

維港1號首輪沽370伙 今年最勁

大手客斥3600萬購兩伙三房

樓市熾熱

挾啟德跑道區首盤推售的中海外(00688)維港1號，低開號召力強。昨日首輪推售400伙，由於揀樓進度緩慢，市場消息指全盤截至昨晚11時45分，14個小時沽出370伙或佔近93%，售出伙數創今年開售首日最多。受該盤熱賣帶動，本港新盤昨日售逾400伙。

大公報記者 梁穎賢(文、圖)

維港1號昨日首輪發售400伙，賣前收7500票，超額逾17.7倍。昨日分A及B兩組揀樓，大手客A組再細分3個時段報到，買家必須按揀樓次序於11時前到場報到。記者直擊頭兩節到場人數不少，人龍在大堂打橫伸延，準買家甚至迫爆樓處。B組則拆分7節揀樓時段，準買家魚貫進場，氣氛遠勝A組。

帶挈區內三新盤賣14伙

市場消息指，項目第一組於早上9時開始揀樓，揀樓速度緩慢，發展商每次只放少量籌號進入揀樓區揀樓，與普遍發展商一次過放10個籌有分別，直接拖慢揀樓流程，截至下午4時半、即開賣7個半小時，只沽出約200伙，平均每小時沽26伙，可說龜速。而據市場消息，400伙截至昨晚11時45分，14個小時沽出370伙，打破新世界(00017)大圍站頂柏傲莊III次輪沽清338伙紀錄，創今年首日銷量冠軍。

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，啟德首個跑道區住宅項目維港1號昨首輪開售首批400個單位，公司買家客源遍布全港，長線投資者佔當中四成，該行有大手客斥資3600萬元買入2伙3房戶。事實上，過去10年啟德新區處於發展期，屯馬綫全線已正式通車，意味啟德正式踏入收成期，項目位處跑道區，享內灣海景，入場價吸引。

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，美聯錄得多組大手買家，其中最大手客購入1伙1房及1伙兩房作投資，料涉資約1800萬元。

預期入伙後實用呎租可達約55元至

60元水平，回報率約3厘。

受維港1號帶動，刺激區內3個新盤共賣14伙。其中恒地(00012)THE HENLEY I單日錄9宗買賣最標青，包括一伙Condominium D座一伙，實用面積208方呎，成交價近608萬元，呎價29224元，為昨日成交呎價最高。

陳永傑指出，疫情受控，加上低息環境下，今年上半年一手成交錄約8700宗，較去年同期上升27%，屬好現象，料下半年走勢繼續向好。中原城市領先指數CCL最新報188.38，距離2019年中的歷史高位190.48，只相差1.1%，相信短期內樓價會破頂。樓價持續上升，加上二手藍籌屋苑陸續破頂，買家需時消化整固拖慢交投步伐，令6月樓市價升量跌，踏入7月，買家陸續接受新高價，交投將回穩，料通關後樓市整體交投將價量齊升，估計7月一手成交可達2000宗。

一手本月成交料達2000宗

布少明指，市場入市氣氛佳，本月樓價勢破頂，下半年樓價料持續向上，升幅約9%。隨着多個全新大盤登場，預計7月一手成交量料約2500宗水平，按月顯著上升；至於二手，由於購買力源源釋，料全月可達約6000伙水平。

其餘新盤方面，長實(01113)沙田名日、九肚山招標售出20號洋房，實用面積891方呎，265方呎花園及376方呎天台，成交價2380萬元，呎價26712元，項目累售18座花園洋房，僅餘4座。

維港1號力撐下，昨日新盤共錄逾400伙成交。



▲維港1號昨日首輪開賣，售樓處座無虛席。



▲維港1號昨日首輪開賣，A組買家率先到場報到。

主要新盤昨日銷情

新盤	售出伙數	發展商
啟德維港1號	370	中海外
啟德THE HENLEY I	9	恒地
啟德尚·瑋盈	4	龍湖合景泰富
屯門御海灣II	4	新地
屯門恒大·瑋瓏灣II	3	恒大
馬鞍山Silversands	3	信置
錦田北Napoli	2	新地
粉嶺高爾夫·御苑	2	恒地
將軍澳日出康城SEA TO SKY	2	長實
長沙灣愛海頌	2	長實
油塘曦臺	2	宏安地產
西南九龍維港匯III	2	信置、會地牽頭
沙田九肚名日·九肚山	1	長實
啟德嘉寧匯	1	嘉華
南昌站匯璽III	1	新地
鄰近藍田港鐵站KOKO HILLS	1	會地
長沙灣The Campton	1	萬科
旺角ONE SOHO	1	信置
西灣河逸理	1	麗新

總數：412伙

三個月掃18伙高爾夫·御苑 半山富婆傳再出手

【大公報訊】過去三個月密於新界北區掃貨的神秘富豪再出手！市場消息指，恒地(00012)粉嶺高爾夫·御苑昨日沽出兩伙，以即供價計涉近2850萬元，有指買家正是過去三個月狂掃該屋苑的中半山隱形富婆，現持有該屋苑的單位數增至18伙，計及其他物業，富婆於過去三個月動用近4億元狂掃21個單位，若連稅總入市成本逾4.6億元。

市場消息指，高爾夫·御苑昨日沽出兩伙，分別為第9座低層A及B室，面積967及960方呎，該2伙曾推出價單，據顯示定價1661.8萬及1611.5萬元，若以即供折價計，分別1445.76萬及1402萬元，合共涉資近2848萬元，呎價14951元及14604元；發展商另外提供3.75%稅務現金回贈及3%牛年置業現金回贈。消息指，上述兩伙買家由同一人買入，有傳是近期突然爆出獨愛掃新界北區

中半山神秘富婆。

共豪擲2.8億 嗜4200萬辣稅

計及上述兩伙，該名富婆過去三個月豪擲約2.8億元掃入高爾夫·御苑共18伙，其中16伙於早前分段掃入，伙伙過千萬元，更要每伙支付15%辣稅，單是該18伙繳稅高達4200萬元。土地註冊處顯示，登記買家為趙志芬。

此名趙姓投資者年初亦斥資逾1.2億元，買入上水區御林皇府3幢洋房，其中2幢洋房一炮過支無需按揭，相當豪氣。3座洋房同樣需繳15%辣稅，樓價連近1900萬元稅項，涉及總金額約1.45億元。

計及18伙高爾夫·御苑及3座御林皇府，富婆持貨量高達21伙，連辣稅總入市成本共約4.6億元。

據市場消息指，上述富婆背景神秘，有指為一名年約60歲的來往兩地



▲高爾夫·御苑昨沽2伙，有指是富婆再出手。

的女商人，打扮樸素，行事低調，現居於中半山富匯豪庭，屬重量級投資者，於全港持有各項物業，年初見政府積極部署發展新界東北地區、落實北環線鐵路計劃等，遂大手購入單位作投資用途。

買家心聲

手持幾層樓收租 鄧生：積蓄加一成貸款 購三房自住

實力投資者鄧先生昨日與家人作伴，到維港1號揀樓，坦言於數千個登記者抽中前籌感好好彩，雖然樓盤交通較差，但睇中該區的配套日趨成熟及發展潛力，遂以1500萬元買入一伙3房單



位自住。鄧原來是實力包租公，本身居住紅磡，並於同區持有幾層樓收租，所以今次買樓無需賣樓回樓價，動用本身積蓄再借一成貸款，足以支付樓價。

歐冠昇頭炮 重組港交所部門架構

【大公報訊】據外電報道，歐冠昇(Nicolas Aguzin)出任港交所(00388)行政總裁剛好五周之際，港交所便啟動管理層改組和公司結構重組工作。據一份內部備忘錄顯示，歐冠昇將港交所的所有產品、服務、市場和運營團隊劃分為兩個新部門：市場部門和運營部門，前者由市場主管姚嘉仁和交易後業務主管蘇盈盈共同負責，後者由聯席總裁及首席營運總監戴志堅負責。

劃分兩個新部門

此前由15名最高級管理人員組成的管理委員會將一分为二，其中8名成員直接向歐冠昇匯報，包括市場、上市和風險部門負責人；其餘人員向戴志堅匯報。集團首席合規總監Adam Singer亦將加入管理委員會。現任聯席總裁羅力將退出管理委員會，成為行政總裁的高級顧問。

在其他變化中，曾力推競購倫敦證交所的霍炳光將出任固定收益產品開發部門主管。消息指出，這些調整側重於確保集團的組織結構完全符合客戶的需求。根據備忘錄，這些調整將於8月1日生效。



▲歐冠昇於5月24日起出任港交所行政總裁，之前曾出任摩根大通高層。

在前行政總裁李小加的領導下，港交所的收入在十年內增長理想。他通過具有里程碑意義的股票和債券通，加強了港交所與內地的聯繫，市場一直對其風評甚佳。至於歐冠昇，則於5月24日起出任港交所行政總裁，也是首位擔任港交所行政總裁的非華裔人士，之前曾出任摩根大通高層，金融經驗非常豐富。港交所主席史美倫曾表示，歐冠昇在多方面具有國際經驗，雖然歐冠昇不懂說中文，但對外溝通並非只是行政總裁一個人的工作。對於這次重組，市場人士拭目

內部備忘錄概覽

劃分新部門

- 市場部門：市場主管姚嘉仁、交易後業務主管蘇盈盈共同負責
- 運營部門：聯席總裁及首席營運總監戴志堅負責
- 管理委員會一分为二
- 8名成員，包括市場、上市和風險部門負責人等直接向歐冠昇匯報
- 其餘7名成員向戴志堅匯報
- 首席合規總監Adam Singer將加入
- 固定收益產品開發部門主管
- 霍炳光(曾力推競購倫敦證交所)

以待，暫難以評估成效如何。同時，市場關注歐冠昇如何保持香港作為國際集資中心的地位不變，今年能否奪全球IPO一哥的位置，期望他能善用本身豐富的經驗和國際人脈，增強香港金融中心的實力，特別是港交所所在固定收益、衍生產品和科技方面，提高國際化水平。

大數據時代 你我都困在算法裏

財經分析

李靈修

國家市場監管總局

本周五(7月2日)起草了《價格違法行為行政處罰規定(修訂徵求意見稿)》，並向社會公開徵求意見，其中涉及了「大數據殺熟」議題。《意見稿》規定，若電商平台利用大數據分析、算法等技術手段「殺熟」，給予警告，可以並處上一年度銷售總額千分之一以上千分之五以下的罰款。事實上，這並非監管機構首次做出相關表態。去年10月1日實施的《在線旅遊經營服務管理暫行規定》就禁止了在線旅遊平台的大數據殺熟行為。

「大數據殺熟」

指的是，一種商家利用信息壟斷優勢進行歧視性定價的行為。比如，同一電商平台上的同樣一件商品，不同客戶端所顯示的價格不同。商家借此獲得超額利潤。消費者遭遇的價格歧視程度，與商家掌握的信息量直接相關，而互聯網公司在此方面具有先天優勢。特別是在大數據時代，私人信息被中心化的數據庫壟斷，科技公司獲得了絕對支配的權利。

互聯網企業最早的大數據殺熟案例

可以追溯到二十一年前。2000年，亞馬遜針對同一張DVD碟片施行不同的價格政策，美其名曰「差別價格實驗」。對於一張名為《Titus》的DVD光盤，新用戶報價為22.74美元，老用戶報價為26.24美元。因為算法認為，老用戶的購買意願更高。但

如果老用戶刪除Cookie(儲存在本地端的數據)，《Titus》的價格馬上又會回落。

亞馬遜通過歧視性定價策略，使得網站上的《Titus》銷售毛利率大幅提升，但很快被用戶發現並投訴。最終，公司CEO貝佐斯不得不出來道歉，並對數千名沒有以最低價格購得DVD的用戶退還了差價。然而，這一由亞馬遜「首創」的定價策略，迅速被廣大電商平台效仿。

從經濟學角度看，交易雙方利用各自信息，與對方進行價格博弈，是一種正常的市場行為。但若其中一方獲得信息壟斷優勢，就有機會最大限度地榨取「交易剩餘」，那麼自由市場上的價格亦會被扭曲。

所謂消費者剩餘，是指消費者在購買某種商品時願意支付的最高價格。譬如你想買一隻手錶，心理價位是1萬元，超過這個水平就不買了。如果店家給出的價格是9500元，那麼500元的差價就屬於消費者剩餘。而擁有信息壟斷權的電商平台通過大數據算法，盡可能地將定價逼近用戶的心理價位，極限追求榨取更多的消費者剩餘。

去年一篇名為《外賣騎手，困在系統裏》的調查報道引發熱議，該文揭示了外賣騎手被平台算法壓榨的內幕。不少網友留言，自己的生活也深受各種算法的支配。其實在大數據時代，你我都困在算法裏面。