

積金局：「懶人基金」物有所值

收費合理兼回報理想

【香港商報訊】記者陳薇報道：積金局主席劉麥嘉軒最新在網誌表示，俗稱「懶人基金」的預設投資策略(DIS)自2017年4月推出，期間雖然經歷過反覆不定的市場環境，但DIS旗下的核心累積基金平均累積淨回報仍達43.4%，而其中1年期及5年期的年率化淨回報，均較混合資產基金整體的平均年率化淨回報理想。她形容，「懶人基金」具備物有所值元素。

強積金去年淨回報3.5%

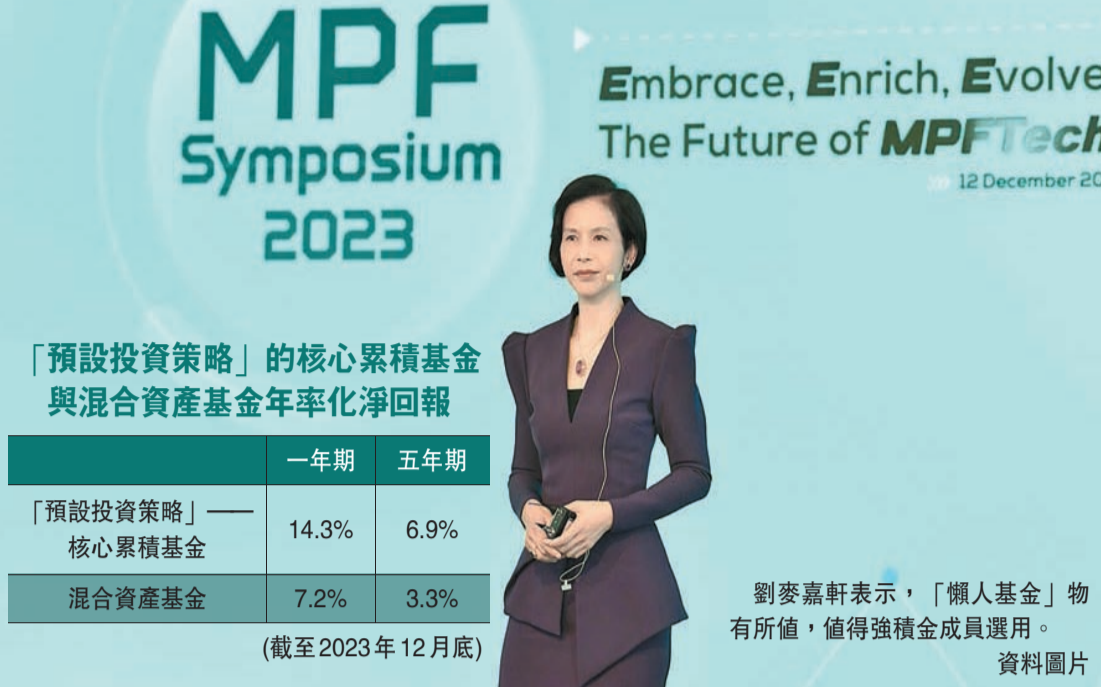
回顧2023年，環球投資市場十分波動。強積金去年全年仍錄得3.5%的淨回報，而全部六類強積金基金(股票基金、混合資產基金、債券基金、保證基金、強積金保守基金及貨幣市場基金)均錄得正回報。截至去年12月31日，DIS核心累積基金的1年期及5年期年率化淨回報，分別達14.3%及6.9%。至於混合資產基金，整體平均年率化淨回報，1年期及5年期分別只有7.2%和3.3%。

劉麥嘉軒又指出，截至去年12月31日，DIS基金的實際平均基金開支比率為0.78%，較混合資產基金整體平均的1.35%低逾四成。她鼓勵強積金計劃成員，如果沒有時間或認為自己缺乏投資知識管理強積金，可以考慮DIS，因DIS從設計源頭起致力達致物有所值。

揀選基金需破除兩大迷思

DIS由核心累積基金及65歲後基金兩個混合資產基金組成，採分散投資的原則，基金資產分布于環球股票及債券市場，有助分散地區及資產類別的風險。此外，DIS自動隨年齡階段的安排，確保投資比例配合人生階段而進行，為計劃成員提供更便捷、全面和周到的服務。

至於DIS基金的收費上限，設於資產值的0.95%。隨著強積金計劃的帳戶資料轉移至「積金易」平台後，DIS基金的收費上限將進一步下降至0.85%。另外，劉麥嘉軒稱，留意到在揀選強積金基金時，坊間有兩類常常聽到的聲音：一是「最緊要平」，二



是「只問回報」，但她認為，兩者各有盲點。她指出，有人認為強積金基金收費愈平愈好，但作投資決定時不應單看收費高低，更應衡量基金是否物有所值。她又稱，有人選擇基金的唯一標準是基金過往的投資表現，但這種說法，忽略了各類型基金的投資目標及風險程度都不一樣。

善用強積金基金平台作比較

她又建議強積金計劃成員善用積金局網站提供的「強積金基金平台」，查看強積金基金收費及表現的詳細資料，以揀選物有所值的強積金基金。

MTR Lab 今年專注地產建築科技

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：港鐵(066)子公司MTR Lab董事總經理陳定邦接受本報專訪時稱，今年將聚焦地產及建築科技，傾向注視A輪以後，具有往績、偏向成熟的初創企業。期望將海外初創企業引進到粵港澳大灣區，同時將大灣區初創意念在香港應用。

MTR Lab現時投資的建築科技公司，包括Ampd Energy和isBIM。據陳定邦介紹，isBIM提供解決方案，既減少建築時間，又減少物料浪費，與智慧城市概念融合。他又表示，傳統上地產科技欠缺數碼化元素，MTR Lab未來將與大專院校合作，共同開發這方面的技術。

除了聚焦地產及建築科技，MTR Lab亦在智慧出行、鐵路科技新零售領域尋找機會。其中，MTR Lab旗下UAS(都市通)於去年推出電動單車充電及智能泊車平台。陳定邦指出，該平台屬開放式平台，可與任何機構合作，供所有市民使用。有關系統已與支付系統接合，目前正與地產發展商接洽，在數目場地進行測試。他強調，公司只會認證車牌，不涉及生物識別。

初創估值受壓

現時高息環境是否影響到初創生態圈？陳定邦稱，過去18個月初創投資出現調整，整個生態圈汰弱留強；當前高利率環境下，創投基金為追求高回報，初創企業估值的確有下調壓力，「尤其A輪甚至更早期的初創企業，由於風險較高，估值更為受壓」。

陳定邦又表示，MTR Lab的投資取向非基於估值，反而看重對公司有有多大幫助。目前公司主要偏向A輪及以後的初創企業，「尤其其有往績、偏向成熟，能夠提煉戰略價值的初創企業」。他又說，沒有為這些項目設有「退出」限期，若手上項目能夠創造價值，會一路持有。

大灣區初創應變快

陳定邦認為，粵港澳大灣區的初創企業，不單應變較快，提供的創新解決方案亦易於應用。公司未來會注視區內的初創企業，除找尋機會將當地初創的技術應用於香港，更會將之引領至海外，並同時考慮將海外初創引領至粵港澳大灣區。

另外，對於香港積極開拓中東商機，陳定邦稱，MTR Lab將「拭目以待」，一直有與當地初創企業有接觸，惟相關討論暫處於非常初步階段。



陳定邦期望大灣區初創企業技術在香港應用。 記者 馮瀚文攝

MTR Lab 初創投資項目

公司	類別	概述
Ampd Energy	建築科技	提供解決方案，減少建築工地的二氧化碳排放量，並降低噪音污染
isBIM	建築科技	投資建築信息模擬(BIM)諮詢及解決方案，加強項目的數據分析能力
WeMaintain	房地產科技	提供智慧升降機維修保養方案，推動升降機及電梯維護及建築管理數碼化
alfred24	物流科技	為智能網絡和物流運輸提供自動智能櫃及軟件解決方案

碧桂園瓏碧推1小時特快招標

【香港商報訊】記者鄭珊珊報道：多個新盤在接近春節期間推出優惠。碧桂園(2007)香港旗下新盤九龍城瓏碧，上週六推出60伙，即日售出40伙。發展商推出銷售安排第12、13號加推17伙，以價單形式出售的單位中，折實呎價低至16633元，折實入場價394.7萬起。

瓏碧位於九龍城買炳道138號，已屆現樓，示範單位正設於現樓。26D室將於1月31日招標發售，當日上午11時招標，中午12時截標。碧桂園地產(香港)營銷管理部總經理林曉菁表示，4號價單中涵蓋開放式至一房單位，且大部分為高層單位，屬原價加推。實用面積213至354平方呎，價單定價約為499.5萬元至792.8萬元，價單呎價為21054元至24577元，扣除最高21%折扣

後，折實售價介乎394.7萬至626.4萬元，折實呎價約16633至19416元。本次價單4號，較項目首批推售的價單第1號單位的折實平均呎價24520元低約26%；較項目價單第2號單位的折實平均呎價25453元低約29%。

維港1號推28伙標售

至於中國海外(688)發展的啟德現樓新盤維港1號正加快項目銷售，最新推出28伙於下月1日起標售，當中包括8伙迎海大宅，實用面積一律1781平方呎，全屬四房間隔。另外，英皇國際(163)發展的香港仔新盤澄天，針對D室及E室買家，增設180天「天天向上」即供付款計劃及「天天向上」建築期付款計劃。「天天向上」建築期付款計劃，照售價減3%；180天「天天向上」即供付款計劃，照售價減5%。

年近歲晚二手樓市轉靜

【香港商報訊】年近歲晚，二手樓市轉趨觀望，中原十大屋苑上週錄3宗二手成交，按周再跌50%，創7周新低。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，年近歲晚，節日氣氛逐步轉濃，不論業主或準買家，均忙於做足準備迎接新一年，睇樓活動即時轉靜，加上市場憧憬新一份財政預算案有機會推出一輪提振樓市措施，買賣雙方均靜待新變數，令樓市轉趨觀望。

美聯物業西九龍維港匯分行首席區域營業董事張曉盈表示，區內部分業主為求加快出貨，不惜損手離場。該行剛促成匯豐3B座高層H室買賣，實用面積約為362平方呎，單位累減57.2萬元獲買家以712.8萬元承接自住，實用呎價約19691元。原業主持貨約6年，是次成交帳面虧蝕119.4萬元，或約14.3%。

柏傲山減近三成始獲承接

美聯物業北角天后站分行首席高級營業經理盧浩表示，不少買家趁農曆新年前加快入市搶盤，該行剛促成北角柏傲山一個3座高層D室銀主盤單位，實用面積約為595呎，單位2022年底以約2000萬元叫價，終獲買家以1450萬元承接，減價近三成，折合實用呎價約24370元。

廣汽埃安登陸香港車市

【香港商報訊】記者姚一鶴報道：昨天廣汽埃安首家中國香港陳列室開業，品牌暨AION Y Plus產品發布會於九龍灣舉行，廣汽埃安正式登陸香港。中聯辦經濟部部長徐衛剛、香港特區立法會環境事務委員會主席劉國勳、廣汽埃安總經理古惠南、廣汽國際總經理衛海崗、廣汽國際副總經理王順勝等出席了本次發布會。

埃安九龍灣陳列室設有新能源充電展示區，幫助客戶了解充電設備及如何充電操作。客戶可以在這裏盡享觀賞、試車、辦理文件等一站式服務。古惠南表示，廣汽埃安將以香港作為全球化戰略的重要支點，加強與香港科技企業合作，以香港為基地開展轉口貿易，吸引世界資本投資。

針對香港市場目前充電樁不足、慢充佔比高的現狀，廣汽埃安未來將會在香港持續布局1000V超充站，計劃到2028年完成300個公共充電樁建設，為用戶提供更便捷的補能服務，讓香港市民享受廣汽埃安所帶來的高端能源生活方式，助力香港的綠色轉型發展。



廣汽埃安首家中國香港陳列室開業，眾多嘉賓出席。 記者 馮瀚文攝



比亞迪荃灣旗艦店開幕。 記者 馮俊文攝

服務，讓香港市民享受廣汽埃安所帶來的高端能源生活方式，助力香港的綠色轉型發展。

比亞迪4S店開幕

另外，上週六(27日)，比亞迪(1211)旗下荃灣4S旗

艦店開幕。據了解，比亞迪緊密經銷夥伴和諧汽車開設在荃灣4S旗艦店位於荃灣海盛路3號TML廣場，佔地面積約2萬平方呎，在和諧汽車運營的香港比亞迪網點中，比亞迪荃灣4S旗艦店是規模最大、功能最集中、服務最完備的一個。

申請酒牌續期公告 龍皇酒家

「現特通告：李天云其地址為九龍觀塘敬業街59號敬業工廠大廈11樓C室，現向酒牌局申請位於九龍觀塘開源道64號源成中心2樓全層龍皇酒家的酒牌續期。凡反對是項申請者，請於此公告刊登之日起十四天內，將已簽署及申明理由之反對書，寄交九龍深水埗基隆街333號北河街市政大廈4字樓酒牌局秘書收。日期：2024年1月29日」

NOTICE ON APPLICATION FOR RENEWAL OF LIQUOR LICENCE Dragon King Restaurant

"Notice is hereby given that Lee Tin Wan of Unit C, 11/F., King Yip Factory Building, 59 King Yip Street, Kwun Tong, Kowloon is applying to the Liquor Licensing Board for renewal of the Liquor Licence in respect of Dragon King Restaurant at 2/F, Yen Sheng Centre, 64 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon. Any person having any objection to this application should send a signed written objection, stating the grounds therefor, to the Secretary, Liquor Licensing Board, 4/F, Pei Ho Street Municipal Services Building, 333 Ki Lung Street, Shamshuipo, Kowloon within 14 days from the date of this notice. Date: 29 January 2024"

LA/MAT/15525/2023 (AB04) FCMC 12565/2023
香港特別行政區區域法院
婚姻訴訟2023年第12565號
黎玉芳 呈請人
與 陳煥輝 答辯人
通告
茲有離婚呈請書經呈遞法院，提出與答辯人陳煥輝離婚。答辯人地址不詳。答辯人現可向香港灣仔灣仔道12號灣仔政府大樓M2樓家事法庭登記處，申請索取該離婚呈請書之副本。如在一個月內答辯人仍未與該登記處聯絡，則法院可在其缺席之情況下聆訊本案。
司法常務官
此通告將刊登於香港出版及流通之中文報章香港商報一天。

舉行債權人會議通告
香港特別行政區
高院破產案件
臨時命令申請案件2023年第583宗
關於：CHEUNG CHI WAI (張志威)
(香港身份證號碼：Z234XXX(X))
根據二零二四年一月十五日頒佈的臨時命令而召開的債權人會議，將於二零二四年二月九日上午十一時在香港九龍佐敦道金街8號百利商業中心8樓林志宇律師事務所舉行，目的為考慮上述債務人就自願安排所作的建議，特此通告。
與會議有關文件副本，即(一)該債務人的建議；(二)資產負債狀況說明書的摘要；(三)代名人對建議的意見；(四)委託書表格；(五)申請表格通知書及(六)通知書的重要註釋，債權人可向香港九龍佐敦道金街8號百利商業中心8樓林志宇律師事務所索取。
代名人 林志宇
日期：二零二四年一月二十九日

香港商報 廣告效力宏大

ALFRED YEUNG COMPANY LIMITED 楊炳洪會計事務所有限公司

- 稅務代表(30多年經驗專業人士處理)
 - 清盤除名/個人破產申請
 - 稅務申報及顧問
 - 年報及公司秘書服務
 - 成立中國公司或辦事處
 - 成立本地，海外及BVI公司
 - 註冊地址及代理人
 - 會計理帳
 - 商標註冊
 - 草擬各類合約
- 地址：香港皇后大道中340號 華泰國際大廈18樓
電話：(852)2581 2828
傳真：(852)2581 2818
電郵：enquiry@butdoyeungcpa.com

倉儲式超市異軍崛起

【計出新角度】早前有會員制倉儲式超市在深開業，首日引來大批民眾踴躍入場，高峰時間要等3小時才能入場，場面十分「墟冚」。會員制倉儲式超市是一種以批發零售為特色的超市，其特點是商品種類繁多、價格低廉。它們通常減少了人工成本和降低了營運費用，這使得它們能夠提供比傳統超市更低的價格。會員制倉儲式超市經常進行大量採購，以獲得更多的折扣，然後將這些優惠傳遞給客戶。這類超市重視庫存管理和供應鏈效率，以確保庫存處於適當水平，同時最大程度地降低庫存成本。除了種類和價格之外，會員制倉儲式超市最明顯的特點是會員制度。消費者必須付費成為會員，以享受這些店舖的優惠和特權。2022年內地會員制超市增長15% 會員制超市起源於美國，20世紀70年代開始在全球範圍內發展。目前美國是全球會員制超市最發達的國家，會員制超市市場份額佔到整體零售市場的10%以上。中國內地

會員制超市起步較晚，但近年來發展迅速。2022年，中國內地會員制超市市場規模達到1.3萬億元，同比增長15%。預計到2025年，內地會員制超市市場規模將達到2.2萬億元。會員制的吸引力在於提供了一種獨特的購物體驗，讓消費者感到他們是特殊的。因為會員們可以獲得獨家優惠，例如折扣、現金回饋、會員專屬活動和更長的營業時間。這些特權讓消費者感到被重視，增強了他們的忠誠度。其次，會員制度提供了穩定的收入流。會員費用不僅為超市提供了可預測的收入，還有助於維護高品質的服務和低價格。這使得超市能夠在市場上保持競爭力，並為會員提供更多價值。此外，會員制度還允許超市收集顧客資料。通過分析會員的購買習慣和喜好，超市可以更好地了解其顧客，並針對性地提供產品和促銷活動。這種數據驅動的方法有助於提高市場營銷的效率，並增強超市對客戶的吸引力。英國切斯特大學金融科技及數據分析教授 梁港生