

九倉置業全年基礎溢利跌5%

吳天海：零售今年難全面復元

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：九龍倉置業(1997)截至去年12月底止，全年雖然錄得88.56億元股東應佔虧損，但扣除投資物業重估虧損148.75億元後，基礎溢利僅按年減少5%至61.75億元。其中，海港城及時代廣場場力保不失，經營溢利按年分別增加7%及1%。不過，主席兼常務董事吳天海坦言，零售今年全面恢復的機會不高。

花旗指九倉置業去年業績勝預期

就九倉置業去年業績，花旗證券報告指，來自投資物業及酒店的核心利潤高於該行預期4%。至於持續核心盈利亦優於該行預期，主要由於租賃經營的毛利率較預期為高所致；酒店業務方面，則符合預期。該行認為，內地與香港重新通關後集團前景會更佳，維持對九龍倉置業「買入」評級，目標價53.9元。九倉置業昨日收報44.25元跌1.01%。

展望未來市道，吳天海表示，今年以來香港陸續出現「好兆頭」，尤其內地與香港正常通關後，市況轉趨活躍，旗下酒店訂房好轉，惟內地及海外訪港旅客數量仍然偏低，加上高鐵及飛機航班運力尚未回復至昔日高峰，零售市道的恢復並非「三幾個月」能做到的事，因此今年全面復元的機會不高。

海港城及時代廣場營業盈利錄得增長

公司的主要旗艦商場海港城，去年整體收入按年增長2%至82億元，營業盈利增長7%，零售店舖出租率94%。至於銅鑼灣時代廣場，雖然去年整體收入按年下跌12%至18億元，但營業盈利反而增加1%，零售店舖出租率94%。問及租金走勢，吳天海稱，隨着市況回暖，底租已見回升，但由於目前仍是通關初期，租金分成暫未見明顯變化。



寫字樓業務方面，吳天海表示，雖然市道仍然疲弱，但不少企業認為員工返回辦公室工作最具效率。他期望，隨着內地恢復與香港通關後，市況會扭轉。

借貸維持浮息計算

去年美息急速上升，導致九倉置業的借貸年利率，由去年上半年的1.5厘，飆升至下半年的3.5厘。談到利息成本，吳天海說，在美國去年繼續加息前，公司曾考慮將債務轉為定息，但經考慮後發現「蝕項可能賺唔到尾」，所以決定維持以浮息計算利息成本。

早前當局賣地出現幾次「流標」，又有發展商僅以低價投得鬧市商業地，吳天海稱，公司不活躍於投地，尤其對選地要求更為嚴格，每當有大型的地皮時才考慮參與競投，故此對早前的流標及低價成交地皮「沒有多大感覺」。

大埔林海山城標售53伙

【香港商報訊】希慎興業(014)大埔林海山山上載銷售安排10號，以招標方式於本週六發售53伙。招標發售單位當中，包括34個標準單位、6個頂層連天台特色戶，以及11個地下連花園特色單位，實用面積由1028至2745平方呎，屬兩房一套房至四房三套房間隔。集團推出物業亦包括兩幢洋房，實用面積為3322及3245平方呎，為五房兩套房洋房戶型。

元朗雨後首批68伙下周發售

九龍建業(034)將軍澳海茵莊園加推新一批單位，剛上載最新的價單及13號銷售安排涉及26伙單位(其中6間連傢俬)，將於本週六發售。實用面積介乎280至300平方呎，折實總價介乎549.65萬至603.08萬元。

另外，星地地產(1560)元朗雨後昨開價，首批68

伙，實用面積276至717平方呎，折實總價395.87萬至1145.5萬元，折實呎價13388至16336元。星地地產主席及首席執行官陳文輝表示，最快於下週進行首輪發售。

NOVO LAND次輪超購57倍

星地地產銷售及推廣董事總經理廖漢威表示，價單第1號單位以定價計，有32伙為600萬元以下；64伙為1000萬元以下，佔逾94%。項目今日下午二時開放示範單位供公眾參觀，並同步正式接受購樓意向登記。

至於新地(016)屯門項目NOVO LAND次輪截票9957張，其中192代理入票，以推售的171伙計，超額認購57倍。新地代理總經理陳漢麟表示，有機會加推，本星期日(12日)開售。

| 項目 | 金額 | 變幅 |
|-----------------|----------|----------------|
| 收入 | 124.59億元 | ▼22% |
| 香港投資物業 | 103.53億元 | ▼2% |
| 營業盈利 | 88.41億元 | ▼2% |
| 香港投資物業 | 84.82億元 | ▲3% |
| 基礎溢利 | 61.75億元 | ▼5% |
| 香港投資物業 | 62.38億元 | ▼2% |
| 投資物業公允價值變動淨額 | 148.75億元 | 不適用 |
| 計入投資物業公允價值變動後虧損 | 88.56億元 | (去年為盈利43.91億元) |
| 每股應佔虧損 | 2.92元 | (去年為盈利1.45元) |
| 全年股息 | 1.31元 | 持平 |

上月外匯儲備減至4291億美元

【香港商報訊】金管局昨公布，香港於2月底的官方外匯儲備資產為4291億美元，較1月底的4365億美元，減少74億美元。

連同未交收外匯合約在內，香港於2月底的外匯儲備資產為4289億美元，較1月底的4365億美元，減少76億美元。

為數4291億美元的外匯儲備資產總額，相當於香港流通貨幣5倍多，或港元貨幣供應M3約41%。

老臣陳世昌辭職 周大福股價挫6%

【香港商報訊】記者古小喬報道：周大福(1929)昨突公布老臣子、服務近38年的執行董事兼董事總經理(中國內地)陳世昌因私人性質的個人原因向公司辭任，自2023年3月31日起生效。受消息影響，周大福昨日股價受壓，股份早市一度挫近9.6%，低見14.1元，收報14.66元，跌6.03%。

陳世昌以往一直主導內地擴張，近年周大福內地業務收益及貢獻更超越香港業務。周大福日前披露陳世昌擬辭任一事，並指已與陳世昌一起制定詳細計劃，以確保將其目前角色和職責無縫移交給現年約66歲、公司執董兼董事總經理(企業及港澳與海外事務)黃紹基。

大摩指出，周大福管理層發生變化，陳世昌因計劃退休辭任執行董事等職務，月底生效。他在周大福工作約39年，被市場人士視為是推動周大福內地業務成功和近年來市場份額增長的主要管理層之一。該行預計周大福內地業務管理層的過渡需要一些時間，在過渡階段，股票勢頭可能在短期內受壓。該行相信周大福股價30日內將跑輸大市，發生機率介乎70%至80%，給予集團目標價17元，評級「與大市同步」。

證監會上市 盈餘9814萬增32%

【香港商報訊】證監會昨發表季報顯示，去年第四季錄得盈餘9814萬元，按年增長32.05%；收入6.04億元，升12.92%。計入折舊後開支為5.06億元。不過首三財季，證監會錄得虧損1.75億元，上年度同期錄得盈餘3.72億元；收入13.28億元，按年跌24.65%。

證監會季內收到1470宗牌照申請，按季減少23%，當中包括1427名人士及43家機構，並批准了59宗機構申請，其中46%為第9類(提供資產管理)，39%為第4類(就證券提供意見)的牌照申請。

期內證監會認可58隻單位信託及互惠基金，包括33隻在香港註冊成立的基金、一項與投資有關的人壽保險計劃、一項強制性公積金匯集投資基金及54項非上市結構性投資產品，以供在香港公開發售，亦為12家新的開放式基金型公司進行註冊。

員工遠低於目標人手編制1022人

另外，在香港註冊成立的基金的管理資產按季增加11%至1652億美元，錄得淨資金流入約36億美元，獲發牌提供資產管理的公司數目增加至2069間。上市活動亦有所增長，遞交予證監會作審閱的新上市申請數目由29宗上升至36宗。

一直被指人手低於編制的證監會，去年底員工人數為927名，較前一年增6名、較前一季度多18名，與其年度目標人手編制1022人，仍有明顯的差距。

恒指公司：看好科技板塊

【香港商報訊】記者蘇尚報道：恒生指數公司發表網誌稱，自ChatGPT推出以來，其掀起的全球熱潮重燃了人們對人工智能的討論。據IDC預測，到2026年中國人工智能市場規模有望達到266.9億美元，四年年複合增長率為19.6%。新一波熱潮加上港交所(388)可能修訂上市規則更好地接納特高科技公司，該公司認為，鑑於技術進步和將修訂的上市規則將提供有利環境，科技板塊有望取得可持續增長。

網誌提到，港交所將修訂其上市規則(2022年12月就18C章進行諮詢，待公布生效日期)，接納已商業化和未商業化公司(需滿足於上市時達到的最低預期市值分別超過80億元和150億元)。將修訂的上市規則將適用於五個特高科技行業，其中包括上述雲端服務和人工智能。

網誌指出，恒生科技指數於2020年7月27日推出，在2020年1月至今年3月1日的3年期間，回報率為11.2%，按年化基準計跑贏大市2.6個百分點。

景博行：看好廣佛樓市

【香港商報訊】記者姚一鶴報道：內地房地產諮詢顧問企業景博行(香港)國際投資集團創辦人曹景昌表示，房地產在內需市場中仍然佔很大份額，是國內GDP增長的動力。他較看好大灣區中廣州及佛山的前景，廣州GDP近10年上升2倍，2020年時更超越香港，加上廣州及佛山人口保持上升優勢，人口聚集帶動經濟及產業發展。

曹景昌又指，中央近年打擊炒風，但因房地產仍有需求，內地政府亦積極改善住房供應，如容許市民提早取用公積金為首期等。他又指，內地各大行業復工復產，內循環、對外貿易均恢復正常，助力經濟恢復增長。房地產作為經濟支柱產業，隨着經濟復蘇，2月已回升，樓市前景逐漸明朗。

帶充電裝置車位需求增加

曹景昌也看好內地車位投資。他指出，截至2022年全國汽車保有量達4.17億，較10年前的2.39億增長74.5%；而內地有望在2050年全面禁售傳統燃油車，令內地特別一線城市市民對車位，尤其附有電動車充電裝置的車位需要增加，有充電裝置的車位售價較沒有充電裝置的高20%。

再且，內地很多一線城市加強違泊執法，亦上調停車場車位的上限及表位價格，他特別看好位於一線城市市中心，以及入伙率高住宅項目的車位市場。

62家券商聯合長橋科技謀求數字化轉型 適應中證監嚴控跨境交易新規

【香港商報訊】近日，來自新加坡的長橋科技(Longbridge Whale，以下簡稱「Whale」)對外披露，其一站式互聯網證券交易服務解決方案在半年時間裏簽約62家香港券商客戶，其中22家各類券商數字化產品和解決方案已交付落地，單個券商最快交付時間為7周內，創造了行業第一的簽約速度和交付效率。在Whale的成績背後，亦凸顯出香港券商在危機中積極謀求數字化轉型的決斷，也可以看到香港券商希望快速獲取可與頭部互聯網券商一較高下的金融科技能力。在中國證監會對離岸券商在內地非法展業進行嚴格監管之後，香港市場競爭加劇，數字化轉型或將成為制勝關鍵。

內地嚴控境外持牌機構非法跨境展業，香港券商危中見機。

今年以來，隨着中國證監會出手嚴查離岸券商到內地非法展業，按照「有效遏制增量，有序化解存量」原則加強監管，以及2月28日《證券經紀業務管理辦法》正式施行，宣告香港及境外持牌券商告別中國內地新增客戶市場。對本港券商來說，也應看到一個更大的危機，隨着頭部互聯網券商加快在香港市場的滲透，勢必展開對香港存量的爭奪戰。

中證監嚴查離岸券商在內地非法招攬新增客戶的同時，亦明確「仍允許存量境內投資者繼續通過境外機構開展交易」，這意味着各家券商內地存量客戶不會流失。但由於中證監關於「有序化解存量」的監管政策未明確和施行，讓投資者多了一份面對強監管之下不確定的擔心。

危中有機，香港券商如能在此時優化自身產品體驗，提高客戶運營能力，尤其是在免費即時行情、完善的基本面資訊、較好的社區運營、即時購買力與便捷的出入金等方面如能達到媲美互聯網券商的產品體驗，不僅能提升老客戶的留存率，更能獲得追求長期穩定性的投資者認可，甚至還可以啓動較低活躍度的投資者，進而獲得更高的收入和利潤提升。

因此，面對更加激烈的市場競爭，券商數字化、現代化的服務體驗將成為客戶爭奪中的決勝因素。

香港券商數字化轉型面臨兩大難題：第一，IT供應商(Vendor)碎片化，業務上難以協同及互通；第二，系統解決方案落後，與金融科技互聯互通趨勢脫

節。

綜觀當前金融科技行業，只有類似Whale的先進金融科技企業，能提供媲美頭部互聯網券商的一站式證券交易解決方案。這背後需要資深金融人才對證券數字化的業務融合洞察，也需要頂尖科技人才的創新研發相結合。

長期投入自主研發，Whale提供媲美互聯網券商的交易系統和產品運營能力。

Whale的一站式互聯網證券交易服務解決方案包含App、交易、行情、風控、清結算、CRM、智能行銷等前中後台系統，以及行情、資訊、基本等等數據服務。Whale所提供的強競爭力及低成本，能為客戶提供媲美互聯網券商的產品體驗。Whale專為中小及大型券商客戶分別優化的中後台運營流程，能助其將運營效率提升50%以上，與此同時，相應的成本可比行業平均降低30%以上。

因為Whale不只是傳統IT供應商所提供的SaaS(Software as a Service)，更是Security as a Service的SaaS，與Whale交易生態網絡無縫連接，為券商提供全球多市場交易通道、融資融券等證券服務。

Whale自主研發的證券交易系統在性能表現上領先多數互聯網券商。該系統擁有快至10毫秒的訂單延遲處理、本地機房可達到微秒級，5秒鐘內即可完成50萬用戶的Margin Call計算，10萬客戶的日結單只需5分鐘生成，在標準配置下高達每秒20000筆的交易吞吐量。此外，Whale提供的行情延遲低至35毫秒，大幅領先當前頭部互聯網券商的100-500毫秒的延遲。

這背後，是來自Whale對金融科技自主研發的長期投入。研發團隊來自全球Top互聯網企業的產品、研發人才組成，迄今累計提交專利63個(已公布超過41個)，發明專利47個(已公布的29個)，在高科技方面的探索遠超同行。近兩百人的研發人員中，專家團隊擁有超十年的交付經驗，數百家產品解決方案的交付總量。研發團隊通過定期Workshop的方式助力券商提升日常運營經驗，探討運營及產品優化升級。

Whale支持公有雲、私有雲以及本地IDC部署。Whale目前合作的中大型券商客戶更多選擇了公有雲

解決方案，這一方案具有超強穩定性以及低成本兩大優勢，可在6周內完成產品交付與培訓。對不能選擇公有雲的券商，Whale的私有雲以及本地IDC部署方案，則能在解決合規問題的同時，還能提供強大的互聯網產品運營能力。

在市場策略方面，Whale為中小券商提供「零月固定費用」解決方案，免費提供核心交易系統以及低成本的社區運營App產品，與中小券商一起成長，幫助中小券商在確保數據安全、交易穩定的前提下，以更低的成本實現更有競爭力的數字化轉型發展。

券商數字化轉型後，共建證券開放生態將是行業趨勢。

據與長橋科技合作券商的回饋，除了高性能、穩定好用的交易系統和產品，Whale吸引他們的另一個優勢是打造了一個與交易系統無縫整合的互聯網行銷中台，提供了完整的互聯網行銷解決方案，覆蓋用戶增長運營的全場景，能顯著提高用戶增長效率，降低獲客成本，提升用戶交易活躍度。

Whale為券商客戶打造的行銷中台、內容服務系統，包括即時的用戶標籤系統，即時用戶數據抓取與篩選，多種類型的投放通道，如In-App push、彈窗、短信、EDM等；豐富的股票卡、免開卡等8類卡券權益系統；更有免開發的內容製作平台，運營人員10分鐘即可搭建出一個完整的行銷頁面進行快速推廣，並即時回收行銷數據。

可以說，Whale是香港首個提供互聯網運營解決方案服務+一站式證券交易解決方案的金融科技企業。幫助券商客戶升級基於App等互聯網手段的用戶增長轉化、用戶運營、交易運營等運營能力，真正實現由線下到線上，在精簡成本的同時，以更快速度向互聯網券商轉型。

基於數字化的系統集成之上，Whale也在跟合作的券商客戶探索構建「證券開放平台」，積極拓展豐富的場外業務生態，助力各層客戶高效獲得業務聯動發展、有效協同，比如大型券商為中小券商提供美、港、A股交易及融資上、基金產品等，大家從業務孤島走向生態協同，從而獲得多樣性的發展空間，這或許是香港60多家券商數字化轉型之後的主流趨勢。