

煥然懿居第三座申請超額7.7倍

市建局：反應不如前屬意料之內



截至14日，「煥然懿居第三座」首置項目收到約2270份申請表，超額約7.7倍。

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：市建局紅磡「煥然懿居第三座」首置項目本周三(18日)截止申請，市建局行政總監韋志成昨日發表網誌稱，截至上周六(14日)，共收到約2270份申請表，超額約7.7倍。他認為，今次市民對「首置」的反應未及當年「煥然懿居」推出第一及第二座時般熱烈，屬意料之內。

韋志成又透露，在「煥然懿居第三座」申請期結束後，市建局將進一步分析相關數據，並研究發展大坑西邨「首置」項目時，從整體規劃和建築設計入手，適量增設「一房半」和「兩房半」戶型的可行性，讓市建局的「首置」項目單位，更配合不同家庭組別的住屋需要。

申請者九成在40歲或以下

就開始申請至今的認購反應，韋志成表示，申請者「煥然懿居第三座」首置項目當中，以40歲或以下的青年人為主，佔申請總數近90%，其中約70%是一人申請者，餘下為家庭申請者，以二人家庭為主。

縱使樓市明顯下行，影響市建局收入，但韋志成稱，該局仍然維持原定「煥然懿居第三座」的推售計劃，是由於市建局作為協助政府穩定房屋供應的重要機構之一，雖然受制於有限的財政資源，但決策的考量並非純粹單從商業角度衡量單位銷情，而是顧全社會的整體利益為前提。

韋志成又認為，市建局發現「煥然懿居第三座」

超過40%申請者居住在新界區，而目前新界區的樓價，較當年推出「首置」單位時平均下跌8%至9%，近月亦有新樓盤出現大幅減價的個案。

市區樓仍較具吸引力

面對上述情況，韋志成認為，申請者仍跨區申請，可見市區樓仍然較具吸引力，而以折扣市價出售、位於市區的「首置」單位，即使涉及資格審核和轉讓限制，仍有一定的需求。他認為，從兩次「首置」項目的數據反映，「首置」概念對單身青年，以至年輕家庭來說，具有一定吸引力，能夠配合政府協助部分青年「上車」的目標。

「煥然懿居第三座」為位於紅磡春田街/崇志街的重建項目，與早前落成的「煥然懿居」第一及第二座銜接。項目以市價「七八折」定價，折實售價408.2萬至964.2萬元不等，提供125個一房、108個兩房及27個三房共260個「首置」單位，實用面積由約303平方呎至600平方呎，並設有18個住宅車位及會所等設施。

觀望施政報告 新盤表現淡靜

四大代理上周末二手樓交投變化

地產代理	上周末成交宗數	前周末成交宗數	變幅
港置	7	5	+40%
美聯	6	9	-33.3%
中原	4	6	-33.3%
利嘉閣	4	7	-43%

【樓市觀察】記者宋小茜報道：剛過去的周末，由於市場觀望月內公布施政報告或會為樓市帶來利好消息，一眾發展商放緩一手推盤步伐，本周末有新盤開賣，因此新盤市場淡靜，二手市場成交則普遍按周下跌。

瑜一·天海呎價見2.7萬

新盤方面，華懋旗下何文田瑜一·天海昨日錄得1宗成交。瑜一·天海2B座28樓E室，實用面積469平方呎，屬兩房兩廳，折實成交價為1269.9萬元，成交呎價27077元。據了解，買家擔憂樓市有機會短期內快速反彈，加上認為「瑜一」項目優勢及價錢屬「高潛力」，故加快入市步伐。整個瑜一項目共沽出431伙，佔可售單位約80%，套現逾73億元。

過去周末，四大代理十大屋苑成交普遍按周下跌，只有港置錄得7宗成交，按周升40%。利嘉閣地產總裁廖偉強表示，市場觀望月底施政報告有何政策，令買賣雙方傾向按兵不動，導致二手交投仍向下。於過去周六、日，利嘉閣十大指標屋苑錄得4宗二手成交，按周下跌約43%。

惡劣天氣開市安排 有望年內定方案

【香港商報訊】記者宋小茜報道：財經事務及庫務局局長許正宇昨日出席電台節目時表示，當局正研究在惡劣天氣下的市場交易安排，目標年內得出方案，經市場充分討論，如果認為可接受，希望可以盡快落實。

許正宇指出，在惡劣天氣下市場維持交易的需求越來越大，香港作為國際金融中心，要持續提升競爭力，交易機制的提升是競爭力的一部分，本港的交易安排要與國際接軌。在推出相關安排的文件前，當局亦一直與交易所、業界及立法會代表溝通，希望得出兼顧各方的方案。

另外，就虛擬資產平台JPEX引來滿城風雨，許正宇提到，事件屬無牌虛擬資產交易平台欺詐，認為一方面要有合適監管制度，另一方面要做好投資者教育，令投資者清楚明白參與虛擬資產交易要注意的風險。他又強調，即使在受監管平台下進行交易，虛擬資產仍有高度投機性及波動性。

此外，許正宇早前出訪埃及和卡塔爾。他指共建「一帶一路」國家佔全球人口60%，但生產總值就只佔全球逾30%，香港有良好角色協助這些國家進一步發展，例如在人民幣發債、發展ETF市場及境外人民幣投資產品方面，提供更多選項。

互聯網與錯失恐懼症

【計出新角度】最近有一項調查發現，約四分之三受訪的虛擬資產投資者稱，投資虛擬資產是為了追求短線回報和擔心錯失投資機會。

在投資的世界，很多時候犯的錯誤是來自於「再不買就來不及」的心態。錯失恐懼症(Fear Of Missing Out, 簡稱FOMO)這個概念正可解釋這種情況。

錯失恐懼症的概念首次在2004年被提出，當時是由一位營銷專家丹尼爾·格林伯格(Daniel Gula-ti)在一篇關於大學生社交現象的文章中使用的。錯失恐懼症在投資的世界更是顯而易見。恐懼錯失的投資者常作不理智決策，包括過度交易、忽視風險、短期思維、過度槓桿和情緒驅動等等。

現在互聯網使資訊變得無所不在，投資者可隨時隨地獲取有關市場、股票和經濟的資訊。然而，這種資訊的過剩，使投資者感到混亂和不確定。他們或會花費過多時間瀏覽新聞、財經網站和社交媒體，試圖追蹤市場動向。這種不斷的信息湧入或加重了錯失恐懼症情緒，因投資者害怕錯失市場的重要動向。

另外，社交媒體的興起也對投資人產生了深刻的影響。社交媒體平台讓人們可分享他們的投資成功故事，但也創造了一種社交壓力。投資者或會感到焦慮，若他們的投資表現不如他們的朋友或關注的名人，這可能會導致過於激進的投資決策，以試圖趕上他人的成功。這些不同的原因，也可導致投資者擔心錯失投資機會。

英國切斯特大學金融科技及數據分析教授 梁港生

中期純利按年升3倍 安樂工程業績逆市升

【市場慧眼】回望港股今年三個季度，可以用節節敗退來形容，但若以個股來看，卻發現有多隻穩步上揚的股票，而當中筆者較喜歡安樂工程(1977)。

安樂工程中期營業額28.41億元，按年跌6%。毛利4.54億元，毛利率上升至16%。純利2.38億元，按年升超300%；每股盈利17仙。派中期息8.52仙，派息比率為50%。期內，集團手頭合約總值高達122.76億元，為核心業務的未來發展奠定穩固基礎。

安樂工程主席潘榮陶表示，踏入後疫情時代，市場氣氛逐漸由憂慮轉變為審慎樂觀。集團將繼續透過多元化的業務營運、市場領先地位及技術優勢，致力加強經常性收益來源。

期內，屋宇裝備工程業務的手頭合約價值61.5億元，獲授的新合約總值為24.60億元。屋宇裝備工程業務持續交付項目訂單，收益錄得17.48億元。其中，集團取得多份新的維修保養合約，範疇涵蓋基礎設施營運、數據中心及房屋項目，總值5.49億元，較去年同期上升313%，加強經常性收益來源。

從集團今年強勁的投標活動可見，市場需求持續殷切，加上集團不同業務分部迎來增長機遇，預期安樂工程來年的業務前景樂觀。

Vantage 客席分析師 李慧芬 (筆者並沒有以上股票)

恒生 聘多元人才強化財富管理團隊實力

【香港商報訊】恒生銀行日前宣布將於11月推出一個名為「Accelerating Wealth Programme」財富管理及個人銀行客戶經理招聘計劃，突破傳統招攬各行各業人才加入銀行業務，不同行業且具有不同技能的人才有機會轉換職業軌道，開拓銀行業務的職涯機遇。恒生銀行個人銀行業務分銷主管麥中和表示，恒生銀行未來財富管理業務持續增長，招攬市場上不同行業的人才，再透過恒生銀行自家研發的「元宇宙」培訓員工平台及內部顧問的協助培訓，使未來的前線員工增強行內知識及加上過往行業服務客人的經驗，使恒生銀行的服務更具優勢，此計劃亦有助延攬更多元化的人才。

恒生財富管理業務持續增長

麥中和指出，銀行財富管理及個人銀行業務近年來持續增長，發展勢頭良好。今年上半年，高端客



恒生銀行自家研發的「元宇宙」培訓員工平台，綜合了科技及遊戲元素，使培訓活動更有趣味，過程有更多的互動性，以增強分行員工的科技運用知識。

戶、大眾化客戶以及新晉富裕客戶的數目按年增長25%，顯示客戶群體廣泛。此外，銀行的投資服務收入也顯著增加，客戶對新旗艦保險產品和被动收入財富方案反應熱烈。今年首9個月，銀行前線客戶經理的保險和投資產品銷售平均增長了四至五成，顯示銀行客戶經理在財富管理市場上的多元實力和生產力明顯提升。

大灣區的機遇也成為銀行業務發展的重點之一。隨着內地與香港通關，大灣區內的人員流動和經濟活動趨於頻繁，內地客戶對理財和財務管理的需求不斷增長。今年首8個月，整體非香港客戶新開戶人數較去年同期增長了3.4倍，每月整體非香港居民的開戶數字已超越了疫情前2019年上半年的平均水平。在龐大商機的大灣區，銀行正在積極發展財富管理及個人銀行業務，以滿足市場的需求。

延攬人才開拓業務機遇

為配合業務發展，銀行延攬不同行業人才發揮所長。麥中和表示，招聘計劃的創新之處，在於將傳統的招聘思維由以經驗為主轉變為以技能為主導，重視來自不同行業且具有不同能力的人才，這招聘策略有助於引入新血和多元化的觀點，開拓銀行業務的職涯機遇。

提供24周金融知識培訓

計劃將提供為期24周的金融知識培訓，涵蓋財富



恒生銀行個人銀行業務分銷主管麥中和(中)稱，「數據分析」這技能是從事不同行業的人才轉化成銀行服務的最重要技能。恒生銀行客戶經理楊穎詩(左)入職前為空姐，黃子健(右)入職前任游泳學校經理及教練，兩人皆是成功轉換職場跑道的好例子。

管理、投資產品、風險管理等方面的知識。培訓結束後，將成為恒生銀行的財富管理及個人銀行客戶經理，負責提供專業的財務建議和服務。計劃不僅為來自其他行業的人才提供了進入銀行業的機會，也為他們提供了技能轉換和職業發展的平台。通過培訓和實踐，獲得豐富的金融知識和專業技能，並與恒生銀行的客戶建立良好的關係。

現任恒生銀行客戶經理的黃子健及楊穎詩，入職前分別擔任游泳教練及空姐，他們不約而同表示，恒生銀行能提供一個清晰的晉升階梯，事業前景明朗。黃子健更指不想浪費學懂了的銀行知識，所以仍會繼續在恒生工作。

江蘇海安：爭當高質量發展「示範生」



近年來，江蘇海安緊緊圍繞「樞紐海安、科創新城」戰略定位，依託通江達海的區位優勢、特色鮮明的產業優勢、人才薈萃的創新優勢，經濟社會融入高速發展的「快車道」。高分通過首批國家創新型縣(市)驗收，在全國創新百強縣(市)中列第13位。先後入選江蘇首批製造業高質量發展示範區建設地區和江蘇民營經濟高質量發展示範縣(市)。

「揚工業經濟之長，聚改革創新之力，海安以先進製造業和民營經濟的蓬勃發展推動中國式現代化海安新實踐，爭當高質量發展『示範生』。」海安市委書記于立忠介紹，民營經濟貢獻了海安超七成GDP、八成稅收、九成新增

就業崗位。可以說，海安工業經濟能否穩中求進、持續領跑，關鍵看民營經濟的健康度和活躍度。

年初，海安召開建設江蘇製造業高質量發展示範區動員大會，明確全面推動工作力量向製造業加強、政策措施向製造業傾斜、資源要素向製造業集聚，力爭通過3年左右時間，實現工業經濟總量規模倍增。

年中，海安召開江蘇民營經濟高質量發展示範市建設動員大會，支持民營企業放開手腳、大膽發展，要傾心聚力幫助「自己人」跨越三座山——市場的「冰山」、融資的「高山」、轉型的「火山」。當天，海安商會綜合服務中心揭牌，與建築業服務中心、社會治理綜合服務中心構成服務民營經濟的「三大中心」，這標誌着海安為企服務改革進入「深水區」。

「創新創業在海安」和「兩院專家走進海

安」活動自2014年以來已連續舉辦了10年。今年，海安首次將「創新創業在海安」和「兩院專家走進海安」兩大活動合二為一，傾全市之情邀八方英才選擇海安、創業海安、扎根海安，共赴一場「彼此成全、互相成就」的創新之約。

「創建示範區既要幹字當頭走在前，更要創新探路做示範。」于立忠介紹，近年來，海安始終堅持創新驅動，科技賦能，致力打造「科技強市」，在優化科創營商環境及政策上不斷推陳出新。

海安持續打造「萬事好通·海心安」服務品牌，新出台的《營商環境優化提升舉措88條》，其中新增的36條中有23條為海安首創，涵蓋經營主體「全生命周期」需求。

此外，海安拿出真金白銀助力企業穿越「創新峽谷」，海安產業投資控股集團聯合民營企業設立惠

邦供應鏈有限公司，為本土企業代理採購業務，並借助供應鏈金融推動鏈上企業獲批銀行授信4000萬元人民幣。

目前，海安已成功培育國家級製造業單項冠軍企業、專精特新「小巨人」企業19家，國家高新技術企業461家，居江蘇蘇州級市前列；累計引進國家級人才62人、高層次創新創業人才1141人；國家級研發平台、省級以上重大科技項目等指標均居全省第一方阵，科技創新已成為海安高質量發展的靚麗底色。

「人才是創新的根基，創新驅動本質上就是人才驅動。」于立忠說，海安始終將創新融入城市靈魂，持續深化國家創新型縣(市)和江蘇科技創新體制綜合改革試點建設，加快構築全域創新格局，實現了縣域經濟由投入驅動向創新驅動轉變。

趙振華 崔豪 徐蓓