

投資者吼工廈 登記量跌價升

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏞）市區工商物業有價有市，日前有資深投資者不惜以每呎逾6萬元的天價補地價費用，向政府申請將旗下觀塘工業物業改用途，為市場所矚目，足見投資者的目光已在市區工廈的「禾稈」之中嘗試尋找珍珠，以謀最大升值潛力。據市場統計，上月本港傳統工廈區的工廈登記錄得「量跌價升」現象，反映物業價格獲市場需求支持。

上月10大工廈區登記表現

地區	宗數	按月變幅	金額 (億元)	按月變幅
柴灣	14	+100%	112.3	+230%
黃竹坑/香港仔	16	+129%	270.3	+119%
觀塘	15	-32%	141.8	-3%
九龍灣	15	+15%	101.3	+76%
紅磡/土瓜灣	5	-50%	108.6	-12%
長沙灣	3	-25%	25.7	-1%
葵青	124	-11%	1,555.9	+17%
荃灣	51	-6%	268.3	-46%
火炭/沙田	25	-7%	85.7	-26%
屯門	31	+48%	108.7	+40%

資料來源：美聯工商舖 製表：記者 蘇洪鏞

市區工廈物業供應匱乏，加上可塑性高，有價有市，成為不少投資者追捧對象。日前「舖王」鄧成波持有的觀塘開源道駝駝漆大廈1座地下A2號地庫，面積約2,126方呎，獲批由工業永久改作商業用途，涉及補地價約1.36億元，折合每呎樓面地價高達6.4萬元「天價」，呎價創東九龍新高。

補1.3億 觀塘地庫轉商舖

翻查市場資訊，鄧氏於2010年將上述地庫連同毗鄰A1號地下，當時每方呎造價達4.6萬餘元，連同今次補地價金額，今次獲批改用途的地庫每方呎成本高達11萬元，反映投資者及政府均看好地庫價值。據代理指出，該地庫以工業用途計，呎租約40元水平，今番成功更改用途後，料業主可以每方呎400元租出，回報翻番。

至於市場數據亦反映工廈物業有穩定需求。根據美聯工商舖統計，今年5月市場僅得328宗工廈買賣登記，涉及總值約30.19億元，分別按月微跌3%及1%。至於上月只錄得1宗逾億元登記成交，按月大減75%，涉及成交為價值約9.338億元的葵涌威信物流中心全幢工廈登記個案。

值得注意的是，由該行選定的10個焦點工廈區中，上月僅錄得299宗工廈買賣登記，按月下跌2%，宗數屬近3個月最少，反映涉及登記總值約27.79億元，按月增加10%，出現「量跌價升」情況。其中有6個地區工廈登記量報跌，跌幅由最低6%至最高50%不等，不過4個報升的地區升幅亦顯著，其中，黃竹坑上月錄得16宗登記按月升129%，登記金額達2.7億元按月升119%；而柴灣區工廈物業上月的登記量及涉及金額，錄得14宗及1.12億元，分別按月急增100%及230%。

美聯工商董事陳偉志表示，雖然上月工廈買賣量值均下



駝駝漆大廈除地庫外，樓上不少單位亦已變為商舖及食店。

跌，不過數值仍分別於逾300宗及30億元的水平站穩，反映市場不乏需求。工廈銀碼細，用家及投資散戶容易入市，預期本月工廈交投仍可向好，相信成交將較集中於細價物業上。

趕活化工廈政策尾班車

另外，該行認為，趕活化工廈政策尾班車下，投資者紛紛把握最後機會入市，利好全幢工廈交投，今年至今市場暫錄得約7宗全幢工廈成交，表現不俗。在可塑性強，改變用途價值大增的巨大發展潛力下，全幢工廈極具吸引力，相信市場尚有不少潛在投資者計劃入市，料下半年全幢工廈交投將更為活躍。



按揭熱線 劉國園 經絡按揭轉介首席經濟分析師

加息與樓價走勢掛鈎？

政府過去6年推出一系列樓控措施，仍未能壓抑樓市升浪，而自從2008年金融海嘯之後，本港按揭利率跌至歷史低位，期間物業價格不斷上升，出現「息跌價升」局面，市場普遍預期美國加息是樓市調整關鍵時刻，屆時將「息升價跌」，反映不少市民將按揭利率與樓價走勢掛鈎。筆者認為，按揭利率由低位逐步正常化無可避免，不過按揭利率與樓價走勢並非直接掛鈎，除非本港經濟環境不佳，否則年內樓價仍有支持。

根據歷史數據，按揭利率與樓價走勢亦曾出現「息升價升」及「息跌價跌」同步情況。回顧上世紀90年代，當時按揭利率反覆向上，一度高逾10厘以上，其間樓價穩步上揚，不過1997年金融風暴將樓市推倒，樓價連續6年下跌，其間按揭利率跟隨回落，樓價於2003年再由谷底反彈，雖然市場於2004年開始進入加息周期，但樓價依然節節上升，反映樓價與息口走勢並非必然掛鈎。

「經濟」穩定大於一切

綜觀分析，本港樓價走勢取決於多項因素，大致上可歸納為「政策」及「經濟」兩大類最影響市場購買力的因素，首先「政策」部分可細分為房策及未來房屋供應規劃，政府於2009年出招收緊按揭，為樓市降溫，然而樓市經歷七次收緊按揭措施的洗禮，2015年本港物業價格亦未見回調跡象，加上新供應最快明年推出市場，故現階段暫且可撇除「政策」因素。換言之，樓價走勢取決於「經濟」，而「經濟」涉及層面較廣，包括環球貨幣政策、生產總值、失業率及通脹等左右市民入市決定及影響市民購買力的因素。

筆者認為，香港市民的購買力並不遜色，因為經濟環境較不少歐美國家表現優勝，而且失業率偏低，工作相對穩定，對置業有利，再者，現時多個國家貨幣政策仍然寬鬆，故資產價格存在升值空間，加上香港高通脹問題持續，市民購買磚頭有助抵消通脹壓力。

從經絡實質按揭（即以經絡按揭減去本港通脹率）可見，經絡實際按揭由2010年至今仍處於負按揭利率水平，截至今年5月，經絡實質按揭仍處於負2.01%，負按揭利率時期已持續達六年，為按揭史上最長紀錄，令買家置業意慾有增無減。美國聯儲局的寬鬆貨幣政策早於去年已結束，並完成退市計劃，雖然加息時間表未明，但息口上升已是必然大勢，除非美國連環加息，本港相應跟隨，以致正利率年代重臨，即按揭利率高於通脹率，否則美國即使今年加息，樓價亦未必會即時下調。

街舖登記量價回升

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏞）最新數據顯示，零售街舖成交量價均有回升跡象。根據土地註冊處最新資料，5月全港共錄得171宗店舖物業買賣登記，較4月的134宗回升28%，為今年以來次多的月份。而全月共錄得6宗逾億元的店舖買賣成交，帶動全月成交總值增至29.05億元，較4月的22.07億元大升32%。

利嘉閣（工商舖）商舖部首席營業董事黃國柱指出，店舖今年以來買賣成交進度緩慢，首5個月計平均每月僅約有160宗，並於4月份觸及134宗的最低位後反彈，在5月重上逾170宗水平。

他指，受制零售消費行業趨淡，今年來店

舖買賣成交一直處於相對偏低水平，累計首5個月買賣登記不足800宗，僅有799宗，相比2014年首五個月共計的1,013宗有21%的跌幅。上月沙田石門安群街兩大項目繼續撐起店舖登記數字，單計上月兩項目便錄得30宗登記，當中2宗更打入當月十大最貴店舖買賣成交榜內。

「新沙士」陰霾抵消減價效果

黃國柱表示，因應零售市道偏淡，有業主已減價吸引買家入市，刺激交投，不過「新沙士」的陰霾亦多少抵消減價的效果，故相信6月店舖買賣登記將保持橫行的格局，料維持在170宗左右的水平徘徊。

工廈車位登記連跌兩個月

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏞）中原研究部高級聯席董事黃良昇指出，5月工廈車位買賣登記錄得32宗及5,113萬元，較4月的51宗及6,280萬元下跌37.3%及18.6%。宗數連跌2個月，累跌近4成，但金額連續3個月維持於50億元水平以上，反映工廈車位市況平穩。

上月登記金額最高的個案為黃竹坑長德工業大廈，錄得2宗總值1,290萬元。其次為荃灣海盛路11號One Midtown，錄得5宗總值

693.5萬元。而荃灣海盛路3號TML Tower則錄得2宗，總值585萬元，排列第3位。

分區按月統計，只有港島區的工廈車位登記金額錄得按月升幅，5月錄得2宗及1,290萬元，全部來自黃竹坑長德工業大廈。比較4月的數字，5月份宗數維持不變，金額則大幅上升近1.5倍。九龍區錄得4宗及537萬元，宗數及金額均按月下跌約三分之一。新界區錄得26宗及3,286萬元，按月下跌39.5%及33.6%。

聯想控股多元投資實力「夯」

柳傳志分享成功秘訣：先做人再做事

本港股市近期大批新股陸續出場，其中最受矚目非聯想集團（0992）母公司、中國最大多元化投資集團之一的聯想控股（3396）莫屬。聯想本次集資規模最高可達151億港元，有望成為今年最大型IPO之一。

■聯想控股創始人柳傳志曾公開表示：「我的企業和我本人保證做到重信譽、重承諾！我把名聲看得比金錢重要得多。」



聯想控股過往的優異成績及強大的品牌信譽，博得了國際投資者的信任，以及對聯想控股投資眼光的認可。



儘管大市受壓，但是無阻聯想步伐，截至招股第二天，本港主要券商共錄得13.8億港幣存單，公開發售部分已獲超額。有市場消息稱，聯想國際配售部分市場反饋積極，大型機構投資者紛紛踴躍下單，預計按目前發售價格區間計算，從低端到高端都將實現多倍覆蓋，發行勢頭良好。聯想控股今日截飛，預計本月29日於聯交所掛牌上市。

「買一得六」動態投資組合 個體與整體價值同步提升

聯想控股本次登陸港股，主打「投資+實業」雙輪驅動的先進模式。公司通過戰略投資佈局於中國未來頗具經濟增長潛力的六大行業，投資並長期持有具有價值或未來增長潛力的企業，為投資者帶來「買一得六」的組合收益。聯想控股的投資組合佈局合理，不僅包括IT、金融服務、現代服務等高增長板塊，更囊括房地產、農業與食品、化工與能源材料等基礎型板塊，這樣的搭配對於投資人平衡風險、靈活配置資源都具有獨特的優勢。另一方面，公司財務投資同樣佈局完整，透過旗下知名的聯想之星、君聯資本及弘毅投資，覆蓋企業所有成長階段的天使投資、風險投資及私募股權投資。

面對投資界對多元化投資公司「看不懂」的質疑，聯想控股過往的優異成績頗具說服力，特別是旗下坐擁的諸多業界領軍企業，包括本港上市公司神州租車（0699）、中國口腔醫療服務連鎖行業排名第一的拜博口腔，以及高端水果行業的龍頭企業沃佳等。聯想控股多元化平台之間的互動有利於旗下資產快速成長，無論被投企業個體價值還是集團整體價值都得以提升。

以誠信為基石 「投資教父」說到做到

「對內對外，我承諾的話努力做到、也基本都做到了，定的規則一定自己嚴格遵守。」這句話出自聯想控股創始人柳傳志。本次聯想控股來港上市備受追捧，大眾覺得是頂着聯想集團「阿媽」的光環「母憑子貴」，但其實聯想作為投資公司，自身投資的出色記錄在業界廣受認可，這也是一眾大型投資機構和投資界大佬爭相追捧的主要原因，相信成功上市後，集團旗下的眾多明星企業將逐漸被大眾所矚目。

當然，眾人的目光焦點同樣更多地聚集在柳傳志這位有「投資教父」之稱的傳奇人物身上。柳傳志40歲用二十萬元人民幣創辦聯想集團、打造世界IT傳奇的故事，在中國內地幾乎人盡皆知。而這次他「二次創業」率領聯想控股再度登陸國際資本市場，吸引投資者的很大一部分是他「說到做到、言出必踐」的企業家風範，以及聯想品牌在業界的「以誠信為基石」良好聲譽。

企業成功秘訣：先做人再做事

誠信是柳傳志做人的信條。「假如我不辦企業，跟朋友之間、跟家人之間，我也會是一個重承諾的人。辦公司之前，在學校、在單位，有一些關係挺鐵的朋友，他們也認可我的這個品質，性格使然吧。」對於柳傳志而言，所有生意最終都是做人性的。柳傳志告誡聯想控股員工，一個企業做好一件事不難，難的是做好每一件事。沒做好可以改，但絕對不能騙人。柳傳志亦多次在各場合演講，代表整個企業家群體呼喚誠信。柳傳志認為，企業的誠信不僅表現為要以身作則，樹立商業之正氣；更要在這個物慾橫飛、金錢至上的社會風潮中將商業正氣喊出來，並且要感染每一個

員工，正社會之風氣，壓倒社會之戾氣。企業家應該以身作則，用實際行動影響自己的員工，做一個誠信的商人。

柳傳志曾在「誠信中國行動聯盟」發佈會上坦承道：「我在這兒保證，我的企業和我本人保證做到：一定重信譽、重承諾！我自己一直確實是這麼做的，我把名聲看得比金錢重要得多。」聯想控股正是在以誠信為企業文化精髓要義下崛起的企業。誠信就是底氣，誠信就是聯想控股壯大的基石。

「說到做到不僅是態度問題，而且更重要是能力問題」

日前，在聯想控股舉辦的有關全球發售的新聞發佈會上，柳傳志毫不避諱地回應對於聯想控股多元化投資戰略的疑慮，他表示聯想周密部署進入每一個戰略領域後，得到的幾乎多半都是支持，最主要的原因就是「大家相信我們是能做到的」。

柳傳志表示：「說到做到不僅是態度問題，而且更重要是能力問題」。首先，聯想控股擁有出色的管理層團隊，這個團隊注意形勢變化、行業變化以及根據形勢來制定正確的戰略以及調整戰略，同時具有超強的執行力。第二，聯想控股把信譽看得比什麼都重要，公司會把合作者、投資人利益放在我們前面去考慮，長時間的信譽積累，成為了聯想控股金字招牌的一個重要內容。

最後，柳傳志表達了對公司的未來充滿信心。他說在市場普遍預期的牛市背景下，聯想控股堅持只發15%的股份，最主要的原因就是「我們捨不得」，因為公司對未來更看好，未來也希望與股東謀求長遠的發展及共贏。聯想控股會一如既往地重信譽、重承諾、重責任，繼續獲得投資者對聯想品牌的信任，與對聯想控股投資眼光的認可。