

馬鞍山業主議價幅度收窄



二手樓市交投氣氛向好，馬鞍山區本月至今暫錄約9宗二手成交。地產代理表示，區內業主見市況向好，議價幅度收窄，僅願輕微減價後成交。

美聯物業馬鞍山天宇海分行高級營業經理陳德濟表示，該行最新促成新港城P座中層3室交易，單位實用面積337平方呎，兩房間隔，原本叫價520萬元，買家多次睇樓後議價10萬元，最終以510萬元成交，實用呎價15,133元。原業主賬面獲利327萬元，升值1.79倍。

世紀21奇豐物業錦豐分行助理區域營業董事黎健峯表示，新近錄得馬鞍山曉峰灣畔1座低層D室交易，單位實用面積482平方呎，兩房間隔，業主原叫價650萬元，最終只是減價18萬元成交，減幅2.8%，最終獲買家以632萬元承接，實用呎價13,112元。原業主賬面獲利40萬元，單位期內稍微升值7%。

中原地產馬鞍山迎海御峰分行資深區域營業經理胡耀祖表示，近期交投氣氛向好，馬鞍山中心8月錄3宗成交，屋苑新近錄1座高層G室交易，單位實用面積375平方呎，兩房間隔，開價560萬元，議價後以520萬元易手，實用呎價13,867



■新港城兩房戶買家議價多次後，業主僅願意減價10萬，最終以510萬元成交。資料圖片

元。新買家為上車客，見單位間隔合用，價錢合理，即決定入市單位自用。原業主是次轉手賬面獲利330.6萬元或1.7倍。

胡耀祖續稱，馬鞍山蒼朗新近錄2座低層B07室交易，單位實用面積297平方呎，一房間隔，開價450萬元，議價後以430萬元易手，實用呎價14,478元。新買家為上車客，見單位間隔合用，價錢合理，即決定入市單位自用。原業主是次轉手賬面蝕75萬元或14.9%。

胡耀祖又稱，剛促成翠擁华庭新8座中層F室交易，單位實用面積844平方呎，三房套間隔，開價1,000萬元，議價後以950萬元易手，實用呎價11,256元。新買家為

換樓客，見單位間隔合用，價錢合理，即決定入市單位自用。原業主是次轉手賬面獲利569萬元或149%。

錦豐苑兩房升值3.5倍

8月馬鞍山居二市場亦轉趨活躍。世紀21奇豐物業錦豐分行助理區域營業董事黎健峯表示，日前促成馬鞍山居屋錦豐苑錦蓉閣(A座)低層07室交易，單位實用面積436平方呎，兩房間隔，業主原叫價400萬元，最終獲買家零議價下以400萬元承接，居二市場實用呎價9,174元。原業主持貨29年多至今沽售，賬面獲利311萬元，單位期內大幅升值3.5倍。

核心區寫字樓看高一線

今年首8個月商廈買賣註冊量錄得896宗，按年增加20.9%，涉及金額180.1億元，按年亦上升10.5%，是工商舖三大板塊中唯一錄得「價量齊升」的類別。而市場最值得留意之處，在於買家並非盲目追價，而是逐步集中於地段優越、質素較高及具長線競爭力的商廈資產。近期尖東康宏廣場高層單位以1.66億元成交，呎價約1萬元，成交價創同類型商廈近兩年新高；金鐘遠東金融中心亦有單位在短時間轉售後錄得接近兩成賬面升幅。足以反映優質寫字樓在價格經歷調整後，已開始吸引投資者及用家重新部署。

從租務基本面看，市場回穩的信號更為清晰。8月份整體指標甲級寫字樓空置率降至8.6%，為2020年12月以來低位；甲廈租金按月上升0.9%，今年首8個月累計升幅2.5%，反映租金跌勢逐步收窄，部分地區更開始出現回升。

展望後市，核心商業區商廈料可看高一線，當中金融業將是最重要的帶動力量。隨着資本市場活動回暖、財富管理、資產管理、保險、銀行及金融科技等業務持續發展，金融機構對優質辦公空間的需求有望增加。對不少金融企業而言，辦公室不止是成本項目，更是品牌形象、客戶接待、人才招攬及內部協作的重要平台，因此中環、金鐘、灣仔及尖沙咀等核心商業區，仍具備其他地區較難取代的集聚效應及商務配套優勢。

優質甲廈吸引企業升級

尤其是中環及金鐘，作為香港傳統金融核心，鄰近主要銀行、投資機構、律師行、會計師行及專業服務公司，能為金融企業提供更高效率的商業聯繫及客戶接觸。當市場租金經過調整後，部分優質甲廈的租金相對過往更具吸引力，正好為企業提供升級辦公室、整合分散據點或遷入核心區的機會。這類「趁低升級」的需求，將有助加快優質核心區樓面的吸納。

工商舖學堂

李鎮龍

美聯商業董事

74%年輕大戶重視財富累積

全球投資專業人士組織CFA協會發布研究報告，結果顯示中國年輕富裕投資者擁有進取的長期目標，卻面臨「期望與實踐之間巨大的落差」。財富累積(74%)與財富保值(61%)是年輕富裕投資者最重視的目標之一，然而許多人期望在約40歲(Z世代)或50歲(千禧世代)實現財務自由。這顯示他們的長期抱負與實現目標所需的投資策略之間存在落差。

該研究調查300位來自大眾富裕、高淨值及超高淨值階層的年輕投資者。報告表示，現金與現金等價物(72%)以及銀行與信託理財產品(62%)，佔據年輕富裕投資者最大的持倉比例。這種對流動性與資本保值的偏好，與他們的長期財務目標形成對比，並可能限制其實現財富目標的能力。

市場不確定性成最大挑戰

年輕富裕投資者面臨的主要挑戰包括經濟與市場的不確定性(53%)、難以獲得專業理財顧問服務(29%)以及缺乏投資知識(25%)。這反映市場在投資者教育與

專業財務諮詢領域蘊藏巨大的機遇。

報告稱，幾乎所有受訪者(97%)均有使用財務諮詢服務。Z世代投資者傾向依賴智能理財顧問(Robo-advisers)與數碼平台，而千禧世代則偏好傳統理財顧問。近六成受訪者同時使用人工與數碼渠道，其中多渠道使用者的參與度最高。

報告提及，財務專業人士仍然是最廣泛被使用且最受信任的資訊來源，但財經網紅也扮演著重要角色，有51%的受訪者會參考其內容，當中66%表示信任他們提供的資訊，反映數碼時代下建立公信力及專業資格的重要性日益提升。

CFA協會全球合作夥伴及客戶關係亞太區高級總經理侯翠琴表示，中國年輕的富裕投資者比以往更早接觸財富管理及諮詢服務，在數碼化的大趨勢下，他們對信任與安全標準有更高的要求，並尋求專業指引以將其進取的目標轉化為可實現的成果。對於財富管理專業人士而言，了解新一代投資者的思維與行為模式，已成為制定未來財富慣例策略的基石。

港大成立首個財富管理學院

香港大學宣布在經管學院轄下成立「財富管理學院(Wealth Management Academy, 下稱WMA)」，以集中資源管理現涉財富管理學的3個課程，並將定期舉辦論壇，連結業內港大生及校友；同時設獎學金，每年約10個名額。WMA總監黃慧群盼為業界培訓更多人才，同時推動政策倡議。財庫局局長許正宇昨表示，香港跨境財富管理業務已成為世界第一，但要如何保持及發展下去，需要香港整體的努力，他提出三大重點方向：贏取信任、培育人才、賦予財富持久意義。三者相輔相成，便能把金融規模轉化為持久實力。

截至去年底，香港資產及財富管理業務規模約達42.2萬億港元，單一家辦逾3,380間。許正宇指出，財富管理是長遠承諾，需了解客戶需要，在環境變遷中維護客戶利益。家族的規劃橫跨數代，需要具備長遠視野的金融中心。香港的法治、開放市場及資金自由流動，構成不可或缺的基礎。

第二個重點為培育具判斷力、能承接這份信任的人才。對財富管理行業而言，人才質素最終決定金融資本的管理水平。最後是賦予財富持久意義，許正宇指出，保存財富固然重要，但培育下一代懂得明智運用財富，同樣關鍵。對一個家族而言，成功的財富傳承，不止是所有權的轉移，更是傳承作出決定、化解分歧、承擔責任的能力，即使再完善的投資組合，也無法取代這種能力。

新興富豪青睞香港

同場的港大經管學院院長及經濟學講座教授蔡洪濱表示，未來充滿不確定性，要維持財富管理的優勢並非易事，香港需認真思考如何應對，以提升整體競爭力。提及香港與瑞士的定位，蔡洪濱表示瑞士主要對接西方的「Old Money」，香港則面向東方的「New Money」，這些新財富不僅來自內地，也來自周邊新興市場。因此，業界未來既要熟悉內地，亦要具備國際視野。