

譚仔力拓海外 澳洲店明年中開業

加盟形式發展 投資較少回本期更快

近年積極拓展國際市場的譚仔國際(02217)，主席兼行政總裁劉達民接受訪問時稱，新增以加盟店形式發展的澳洲及菲律賓市場，預期明年中至第三季開店，又不排除在其他國家以直營模式進駐。

大公報記者 李潔儀(文·圖)

譚仔上月初公布，與ST Group成立合營公司，在澳洲及新西蘭成立合營公司，同時加盟方式進軍菲律賓市場。劉達民指出，以加盟形式發展的回本期較快，集團不需投入大量資金，只需向加盟商提供配套及確保品質。他續說，計劃在明年中首先在澳洲墨爾本開設首家譚仔，初步暫定2至3家。

內地分店未來兩年增至60間

至於在中國內地、日本及新加坡的業務，劉達民直言，目前處於調整期，惟會繼續開設店舖。他指出，目前已在日本開設3間店舖，初期需要較大投資作為品牌建設，為因應當地文化，未來

會傾向較小面積店舖，預期未來一年會再開5至10間店。

目前，集團在內地以「譚仔」品牌設有24間店舖，劉達民表示，內地的消費模式明顯轉變，今年會重點開闢廣州及二線城市的門店。他提到，集團在上市時原定計劃2024年在內地開設60間店，惟因疫情及經濟環境，令相關計劃推遲至2025年。

「香港人習慣從麵料、湯、辣度等逐項選，外國人很多時有選擇困難，畢竟香港有獨特的車仔麵文化，所以(國際市場)需要多做套餐推薦。」劉達民笑言，獨特的「譚仔話」不能出口到國際市場，因此在海外更看重服務取勝。



截至今年9月底，集團在港有184間店舖，預期在2025年3月底前增設10間。劉達民直言，香港開店步伐有所放慢，希望微調現有店舖的營運模式。

上月加價1% 短期不再調整

對於港人北上消費的影響，劉達民回應說，10月生意額與9月相若，惟周



末生意額的確較以往少。他提到，於11月微調餐單，售價平均上升約1%，短期內暫毋須再調價。

另一方面，集團早前與控股股東Toridoll訂立「丸龜製麵」特許經營協議，劉達民直言，「丸龜製麵」香港店的水準不及日本，因此已着手調整現有11間店舖，包括荃灣店做到現場製麵。

私樓零宗申預售 近半年第三次

【大公報訊】發展商放緩賣樓步伐。據地政總署資料，11月只有房協元朗洪水橋資助房屋項目入紙申請預售，涉及300伙，私樓則連續兩個月「零申請」預售，並為6月以來第三次錄得私樓「零申請」，屬近年罕見。

地政總署同時公布，11月批出3份預售樓花同意書，涉及1072伙，較10月的601伙，增加471伙或78%。獲批預售項目包括廣君(00041)夥港鐵(00066)的何文田站發展項目第2A及2B期，各提供418伙及572伙，預計2025年3月底落成。

另一個獲准預售項目為嘉里建設(00683)與萊蒙國際(03688)合資的元朗大棠路111號，共82伙，預計2025年5月中落成，預計明年登場。

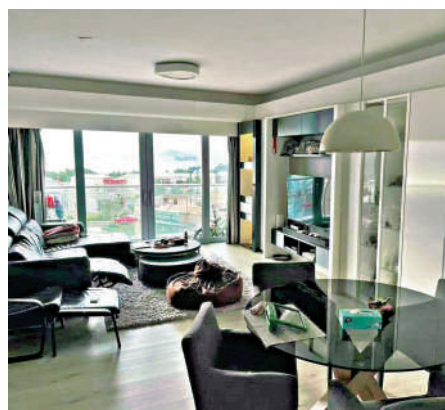
待批樓花1.3萬伙 兩年最少

扣除已批出預售的3個項目，目前滾存待批樓花共30個，涉及13447伙，按月減少772伙或5.4%，為2021年9月錄得9284伙後逾兩年新低。

新盤買家頻跳船，撻訂單位越賣越平。長實(01113)營業經理詹勳榮稱，沙田名日·九肚山2座25樓E室連天台特色兩房戶，實用面積505方呎，連231方呎天台，以900萬元招標售出，呎價17822元。成交紀錄冊顯示，該單位原於2020年10月以998.6萬元售出，上月已終止買賣合約，發展商隨即推出重售。最新做價較3年前平98.6萬元，跌幅近一成。

責任編輯：陳少文

趙海珠貝沙灣銀主盤 劈價至3380萬沽



▲原由前新聞主播趙海珠夫婦持有的貝沙灣「4按」銀主盤(圖)，劈價逾千萬元沽出。

【大公報訊】大單位交投疲弱，銀主不惜劈價去貨，原由前新聞主播趙海珠夫婦持有的薄扶林貝沙灣四房特色戶，今年初淪為銀主盤，剛以3380萬元沽出，比開價劈逾千萬。

消息指，貝沙灣1期8座低層B室四房戶，實用面積1552方呎，享海景，連約243方呎平台，今年4月被銀行接管淪為銀主盤，並以4600萬元放賣，但一直未獲承接，銀主10月委託拍賣，減至3500萬元仍然流拍，現進一步降價至3380萬售出，實用呎價21778元，銀主8個月累計劈價達1220萬元。若對比銀行網上估價則低約277萬元或

8%。據資料，趙海珠夫婦於2011年透過公司名義斥3100萬元買入上址，現價較12年前僅升9%。

晉海持五年蝕333萬

白石角海日灣二期亦有銀主特色戶劈價沽出。美聯物業營業經理蔡潔雯透露，該盤7座地下一個四房連花園單位，實用面積1146方呎，連651方呎花園，銀主叫價1570萬元，減至1528萬沽出，實用呎價13333元，原業主2019年以1913.6萬一手買入，4年貶值385.6萬元或20.2%。買家為內地客，受惠樓市減辣，只需付共15%稅項，

較減辣前慳稅約229萬元。

消息指，日出康城晉海3B座極高層B室三房戶，實用面積629方呎，成交價820萬元，實用呎價13037元，原業主於2018年以1153.3萬元一手買入，賬面勁蝕333.3萬，貶值近29%，蝕幅料為該屋苑歷來最大宗。

另邊廂，尖沙咀廣東道68至80號恒利大廈地下2號舖，面積約1000方呎，原以80萬元放租，消息指減至約40萬元租出，呎租約400元。據資料，該舖舊租客為希臘時尚首飾品牌Folli Follie，2013年舖市高峰月租達200萬元，現租金較高位跌約八成。

特刊

郵儲銀行舉辦數字金融大會暨手機銀行9.0發布會 擁抱數字郵儲i時代

12月1日，中國郵政儲蓄銀行以「擁抱數字郵儲i時代」為主題，召開數字金融大會暨手機銀行9.0發布會，發布了包括手機銀行9.0在內的四項數字金融「i」系列成果。

據介紹，郵儲銀行數字金融「i」系列成果分別為「i-Bank」手機銀行9.0、「i-Cube」智慧魔方運營平台、「i-Open」開放銀行服務平台、「i-Super」金融數字化指數。發布會通過「專」「精」「無」「全」四個關鍵字，「知我」「懂我」「伴我」「為我」四個服務理念，展示了郵儲銀行特色化、差異化的數字化轉型道路。

以「知我」的初心 提供專業財顧、專屬體驗、專心陪伴、專注守護

發布會上，郵儲銀行正式發布「i-Bank」手機銀行9.0版本，致力於打磨專業化的線上金融服務，為客戶創造美好的生活體驗。

在手機銀行9.0版本中，郵儲銀行突出以客戶為中心的服務理念，構建資產配置體系和財富管家體系，為客戶提供專業財顧服務，幫助客戶全面掌握自身財務狀況。

依託金融科技力量，郵儲銀行手機銀行9.0版本打造「AI空間+數字員工+視頻客服」的沉浸式陪伴服務。其中，AI空間通過下拉手機銀行首頁進入，向客戶直觀展示本月收支、常用繳費、最近收款人等信息，為客戶提供更具科技感的定制服務。數字員工可精準識別客戶提問，為客戶提供智能問答、業務辦理、產品介紹等服務，7*24小時提供個性化、智能化、可視化的交互服務。此外，遠程視頻客服為客戶

提供集綜合查詢、線上辦理、手語等於一體的可視化交互服務，實現遠程高效溝通。

以「懂我」的細心 實現精細分群、精密監測、精準推送、精確評估

「i-Cube」智慧魔方運營平台是郵儲銀行將集約化、數字化深入經營理念轉變為一整套易操作、可執行、可視化的系統工具，形成「數據採集-客戶畫像-策略配置-精準觸達-運營監控-跟蹤評估」為一體的運營全流程閉環管理，可大幅提升客戶經營效率。

「i-Cube」智慧魔方運營平台首先在於對客戶的精細劃分。該平台通過整合數據資源，實現分層分群、千人千面的捕捉、分析、觸達，並採用「桑基圖」等工具進行客群路徑追蹤，及時了解客戶金融需求變化情況。

在此基礎上，「i-Cube」智慧魔方運營平台統籌建立適應客戶行為的營銷資源和權益配置機制，配置自動化的精準觸達策略，探索自動化、集約化運營客戶的新模式，最終平台會自動生成效益評估報告，形成良性數據反饋機制，不斷迭代優化策略。

以「伴我」的使命 形成無界開放、無形服務、無感融合、無限擴展

郵儲銀行「i-Open」開放銀行服務平台，攜手多方共同推動「金融+生活」「網點+商圈」及「線上+線下」有機融合，打造與C端、B端、G端、F端用戶及客戶聯動發展、合作共贏的數字生態銀行。

通過「i-Open」開放銀行服務平台，郵儲銀行積極探索產業鏈金融服務新路徑、新模式，為各類經營主體提供信貸金融支持，量身打造產業鏈金融服務方案，



形成「平台金融+場景+產業」新模式，為產業鏈上下游提供金融支持，助實實體經濟發展。

郵儲銀行各分支機構依託「i-Open」開放銀行服務平台的數字金融能力，結合當地特色積極做好產業鏈金融服務。其中，郵儲銀行陝西省分行精準聚焦貨運車主客群，創新開發數字化產業鏈「車主貸」產品，為34萬平台用戶提供純線上貸款。郵儲銀行海南省分行立足地方經濟特色，打造智慧膠膠平台服務實體經濟，開創「平台+農戶+科技+金融」服務新模式。

以「為我」的態度 探索全盤規劃、全面評價、全新方法、全局優化

「i-Super」金融數字化指數，是可持續迭代優化的數字化轉型評價指數，可為郵儲銀行數字化轉型的現狀趨勢分析、成效成果評估、優勢差距識別、轉型路徑優化提供有力支撐。

郵儲銀行「i-Super」金融數字化指數立足「企業級-業務級-區域級」三大主體視角進行全盤規劃，根據不同評價主體特點，設置差異

化的評價指標，分別輸出對應的金融數字化指數，設置多級多項細化指標，逐級深入、層層分解，支持對銀行整體、業務板塊、分支機構多維度視角的前中後台數字化轉型工作展開全面評價，轉型成效一目了然，轉型現狀趨勢盡在掌握。

與業界已有的數字化轉型評價研究相比，郵儲銀行「i-Super」金融數字化指數採用全新方法進行創新優化，實現評價指標及指數的標準化、科學化、可量化、實時化，增強評價的直觀性、專業性、可比性、持續性，打造靈活迭代的數字化轉型評估工具，評價結果全面直觀呈現數字化轉型各領域發展情況。

下一步，郵儲銀行將堅定不移落實中國特色金融發展之路要求，貫徹落實做好科技金融、綠色金融、普惠金融、養老金融、數字金融五篇文章，不斷提升數字金融服務能力，作出更多金融服務創新成果，滿足人民對美好生活嚮往的金融需求。

(特刊)

