



建業宏圖



在香港建基的和記黃埔地產集團，參與塑造了香港都市的景貌，現在更以其豐富經驗及發展專長，開拓更廣闊的新天地。



以地產投資來說，選址得當並不代表一切。回顧過去歷程，當知地產市場變幻無常、陰晴莫測。由於經濟環境、地價及利息率的波動，供求關係時有消長，令市場不斷產生變化。優越的地點無疑是地產發展的一個有利因素，但地產市場錯綜複雜，變數太多，故掌握時機亦同樣重要。

以華南深圳市的黃埔雅苑為例，這個包括二十六幢住宅大廈的樓盤於二〇〇〇年年中開售第一期之時，有人在售樓處外面連續通宵輪候整整一星期，只是為了購買一個理想的單位。當售樓處於七月一日開放，排隊人數已增至超過一千人，而推出的八百個單位幾乎即時被搶購一空。

這個項目的成功，是許多人始料所不及的。事實上，當和記黃埔地產集團在一九九七年爆發金融風暴後購入這塊面積達一百六十八萬平方呎的土地時，其他所有發展商都因為經濟前景不明朗而打退堂鼓。

和記黃埔地產集團董事總經理周偉淦說：「這塊地皮毗鄰政府辦公室和文化中心，是深圳市內最優越的地點之一，我們深信這裡將會發展成為新市中心的核心地帶。」

位於上海的商業發展項目「梅龍鎮廣場」，深受租戶和當地市民歡迎。

市場需求亦是一個關鍵要素。和黃地產集團副董事總經理徐建東憶述：「深圳的外籍人士市場並不大，但我們知道當地居民日益富裕，所以我們首次著眼內銷市場，並且因地制宜，發揮在香港所積累的經驗。」

黃埔雅苑是深圳市最大型的豪華地產項目，提供約三千二百個住宅單位、複式單位和「空中花園」，而學校、會所及購物等設施亦一應俱全，並採用獨特的歐陸式園林設計。

奠定根基

和黃在地產發展方面的專長，得力於在香港多年的磨練。香港社會的財富主要建立在房地產方面，這種情況在過去二十年尤其明顯，而和黃集團的地產業務從一開始便在這方面擔當著一個重要角色。



深圳黃埔雅苑（上圖）廣受歡迎，推出的住宅單位供不應求。

精明天地

對於短期或長期居留香港工作的外商來說，最大的問題也許是如何找個臨時居所，安頓下來。在香港租房子，除了租金較為昂貴之外，一般還要先向業主繳付兩個月的按金，此外還有水電雜費和添置傢具的費用，如果再加上清潔費、洗衣費等，開銷將更為可觀。

設施方面，互聯網服務（最好是寬頻網路）固然不可少，電視機和影音器材也很重要，另外還有健身會的入會費。此外，當天氣悶熱，平日工作繁忙的商務人士也許想在假日躺在泳池旁邊消磨一晷，鬆弛身心。要一次過獲得這種享受，不但頗費周章，而且處處非財不行。

有鑑於此，海逸酒店特別推出創新的「精明天地」(Smart-Living Plus)月租計劃。

這個計劃推出後大受歡迎。賓客能夠以低至港幣六千元（約七百六十九美元）的月租以至不超過港幣二萬元的全包費用，入住裝修優雅、傢具齊備的現代化服務式套房。每間套房均設有會客間、休息間、浴室和配備雪櫃和微波爐的備餐間。而完善的康樂設施和四通八達的交通網亦近在咫尺。

以上只是這個計劃最起碼的增值服務及設施。和記黃埔地產集團屬下酒店業務的精明天地為香港的居住方式帶來新的詮釋。精明天地除了以固定價格提供日常生活的設施和服務，更打破收取按金的傳統。客人可自由決定租期長短，然後簽訂一份合約，並繳付首個月的租金即可入住，靈活簡便。

香港一般的業主可能會對這種做法感到吃驚，因為按金制度畢竟是對業主的一種保障，以防租客拖欠房租而一走了



左起：嘉湖海逸酒店標準套房內的休息間；接待大堂；以及天台泳池。



MARK CALDWELL (3)



之。但這對租客方面比較不公平，因為按金其實可以為業主帶來一筆免息資金，從中賺取不俗的利潤。

然而，精明天地的概念完全突破傳統。集團租務副總經理徐英略說：「精明天地的待客之道是『無需按金，租期靈活』。我們以信任客人為基礎。」

精明天地的整體概念是「簡單直接、輕鬆自在」，連一份使用權協議也不例外。他說：「我們把文件手續盡量簡化，一張紙便已足夠。」

嘉湖海逸酒店坐落在水圍這個現代化的「花園城市」、毗鄰大型公園，是集團推出精明天地計劃的「旗艦」。

嘉湖海逸酒店的兩座大樓共設有一千一百零二間套房，可眺望香港與中國內地接壤的邊境。然而，由於有高速公路之便，從酒店只需三十五分鐘即可到達中環，到赤鱗角機場也只需四十五分鐘。酒店隔鄰的巴士總站提供到邊境（方便在中國內地工作的客人）和前往香港其他地區的路線。客人另外也可以搭乘輕便鐵路。

精明天地的經營理念很簡單：針對個別客戶層的需要，提供價格相宜的套房設施。

徐先生解釋：「傳統上，香港人將入住酒店視為奢侈享受，而不是一種租金相宜的長期住宿選擇。因此，我們便著手打破這種觀念。」

以嘉湖海逸酒店為例，公司以國泰航空及港龍航空的機師及機艙工作人員為服務對象，因此在酒店還未落成前，便先徵詢這批人士的意見。

公司發現，提供往返機場的定期穿梭巴士服務固然重要，而行車班次亦應與國泰及港龍的抵港或離港班機時間配合，因此公司便因應航機班次而編訂酒店的穿梭巴士服務時間表。

由於航機服務人員對保安措施特別關注，因此公司亦特籌組了一支專業水平的保安隊伍。此外，酒店大堂還為空勤人員安裝了專用的電腦，方便他們查閱航機班期和公司電郵。

因此，現在嘉湖海逸酒店的賓客之中，空勤人員佔了很大的比例。

最後，根據意見反映，賓客希望享有購物設施。不過入住嘉湖海逸酒店，其實不愁無處購物，因為酒店正座落天水圍區內一個現代化購物中心的中央。商場內設有二百間商店，包括全港最大型的百佳超級廣場，還有八間戲院。

雖然嘉湖海逸酒店原來的服務對象是工作繁忙的香港受薪一族，但亦深受外籍人士歡迎。酒店已成為不少日本商人的居停（當中有部分更與家人一起入住）。而來自海外如英國及澳洲從事各項基建工程合約的建築專業人員，亦多選擇入住嘉湖海逸酒店。

徐英略表示：「說出來像是陳腔濫調，但精明天地的確是物有所值。這個概念大受歡迎，連香港本地人家庭亦受吸引，入住我們的酒店套房。」

酒店內的「健美會」每天舉辦的太極、健康舞及舞蹈班，特別受本港婦女和兒童歡迎。除了按摩及美容護理要收費之外，其他為賓客提供的服務都是免費的。

「健美會」的經理指出：「我們的設施在新界區來說是最先進的。」

精明天地是集團一項精明的策略。徐先生指出：「五年前本港住宅租金高昂，一般人別無選擇，只好逆來順受，但現在的情況已完全不同了。」

「隨著競爭加劇，我們更加注重以客人的需要為依歸。我們細心聆聽他們的需要，因此構思出精明天地的新概念。」



由項目策劃至完工的物理環境，和房地產集團均精心設計，

一絲不苟。

右圖為 集團可對方向：寬闊的辦公會議室 攝攝：重慶 大都會

廣場樓 特大型；北京東方廣場；物業保安 監察系統優良；

香港美 瑞花園的「萬能器」；重慶 大都會廣場 的外觀。



物業網站展新章

自科網股泡沫爆破以來，不少網站公司一蹶不振，令人不免懷疑互聯網投資是否過於冒險。然而，和黃地產集團最近卻推出兩個全新的入門網站，在網上服務方面領先其他地產同業。

集團的「和記好辦事」網站（包括 www.hps.com.hk 和 www.hps.com.cn）旨在為旗下在香港和中國內地的發展項目開創「真正的智能式」家居和辦公室的先河，而和巽物業網 (www.pacificproperty.net) 則致力成為中國首家網上地產代理公司。

和記黃埔地產集團財務董事譚理明表示，這兩個入門網站與那些只顧走短線、賺快錢而致聲名狼藉的網站公司絕對不同，其主要功能是支援集團的地產業務，其中「和記好辦事」在網上為租戶提供增值服務，而和巽物業網則會在中國內地的物業代理業掀起一場新的變革。

譚理明指出：「大部分網站公司的失敗原因在於空有概念，但對其服務的行業卻沒有實際經驗，而且毫無認識，這是我們所謂的跨行業『橫向』發展策略。但是，我們的互聯網商業服務卻是採取集中一個行業的『縱向』發展策略，兩個入門網站均支援現有業務，不但具有增值功能，並且是我們與客戶加強溝通和提高服務質量的另一個渠道。」

他表示：「和記好辦事」主要協助集團提升物業管理服務

及加強客戶關係。集團旗下樓宇的住戶可透過互聯網享有日常管理及起居服務，包括網上購物、繳付公用事業服務費單、預訂會所的康體設施，或透過告示板和聊天室掌握鄰近社區活動的消息。

至於商業租戶則可以通過上網安排洗衣、訂花或預訂會議場地等服務。

最近集團在旗下的深圳豪宅項目黃埔雅苑推出第一個「和記好辦事」試驗網站，並會將此項服務逐步擴展至集團在香港和中國內地的其他屋苑、住宅大廈和辦公樓。

另一方面，和巽物業網支援集團最近在北京、上海、深圳和東莞推出的傳統物業顧問服務。除了重點介紹集團的發展項目，網站還提供買賣和租賃代理服務，同時亦會為全國的業主、租戶和發展商服務。

這個網站不但可以作為買賣或租賃物業的渠道，更提供有關客戶、物業交易、樓盤詳情、最新租售物業等大量資料，還有地產市場消息及分析等，鉅細無遺，可說是運用先進互動技術，涉足內地物業市場的門道。

譚理明說：「和巽物業網以網上服務配合市場供求雙方的需要，將會領導中國地產服務業的一場改革。」





向外拓展

確立發展模式後，和黃地產集團現已衝出其傳統「地盤」，向外擴展版圖。集團先細緻調整在本港的經營手法，再發揮有關專長，在世界其他地區發展地產業務，包括英國（詳見第20頁另文報道）、新加坡、日本以至巴哈馬等地。但到目前為止，中國內地是集團最大的市場。

周偉淦說：「我們久已留意中國市場的動向。自七十年代後期以來，內地市場的情況日益改善，而最初吸引我們的是當地外籍人士急增所帶來的發展潛力。」

和黃地產集團於是選擇廣州作為進軍內地市場的起點。當時寶潔、Nike 和IBM 等跨國企業，都已在華南一帶設有大型生產廠房。

「當地外籍人士對優質住宅的需求明顯存在，而且均希望享有園林式休憩用地和國際學校等設施。」集團於是以此方面的市場為對象，在廣州新建的天河商業區發展一個設施完善的低密度住宅項目，取名怡苑，共提供二百零八個複式及公寓式住宅單位。其會所設有壁球場、網球場、健身室、兒童遊樂場、游泳池和桌球室等，另外還有國際學校、診所、大量車位，以及來往市中心的穿梭巴士服務。

這個住宅樓盤正符合市場的需要，故此推出後迅即被包括許多來自香港的精明投資者搶購一空，投資回報率達百分之二十五。至於廣州黃沙地鐵站上蓋的發展計劃，預料亦會同樣深受歡迎。這個「城市綠洲」將提供二千個豪華住宅單位，並附設會所和購物商場。

周詳部署

周偉淦指出，和黃在展開地產發展項目的建築工程之前，都會根據一項行之有效的策略，精心部署。他說：「我們的發展及市務推廣部門人強馬壯，共有二百零四名同事，大部分在中國內地。他們負責選址以及研究經濟趨勢和市場需求，我們就利用這些資料幫助公司制訂發展策略。」

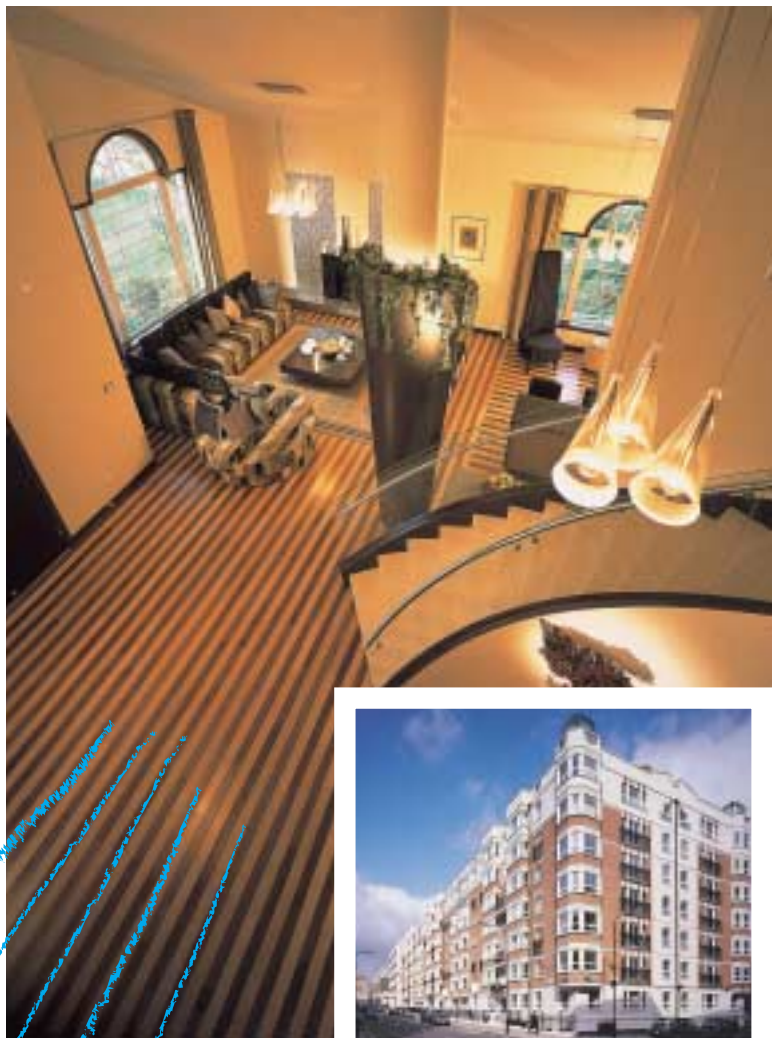
徐建東補充說：「創新意念亦十分重要。內地的發展商數目眾多，市場競爭激烈。因此，我們的策略是發展具有特色的優質物業，以加強競爭力，鞏固本身的優勢。」

集團現已將這個策略廣泛應用於在內地的發展項目，範圍包括北京、上海、青島、重慶，以至廣州、深圳、東莞和珠海等。

以上海為例，周偉淦特別指出梅龍鎮的成功故事。這個位於南京西路，樓面面積一百零五萬平方呎的商業城，表面上與毗鄰的中信泰富廣場和恆隆廣場等直接構成競爭，但其實有一點重要的分別。

和黃地產認為，梅龍鎮附近項目的發展商走的路線「太過高檔」，但梅龍鎮則吸納中、高檔路線的主要租戶，與Burberrys、Ermenegildo Zegna 和 Versace 等國際名牌零售商分庭抗禮，而寫字樓大廈亦吸引多家著名跨國公司租用。

周偉淦說：「我們訂立了明確目標，並已取得成績。我們現在的業績比對手要好得多，梅龍鎮在上海已經家喻戶



和黃地產集團的樓盤圖錄。上圖從玻璃時針方向：珠海海怡樓的單位有寬敞舒適的客廳；倫敦The Belgravia的外觀設計獨特；與黃地產發展第一間保潔名居的內部環境，區內的浮洲和香港海逸酒店大堂；珠海海怡樓的門樓；集團亦十分重視戶外環境；倫敦The Monteverde的外觀與室內設計；澳門設施。



曉。說來說去，還是同一個問題：為產品正確定位。」

徐建東續稱：「即使還未到施工階段，我們也要先了解顧客和他們的真正需要。」

基於以上原則，上海華爾登廣場第一期的寫字樓、住宅和商場還未啟用便已推出預售。和記黃埔地產集團正在進行這個項目的擴建工程，增建優質寫字樓和豪華服務式住宅單位，預計於二〇〇四年落成。

同時，坐落上海浦東花木區的四季雅苑亦將竣工，其洋房及服務式住宅單位可容納超過五百個主要是外籍人士的家庭。集團並計劃在毗鄰的一幅地皮興建另一項綜合物業。

上海古北區的豪華住宅項目亦以富裕的本地買家和海外華僑為銷售對象，包括香港和台灣同胞。周偉淦重申：「『以客為尊，以客為上』，正是和黃地產集團一貫的服務方針。」

至於青島太平洋中心，則提供寫字樓大廈、四座多層住宅大樓、花園複式單位、會所和購物中心等，當地著名企業青島啤酒對這個項目十分鍾愛，甚至購入其中整幢十九層高的寫字樓大廈，作為公司總部。

登峰造極

周偉淦表示，在某些情況下，顯赫的名聲亦十分重要，所以和黃地產曾聘請 Norman Foster 和 Richard Rogers 等世界第一流的建築師設計（詳見第20頁另文報道）參與地產項目的建築設計。

若論發展項目的尊貴顯赫，北京東方廣場可說無出其右。它是北京市內最大型的綜合商業發展項目，地盤面積達一百萬平方呎，坐落在市中心，緊接著著名的長安街與王府井大街。廣場包括一座大型商場、八座甲級寫字樓大廈、豪華服務式住宅及一家五星級酒店。這個項目的總投資額達二十億美元，現已接近竣工，落成後將進一步鞏固和記黃埔地產集團作為內地首要優質發展商的地位。

在鄰近香港的珠海，集團正發展當地最大型的地產項目—海怡灣畔，這個充滿地中海色彩的豪宅樓盤現已掀起一片熱潮。深圳方面，黃埔雅苑新一期的單位亦即將推出發售。

和黃地產集團在內地的地產項目多達二十一個，市場的發展潛力無可限量。周偉淦估計，在未來十年，集團在內地建成出售的單位每年將達四千個，是現有數目的四倍。

然而，他亦會小心調控，避免擴展的步伐過速。他說：「我們有條件到任何一個城市發展，而不管到哪裡，我都敢肯定公司一樣會獲得利潤。但是，如果擴展速度太快，辦事處太多，我們將難以妥善監察和控制發展項目。我們的目標是確保事事盡在掌握之中，以繼續推出最優質的產品。」

「雖然我們踏足內地市場的時日尚淺，但已經以信譽昭著、質量優異揚名國內地產發展界。集團不但提供尊貴府第，並興建大型購物商場、智能式寫字樓大廈、世界級酒店和高爾夫球場等。我們會努力保持這個良好的聲譽，而現在正朝著正確方向，穩步前進。」



駕輕就熟

這幅十八萬一千平方呎的地皮坐落在泰晤士河河畔，位於 Battersea 和 Albert 這兩座古老大橋之間，坐擁市區最優美的景致，是倫敦最具發展潛力的地皮之一。如此大面積的地盤，在當地實在是可遇而不可求，只不過因緣際會，剛巧有一個貨倉和毗鄰的巴士廠同時售出，才能騰出這大片空地。和記黃埔地產集團計劃在上面發展一個別具特色的地產項目。

集團對 Battersea 區一直深感興趣，而之前已與 Taylor Woodrow Capital Development 在距離該處不遠的下游地區合資發展 Montevetro 項目。這個地區過去予人的印象並不算太高尚，但自建成泰特現代藝廊 (Tate Modern Art Gallery) 等景點後，這種觀感已經明顯改變。

由 Richard Rogers 負責設計的 Montevetro 項目十分成功，證明泰晤士河南岸過去雖非高尚，但在此處發展的豪華住宅同樣會受到置業人士歡迎。因此，和黃地產集團希望盡量發揮這裡的景觀優勢，發展一個與北岸對望、鮮明而引人注目的地產項目，於是邀請享譽國際的建築師行 Foster and Partners 合作，設計一座大規模而具有特色的住宅大廈。

一九九七年十月，倫敦大學 Space and Syntax 實驗室的 Bill Hillier 教授對該幅地皮進行評估。他因應河畔環境勾勒最完美的線條，構思出「螺旋形的幾何設計」。根據建築圖則，該處將興建一座二十一層高、採用玻璃及鋁材的建築物，其外形設計有如海螺殼的曲線般起伏有致，讓向北單位享有最廣闊的河畔景觀。

然而，這個發展項目卻遭遇不少波折。該幅地皮面對 Chelsea 區的切恩古道 (Cheyne Walk)，其建築工程極易影響周圍環境，所以獲政府資助的建築物監察組織 English Heritage 便

率先對該項目的擬建高度提出反對。

根據對這些因素的考慮，建築設計師於是重新規劃，將建築物的高度減至十六層。

圖則經修訂後，於一九九八年年中提交政府審批，但當時的英國環境大臣表示，發展商仍然需要考慮樓宇的大小、高度和當地缺乏市民能夠負擔的住宅等因素，再度修改圖則。

和記黃埔地產 (歐洲) 董事兼總經理何偉亮說：「我們因此要重頭做起。」和黃地產集團決定縮小發展規模，並於一九九九年八月再度提交圖則，興建一幢樓高十一層、共有一百九十七個單位的大廈。這個項目終於在二〇〇一年三月獲得正式批准。

集團跟著委託建築管理公司 Exterior 展開工程，第一步是將整個地盤開挖至水平面，以興建地庫停車場。何博士回憶說：「當時地盤變成了一個大洞。」

到了二〇〇一年十月，地洞已被覆蓋，而隨著地基工程的完成，Albion Riverside 踏入了上蓋工程的階段。

該樓盤於十月中旬展開市場推廣活動，向著名的傳媒記者進行宣傳，同時在《金融時報》、London Property News 和 Country Life 等報章刊登廣告，加強聲勢。此外，發展商亦在地盤設立示範單位。

何博士指出，這個示範單位「對市場推廣發揮了積極的作用」。



從泰晤士河北岸南眺，可以看見 Albion Riverside 發展項目 (下圖) 在畫家筆下未來落成後的瑰麗面貌。



它向準買家展示內部裝修的上乘質料，包括設計獨特的廚房和浴室，還有由Foster 勳爵親自挑選的傢具及裝置。

Foster 勳爵及其業務夥伴Ken Shuttleworth的親身參與，成為Albion Riverside的賣點之一。而事實證明這是物有所值的，因為每項建築細節，包括園景設計、街道設施和照明，以至各個單位內按人體工學原理製造的門把，都出自建築師行的精心設計。

Foster and Partners 董事Andy Bow表示：「這個基本上屬於住宅發展的項目，蘊含許多令人耳目一新的元素。」以外牆為例，其獨特的弧線便是嶄新的電腦輔助設計科技的結晶。

Foster and Partners 以善於設計構思新穎、氣氛祥和、通爽明亮的室內環境馳譽國際。由於Albion Riverside採用玻璃外牆，其外觀會因光線和觀賞角度不同而改變，而單位內則可盡覽河畔景色，包括河邊的停泊區。

在大廈入口，設有一個住客專用的落客點，並有一條大樓梯通往一樓的玻璃回廊。這條回廊幾乎將大廈四周完全圍繞，暢通無阻，置身其中可以盡覽庭園及河畔的優美景致。此外，住客亦可乘搭升降機，從地庫停車場直達一樓。

除優美的外觀之外，Foster 勳爵的設計亦提供實用及靈活的功能，以配合現代化家居生活的需要。舉例說，住宅單位的大門便比一般住宅寬闊，以方便搬運傢具出入，而許多單位內設有活動間隔，以方便擴大或劃分不同用途的空間。

新廈的「智能式」設備同樣令買家大開眼界。除高速ISDN電話和上網設施外，單位內已預先鋪設智能設施的線路，讓住客可透過互聯網或流動電話遙控各種家庭設備。

何博士說：「住客可以透過電話啟動熱水爐、關上窗簾及打開焗爐。他們甚至可以將門鈴接駁至流動電話，即使不在屋內亦可以和來訪者通話。」

雖然現在距離二〇〇三年冬季的竣工日期仍有一段時間，但到二〇〇二年一月為止，Albion Riverside已有超過一百一十個單位獲得認購，買家購買一百萬英鎊以下的單位，須繳付二千五百英鎊的訂金，如樓價超過一百萬英鎊，則須繳付五千英鎊的訂金，已繳的訂金不可退回。由於當地的市場需求已很強勁（買家包括多位體育界及樂壇名人），Albion Riverside並無在外地正式推介發售。

何博士說：「有些客戶認購超過一個單位，並準備將它們打通。」

少數有幸購得單位的買家，將可享受高度舒適的設施和優美怡人的景觀，而樓盤所在地亦將成為市內的黃金住宅地段。

但是，和黃地產集團的工作並不就此完結。Albion Riverside屬於綜合發展項目，其住宅下面達十萬平方呎的商用樓面尚未選定租戶，但屬意出租作為高級食府、咖啡室、商店、娛樂中心和寫字樓等。這些商戶入伙後，河畔的公眾用地將變得更生氣勃勃。Andy Bow說：「這裡將是倫敦少數能遠離煩囂、靜坐欣賞泰晤士河日落景致的地方。」

經過多番修訂，在大家共同努力下，當地的規劃當局亦對這個地產項目表示滿意。何博士說：「他們希望我們再接再厲。如果再有合適的地皮，我們當然會考慮。」

