

投資者紛吸納筍盤收租



住宅租金持續攀升，刺激投資者入市意慾，四出尋覓筍盤。地產代理表示，近期不少位置優越優質單位成為吸納收租對象。

中原地產荃灣西站第二分行高級分行經理謝家偉表示，分行新近促成荃灣柏傲灣1B座中層G室交易，單位實用面積389平方呎，一房單位，叫價710萬元，連租約出售，議價後以700萬元易手，實用呎價17,995元，買家為投資收租客。以單位現時月租收入18,500元，同類市值月租約20,000元，預計單位租金回報可提升至3.4厘。原業主賬面獲利112萬元。

中原地產西半山羅便臣道33號分行首席分區營業經理余慕賢表示，新近促成西半山君德閣低層B室交易，單位實用面積567平方呎，兩房間隔，最新連車位以1,050萬元交易，實用呎價18,519元。新買家為外籍投資客，心儀屋苑位處半山地段，具備優質的升值及租賃潛力，遂決定入市作長線收租用途。新買家現可享3.4厘租金回報。原業主是次轉手賬面獲利



■鴨脷洲Coasto一房戶獲投資者斥資505萬承接。
資料圖片

562萬元，單位升值1.2倍。

中原地產港島南岸分行副分區營業經理蘇苡晴表示，分行新近促成鴨脷洲Coasto中層C室交易，單位實用面積246平方呎，一房間隔，最新連租約以505萬元成交，實用呎價20,528元。新買家為投資客，看好區內租賃回報及升值潛力，遂購入單位先作收租用，新買家料可享3.8厘回報。業主是次轉手賬面獲利69萬元，單位一年間升值15.8%。

中原地產長沙灣元州街分行高級分行經理任展雄表示，分行最新促成長沙灣悅雅低層C室交易，單位實用面積238平方呎，一房間隔，連租約放售多年，叫價435萬元，惟乏人問津，直到近日前租客遷出後，代理隨即聯繫業主，馬上得到業主授權給予鎖匙參觀單位，

終成功以418萬元沽出，實用呎價17,563元，成交價創今年新高。新買家為長線投資者，睇樓後覺得屋邨鄰近港鐵站，交通四通八達，加上單位租金回報可望達4厘，故即使成交價是今年最高位，仍決定入市。但業主是次轉手賬面需蝕讓54.8萬元。

滙都兩房「無睇樓」獲承接

利嘉閣地產元朗千色匯分行助理分區經理朱子華稱，該行最新促成元朗滙都2期6座中層B05室交易，單位實用面積424平方呎，兩房間隔。新買家為區內投資者，睇樓後認為單位間隔合用，價格吸引，升值潛力高，無睇樓下以480萬元買入單位，實用呎價11,321元。原業主現賬面獲利50萬元，物業升值近12%。

齊來助年輕人置業

近日立法會G19就置業作出聯合建議，包括「先租後買」協助青年置業，以及引入「滾動平均收入」審查機制。



樓市刺針

汪敦敏
祥益地產總裁

先談「先租後買」安排，筆者認同議員協助年輕人上車的初心，不過用一個政策去過渡兩個住屋階段不太容易，其實政府現行政策已隱含了「先租後買」，公屋住戶可透過綠表購買一手或二手居屋，且可獲政府保證擔保九成半按揭。居民透過公屋先安居，住公屋期間再儲錢，當事業和人工都有增長的時候，再由租轉買，由「上樓一族」變為「上車一族」，這本來就是公屋的原意。

至於引入「滾動平均收入」，我更十分支持。現時確實存在部分申請者透過短期減薪或辭工等方式，刻意令收入符合資格，影響制度公平性。若能以12個月計算平均收入，將更準確反映申請人在輪候期間的經濟狀況，亦有助減少制度被濫用。配合大數據及科技應用，建立更全面的審查機制，是未來公屋政策優化的重要方向。

另外，強積金（MPF）最新容許投資黃金ETF。積金局由以往個別核准轉為按類別核准，只要符合積金局訂明的準則，就可成為強積金基金的准許投資項目，同時MPF最多可用10%投資於黃金ETF。這是一個好的轉變！當下面對東升西降，區內經濟動向被外圍因素影響巨大，強積金應配合時勢將投資組合化，亦應加上其他投資工具。但投資黃金同樣存在風險，最新金價對比今年高位跌幅約25%，而樓價對比年初已升約一成。我認為將部分強積金容許作地產投資，那麼股票、地產加上黃金，便有條件作更完整的全面投資。

買樓成功率高於股票

何況買樓無論投資處境如何，最後的結果是供滿樓，最終得到一層供滿樓現金契的樓宇是等於投資成功，那麼買樓長期普遍的成功率也是高於股票的，兼且房地產更有「住」的功能！世界各地及內地很多城市都已容許提取類似強積金的退休供款用作買樓的首期，香港為何要有例外呢？

半年逾500款新車 內地市場競爭加劇

2026中國汽車論壇昨日在上海開幕，圍繞中國汽車產業下一階段的發展方向，與會專家學者就行業面臨的現實問題和未來趨勢展開討論。多位嘉賓認為，中國汽車產業近年來發展成效顯著，對經濟增長發揮了重要支撐作用，但在市場競爭加劇的背景下，行業焦慮也有所上升。

中國汽車工業協會副會長兼秘書長付炳鋒表示，「十四五」時期，中國汽車產業取得了歷史性成就，為宏觀經濟平穩運行作出了重要貢獻。2025年，我國汽車製造業營業收入超過11萬億元人民幣，佔全國製造業營業收入的比重約為10%；汽車消費佔社會消費品零售總額的比重也在10%左右。

不過，在產業規模不斷擴大的同時，市場競爭加劇帶來的問題也逐漸顯現。付炳鋒指出，當前中國汽車市場正由增量競爭轉向存量競爭。近年來，內地新車內需規模基本穩定在2,500萬輛左右，這一市場容量能夠對產業良性發展形成合理支撐。但目前內地汽車品牌數量較多，在售品牌超過130個，產品同質化現象較為突出。今年上半年，內地上市新車超過



■內地在售汽車品牌超過130個。 資料圖片

500款。多數車企仍傾向於追求「大而全」的產品布局，一些企業制定的戰略目標明顯超出市場可承受範圍，由此加劇了行業焦慮，並引發一系列非理性競爭。在激烈競爭影響下，汽車行業利潤率已降至3.4%。

中汽協籲堅持長期主義

在談及汽車出海時，付炳鋒表示，市場上流傳的「中國汽車出海窗口期只到2028年」的說法並不準確。企業應當堅持長期主義，避免因為過度焦慮而導致戰略和經營動作變形。

Nike 明年起終止內地線上經銷

Nike 宣布重整大中華市場零售網絡，將在明年開始大幅削減在內地的數千家網上經銷商，以清理目前混亂的網上市場，並希望讓中國業務重返增長軌道。自明年起，Nike 的網上布局將主要集中在官方網站和App，以及在天貓、京東和抖音上經營的官方旗艦店等中國內地主要線上平台和社群平台。

滔搏收市大插24%

與此同時，Nike 的中國內地零售分銷商滔搏（6110）昨日發出公告表示，該公司截至2026年2月28日止財政年度，來自Nike 產品線上平台銷售的收入貢獻約佔其總收入22%，因此Nike 由明年起結束線上銷售平台，將在短期內對滔搏業務造成重大負面影響。滔搏收市大插24%，報1.45元。

目前，消費者可透過Nike 實

體店合作夥伴經營的數千家網上店舖，以及二級分銷商網絡購買Nike 產品。Nike 認為，雖然能讓消費者更容易買到商品，但亦導致品牌形象和定價不一致，同時阻礙扭轉內地銷售下滑的努力。Nike 大中華區新任副總裁兼總經理Cathy Sparks表示，Nike 不是要減少消費者取得商品的渠道，而是要減少碎片化並強化消費者體驗，表示當體驗變得一致時，品牌就會更強大。

Nike 早前公布上一個財政年度第四財季業績，期內大中華區營收按年下滑12%至13億美元，但仍優於分析師預期的12.4億美元。不過，法巴分析師Laurent Vasilescu指出，今次的策略類似Nike 當年在北美切斷批發商的失敗決策，最終導致Nike 在當地市場主導地位崩塌，銷售和利潤大幅下滑。