

元朗樓價逼近過往高位



樓市氣氛正面，元朗區6月開局保持暢旺，暫錄得15宗二手成交，造價繼續上升。地產代理表示，部分屋苑成交價更逐步逼近過往高位；業主見市好亦趁勢沽貨止賺。

中原地產元朗區域營業經理王勤學表示，剛促成元朗采葉庭13座中層G室交易，單位實用面積693平方呎，三房套間隔，零議價以800萬元沽出，實用呎價11,544元，成交價創下屋苑4年來的新高，與對上於2022年4月的高位865萬元相比，現時只相差65萬元或7.5%。買家為上車客，見樓市重拾升勢，入市信心回升，為免遲買會貴，近期積極睇樓覓心水盤，見上址裝修企理，火速拍板購入自用。原業主持貨25年，賬面賺561萬元，升值2.3倍。

王勤學續稱，該行新近另促成元朗YOHO TOWN 2座低層H室交易，單位實用面積516平方呎，三房間隔，附連租約，以695萬元成交，實用呎價13,469元。原業主持貨1年半，賬面賺177萬元，升值34%。王勤學另稱，新元朗中心最



■元朗采葉庭三房戶零議價以800萬沽出，成交價創下屋苑4年來新高。
資料圖片

新錄得1座頂層連天台戶交易，單位實用面積466平方呎，兩房間隔，叫價688萬元，零議價成交，實用呎價14,764元。買家為上車客，心儀單位屬特色戶，景觀開揚，裝修企理，深知優質放盤可遇不可求，故迅速承接。原業主持貨不足3年轉手，賬面賺122萬元。

利嘉閣地產元朗又新街分行高級分區董事陳庭豐表示，該行最新促成元朗尚悅2座高層J室交易，單位實用面積411平方呎，兩房設計。新買家為區內上車客，鍾情屋苑環境舒適，單位內權四正，決定不議價以490萬元承接，實用呎價11,922元。原業主現賬面獲利95.6萬元。

利嘉閣地產元朗站一行助理分區經理莫家進表示，該行最新促成

元朗蝶翠峰5期尚悅·嶺1座低層B室交易，單位實用面積279平方呎，一房間隔。新買家為首置客，認為單位樓齡簇新，間隔四正，加上景觀理想，決定洽購。業主原以373萬元放售單位，議價後以372萬元沽出，實用呎價13,333元。業主僅輕微減價1萬元。

新元朗中心兩房640萬沽

美聯物業元朗區首席助理聯席董事陳鋒表示，該行最新促成元朗新元朗中心3座鳳凰層戶交易，單位實用面積466平方呎，兩房間隔。單位最新叫價660萬元，經議價後以640萬元成交，實用呎價13,733元。原業主於2023年11月以600萬元購入上述物業，持貨2年半，賬面獲利40萬元。

什麼是 Non Consent 按揭申請？



息息相關

王美鳳

中原按揭董事總經理

在申請按揭的程序中，銀行除了需向申請人取得入息證明文件，亦需取得其信貸報告，以了解申請人的信貸狀況、信貸評級及還款習慣等。2011年起，信貸資料庫加入按揭基本資料，以便銀行可更易掌握借款人的整體負債狀況；事實上，銀行需確定按揭借款人的總債務供款金額沒有超出入息之50%上限，那麼，銀行便需要知悉借款人尚未清還之所有貸款，包括正在為幾多層樓供款，每月對於現有債務的總供款額等資料，才可準確評估其總債務供款佔入息比率。

基於上述，現時每當借款人向銀行申請按揭，銀行會要求借款人簽訂一份按揭資料同意書（表格一），以確定其同意及授權銀行查閱包含樓宇按揭資料的信貸紀錄，按揭資料包括宗數、借款人就每宗按揭的身份（借款人、按揭人、擔保人）、按揭種類及狀況（生效、已結束、已撇賬）等。有了這些紀錄，銀行便可按需要進一步向借款人了解狀況以便審批貸款，又或可知悉借款人在申請表上填報之債務狀況是否與紀錄吻合。

不包含樓宇按揭資料

然而，基於個人資料私隱條例賦予申請人在提供個人資料範圍方面的保障，銀行在上述「表格一」以外亦設有「表格二」，「表格二」正是縮減了銀行可查閱的資料範圍；雖然銀行同樣獲授權查閱借款人的信貸紀錄，但不包含樓宇按揭資料。若按揭申請人不同意向銀行填交「表格一」，僅同意填交「表格二」，按揭業界行內俗稱為 Non Consent 按揭申請。

看到此或許令人會想，既然借款人可自由選擇簽署「表格一」或「表格二」，那豈不是選擇簽署「表格二」更有着數？事實並非如此。下期再續。

理想基本面已見改善

麥格理發表報告指，隨着理想汽車(2015)旗下i6純電動車銷量佔比下降，產品組合開始向高平均售價(ASP)車型(L9及新L8)傾斜，第二季盈利能力可望改善。

報告提到，理想管理層將2026財年銷量目標上調20%，主要由於新款車型L8計劃於6月下旬推出，隨後將在下半年推出新款L7。該行相信，公司上季度業績已見底，近期基本面已見改善。

被大行降目標價

麥格理將其評級由「跑輸大市」上調至「中性」，但考慮到對新車型需求可能放緩的擔憂，將其2026財年銷量預測下調12%，並將每股淨虧損預測修訂為0.32元人民幣（原預測為0.63元人民幣）。相應將其H股目標價由59元下調至57元。

另外，招銀國際預期，由於理想產品組合趨向成熟，加上車型結構轉變，估計公司2027年至2028財年交付量上行空間受制。不過，仍維持其



■理想產品組合趨向成熟。

2026財年49萬輛的銷量預測。

該行下調理想2026年至2027財年淨利潤預測85%及21%，估計次季持續錄得虧損。H股目標價由70元降至62元。維持「持有」評級

高盛表示，理想第二季銷量及收入指引均低於預期，該行料公司繼續錄得虧損，主要因銷量及收入趨勢相對疲弱、毛利率雖按季改善，但仍處於歷史低位，以及在人工智能(AI)領域持續投入高額研發開支。

該行將理想2026年至2030財年淨利潤預測，下調至介乎13億元至124億元人民幣，H股目標價相應由74元下調至70元。

個股分析—麥格理/高盛

裕元訂單前景不明朗

瑞銀發表報告指，裕元集團(0551)面對市場需求影響，令訂單前景不明朗、原材料價格上升帶來利潤壓力、客戶交貨周期縮短導致生產效率降低，以及鞋類供應商競爭加劇等情況。故下調其2026年至2028年盈利預測14%至19%。

該行預期，儘管公司採取措施應對油價上升，包括由指定供應商直接轉嫁成本予品牌客戶、為新訂單重新定價及準備庫存，但料高油價仍對第三季毛利率構成壓力，主要是其低成本庫存可能在6月底前耗盡，而與

品牌的重新定價談判仍在進行中。此外，第三季通常是行業淡季，產能利用率將取決於能否將第四季訂單提前。

瑞銀指，更廣泛的品牌產品組合及更短交貨期對代工廠商的生產管理構成挑戰，並可能拖累營運效率，進一步壓抑利潤。

評級降至「中性」

該行將裕元評級由「買入」降至「中性」，目標價由17.6元下調至14.5元。

個股分析—瑞銀

滙控料受惠多項結構性趨勢

美銀證券發表報告指，滙控(0005)管理層在投資者研討會上，重點展示經營網絡實力，集團可望受惠多項結構性趨勢，包括財富管理、內地企業「出海」，以及人民幣國際化等。

該行認為，滙控具備高盈利能力，預測其2028年有形股東權益回報率約20%，成為具吸引力的增長複合型投資標的。重申其「買入」評級，目標價由158.25元升至168.8元。

另外，中金表示，滙控去年1月重塑業務架構，強調「雙本地全能銀行+跨境業務」。在四大業務領域均擁有突出競爭力，並持續強化護城河。

續強化護城河

中金指，滙控預計到2029年其跨境資產。管理規模增長1萬億美元。維持目標價170.8元，評級「跑贏行業」。

個股分析—美銀/中金