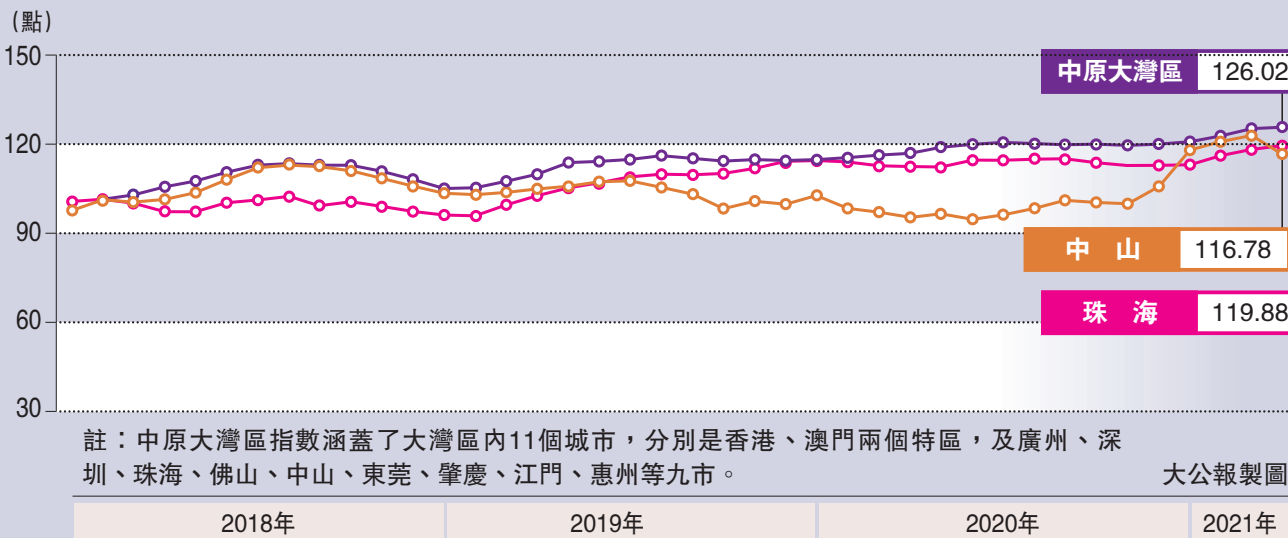


### 中原大灣區樓價指數走勢



▲中原香港房友圈的監測數據顯示，中山、珠海的樓盤最受香港客戶青睞。

### 商界訪談

近年來港人北上大灣區內地城市置業熱情持續升溫，中原集團行政總裁施俊嶸坦言，退休後自住、投資是目前港人北上置業的兩大主要需求。從成交數據看，中山、珠海的樓盤最受港人青睞。本港樓市方面，他認為，全球流動性氾濫，一手房市場熱度持續升溫，估計今年香港房價或錄10%以上升幅，他並指出，內地房地產市場在政策調控下，市場泡沫始終被有效控制，內地在樓市調控領域的一些經驗或值得香港借鑒。

大公報記者 倪巍晨



▲施俊嶸今年五月初主持澳門中原新舖開幕。

據房友圈發布的數據顯示，2020年港人在大灣區內地城市置業成交佔比最高的是中山、珠海，北上置業成交宗數佔比最多的城市同樣是中山、珠海。施俊嶸分析，港人在深圳、廣州樓市中的成交佔比不低，但因上述城市客戶認知度高，因此不少港人直接透過內地中介完成交易。從香港房友圈的監測數據看，中山、珠海最受香港客戶青睞，而佛山、東莞、惠州等城市同樣頗受關注。

### 灣區內地城市樓價料升5%

受疫情因素掣肘，去年港人在大灣區內地城市達成一手房成交16100宗，較2019年下跌46%；同期，港人在大灣區內地城市購置的一手房總成交面積和金額分別為150萬平方米和309億元，較2019年回落約四成。不過，隨着內地與香港疫苗的推廣，通關政策或漸復常態，購買力將獲釋放。

世茂集團在珠海的人工島項目迎來很多香港買家，諸多灣區內地項目也都將港人視為目標客戶群，開發商正靜候內地與香港人員通關的恢復，相信一旦通關政策恢復常態，一手盤銷售業績將錄大幅增長。中原集團此前預期，今年港人北上大灣區內地城市的一手房成交量或達兩萬宗，較去年增長約25%，年內大灣區內地城市房價亦有可能出現5%的升幅。

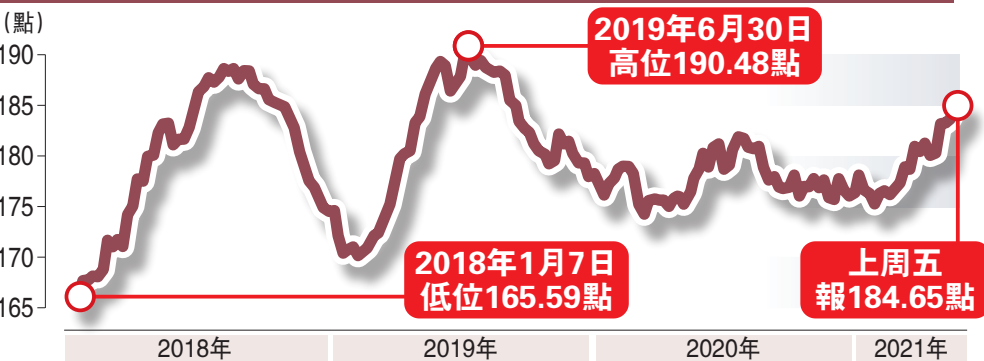
### 調控措施多元 值得港借鑒

今年以來，本港一手房市場熱度持續升溫，港島黃竹坑站港島南岸1期環璽、九龍旺角ONE SOHO、新界屯門御海灣銷情火爆。施俊嶸分析，各國央行普遍採取寬鬆的貨幣政策，由此引發市場流動性的氾濫。他指出，在香港所處的金融環境中，房地產為熱門投資工具之一，資金流入房地產領域自然會帶來房價的提升，「充沛的流動性誘發了房價的提升，我們相信今年香港樓價至少將錄得10%以上的升幅」。施俊嶸坦言，香港房地產過去曾出現泡沫。相較香港，「過去幾十年，內地房地產市場雖有過起伏，但在政策調控下，市場泡沫始終被有效控制，房地產市場也延續平穩健康運行的態勢，且未對整體經濟構成利淡影響。」

施俊嶸補充說，調控的目的是防範市場出現過冷或過熱，若無調控措施，房地產市場就容易出現泡沫，進而影響宏觀經濟發展，「我留意到，今年來內地加強了對『學區房』的調控力度，很多做法都在增加市場透明度，越透明的市場，價格就越容易計算，購房者也更願意入市。」而內地在樓市調控的一些做法值得香港借鑒，「特別是很多預調、微調措施，可以將房地產市場管控得更好。」

他又相信，未來影響樓市的關鍵因素仍是貨幣政策，鑒於中央層面對「房住不炒」的態度非常堅決，預計今年內地樓市不會出現過熱的情況，全年成交量或與去年基本持平。

### 中原香港CCL指數近年走勢



# 施俊嶸：通關後北上置業勢火爆

## 投資自住需求增 中山珠海受港人青睞



### 施俊嶸簡歷

- 2011年 畢業於倫敦政治經濟學院並獲房地產經濟學碩士
- 2011至2014年 任職新鴻基地產項目管理
- 2015年 回歸中原集團，在旗下利嘉閣地產從事銷售工作
- 2016年 出任中原集團資訊服務總監，全面管理集團IT科技業務，其間他主導推出了中原專屬的看房App和短片、VR看房平台等
- 2017年 出任中原集團資訊服務董事，在香港組建中原數據科技公司；在當年末升任集團主席助理
- 2019年 升任中原集團副主席，管理集團事務
- 2020年7月 被任命為中原集團行政總裁

大公報製表

## 吸納港失業專才 拓內地業務

### 北上發展

疫情衝擊下，去年以來本港旅遊與航空業失業率持續攀升，中原集團因此有機會吸納了不少具有專業服務業的人士加盟。施俊嶸相信，當前市況下一些港人願意嘗試北上內地發展，隨着越來越多港人北上內地工作，香港與內地的互动交流料更趨頻密，從企業管理角度看，「我也希望有更多香港本土優秀人才協助管理集團的房友圈業務」。

「房友圈內地業務主要是整合中小中介，合作開展新盤分銷，但香港的房友圈與內地模式有所不同。」施俊嶸解釋，本港一手盤成交分布非常集中，最大的四家中介企業佔據了

90%的市佔率，因此給予香港中小中介的市場份額並不多。另一方面，近年來大灣區內地城市一手盤愈發受到港人的青睞，但本港行家卻缺乏內地的樓盤資源，這就讓我們看到了發展香港房友圈的契機。

施俊嶸強調，儘管疫情影響下，去年港人北上內地置業難度加大，「但中原仍將房友圈作為集團未來發展的一項重要部署」。

施俊嶸透露，房友圈已在香港設立了用以展示大灣區內地樓盤的銷售中心，並配備跨境巴士方便客戶北上看房或簽約，鑒於港人北上置業的難點問題，集團也一直在與內地相關機構進行洽談。

## 專注中介服務 拒玩「資本遊戲」

### 做好本分

「在部分中介企業成功上市或計劃上市背景下，不少資本很渴望進入中介行業。」施俊嶸表示：「我們始終持開放態度與各路資金洽談」，但一些資本希望用「編故事」的方法將估值抬高，通過資本去賺錢，「這絕非我們所樂見。」中原專注於中介服務的本質，集團亦無資金壓力，不會為了迎合市場去參與資本遊戲。

施俊嶸說，資本合作方面會觀察出資方是否有能力幫助中原提高業務，「我們希望尋找自帶流量的合作方，特別是物業管理公司這樣與中原業務高度契合的企業。」他強調集團對上市仍持開放態度。

「如何讓經紀人用更低成本找客戶，才是中原發展的方向，這點做好了集團才有長足的發展。」施俊嶸說。

他分析，房地產經紀行業目前有

兩大戰場，其一是中介公司的戰場，所有工作圍繞如何開店、如何管理展開，重心是提升市佔率；其二是互聯網流量戰場，該戰場目前已有越來越多的挑戰者進入，其中不乏開發商、電商龍頭，市場競爭也更趨激烈。

「近年來由於客戶習慣的改變，行業內湧現出不少互聯網平台公司。」施俊嶸介紹，為順應行業變革，中原也透過人工智能、虛擬現實、大數據分析等科技工具幫助經紀人提升中介服務效率，使購房體驗變得更優化。他強調，中原在科技領域投入5元，競爭對手就可能投入10元或更多，最後就演變成資本遊戲，「我們會在適當的時機增加投入，但目的是將內容做到位、將盤源儲備充足，同時提升集團業務人員的服務質素。」

他介紹說，集團已在香港推出「House730」App，「如果做得好，不排除進行資本操作或將其移植到內地市場的可能性。」

## 「父親的分析掌控力令我欽佩」

### 打工少爺

黑色的職業套裝、中規中矩的框架眼鏡、鄰家小哥哥式的微笑……記者很難想像一派普通香港白領裝扮的施俊嶸，與本港房地產代理公司新一代掌門人掛鉤。篤信「不積跬步無以至千里」的施俊嶸更喜歡從低做起，目前「更多時候是在補短板，通過分析發現問題，然後完成工作，改善公司經營狀況，這樣更容易令自己看到成果」。

1988年出生的施俊嶸曾被稱為「打工少爺」。2015年他回歸中原，最初在集團旗下利嘉閣地產從事銷售工作；2019年升任中原集團副主席；去年7月1日被任命為集團行政總裁，父親施永青仍保留集團主席一職。

「父親很有魄力，對任何事都有很高的敏感度，他對大局的分析掌控力令我欽佩，總感覺他什麼都懂。」施俊嶸坦言，自己不算「工作狂」，身為年輕一代更願意在工作和生活中尋求平衡，但作為股東代表，希望自己的

工作不需要令父親擔心，作為集團行政總裁，則希望同事們收入都穩步提升，集團業務發展越來越好，「這些我有很多思考，面對的壓力也比過去多很多」。

施俊嶸表示：「我不喜歡數字化的目標，所有的目標都是小目標。在經營上父親仍會給出戰略意見，加上集團運作順暢，「我目前更多精力用於補短板」。

在近兩個小時的專訪中，他也給記者留下了坦誠爽朗、年輕活力，且積極進取的觀感。施俊嶸告訴記者，短期他更關注尋找客戶的機會，以及集團人員的穩定性，「要培養一個出色的經紀人需要花費很多精力，目前經紀人才流失率不低，這是需要改善的，我們未來將在培訓、留人、育人方面加大力度，讓年資長的同事提供更專業到位的服務」。至於長遠目標，施俊嶸希望提升房地產經紀人的社會地位，「同事們在工作中都很努力，他們通過不斷拼搏去追求美好的生活，我希望通過中原讓同事們都能實現人生目標，讓房地產經紀這份職業得到社會的尊重」。



▲施俊嶸工餘時間喜歡打羽毛球鍛煉身體。