

居二成交勁賺 升幅可觀



地產透視
居屋第二市場往往可以勁賺離場，升幅亦見可觀。地產代理表示，當中位置理想居二屋苑近期成交一枝獨秀。

世紀21奇豐物業第一城2分行區域經理吳元利表示，鄰近恒生大學的沙田小瀝源居屋綠怡雅苑，近日剛錄得1座低層E室交易，單位實用面積513平方呎，兩房間隔，業主原先於居二市場放盤開價560萬元，最終減價30萬元獲居二買家承接，成交價530萬元，實用呎價達10,331元。原業主於2016年9月以382萬元(未補地價)一手購入，現賬面賺148萬元，單位期內升值39%。

利嘉閣地產將軍澳廣場分行助理分區經理楊凱俊稱，該行近期促成將軍澳翠嶺峰高層B室交易，實用面積448平方呎，兩房間隔。新買家睇樓後，鍾情單位間隔合用，加上屋苑鄰近港鐵觀景嶺站，決定向業主洽購，並「零議價」580萬元(未補地價)成交，實用呎價12,946元。原業主現賬面獲利逾167萬元，期內物業升值41%。

世紀21奇豐物業董事黎健峯表示，新近錄得馬鞍山錦豐苑錦萱



■沙田小瀝源居屋綠怡雅苑兩房剛以530萬獲買家承接，單位期內升值39%。

閣(F座)高層05室交易，單位實用面積536平方呎，兩房間隔。單位原叫價460萬元，買家有感屋苑位於馬鞍山海濱旁，遙瞰整個吐露港及八仙嶺景色，議價後即以455萬元成交，減價5萬元，減幅1.1%，實用呎價8,489元。原業主現轉手賬面獲利345萬元，單位期內升值逾3.1倍。

世紀21奇豐物業愉翠苑分行高級分行經理楊麗娟表示，該行成功促成沙田居屋愉翠苑愉欣閣(B座)中層04室交易，實用面積650平方呎，三房套間隔。業主叫價848萬元(已補地價)，最終輕微減價33.2萬元至814.8萬元於自由市場沽售單位，減幅3.9%，實用呎價達12,535元。原業主賬面大幅獲利428.8萬元，單位期內市值急

升逾1.1倍。

楊麗娟續稱，該行日前另成功促成馬鞍山錦泰苑錦麗閣(F座)高層02室交易，單位實用面積650平方呎，三房套間隔，業主叫價680萬元(居二市場)，最終零議價獲居二買家承接，實用呎價達10,462元。原業主賬面大幅獲利518.3萬元，單位期內市值急升逾3.2倍。

沙田愉田苑市值升20倍

楊麗娟又稱，剛錄得沙田居屋愉田苑愉瑞閣(A座)中層08室交易，單位實用面積429平方呎，兩房間隔。業主居二市場叫價350萬元，最終零議價售出，實用呎價8,159元。原業主持貨長達44年，現賬面大幅獲利333.3萬元，單位期內市值大升20倍。

原按如何「甩按揭」?



息息相關

王美鳳

中原按揭董事總經理

前文提及樓市租務暢旺勢頭下，加上轉按誘因增加，透過轉按「甩按揭」的申請亦有所上升。按揭用家若想「甩按揭」但不想轉按，並擬將物業轉作出租，亦可向原按銀行提交有關申請。基於目前銀行按揭成數可高達七成，不超出七成便無需使用按揭保險，「甩按揭」是以部分還款形式將按揭貸款額降至七成，但要注意部分還款之罰息期是否已過，否則會涉及罰息支出。

業主需留意一點，由於這是屬於原先按揭之調整，銀行會以原先樓價去計算可造按揭額，換句話說，儘管樓價及估值已上升，原按銀行一般仍不會以最新物業市值去計算按揭成數，業主便不能受惠於樓價上升而提高可造按揭額。這做法視乎尚餘按揭額與七成按揭額相差多少，業主是否有足夠資金補付降至七成按揭的首期差額，方可成功「甩按揭」。

按揭計劃自2024年8月8日起提供彈性安排，可按個別情況考慮批准合資格業主將自住按揭物業出租；然而，這項新安排推出後，市場上卻有用家誤以為從此按揭物業可自由出租。事實上，有關申請乃因應個人或家庭處境轉變帶來之特別需要，旨在為有需要人士提供協助，業主自住物業仍然是按揭計劃的主要規定。

按揭物業三種情況下可出租

而根據按揭保險公司新安排，容許業主因應以下情況經銀行申請豁免自住要求而將物業出租：1.業主家庭將有新生嬰兒或領養兒童，導致住屋要求改變；2.業主失業，因而需要更具彈性的住屋或財務安排；3.業主有其他特別需要出租物業，而本身在相關物業已自住最少12個月。

按揭用家若提出有關豁免自住要求之申請，必須在聲明書說明原因，並提供所需之證明文件。有關安排必須先獲銀行及按揭公司批准方可進行，當中亦設有一主要條件，申請人或借款人在香港不可擁有其他住宅物業，並承諾在豁免生效期間以香港為主要居住地，否則申請將不獲接納。

滬上月新樓價格創年內新高

剛過去的7月，上海樓市進入傳統淡季，成交節奏有所放緩，但高端需求依舊旺盛，豪宅項目持續熱銷，帶動新房成交均價創下年內新高。

上海中原地產數據顯示，7月上海新建商品住宅成交面積為40.8萬平方米，環比下降23.0%，但同比仍增長19.5%。與成交量回落形成鮮明對比的是，成交價格繼續走高。當月上海新建商品住宅成交均價達到81,493元(人民幣，下同)/平方米，環比上漲8.6%，同比上漲14.2%，創下今年以來新高。

高端豪宅成交活躍

價格上漲的主要原因在於高端豪宅項目成交活躍。當月成交面積排名第一的是世博板塊的濃啟濱江，共成交1.6萬平方米、93套房源，成交均價約14.1萬元/平方米；位列第二的中海雲錦華庭，成交均價更是超過21萬元/平方米，高端項目集中成交明顯拉升了全市均價。

開發商推盤信心增強

市場熱度也進一步增強了開發商推盤信心。7月全市新建商品住宅供應面積為30.2萬平方米，環比下降34%，同比下降19.5%，整體供應有所收縮，但高端住宅供應佔比明顯提升。其中，安瀾上海一次性推出約2萬平方米、100套房源，成交均價17.3萬元/平方米，供應面積位居全市第二；供應面積排名第一的大華望樾則推出3.2萬平方米、264套房源，均價6.1萬元/平方米，屬於中端改善型項目。

上海中原地產市場分析師盧文曦認為，不少高端項目能全部去化，比如安瀾上海，即便是偏遠地區的徐涇，有項目認購率達415%，刷新一年以來上海新房認購組數與認購率的雙重新高。說明市場不缺消費力，而是有競爭力的產品。加之近期土地市場的走熱，接連出現區域地王，加上中央重要會議對房地產的表態給市場信心帶來提振，預計後續成交會有不錯表現。

86%亞太投資者睇好主動型管理

環球資產與財富管理公司施羅德投資最新發布的「2026年全球投資者洞察調查」訪問了全球1,000多名機構投資者、財富管理機構及中介機構，當中包括245名來自亞太區的受訪者。調查結果顯示，高達86%的亞太區受訪者指主動型管理有助他們在未來12至18個月內實現投資目標。

施羅德投資亞洲業務總監麥尚儀(Gopi Mirchandani)發表評論稱，主動型資產管理方式及策略現時在亞太地區正備受重視。這並非因為市場風平浪靜，而是因為區內絕大多數機構投資者和財富管理機構均深信，主動型管理能協助他們應對未來的市場變化。

當被問及主動型資產管理經理哪項特質最重要時，亞太區受訪者將「捕捉超額回報的能力」列為首位(63%)，而緊隨其後的兩大特質分別是「靈活應對不明朗因素」(55%)以及「迅速回應地緣政治動盪」(51%)，兩者均與主動型管理密不可分。相反，長期被視為主動型管理經理立足之本的「獨樹一幟的投資理念」，僅錄

得28%得票率，位居榜末。亞太區投資者傳遞的訊息非常明確：與全球同業一樣，他們渴望資產管理經理能夠主動順應市場走勢前行，而非單純對市況作事後解讀。

該行解釋，地緣政治風險正進一步延燒至眼前。調查發現，76%的亞太區投資者將中東衝突列為首要的地緣政治憂慮，高於69%的全球平均水平。緊隨其後的是美國外交政策的不明朗因素(70%)及能源安全(62%)。調查在今年年初美伊衝突爆發後進行，結果顯示高達87%的亞太區投資者預期未來一年的投資市場波動將會加劇，而只有5%的人計劃按兵不動並維持現有資產配置。

與此同時，各資產類別之間的界線正日漸模糊。調查顯示，超過半數的亞太區投資者現已一概審視公開與私募市場(非公開市場)的機遇，具體包括股票(53%)、信貸(54%)及收益類資產(57%)。私募信貸的普及速度更是前所未有：未持有任何私募信貸的亞太投資者比例，預計將在未來12至24個月內由23%驟降至15%。