

沈永年大灣區九市點評

廣州 政策非常嚴，除非本身住廣州、在廣州做生意，否則沒有太多可投資產品，而且價錢非常貴。但看好南沙會逐步放鬆樓市政策，而且也是自貿區，房價也遠低於橫琴、前海，規劃綱要亦提到南沙好多次，可以密切留意，是區內一匹黑馬，「一爆就會好驚人」。

深圳 政策非常嚴，雖然已有放鬆，港人可以買一間，但不建議港人投資，因為深圳市中心樓價好貴，「已經貴過香港」。至於「關外」的龍華、龍崗區則具投資價值，亦料價錢有上升空間，不過問題是買樓者眾，「幾百套樓，幾千人搶」，一般人未必搶得到。

珠海 港珠澳大橋開通，加上價格低、人口不多，吸引越來越多人去投資，看好會是另一個深圳。目前已經吸引不少港人去旅遊、投資、居住，也有很多北方人去珠海投資。其中特別看好珠海西區的金灣、斗門等地的未來發展前景，將是另一個「前海、後海」，適合短炒。

佛山 區內最看好的城市，在「廣佛同城」規劃下，吸引不少廣州人前往投資居住。高鐵將於7月10日起直通香港，加上有肇慶作後花園，發展潛力巨大。其中作為佛山副核心商業區(CBD)、被稱為最近廣州的非限購區的獅山，萬幾蚊就有交易，在樓價追落後下，看好樓價升幅。

肇慶 作為大灣區最外圍的肇慶，距離香港最遠，不過隨着高鐵通車，未來由肇慶新區到西九龍車程僅約一至兩小時，樓價僅約每平米7000餘元至一萬元人民幣，屬大灣區內「最平」的城市，可以考慮作長線投資博升值。



東莞 東莞過去因為很多「娛樂」行業，近年已經被清洗，加上虎門的服裝批發受電商影響而式微，而很多工廠亦相繼閉門，相信不足以支撐樓價。該市只看好松山湖區域，而政府亦有決心發展該區，未來相信大有可為，亦可以尋寶，至於其他區域則不建議投資。

中山 中山過去被視為適合養老的城市，近年受惠深中通道消息，受深圳人追捧，樓價已經被推高。相信通道四、五年後通車後，會有不少深圳企業搬遷至中山以節省成本，亦料很多深圳人會遷居至中山居住，屆時樓價更可以看高一線，因此投資者可考慮作長線投資。

江門 去年底發生「光博匯爛尾樓」事件，影響江門聲譽，使江門近期較為沉寂，但江門聯通粵西，可看好未來旅遊業發展，作為旅遊、度假投資仍可考慮。另外，江門正規劃興建黃茅海大橋，連接港珠澳大橋西延線和西部沿海高速公路，料帶動該市發展。

惠州 九城中最不好看，因為惠州比較窮，樓價升幅極慢，租金亦偏低，缺乏經濟發展動力，除惠東巽寮灣有「陽光與海灘」的旅遊地產投資外，其他地區沒有太大投資價值。目前惠州也沒有能刺激樓價上升的利好消息。

投資專家：五年升三倍轉售 二線城再入貨等升值 大灣區投資物業 百年一遇大商機

大灣區規劃綱要公布後，吸引大批港人到大灣區投資。大灣區投資專家、V+物業聯展中心特邀顧問沈永年認為，這是他在內地投資二十年以來，「見到嘅最大Project（計劃）」，相信會推動區內居民就業、經商、旅遊、居住、往來。「我認為係百年一遇大商機，無論置業定係做生意，都係好機會」。



悠閒理財

大公報記者 趙建強

自1998年起在內地投資買樓的沈永年相信，大灣區是一個「戰略計劃」，因此可以看好大灣區前景。「而家幾乎所有利好消息都集中在大灣區，全國人都睇大灣區置業、做生意，相信未來可以作為國家經濟的「引爆」點」。沈永年舉例說，V+物業近期代理的時代中國（01233）項目，明顯見到北方人買樓佔比上升，「好似珠海有樓盤推，差不多三分一係北方人，以前好少見咁嘅情況」。

沿高鐵線投資有保證

至於投資前景，沈永年強調自己一向是「沿住高鐵去投資」，即交通基建設施，「港珠澳大橋、高鐵、輕軌、深中通道，其實全部都係我心目要嘅嘢，所以最近好開心，睇大灣區四圍睇物業」。沈永年指出，珠海早前已經全面開放限購，港人在當地可以購買住宅，而中山目前都有放鬆跡象，即由以往需要戶籍證明才可以買一套，改為只需要開出工作證明即可，「香港人喺中山開公司，都可以用私人義買一套」，沈永年稱，政策顯示，中國政府正逐步放寬港人內地置業規限，吸引資金流入大灣區。他更相信，隨着珠海開放限購，其他地方政府也會受到壓力，而逐步開放限購。「通常限購一放鬆，住宅價就升」，沈永年稱，自己每次「收到風（某城市）開放限購」，就會立即尋找當地正在售賣的貨尾盤，「通常幾個月內即賺20%、30%」。他指出，過去幾年，中山、珠海樓價已經升了三、四倍，而現時佛山樓價仍然落後，跑輸其他城市，相信有望追落後。

物業滿五年轉手稅率低

沈永年又介紹自己的「五年分裂法」，「當年深圳、廣州無限購，用一萬蚊一平米價買個單位，五年後升三倍，轉手再去二線城市，再買啲一萬蚊一平米嘅單位，已經可以買三間」。而且投資物業滿五年，轉手稅率低很多。他又建議港人，買不起香港樓，可以用此方法在內地投資，「好過攞啲香港等貶值，而且賺幾個Cycle（循環），可能儲夠錢睇香港買樓」。

不過，沈永年強調，大灣區投資以住宅為先，「以後出貨可以賣畀內地人」，至於公寓「通常都係投資者買」，收租還可，但二手甚難賣出，需要注意。



▲沈永年相信，大灣區未來可以作為國家經濟的「引爆」點

五年分裂法實例

- 當年深圳、廣州無限購，花一萬元買一平米單位

- 五年後單位竟升三倍，遂沽售物業

- 以所賺到的錢轉往二線城市置業

- 在二線城市再買一萬元一平米的單位，可以買到三間，再等升值

- 可以循環使用此法，不斷投資賺錢



▲過去幾年，大灣區部分城市的樓價已經升了三、四倍



▲大灣區樓盤回報不俗，吸引港人前往投資

區內車位有錢景

沈永年在大灣區投資車位雖然僅有兩年，但非常看好車位前景，「除咗肇慶、江門，每個城市都買兩三個」。主要原因是「香港車位太貴」，「美孚也要200萬元一個，幾千蚊一個月租，只有一厘左右回報率」。反而大灣區停車場租金越來越高，「20幾萬買，有500、600蚊租，卻有兩三厘回報」。沈永年表示，大灣區人多、車多，對車位需求只會越來越高，反而香港租金已經「失控」，「而家已經4000、5000蚊，難道可以升到一萬蚊？打工都係萬幾蚊人工嘅」。因此，他建議投資者，可以在大灣區尋找一些以大單位為主，已經入伙數年，入住率高，且車位數目較單位數目為少的樓盤。「業主可能唔捨得用20幾萬買個車位，但用500蚊租一個月就一定畀得起」。至於風險，沈永年笑說，「千祈唔好買以外地買家為主嘅樓盤」。他稱，試過有香港發展商帶投

資者參觀在大灣區的樓盤，不過那個已經入伙的項目幾乎十室九空，只因買家以港人為主，所以入住率很低，「買呢啲車位就一定中伏」。當然區內車位數量也要考慮，「如果附近可以亂泊車就要認清楚」。另外，內地有一種所謂「人防車位」，其實是發展商根據政府要求興建的防空洞，因此沒有產權，只有使用權。沈永年表示，一些無良代理及發展商將之稱為「使用權車位」出售，欺騙顧客說未來有機會拿到產權，「其實毫無投資價值」。目前港人在廣州、深圳均不可以買車位，而大灣區其他城市普遍沒有限制，但需要一筆過付款。沈永年稱，V+物業代理的一些時代地產項目，可以分期付款，「25萬，界10萬首期，剩15萬一年內界晒」。他笑稱，投資者「可以估下車位升得快，定係單位升得快呢？」

小心無良睇樓團

港人在大灣區投資，人生地不熟，容易買到問題樓盤，「其實大灣區唔多爛尾樓，最大風險反而係人為」。沈永年提醒說，投資者買樓前，一定要「聽多啲、了解多啲」。尤其小心一些根本「無做開內地樓的代理」，「佢地自己都唔熟大灣區，純粹為賺佣金」。因此他建議，一定要找專業的代理，「最好係香港人代理，有事都搵得到人跟進」。

另外，沈永年稱，目前有些內地睇樓團，以「免費」或數十元的低價作招徠，帶港人去大灣區睇樓，「去到就話要登記，扣起張身份證，然後不停睇樓，在疲勞轟炸下有人就會畀訂金買樓」。他指出，由於訂金金額不高，可能只是一萬多元，很多人事後後悔，就選擇撻訂了事，或者在無奈下「買左唔喜歡嘅樓」。

香港年金銷售穩步增長（單位：份）

年份	整付保費個人年金保單數目	非整付保費個人年金保單數目	每年新造個人年金保單數目
2011	400	2830	3230
2012	776	10477	11253
2013	773	18303	19076
2014	692	19817	20509
2015	789	14132	14921
2016	815	13637	14452
2017	996	36783	37779
2018	6628	39311	45939

資料來源：保險業監管局網頁

分退休入息，用作對沖投資股票的風險及長壽風險，及亦考慮需要為未來長期護理及醫療支出作安排，年金絕對是適當理財工具之一。而根據同樣研究，喜歡年金的投資者相信年金令生活更有預算；由於具

備保證收益，其他資產更可以承擔較高風險，而女性投資者對於這類產品的喜好更高。（作者為獨立理財教練，著有多本個人理財書籍）

年金須有更正確定位



退休理財多面睇

林昶恆（Alvin）

個人年金產品在香港並非新出現的在提供退休入息工具，已有超過十年時間，但真正一年銷售過千份年金保單的日子，都是由2004年才開始，所以認識這種理財產品的人實際不多。

為何這兩年這樣普及呢？主要原因是政府在2017年開始積極推廣，從保險業監管局網頁得到的統計數字了解到，每年新造

年金保單數目增長超過一倍的年份分別是2009年，2012年及2017年，2009年及2012年都剛好是全球經歷金融動盪後的一年，年金保單銷售相對有明顯增加，反映股票市場的動盪會影響這類產品的受歡迎程度，當股票市場表現差時，便多了人考慮將資金保存在較高保證的年金產品中。

2018年香港的年金保費收入方面，整付保費為3.27億元，每張保單平均保費是50多萬元；而非整付保費為152.01億元，每張保單平均年度保費是19萬元。對作為全球最大的金融體系的美國來說，2018年也是年金銷售的理想年份，根據美國保險監理協會（

National Association of Insurance Commissioners, NAIC）資料，2018年亦是理想的年金銷售年，保費收入達到2760億美元，是香港同年的199倍，以人口比例作比較，美國的保費收入是香港的4.5倍。相比來說，雖然香港去年的年金銷售有很不錯的增長，但應仍有不少增長空間，但需要更清楚年金產品的特色及定位。

哪些人對年金產品會有較大興趣呢？根據北美一些研究機構指出，三大原因導致年金受歡迎程度下降，包括產品條款多，不容易提取較高金額，及產品設計難以明白。相反，假如你打算利用年金作為部