

# 市況轉靜 新界洋房反受捧



**二手樓市**  
買家觀望氣氛濃厚，但地產代理透露，近期有一些喜愛居住新界區洋房的買家趁市況轉靜，四出尋找獵物，結果在業主願意擴闊議價幅度下，錄得多宗二手成交。

**中** 原地產新界北豪宅第四分行副分區營業經理羅偉蓮表示，錦綉花園早前錄得紫荊南路單號屋交易，單位實用面積846平方呎，開價約1,150萬元，議價後以968萬元沽出，實用面積平均呎價約11,442元。新買家見該區居住環境舒適，業主提供合理議價空間，即決定入市單位自用。據了解，原業主持貨約12年，賬面獲利520萬元，升值116%。

中原地產新界北豪宅第四分行副分區營業經理羅偉蓮表示，加州豪園6月暫錄1宗成交，屋苑新近錄得米路斯徑單號屋交易，單位實用面積1,347平方呎，前年放盤最初約1,800萬元，去年再減至1,680萬元，日前最終再議價後以1,590萬元沽出，實用面積平均呎價約11,804元。

新買家為區內換樓客，見該區居住環境舒適，業主提供合理議價空間，即決定入市單位自用。據了解，原業主持



西貢區湖居洋房連泊船位售出。資料圖片

貨約5年，賬面獲利90萬元。

## 加州花園洋房減價180萬沽

美聯物業新界西北豪宅錦綉大道分行高級分區營業經理廖煜榮表示，新界特色洋房物業近期備受追捧，部分放盤業主擴闊議價空間止賺離場，新近該行錄得元朗加州花園1D期牡丹徑單號屋交易，單位實用面積約1,380平方呎，空間充足，且採光度十足。據悉，單位早前以1,580萬元放售，獲用家議價180萬元，以1,400萬元承接，折合實用呎價約10,145元。

西貢一帶環境清靜，私隱度高，獲不少買家追捧。中原地產九龍豪宅西貢分行高級分行經理劉國輝表示，中原最新促成一宗西貢區湖居J段雙號屋交

易，洋房實用面積1,371平方呎，採三房套房間隔，擁花園及私人船位，最初開價4,280萬元，現大幅降價380萬元，以3,900萬元易手，折合實用呎價28,446元。

新買家為外區客，有見近期經濟復甦，加上上址擁豪華裝修及私人船位，議價大半個月，終決定購入作新居。原業主持貨10年，現成功沽出，賬面可獲利2,000萬元，單位期內升值逾1倍。

世紀21奇豐物業西貢區營業董事廖振雄表示，新近錄得西貢御花園單號屋排屋交易，實用面積1,234平方呎，3房間隔，望園景。物業終以1,490萬元連車位成交，實用面積呎價12,075元，屬市價水平。

## 淨價計可造按揭金額



息息相關

王美鳳  
中原按揭董事總經理

很多時新盤的「合約價」已因應買家選擇的付款辦法而扣減了形形色色的樓價折扣金額，例如售價是800萬元，買家選用即供付款方式可享樓價折扣5%，發展商再以不同名目的優惠提供額外樓價折扣共15%，折扣後「合約價」便為680萬元；但銀行並非就一定以「合約價」計算可造按揭金額，而是會參考有關合約和價單內容，以了解買家會取得多少回贈、補貼或優惠，以便於「合約價」再扣除回贈優惠等同價值之金額後得出「淨價」，以「淨價」計算可造按揭金額。

例如上述「合約價」為680萬元，買家可造六成按揭又或透過按保計劃申請九成按揭，但涉及計算後之回贈金額達成交價之3%即20.4萬元，扣減20.4萬元後之「淨價」便由680萬元降至659.6萬元，六成按揭之可造貸款額便由408萬元降至395.76萬元。

## 回贈優惠或有選擇性

而在發展商的回贈項目當中，有些屬於成交後回贈予買家的固定金額，但有部分是屬於附帶不同條件或準則的回贈優惠，又或屬於有選擇性，未必可完全確定買家是否會於成交後取得有關回贈，或未必可確定回贈金額，而銀行對於新盤提供的回贈或優惠的計算方法不盡相同。舉例，新盤提供按揭利息保障優惠，在3年內若然按息高於某個水平，買家可每年申請利息補貼，補貼上限總共為樓價1%。雖然這個回贈有不確定性，但有部分銀行的做法是會直接扣減樓價1%，亦有銀行按情況估算一個認為合理的扣減金額。

# 京東「618」銷售額創新高

京東集團(9618)「618」購物節銷售額創新高，有券商引述業界稱，體育用品和電器銷情未及預期。

高盛發表報告指，京東表現略勝該行預期，主要受惠平台注重價格競爭力、中小商家提高參與度及內容參與度提升。

## 獲高盛予買入評級

報告表示，京東管理層概述目標服務中國10億用戶，特別注重產品選擇和性價比，並滲透到低端市場；專注於技術，及發展其國際供應鏈能力。

該行予京東「買入」評級，維持目標價256元，並指集團具有領先零售商規模、獨特的線上直銷及市場模式，以及內部倉儲與供應鏈能力。

不過，富瑞表示，該行透過行業渠道了解，李寧(2331)、安踏(2020)旗下Fila品牌、海爾及格力電器期內銷售表現。總體而言，「618」涉及體育用品及家電商務按年增10%至15%，低於品牌預期(空調除外)按年增長逾30%。



購物節體育用品及家電銷售增長放緩。資料圖片

富瑞指，「618」第二階段由6月第二周開始，惟銷售相較第一階段急劇放緩，折扣亦較高(促銷按年增加2至3個百分點)。

該行表示，內地今年「618」預售提前開始，折扣力度更大，導致第一階段按年增長超過20%。然而，第二階段增長表現平平(空調除外)。

富瑞估計內地消費者取消率可能達到歷史新高，從初步退款和取消率來看，預計今次促銷活動，將是商品成交金額(GMV)最顯著下調的一次。

行業分析—高盛/富瑞

# 摩通調高莎莎目標價

摩根大通發表報告指，莎莎國際(0017)去年度業績與早前刊發的盈喜一致，故將其目標價由1.4元上調至1.5元，以反映業務改善勢頭。不過，由於缺乏短期對股價的催化劑，維持予「中性」評級。

## 可望恢復派息

摩通預計，莎莎2024財年同比銷售增加40%，但鑒於過去數年大量關店，料銷售規模僅達2019財年60%左右。此外，莎莎

可望在2024財年恢復派發股息。

莎莎截至今年3月底止財年扭虧為盈，賺5,824.7萬元，上年度則錄虧損3.44億元。收入35.01億元，按年增長2.1%。

期內，香港及澳門零售及批發收入(線下銷售)按年增7.3%至23.73億元。

公司表示，由於所在市場經營環境面對疫情的挑戰剛剛過去，根據集團按溢利派發股息的政策，以及實施負責任風險管理，不建議派發末期股息。 大行精選—摩通

# 花旗降藍月亮評級至沽售

中國市場商品銷售統計最新數字顯示，內地清潔用品龍頭藍月亮集團(6993)洗衣液連續14年(2009至2022年)，獲同類產品市場綜合佔有率第一；洗手液連續11年(2012至2022年)亦獲同類產品市場綜合佔有率第一。藍月亮去年收入按年升4.6%至79.47億元；純利跌39.7%至6.11億元，主要受匯兌虧損及開支增加影響。末期息0.168元，增22%。

花旗表示，大賣場主要客戶及分銷商批

發銷售額佔藍月亮去年總銷售額53%，料今年上半年該兩大渠道銷售遜預期，或拖累整體銷售表現。

## 削目標價至3.71元

花旗預期，投資者忽略今年銷售收入及利潤較預期差的風險，故將藍月亮2023至2034年淨利潤預測下調22%及25%，評級由「中性」下調至「沽售」，目標價亦由6.1元降至3.71元。 個股分析—花旗