

# 內房科技創新之路：房地產與科技雙向賦能及開放協作（三之二）

龐溟 經濟學博士、經濟學家

長期以來，由於科技領域的快速發展與不斷迭代，房地產企業在新興技術的儲備上顯得相對薄弱，而科技企業則對地產行業的運作模式與需求缺乏深入了解。這種差異導致雙方之間存在一道天然的溝通壁壘，限制了合作的深度和廣度。

幸運的是，隨著房地產科技生態圈的形成，這一壁壘正在被逐步打破，房地產企業與科技企業之間的雙向賦能成為推動行業創新發展的重要引擎。這一轉變離不開多方面的共同努力。房地產企業內部需要形成統一的數碼化戰略，明確技術創新的方向和目標，並需要通過設立科技專項資金來支持技術創新，保障與科技企業的合作。此外，開放、公平的合作交流環境和技術應用標準的推廣也必不可少。

從結果來看，這種雙向賦能的合作模式為雙方帶來了顯著的效益。對於房地產企業而言，科技企業的技術支持不僅提升了其業務效率和服務質量，還為其帶來了更多的創新機會和增長點。而對於科技企業而言，與房地產企業的合作則為其提供了廣闊的市場空間和商業機會，推動了企業規模和估值的快速增長。

隨著房地產科技生態圈逐漸走向成熟，開放式創新模式正成為行業內越來越多頭部企業的優先選擇。開放式創新的核心在於以開放的態度從外部汲取資源，在動態的資源網絡中實現物質、信息、技術等資源的高效配置與共享，進而推動創新思維迅

速轉化為產業成果。這不僅有助於形成產業鏈上下游的協同機制，還能在創新研發、業務深耕、技術實力和市場定位等關鍵領域集中發力，實現「1+1>2」的價值共創效應。

## 創新實驗室為發展注新活力

目前，地產行業的開放式創新正逐漸由以大企業為核心的單極模式轉變為各種更多元化的模式：核心是創新實驗室。這是地產行業開放式創新的重要載體，承接了房地產企業產品研發和場景實驗業務，通過整合內外部資源，加速新興技術研發和市場應用，為行業發展注入新的活力。在創新實驗室的運作中，地產企業可以充分利用科技企業、科研機構、政府等多方資源，形成產學研用的緊密合作。例如，萬科未來城市實驗室、寶龍創想實驗室以及鳳凰雲創新營銷聯合實驗室等，都是行業起步較早且知名度較高的創新實驗室。

## 眾創空間全方位培育初創企業

二是眾創空間，主要以聯合辦公形式存在，不僅為創業者提供辦公場地，還輔以創業指導、資金對接和專業諮詢等服務，全方位支持創業者的成長。對於運營眾創空間的房地產企業而言，這種模式不僅能帶來租金收入和增值服務收益，更重要的是挖掘並培育了一批具有發展潛力的科技初創企業。以瑞安集團旗下的InnoSpace為例，其為創業者提供

了一個集資源整合、項目對接、創新交流於一體的創業社區。而凱德集團的奕橋Bridge+則通過其創新、靈活和共享的空間解決方案，以及豐富的社群活動，有效地聯結了不同的企業和用戶，為資源的共享和協作提供了無限可能。

## 加速器助力輸出創新力量

三是孵化器/加速器模式，以培育和加速創新項目為核心，通過為這些項目提供資金、技術、市場等多維度的支持，幫助初創企業降低創業成本，提升成活率和成功率。這一模式不僅能促進科技成果高效轉化，更推動行業創新生態持續向優發展。內地眾多知名科技創新服務平台，如璞躍(Plug and Play)、XNode、將門等均提供了孵化器/加速器服務，並始終關注房地產領域的科技創新項目。同時，房地產行業的領軍企業也積極行動，如華潤集團的潤加速、中國金茂的J-Speed、新世界集團的Eureka Nova等，都致力於搭建與中小型科技企業的深度合作交流平台，不僅強化了企業自身的科技實力，也為行業輸出了創新力量。

## 概念驗證利了解市場需求

四是概念驗證(PoC, Proof of Concept)，這是在技術、需求、場景等存在不確定性的情況下，通過實際試用解決方案並依據結果靈活調整，從而驗證科技產品實際落地價值的方法。對於房地產企業

而言，PoC不僅能夠以較低的成本和更快的速度測試科技產品的可行性，為企業節省大量時間和資源，還能夠有效推動前沿技術的推廣應用，助力企業在激烈的市場競爭中形成獨特的競爭優勢。對於科技企業而言，PoC能夠迅速驗證產品在實際商業場景中的表現，收集寶貴的反饋數據，也能夠幫助科技企業更好地了解市場需求，明確產品定位，從而加速其產業化進程，實現更快的市場滲透和更廣泛的商業應用。

## 企業風投助實現跨越式發展

五是企業風險投資(CVC, Corporate Venture Capital)。通過在企業內部沿戰略主線實施跨領域投融資，尤其聚焦產業鏈上下游的中小型企業，有力支持了企業的長期戰略發展和創新擴張。克而瑞研究中心的數據顯示，2021年前50強房企中已有37家(含所在集團)涉足CVC領域，佔比74%。房地產行業CVC熱度集中於戰略新興產業與創新科技領域，呈現出賽道布局多元化，覆蓋面廣泛的特徵。尤其是與建築地產行業關聯緊密的交叉學科技術創新正成為內地房企投資的重要方向，為房企布局新興賽道提供了良機。碧桂園創投、壹諾創投以及隱山資本等，都是在房地產行業內有着豐富經驗和成功案例的CVC，通過精準的投資策略，為創新項目提供資金與戰略雙重支持，助力初創企業實現跨越式發展。

# 地緣政局無新事 避險指標暫平穩

百家觀點

涂國彬 永豐金融資產管理董事總經理

針對近日美股指數的走勢不一，投資者自然容易對號入座，畢竟，納指相對走低，自然與科技股的拖累有關，此前一直領漲的人工智能板塊龍頭，在大家每天計算着市值又超過了誰家之後，終於連跌幾天。相比之下，傳統行業或板塊股份為主的道指相對走強，有升幅便已算是不錯表現。

美股三大主要股指，可以留意標普，它在近期的表現，與道指或納指不是一面倒的相關，比較中立，但也可以較立體地展現出，美股大盤的基本形勢如何。

## VIX 準繩度高但為時短

正因如此，大家才更要留意VIX走勢，原則上，VIX跟標普未來一段日子的潛在波動幅度有關，押注者通常以跌市為波幅大而升市為波幅小，嚴格來說，並不正確，因為波動也者，資產價格向上向下亦計算在內，不是跌市的專利，只不過，一般來說，跌市推進的速度通常較急勁，升市則需較長時間鋪排，亦是事實。

基於地緣政局不穩的事件，通常難以預料，起碼很難具體預測其發生的時地人和方式，如此一來，對於避險指標來說，一旦發生，是急速向上，短時間內便會集體齊發，而不是緩緩向上。相關指標來去皆快速，可以有一個為時很短，但準確度較高的參考，因為一來甚少幾個指標同時急升，二來急升的一刻容易辨認。

暫時看來，VIX仍在低位，假如地緣政局無新事，例如巴以局勢方面，未有新進展，又或者，法國提前大選，外界其實心知肚明，最終結果或多或少已經心裏有數，不是絕對真正意料之外，則VIX亦未必需要急升以反映之。

事實上，巴以局勢方面，儘管以色列的領導人一意孤行，但不得民心，暫時看來不容易勉強再作軍事推進。另一邊廂，法國提早選舉，最終效果不肯定，隨時有可能是極右和極左勝選執政，根據當前的法國領導人之說，這當然是引起內戰，但逆思維去看，反正過去幾年在現任領導人手上，亦不見得可以團結起來，極右和極左各執一詞，效果不見得差很多，反而可能是博弈中互相制衡的一個可能結果。

## 一旦開戰 各方不易善罷甘休

上述事態發展，冰封三尺，非一日之寒，說是結構性難題，可能已是較客氣的說法，正如筆者多次申述，過去幾年所見的地緣政局變化，一旦開展戰事，基本上是不能善罷的，如今看來，這一點不變。

在即市部署而言，投資者是善變和善忘的，對於新資訊的偏好，明顯多於現有資訊，如此一來，即使衝突持續，不見得VIX可以在高位持續，這是很重要的一點理解。



◆暫時看來，假如地緣政局無新事，VIX未必會由低位急升。資料圖片

## 幣策關乎風險回報考慮

同樣道理可以放諸筆者一直參考的其他避險指標，例如金價或油價，以至債息或美匯等，以上各項如能守穩高位，基本上都與貨幣政策有高度相關性。

話說回來，上述指標，本身有着地緣政局不穩以外的其他供求因素，而當中貫穿的，自然是反映資產配置的風險回報一大考慮，就是貨幣政策的轉變，利率高低，量寬多寡等，都是左右着無風險利率以至持貨機會成本等。

(權益披露：本人為證監會持牌人士，本人或本人之聯繫人或本人所管理基金並無持有文中所述個股。)

# 港辦公室迎供應高峰 租金成企業選址關鍵



李婉茵  
高力研究部主管

香港的辦公室市場持續面對挑戰，在供應高峰及企業以成本優化策略主導下，回顧首季商業房地產數據，甲級寫字樓整體空置率達16.3%，租金按季下跌2.5%，按年下調7.7%，高力日前走訪385間來自不同規模、行業及營運需要的企業辦公室租戶，就經營狀況及對未來一年的前景信心調查，發現租金成為企業租賃辦公室的最關鍵因素，但也有行業想趁機擴充或升級辦公室地段

或空間。

## 企業擴張料帶旺核心區需求

隨著整體寫字樓租務價格持續下調，調查中有19%的受訪企業想乘時擴張，或由次核心區搬遷入一線核心區，為企業品牌升級，當中有擴張意向的企業，一半來自於保險行業，特別是現存辦公室面積小於5,000平方呎的企業，擴張需求最為殷切，其次為法律服務(33%)及銀行與金融業(27%)。

而縱觀各受訪者考慮擴張或者收縮辦公室面積的原因，有擴張意向的企業最主要是希望未來在香港擴大業務層面，故辦公室需要擴張以應付未

來人手及設備需要；而收縮則最主要歸因於成本優化及行業需求收縮，亦有小部分企業因為生產或經營地轉移至新加坡及其他地區，故此縮減香港辦公室面積，僅佔7%。

## 租戶宜提早與業主協商續租

觀乎兩邊取向，企業期望進行成本優化，主要以租金作為決定性因素，而即使大部分企業，在本年並未計劃將辦公室搬遷，要加進一步達到優化成效，亦可以提早與業主啟動續租的協商，畢竟在市場下行階段，業主也期望盡快鎖定租戶，提供更優厚的租務待遇，以避免租金下行波動有機會帶來的損失。

# 提供優質服務體驗 地產代理才會「有運行」

廖偉強 利嘉閣地產總裁

內地近年致力發展粵港澳大灣區，將廣東省多個相鄰城市與香港、澳門加以融合發展，提升這個總人口達8,600萬的城市群之間的協同效應，務求帶來更高的經濟效益。內地人才和企業，可以在這裏找到更大的發展空間，香港人和澳門人也同樣有更多的選擇。近年，很多香港人就選擇進入大灣區內地城市消費及娛樂，原因除了交通便利，更重要的是「平靚正」掛帥的高性價比消費，吸引他們轉變消費習慣。

## 輕資本經營是餐飲業致勝法寶

內地的產品及消費，一向都是以廉價見稱，但近年在質素方面發揮得更好，很多的產品保持價廉而

物美，食肆更加不在話下，很多都是香港價錢的三分之一左右，這樣怎不叫香港人青睞呢？內地餐飲企業的競爭力所以比香港優勝，就是能夠在租金、人工及食材等各方面都做到輕資本的經營，這樣就能夠做到價錢吸引及營運輕鬆。

近年香港很多零售消費及餐飲行業，都陷入惡性循環之中，原因是經濟轉弱，營商的競爭力被比下去，再加上沒有注入創新元素，僱主為了節省資源，控制成本，唯有減省人手及配備；員工工作量大增，怨氣亦隨之增加，很多員工都不會講求服務質素，但願能夠完成手頭上工作就算交差，結果競爭力當然會進一步下跌。相反，內地的員工在服務上精益求精，兼且有很多創新的配套；所以，

很多香港人寧願花費更多時間，選擇北上消費，也不願意在港「貼錢買難受」。

眾所周知，今時今日的消費者，已十分重視體驗，良好的體驗就成了挑選品牌的最大關注點，內地近年很多行業都能在這方面做得好，但香港則在提供良好體驗方面，好像愈走愈遠，令消費者感覺不是味兒，形成惡性循環，這樣香港又怎能進步呢？

## 良好體驗助提升客戶忠誠度

要成為優質地產代理，能在旺市淡市中無往而不利，其實同樣應該要重視客戶體驗，在服務上必須要做到創新、體貼，變化層出不窮，要令客戶覺得

代理不單單是促成一宗買賣，而是能夠有一條龍服務，尤其是內地的客戶，對香港非常陌生，如果地產代理願意花時間，提供更多有用的額外資訊，照顧他們所需，客戶就會視地產代理為他們的「首公竹」，會更加認同地產代理的優良質素，並且相信自己所付出的佣金是物超所值。當客戶得到良好的消費體驗，忠誠度亦會隨之增加，這樣的地產代理就不愁沒有生意。

題為編者所擬。本版文章，  
為作者之個人意見，不代表本報立場。