



美勵世代

MIDLAND HOLDINGS 美聯集團

Distinguished Salesperson Award Programme



目錄

管理層的話

- 01 緊握商機 勝者為皇 美聯集團主席黃建業
- 02 早著先鞭 傲領「盈勢」 美聯集團副主席黃靜怡
- 03 見招拆招 扭虧為盈 美聯集團基董事總經理黃子華
- 04 積穀防飢 以變應萬變 美聯集團執行董事張錦成
- 05 鍛鍊磨礪 自強不息 美聯集團執行董事葉潔儀

封面故事

- 06 改革見功業績升 美聯物業虧轉盈
- 07 把握升市良機 乘勝振奮士氣 We are the Champion全民運動會

美聯whats up

- 10 2014下半年集思會 世界盃勉員工 少說話多做事 更上兩層樓
股東周年大會 全部議案順利通過
- 11 副主席《旭茉JESSICA》深度專訪 美聯共成長 馭變領時勢
- 12 集團訊息

前線脈搏

- 16 精英會慶功酒會 團結振軍心 精英齊聚首
- 17 無上限獎賞 招兵買馬攻市佔
備戰新盤 戰略性據點開分行
- 18 前線活動

20 至臻美善

美聯會萃

- 21 美聯會優惠不斷 優質生活盡掌握

美聯觀點

- 22 新盤「負溢價」再現 「棄舊迎新」料成趨勢

前瞻顧樓

- 23 樓市回顧前瞻

樓市透視

- 24 基建帶動發展 元朗東涌北區樓市蓄勢待發

區區有Fun

- 27 荃灣 新舊融合 安居之選

育苗助長

- 30 「一人一位」從「新」部署 幼稚園學券全攻略

搵食地圖

- 32 觀塘工廈西餐 創意搶客

開心share

- 33 變形金剛突襲澳門

策劃人：副主席黃靜怡
主編：市場部董事陳婉嫻

撰文：公關部
設計：廣告部

 **美聯集團**
MIDLAND HOLDINGS
Midland Holdings Limited
Incorporated in Bermuda with limited liability
(Stock Code: 1200)

網上版：http://home.midland.com.hk/midland_newsletter

鳴謝所有提供資料之部門及同事。

如對美聯快訊內容有任何意見，請歡迎隨時與我們聯絡：newsletter@midland.com.hk

食盡商機 勝者為皇

當管理者須高瞻遠矚，放眼全球。新加坡樓價一度穩居全球第二位，僅次於香港，但當地政府連番以辣招重擊，規定外國人購買物業須繳交高達18%稅率，即類近香港的BSD，令新加坡樓市由高峰滑落，幾近冰封，豪宅樓價首當其衝，於2014年上半年急跌7.3%，跌幅冠絕全球！曾是豪宅聖地的聖淘沙，部分獨立屋售價較2012年的高峰大跌逾五成，更是創自2006年底以來新低。

新加坡的情況是香港的重要啟示，反映政策影響下的樓市扭曲發展，值得我們借鏡、警惕和反思。辣招一日未撤，我們都不能掉以輕心。危機未過，每個搵錢機會都來得不易，必須好好把握。誠然，由2014年第二季開始，樓股齊鳴，樓市小陽春乍現，9月開始樓價一再破頂，新盤傾巢而出，加上11月滬港通終於推行，市場憧憬經濟向好，造就千載難逢的商機，如能及時把握已經當上勝利者。

機會不等人，去年末市況漸見波譎雲詭，「自由行」威力減退，零售業首

當其衝，商戶飽受打擊，觸發商舖租金全面受壓；長期的政治爭拗亦令經濟及民生蒙上陰影，樓市似是暫時未受影響，實則危機蘊藏，必須未雨綢繆。預期未來樓市充滿挑戰，旺市過後，樓價將牛皮橫行，地產代理行業進入「汰強留最強」階段，競爭之劇烈遠超想像，要留低必須領導市場，成為淘汰別人的最強者。

我縱橫商海四十多年，見盡企業興衰，商場是戰場，兵貴神速，快者做單、慢者失利；勝者為皇，敗者向下流，請把握新盤熱賣的黃金賺錢機會，趁旺市主動出擊，當隻勤勞的工蜂，積穀嚴防寒冬突然來襲。為了讓精英可盡情發揮所長，集團已做好戰略準備，秣馬厲兵，彈藥充足，只要抱「少說話 多做事」的宗旨，用心專注發展業務，定可把握每個機遇，換取豐厚回報。

成功無僥倖，「天道酬勤 地道酬善 商道酬信 業道酬精」，十六字真言字字珠璣，是成功的重要法門。精英緊記：「水無常形 兵無常勢 因敵變化而勝者為皇」務必細加咀嚼，定可獲益良多。

地產代理行業進入「汰強留最強」階段，
競爭之劇烈遠超想像，
要留低必須成為市場的領導者。

美聯集團主席 黃建業



早著先鞭 傲領「盈勢」

變革見功，喜見收成，有賴全民投入，業績是最鏗鏘的掌聲！

多年來，我銳意為變革領航，改變之路不易走，迎面槍林彈雨，信念與毅力缺一不可，再次感謝大家緊守崗位，以行動支持公司，為變革賦予強大力量。

2013年樓市面臨三辣夾擊，集團業績被辣出血，一個「盈」字負重千斤。為實現虧轉盈目標，管理層為「美勵變革」一錘定音。我集中火力，革新銷售管理、策略與文化，全面提升營運益效，將銷售管理領進新里程。

1. 重整銷售策略 — 「以攻代守」：由凍結人手轉為大力擴軍，「先人後行」進一步強化戰線。
2. 重整銷售管理團隊 — 「新班子領軍」：持續提拔年青、具戰績的領導班子，前線生產力大幅提升。
3. 優化營銷文化 — 「3D管理」：加快及簡化批核流程，以全面性指標制度(KPI)，客觀評核表現。
4. 革新營銷制度 — 「紅蘿蔔式獎賞」：藉革新佣金制度、推行靈活的長短線獎勵。

變革是最好的運動，排毒、去脂、通淋巴，激活企業的新陳代謝，集團上下配合前進腳步，聚點成網，為收成期

拉開帷幕。住宅部精英不負所望，先後於多個新盤項目交出亮麗成績表，人均生產力猛進，成為帶動集團收入急升的「火車頭」。

變革為企業發展奠下穩健勝基，精英受佳績鼓舞的同時，要stay hungry，時刻保持危機感及作戰狀態，畢竟，樓市告別逾十年的升勢，鐘擺將盪向下行周期，加上經濟呈見頂跡象，樓市潛伏暗湧，競行業的冰山仍然在融化，競爭已達臨界點。管理層為大家制定下年增長策略，繼續致力落實變革措施，進一步提升中長期盈利能力。

目前東風已備，正是一鼓作氣，乘勝追擊的不二時機。我為集團定下「有盈發展·聯手創富」目標，大家在搶盡一手金山之餘，同時要強化二手據點，讓業績更上一層樓。

冀精英繼續以一致的目光，協調的步履，與集團並肩而戰，給力迎變，超額完成全年目標，迎接豐盛的未來！

住宅部精英不負所望，先後於多個新盤項目
交出亮麗成績表，人均生產力猛進，
成為帶動集團收入急升「火車頭」。

美聯集團副主席 黃靜怡



全速前進 趁勢搶大

「春耕・夏耘・秋收・冬藏」，農民春天鋤草引水插秧；夏天耘草灌溉除蟲，辛苦工作只待秋收。辣招實施後，代理業的春耕夏耘日子特別辛苦，也特別漫長，但汗水付出，必定有回報，未來正正是樓市收割期，一手新盤排山倒海推出，豪宅、換樓及上車盤全線登場，熱鬧氣氛可說是辣招後最旺，全新盤加上貨尾，市場佣金相當豐厚，機會到來，能拿多少便拿多少，各精英必定要食盡旺市，做出成績，以回報自己的汗水。

自樓市進入政策市，市場異常波動，長達一、兩年的大旺市已不復再，現在火熱的購買力不知何時被煞停，因此，精英們今天務必要把握美好時刻，為難以預測的「冬藏」時期儲糧。

「淡市靠耐力・旺市靠膽色」。辣招出台後，集團面對逆轉市況並沒有畏

懼，管理層與大家同心同行，積極作出多項改革，增強競爭力，2014年上半年集團業績顯著改善，足證我們方向正確，以耐力、實力克服嚴峻經營環境。面對淡市，集團採取穩中求變的審慎策略，鞏固基石；旺市來臨，集團雖然審慎態度不變，但行動策略轉趨積極，採「穩中求進、穩中求勝」，住宅部及其他SBU早前推出「招兵買馬佣金獎賞計劃」，旨在鼓勵大家一同出擊，為公司吸納良將，可見公司銳意增加兵力的決心。

能夠繼續坐在美聯富貴列車，大家的耐力已經被證實了，能否在旺市搶大市場，搶大收入，就要大家拿出膽色來，以「The sky is the limit」的精神全速前進，享受大豐收。

自樓市進入政策市，市場異常波動，長達一、兩年的大旺市已不復再，現在火熱的購買力不知何時被煞停，因此，精英們今天務必要把握美好時刻，為難以預測的「冬藏」時期儲糧。

美聯集團董事總經理 黃子華



積穀防飢 以變應萬變

於「鐵三角」的帶領下，美聯精英已漸漸步出樓市冰河期的陰霾。雨過天暫晴，熬過狂風暴雨仍屹立不倒的戰將，更是精英中的精英！最近，樓市喜迎小陽春，一手盤魚貫登場，商機處處，去蕪存菁的美聯戰鬥力倍增，力挽狂瀾，精英們不但成功爭取更大市佔，更於多個新盤取得驕人成績，實在令人鼓舞！

但樓市時晴時雨，精英要成為長勝將軍，確實要居安思危。事實上，近年內地、香港、澳門樓市都分別受到政府政策影響，內地的限貸、限購、限價、限外等政策，以及香港、澳門政府訂立各式各樣印花稅，均反映政府極度關注樓市動態對社會及民生的影響。政府扭盡六壬，甚至連番「出招」確保樓市穩定發

展。在「計劃經濟」的影響下，環球經濟對樓市的影響較從前收窄，亦意味未來樓市的旺市週期有機會縮短，精英要跟隨樓市的步伐，既要走在最前，全力收割，亦要懂得積穀防飢。

除了心態正，精英們亦要積極裝備自己。現時，互聯網營銷大行其道，作為地產代理亦要與時並進。善用「O2O」(Online to Offline) 模式，利用網上平台，融入以人為本的地產代理行業，令工作事半功倍。因循守舊，只會被對手遠遠拋離，要以變應萬變，不要被惰性拖垮。請緊記，不想改變，永遠有藉口；若想改變，必然有方法，共勉之。

因循守舊，只會被對手遠遠拋離，要以變應萬變，
不要被惰性拖垮。請緊記，不想改變，永遠有藉口；
若想改變，必然有方法，共勉之。

美聯集團執行董事 張錦成



鍛鍊磨礪 自強不息

為團結三軍、鼓勵士氣，美聯物業於2014年7月舉行第二次「美聯2014運動會」，以「We are the Champion」為主題，透過有益身心的競技運動，激發員工鬥心，增強各區溝通、互動及合作性。參賽者全情投入，為冠軍竭盡全力，盡顯美聯人拼搏求勝的精神，值得嘉許。

可惜，運動會中發生精英勇戰受傷的小插曲，再次提醒我們身體的鍛鍊的重要。無論工作再繁重，也勿忘留意健康，應於工餘時保持運動，才会有足夠體能應付工作及生活所需。誠如黃老闆常對我們耳提面命的「3Fit精神」——「Physically Fit」「Mentally Fit」、及「Financially Fit」，言簡意賅地道出成功三大關鍵，當中最重要首推「Physically Fit」，因為擁有健康身體正是發展事業的最佳基礎，絕不能輕視。

為員工的健康著想，集團經常舉辦不同的室內及戶外活動，提供鍛鍊身體的機會。除了舉行運動會外，培訓及發展部亦特別為同事度身設計了「外展培訓計劃」；「美勵行動」更多次舉行運動比賽，今年的「五人足球賽」的冠軍已於去年9月誕生，並進行了頒獎，接下來將是崔護重來的籃球賽；加上課程動靜兼備的「飛虎計劃」等眾多活動，目的皆是引領同事走出辦公室，舒展筋骨，增強體魄。

未來新盤大戰不斷，精英要把握賺錢良機，大展拳腳，需要擁有更健康的身體。希望美聯精英能養成運動的良好習慣，保持強健體魄，工作及生活平衡發展，才是人生致勝之道。

集團經常透過不同的室內及戶外活動，
鍛鍊員工的身心全面發展，
目的皆是引領同事走出辦公室，舒展筋骨，增強體魄。

美聯集團執行董事 葉潔儀





美聯集團主席黃建業(右三)率領副主席黃靜怡(右四)、董事總經理黃子華(右二)、執行董事張錦成(右一)、執行董事葉潔儀(右五)、首席財務官施嘉明(右六) 等管理層策動改革，領集團重拾盈利步伐。

美聯「盈喜」 佳績證實力

辣招未撤，零售不景，滬港通效力遜預期，香港經濟前景未明，但美聯集團（股份代號：1200）的業績，卻在連串的改革措施下大幅改善，成功扭虧為盈！集團已欣然公佈，根據就集團未經審核綜合管理帳目及其他現有資料作出的初步評估，截至2014年11月30日止十一個月，集團錄得權益持有人應佔綜合淨溢利約港幣6,000萬元，較截至2013年12月31日止年度錄得港幣約2.04億元淨虧損呈現大躍進。

美聯集團轉虧為盈的主要原因，是旗下美聯物業強化市場地位，加上香港住宅銷售交易於2014年呈現增長，以及集團透過採取一系列策略措施，包括持續優化管理架構及營運程序，提升營運效率，達致更有效的資源管理，並在若干營運成本項目上優化成本控制，力證集團領導班子優秀的管治能力。

美聯集團同時宣佈，秉承「能者居之」(Driver seat for driver)的用人方針，副主席黃靜怡由副董事總經理調任為董事總經理，與現任董事總經理黃子華並肩作戰，各司其職，帶領集團的長遠發展。黃靜怡將肩負集團整體策略及發展方向，包括營銷制度的制定、有效資源運用及調配等工作，黃子華則專責政策推行及統籌銷售營運。兩位董事總經理皆擁有專業資格，及紮實的地產行業經驗，多年來合作無間。未來，由主席與兩位董事總經理組成的「鐵三角」管理層，將一如以往攜手推進集團的持續發展，領導集團不斷向前。

美聯集團之上市附屬公司美聯工商舖（股份代號：459）亦宣佈，現任主席、董事總經理及執行董事黃鄧美梨調任非執行董事，並將其有權獲取的每年港幣120,000元之董事袍金回饋予美聯集團。美聯工商舖高度肯定黃鄧美梨的傑出貢獻，在其領導下，美聯工商舖連續於過去5個財政年度每年均錄得溢利，多次帶領公司創出高峰。黃鄧美梨將續任美聯工商舖主席一職，繼續帶領及確保其董事會有效運作。

為回饋多位領導層多年來對集團的貢獻，美聯集團董事總經理黃子華、執行董事張錦成、執行董事葉潔儀，及美聯工商舖行政總裁黃漢成，獲授予美聯工商舖的購股權。在主席帶領之下，各董事會成員眾志成城，定將引領集團更上一層樓。

主席黃建業：樓市橫行 買樓審慎

美聯集團主席黃建業前瞻2015年樓市走勢，指出整體物業交投雖然會較2014年為佳，但在「辣招」扭曲市場，二手供應凍結，用家「將貨就價」，只能購買細房子，樓市仍然呈現「不健康」發展，預期2015年上半年樓價承2014年的升勢，有望再上升5%，下半年隨著美國加息或一手供應增加，樓價將出現橫行。

黃建業引用近年新加坡政府同以政策影響樓市的例子，引證香港樓價仍有調整的壓力，但樓市周期將較以往短暫，可能每兩、三年就出現高低起伏。在波動的市況下，黃建業忠告有意買置業的人士，須緊扣安全帶，儲夠首期仍可上車，但必須量力而為，衡量負擔能力及未來加息風險。

副主席黃靜怡：持續改革 增強平台

美聯集團副主席黃靜怡指出，集團自2010年政府首度推出樓市辣招「額外印花稅」(SSD)後，已著手推行革新計劃，改進佣金制度，並因應「三辣招」夾擊而策動「整合工程」，藉整合團隊、資源及基建，強化資源運用。2013年更全力推行重頭項目「美勵變革」，透過重整人力(Reorganize)、重整架構(Restructure)及重燃火力(Reborn)，著力提升生產力及市場佔有率，令代理的平均收入上升，共享成績。

黃靜怡表示，未來樓市「危中有機」，中下價物業市場需求仍然強勁，隨著年內續有大型新盤應市，一手住宅市場可望再展升浪。集團已鎖定「有盈發展」為大方向，致力落實變革，進一步強化中、長期的盈利能力，推動員工與集團向共同利益前進，讓業績更上層樓。

美聯集團銷售方向及策略4大改變

重整銷售策略 — 「以攻代守」

針對市場激烈競爭，銷售部署從年頭開始由凍結人手轉為大力擴軍，採「先人後行」策略，繼續招兵買馬搶攻一手市場，同步鞏固二手分行戰略據點，進一步強化戰線。

優化營銷文化 — 「3D管理」

加快及簡化批核流程，提升營運效益及靈活性，以配合日益壯大的銷售團隊，輔以全面性指標制度「Key Performance Indicator」，如「美聯里數」(Midland Miles)，客觀評核員工表現。

重整銷售管理團隊 — 「新班子領軍」

重視前線管理人才質素，推行現代化的橫向管理架構，持續提拔年青、具戰績的領導班子，為集團發展奠下穩固基礎，前線生產力大幅提升。

革新營銷制度 — 「紅蘿蔔式獎賞」

藉革新佣金制度、推行靈活的長短線獎勵，鼓勵員工持續提升業績。



住宅部班子領軍下，美聯物業成功強化市場地位，成為帶動集團盈利的火車頭。

董事總經理黃子華：競爭激烈 汰強留更強

美聯集團董事總經理黃子華指出，2014年受惠樓市小陽春及新盤熱銷，地產代理淘汰步伐較預期慢，根據地產代理監管局公布的數據顯示，截至7月底止，代理持牌總人數連升3個月，錄35,550人，僅較去年同期減少約4%。加上辣招長期扭曲樓市，造成供求失衡，消耗性購買力已現疲態，預期政府年內撤招減辣機會不大，未來年二手住宅成交放緩，一手住宅市場獨領風騷，繼續是業界的主戰場，而依賴二手住宅生意的小型代理行將面臨更大經營壓力，汰強留更強下，地產代理界的「音樂椅」遊戲將進入高潮。



把握升市良機 乘勝振奮士氣

We are the Champion 全民運動會

為團結三軍、鼓勵士氣，美聯物業特別舉行「We are the Champion 美聯2014運動會」，透過有益身心的競技運動，激發員工鬥心，增強溝通、互動及合作性，齊齊做個「有盈戰士」！熱愛運動的美聯集團主席黃建業更百忙之中親臨運動會為健兒打氣，並帶領管理層昂然進場，把現場氣氛推至最高點！副主席黃靜怡及董事總經理黃子華更親自落場比賽，與員工打成一片，宏揚集團提倡的「力爭第一」的鬥志及精神。

集團主席黃建業表示，集團上下必須保持高昂士氣，繼續發揮奮勇拼搏的精神，延續佳績。黃建業預期，樓市小陽春未必能持久，勉勵員工把握樓市回暖的黃金機會，傾注熱情與熱誠於工作上，並積穀防饑，慎防樓市再吹冷風，影響交投及地產代理的生計。

黃建業亦呼籲員工應注意身心健康，多做運動，以達至一向提倡的「Physically Fit」、「Mentally Fit」及「Financially Fit」的「3 Fit精神」，並從運動中學習到持續性(Consistence)、堅韌性(Persistence)、勤力(Hardworking)、策略性(Strategies)、技術性(Skill)及公關及關係(Personal Touch)五大工作要點，積極提升表現。

運動會舉行五項競技，同時考驗參賽者的智慧、策略、體力、意志及團隊精神。美聯物業住宅部港島、九龍及新界三區各派精英，組成隊伍角逐各項冠軍。過千員工雲集，落力打氣，給予隊友全力支持，士氣高昂，氣氛熱鬧。



集團主席黃建業於運動會上呼籲員工加倍努力，成功激勵士氣。



揭幕禮上，副主席黃靜怡一響按，眾領導層立即踢出上手足球，代表運動會正式開始。



新界區「光耀大西北」一早準備了鑼鼓大旗為隊員打氣，先聲奪人，因而贏得「團隊精神大獎」。

九龍區健兒群策群力，全場總冠軍實至名歸。

運動會五大競技項目



三人籃球

新界區「光耀大西北」一路過關斬將，勇奪「三人籃球」冠軍。

閃避球

住宅部行政總裁布少明頒發「閃避球」錦旗予冠軍得主九龍區。



飛氈神射手

董事總經理黃子華頒發「飛氈神射手」冠軍錦旗予港島區的「駒棟全勝」。



搶單大比併

主持人會發問多條有關新盤的問題，參賽者要在一堆足球型的紙牌中找出答案，但之前必須先完成連續「的波」五下的球技挑戰。

經過多番激烈的比賽，九龍區的「串燒三連冠」終取得「搶單大比併」的冠軍。



管理層邀請賽 力拔山河

集團管理層各自加入不同隊伍參賽，圖為董事總經理黃子華及執行董事葉潔儀落力參賽，與眾同樂。

九龍區「串燒三連冠」從副主席黃靜怡手中取過「力拔山河」的冠軍錦旗。

2014下半年集思會



美聯集團主席黃建業(前排右八)率領副主席黃靜怡(前排右七)、董事總經理黃子華(前排右九)及眾高層聚首集思會，為集團發展獻策。

世界盃勉員工 少說話多做事 更上兩層樓

世界盃成為全城熱話，就連美聯集團2014年下半年集思會，主席黃建業也要藉世界盃來勉勵員工專心工作，以免大意失手。

事緣是美聯集團由領導層大力推動改革，2014年上半年屢創佳績，接連贏得多個新盤銷售冠軍，氣勢如虹，為乘勝追擊，美聯集團主席黃建業於7月10日率領眾高層舉行半年一度的集思會，制定下半年策略，希望推動業績「更上兩層樓」。

集思會以「少說話 多做事」為主題，一向熱愛運動的黃建業別出心裁地以足球王國巴西於世界盃大敗於德國腳下作例子，提醒同事市場無情，必須提高危機意識，慎防中國經濟下滑、自由行熱潮減退等潛在問題衝擊香港經濟，勉勵員工專注業務，力求進步，冀續創高峰。黃建業亦高度肯定住宅部上半年「逆流進步，創出佳績」，指出自從集團確立「能者居之」(Driver seat for driver)的策略後，迅速提升生產力，業績躍進。

美聯集團副主席黃靜怡表示，集團迅速推動結構性轉變，成功提升市場佔有率，改善業績，未來將繼續專心做生意，秉承「少說話 多做事」的宗旨，務實做事。美聯集團董事總經理黃子華勉勵員工「窮則變變則通」，在順境時固然要做出成績，遇逆境更要尋找翻身良機，希望管理層領悟集思會上的「心法」後傳授予眾同事，做得更好。

會上，眾出席的管理層皆踴躍發言，落實推動多項措施，會議氣氛熱烈，士氣高昂，成功指日可待。

股東周年大會 全部議案順利通過

美聯集團於2014年6月26日舉行的股東周年大會，在熱烈討論的氣氛下圓滿結束，5項決議案均獲通過，可見集團獲得股東鼎力支持。股東們踴躍發問，領導層耐心地一一解答，體現高透明度，及高度重視與股東的溝通。惟個別股東情緒激動，不斷作出負面言論，美聯集團副主席黃靜怡為保集團聲譽，於會上剖白與股東APEX代表早前的對話。

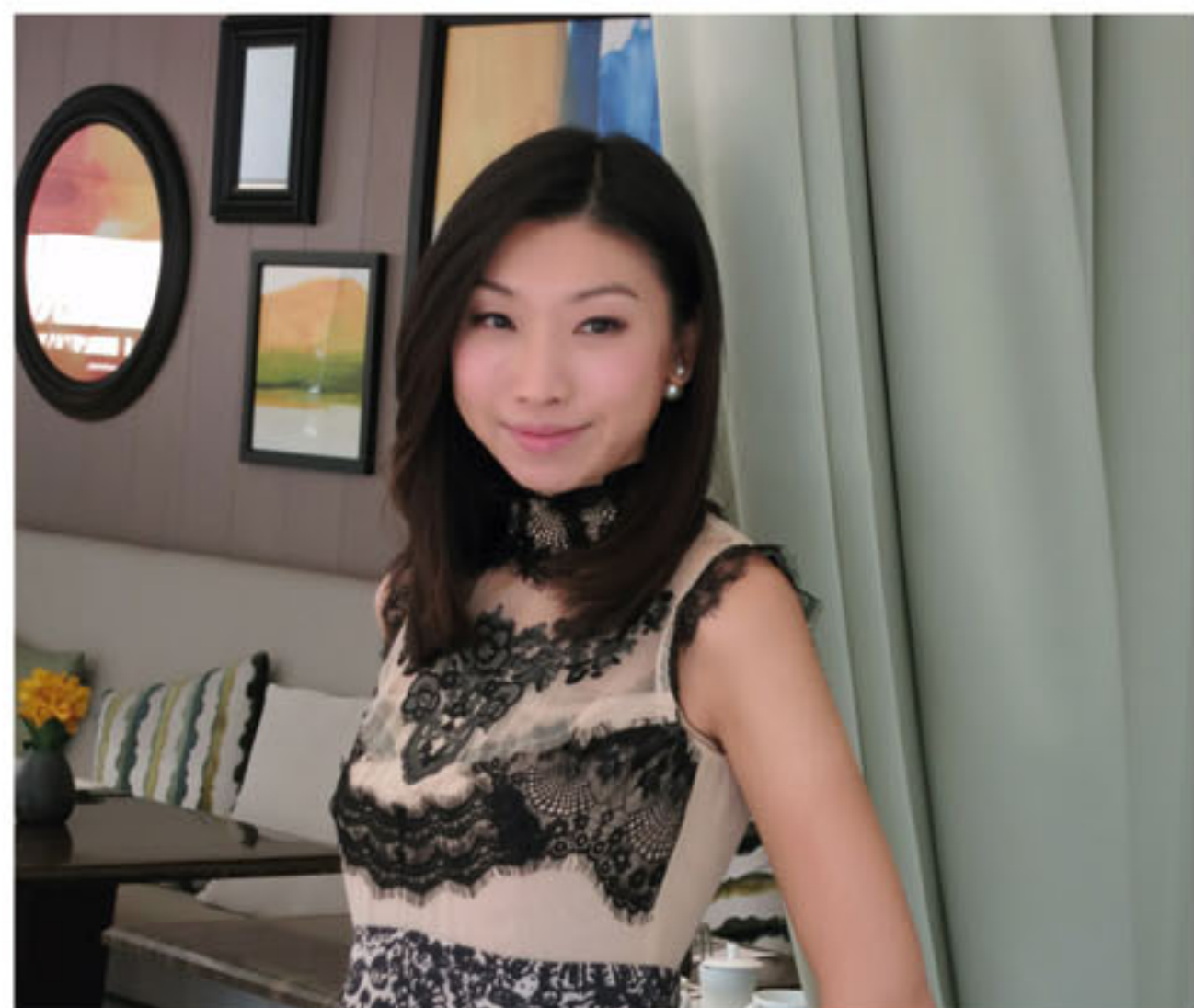
2014年2月，黃靜怡與APEX代表繆宏邦會面，繆宏邦竟然表示：「想搵快錢、想『骨水』，對美聯毫無感情」其入股美聯的真正用心顯露無遺，集團更已將相關的抹黑言論交予執法機構。

此外，美聯集團亦於8月因應兩名股東之要求舉行股東特別大會。董事會認為會上的所有要求決議案均不符合本公司及其股東的整體利益，故建議股東投票反對所有要求決議案。大多數票數支持董事會的投票建議，所有要求決議案均以大比數被否決，再次證實股東對管理層的高度支持。

副主席《旭茉JESSICA》深度專訪

美聯共成長 馭變領時勢

由金融海嘯到「三辣招」，副主席黃靜怡不斷憑幹勁、韌力與智慧，帶領美聯集團破浪而出，成就個人與企業蛻變，更乘浪勇創高峰，過程中凝煉出寶貴的實戰心得與管理哲學，成為不少商界人士取經對象。黃靜怡獲本港著名時代女性刊物《旭茉JESSICA》力邀，接受「JESSICA WOMEN」人物專訪，從兒時歷練起步，深入剖白從商後的心路歷程，娓娓道出與美聯共進多年的深刻點滴，剖白與集團的深厚感情與關係，更分享獨到的多角度管理心法，立體呈現成功女性獨有的睿智與知性，堪當各行業管理人與新一代女性的借鑒！



副主席黃靜怡肩負領導美聯集團的重任，過程中凝煉出獨特的一套管理智慧，於訪問中大方分享。

訪問精彩內容撮要：

馭風蛻變 與挑戰探戈

- 從小爸爸教我們「Can Do」精神，要做就做到第一，不要給自己藉口說做不到。
- 4歲爸爸教我游水時，就已經訓練我要靠自己，略懂水性後他就放手，讓我載浮載沉努力爬上水，現在回想，他是教我何謂危機感。
- 今天不去嘗試跳出自己的框框，十年後才去面對，到時人更固執，就更難改變自己，早一點嘗試必會有更佳效果。

多元思維 實踐承先啟後

- 從主席手中接過指揮棒，得到的教誨是「持續發展 任人唯才」，感激爸爸讓我自由發揮，讓我早些跌低，學習錯後改過。
- 辦公室有幅畫，看似一把權杖又看似風景，特意掛在眼前，提醒自己多角度思維；作為管理層要多角度看事情，用不同方法、道理說服人。

美勵明天攜手創 社企共融建棟樑



記者會三位主禮嘉賓及師生代表，與美聯「學校起動」計劃委員會成員合照。委員會成員包括：住宅部董事歐灝軒(右六)、市場部董事陳婉嫻(右七)、內部事務董事 Ivan Ip(右五)、財務部財務總監 Daisy Choy(右四)、公關部高級經理 Sara Chan(右二)、查冊資訊部經理 Judy Tai(右三)、行政部營運助理經理 Keith Yung(右一)及公關部高級主任 Cherry Wong。

「美聯集團向來熱心公益，早於2004年已成立「美聯慈善基金」，發揮「取於斯 用於斯」精神，出錢出力回饋社會。副主席黃靜怡早前更欣然宣佈，啟動全新的「美勵明天工程」，致力發展慈善、教育、培訓及社會服務工作，頭炮是全力支持由九龍倉主席吳光正先生策動的「學校起動」計劃(Project WeCan)。

「美聯慈善基金」於未來5年，將捐出250萬港元，予香港聖公會何明華會督中學，以資助該校建立更優秀的學習環境。美聯更鼓勵全體員工積極參與，發揮「萬人企業」優勢及「取於斯用於斯」精神，展現善心，實現學校、企業及社會攜手共創「美勵明天」。

隆重其事，美聯集團特別舉行記者會，並邀請到會德豐地產常務董事暨「學校起動」計劃委員會委員黃光耀先生，以及香港聖公會何明華會督中學鄭秀芝校長，一同進行啟動儀式，代表計劃正式展開，以示攜手為社會建棟樑、創明天。



副主席黃靜怡獲邀成為「學校起動計劃」舉行第二階段啟動禮嘉賓，於會上與計劃的發起人、九龍倉主席吳光正(中)及香港聖公會何明華會督中學鄭秀芝校長合照。



美聯集團應香港聖公會何明華會督中學邀請參與陸運會，由市場部董事陳婉嫻(右五)代表擔任頒獎嘉賓，並派出前線精英出戰邀請接力賽。

政經高峰論壇 前瞻投資形勢



政經大時代高峰論壇暨2015年樓股前瞻講座



2014下半年投資策略峰會講座

為助市民了解最新投資形勢，美聯集團兩次舉行投資講座，廣邀專家講者，前瞻市況，推介財富增值策略，皆反應踴躍，全場爆滿。2014年10月，因應社會運動加上外圍市況波動，舉行【政經大時代高峰論壇暨2015年樓股前瞻】講座，請來耀才證券市務總監郭思治、焯華金融集團副行政總裁張明德、美聯工商舖執行董事兼行政總裁黃漢成及美聯物業首席分析師劉嘉輝，剖析「樓、舖、股、金」的最新形勢，更請來知名財經節目主持章佳強當星級主持，令場面更添熱鬧。

較早前舉行的「2014下半年投資策略峰會」講座，邀請得資深股評人陳永陸、中信証券國際投資諮詢服務部執行董事顏偉洪、美聯物業住宅部行政總裁布少明、美聯工商舖執行董事兼行政總裁黃漢成及美聯物業首席分析師劉嘉輝擔任講者，多角度分析滬港通、放寬辣招等措施對股市、樓市的影響。

剖析辣招影響 樓市分析記者會



美聯進行的民意調查顯示，逾6成換樓客擬一年內入市。美聯物業住宅部行政總裁布少明（左）表示，DSD鬆綁效應浮現，重燃入市意欲，換樓鏈有望重新啟動。



美聯物業高級董事（企業拓展）謝梓旻與首席分析師劉嘉輝聯袂召開記者會，拆解樓市真像。

美聯集團掌握最新、最齊的樓市資訊，每次舉行樓市分析記者會，都受到傳媒高度重視。政府宣佈建議放寬雙倍印花稅的換樓期限後，引爆市場購買力，美聯物業訪問逾800名業主，發現約51%受訪者有意換樓，而在這批有意換樓的受訪者中，多達61%更表示擬於一年內換樓，更有14%表示將即時至3個月內換樓，意味換樓購買力浮現，催化換樓步伐。

在另一記者會中，高級董事（企業拓展）謝梓旻表示，雙倍印花稅放寬後樓價按月升幅擴大，不過二手成交量雖有回升，但與旺市相比仍低一截，樓價明顯乾升。首席分析師劉嘉輝亦指出，今年發展商繼續以優惠價推出新盤，一、二手溢價持續收窄，第二季更是繼2000年後再次出現折讓，一手定價回落，二手價上升，料會誘發二手業主「棄舊迎新」投入一手市場。

尋穩定回報 推介定息產品



近期全球股市波動，市場資金出路不多，不少客戶將投資目光轉向定息產品，期望獲得穩定而可觀的回報。已有近40位同事成功透過美聯金融獲得汽車保險優惠，適用車種廣泛包括Toyota、Honda、Benz、Audi及BMW等。現同事可享「續保價保證至少減\$100」優惠，名額有限，先到先得。

近40位同事成功透過美聯金融獲得汽車保險優惠。

夢想動起來 躍上多媒體平台



今年初正式起動的「一個美聯 成就千億夢想」計劃，以文字方式展現美聯精英逐夢成真故事，最近更由平面躍上多媒體平台，讓「夢想動起來」，以更生動的短片娓娓道出不同精英，如何在美聯的黃金創富平台達成夢想的故事。

短片已可於以下途徑收看：

Facebook專頁：www.facebook.com/midlandrealty1200

Youtube頻道：<https://www.youtube.com/user/1200midland>

微博：<http://weibo.com/midlandrealty>

1. 「夢想動起來」首集主角是山頂及南區豪宅和福道分行高級客戶經理李淑儀。
2. 「夢想動起來」第二集主角是九龍灣德福分行首席高級營業經理黃遠基。

美聯拍賣產業署港島豪宅盤



美聯測量師行舉行產業署豪宅拍賣會，拍售10個港島豪宅，反應理想，共售出9項物業，涉及成交金額達2.81億元。美聯測量師行董事林子彬表示，儘管一手市場不乏供應，但港島區新供應相對有限，豪宅地段的港島區一、二手物業仍然受追捧，故不少客人參與競投，反應踴躍。

美聯拍賣產業署港島豪宅盤，買家反應熱烈，爭相出價。

獨家代理多倫多豪宅項目Monde



美聯環球獲委託獨家代理首度在香港推售的加拿大多倫多市中心豪宅區湖景項目Monde。項目為著名發展商、2014年度最佳樓盤項目得獎者Great Gulf精心策劃興建，打造成高尚生活社區。項目計劃推售約49伙，訂價由加幣30餘萬元起。

Monde提供549個住宅單位，為1房至2房間格，面積約由543呎至908呎不等，景觀吸引，湖景城市一覽無遺，旺中帶靜。由世界著名設計師Moshe Safdie設計，外型獨特，室內樓底高達9呎，用料高級豪華，極具氣派，更設有高級會所，提供無邊際室外泳池、健身室、桑拿室等，專為追求高品質生活人士而設。

Monde位於倫敦市中心，旺中帶靜，投資自住皆宜。

香港睇舖團 推介優質物業



美聯澳門與美聯旺舖合作推出「香港睇舖團」，由美聯澳門行政總裁張一輝親自帶領逾30名澳門客戶，親身實地到港視察多個精選優質旺舖。客戶反應熱烈，未來將舉辦更多同類活動，以讓澳門客戶更進一步認為香港的優質商舖。

香港睇舖團反應極佳，同類活動陸續有來。

培育人才 孜孜不倦



職前培訓以角色扮演方式訓練新人的營銷技巧。

為配合火熱的一手市場，大學堂推出專為新入職的前線而設的兩日職前培訓，由前線資深主管傳授實戰經驗，以角色扮演訓練新人的營銷技巧。作為「人才發展計劃」之一的「2014年飛虎計劃」，也加強陣容，請來新城娛樂台執行總監鄭啟泰、兩位資深專業培訓師Jeff Wong 及Danny Chan主講。

為了讓加深同事對購買海外物業的了解，大學堂誠邀國際房地產部開辦「英國物業買賣須知」課程，講解該國房地產市場概況、物業買賣手續及流程、物業升值潛力等知識。

前線之外，前線分行文職同事也得到實用的培訓，「SA文件檢核簡單學」就是為他們度身訂造，以便同事協助營業員檢查標準文件。課程已舉辦7次，共有172人次接受培訓並已通過測試。

榮膺「人才企業1st」榮譽



美聯一直以培育和訓練人才為己任，更是業界唯一成立「大學堂」培育精英的代理行，於提升企業人力資源質素上的努力有目共睹，早前更再度榮獲僱員再培訓局嘉許「人才企業1st」榮譽，表揚及肯定集團在「人才培訓及發展」工作上的表現。

美聯物業董事（內部事務部）葉國雄代表集團領取「人才企業嘉許計劃」獎項。

傑出新晉培訓師比賽獲勝



恭喜！美聯大學堂導師Novem Chung勝出由「香港專業管理協會」（HKMA）舉辦的「傑出新晉培訓師比賽」。該比賽為年資5年以下、在培訓行業有傑出表現及有貢獻者而設，以即時課堂設計及現場演繹為主，今年約30多人參賽，最後獲勝的只有9人，足證集團對培訓師資的重視受專業認同。

Novem Chung加入集團2年，曾教授顧客服務、牌照考試等多個實務課程，本身亦是S牌考試滿分狀元。

獵英行動 聚賢育才



美聯物業未來繼續「以攻代守」，增加人手搶攻一手及二手市場。人力資源部全力配合，也展開「獵英」行動，全方位廣納人才加盟，先後多次舉行招聘會，又與不同的機構合辦講座，即場面試有意投身地產代理行業的人士。活動得到前線主管的大力支持，抽空出席現身說法，面試反應熱烈，參加者紛紛表示獲益良多，對地產代理行業投下信心一票。

屯門西鐵兆康分行助理區域經理Ivan Chan精心挑選同懷創富夢的生力軍加盟。

美勵行動打氣 員工感受關愛

美聯不但熱心回饋社會，對員工也是關懷有加，照顧周到。「美勵行動」近月更是不斷主動出擊，以層出不窮的活動及課程，為辛勤工作的前線和後勤加油打氣，應付接踵而至的新盤大戰！

一手盤加油站

新盤週週開賣，有見前線員工開單無停手，「美勵行動」特別推出「一手盤加油站」，四出到各新盤打氣。早前，由人力資源部同事帶同能量飲品，到美聯工商舖獨家拆售的屯門商場「壹號總站」派發，董事總經理更親身到場試飲，讓同事感覺到集團的關懷。

美勵行動盃 - 五人足球賽

為提升士氣，增強同事間的合作性，以及鼓勵身心健康而舉辦的「美勵行動盃 - 五人足球賽」，經過多場激戰，最終由香港置業西九龍區的「隊你你」登上冠軍寶座，從董事總經理黃子華手上取得頒獎嘉許。

月餅班賀中秋

月餅食得多，整月餅相信很少同事試過，因此「中秋節雪糕月餅班」的報名非常踴躍，更在佢眾要求下特別加班，出席者都專心聆聽導師講解，希望親手製作出最精美的雪糕月餅，與家人一同分享。



精選按揭推介



經絡按揭轉介

美聯集團及長江實業(集團)組成之聯營公司

一手
物業適用

8成半按揭計劃

貸款額最高為**800萬** (低者為準)
首3年定息**2.3%**，第4及5年**2.75%**

一二手
物業適用

9成按揭計劃

貸款額最高為**500萬** (低者為準)
首3年定息**2.3%**

二手
物業適用

8成按揭計劃*

貸款額最高為**640萬** (低者為準)
首3年定息**2.3%**，第4及5年**2.75%**

一二手
物業適用

銀行同業拆息計劃

實際按息低至**1.92%**
全期低至**H[#]+1.7%**

*一手物業適用，每一物業按揭額最高不超過估值或購入價之85%、或按揭額最高為港幣800萬元(低者為準)。^一二手物業適用，每一物業按揭額最高不超過估值或購入價之90%、或按揭額最高為港幣500萬元(低者為準)。*二手物業適用，樓價高達800萬，每一物業按揭額最高不超過估值或購入價之80%、或按揭額最高為港幣640萬元(低者為準)。截止申請日期為9月30日。貸款機構對個別計劃將收取手續費。以8月15日之一個月銀行同業拆息為0.22%計算。以上所有P為5.25%。優惠期有限，額滿即止。詳情請向經絡查詢。一切條款及細則以貸款機構最終批核為準。



www.mReferral.com

按揭熱線 **319-66666**





美聯精英會「一馬當先」慶功酒會，星級代理濟濟一堂。

精英會慶功酒會 團結振軍心 精英齊聚首

美聯物業人材濟濟是眾所周知的事，由一眾星級代理組成的「精英會」更加是「精英中的精英」，能成為其中的一份子，是美聯前線同事的殊榮。去年7月底，這批精英響應兩位會長：美聯物業董事郭玉滿及營業董事陳光裕的號召，抽空聚首一堂，參與「一馬當先」慶功酒會，以慶祝集團2014年上半年捷報頻傳，更頒發精英會徽章以示嘉許，並公佈多位永久鑽石精英，表揚業績最超卓的3位主管精英及3位營業員級精英，進一步提升士氣。

精英會的活動獲美聯集團全力支持，以推動員工不斷努力提升業績，晉身「精英階層」。為此，集團更成立跨部門籌委會，以便日後籌辦更多元化、更高質素的活動。

是次慶功酒會由郭玉滿及陳光裕兩位應屆會長悉心策劃，更邀得美聯集團董事總經理黃子華、美聯物業住宅部行政總裁布少明親臨。酒會除了設有美酒佳餚外，更特別設計多個有趣環節，助眾精英互相認識；抽獎活動更把氣氛推至最高峰。兩位會長還積極籌辦多元化的活動，務求各精英在努力爭取驕人業績的同時，可以「Work Life Balance」，達致工作及生活平衡。



四位戰績彪炳的精英從美聯物業住宅部行政總裁布少明手上獲得「永久鑽石精英」榮譽。

美聯物業精英會

入會資格

續會資格

(必須為2013年精英會成員)

營業員級組別：全年營業額達180萬或以上

主管級組別：全年營業額達1,000萬或以上

營業員級組別：全年營業額達144萬或以上

主管級組別：全年營業額達800萬或以上

義賣月餅顯愛心



「精英會」會長郭玉滿(右四)率領眾精英參與愛護動物協會的月餅義賣活動，為動物福利籌款，盡顯愛心。



「精英會」於現屆會長之一的新界西北及屯門區營業董事陳光裕率領下出席「WATCHES & WONDERS鐘錶與奇蹟·亞洲高級鐘錶展」，鑑賞一系列高級鐘錶作品。

「精英會」月月有活動，適逢中秋佳節，兩位會長郭玉滿及陳光裕盡顯愛心，邀請會員參與愛護動物協會的月餅義賣活動，以「尊重生命，由愛動物開始」為主題的「花好月圓」系列慈善中秋月餅，為動物福利籌款，郭玉滿更率領精英帶同心愛寵物前往該會，探望一批被遺棄的貓狗，讓它們感受暖暖的關愛。

無上限獎賞 招兵買馬攻市佔

樓市旺勢持續，逾千伙之大型一手新盤接連部署推出。美聯物業為迎接源源不絕之商機，重鎚推出「招兵買馬佣金獎賞計劃」，設無上限豐厚獎金，鼓勵前線精英全民推薦行內人才加盟，以進一步擴充軍力，為搶攻一二手市佔提供強力支援。

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，美聯精英大力拓展一手市場，成功提升市佔率，奠下穩健基礎，擴充時機成熟，故此推出「招兵買馬佣金獎賞計劃」，強勢吸納精英加盟，更有效地強化人才庫。

該計劃鼓勵各級前線員工推薦行業精英加盟，對象包括持牌新人、回巢精英及見習營業員，成功轉介人才並入職滿1個月，介紹人可獲500元轉介獎金，試用期滿另外獲1,500元。計劃另設創新無上限開單獎金，介紹人可於新人入職初期共享開單成果，獎金與其營業額成正比，更不設上限，成就公司、介紹人、新人三贏局面。

布少明表示，美聯完善之管理制度於行內聲譽卓著，故成立40多年來精英人才輩出，不少新人成功於短時間內提升專業質素，成為行業不可多得之人才，故今次希望透過以上計劃，配合美聯龐大之支援及行之有效的生意平台，將能吸引更多有志之士加盟。



布少明希望「招兵買馬佣金獎賞計劃」可進一步吸納人才加盟。

備戰新盤 戰略性據點開分行

美聯物業配合多個新盤推出及業務發展，特別於全港的戰略據點開設分行。因應「環宇海灣」開售，於荃灣、葵涌、美孚、深井、青衣、珀麗灣及東涌開設7間專門店；囍匯分行亦已在灣仔正式投入服務，助客戶了解囍匯，更有助吸納灣仔區的二手客源及盤源。此外，南昌站的港灣豪庭分行已經開業，為客戶提供最專業服務。

為吸納國內龐大的購買力，美聯亦把分行觸角伸延至國內，與發展商長實合作，於深圳福田區開設首家「環宇海灣」內地專門店，店內設有樓盤展板及資訊，為對該項目有興趣的客戶提供大量資料。



美聯「環宇海灣」內地專門店開幕，請來發展商長江實業地產投資有限公司董事劉啟文(右六)、長江實業地產投資有限公司董事郭子威(右五)及長江實業高級營業經理封海倫(右四)主持剪綵儀式。



囍匯分行開幕，邀得信和置業營業部聯席董事田兆源(右五)、信和置業營業部副總經理嚴細良(右三)主持剪綵。



南昌站港灣豪庭分行投入服務，美聯西九龍高級區域營業董事陳瑞香(右六)與該行精英團隊合照，預祝生意蒸蒸日上。

「環宇海灣」銷售獨領風騷



美聯於矚目荃灣新盤「環宇海灣」打響頭炮，確定獲得首階段銷售冠軍，榮獲發展商長實嘉許。



新界區上半年業績創三年新高

美聯物業新界區2014年上半年生意額創過去3年新高！單是6月新界區百萬分行便達45間。集團董事總經理黃子華及住宅部行政總裁布少明更出席新界區區域大會，宣佈喜訊，嘉許團隊，亦勉勵精英延續佳績。



稱霸「環宇海灣」名人食府慶功

美聯物業於「環宇海灣」的成績冠絕全行，美聯眾管理層特宴請主區精英主管於本港著名頂級名人食府大嘆鮑翅盛筵，更大派獎金獎盃，與眾同樂。

GRAND AUSTIN開售 精英力創佳績



港鐵站上蓋新盤「GRAND AUSTIN」去年開售前夕，美聯集團副主席黃靜怡連同董事總經理黃子華及住宅部行政總裁布少明雲集示範單位參觀，鼓勵同事全力出擊奪佳績。

揚威「第46屆傑出推銷員獎」



美聯集團12位精英勇奪「第46屆傑出推銷員獎」(DSA)殊榮！美聯住宅部、香港置業及美聯工商舖各有4名精英得獎，當中美聯住宅部更連續兩年創下100%得獎佳績。



食得「瀛」賀豐收

美聯物業在新地粉嶺「瓏山1號」項目勇奪項目總冠軍。公司特設精彩和味「瀛」宴勞犒一眾精英主管。



「夏水禮」船河遊慶功

將軍澳坑口站兩家分行於2014年上半年5個月每月均達到百萬營業額，為慰勞精英上半年傑出表現，舉辦「夏水禮」船河遊，聯袂出海，盡情釋放活力與熱情。

九龍區精英同歡唱慶牛一



九龍區董事郭玉滿特別為旗下一眾同期生日的同事，舉行「主管·秘書」生日會，在卡拉OK同歡「唱」賀。

樓神親賀港島慶功宴



美聯物業港島區成績驕人，港島區董事歐沚軒去年7月特別舉行慶功晚宴，更榮獲有「樓神」之稱的新地副董事總經理雷霆以及新地代理銷售及市務高級經理唐錦江親臨，並請來知名女歌手李卓庭獻唱，令慶功宴星光閃爍。



悅堤銷售節節領先

美聯物業在新盤上捷報頻傳，於愉景灣全新項目悅堤的銷售也是節節領先同行，並獲得發展商香港興業嘉許。



囊括逸瓏灣天池大宅3成交

實力的證明！美聯物業包辦大埔區新盤逸瓏灣期及II期連環3間「天池大宅」成交，總金額超過2.5億元，獲發展商信和置業營業部聯席董事田兆源及副總經理嚴細良頒贈獎盃嘉許。

將軍澳區船河同樂



將軍澳下半年有兩大新盤登場，美聯物業九龍區董事郭玉滿為凝聚士氣及提升團隊戰術，特別舉辦將軍澳區「船河同樂日」，率領一行70餘人乘船出海，「充電」備戰將臨的新盤大戰。

坑口站分行山頂萬元宴



將軍澳區兩大新盤天晉III A及緻藍天部署登場，美聯物業將軍澳坑口站分行助理聯席董事劉卓豪為激勵團隊士氣，一擲萬元於山頂設宴款待約20位精英同事，預祝新盤再締驕人佳績。



柯士甸站分行(3)海鮮宴慶功

美聯物業柯士甸站分行(3)於約個半月內促成十多宗大額成交，涉及樓價合共約2.8億元，個別精英業績更高逾百萬元，累積營業額近450萬元。該行高級區域經理謝錦成為慰勞眾得力精英，在西貢舉行海鮮慶功宴，一同聯誼歡聚。



新舖業績佳 米芝蓮慶功

美聯物業九龍伯爵街分行於去年6月中旬開業，至7月份已錄約240萬元的驕人業績。為犒賞一班得力精英同事，該行主管、區域營業董事鍾坤文特於米芝蓮食府設宴慶功，共享佳餚美宴。

東涌Top Team 海上慶功



美聯物業東涌水藍天岸分行在高級營業經理盧靖然帶領下，憑「生意無界限」的策略，積極進攻外區新盤，成為美聯東涌區Top Team，因此於西貢舉行海上派對慶功，以慰勞同事的辛勤付出。

摘「傑出企業社會責任榮譽大獎」

美聯集團不忘回饋社會，備受各界推崇，榮獲「傑出企業社會責任榮譽大獎」，成為業界唯一得獎企業。該獎以推廣企業公民意識為目標，獲提名的企業皆在社會責任工作上表現傑出。為隆重其事，集團副主席黃靜怡代表出席頒獎典禮領獎，並即場分享成功推行社企的心得，承諾繼續鼎力支持企業社會責任工作。



美聯集團榮獲「傑出企業社會責任榮譽大獎」，集團副主席黃靜怡(左)從公司註冊處處長鍾麗玲手上接受殊榮。

捐公益金 10萬元善款

美聯再次派隊參加港島九龍區百萬行及新界區百萬行，身體力行宣揚關心社會、傳遞愛心之訊息，更捐助合共10萬元善款予主辦機構香港公益金。



美聯物業住宅部行政總裁布少明(右四)聯同港島區董事歐仕軒(右一)、九龍區董事郭玉滿(右五)及新界區董事張子存(右二)一同遞交善款支票予香港公益金代表。

榮獲九龍樂善堂「愛心企業」美譽

美聯集團為支持不同機構的慈善活動，一向是「既出錢又出力」，多次因善心獲得獎項嘉許。早前，美聯集團便獲得九龍樂善堂頒發「愛心企業」感謝狀，以表揚集團上下對該會活動的支持，並由美聯物業董事(市場部)陳婉嫻代表公司接受殊榮。



美聯集團榮獲九龍樂善堂的「愛心企業」感謝狀，由市場部董事陳婉嫻(右)代表公司接受殊榮。

導賞攝影 愛心之旅

美聯的「美善會」義工隊秉承「美聯行善 身體力行」的精神，參與無數義工活動。最近，他們就聯同循道衛理楊震社會服務處，帶領「南山晉逸居」一班智力障礙舍友，一同乘坐觀光開篷巴士漫遊中西區，並體驗拍攝的樂趣。美聯義工們沿途擔起導賞工作，介紹各處名勝，又與舍友共晉晚餐，分享生活點滴。



「美善會」帶領「南山晉逸居」的舍友一同乘坐觀光開篷巴士，漫遊中西區，體驗拍攝的樂趣。

奪「登山善行2014」 團隊行山賽跑季軍

做物業代理除了口才了得，腳力也要足夠才可以時時帶客睇樓。美聯物業參加由善寧會舉辦的「登山善行2014」行山賽跑，九龍區董事郭玉滿率領眾精英主管勇奪短途路線團隊賽中勇奪季軍，更獲大會頒發紀念水晶座，體力及腳力同樣驕人！頒獎當日，參賽的美聯精英分享比賽點滴，並表示將繼續身體力行支持慈善活動。



九龍區董事郭玉滿(右三)與眾九龍區精英主管勇奪善寧會「登山善行2014」行山賽跑短途路線團體賽季軍。

支持會德豐 攝影比賽作品義賣

美聯物業透過義賣攝影比賽得獎作品，積極造福社群。是次名為「山頂足跡」的攝影比賽活動由會德豐地產主辦，旨在通過相片讓市民欣賞都市內的建築及文化風貌。在全數15張得獎相片中，美聯一口氣投得其中兩張，更包括冠軍作品。



美聯物業住宅部行政總裁布少明(右一)率眾代表出席比賽頒獎典禮。

美聯會優惠不斷 優質生活盡掌握

由美聯集團副主席黃靜怡全力策動，秉承「共創美勵生活」宗旨而創立的【美聯會】，為會員提供豐富優惠，營造優質生活品味，精彩活動更是層出不窮。



1



2



3



4

1. 品味咖啡之旅

10月份舉行的重頭活動，由咖啡專家當導遊，於短短兩小時的悠閒時光中，帶會員認知咖啡歷史，介紹及示範種植及沖泡方法，同時品嚐多款精品咖啡，體驗沖調及 Latte Art 拉花的魅力。

2. 武藝親子齊齊動

暑期親子活動，由「香港武藝舞會」創辦人兼導師簡家銘傳授「舞藝舞」，透過學習武術及西方「HIP HOP動作」，強身健體，並促進親子關係，完成活動後每個家庭都可獲頒演藝學院證書一張。

3. 送書展門券

響應集團主席黃建業提倡的「終身學習 鼓勵閱讀」文化，免費送出「第25屆香港書展」門券予會員，迴響熱烈，首批門券於活動推出首日已換領一空，【美聯會】其後「加碼」再派門券，同告迅速換罄。

4. 優先參加「2014下半年投資策略峰會」

美聯集團早前舉辦「2014下半年投資策略峰會」，【美聯會】會員可優先報名出席，聽取專家對股市、樓市的分析，全場座無虛席。講座反應熱烈，深獲會員的支持。

【美聯會】自成立後，已先後推出眾多禮品及優惠，入會即可獲得抽獎機會，金鑽會員*更可參加每月均設不同主題的「月月賞」大抽獎，獎品豐富吸引，11月份主題為「尋找家中樂趣」，獎品包括LED高清電視、藍光家庭影院組合及藍光影碟播放機。成功登記成為【美聯會】會員，凡買賣或租賃二手物業(車位除外)並已支付有關佣金，即可賺取積分，換領指定商戶現金券。每支付\$1港元佣金可獲1分，每20000分可換領\$50港元的指定商戶現金券。月月有主題、有禮送，想盡享各種優惠，請即申請加入。



美聯物業董事(市場部)陳婉嫻(右三)頒發獎品予11月份的「月月賞」大抽獎得獎會員。

優惠以外，【美聯會】不忘關懷向會員送上關懷，入會後每逢生日、聖誕、新年等重要節日，均會送出祝賀eCard，以示祝福，物雖輕而情意重。

【美聯會】以「共創美勵生活」為成立宗旨，與會員同心同步創造具價值的生活，達至個人、家庭、企業與社會四方面共融，去年10月成立以來，入會人數節節上升，回饋支持，將陸續舉辦更多優惠及家庭活動，為會員生活增添姿彩。

想成為【美聯會】會員，或了解更多優惠詳情，請從速登入網頁：www.midlandclub.com.hk。

*金鑽會員：曾成功透過美聯物業買賣/租賃物業(車位除外)之客戶。



提速及市價推盤料成主流

二手盤荒亦有望紓緩

美國聯儲局一如市場預期結束買債，為時6年的量化寬鬆終告一段落。美國量寬結束，市場隨之關注加息期重臨。與此同時，本港新盤供應源源不絕，由於加息時間未明，預計發展商傾向把握尚餘的低息時間加快推盤步伐，並會各出奇謀，以各式各樣的優惠去吸引買家。

未來新供應勢增，而政府積極推地意欲亦毋庸置疑。繼運輸及房屋局於較早前發布本港長遠房屋策略報告，目標於未來十年提供多達48萬個公私營住宅單位後，發展局亦緊隨其後公布14/15年財政年度第4季(即2015年1月至3月)的賣地計劃。新一季度住宅地皮招標、鐵路項目及市建局項目將合共提供約2,800伙，若連同整個財政年度首3季計算，本年度私人房屋土地供應估計合共可供興建約20,700個住宅單位，較平均每年18,800個單位的目標多大約10%，是自2010年政府引入私人房屋土地供應目標以來的新高。值得留意，鐵路項目對本財年的土地供應超標功不可沒。單以鐵路項目合共提供約9,600伙，佔總供應約46%。

政府有持續增加供應決心，發展商有旺盛推盤意欲，長樓花供應勢增，預料發展商推盤策略將貫徹「貨如輪轉」的宗旨。二手方面，「盤荒」情況於今年亦可望得到紓緩。由於去年有眾多樓花新盤推出，當中不少於今年可正式收樓。隨著DSD微調後，相信去年購入樓花盤的換樓業主，不少將於今年放售原有物業，二手市場供應料將增加，預計二手缺盤的情況亦將有所改善。

劉嘉輝

美聯物業首席分析師



樓市回顧

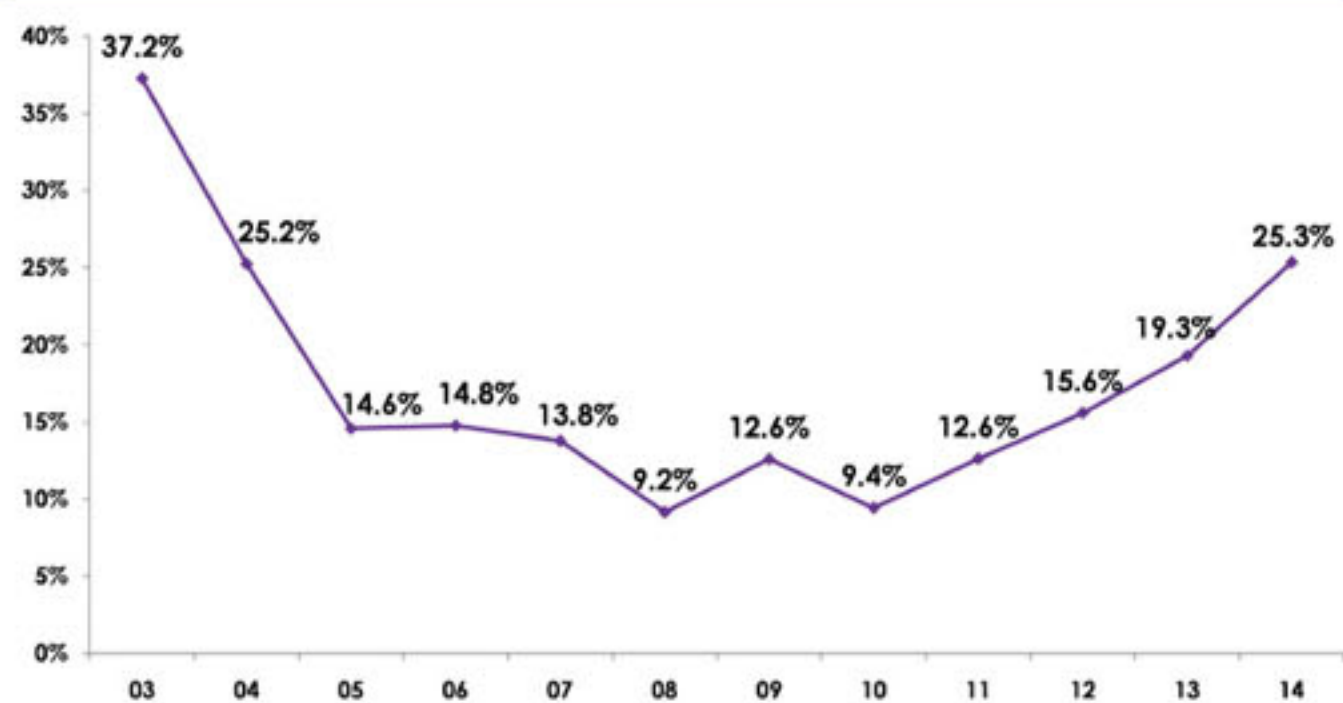
一手搶佔購買力 去年一手私樓註冊量比率升至逾25%水平

過去一年新盤接連登場，加上政府微調DSD，以及發展商提供優惠，吸納購買力，一手住宅市場交投暢旺。據美聯物業資料研究部綜合土地註冊處資料顯示，2014年一手私樓註冊量共錄得約16,822宗，按年急升68.5%，屬7年新高。

去年低息環境仍然持續，業主持貨力依然強勁，沽貨意欲不大，加上受制於辣招，盤源缺乏下，縱使過去一年二手住宅物業註冊量按年亦見上升，但幅度遠低於一手市場。據資料顯示，2014年二手住宅註冊量錄約49,538宗，按年升約18.6%。

由於去年眾多新盤登場，加上不少均提供優惠，而且部份定價又貼近二手市場，不少購買力轉向一手物業，二手表現相對失色，而住宅市場的一手比率亦因此而顯著上升。在不包括一手公營房屋之下，去年住宅物業註冊量中，一手私樓註冊量佔約25.3%，甚至輕微高於04年約25.2%水平，創十一年新高，而一手比率高企正正反映去年新盤市場的暢旺市況。

每年一手私樓註冊量佔整體住宅註冊量的比率



以上資料不包括一手公營房屋
關於簽署買賣合約至繳交到土地註冊處註冊登記時，每月註冊個案一般主要反映前一個月市況
資料來源：土地註冊處及美聯物業資料研究部

Midland Realty



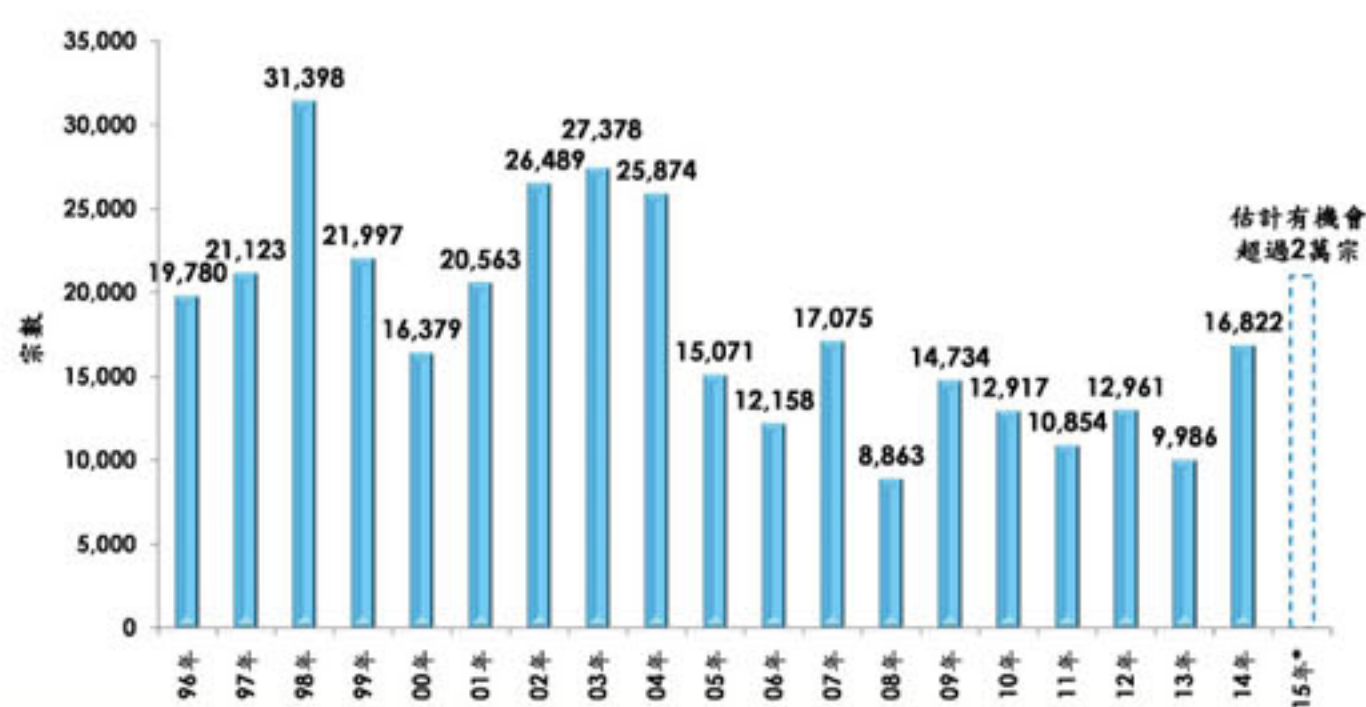
樓市前瞻

今年一手私樓註冊量料進一步超過2萬宗

在新供應持續上升下，料發展商推盤步伐加快。更重要的是，配合政府延長樓花期至30個月的政策，綜合地政總署資料，2014年新申請預售樓花單位已較2013年高出約超過6成，當中樓花期20個月以上的長樓花期項目佔約83%，亦大大超出2013年約62%。與此同時，去年獲批預售樓花的單位更創十年新高。值得注意的是，在已批預售樓花項目當中，近4成為樓花期20個月以上的遠期樓花項目，較前年約1成顯著增加。未來供應不乏，一手繼續主導市場，料發展商仍會提供優惠，因此料今年一手私樓註冊量將有機會超過2萬宗。



每年一手私樓註冊量(不包括一手公營房屋)



*2015年為估計數字
關於簽署買賣合約至繳交到土地註冊處註冊登記時，每月註冊個案一般主要反映前一個月市況
資料來源：土地註冊處及美聯物業資料研究部

Midland Realty



隨著發展配套日漸完善，多個新界邊緣地區，都極具發展潛力。

基建帶動發展 元朗東涌北區樓市蓄勢待發

香港地少人多，近年政府致力發展新區，擴大新市鎮規模，以滿足不繼增加之房屋需求，令多個市區外的邊緣區域變成潛力無限的重點發展地點，當中尤以元朗洪水橋、鄰近大嶼山的東涌，以及新界北區最受矚目。這三大策略重鎮，由於交通及位置的關係，向受主流市場忽略，樓價相對落後，上車盤多，一向較受預算有限的上車客歡迎，但隨著發展配套日漸完善，交通越趨方便，加上靠攏內地的地理優勢，開始受到關注，前景被看高一線，更有投資者率先進駐，樓價急起直追，樓市絕對有發展的空間。今期我們特別走訪這些區域之專家代理，詳述各區樓市市況及分析其潛力。

洪水橋具戰略優勢

新界西北的「洪水橋新發展區」如箭在弦，發展區的商業元素較高，當局計畫在區內引入商場、寫字樓甚至酒店，以創造較大眾化的工種，為鄰近的天水圍、元朗和屯門社區提供就業機會，支持地區經濟。

洪水橋發展計劃早於90年代提出，而各大發展商早著先鞭，不斷於區內推出住宅項目，較近期的有蔚林、漆林、尚城等屋苑。元朗嘉湖區域營業董事黃國良表示：「由於區內屬低密度發展，環境舒適，而較新之二手屋苑其實用均價亦只在6,800元至7,000元左右，價格較吸引，尤其受換樓客歡迎。」

他續稱：「早前一個洪水橋泉薈1座低層H室兩房單位，建築面積約為675呎，實用面積約為526呎，成交價約349萬元，折合建築面積呎價約為5,170元，實用面積呎價約為6,635元，屬吸引價。買家在樓市熾熱氣氛感染下，兼且看好區內前景，斥資入市換樓。」

近年洪水橋一帶不乏新屋苑入伙，更有新盤「插旗」，令區內樓市成為市場熱點。黃國良認為早前新盤項目熱銷，反映區內具發展優勢，備受市場歡迎。「洪水橋位近前海，戰略地位獨特，政府為打造該區成為另一個西北區重心，數年前已積極規劃籌建『港深西部快速軌道』，將來連接至前海及深圳機場，並有意實施一地兩檢。有關基建及新增之跨境服務勢必大大提高洪水橋地域價值，亦有助區內居民將來前往前海等地。」

正因如此，區內樓市吸引到不少需要往返內地工作之用家入場。「受惠於西部通道及屯門西繞道，該區與內地連接大大加強，故近年增加不少捧場客，加上將來有機會加設西鐵洪水橋站，勢令區內居民更容易直達市區。」黃國良對該區樓市前景抱有信心地說。



元朗嘉湖區域營業董事黃國良表示，洪水橋深具發展潛力。

澳門內地客垂青 東涌樓市先行

另一發展重鎮—東涌在大嶼山發展計劃下，區內發展快速起動。隨著港珠澳大橋將於2016年落成，為捕捉「橋頭經濟」機遇，行政長官梁振英提出，除在港珠澳大橋香港口岸人工島、機場北商業區興建大型商場、酒店等設施外，研究開發大嶼山東部水域及鄰近地區，擬興建人工島，打造「東大嶼都會」，作為中區、九龍東以外第3個核心商業區，預計整個計劃需時逾10年。

東涌區域聯席董事周志忠表示，港珠澳大橋預料於2016年通車，屆時市民由香港前往澳門僅約半小時，而現時區內樓市已經先行受惠。「以昇薈為例，近月明顯有越來越多澳門客因為大橋效應而越洋入市該項目，年初昇薈的澳門客佔約半成，來到年中已增至約1成之比重，反映樓市前景看俏。」

周志忠續表示，東涌樓市不但獲澳門客捧場，亦不乏內地睇樓客，早前更錄得內地客繳稅入市個案：「該買家見東涌基建完善，有機場、港珠澳大橋，來港公幹十分方便，終拍板決定斥約444萬元承接東堤灣畔3座中層C室兩房單位，建築面積約為698呎，實用面積約為508呎，需付DSD及BSD共約93萬元。」



東涌區域聯席董事周志忠指出，來自澳門及內地的買家早已投入東涌市場。

事實上，隨著政府微調DSD，買家入市信心明顯增加。周志忠指出，不少客人甚至投資者亦選擇入市，去年年中二手交投量較年初大幅上升。「認識一位投資客，對區內前景充滿信心，雖然有DSD，但仍認為時機適合仍會選擇東涌樓作長線投資。其實不少投資者的心態亦然，一方面資金無更好出路，另一方面現時一手優惠多、折讓大，而東涌潛力過人，租務暢旺，對此類客人吸引力更大。」

在大嶼山發展計劃下，東涌急速發展，成樓市新勢力。





家長內地學生成北區樓市支柱

要數內地人士熱捧之地區，除東涌區外，當然少不了北區。同為重點發展地域，但北區因位置靠近傳統關口羅湖，區內非本地客源所佔比重較其他區域更為明顯。上水粉嶺區域營業董事葉初聲表示，因應近年中港聯繫日益增加，無論本地客或內地客對樓市需求均見增加，加上隨著辣招漸漸為市場消化，有實際住屋需求之內地買家亦紛紛考慮來港入市，當中不少以北區為首選。

以早前推出之粉嶺新盤為例，以美聯物業客戶統計，非本地客入票量仍佔約兩成，顯示有關需求殷切。葉初聲表示：「現時內地客佔區內生意額約15%至20%，可謂穩佔一個重要席位。」

另一方面，內地客亦撐起北區租賃市場。「北區由於連接關口，故一直以來都為中港貿易人士置業首選，而近年內地學生租賃需求逐年增加，『搵盤大軍』漸漸衝出沙田區，沿東鐵線北移，令北區租賃市場更形熱鬧。」葉初聲說。

他續稱：「近年不少適齡雙非兒童來港升學，其中不少家長因遷就子女上學，或者務求在北區小學派位新制下以香港地址取得原區升學資格，紛紛選擇定居北區，皆為區內租賃提供新客源。去年近日一個碧湖花園2座中層H室便獲內地客承租，建築面積約為515呎，實用面積約為400呎，成交月租約8,600元。該名客人為雙非家長，特地來港租樓為孩子升學鋪路。」

需求增加下，盤源亦不斷下降，葉初聲指：「四、五年前，一個區每月至少有20個放租盤可供客人選擇，但現時已經大大縮減至個位數，部份租盤甚至未待租戶搬走已經與新客簽定租約。」租盤搶手情況可見一斑。盤源緊絀，租金上行有支持。「現時北區火車站旁之一線屋苑實用面積呎租可達25元或以上，踏入暑期租務旺季，租金更會被進一步推高。」葉初聲舉例指，一個粉嶺中心F座高層3室近月便以約1.4萬元承租，建築面積約為658呎，實用面積約為513呎，折合建築面積呎租約為21.3元，實用面積呎租約為27.3元，較市價略高。租客為3名內地學生，見現時租金開始上調及缺盤，趁機於有盤時合租單位。

談到北區樓市發展前景，葉初聲表示：「相信隨著政府發展東北，各項基建及發展計劃相繼落實、出爐，如蓮塘口岸、古洞發展等，將有利北區新市鎮規模擴展，並吸引更多客源，帶來嶄新動力。」



上水粉嶺區域營業董事葉初聲表示，新界北區物業無論租賃均有極大需求。



交通方便，配套成熟的荃灣區是不少人心中的安樂窩。

荃灣 新舊融合 安居之選

荃灣，又名為「淺灣」，是香港最早期發展的新市鎮，曾是香港工業重鎮，甚至有「小曼徹斯特城」之稱，但隨著本土工業式微，荃灣也漸由工業區轉向住宅區發展。在政府大力拓展下，今日荃灣區已經蛻變成擁有成熟規劃及配套的社區，多個大型屋苑相繼落成，到處都是購物商場及食肆，是不少市民心目中的安樂窩。



荃灣區內建設及規劃向以港鐵站為中心。



鐵路連接、交通方便是荃灣區的優勢之一。

交通

1982年，地鐵伸延至荃灣區，令荃灣站的周邊地區迅速發展成人口頗密集的区域，多個大型私人屋苑興建，包括早期的綠楊新邨及日後的愉景新城。港鐵荃灣西站於03年底通車開啟用後，帶動荃灣西區的急速發展，吸引大量居民入住，帶旺人流，當中不少更是年輕人。

現時，港鐵西鐵線車站已成為荃灣另一中心兼交通樞紐，該站位於荃灣海旁，是全港最近海岸線及碼頭的港鐵車站，上蓋設有公共運輸交匯處，是多條巴士路線的總站，更有專線小巴士，交通四通八達。

地標

作為香港最早發展的新市鎮之一，荃灣集傳統與現代化於一身，新發展項目與傳統的地區特色相映成趣，令荃灣成為別具吸引力的地區，除了市中心遠山近海環抱的摩天大廈，區內還保留不少舊日風貌，如知名的三棟屋博物館，原是一條歷史悠久的圍村，現已列為法定古蹟；坐落於三疊潭的圓玄學院，始建於50年代，院內有仿製「北京天壇」、「雅石館」等多個特色景點，每年春天都會舉辦園藝展，吸引不少遊客和善信慕名而來，更是本地知名「攝太歲」的地點，每到農曆新年前後，總會擠滿到來參拜的善信。

荃灣雖然大廈林立，但如想遠離繁囂、吸收新鮮空氣，也有好去處，就是到海濱長廊走走。海濱長廊長達2.5公里，由荃灣渡輪碼頭一直伸延至海濱花園，途經荃灣公園、矚目新盤環宇海灣及大型私人屋苑海濱花園，沿路可飽覽怡人海景及翠綠園林，寫意悠閒，難得的是長廊位處荃灣西站旁，出入非常方便，故成為不少人晨運、散步的理想去處。

購物

荃灣區於發展早期已建起多個大型商場，包括南豐中心、荃豐中心、綠楊坊等，率先於80年代、地鐵荃灣線開通後於車站附近相繼落成，加上稍後出現的荃錦中心、荃灣城市中心等，圍繞港鐵荃灣站形成最早期的荃灣市中心。隨著人口迅速增加，加上西鐵線的荃灣西站的落成啟用，大型購物中心越來越多，而且漸有「西移」的趨勢。當中，毗連荃灣西站的荃灣廣場，就成為內最大型的商場，樓高6層、設有兩層地庫，是區內首個建有大型中庭的廣場，亦曾經是全港第2個有真雪溜冰場的商場。近年，荃灣廣場更吸引到大型百貨品牌「一田」進駐，加上紮根區內多年的「吉之島」，購物選擇極多。

於97年落成的愉景新城更以地方寬敞、高樓底、超大型廣場而成為荃灣區的其中一個地標。

如心廣場於08年落成啟用，是目前新界最高的建築物，內置甲級寫字樓和酒店，改變荃灣區面貌，同時帶動區內商業發展。

與荃灣廣場僅相隔一道天橋的City Walk荃新天地，被視為區內「最潮」的商場，更是全港第一個「綠色商場」，內設全港最巨型的「直立花園」，充份演繹「大自然 x Shopping」的創新概念，成為荃灣區另一地標。



荃新天地是香港首個綠色概念商場。

樓高89層的「如心廣場」
是荃灣的新地標式建築。





伍季明紀念中學位於綠楊新邨之內，交通方便，加上校風良好，深受區內家長喜愛。

未來發展

荃灣區雖然已經發展多年，但近年區內高級住宅和商廈相繼落成，令整個區域的面貌煥然一新，如樓高89層的「如心廣場」就是全港第5高的建築物，配合西鐵線通車、行人天橋網絡擴充等基建工程，令未來的荃灣變身新的「綜合發展區」。

另一方面，隨着近年港鐵先後推售荃灣西站4幅地皮，連同國瑞路一帶的潛在供應，估計區內未來2至3年有逾6,000伙新樓應市，加上原先的配套優勢，令區內樓市前景同潛力看高一線。

飲食

荃灣不單止居民多，美食也不少，新舊特色食肆雲集，更有不少外區人特別到來覓食。數荃灣的美食，有超過30年歷史的嘉樂冰廳是不少人第一時間聯想到的，其獨門的特大奄列、鮮牛蛋三文治，即叫即製的鹵水雞翼等美食，吸引眾多老饕遠赴荃灣覓食，餐廳小小，但一開門已經大排長龍，套用一句老闆的說法是：「走10個(客)即刻來10個」。

同樣歷史悠久的還有莎樂美餐廳，作為老牌港式「排房」，其招牌菜鐵板雜排餐，熱辣辣隨鐵板奉上，大件又好食；嫌熱氣的話，可選擇忌廉汁焗鮮什菌火腿通粉或薯茸焗紐西蘭青口等，一般晚餐都是百元左右，難怪成為區內居民「鋸扒」首選。

如果想吃簡單一點，位於沙咀道的山西刀削麵皇會是另一理想選擇，招牌麵條即叫即削，口感煙韌，配以肥瘦均勻的東坡肉，肉汁融入濃湯之中，非常美味，而且數十元就已經有交易，絕對是「窮人恩物」。距山西刀削麵皇不遠的路德圍，坐擁十數間食肆，由港式茶餐、台式定食、雲南米線、特色甜品等風味美食都應有盡有，肯定可大飽口福。

校網

荃灣隸屬的62校網，並非傳統的名校區，但具質素的學校卻不少。以小學為例，坐落麗城花園的香港浸信會聯會小學就是很區內多家長的首選，校舍建於1997年，以中文為主要教學語言，不過校方仍銳意為學生提供良好的學習英語環境，引入新課程及教學方式，如近年就加入了「牛津RWI英語課程」，教授原音拼法，協助學生掌握寫、說、讀、聽全方位的技巧。學科成績以外，「浸聯」亦致力推動課外活動，開設逾60多項各式興趣班，培養學生身心的健全發展。其他如同處麗城花園的荃灣官立小學、位於馬灣的基慧小學、綠楊新邨港鐵站上蓋的伍季明紀念中學、海壩街官立小學等，都獲得家長不俗的評價。

中學方面，區內少數英文中學之一的荃灣官立中學，就是公認區內首屈一指的名校，學生在公開考試中成績驕人，如2012年的首屆香港中學文憑試，該校就有有近75%的考生入讀大學學位課程，更有6位考生考獲5**，成績有目共睹，堪稱「狀元搖籃」。

要留意的是，荃灣區人口稠密，學額頗為緊張，近年曾多次向外區借用學額。此外，區內亦只有四所英文中學，不論是中、小學，學位競爭都頗為激烈。



趙榮德簡介：

香港輔導教師協會榮譽顧問，前喇沙書院副校長，曾任香港輔導教師協會主席8年，著有【不一樣的家長】、【趙Sir教Grammar】等書籍

「一人一位」從「新」部署

幼稚園學券全攻略

去年雙非壓境，北區及大埔區驚現報讀幼稚園「排隊潮」，學位「爭崩頭」情況更蔓延至市區，引起社會廣泛關注。適逢「龍年效應」，2014年適齡幼稚園學童超過9萬，2015/16學年的幼稚園學額競爭勢加劇，教育局遂落實將「學券留位制」推及全港，藉著「一人一位」、「無限派表」等措施，杜絕一人霸佔多個學額的問題，更有效率分配幼稚園學額，當局近月舉行連場家長簡介會，新學券推行進入直路。

龍B效應 幼稚園爭位白熱化

事實上，不少家長對學券新安排仍然一知半解，甚至不知何謂學券。究竟新制（「學券留位制」）與舊制（「學前教育學券計劃」）有何分別？「一人一位」保證每個學童都被分配學位嗎？本欄邀得著名升學專家趙榮德(下稱趙Sir)，揭開「新學券」的面紗，逐一釋除家長對新制的謬誤與疑慮，為「寶貝」入學部署早著先鞭！

「一人一位」非保證人人有位

趙Sir提醒家長先要搞清楚「一人一位」的定義。「新制的精神乃每位申請人只可在一家幼稚園註冊，保證不會出現一人霸多位的狀況，並非保障每人都可獲派一個學位。」他指出，過往學券是申領學費補助的文件，在現行制度下，學券將同時變成註冊文件，學童不論獲多少家幼稚園取錄，亦只能持學券選定其中一家註冊，舊制下家長須於獲派學額後再申請學券；新制下家長則要先申請學券，後申請學額。

而為杜絕排隊潮，教育局將要求所有幼稚園在合理及足夠時段內實施無限派表，此外，為防家長一人霸佔多位，今年開始，幼稚園報名費及註冊費將同步加價，當中報名費由30元上調至40元，而半日制及全日制幼稚園註冊費上限亦分別增至970元及1,570元。

對於改制後，家長或會一窩蜂報讀不受「一人一位」措施限制的私立獨立學校，趙Sir不以為然：「私立獨立幼稚園留位費相對高昂，而且非全部『一人一位』，取不到學位的風險較大，建議家長在報讀非學券計劃的私立獨立學校之餘，同時報讀學券計劃內的非牟利幼稚園，以達至最佳部署。」

「隱世邨校」平靚正增加勝算

趙Sir強調家長在選校前除做足功課外，亦應保持健康及理智的心態。「所謂好學校乃適合孩子的學校，家長切忌人云亦云盲目選校，應以子女的興趣與專長作大前提。」他建議家長最少揀選5家目標幼稚園，以「一拖幾」方式進行申請，切忌好高騖遠全選熱門幼稚園，在心水學校以外，更不妨選擇一些「隱世質優」的學券幼稚園。

「這類學校乃本人由教育局自2007年至2013年質素評核報告中，挑選獲優異評級及『以孩子為中心』的非熱門學券幼稚園，其多屬作風低調，大多不見經傳的『邨校』，普遍面對較少競爭，所以較容易被取錄，所謂一鳥在手勝百鳥在林，兩手準備令成功獲取錄的成數遞增。」

收生期短 小組面試成趨勢

另一方面，教局要求無限量派表，學校在收生時必盡以公平為原則，盡量面見每位申請者，因此，新制實行後，報校過程最受影響的乃面試形式。「過往校方普遍挑選申請者進行面試，新制後可廣派申請表，同時硬性規定12月底放榜，變相縮短幼稚園處理申請的限期，校方為節省時間，或改以小組面試形式收生，因此家長有要心理準備。若打算報讀多家幼稚園，面試撞期的機會將會增加。」

二月放榜「執死雞」最後召集

當局將於2015年二月公布學額空缺，趙Sir提醒家長，獲取錄的學童以學券註冊後如欲「轉軌」轉校，可取回學券，與其他未獲學額者競爭其他學券或私立獨立幼稚園的剩餘學位，而原來的幼稚園將騰出學位予未有學位者，這段時間未獲配學額的家長紛紛出動「執死雞」，屆時將出現「學位大遷移」，難以避免出現家長排隊及混亂情況。

若家長不申請學券，則可向個別私立獨立幼稚園報名，該等未參與計劃的學校多屬歷史悠久、較知名的幼稚園，學額亦相當「搶手」，若以此類學校為心水，一樣要面對其他家長以留位費方式霸佔學位問題，屆時要待9月開學後，有學額釋出再碰運氣了！

2015-16學年 K1 收生安排流程：

7月~8月(2014) 「2015/16學券計劃資格評估」開始接受申請，詳情請見學生資助辦事處網頁(www.sfaa.gov.hk)	12月底 家長將收獲幼稚園的申請結果通知
「統一註冊日」至2015年9月(叩門期) 學童如在「統一註冊日」後獲取錄，仍須以學券註冊。如註冊後想轉校，須到原先註冊的幼稚園取回學券，並與其他未獲學額者，競爭其他學券或私立獨立幼稚園的剩餘學位。(而該校即不會再為學童保留學位及退還註冊費)	2015年1月22至24日 於「統一註冊日」選定一間幼稚園後，帶同學券或註冊信到幼稚園繳交註冊費留位，學生一旦轉校須先取回學券，原有的學位亦會被取消
11月(2014) 合資格申請人將獲發學券，不取學券的家長可於11月時申請註冊信，同時幼稚園會開始面試	2月初 教育局網上公布參與「一人一位」計劃幼稚園的空缺資訊

趙Sir推介「十八區『隱世質優』學券幼稚園」



香港基督教服務處天恒幼兒學校



基督教中國佈道會恩恩創意幼稚園



愛群道浸信會呂郭碧鳳幼稚園

香港區

明愛凌月仙幼稚園（中西區）
 浸信會培理學校（東區）
 合一堂陳伯宏紀念幼稚園（東區）
 基督教宣道會海怡幼兒學校（南區）
 東華三院蕭旺李滿福幼兒園（南區）
 愛群道浸信會呂郭碧鳳幼稚園（灣仔區）

九龍區

救世軍海富幼兒學校（油尖旺）
 救世軍平田幼稚園（觀塘）
 明愛油塘幼兒學校（觀塘）
 基督教中國佈道會恩恩創意幼稚園（黃大仙）
 香港基督教服務處大坑東幼兒學校（深水埗）
 崇真白田美善幼稚園（深水埗）
 香港創價幼兒園（九龍城）
 保良局黎惠蓮幼稚園（九龍城）
 東華三院黃碧珊幼兒園（九龍城）
 香港保護兒童會維景灣幼兒學校（西貢）
 薺色園主辦可正幼稚園（西貢）
 天主教聖安德肋幼稚園（西貢）
 保良局蔡繼有幼稚園（西貢）
 救世軍慶恩幼稚園（西貢）

新界區

救世軍天平幼兒學校（北區）
 仁濟醫院永隆幼稚園（北區）
 馬鞍山靈播幼稚園（沙田）
 香港保護兒童會林護幼兒學校（大埔）
 救世軍大元幼兒學校（大埔）
 基督教香港信義會天恩幼兒學校（葵青區）
 佳寶幼稚園（屯門）
 保良局易桂芳幼稚園（屯門）
 荃灣浸信會幼稚園（荃灣）
 香港基督教服務處天恒幼兒學校（元朗）
 宣道會李詠貞紀念幼稚園（元朗）
 救世軍錦田幼兒學校（元朗）
 保良局張潘美意幼稚園（離島）



觀塘工廈西餐 創意搶客

香港工業北移，四周林立的工業大廈不少都被改變用途，由於租金相對便宜，加上位置理想，成為不少餐廳的落腳地點。在工廈圍繞的觀塘區，就有不少「隱世」餐廳藏身工廈之內，今次要介紹的Loft Kitchen正是其一。

Loft Kitchen藏身於觀塘一棟工廈，距離地鐵站只是5至10分鐘的路程，推開餐廳的大門，才會知道內有乾坤。餐廳用上簡約的設計，牆身以白色為主調，配襯人造草皮作裝飾，室內配搭木製餐檯及吧檯，感覺與四周的工業區有極大分別，但卻與創辦餐廳的三位80後老闆的年輕、新派形象不謀而合。

工廈新食力

老闆之一的Jason表示，在觀塘工廠區開新式西餐廳是看中這區的人流。「觀塘上班人數眾多，午市大有可為。縱觀全區，多是茶餐廳、酒樓一類的食肆，較少中上價的西式餐廳。我們相信Loft Kitchen的出現，會為區內的上班族帶來新衝擊、新選擇。」

要在食肆林立的觀塘區站穩陣腳絕非易事，三位老闆皆攞盡腦汁，致力在食材、份量及價格方面取得平衡，配合區內市場所需，午市餐牌更會每星期轉款，週週推陳出新。Jason表示，此舉既可為客戶帶來新鮮感，吸引他們每週光顧，也可刺激廚師花更多的心思設計新菜式。

當老闆不是容易的事，Jason指出最困難的是員工管理，畢竟Loft Kitchen的三位老闆之前只是打工，沒有管理經驗，唯有邊學邊做，慢慢摸索，但既然是自己生意，就必須克服任何困難，絕不可輕言放棄。



Jason(右一)表示，選擇在觀塘開Loft Kitchen是看中這區的人流及潛力。

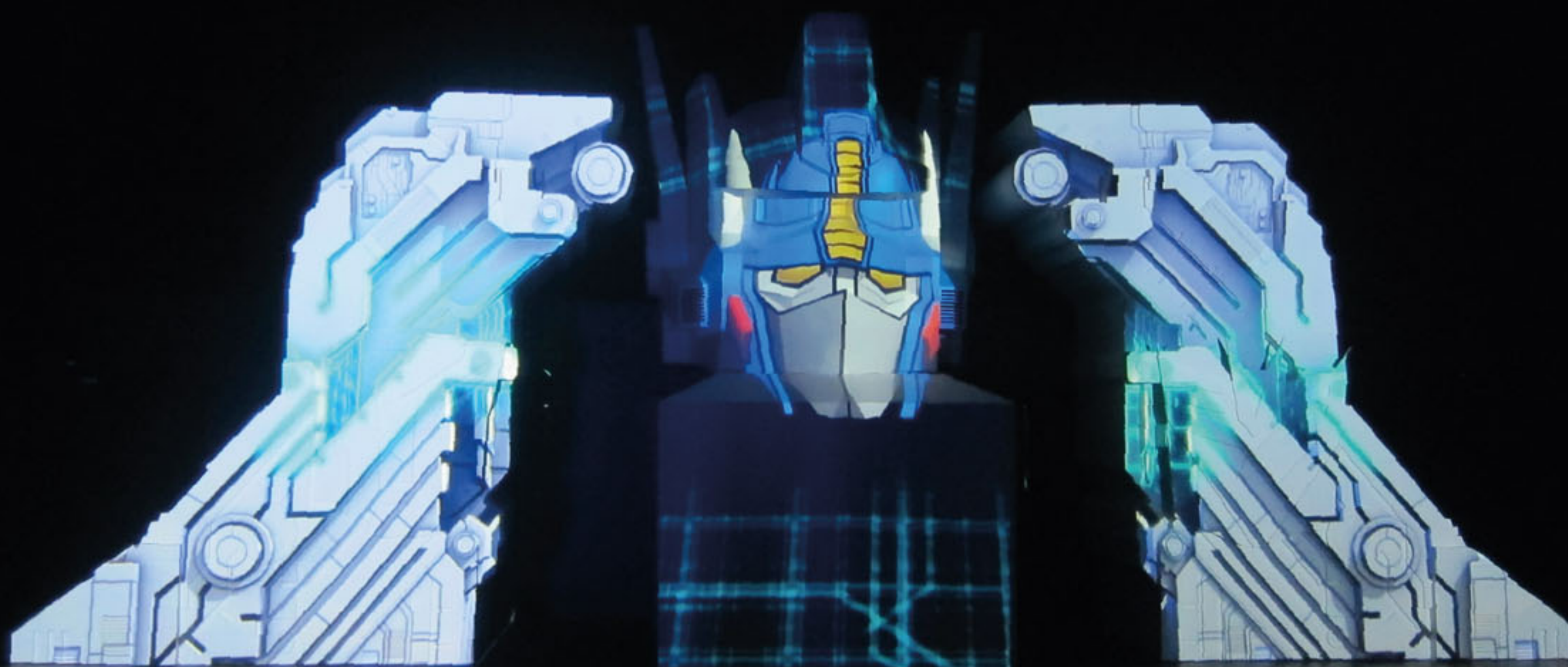
廚師Sam推介菜式



紅菜頭蟹肉意大利飯：以紅菜頭做醬汁，顏色鮮豔又美味，飯面鋪上蟹肉更加惹味。



煙鴨鵝脾伴甜菜頭蓉：「雞脾飯」升級，改用煙鴨鵝脾，伴以甜菜頭蓉，飽肚又美味，亦配合餐廳的格調。



必睇環節之二，以3D幻彩投影「畫」出柯柏文的詳細結構，還有相關動畫，色彩繽紛又栩栩如生，是柯柏文Fans必須欣賞的區域。

變形金剛突襲澳門

《變形金剛》電影第四集於香港取景，炸會展、爆大戰，睇到觀眾「嘩嘩聲」！電影大半部都在港拍攝，不過身為主角的眾變形金剛就登陸在只有一海之隔的澳門，舉行大型的「變形金剛展」，我身為「變迷」自然第一時間乘船過海參觀，與一眾老朋友近距離會面。

「變形金剛展」規則頗為盛大，佔地2,650平方米，總劃分成10個互動展區，設不同場景，讓訪客能夠享受變形金剛的機械世界。超過一千件不同年代的變形金剛模型一次過陳列出來。場內最矚目的當屬多件超巨型的變型金剛雕塑，包括超過7米高的柯柏文及大黃蜂，更有海量的變形金剛資料、動畫、玩具，更獨家發售多款精品，還有以變型金剛為主題的杏仁餅及曲奇餅禮盒，當真是應有盡有。



展覽更會展出中、港兩位變形金剛收藏家的展品。



場內展出多件超過7米高的變型金剛雕塑，雕塑下有個按鈕，一按即會播出角色的名台辭，增加展覽的互動性及趣味性。



場內有不少為小朋友而設的玩意，如大型的滑梯、電子遊戲等，當然也有拍照區，大人小朋友也可以齊齊扮演變型金剛。

「開心Share」歡迎同事投稿

如有任何旅遊、飲食方面的好去處想分享，請把資料及圖片傳送至

prd@midland.com.hk，或致電 **2844 8278**

美聯會 共創美勵生活



美聯會以「實現家社共融，共創美勵生活」為宗旨，希望藉著為會員提供多元化的增值服務，提升個人生活質素及共建和諧家庭、社會。



美聯集團市場部董事陳婉嫻(左二)頒贈「月月賞大抽獎」獎品予得獎會員



鼓勵大家培養對閱讀的興趣，送出香港書展門票，首批及加推迅即換領完畢



「2014下半年投資策略峰會」，樓股專家聚首一堂



「品味生活·細嚐咖啡」工作坊，咖啡導師與會員分享沖調心得



「政經大時代高峰論壇暨2015年樓股前瞻」反應熱烈，座無虛席



夥拍香港演藝進修學院舉辦「武藝舞親子同樂日」，促進和諧家庭



「武藝舞親子同樂日」參加會員與導師開心合照

會員積分計劃

即日起，經美聯物業買賣/租賃二手物業(車位除外)，並成功申請成為美聯會會員，已支付的佣金可獲積分獎賞。

HK\$1 佣金 = **1** 積分 每20,000 積分換領**HK\$50** 指定商戶現金券

所有條款及約束請參閱美聯會網頁 www.midlandclub.com.hk



查詢熱線
2844 8280

共創美勵生活



美聯物業代理有限公司 牌照號碼: C-000982