

# 換樓客升級買中高價住宅



地產透視  
二手樓市礙於盤源開始緊張，成交處於橫行階段。地產代理表示，市場上上車盤確實供應陸續減少，但仍有一批換樓客升級中高價住宅而入市。

中原地產東涌映灣園第一分行A組高級分行經理彭成裕表示，分行新近促成映灣園1座中層B室交易，單位實用面積710平方呎，三房套間隔。業主今年3月放盤，開價750萬元，近日最終減價27萬元，以723萬元易手，實用呎價10,183元。買家為區內換樓客，由於需要較大的居住空間，見上址間隔合用，景觀吸引，睇樓後馬上還價入市。原業主現賬面獲利413萬元，單位升值1.3倍。

中原地產西半山高級資深區域營業董事蕭家權表示，分行新近促成西半山景翠園買賣成交，單位為低層A室，實用面積1,290平方呎，四房套連工人房間隔。單位放盤數月，最新連兩個車位以1,880萬元成交，實用呎價14,574元。新買家為換樓客，心儀物業坐落於半山地段，環境舒適寧靜，眼見此類連雙車位的大宅放盤極為罕有，



西半山景翠園四房套單位，獲換樓客斥資1,880萬元承接。

遂決定果斷入市自用。原業主持貨38年，是次沽出賬面獲利1,695萬元，單位升值9.2倍。

利嘉閣地產粉嶺花都廣場分行高級聯席董事洪文鋒稱，該行最新促成粉嶺花都廣場8座高層B室交易，單位實用面積526平方呎，三房間隔。新買家為區內換樓客，睇樓後認為單位質素好，加上銀行估價足，決定洽購。業主原以598萬元放售，議價後以593萬元成交，實用呎價11,274元。原業主現賬面獲利93萬元。

祥益地產高級分行經理古文彬表示，日前屯門豫豐花園錄得9座高層G室交易，單位實用面積594平方呎，三房間隔，日前獲同屋苑換樓客垂青。該買家考慮到隨着孩子開始長大，有感原居住空間不

足，遂決定於同一屋苑物色三房單位以細換大，加上業主願意減價，遂決定以495萬購入上址作自住之用，實用呎價為8,333元，屬市價成交。

## 一號銀海三房戶 1590萬易手

美聯物業奧運站分行(5)區域經理劉志偉表示，該行新近促成奧運站一號銀海5座高層C室交易，單位實用面積665平方呎，三房間隔，換樓客以1,590萬元承接，實用呎價23,910元。上述單位以1,638萬元放盤，近期獲換樓客洽購，買家心儀屋苑鄰近港鐵奧運站及大型商場，故決定承接單位。議價後，業主減價48萬元，以1,590萬元成交。業主是次轉手賬面賺240萬元。

## 從屯門歷史看北都價值



樓市刺針

汪敦敬  
祥益地產總裁

「北部都會區」是香港重要的基建，一些言論看輕了這個項目，以為只是一個開發邊陲地帶的大型發展計劃，這是一個錯誤的認知。從實用角度來看，北部都會區的發展其實是「地理復位」，讓屯門一帶重拾其在區域格局中本應擁有的樞紐地位。

說到「回復」，要知道屯門本來的面目，看歷史的根據：古代的屯門，是國家級的海防與外港，地理形勢是「三面環山、緊扼珠江口」，長期扮演着「廣州的外港」和「南海門戶」的關鍵角色。

屯門自古已是海上絲路樞紐：在唐宋時期，所有經海路到廣州貿易的波斯、阿拉伯及南洋商船都會先在屯門停泊補給，當時的屯門，實際上就是廣州這個世界級大港的外港錨地。

至於「南海門戶」其實是海防角色，「屯門」二字，最早可追溯至唐朝，意即「屯兵之門」。唐代已設立屯門軍鎮，駐軍保護往來商船及鞏固海防。有一種說法是「先有屯門，後才有香江」！

歷史上一場西方與中國的武裝決戰就在屯門，「屯門海戰」是1521年明朝政府與葡萄牙在邊防上發生的戰爭，雖然西方有較先進的槍炮，但在物資及地利之下，明朝是贏了這場規模不小的海戰，亦在屯門陸上有一番決戰。

英國殖民管治時期，英國將屯門一帶的門戶及海防功能廢除，改變成為所謂的「戰略緩衝區」，之後便變成邊陲地帶或偏遠的地方！

## 讓屯門發揮交通樞紐角色

回到當下，政府提出的北部都會區規劃，正是要讓屯門重新連接大灣區，恢復其作為區域人流、物流與交通樞紐的功能。加上交通重塑，隨着屯門至赤鱸角連接路的通車，以及未來屯門繞道等基建的完善，屯門與香港機場、深圳前海及整個大灣區的物理連接將徹底打通。展望未來，北部都會區將讓屯門發揮其交通樞紐的角色！

## 外資加碼中國市場 共築航空供應鏈

打造一架民航客機，涉及成千上萬的零部件和上百家上下游企業。正在北京舉行的第四屆中國國際供應鏈促進博覽會(鏈博會)的「先進製造鏈」展區，空中客車再度以「鏈主」身份攜手十餘家全球航空製造企業參展，全面展示在華供應鏈網絡。記者了解到，以空中客車為代表的外資航空巨頭持續加碼中國市場，已在中國完成覆蓋飛機全生命周期的完整布局，從工程設計、核心零部件製造、飛機總裝，到售後支持和退役飛機回收，實現從「買賣一架飛機」到「全產業鏈布局」的演進。與此同時，一批中國的航空產業鏈企業亦快速壯大，不僅成為空客等關鍵供應商，還參與到C919等國產大飛機生產裝配的全流程，一條日益成熟、極具韌性的航空產業鏈在中國加速形成。

繼去年在鏈博會首秀後，空客今年攜更大規模、更國際化的合作夥伴再度參展。在現場，從鈦合金鑄件到密封材料、從電氣設備到飛機座椅，各類中國供應商展示的產品吸引了觀眾目光。據展台工作人員介紹，目前約有200家中國供應商支持着空客民用飛機的生產。中航工業已是

空客在全球的第二大非發動機供應商，貢獻其在中國的直接採購超過50%的份額。去年，空客在中國的年度工業合作總值已經突破14億美元。

「未來20年，中國航空體系將成為全球最大市場，波音也會持續參與並支持這一進程。」波音中國區總裁Landon Loomis昨在鏈博會上表示，波音非常重視與中國合作夥伴的關係，目前在中國擁有40家供應商，未來也將繼續支持中國航空體系的增長，包括供應鏈領域的發展。他還提到，中國航空安全系數世界最高，無人駕駛技術有望在華率先落地。

西子航空目前是空客A220飛機前起落架艙部件的全球唯一供應商。該公司主要生產空客A220和A320系列飛機的零部件，每年向國際市場供應近70萬件零部件。2024年，西子航空中標C919大飛機中機身(含中央翼)工作包，是國內第一家承接C919大飛機機身部段的民營企業。

航材股份副總經理季守棟接受媒體採訪介紹，公司與全球頭部航空製造商建立了穩定合作關係，多個產品配套應用於C909、C919國產客機。

## 內地「618」購物節 二手市場成交熱

「618」年中購物節在以舊換新補貼與綠色低碳消費風潮的共振下，二手消費電子市場火熱。據內地最大的二手3C服務平台愛回收披露，從5月13日至6月18日的完整大促周期內，平台在二手回收與銷售兩端實現42%、80%的大幅增長，不僅彰顯了消費者對循環經濟的高度認可，也印證了二手消費正朝着品質化和多元化方向升級。

### 運動相機品類異軍突起

今年「618」期間，消費者對於閒置物品的變現需求持續釋放。數據顯示，愛回收在C2B回收端表現強勁，全品類全渠道回收額同比增長42%。在3C品類方面，「開門紅」階段(5月31日至6月1日)回收額同比大增85%，其中手機和電腦的以舊換新用戶量均實現近100%的同比增長。「618」全周期，3C品類整體回收額同比增長57%，手機、電腦和平板三大核心品類的回收額分別實現了66%、65%和40%的同比增長，顯示出數碼產品運算升級的旺盛需求。

是次「618」周期，運動相機品類

異軍突起，回收額同比增幅高達153%，成為回收業務中的一匹「黑馬」，側面印證了戶外運動和短視頻創作熱潮對電子消費品流轉的影響。除了傳統的3C品類外，奢侈品箱包、腕錶、黃金等多品類業務也取得明顯進展。「618」期間，愛回收二手奢侈品業務回收額同比增長45%，奢侈品包袋、腕錶等高價值商品的回收熱度持續攀升。

從使用者體驗與服務觸達來看，愛回收建立的高效線下服務網絡再次發揮核心優勢。大促期間，C2B全品類上門與到店回收單量雙雙取得了45%的同比增長，反映出用戶對「面對面」回收服務的青睐。

愛回收執行總裁王永良表示：「今年『618』期間，循環消費展現出強大的爆發力與市場韌性。無論是將閒置設備進行回收，或是購買二手設備，愈來愈多的使用者正在用實際行動踐行綠色低碳的生活方式。愛回收將繼續依託『場景+供應鏈』的核心優勢，通過技術創新提升二手回收與流轉效率，持續推動循環經濟高品質發展。」