

租客未見大撤走 留港開闢內地市場 太地：港前景向好 加大投地發展

充滿信心

太古地產（01972）上半年寫字樓出租率略有回落，行政總裁彭國邦承認，受到疫情影响，租客較過往審慎，也影響了本地樓價。但他相信，只要香港恢復通關，寫字樓需求即會回升，強勁的住宅需求也會重現。他強調，太古地產對香港前景充滿信心，未來會繼續在香港投資及發展。

大公報記者 趙建強



▲彭國邦稱，太古地產最新興建的太古坊二座，預計今年第四季落成。大公報記者何嘉駿攝

今年上半年，太古地產本地兩大旗艦項目，太古廣場及太古坊寫字樓出租率均按年回落一個百分點，太古廣場續租租金按年更跌18%，太古坊亦下跌3%。彭國邦表示，出租率及租金下調，與疫情有很大影響。

太古坊二座出租超50%

彭國邦指出，目前未見有租客大規模遷移至新加坡，部分需要經常在區域內往來的租客，短期選擇在新加坡逗留屬正常，但長遠來說，香港是面對全球及內地市場，且香港要維持國際金融中心地位，所以一定要維持與其他國家及地區的聯繫，「只要是面對內地市場的企業，仍然會留在香港」，他相信，當防疫限制放寬，香港會很快重拾活力。

太古地產年初時公布計劃未來10年投資1000億元擴展業務，其中三分之一資金投放在香港，用以繼續擴建和改善太古坊及太古廣場兩大核心投資物業組合。集團最新興建的太古坊二座，預計今年第四季落成。彭國邦稱，目前出租已超過50%，對未來需求有信心。

早前太古地產出售太古城車位，彭國邦解釋，是希望更有效利用資金，去投資其他更高利潤的項目。目前第一批車位以太古城業主為主，集團計劃今年底前推出第二批車位，銷售予太古城業主以外的買家。彭國邦又表示，不時審視旗下資產，但強調太古地產沒有多少非核心資產，也沒有特別的出售計劃。

零售方面，彭國邦稱本地消費力不俗，且在政府推出的消費券刺激下，旗

下針對中產家庭客的太古城中心、奢侈品的太古廣場，及折扣商店東薈城名店倉都看到有不俗的銷售恢復，相信只要恢復通關，新的旅客、新的需求，就會帶領香港零售快速反彈。

樓市需求仍強勁

彭國邦又表示，會加大本港住宅市場投資，包括早前就柴灣住宅項目接納換地要約，涉及800伙，料為集團逾10年最大住宅項目，另外還有鯉魚涌濱海街的發展項目、與嘉里（00683）、信置（00083）合作發展的黃竹坑站項目，將於未來數年為集團帶來持續的銷售收益。彭國邦認為，雖然加息及疫情令香港樓價回落，但香港樓市需求仍然強勁，未來會繼續投資房地產市場。

太古地產香港寫字樓出租率

主要物業	2021年 12月底	2022年 6月底	租金變幅 （按年）	最新市值租金 （元／每呎）
太古廣場	98%	97%	-18%	一、二座：110-120元 三座：95元
太古坊（整體）	97%	96%	-3%	——
・港島東中心及太古坊一座	99%	98%	0%	50元中位至70元低位
・其他太古坊寫字樓	96%	94%	-3%	40元中位至50元低位

灣區潛力巨大 太古里擬引入深圳

【大公報訊】受疫情影響，中國經濟放緩。太古地產行政總裁彭國邦表示，雖然短期內中國經濟有些波動，但長遠來說，仍然看好內地市場，隨着中產人數增加，居民收入增加，對集團零售業務會帶來支持，未來會繼續在一線城市，及新一線城市的核心地區投資項目，短期內期望將零售品牌太古里引入深圳。

太古地產的十年1000億元投資計劃，超過一半的資金將投資於內地市場，並以一線及新一線城市的零售主導綜合發展項目為重點，預期未來十年公司應佔中國內地物業組合的總樓面面積將增加一倍。其中，大灣區發展潛力巨大，集團有意於該區發掘更多商機。

彭國邦指出，雖然近半年多以來，內房危機持續爆發，但出問題的主要是住宅樓市，寫字樓、零售物業沒有太大影響，今年首季銷售仍有所增長，但第二季則因疫情影响而回落。他相信，市民消費能力持續提升，如2020年疫情後內地零售表現有報復式增長，未來內地零售前景仍可看好，會主力尋找投資零售商場的機會。

太古地產早前將旗下「居舍系列」酒店品牌引入深圳市場，是公司在深圳的首個項目，集團亦與福田區政府簽署《戰略合作框架協定》，太古地產將在區內興建全新商業項目，但目前未有具體項目投資額及時間表。

恆香月餅不加價 兩年網銷倍數升

企業訪談

中秋將至，各大餅家適時推出月餅，傳統的、新式的琳琅滿目。有逾百年歷史的恆香老餅家，行政總裁王偉樑接受《大公報》專訪時表示，雖然原材料成本漲價最少10%，但集團堅持月餅產品不加價，希望在疲弱市道下，以最親民的價錢銷售，並聯乘品牌推出新品，冀可擴大消費者接觸層面。

夥中環街市 弘揚唐餅文化

「相比疫情前，香港近年的中秋節氣氛確實欠熱鬧。」王偉樑表示，疫情令零售市道氣氛疲弱，恆香今年特意與中環街市合作，推出「燈影之城The City of Moon」活動，希望趁節日弘揚唐餅文化，帶出中秋氣氛。

王偉樑表示，雖然市道未及疫情前水平，但零售氣氛已見好轉，部分或由於消費券效應，月餅銷量已較去年同期有10%至20%升幅。不過他提到，企業客的購物力卻明顯減弱，用作送禮的訂單銳減。

對於原材料採購成本上漲，王偉樑指出，蓮子、麵粉等價值最少上調超過10%，惟恆香出品的月餅，已連續兩年沒有加價，希望透過節省其他成本，推出大眾能承受價格的月餅。

消費者對月餅的口味日新月異，老一輩鍾情雙黃白蓮蓉、五仁、金華火腿等，年輕一族熱愛冰皮或雪糕月餅。王偉樑透露，恆香出品的欖仁鳳凰月餅，早年因為需求減少而停產，惟仍有忠實粉絲每年要求購買欖仁鳳凰月餅。

王偉樑提到，去年推出「酥小月」系列，今年繼續大賣，個別口味例如栗子麻糬酥皮月餅賣斷市，相關產品銷售按年急升超過3倍。

「整個市場百花齊放，傳統月餅的毛利率已大幅減少，亦無可能做到更高-end（高端）。」王偉樑解釋，傳統

月餅單是製造白蓮蓉餡料的工序已十分繁複，加上人工及原材料成本高企，更令傳統月餅毛利率不及新式月餅。

擬研烘焙酥餅 直送到家

在疫情衝擊下，傳統零售業紛紛往網店布局，恆香亦不例外。王偉樑透露，2021年來自網店的生意額錄得以倍數的升幅，今年以來，網店生意額亦較去年同期增長20%。

王偉樑指出，疫情改變港人的消費模式，令網站銷售增長迅猛，長遠希望研發新鮮烘焙酥餅直送到家。他續說，明年2月會為元朗總店重新裝修，或會在當中設置工作坊，讓大眾親手烘焙唐餅，又正物色地點開設唐餅博物館，希望大眾可以更深入解唐餅的歷史及生產過程。

大公報記者 李潔儀



▲王偉樑說，疫情改變港人的消費模式，令網站銷售增長迅猛。大公報記者蔡文豪攝

老新品牌聯手推廣 成效益彰

新聞分析

李潔儀

儘管時代不斷轉變，每逢中秋佳節，月餅仍然是不可或缺的應節食品，各式各樣的月餅適時應市，任君選擇。

中秋節是傳統節日，對個別餅店而言，中秋檔期的生意額可謂舉足輕重。傳統月餅未予人「老套」之感，蓮蓉月餅仍然大受歡迎，不過月餅款式早已不再局限於此，奶黃、酥皮、冰皮，以及各式餡料應有盡有。

事實上，傳統產品擁有忠誠顧客，當然是好事，但一成不變只會喪失競爭力，亟需要推陳出新，不斷為產品加入創新元素，傳統企業也深明

此道。除了在產品口味上吸引新客群，活動推廣亦甚為重要，至少可以透過活動讓消費者接觸品牌。

「聯乘」（Crossover）是品牌推廣策略手法之一，以自身品牌與其他品牌結合推廣，既提升消費者接觸層面，兩個品牌也可以互相利用資源進行推廣，做到「一加一大於二」的效果。

其實，老舊品牌即使潛藏陋習，惟當中一定有其價值之處，如何做到「立新而不破舊」，在保留核心價值之餘，配合市場新興的銷售模式，亦要跟隨時代演變、進步，老品牌如是，新品牌亦要銘記。

目前，所有恆香產品全部由香港製造，部分已在加拿大、澳洲的華人超級市場上架銷售。王偉樑提到，在新加坡分店的產品，會先經香港製作，在尚未烘焙前進行急凍，配以冷鏈運送到新加坡，再在店舖現場新鮮烘焙。他表示，當新加坡市場發展至一定程度，期望下一步進軍馬來西亞市場，長遠甚至在東南亞地區開設廠房。

大公報記者 李潔儀

維港頌4房5年蝕800萬

【大公報訊】樓價拾級而下，市場減價及蝕讓個案趨增。北角維港頌再錄大額蝕讓個案，業主持貨約5年，賬面蝕逾580萬元，如計及其他費用，蝕讓達800萬元。

中原地產首席分區營業董事林志達表示，北角維港頌8座中層B室4房單位，實用面積1318呎，業主叫價9420萬元，經反價後，以4200萬元成交，呎價約31866元。原業主2017年斥4785.2萬元一手購入，持貨5年，賬面蝕585.2萬元，蝕幅12.2%。

會德豐啟德盤日內加推

美林物業分行經理陳松林透露，觀塘麗港城22座低層H室3房單位，實用面積748呎，業主上月中叫價9420萬元，其後逐步降至870萬元成交，是今年首宗同類單位成交價跌穿900萬元的個案，成交呎價約11631元。

一手市場暫未有大型新盤

賣樓，過去兩日只售出約20個貨尾單位。會德豐地產等發展的啟德MIAMI QUAY I，最快周末進行首輪銷售，市場消息稱，暫已錄逾800票認購登記。會德豐地產常務董事黃光耀表示，已認購登記人士一半來自九龍區，近八成是用家，較多選購1房及2房單位。發展商有意日內加推單位應市。該盤首批130個單位的折實價約524.2萬至1464.5萬元，平均折實呎價22452元。



▲北角維港頌近日常錄大額蝕讓個案。

百奧賽圖研新藥 適時A股上市

【大公報訊】近期港股跌跌不休，在9月1日上市的生物科技公司——百奧賽圖（02315）卻逆市造好。分析認為，百奧賽圖是首隻在港上市的基因編輯技術及小鼠模型為驅動的創新藥開發企業，重點是其「千億萬抗」計劃，採用循證體內藥效篩選方法，同時從逾千個潛在抗體藥物靶點中生成及篩選抗體，此類潛在靶點中，已有約300個進入臨床階段，力爭3年至5年完成篩選。百奧賽圖目前仍然虧損，但市場人士認為，由於技術超卓，且與多家大藥廠合作，所以前景可期。

百奧賽圖董事長沈月雷表示，該公司擁有YH003及YH001兩種核心產品，以及10種其他管線候選產品。YH003主要開發用於胰腺導管腺癌、黑色素瘤及其他晚期實體瘤，而YH001主要開發用於肝癌細胞、非小細胞肺癌及其他實體瘤。

今年3月，公司在內地對YH003進行首個受試者Ⅱ期多區

域臨床試驗（MRCT），料不遲於今年下半年在美國開始首個受試者Ⅱ期MRCT，也計劃在澳洲申請進行Ⅰ期劑量遞增試驗，評估YH001和YH003與PD-1抗體聯合治療晚期實體瘤患者的安全性、耐受性、初步療效和藥代動力學表現。

今年首四月研發開支逾兩億

管理層表示，若未來市況良好，將考慮適時到內地上市。是次上市集資淨額約4.7億元，管理層指出，除了集資用途外，亦足夠未來2至3年發展之用。今年前4月，百奧賽圖研發開支為2.12億元人民幣。

分析指出，百奧賽圖已簽署24項藥物合作開發協議，並與包括多家MNC（跨公司）在內的14家企業達成平台授權合作，又自主開發創新動物模型。儘管現時公司仍在燒錢，但上市獲利維、榮昌生物（09995）、三金國際等成為基石投資者，證明公司有一定實力。

投放資源布局內地 年底東莞開店

發展壯大

恆香老餅家在港設有12家分店，行政總裁王偉樑表示，做到「一區一店」已足夠，期望投放資源發展內地及海外市場，包括今年底在東莞開設內地第一家分店。

「老婆餅、酥皮餅是廣式傳統小食，在內地市場競爭大，所以要考慮是否繼續沿用香港的銷售模式？」王偉樑指出，選

擇在內地開設分店，新銷售模式也在試水溫，希望以體驗店形式，讓消費者坐低食件餅，配一杯茶，從而認識恆香品牌。

計劃東南亞設廠房

另外，恆香早年通過快閃店方式在新加坡試業，到2020年8月開設第一間分店，王偉樑透露，目前在當地的4間分店已錄得盈利貢獻。