

# 元朗上車客多即睇即買



**地產透視**  
 二手樓市成交穩步上揚。地產代理表示，元朗本月累積約61宗買賣成交，造價穩步上升。當中上車客更多數是即睇即買。

**中** 原地產元朗區域營業經理王勤學表示，日前剛錄得元朗尚柏本月首宗成交，屬獲利個案，單位為低層K室，實用面積302平方呎，一房間隔，叫價350萬元，上車客睇樓及議價後即時以342.8萬元成交，實用呎價11,351元。原業主持貨約一年半，賬面賺77.2萬元，單位期內升值29%。

王勤學續稱，元朗朗屏8號新近錄得5座高層H室交易，單位實用面積700平方呎，三房套間隔，業主早前以1,000萬元放盤，速獲外區上車客垂青，心儀屋苑毗鄰鐵路，交通便利，睇樓後即決定洽購，業主見買家具誠意，爽快減價40萬元，即以960萬元成交，實用呎價13,714元。單位賬面升值70萬元。

王勤學又稱，元朗尚悅最新錄12座頂層兩房連天台戶交易，單位實用面積356平方呎，天台面積429平方呎，新近以460萬元易



■元朗尚柏一房戶獲上車客即睇即買，以342.8萬元成交。  
 資料圖片

手，實用呎價12,921元，屬「細兩房」單位近3年高價。原業主持貨2年，賬面獲利27萬元或6.2%。

利嘉閣地產元朗又新街助理分區經理鄭栢恒稱，該行最新促成元朗尚悅11座高層K室交易，單位實用面積743平方呎，三房套間隔。上車客睇樓後，心儀單位保養簇新，決定不議價以720萬元成交，實用呎價9,690元。

利嘉閣地產天水圍嘉湖山莊分行經理蕭啟諾稱，該行最新促成元朗洪水橋滙都3座中層A07室交易，單位實用面積431平方呎，兩房間隔。新買家為區內上車客，心儀單位間隔合用，並即時以528萬元成交，實用呎價12,251元。原業主持貨僅1年，賬面獲利42.8萬元。

美聯物業元朗YOHO HUB分行

高級營業經理曹錦輝表示，該行最新促成元朗朗城滙3座高層G室交易，單位實用面積約737平方呎，單位早前以1,050萬元放售，經議價後以1,065萬元成交，實用呎價14,452元。單位賬面貶值181.8萬元。

## 柏瓏一房收樓3日速售585萬

利嘉閣地產元朗錦上路站柏瓏分行高級聯席董事鄭天樂表示，該行最新促成元朗柏瓏1期5座高層B1室交易，單位實用面積339平方呎，一房設計。新買家為區內上車客，認為單位間隔合用，並即時以585萬元成交，實用呎價17,257元。原業主於去年12月以540.7萬元一手買入單位，剛收樓3天即火速售出單位，賬面獲利逾44萬元。

## 夾公仔店前景要看租金走勢

今年首季，四大核心區街舖整體空置率回落至11.1%，吉舖數由881間減少至814間，反映市場已開始有更多租戶承接舖位，而當中最具話題性的業態，莫過於近年迅速擴張的夾公仔店。

夾公仔店自去年起已成為市場焦點，數目持續上升。統計顯示，四大核心區夾公仔店最新錄得68間，半年內淨增10間，增幅逾17%，反映相關業態在當前市況下具備一定吸納能力。不過，市場亦開始關注政策動向，政府正計劃修訂法例，將彈珠機店及夾公仔機等納入規管範圍，日後或需申領有獎娛樂遊戲牌照，相關措施會否影響其擴張步伐，仍有待觀察。

事實上，夾公仔店能迅速擴展，主要建基於其「輕便型」經營模式。相比傳統零售，這類店舖裝修要求相對簡單，設備標準化，加上人手需求少，整體開業成本低，投資者較容易入場。然而，一旦未來規範化措施落實，若涉及牌照、設備或營運要求，從而推高開業及營運成本，或直接影響其擴張速度。

不過，比起規管因素，租金走勢才是影響夾公仔店數目的關鍵。現時不少夾公仔店以短租形式進駐，租期可短至以月計算，充當業主找到長租租戶之前的「過渡方案」。當市場仍在復甦初期，主流租戶尚未全面回流，這類短租業態有助填補空置，亦為業主提供基本現金流。然而，傳統零售或品牌租戶重返市場，業主傾向簽訂較長期及更穩定的租約，短租空間將相應減少。同時，若租金水平顯著上升，亦會削弱夾公仔店的成本優勢，令部分經營者卻步，屆時相關店舖數目或會出現調整。

## 核心區街舖復甦中

展望未來，核心區街舖市場仍處復甦階段，空置率雖然回落，但仍處雙位數水平。在租金尚未全面回升之前，相信夾公仔店仍會繼續活躍於市場之中；惟其長遠發展，將取決於租金走勢及政策規管兩大因素，亦反映整體零售市道復甦的步伐與質素。

## 泡泡瑪特海外銷售疲弱

泡泡瑪特(9992)將於月中公布第一季營運數據。德銀發表報告估計，公司期內在中國市場銷售按年增85%，海外市場增60%，整體營業收入達89億元人民幣，同比增73%。

德銀表示，市場正討論泡泡瑪特海外需求是否在數個重點IP推出後已穩定。而該行看法較市場謹慎，雖然海外銷售同比仍錄增長，惟主要得益2025年同期的低基數。

### 歐洲上季銷售料跌四成

事實上，公司首季整體海外按季銷售表現疲弱，料按季減少27%。其中，歐洲跌41%、北美下滑36%，亞洲市場相對有韌性，預計按季減18%。

德銀予其「沽售」評級，目標價由157元下調至140元。

另外，摩根大通指，考慮到泡泡瑪特及旗下主力IP於社交媒體熱度降溫，將其2026年至2028年海外銷售下調18%至19%，營收預測亦下調9%至10%。估計期內銷售分別增長13%、18%及16%。雖然數字低於公司2026年增長20%的目標，但已高於



■泡泡瑪特主力IP於社交媒體熱度降溫。

市場樂觀預期的約10%增長，以及悲觀預期的持平，甚至下跌。

摩通同時將泡泡瑪特2026年至2028年海外線上銷售預測下調30%至35%。預計今年公司整體海外銷售按年減少1%，內地銷售則維持23%增長預測。市場對泡泡瑪特看法偏向悲觀。

該行將泡泡瑪特目標價由278元下調至247元，以反映該行將其2026年至2028年盈測分別下調11%、14%及14%。待海外銷售開始穩定，並出現按季回升，市場情緒才有望改善。

個股分析—德銀/摩通

## 港交所獲上調每股盈利預測

摩根大通發表報告，更新對港交所(0388)模型預測，因而上調其2026年至2028年每股盈利預測2%，以反映因預期淨投資收益及交易費用增加。

報告預測，2026年、2027年及2028年證券日均成交額分別達5,460億元、5,880億元及6,220億元；估計同期衍生產品日均成交量分別達179.6萬張、208.3萬張及237.5萬張。另對香港(包括南向)現金股票日均成交額預測為2,580億元、

2,720億元及2,800億元。

### 維持「增持」評級

該行維持予港交所「增持」評級，但將目標價由535元下調至510元，以反映預測市盈率由36.2倍下調至33.5倍。

摩通指出，下調目標價主要由於將預期市盈率估值倍數從高於平均值1個標準差的36.2倍，下調至高於平均值0.5個標準差的33.5倍。

個股分析—摩通

## 中生製藥盈利增長具韌性

高盛發表報告指，中生製藥(1177)與葛蘭素史克(GSK)簽訂協議，獲得潛在首創功能性治癒慢性乙肝的反義寡核苷酸(ASO)療法bepirovirsen在中國的獨家商業化權利。

GSK已於今年3月在中國提交新藥上市申請(NDA)，預計2027年獲批。根據協議，中生製藥將利用其領先的肝炎基礎設施，全面負責進口、分銷、醫院准入及推廣，並將全數錄入bepirovirsen在中國的銷售。

該行指，bepirovirsen契合中國7,500萬慢性乙肝患者的治療重點。估計潛在銷售額高達50億元人民幣。

### 目標價升至8.05元

高送上調中生製藥2027年及2028年盈利預測1.1%及1.7%，以反映其潛在銷售貢獻。12個月目標價由7.43元升至8.05元，維持「買入」評級。預期集團未來兩年盈利增長具韌性，並擁有強勁現金餘額。

個股分析—高盛