

前海金融中心明年底落成

【大公報訊】實習記者梁康權、黎蕙珊、郭慧、余典茵深圳報道：隨着前海蛇口自貿片區成立，恒裕集團把握機遇，夥紐約新世貿締造者兆華斯坦聯手打造前海金融中心。項目營銷總監蔡慰告訴記者，前海金融中心由兩棟寫字樓及一棟高端公寓組成，計劃於明年底落成，其中T1號寫字樓自持，T2號寫字樓和T3號公寓樓以銷售為主，他預計屆時公寓每平方米售價將超過20萬元（人民幣，下同）。

2014年，兆華斯坦與前海國際能源金融中心聯合體以134億元、每平方2.8萬元的單價奪下有關地塊，刷新了

深圳總價地王與單價地王兩項紀錄，其後引入恒裕集團，這也是繼與新加坡凱德置地合作打造深圳來福士廣場項目後，恒裕再度與國際地產巨頭強強聯手，打造城市新地標。

前海金融中心位於前海桂灣首排，約三年前，項目開土動工。蔡慰介紹，項目佔地面積約3萬平方米，其中T1號寫字樓於今年6月已正式封頂，高達51層，未來會以租賃為主。他續說，T1號和T2號寫字樓單層面積1600至2200平方米，至於公寓擁約100戶，每戶平均面積約260至320平方米。

蔡慰指出，項目享一線海景資源、約44萬平方米海濱公園、亞洲在建最大交通樞紐前海樞紐站等一站式服務配套。

除了恒裕集團，在前海投資的香港企業還有周大福、新世界、嘉里等。事實上，為吸引港商到前海投資，前海管理局出台多項優惠政策，包括港澳居民在前海免辦就業證、個稅補貼、創業補貼等。

截至今年6月，前海蛇口自貿片區累計註冊企業17.05萬家。其中註冊港企8938家，註冊資本達9129.74億元。



恒裕集團創辦人龔澤民

大公報攝

行業資金鏈趨緊張 深圳可開發土地稀缺

恒裕手握重金 覓購地產項目

改革開放之初，大批港商奔赴內地興業投資，形成一道獨特的風景線。成立於1987年的恒裕集團，三十年來始終扎根深圳，不斷發展和壯大，目前資產規模已超過千億元。恒裕集團聯席主席龔澤民說，未來將繼續以房地產為中心，金融、教育等配套發展。他指出，在房地產行業資金鏈緊張的當下，會有不少好的項目放出市場，而集團去年底已開始布局，「現在手上拿着很多現金，就是在等機會出現。」

大公報實習記者
劉琛杰深圳報道



▲前海金融中心項目營銷總監蔡慰（右四）介紹前海項目情況

大公報攝

恒裕是在內地最早一批從事房地產開發和對外貿易的企業之一。90年代初，創辦人龔澤民帶領集團涉足房地產行業，並制定出扎根深圳、輻射珠三角、面向全球的企業戰略。

深圳土儲超500萬平米

經過逾三十年的發展，恒裕集團已成長為以房地產開發為核心業務，涵蓋金融、礦山、酒店、商業、物業等多個行業領域，並推出了一大批城市核心地標性項目，如「大南山紫園」、「香蜜湖九號大院」、「恒裕城」等。截至2016年底，集團在深圳城市核心地段的儲備項目達50個，土地儲備面積超過500萬平方米。

龔澤民認為，房地產之所以能持續發展，是因土地不可再生，永遠不會被取代，「只要掌握了土地，未來如何發展都不是問題。」

「你看香港和深圳的地圖，香港是綠色的，而深圳是灰色的，證明（深圳）可發展的土地已經沒有了，要找新項目就只能從別人手中接過來。」龔澤民進一步指出，去年已判斷今年內地房地產行業資金壓力逐漸浮現，判有很多好的項目會在市場放售，故集團及時將手上部分物業套現回籠資金，等待市場機會出現。

他又以香港四大地產商為例，認為他們成功的原因是緊抓行業周期，在低谷時購入大量優質項目，他相信這個機遇將於未來一至兩年在深圳發生。

除了地產開發，恒裕集團還拓展恒裕資產管理和恒裕物業管理兩大業務。據介紹，目前管理的樓盤十餘個，總面積超百萬平方米，遍及深圳羅湖、南山、寶安和龍崗等片區。

看好大灣區 進軍金融業

至於資產管理業務方面，目前對恒裕旗下逾十家企業所委託的四十多處固定資產進行經營管理，項目涵蓋高端寫字樓、零售商業、大型工業區、現代化高端住宅和儲備項目等，市值超過320億元。

隨着擁有華爾街工作背景的龔澤民加入，恒裕集團近年擴展至金融資本行業，他更擔任恒裕資本董事長，管理相關業務。恒裕資本主要負責管理集團資金，通過外匯、指數、債券、期貨等多渠道投資，進行資產配置，對沖風險。同時發掘新興領域商機，目前已投資金斧子、超級阿媽、SPACEX和VENTURE SHARES等企業。

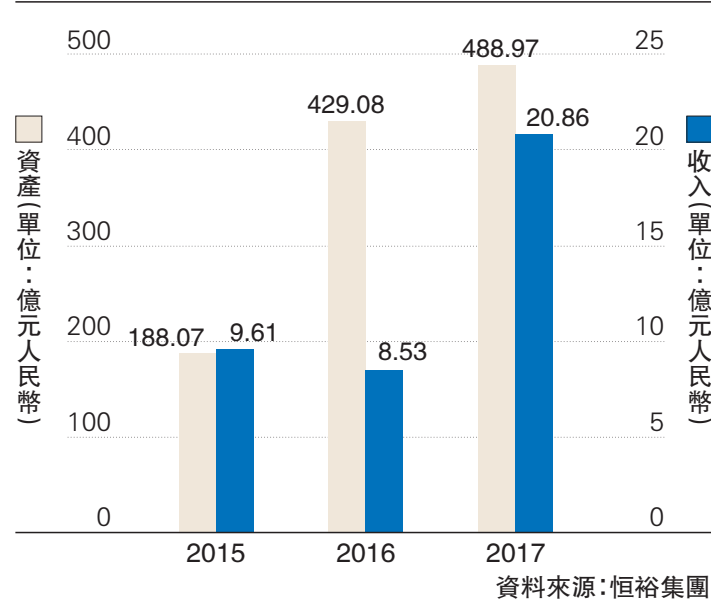
對於粵港澳大灣區，他認為，深圳乃至整個大灣區的發展前景巨大，集團會把握時代機遇，加強業務拓展。此外，亦會開拓投資新渠道，

謀求將旗下資產分拆上市，並計劃申辦國內外金融牌照，把資本力量向保險、證券和銀行業延伸。

恒裕集團大事記

1987年	龔澤民創辦恒裕集團
1988年	恒裕資產管理成立
1990年	進軍地產開發
1992年	創建金龍空調電器，是深圳最大的銷售進口、國產空調及白電代理商
1996年	成立恒裕（香港），從事香港零售物業及貿易業務投資、發展和管理
1997年	恒裕物業管理成立
2006年	拓展至礦業，旗下擁有全資控股鐵礦企業4家
2015年	成立恒裕資本，致力於成長期企業股權投資及併購重組業務，開拓新的融資渠道

恒裕近年資產及收入表現



龔澤民籲港青了解內地

【大公報訊】實習記者梁康權深圳報道：眼見內地經濟發展迅速，龔澤民多年前毅然從美國回到內地發展。談及部分香港年輕人對內地有抗拒感，他認為是因他們對內地不了解。因此，他鼓勵本港年輕人多些了解祖國發展，要「多走、多看、多聽、多想」。

龔澤民留學美國十幾年，畢業後便投身當地金融行業。他直言：「華人在美國工作表現往往是很好的，但卻難以獲得升遷機會。」加上見到內地經濟發展迅速，故決定回內地協助父親龔澤龍打理恒裕集團，而在美國讀書工作，亦為他帶來更廣闊的國際視野。

「很多香港年輕人不了解內地的經濟發展，其發展速度十分超前。」龔澤民以微信支付為例，指出港人不太願意接納這種新的支付模式，不過微信支付的便利，已可應用於不同層面，如購買機票及預約醫生診症等。他寄語港青年要「多走出去」，認識不

同地方及接納新事物。問及內地和美國工作的不同，他笑說：「美國是『做生意的朋友』，而中國是『做朋友的生意』。美國的溝通方式十分直接；而在內地，則要先跟客戶打好關係，才有做生意的空間。不過，他也已慢慢熟悉內地『傾生意』的模式，對集團未來發展有信心。」



▲恒裕集團聯席總裁龔澤民
大公報實習記者梁康權攝

匠心打造精品豪宅

【大公報訊】實習記者魏可楓、施瑩、鄭莘淳、曾嘉敏深圳報道：「匠心，築經典」，是恒裕集團的核心價值觀，而對匠心的堅守，是傳承，也是底蘊。恒裕創辦人龔澤龍曾說，過去一直在踐行該信念，堅守並在企業中推動「精品理念」。

「我們在資源方面的投入是不計成本的，想的是如何做得更好，而不是先省成本。」恒裕集團副總裁吳剛說。他進一步指出，集團旗下所有產品均以遠超過市場的標準來打造，產品口碑好，「我們的項目都是口口相傳的。」

逾十億投資慈善事業

在恒裕人眼中，每一根軸線每一個縫隙，甚至直徑、間距和角度，都遵循遠超於國家的嚴苛標準。更有工作人員輾轉多地，跋涉百萬公里，只為找到最適合的苗木、品質更高的石材。對客戶需求的極度關注，對產品中每個細枝末節的不妥協、不将就，正是恒裕「匠心」魅力所在。

吳剛介紹，恒裕集團會自行追加重金將一塊原本規劃用於興建別墅的地皮改建成綠色園林；升級停車吊頂，營造更舒適的停車體驗；在交樓後又追

加次臥衣櫃的贈送。「只有做好每個細節，才能獲得業主的真正信任。」

另一方面，恒裕集團在發展實業的同時，還積極投身公益事業，多年來累計向社會各界捐款超過10億元，目前恒裕集團位列「中國慈善企業排行榜」第23位，而龔澤龍更位列「2018年胡潤慈善榜」第22位。



▲香港傳媒學子參觀恒裕集團
大公報攝

城市發展創需求 深圳建國際學校

【大公報訊】實習記者黃潔儀深圳報道：今年初，1400多年歷史的英國國王學校簽約恒裕集團，首個海外分校將落戶深圳南山區。恒裕資本董事長龔澤民說，預計明年9月可正式營運幼稚園，至2020年增開初中和高中，目標是打造深圳最好的國際學校。

據悉，英國國王學校現時每年有30%至40%畢業生考入牛津、劍橋等知名學府。龔澤民透露，學校總造價2億元至3億元（人民幣，下同），計及買地成本共需投資約7億元，每人每年學費約17萬元至20萬元，收生規模達1200名至1300名。

問到在深圳設立國際學校的原因，龔澤民解釋，首先，北京、上海和廣州均有非常好的國際學校，唯獨深圳沒有，但深圳作為發展速度最快的城市之一，對國際學校需求大。

其次，近年跨境學童有增無減，每天往返深圳和香港兩地的跨境學童人數超過3萬人，「只要服務這群客戶就足夠了。」龔澤民認為。

為與海外學校對接，恒裕特意在港收購一間教育機構，更拿出一塊佔地5萬平方米的項目儲備用地建設學校。龔澤民直言：「如果拿來做房地產開發，至少能賺數十億元，但我們做國際學校是非盈利的，賺的錢會再

次投入學校建設，望打造深圳最好的國際學校。」

他分享兩年前四出尋求外國院校合作的過程時表示，成功簽約國王學校也是一個歷史機遇，因適逢當時英國脫歐，政府不再支持院校發展，惟因該校校址位於擁2000年歷史的修道場上，維護成本非常高，令其資金鏈出現問題，於是集團把握良機主動提出合作，「其實都算好彩。」



▲香港傳媒學子在前海金融中心項目參觀
大公報攝