

身家億億聲 門檻調高未阻北水南下

關景鴻：移民客港置業 多自用

內地客佔本地樓市交投比例已逾1成，當中不乏投資移民，其影響力絕對不容忽視，從事移民服務20年的景鴻集團董事長關景鴻指出，內地投資移民身家最少逾億元，來港置業多是以自用為主，「他們很少賣出在香港物業，即使來港次數不多，亦不會放租，情況有點像香港人去內地買樓，用來度假一樣。」

■本報記者 胡雪盈

如購度假屋 少賣樓放租

關景鴻近年主力替內地客辦理本地投資移民申請，他表示，以目前香港投資移民門檻1,000萬元來說，一般申請者最少擁有逾億元資產，部分超級富豪級，身家更逾數十億元。他們來港目的是想將資金國際化，如將業務在港上市集資，所以大多都財力十足。

九龍站交通便 跑贏中半山

現時九龍站一帶樓盤已是內地客置業熱選，而在該區擁有自住物業的關景鴻解構箇中因由，「在內地買樓要揀新盤，小區概念及交通方便的，他們來香港買樓亦都用這一套，而03年投資移民計劃開始之初，香港唯一有齊上述幾個要求的地點，就只得九龍站，之後慢慢擴展到附近的奧運站。」

他坦言，對初來港的投資移民來說，傳統的中半山地段物業無法吸引他們，「2萬至3萬元一呎，價格高但物業

樓齡大，交通不算太方便，附近沒甚麼配套，與他們在內地住慣的環境有很大差別，除非來港定居後，尤其是那些超級富豪，發覺本地有錢人都是住這區，才會搬到傳統優質地段。」

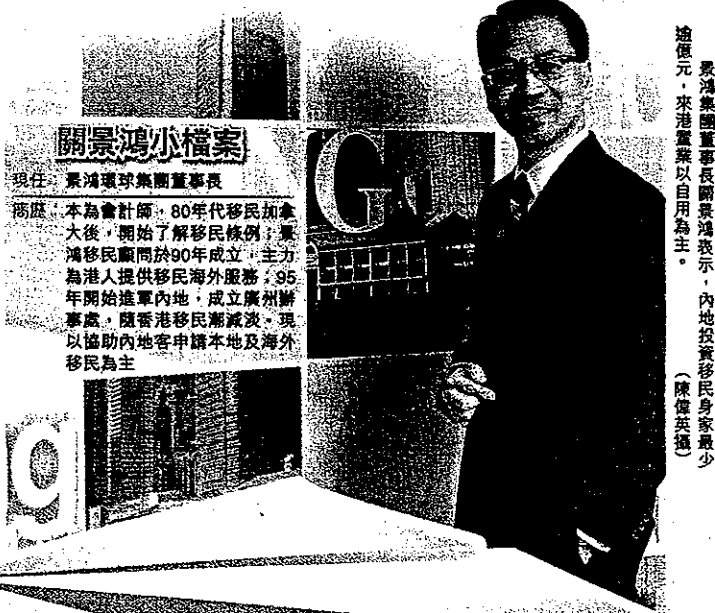
此外，發展商品牌對內地客來說亦相當重要，「南方客會比較熟悉本地發展商品牌；北方客就不太清楚，要靠他們大老闆在內地知名度，好像李嘉誠是香港首富，李兆基是亞洲股神，鄭裕彤的周大福金行，當提起這是他們的公司，印象分也會高點。」

注重品牌 睇樓招呼好願多購

不過說到底，招呼與面子也相當重要，關景鴻說，「新盤參觀時，如果售樓部負責人親自招呼他們，會令他們覺得受到尊重，有些本來只打算買一個單位，最終會買多兩三伙，所以9招12式雖然對買家保障多了，但對一些內地朋友來說就是不方便，因為即使看中，都不可以即時買，一定要等發展商先出價單。」



關景鴻指，九龍站是03年來，香港最大的新盤群，加上交通方便，故備受投資移民追捧。(資料圖片)



景鴻集團董事長關景鴻表示，內地投資移民身家最少逾億元，來港置業以自用為主。(陳偉英攝)

關景鴻小檔案

現任：景鴻環球集團董事長
經歷：本為會計師，80年代移民加拿大後，開始了解移民條例；景鴻移民顧問於90年成立，主力為港人提供移民海外服務；95年開始進軍內地，成立廣州辦事處，隨香港移民漸減淡，現以協助內地客申請本地及海外移民為主

關景鴻論投資移民

- 內地人視取得香港居留權為身份象徵，等同當年港人希望取得美國綠卡
- 申請香港投資移民的內地客，大多財力雄厚，身家最少達1億元
- 內地人普遍在香港買樓是以自用為主，即使很少來住，也不會放租
- 內地人一般覺得香港樓價貴一點，但他們看好香港前景，且物業保養佳，所以願意入市
- 政府9招12式後，要等價單出才買到樓，不是有錢就可以買，令內地客不習慣