

恒地(二)部今年擬推售五新盤 涉1200伙 利奧坊3期維峯·浚匯爭飲頭啖湯

恒地(00012)去年吸金達300億元創集團歷史新高，今年賣樓繼續開動兩頭馬車，其中去年業績標青的營業(二)部，今年5盤備戰，涉及1200伙，清一色主打中小型單位，最快下半年排隊亮相，旺角利奧坊3期或北角維峯·浚匯爭飲頭啖湯；該團隊的粉嶺高爾夫·御苑，食正大灣區優勢年內現樓重推，預料有一定升值空間，洋房價格或有機會挑戰粉嶺新高。

大公報記者 梁穎賢

恒地物業代理營業(二)部總經理韓家輝接受大公報訪問時坦言，公司去年銷售住宅及工商物業吸金300億元，預料是集團有紀錄新高，其中該部門貢獻200億元。該團隊今年再接再厲，主理5個全新住宅項目，全屬精品豪宅，並清一色主打開放式等中小型單位，除北角維峯·浚匯已於去年取得售樓紙外，其餘4盤均屬舊契樓，無需預售樓花同意書。

韓家輝料樓市鞏固近尾聲

韓家輝續稱，上述5盤全部位於市區，兩個位處九龍、三個分布港島區，安排下半年逐個亮相，維峯·浚匯及利奧坊3期部署較成熟，有機會率先響起開工炮。至於西半山羅便臣道，將建一幢精品式豪宅，提供約90伙，單位間隔由開放式至兩房不等，是羅便臣道近年鮮有的細間隔戶型，項目部署年底出擊。

市場人士對今年睇法不一，有唱淡亦有睇好，新盤今年定價策略對發展商充滿考驗。韓認為樓市經過一輪整固，鞏固期已近尾聲，只因不明朗因素已逐步撥開雲霧，如中美貿易談判有進、息口明朗化、

加上大灣區發展綱要落實，對本港樓市有絕對優勢，預料上半年樓市會較平穩，新盤首批會低價開售，相信企穩後下半年會發力回升，料全年樓價可望升5%，供應罕有的超級豪宅較睇好，故集團會貼市價開盤。

貨尾盤亦有積極新動向。韓又指出，團隊貨尾單位約有500多伙，主要來自粉嶺高爾夫球場旁的高爾夫·御苑、旺角利奧坊凱岸以及西營盤藝里坊·1號。

御苑洋房挑戰粉嶺新高

雖然政府有意回收粉嶺高球場建房屋，韓家輝認為此舉不會影響毗鄰的高爾夫·御苑景觀及價錢，回收區與樓盤有相當距離，反而因應新界西北區樓房較受惠大灣區發展，項目第三季入伙現樓推售時必有一定上升空間。該盤總數590伙，已售293多伙，尚餘主要為900至1300方呎的分層單位以及25幢從未曝光的洋房，實用面積由2601至3063方呎，5房4套及5房5套間隔，連970至2092方呎花園，其中8座洋房有提供泳池，預料大灣區效應下，洋房價格有力挑戰同區新高。

韓家輝指，該團隊今年推售五個全新住宅項目
大公報記者梁穎賢攝



恒地物業代理營業(二)部 今年5大全新盤參考

項目	單位伙數	間隔	開賣時間表
旺角利奧坊第3期	近500	開放式至3房	下半年
西營盤藝里坊第2期	約250	開放式至2房	下半年
北角維峯·浚匯	216	開放式及1房	下半年
西半山羅便臣道項目	約90	開放式至2房	下半年
尖沙咀德成街2號	約170	開放式至3房	下半年

大公報記者梁穎賢製表

今年主要貨尾項目銷售情況 (截至2月22日)

項目	累售	平均成交呎價	預計關鍵日期
粉嶺高爾夫·御苑	293伙	17285元	2019年8月6日
旺角利奧坊·凱岸	416伙	25509元	2019年10月31日
西營盤藝里坊·1號	50伙	30109元	2019年8月31日

大公報記者梁穎賢製表

藝里坊·1號建設人文社區

【大公報訊】記者梁穎賢報導：恒地(00012)近年在樓盤宣傳推廣顯見心思，除樓盤一貫採本落足料打造百分百適合人類居住的環境空間外，更行多一步，低調地打造了一個結合藝術與理想的「貼地」住宅項目！想說的，正是充滿藝術色彩的西營盤藝里坊·1號，恒地透過項目的改造工程令該區大變天。

恒地旗下的西營盤藝里坊·1號，並非什麼大project，分兩期發展，第1期僅提供

240個住宅單位，只不過恒地沒有因規模大而敷衍了事，反而透過藝術大力翻新附近一帶，活化區內面貌，包括重鑄殘舊樓梯及重鋪行人路等，早年與區內多幢舊樓業主達成協議，獲得准許翻新外牆並漆上多幅主題鮮明、色彩艷麗的壁畫。

韓家輝謂，樓盤由開賣至今，一共已完成13幅壁畫，社區的創作者來自本地及海外人士。

韓家輝又稱，一番苦心經營後，藝里

坊附近已煥然成為另一個世界，由舊區蛻變成藝術創意區，一個時代的開始，不少市民聞風爭相朝聖及「打卡」，甚至獲旅遊局垂注，將該盤與西九戲曲中心、大館、南豐紗廠納入香港藝術月的重點推介。

項目獲得坊間正評，不少海外獨立創作人更主動接觸，不惜自資飛港參與。配合年中重推，今年會有8至9幅新作亮相，估計總數會超過20幅創作面世，原來連樓盤也可畫出彩虹！



藝里坊·1號的藝術創作



藝里坊·1號的改造工程令附近大變天



十大屋苑交投升幅 四大代理最多錄逾倍

【大公報訊】記者林志光報導：農曆年過後，樓市成交轉趨活躍，十大屋苑連續兩個周末的成交量，均錄雙位數，剛過去的周末，四大代理行統計的十大屋苑成交，都錄得17%至逾倍的升幅。

利嘉閣：增幅為43周新高

利嘉閣總裁廖偉強指出，中美貿易談判有望達成協議，股市表現造好，增強買家置業信心，加上一手市場未有太大焦點，購買力不斷於二手市場釋放。據該行統計的十大屋苑，過去兩日錄得15宗買賣成交，較對上周末增25%，是自去年5月初以來的43周新高。

美聯物業統計的十大屋苑交投，過去兩日也有14宗，較對上周末的12宗上升約16.7%，且是連續兩個周末均錄雙位數成交，是去年六月中以來首見。該行住宅部行政總裁布少明表示，貿易戰有機會緩和，加上大灣區網要出等利好因素，都令市場氣氛轉好，個別屋苑已再見反價或加價情況。

香港置業統計的十大屋苑，更由對上周末的7宗，急彈至過去兩日的16宗，升幅近1.3倍。其行政總裁李志成稱，部分買家

憧憬本周公布的財政預算案，或有利好樓市政策出台，遂「偷步」入市，令整體交投上升，相信樓市短期內也可保持活躍。

至於中原地產統計的十大屋苑，連續兩個周末均錄得13宗成交。該公司亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑預告，因目前氣氛持續向好，市場購買力不減，部分屋苑盤源卻開始減少，估計稍後樓價便會回升，此或影響成交速度。

目前的二手成交價仍有參差，如荃灣綠楊新邨R座一個高層3室，實用面積451方呎，業主由叫價780萬元，一直劈至日前只600萬元成交，呎價約1.33萬元；然該屋苑一個同面積的H座低層7室，日前卻以693萬元成交，呎價達1.53萬元。

AVA 228新貨提價2.5%

此外，各發展商正蠢蠢欲動的一手市場，上周五首輪發售沽不足50伙的深水埗蚊型樓盤AVA 228，發展商日前公布第三批30伙的售價，折實價約283.18萬至467.19萬元，平均呎約19881元，較首批略升約2.5%。該批單位被安排於本周四以先到先得方式發售。而一手市場過去兩日錄約50宗成交。

荃灣綠楊新邨R座一個高層單位，業主由叫價780萬元，一直劈至日前只600萬元成交，呎價約1.33萬元

新地商場跨區儲積分締三贏

【大公報訊】記者林惠芳報導：本港商場近年積極推出手機App以提升顧客的消費購物體驗，新地(00016)商場更創先河，旗下14個主要商場下月會推出「新地商場綜合會員計劃」，會員可以跨場消費儲積分及換領獎賞，不受區域限制，涉及2223間商舖，成為全港最大型商場綜合會員計劃，冀為顧客、商戶及商場創立三贏



郭基泓表示，「新地商場綜合會員計劃」可為顧客、商戶及商場創立三贏局面

局面。

會員人數年底超越40萬人

新地去年二月推出集團首個綜合商場手機應用程式「新地商場App」，策略性結集旗下24個商場的會員計劃，匯聚超過2900個商戶，涵蓋用餐、泊車、購物、推廣活動資訊等，主要功能包括「搵食易」及「泊車易」，截至去年底，下載量已突破32萬，而其中「搵食易」的用餐取票頁面使用量逾75萬。

為了讓顧客享受到更優質購物體驗，新地商場App第二階段計劃——「新地商場綜合會員計劃」將於三月份推出，旗下14個主要商場目前獨立的會員制度整合為一，是本港目前最大型的商場綜合會員計劃，零售面積共達737.6萬方呎，共2223間商舖。會員可不受地域限制，於更多購物點、更方便、更輕鬆地登記積分，以積分換領集14個商場的獎賞及優惠。現時個別商場的VIP會員更可將原有的會籍及積分一併轉移至「新地商場綜合會員計劃」。

新地執行董事郭基泓表示，目前新地旗下商場會員數目逾30萬人，預料新計劃

推出後，會員人數可於年底超越40萬人。他相信，計劃能提升商場的協同效益，讓集團更有效地規劃商場未來發展及推廣策略，優化商戶組合，吸引更多人流。

據了解，新計劃涉及的14個商場分布港島、九龍及新界，包括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形點及元朗廣場，長遠會延伸至新地所有商場，包括北角匯及南昌站V Walk。

全港首創免觸式時租泊車

在全新綜合會員制度下，會員不但可登記積分及換領獎賞，更可享全港首創免觸式時租泊車服務(Contactless Parking)，積分亦可換領免費泊車。郭基泓表示，這是全港首創毋須拍卡的時租泊車服務，已登記的車牌可在入關及出關時毋須拍卡，車輛毋須在關前停留，便可直接駛進或離開停車場，省時省力，首階段參與商場為MOKO新世紀廣場及V city，待運作全面暢順後，便會陸續引進其他商場。



ZEEP夥地產經紀 AI覓潛在客戶

【大公報訊】記者王嘉傑報導：現時香港地產放盤的網上平台並不缺乏，初創公司ZEEP創辦人兼行政總裁張健棠，則把服務對象放在地產經紀上，希望通過AI的技術，幫助經紀找到更多潛在的客戶。現時已與20個經紀行及經紀就測試合作，並會於今年第一季推出市面。

張健棠表示，當初建立公司的概念是來自於買樓時，不時經過地產商舖發現舖內沒有經紀，為免令經紀失去一大部分的潛在客戶。張健棠稱，AI技術可使經紀不在店舖之時，亦可令到客戶與經紀聯絡

大公報記者王嘉傑攝

戶。因此想到可以結合AI的技術，即使是經紀不在店舖，亦可令到客戶與經紀聯絡。

正式版本會第一季推出

張健棠續指，ZEEP提供AI技術，客戶只需通過「Facebook Messenger」拍下地產商舖的樓盤廣告，便得得知該樓盤的具體資料。然後，AI會通過「Facebook Messenger」詢問客戶對哪一類的樓盤有興趣，包括預算的金額，單位要有多少房間等，並會將有關資料轉發到經紀的手機應用程式上，以便日後與客戶聯絡。

另外，ZEEP亦可讓地產行或經紀更方

便將樓盤廣告放在網上，張健棠表示，只需要提供樓盤的資料，ZEEP便可即時生產廣告放在不同的社交平台上，不需要自行製作。因此，現時正在測試市場的反應，正式版本會於第一季推出。

現時本港有不少網上平台，讓客戶在網站找到更多不同地區的樓盤。張健棠表示，公司目前會專注於經紀及地產舖，而不是想買樓的人士，因為有關平台的競爭已相當大。至於收費方面，公司會按所介紹的客戶收費，初步收費為80元一位。同時，亦會設有經紀的評分制度，讓用戶能更了解經紀是否可信。另外，在簽訂合同後，公司會有合

作夥伴提供搬家具等折扣。

冀下輪融資獲100萬美元

目前公司已獲得投資者提供種子資金，並希望在下輪的融資獲得約100萬美元，日後除了在香港發展外，亦希望到日本、韓國等地拓展業務。

張健棠表示，早前了解到日本與香港市場相似，在放盤網站的B2C(企業對個人消費者)範疇上有很大的競爭，但在商業B2B(企業對企業)的範疇上卻缺乏產品，相信若能在香港取得成功，在其他地方亦有很大機會發展。