

同區用家入市 港島南成交飆



地產透視

港島南區近期二手成交表現活躍。地產代理表示，區內新舊屋苑選擇甚多，加上交通日趨方便，同區用家紛紛入市。

美聯物業山頂南區豪宅黃竹坑站分行助理區域經理楊家俊表示，該行剛促成半新盤 Blue Coast 1B座低層C室交易，單位實用面積972平方呎，三房套間隔。由於屋苑配套完善及交通方便，獲同區家庭客垂青，以2,468萬元成交，實用呎價25,391元。原業主持貨約兩年多，是次轉手賬面獲利411萬元，物業升值20%。

中原地產西南區黃竹坑分行副區域營業經理吳敬彰表示，分行新近促成香港仔中心海湖閣(D座)中層3室交易，單位實用面積432平方呎，兩房間隔，最新以502萬元成交，實用呎價11,620元。新買家為同區客，心儀香港仔中心生活配套齊備，遂決定購入單位。原業主是次沽出單位賬面獲利182萬元，單位升值56.9%。

中原地產西南區置富南區廣場分行高級分區營業經理葉偉明表示，分行新近促成薄扶林置富花園10座低層E室交易，單位實用面積439平方呎，兩房間隔，最新以



■港島南半新盤 Blue Coast 三房套單位，剛獲同區用家以2,468萬承接。

533萬元成交，實用呎價12,141元。新買家為用家，已於多區睇樓一段時間，最後心儀屋苑環境舒適寧靜，遂決定入市自用。原業主是次轉手賬面獲利285萬元，單位升值逾1.1倍。

中原地產西南區鴨脷洲利南道分行首席分區營業經理盧鏡豪表示，鴨脷洲海怡半島早前錄得13A座中層G室交易，單位實用面積882平方呎，四房套間隔，剛於市場以1,610萬元易手，實用呎價18,254元。原業主現賬面可獲利334萬元，單位升值26%。

租客1245萬買海怡半島四房

中原地產鴨脷洲利南道分行高級分區營業經理梁浩祥表示，分行新近促成海怡半島23座中層F室交

易，單位實用面積771平方呎，四房套間隔。單位放盤不足一個月，迅速以1,245萬元成交，實用呎價16,148元。新買家為同區租客，見區內租金升勢持續，遂決定轉租為買，購入單位自用。原業主是次轉手賬面獲利869萬元，單位升值2.3倍。

香港置業西南區港島南岸分行高級聯席董事郭詠詩表示，該行剛促成香港仔中心海湖閣高層6室租務成交，單位實用面積432平方呎，兩房間隔。單位內籠乾淨企理，加上租金叫價合理，放盤僅兩天，即吸引一對區內夫婦青睞，僅睇樓一次便決定快速承租。業主原叫租16,300元，最終以16,000元租出，實用呎租37元。

商舖新舊交替見承接

近期兩宗餐飲租務個案，反映市場正經歷新舊交替：昔日以高租金擴張的餐飲品牌淡出，新一批本地、內地及海外背景的餐飲經營者則趁租金回落進場，為商舖及商廈市場帶來新的承接力。

旺角亞皆老街、毗鄰朗豪坊的旺角商業中心，一個橫跨地下至4樓、面積約1.8萬平方呎的巨舖，最新以每月55萬元租出，呎租31元，租期5年。該舖昔日為知名火鍋品牌「小肥羊」旗艦店，於2016年離場前月租高達87萬元。如今新租金較當年低約37%，顯示核心零售區的大型舖位，租值仍未回到昔日高峰。值得注意的是，租期長達5年，反映在租金調整至較合理水平後，優質地段的大型舖位仍具吸引力。

與此同時，來自內地的雲夢海餐飲集團租用尖沙咀柯士甸路28號AA28的3樓至18樓，合共1.33萬平方呎，首4年月租26萬元，呎租19.5元，租期6年。是次租務的特色在於，租用範圍並非傳統街舖，而是包括樓上舖及多層寫字樓，反映餐飲企業的物業需求日趨多元化。除開設餐廳外，相關空間亦可用作行政、培訓、後勤、採購、中央廚房或多品牌營運據點。

舊品牌離場，不一定代表需求消失，而是消費模式和經營者正在轉變；只要市場持續有新品牌、新資本及新概念進場，舖位便有機會逐步填補。而租金回落亦令大型舖位重新具備經營可行性。對營運者而言，租金下降不單降低開店門檻，更為裝修、招募人手、品牌推廣及營運磨合預留空間。對業主而言，若能以較務實租金吸引具規模及穩定性的租戶簽下中長線租約，亦較長期空置或持續拆細招租更為有利。

轉向「可持續經營主導」

當然，商舖市場的健康，並非單看租金能否重返高位，而是看空置舖位能否獲合理承接、租戶能否長線經營，以及業態能否持續更新。現時商舖市場正由過去「高租金主導」，轉向「可持續經營主導」。只要新舊品牌持續交替，餐飲市場保持活力，商舖市道便仍有穩定基礎。

滙豐：「詞元出海」料成新增長點

中國已成為全球創新與科技的重要推動力量，其人工智能產業正吸引全球目光，為海內外企業及投資者創造增長新機遇。滙豐由昨起一連兩日，在深圳舉辦第十三屆「中國研討會」，滙豐亞洲及中東地區聯席行政總裁廖宜建出席致辭時提到，今年首季中國內地與香港合共已佔全球AI相關出口價值的三成，而「詞元出海」(Token Export)更有望成為中國數字服務貿易的全新增長點。

廖宜建形容，包括機械人、人工智能及創新藥在內的「新新三樣」，已成為中國出口「新名片」，尤其是人工智能基礎設施供應鏈，正為全球企業創造可觀機遇。

根據滙豐研究報告，2026年第一季以價值計，內地及香港共佔全球AI相關出口30%；在全球前九大模型的詞元使用量當中，中國模型的佔比更超過80%。他預期，未來幾年全球人工智能投資將保持強勁，以中國為主要代表的亞洲市場會繼續擔當全球AI出口的核心地區。

翻查資料，廖宜建提及的「詞元出海」，指的是AI模型透過向全球用戶提供服務、消耗詞元運算量而產生的數字服務貿易收入。詞元是AI處理語言的基本單位，每一次AI回答問題、生成內容或撰寫代碼，背後均涉及大量詞元運算。因此當海外企業或個人透過API調用中國AI模型時，所消耗的詞元使用量便構成了中國數字服務出口的新形態，亦意味中國正從「實物出口大國」逐步邁向「數字服務出口大國」。

本屆研討會選址深圳，吸引逾1,500名全球商界領袖、企業高管及投資者參與，聚焦宏觀經濟趨勢及AI、生物製藥等領域的中國投資機會。廖宜建解釋，深圳是全國最具活力的創新樞紐之一，今年11月亞太經合組織(APEC)第三十三次領導人非正式會議亦將在此舉行，選擇深圳正是要讓國際投資者近距離感受中國市場的創新動力，並能與高端製造、生物科技、互聯網等新經濟領域的中資企業交流互動，探討合作機遇。

內地8月製造業景氣繼續改善

內地製造業持續改善，8月Rating-Dog製造業PMI回升至51.5，優於市場預期。調查顯示，8月份中國製造業景氣繼續改善，產出、新訂單和出口皆加速擴張，採購量和積壓業務量上升，但用工持平。成本壓力輕微加劇，但產出價格在今年來首次出現下行。經季節性調整的中國RatingDog PMI，由7月份的50.9，升至8月份的51.5，高於市場預期51，連續9個月保持在50.0榮枯線之上，顯示內地製造業景氣改善，且此輪景氣上行持續時間為5年來最長。

新出口業務錄半年最快增速

8月份，中國製造業新接訂單量更連續15個月保持增長，為2018年後最長增長周期。企業把新訂單增長歸因於市況改善、客戶需求增強、獲得新客、出口增加、業務發展等因素。本月新出口業務錄得6個月來最快增速，助力新訂單整體擴張率超越7月份，並高於長期均值。新業務來源更充足，也促使中

國製造商在8月份加速提升產量。

然而，新訂單增長迅猛，進一步加劇工作積壓。企業未完成業務量連續第7個月向上，並且創下3月份後最顯著積壓率。同時，隨着產量強勁增長，成品庫存錄得2025年9月後最大增幅。雖然新訂單與積壓工作量增加，製造業用工量在經過6月和7月擴張後，於8月份趨向持平。

RatingDog創始人姚煜表示，8月份RatingDog PMI錄得51.5，創2個月新高。調查顯示，企業對內地未來12個月的生產前景保持樂觀，信心與市場需求增長、新產品發布及業務拓展相關，但整體樂觀程度為1月以來最弱。總體來看，8月製造業擴張步伐加快，需求、產出和出口全面提速。新訂單增速加快與出口強勁擴張釋放積極信號，但產出價格首次下調反映出持續的競爭壓力。內地就業保持穩定，庫存持續積累，他預計製造業PMI短期內將繼續運行在擴張區間。