系列措施，以防止假貨和侵權商品在平台上出售，重申願意和AAFA盡早展開對話。

充斥冒牌假貨問題，一直為淘寶網詬病。早於2011年2月，美國貿易代表辦公室（USTR）把百度、阿里巴巴等列入「惡名市場」名單。經過10個月，USTR把百度剔除，阿里巴巴仍在名單內，當時中國商務部回應指，就事件表示高度關注和嚴重不滿。

到2012年底，USTR決定把淘寶網在「惡名市場」名單中移除，當年從「惡名市場」名單中移除的還有中國搜索引擎「搜狗」，惟迅雷網則因為盜版視頻的原因被列入「惡名市場」名單中。今年初被國家工商總局點名直斥淘寶網售賣的假貨高達63%，到4月初，AAFA向美國證券交易委員會官員發信，強調淘寶是全球最大的售假平台之一，又指摘「阿里巴巴要麼沒有能力解決假貨問題，要麼就是對解決假貨問題不感興趣」。

**內地網購奢侈品趨增**

另有調查發現，內地消費者網購開支上升三分之一，且越來越多消費者通過網上購買奢侈品，預料到2020年，內地將有逾半奢侈品通過網上交易。畢馬威中國客戶和創新事務合夥人查瑋亮（Egidio Zarrella，圖）表示，內地消費者網購交易量續升，隨著智能手機普及，料移動網購支出將大幅地離互聯網平台。

畢馬威今年1至2月進行調查，收回逾1萬份有效回覆，整理而成的《中國的網購消費者》調查報告顯示，45%受訪者大多通過互聯網購買奢侈品，每筆奢侈品消費平均為2300元（人民幣，下同），平均消費水平較去年相同調查升約28%，消費者最高可接受單價為4200元，較上次調查的1900元升逾倍。查瑋亮提到，內地消費者已不再純粹看價錢，更多是對貨品質量的要求。他續說，面對本港零售市道持續疲弱，零售商需要作出轉變，才可受惠於內地旺盛的網購需求。



## 按揭保險與二按之分別（上）

林智剛

有意置業的人士為減少首期支出，或會選擇按揭保險計劃或發展商及財務公司提供之第二按揭，但兩者有何分別？

按揭保險計劃（按揭）由保險公司提供，計劃為銀行提供按揭保險，使銀行可以提供的貸款金額，高於金管局發布的指引而毋須承擔額外的風險。按揭保險計劃下，只要申請個案符合相關條件（例如樓價上限及貸款額上限等），銀行可以提供最高達九成按揭貸款。

第二按揭（二按）指在銀行提供新造按揭（一按）貸款以外，再由其他機構為物業提供的額外按揭貸款。一般而言，發展商在推出樓盤時會跟銀行協定，一按貸款部分由銀行借出，二按貸款部分由發展商或發展商指定的金融機構借出。須注意，申請二按事前必須取得一按銀行的同意，而且不是所有銀行都會接受買家申請二按。

按揭保險與二按主要有三點分別：「樓價限制」、「樓價折扣優惠」及「額外費用」。在「樓價限制」上，需注意按揭只適用於600萬或以下的自住物業，而且按揭的最高貸款金額亦會因應物業價值而改變。按保例子如下：（表一）

物業價值	最高按揭成數
450萬以下	90%（貸款上限為360萬港元）*
450萬或以上至600萬	80%

\*申請人為固定受薪人士及申請時沒有持有任何物業

物業申請二按，其樓價則沒有限制，按揭成數一般為樓價的兩成至三成，即一、二按的總貸款成數可達樓價的八至九成，但買家需注意二按貸款金額可能設有上限。

「樓價折扣優惠」方面，發展商在推出樓盤時一般會提供即供折扣優惠，如買家使用按揭，折扣優惠不會被減少。若申請二按，折扣或會被下調1至3%。假設購入價值500萬元的物業並申請二按，需減少2%折扣率，例子如下：（表二）

	按揭	二按	比較
折扣率	5%	3%	少2%
最終樓價	475萬	485萬	少10萬

至於「額外費用」，按揭需繳付保費，保費視乎按揭成數及年期而定，保費率一般為按揭金額的1.15%至4.35%，如有保費折扣優惠，折扣率一般為5%至30%。

套用上述例子，如買家透過按揭申請八成按揭，按揭年期為25年，如獲得保費折扣為30%，其保費為5.32萬（須注意，保費的折扣率須視乎承保公司之最後批核而定）。二按則不需繳付保費。客戶可比較可享的按揭之保費及二按之樓價折扣，選擇合適的計劃。下期會繼續分享兩者的其他的不同之處，如對以上內容存有疑問，可向銀行查詢。

（作者為花旗銀行環球個人銀行服務銷售及分銷業務主管林智剛）