

# 買家攜票睇樓搶筍盤



**元朗區本月暫錄得16宗二手買賣成交，較上月同期多八成。地產代理表示，區內屋苑本月平價筍盤湧現，有買家更攜票睇樓，準備議價後即時執平貨。**

美聯物業元朗-朗屏站分行助理區域經理張國成表示，元朗YOHO TOWN 1月至今已錄5宗成交，該行最新促成YOHO TOWN 5座低層B室交易，實用面積393平方呎，兩房設計。據悉，單位先以538萬元放售，獲外區用家洽購，並攜票睇樓，即場議價42萬元，以496萬元即時承接，實用呎價12,621元。原業主2018年以600萬元購入單位。

中原地產元朗副區域營業經理王勤學表示，YOHO MIDTOWN 3座高層F室，實用面積615平方呎，三房兩廳，叫價980萬元，累減98萬元，近日獲家庭客以882萬元承接，呎價14,341元。原業主持貨6年多轉手，賬面獲利22萬元。另外，新近促成朗城滙1座高層F室交易，實用面積533平方呎，兩房兩廳，業主開價780萬元，減至752萬元沽出，呎價14,109元。原業主持貨近3年，賬面損手241.6萬元。

王勤學續表示，最近利好因素增



YOHO MIDTOWN三房累減近百萬獲家庭客承接。資料圖片。

加，市況好轉，不少買家加快入市步伐。中原新近促成元朗家安花園2座低層D室交易，實用面積802平方呎，三房套房連儲物房間隔，叫價650萬元，減價95萬元，幅度15%，以555萬元連車位沽出，實用呎價6,920元。買家為上車客，趁區內二手樓價平入市。原業主持貨逾26年，賬面獲利71萬元，升值15%。

利嘉閣地產元朗-千色匯分行助理分區經理朱子華表示，該行新近促成元朗YOHO TOWN 3座中層H室的二手成交個案，單位實用面積443平方呎，兩房兩廳，享內園池景。朱氏指，新買家為區內換樓客，認為單位間隔實用，且

鄰近港鐵元朗站，地理位置優越，於是即與業主洽商議價，終以555萬元即時成交，折合實用呎價12,528元。原業主轉手賬面獲利50萬元。

## 加州花園累減230萬沽

中原地產葡萄園及加州花園市務經理譚永康表示，日前促成元朗加州花園名仕居白楊徑單號屋交易，單位實用面積1,016平方呎，開價1,380萬元，日前議價後以1,150萬元沽出，累減230萬元，實用呎價11,319元。新買家為區內用家，感屋苑價錢吸引，即購入單位自用。原業主持貨28年，現轉手賬面獲利752萬元。

## 另類九成按揭計劃



息息相關

王美鳳  
中原按揭董事總經理

除了大家熟悉的按揭保險計劃外，市場上其實另有一個類同按揭計劃的高達九成按揭選擇，按揭息率可與市場銀行按息一致，在樓價上限及其他方面有着更大的彈性。這個按揭以外的高成數按揭計劃，承造九成按揭的樓價上限可高達1,500萬元，八成按揭的樓價上限更高達3,000萬元，高於3,000萬元高價物業的按揭成數亦可高達七成；換言之，可造按揭成數均高於現時銀行按揭及按揭範圍。此外，全期按息可與市場銀行低息水平一致，即現時年利率低至4.125% (P-2% ; P: 6.125%)，按揭年期亦同樣可長達30年。

此計劃對於非固定收入或自僱人士，又或不論是轉按申請或轉按套現個案，按揭成數同樣可高達九成，有別於按揭計劃對於非固定收入申請人、自僱人士或轉按申請僅限於八成按揭，亦有別於按揭涉及物業套現的申請僅限於600萬元以下物業。

有關計劃屬於正規一按貸款，由一家已成立逾20年並一直主力從事樓按業務的金融服務公司提供，審批方式大致上與銀行按揭準則相若，借款人同樣需要通過供款壓力測試；按揭物業亦須作自住用途。

## 收取類同保費的參與費

相對銀行按揭，有關計劃提供了更大的融資彈性及配套，並提供與銀行按息相若的低息水平，因此有關計劃收取類同保費的費用（稱為「參與費」）會相對較高，借款人可選擇將參與費加借在按揭金額一併供款，便可減輕置業初期開支負擔。

## 李寧遭劈目標價七成

摩根大通發表報告指，李寧(2331)業務受到內地需求增長放緩等不利因素打擊，憂慮到近期基本面問題，加上市場競爭日趨激烈，例如同業安踏體育(2020)採取更積極的產品與渠道策略，以及Adidas推出平均銷售單價較低產品，均增加李寧銷售和盈利的不確定性，並增加營運費用的投資。

報告指出，在宏觀和行業面對挑戰的環境下，單一品牌策略存在更多不確定性，因此，大幅下調李寧目標價69.16%，由45.4元降至14元。評級亦由「增持」降至「減持」。

摩通同時將李寧2023至2025年盈利預測下調7%至20%，以反映銷售增長放緩及費用上升。

### 銷售增長放緩

另外，高盛亦將李寧2023至2026年盈利預測下調11%至15%，主要考量到集團銷售增長放緩、營運支出較高、非營運利潤較低、但毛利



李寧面對內地市場競爭激烈。

率略為改善。

高盛料，李寧2023年第4季純利按年跌21%至32億元人民幣，主要是毛利率受壓及去槓桿化，並將其目標價由38元下調至33元，維持予「買入」評級。

此外，華泰證券預期，李寧2023年淨利潤跌22%至31.5億元人民幣。該行將其2023至2025年收入預測分別下調2%、7%及9%，至275億、298億及326億元人民幣。

華泰下調李寧目標價30%至29.6元，維持其「買入」評級。

個股分析-摩通/高盛/華泰

## 小米電動車業務看高一線

摩根士丹利表示，電動車產業發展趨勢與消費性電子產品愈來愈相似，小米(1810)憑創新的輔助駕駛模式，融合「智能電話+電動車+物聯網」，有機會在行業脫穎而出。

報告指，小米是電動車行業後來者，但可透過品牌、管理、供應鏈及分銷鏈等企業基礎設施，達到成本控制及提供具吸引力價格。

### 獲大行升價

該行認為，若小米首款電動車受市場歡

迎，規模可以迅速擴大，估計小米電動車內在價值可達900億元人民幣，佔現時市值約27%。大摩維持予小米「增持」評級，目標價則由19元調高至19.5元。

另外，野村亦將小米目標價由16元升至18.6元，反映初期電動車業務。維持其「中性」評級。該行預測，小米核心業務市值約3,700億元，若計入電動車業務，2024至2025年或再增500億至1,250億元。

個股分析-大摩/野村

## 百威擴展內地高端市場

瑞銀發表報告指，雖然投資者擔心潛在的貿易壓力，但百威亞太(1876)管理層重申，集團持續在內地高端化策略，擴大分銷網將成為未來高端市場增長動力。

百威表示，集團最近與太古可口可樂在湖北和安徽省合作，旨在提高優質產品的內地滲透率。旗下高端品牌百威啤酒覆蓋城市，預計將由2022年底的220個，擴展到2025年的250個城市。

此外，集團印度啤酒需求已恢復至疫前水

平，並且在過去數季以雙位數的強勁增長。瑞銀予百威「買入」評級，目標價16.64元。

### 被花旗降價至23.6元

不過，花旗指，基於內地上季銷售增長遜預期，將百威2023至2025年核心淨利潤，分別下調5%、7%及8%，各年銷售預測亦降3%、4%及5%。

該行將其目標價由25.5元下調至23.6元，維持「買入」評級。

個股分析-瑞銀/花旗