

# 太古城開齋 減價15%沽



**港島東 藍籌屋苑太古城上月共錄26宗成交，折合平均實用呎價14,317元。地產代理表示，屋苑剛錄得七一宗二手成交，業主減價約15%獲得承接。皆因市場憧憬美國6月減息落空，業主唯有減價出貨。**

中原地产太古東山閣分行分區營業經理莊劍嵐表示，分行最新促成太古城7月1日回歸日首宗成交，成交單位為逸天閣低層D室，實用面積714平方呎，三房一套間隔。單位於今年1月以1,280萬元放盤，最終獲用家以1,083萬元承接，累減197萬元或約15%，折合實用呎價15,168元。原業主於2019年5月以1,400萬元買入單位，持貨4年，是次轉手蝕讓317萬元離場，單位期內貶值約22%。

美聯物業太古東山閣分行高級營業經理范浩軒表示，該行剛促成太古城恒山閣中層C單位交易，單位實用面積684平方呎，三房間隔，由於樓價合理，以及屋苑租務潛力優厚，故獲外區長線收租投資客垂青，並以830萬元承接，實用呎價12,135元。

范浩軒續稱，該行新近亦促成太



■太古城逸天閣低層三房，業主累減15%成功售出。資料圖片

古城燕宮閣高層F室單位交易，單位實用面積716平方呎，三房間隔，由於叫價合理，故獲外區換樓客垂青，以988萬元成交，折合實用呎價13,799元。原業主持貨47年，物業大幅升值43倍。

## 杏花邨三房累減8%沽

另一港島東老牌屋苑杏花邨現價亦見吸引，同樣擁有港鐵交通優勢，故屋苑獲不少外區客捧場。美聯物業杏花邨助理營業董事李聖智表示，該行剛促成杏花邨第45座中層5室交易，單位實用面積約547平方呎，兩房連露台間隔，由於屋苑位處港鐵站，交通方便，加上屋苑配套完善，而且單位質素不俗，樓價合理，故獲外區上車用家鍾

情，並以652.8萬元成交，折合實用呎價11,934元。原業主是次轉手賬面獲利192.8萬元。

中原地產杏花邨第二分行資深分區營業經理鄭俊輝表示，杏花邨6月二手成交稍為放緩，錄14宗，按月減少3成，平均實用呎價12,257元。分行剛促成杏花邨6座中層2室交易，實用面積596平方呎，三房間隔，單位以銀主盤形式放售，開價728萬元，因應市況減至680萬元，最新以673.8萬元成交，累減54.2萬元或8%，實用呎價11,305元。新買家為用家，見單位叫價十分吸引，立刻積極還價洽購，終成功入市自用。單位於1986年以50萬元購入，38年間升值623.8萬元或約12倍。

## 樓市刺針

汪敦敬 祥益地產總裁

## 香港樓市的認知博弈

不少年輕人認為入住公屋是「人生勝利組」或「人生贏了一半」，這是危險的想法，而且是錯誤的！公屋是居住的「救生網」，只是中途方案，不應該是人生的終極目標；人生定錯了目標，就會去錯地方。筆者是徙置區的第一代嬰兒，童年時我們的主流價值觀是「為家庭和前途離開徙置區」，我們覺得在享用公幣的同時要記住：「仍有很多更需要的人正排隊等待上樓」！

上樓是為了安居之餘，還要把握住公屋的「平租期」去儲錢買樓！當住戶把公屋當成私產，對輪候上樓的人來說不公平。如果住戶的入息超過了限額會怎樣做？有兩個可能性：第一，住戶可能會瞞天過海繼續住下去，但這樣做不是萬全之策，因為當社會資源貧乏時，政府是需要找出隱藏的富戶，然後要他們遷出！

## 易成負面文化推動者

第二，住戶可能索性從此「不努力」，我們見到很多年輕人根本不想努力工作，甚至放棄晉升機會，原因是想保持公屋這「勝利」的果實！既然選擇了走這條路，心態上就會容易加強評價社會沒有機會，而且他們亦會成為這種負面文化的推動者！

當然香港仍然有困難及存在不公平，但是在任何一個角落都存在這個不足的，筆者經營一間每月人均開單5.2宗的中型地產代理公司，超過七成員工起碼擁有一個物業，我們幫了很多失業的人士創造機會！怎會相信香港沒有機會！我們提倡重啟「置業資助貸款」，相信會令到年輕人對社會的機會改觀。

## 東方甄選 GMV 勝預期

高盛發表報告指，東方甄選（1797）披露，下半財年IP自家品牌交易總額（GMV）達36億元（人民幣，下同），按年升108%，並高於該行預期，其自家App GMV 勝預期。

報告表示，東方甄選自家品牌產品回購率達59%，同時為抖音平台唯一累計訂單達1億宗的品牌，另在天貓、京東、拼多多及小紅書上開設自營網店，GMV 穩定增長。

### 高盛降目標價

該行調整對東方甄選2024年至2026財年GMV預測，分別下降1%、升5%及升2%，期內收入預測分別增加1%、增6%及增5%，以反映自營產品GMV高於預期，以及直播及貨架式電商推動增長。

此外，將其2024財年經調整盈利預測亦上調31%，2025年及2026財年經調整盈利分別跌2%及升8%。

高盛維持予東方甄選「中性」評級，目標價由18.4元下調至15.9元。



■東方甄選被大行調整盈利。

另外，招商證券表示，看好東方甄選GMV增長、產品和品牌發展，但市場擔心其關鍵人物風險，與輝同行商品成交額佔比超過50%和利潤率不確定性，維持予其「中性」評級，並稍微調整盈利預測，目標價由17元下調至14元。

該行預測，東方甄選2024年和2025財年GMV按年增長45%和11%，達145億及160億元人民幣，2025財年核心淨利潤7.8億元人民幣，核心淨利潤率11%。

個股分析—高盛/招商證券

## 吉利進一步降本增效

吉利汽車（0175）首財季淨利潤15.61億元人民幣，按年增119%，營收523.2億元人民幣，升56%。銷量增49%至47.6萬輛。

摩根士丹利發表報告指，儘管行業環境充滿挑戰，但對吉利今年下半年保持積極看法。集團將全年銷量目標由190萬輛提高至200萬輛。受惠強勁車型儲備及成本降低措施，利潤率處上升趨勢。

### 議價能力強

該行表示，吉利於第2季開始進一步降本

增效，加上議價能力強，讓公司能夠在下半年採取更靈活定價策略。

大摩予吉利目標價11.2元，評級「增持」。

另外，交銀國際表示，吉利首財季毛利率13.7%，較去年下半年的15.9%為低，主要因新能源銷量增加，導致毛利率下滑，料毛利率持續承壓。

該行維持其「買入」評級，基於2024年預測市盈率17.8倍，予其目標價12.5元。

個股分析—大摩/交銀國際

## 理想汽車遭削目標價

理想汽車（2015）6月交付量4.78萬輛，同比增46.7%。單計第2季交付量10.86萬輛，按年增25.5%。首6個月合計交付量近18.9萬輛，按年增三成六。

麥格理發表報告稱，電動車市場愈見艱難，將理想2024年及2025財年銷量預測分別下調5%和9%，另將2025財年收入預測下降10%，每股盈利預測下降21%。

該行表示，該公司第2季平均每月銷量近5萬輛。由於集團2024財年銷售指引目標增長

50%至70%，意味在沒有推出SUV BEV來幫助提高銷量情況下，月銷量要達到6.25萬輛。

麥格理予理想「跑贏大市」評級，目標價由118元降至94元。

### 大和下调估值基礎

另外，大和下调理想估值基礎，以預測今明兩年合併市盈率20倍計，其美股目標價相應由49美元降至25美元。

個股分析—麥格理