

# 買家極速拍板 業主反價照買



受惠減息效應刺激，業主反價下買家照樣成交。地產代理表示，隨着銀行再度減息，樓價亦回穩趨升下，買家決定極速拍板入市。

■將軍澳維景灣畔單位不出24小時以770萬元火速售出。資料圖片



利嘉閣地產新西九龍豪宅(西九龍)分區經理郭永峰稱，該行近期促成美孚新邨6期蘭秀道21號高層B室交易，單位實用面積約610平方呎，兩房間隔。新買家為區內客，認為單位屬罕有優質盤，加上屋苑位置方便，起居配套齊全，馬上洽購。業主原叫價620萬元，之後反價至645萬元成交，實用呎價10,574元。賣方早於1975年以11.01萬元購入，持貨至今沽出，回報甚豐。

美聯物業將軍澳維景灣畔分行(2)高級分區營業經理陳國浩表示，該行剛促成維景灣畔一個11座中層E室交易，單位實用面積520平方呎，原業主於上週六晚放盤，並迅即獲用家垂青，於上週日更獲租轉買用家以770萬元承接，實用呎價為14,808元。單位僅放盤不足24小時

即「閃售」，2003年貨轉手升值逾2.2倍。單位原業主叫價780萬元，買家見租金上升，供樓置業更划算，議價約10萬元後，單位以770萬元成交。原業主是次轉售賬面獲利533萬元。

中原地產荃灣愉景新城第二分行經理黃逸義表示，低息環境吸引買家加快入市，分行促成荃景花園8座低層A室交易，單位實用面積577平方呎，三房套間隔，業主叫價580萬元，議價後以575萬元成交，實用呎價9,965元。買家見息口接連回落，單位呎價不用10,000元，遂果斷入市。原業主持貨19年，賬面賺346萬元。

中原地產上水中心第一分行首席分區營業經理楊浩鴻表示，分行最新錄粉嶺One Innoval A座中層09室交易，單位實用面積209平方

呎，開放式間隔，以銀主盤形式放盤，最終以240萬元易手，實用呎價11,483元。新買家為用家，見單位價錢吸引，即購入單位自用。原業主持貨約3年，現轉手賬面蝕68萬元。

## 新都城兩房放盤兩周速沽

美聯物業將軍澳分行高級分區營業經理林健偉表示，用家入市步伐加快。該行新近促成將軍澳新都城2期10座中層E室交易，單位實用面積441平方呎，買家以626萬元購入，實用呎價14,195元。單位原以630萬元放盤約兩周，近期獲區外買家洽詢。買家心儀單位景觀開揚，加上價錢符合預算，故即決定承接單位自住。原業主最終微減4萬元，以626萬元成交。原業主是次轉手賬面賺425萬元。

## 唐樓尋寶先了解按揭



息息相關

王美鳳  
中原按揭董事總經理

唐樓主要是早期舊香港於戰前及戰後因應當時需要而興建的樓宇，一般只有三至四層或五至六層樓高，不設電梯。有些人鍾情唐樓單位，較常見原因是因為唐樓售價較低但實用率高；另外，亦有投資者愛在唐樓市場尋寶，原因是不少唐樓坐落較方便的市區地段如油尖旺區，樓價較低而租潛力高造就高租金回報，加上不少業主將單位分間割房出租，亦令回報率更吸引。有些投資者亦會特別選擇一些有較大潛力及可能快將獲發展商收購作重建的唐樓單位，以便有機會獲得發展商提供高於市值的收購補償，從中賺得可觀回報。

既然唐樓屬於早期興建的樓宇，高樓齡往往是構成唐樓申請按揭的障礙，按照目前銀行的按揭審批準則，樓齡與還款期的總和一般不可多於75年，即是以75年減樓齡計算可造按揭年期，而按揭年期以30年為上限。以位於油尖旺區的一些唐樓單位為例，樓齡約達65年，銀行承造按揭年期或僅達10年，以較短的還款期攤分供款，月供金額因而較大，入息要求亦會提高。

## 銀行接受程度有別

要注意的是，銀行對於唐樓的取態實際上是較為保守，故並非必然可引用上述75年減樓齡的方式去計算還款期，銀行之間對於唐樓的接受程度有別，有些銀行的內部準則指明不接納樓齡達50年或以上的唐樓按揭申請，由於唐樓幾乎都是超過50年樓齡，變相有些銀行是婉拒承造唐樓按揭貸款。亦有一些銀行對於唐樓採納較開明的取態，例如對於一些認為較優質又或較好地段的唐樓，接納以80年甚至個別可達85年減樓齡的方式計算按揭年期，例子是個別一些位於大坑及跑馬地的唐樓。

## 比亞迪海外擴展具信心

高盛發表報告指，比亞迪股份(1211)管理層對長期海外擴張充滿信心，目標2026年海外銷量達150萬輛，有助推升利潤。雖然內地市場需求仍存在不確定性，但公司計劃明年第一季推出關鍵技術及新產品，並採用更靈活的定價策略。

### 高盛予目標價141元

該行預期，比亞迪海外市場發展有望成為未來10年的關鍵增長動力，預測2026年至2035年，除了美國市場，海外銷量達150萬輛至350萬輛，因應增加車款供應，有望提升新能源車滲透率至普及程度，而產品競爭力亦推動市場份額提升。當產能利用率逾80%以上，即使成本較高，比亞迪海外業務的單車利潤可維持逾2萬元人民幣。

高盛預測公司2025年至2028年盈利年均複合增長率達30%，海外利潤貢獻度由2024年的21%，提升至2028年的60%；維持「買入」評級，目標價141元。

另外，摩根大通重申對比亞迪的



■比亞迪擬明年首季推出新產品，並採用更靈活的定價策略。

長期正面看法，即將於2026年推出新車型，有助全球業務擴張，而在2025年第四季和2026年盈利能力逐步改善帶動下，股份逐漸觸底反彈，並在12個月內具有有利的風險回報；予其目標價150元，評級「增持」。

該行相信，在比亞迪首款K-Car Racco於2026年上半年正式亮相並公布價格後，長期來看，可能佔比亞迪在日本銷量的三分之一以上。粗略評估，在完全投產後，潛在的收益貢獻範圍介乎4億元至10億元人民幣。

個股分析—高盛

## 財險「走出去」大有可為

中金發表報告指，中國財險(2328)第三季及首9個月淨利潤分別按年增長91.5%和50.5%，至158.1億元及402.7億元(人民幣，下同)，符預期；淨資產較年初增長12.3%至2,899億元。

### 估值有上修空間

此外，近期人保集團(1339)在服務中資企業「走出去」過程中協同推進業務出海，包含企業出海及產品出海兩大主線，展望未來5年增量保費中有30%來自於海

外業務貢獻。

該行認為，「十五五」期間，預期中資企業走出去大勢之下，財險順勢出海將大有可為、為公司估值帶來上修空間。

中金維持予財險「跑贏行業」評級，上調其2025和2026年每股盈利預測25%及7%，至2.14港元及1.89港元，並將估值基礎延展至2026年，估值基礎預測市賬率1.2倍升至1.3倍，目標價上調23%至19.1港元。

行業分析—中金

## 老鋪黃金今年盈利料增逾兩倍

滙豐環球研究發表報告，該行首次覆蓋老鋪黃金(6181)，予其「買入」評級，以2026年預測市盈率26.2倍計算，目標價973.7元，與西方國家奢侈品股看齊。

該行認為，老鋪黃金具備成為中國首個能對標Tiffany和Richemont等西方品牌的國產高端品牌的潛力；該公司銷售額在2023年至2025年期間增長達8倍；其77%的客戶與西方奢侈品品牌重疊。

滙豐表示，公司自2024年6月首次公

開募股以來，股價累漲近800%。該公司已崛起為一個能與西方高端珠寶品牌競爭的中國本土奢侈品品牌，並預測老鋪2025年淨利潤將按年增長218%，營收按年增長199%。

### 複合增長率近三成

隨着增長正常化，滙豐預測老鋪黃金2025年至2027年淨利潤年均複合增長率為29.5%，收入年均複合增長率23.1%。

個股分析—滙豐