

宏利上季盈利勝預期

香港文匯報訊(記者 莊程敏)宏利昨公布 截至9月底的第三季業績,期內錄得股東收入 淨額 18.39 億元 (加元,下同),按固定滙率 計算,按年升82%,每股盈利1元,高於市場 預期的0.94元,派季度股息每股0.4元。宏利 香港及澳門行政總裁白凱榮表示,很高興季內 在不同分銷渠道的APE銷售額均錄得強勁增 長,新造業務價值、新造業務CSM及核心盈 利亦錄得可觀增長。公司股價昨收升3.39%至 238元。

香港新業務 CSM 增 52%。

期內,新業務價值8.43億元,按年增加 39%。年度化保費等值(APE)銷售額 23.47 億 元,按年升40%。核心盈利創新高達18.28億 元,按年升4%,而新業務CSM則上升47%至 7.59 億元,當中香港新業務 CSM 為 2.54 億 元,按年大幅增長52%。

今年首三季,股東收入淨額37.47億元,按 年升8%。新造業務價值22.35億元,按年升 32%;年度化保費等值銷售額61.37億元,按 年增26%。核心盈利53.19億元,按年升8%。

宏利總裁兼首席執行官高瑞宏表示,在全球 財富與資產管理業務方面,集團的核心盈利按 年增長37%;而核心EBITDA利潤率也進一步 提升至27.8%, 這受惠於集團提供管理和行政 管理的資產總值(AUMA)所錄得的強勁增幅以 及較高水平的營運槓桿。在亞洲方面,APE銷 售額、新造業務CSM及新造業務價值均創下 歷年新高,同時核心盈利錄得17%的增長。

截至今年第三季末,按強積金 (MPF) 管理 資產計算,宏利的市佔率為27.8%,較截至去 年9月底升0.4個百分點。而按今年第三季 MPF資金預計淨流入計算,市佔率為44%,繼 續排名榜首。

「在香港打車動輒幾百元,還有不少附加費用,現在有 了熟悉的網約方式,價格清晰,司機也有禮貌,在香港乘 的士出行更安心。」內地互聯網出行企業高德地圖在今年3 月起攻港,連續不斷向乘客提供叫車優惠,吸引不少游客 體驗。惠州遊客溫小姐近日從西九龍首次嘗試叫車到灣仔 香港會議展覽中心,使用優惠券後車費約150元(港元, 下同),認為體驗不錯也非常划算,她希望以後在香港能 更加普及。 ●香港文匯報記者 郭若溪



運成車行旗下出行品牌 「幫到你出行」總經理

德打車夥本地的士業共贏

↑ 內地打車用高德地圖很方便,平台上有很多 的士品牌可以選,有打表計價也有包車價, 還經常有優惠券,有時甚至到半價。」溫小姐說,現 在在內地出門很少叫出租車,用手機叫車出行已經成 為日常生活的一部分。

此前曾有內地乘客在社交平台發文稱讚香港的士司 機幫忙搬行李,家住龍華的陳女士也遇到過友好的香 港司機。她告訴記者,自己是從灣仔六國中心線上叫 車到大埔,接單的是「宇宙出行」的司機梁師傅,對 方看到她像是內地人就主動用普通話交流, 甚至熱心 的提供路線,幫助她下車後順利到達目的地,這讓她 增加對香港的士司機的好感度。

港人北上熱潮幫助在港發展

全面復常通關以來,港人北上消費熱潮持續,不少 人在內地出行的過程中已熟悉用手機App叫車,而且 下載的App可以直接在港使用。港人周先生曾下載過

多個打車App,直言感覺還是導航、定位更專業的高 德比較好用,輸入目的地後可以直接點擊「打車」。 「我比較在意車輛應答的時間,越多公司加入才會有 更多重。|

據了解,高德打車目前是通過與的士企業合作提供 的士服務,但這並沒有阻礙它們在香港市場的擴張。 高德地圖在進駐香港後採取多種措施來拓展市場,如 贈送迎新乘車優惠券等,近日又與旅發局合作向旅客 派發總值1,000萬港元的叫車獎賞,以此吸引更多用 戶和司機加入平台。

幸運成車行旗下出行品牌「幫到你出行」總經理鄭 先生告訴記者,今年4月開始接觸到高德,認為他們 既有成熟的技術基礎,也有廣泛的用戶基礎,與的士 企業的合作亦有豐富經驗。「通過同高德合作,我地 可以實現優勢互補,推動我們的士業務網約化轉型。 呢個唔單使我們的服務更符合現代用戶的需要,仲能 夠幫助我地繼續打造『幫到你出行』,使我們在市場 競爭中更具優勢。|

助力港的士業務網約化轉型

鄭先生表示,公司主要負責提供的士運營和服務, 高德則主要提供巡網融合解決方案,「我們接入高德 打車之後,仲能夠規模化服務廣泛的出行用戶。」他 又認為,與高德合作後,不僅對司機管理帶來正面的 影響,這種合作模式也為香港的士業帶來多方面好 處。首先,在技術方面,高德的解決方案幫助他們能 夠快速獲得網絡預約能力;其次,在客戶獲取上,能 夠有效利用高德的平台和流量,降低他們的獲客成 本,給司機帶來更多訂單。

鄭先生指,對於香港的士業而言,通過合作能夠快速 實現網約化轉型,同時也始終保持品牌獨立、運營獨 立,能夠幫助他們持續打造香港本土的的士品牌。隨着 內地互聯網企業在香港的發展,並持續推出優惠活動吸 客,估計加入平台的司機及用戶數量,將會逐步增加

城市規劃條例(第131章) 規劃許可申請

依據《城市規劃條例》(下稱「條例」)第16(2D)(b)條,城市規劃委員會(下稱「委員會」)曾就以下附表所載根據條例第16(1)條提出的規劃申請,刊登報 章通知。委員會已依據條例第16(2K)條,接受申請人提出的進一步資料,以補充已包括在其申請内的資料。該等進一步資料現於正常辦公時間内在下列地點 供公衆查閱,以及在委員會的網站(http://www.tpb.gov.hk/)瀏覽

- (i) 香港北角渣華道333號北角政府合署17樓規劃資料查詢處;及
- (ii) 新界沙田上禾輋路1號沙田政府合署14樓規劃資料查詢處。

按照條例第16(2K)(c)及16(2F)條,任何人可就該等進一步資料向委員會提出意見。意見須述明該意見所關乎的申請編號。意見須不遲於附表指定的日 期,以專人送遞、郵遞(委員會秘書處:香港北角渣華道333號北角政府合署15樓)、傳真(2877 0245 或2522 8426)、電郵(tpbpd@pland.gov.hk)或透過委 員會的網站送交委員會秘書。

任何打算提出意見的人宜詳閱「根據城市規劃條例公布規劃許可申請及覆核申請以及就申請提交意見」的規劃指引。有關指引可於上述地點,以及委員 會秘書處索取,亦可從委員會的網站下載。

按照條例第16(2K)(c)及16(2I)條,任何向委員會提出的意見,會於正常辦公時間內在上述地點(i)及(ii)供公衆查閱,直至委員會根據第16(3)條就有關的申

有關申請的摘要(包括位置圖),可於上述地點、委員會的秘書處,以及委員會的網站瀏覽。

委員會考慮申請的暫定會議日期已上載於委員會的網站。考慮規劃申請而舉行的會議(進行商議的部分除外),會向公衆開放。如欲觀看會議,請最遲在會 議日期的一天前以電話(2231 5061)、傳真(2877 0245或2522 8426)或電郵(tpbpd@pland.gov.hk)向委員會秘書處預留座位。座位會按先到先得的原則分配。 供委員會在考慮申請時參閱的文件,會在發送給委員會委員後存放於規劃署的規劃資料查詢處(查詢熱線 2231 5000)、於會議前上載至委員會網站,以及

在會議當日存放於會議轉播室,以供公衆查閱 在委員會考慮申請後,可致電2231 4810或2231 4835查詢有關決定,或是在會議結束後,在委員會的網站上查閱決定摘要。

個人資料的聲明

委員會就每份意見所收到的個人資料會交給委員會秘書及政府部門 (a) 處理有關申請,包括公布意見供公衆查閱,同時公布「提意見人」的姓名供公衆查閱;以及 (b) 方便「提意見人」與委員會秘書及政府部門之間進行聯絡。

就谁一步

資料提出

附表

申請編號

地點

申請編號	地點	展	進一步資料	意見的期限
A/H3/449	香港上環威靈頓 街152-164號	及准許的商店	申請人回應部門意見,並提交經修訂的 樓字平面圖、截視 圖、設計透視圖/以 及新的車輛路徑分析。	月22日
A/NE-	新界文錦渡丈量	擬議臨時貨倉	申請人回應部門意	2024年11
FTA/247	約份第89約多個	(危險品倉庫 除外)連附屬	見,並提交新的的生 態影響評估、樹木調 查報告和園境及樹木	月22日
A/NE- FTA/254	路以東丈量約份	規劃許可續期 (為期5年)	申請人回應部門意見,並提交經修訂的環境評估報告及澄清有關申請的背景資料。	月22日
A/	荃灣汀九荃灣內	提交發展藍圖	申請人回應部門及公	2024年11
	量約份第399約地段第429號	層樓宇及社會福利設施用途	眾意見,並提交經修 訂的環境評估內的噪 音影響評估及空氣規 劃綱領、園景設計總 圖和樹木保育建議、 排污影響評估的替代頁。 影響評估的替代頁。	
KTN/1041	逢吉鄉丈量約份第107約第1749號餘段、第1750A6號餘段(部分)及第1905號餘段(部分)及毗連政府土地	建築材料(為期3年)	申請人回應部門意見,並提交新的排水影響評估、新的消防設備安裝計劃圖及行車路線分析圖。	月22日
A/YL- KTN/1049	約 份 第 1 0 7 約 地段第1750A4	場所(休閒農 莊、釣魚魚 釣蝦場及燒烤 地點)、商店 及服務行業及		
A/YL- SK/392		擬議臨時商店 及服務行業 (為期3年)	申請人呈交新的排水 建議,包括新的評估 及計算。	

申請用途/發

中華編輯

中前細弧	地 熱	展	進一少貝科	意見的期 限
A/YL/303	丈量約份第116 約地段第4614號	地 積 比 率 限 計 的 分層 信 店 及 擬 務 行 業 用 途	申請人呈交進一步資料,包括新的人民。	月22日
A/H19/87	香港赤柱赤柱村 道44號(鄉郊建	展,並略為放 寬地積比率、 建築物高度限	申請人提交進一步資料,包括回應部門的意見、經修訂的環境評估、排水及排污評影響評估、保護樹木及園境建議,以及新的用水需求評估。	月29日
A/K7/122			申請人呈交進一步資料,包括回應部門的意見、經修訂的交通和貨物遞送管理措施 及額外的申請理據。	月29日
A/YL- NSW/334	份第115約地段 第1212號A分段 第2小分段(部	(危險品倉庫除外)連附屬設施(為期3年)及相關填土工程	申請人提交進一步資料,包括回應部門 意見、經經修訂的規 類別圖、經解的前期 響評所的關係 。 新的財子 , 對於 , 對於 , 對於 , 對 , 對 , 對 ,	月29日
A/YL- PS/734		停車場連電動車 充電 裝置 (為期3年)	申請人提交排水建議	2024年11 月29日

申請用途/發

「鄧麗君故居」上載樓書 面積 7295 呎

香港文匯

梁悅琴)近

測量師行放

售的赤柱佳



●赤柱佳美道 18 號獨立屋

平面圖。

就進一步

資料提出

進一步資料

美道18號獨 立屋昨日上載售樓書,面積7,295方呎,連 2,453方呎花園及381方呎庭院等。市場估 計市值約5.9億元, 呎價約8萬元。

設6間套房 斜坡或需自費維修

售樓書顯示,該獨立屋連地庫共4層高, 連庭園及泳池,1至2樓共設6間套房,地 庫設兩個車位,設有升降機連接各層。樓書 亦列明,項目所在位置有斜坡,買家或需承 擔保養及維修費用,並需自費保養及維修電

纜槽、排水渠、水管及維修用樓梯等。 資料顯示,鄧麗君的故居早於1953年建

成,其於1988年以700萬元購入,翌年與 男友保羅入住。鄧麗君1995年逝世後,故 居及相關遺物交由鄧麗君文教基金會保管, 但因日久失修,物業其後放售,並由何超鳳 及何志堅於2004年以3,180萬元購入重建, 二人2016年離婚後,由何志堅持有,物業 於2020年重建完成,如今放售要根據一手 條例來出售。

另一邊廂,太古地產夥中華汽車合作的 柴灣常安街「海德園」部署明年推售,太 古地產住宅業務董事杜偉業昨表示,項目 仍待批預售樓花同意書中,預計明年推 售。該盤由三座大樓組成,提供850伙 涵蓋一房至四房,面積400方呎至2.900方 呎,預計明年可獲批首張入伙紙。

文曜擬推新一批兩房戶應市

建灝地產集團投資及銷售部董事鄭智荣 表示,計劃即將推出九龍城「文曜」新一 批B單位兩房戶應市。他指,該盤昨以 1,160.2萬元售出8樓A室兩房單位,面積 635 方呎, 呎價 18,270 元, 買家為專才人 士,購入作長綫投資。

成交方面,新地旗下啟德天璽.天昨招 標售出8伙,成交額由1,100萬至7,036.33 萬元,成交呎價由24,289至35,305元。

上月一手登記反彈 2.2倍

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)美聯儲減 登記,成為登記量最多的一手私宅項目, 息及中央連番出招提振經濟等好消息紛至, 發展商爭相推盤,一手新盤買賣明顯轉活。 利嘉閣地產研究部主管陳海潮表示,綜合土 地註冊處數據所得,10月全港共錄得1,550 宗一手私人住宅買賣登記,較9月的483宗 顯著反彈 2.21 倍,突破 1,500 宗水平兼創近 5個月新高。10月登記總值也相應大增1.84 倍,錄得171.12億元,為連跌兩月後回 升,亦為近5個月以來最多。

其中, 啟德天璽 · 天於 10 月錄得 278 宗

登記總值達25.26億元,平均每宗登記約 909 萬元;其次為元朗的 THE YOHO HUB II 及屯門的 NOVO LAND 3B期, 分別錄得183宗及109宗登記。

展望11月市況,陳海潮指出,10月中 旬的施政報告進一步為樓市買賣開錄燈, 引發更多入市置業意慾,預期11月一手 私宅登記可望持續增加,再向上挑戰突破 2,000 宗水平,料按月續漲 35%,有機會 創近7個月新高。

太地香港內地首9月商場生意跌

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)太古地產 鐘太古廣場購物商場、港島東太古城中心 (1972) 昨日公布第三季營運數據顯示,旗 下內地全線商場的零售銷售額首9個月均錄 得跌幅,上海興業太古滙大跌20.7%;北京 三里屯太古里跌2.1%;北京頤堤港亦跌 6.2%,成都太古里及廣州太古滙分別跌 16.9%及11.7%;上海前灘太古里跌0.1%。

發言人:國慶開始見改善

然而,太地發言人指出,受惠於中央政 府近期推出刺激經濟措施,市場氣氛從國 慶假期開始有見改善,集團對內地零售市 度短中期的前景保持謹慎樂觀。

香港零售市道亦目前面臨挑戰。旗下金

及東涌東薈城名店倉的出租率均為 100%;然而,太古城中心首三季零售銷 售額按年下跌3.9%;太古廣場購物商場 及東薈城名店倉的零售銷售額分別跌 13.7%及4.8%。

太地發言人預期,本港的市場氣氛將會 改善,主要是由於減息、內地推出刺激經 濟措施,以及本港持續發展旅遊熱點。太 地積極迎合新興零售趨勢,尤其是顧客對 沉浸式的奢侈零售體驗及個人化活動的殷 切需求。集團將會繼續在會員計劃投放資 源,並透過在香港及內地商場合作推廣, 拓展更寬闊的客源及加強顧客體驗。