

飛揚入場費307萬 均呎較1期低17%

首張價單共88伙 明日收票最快下周開售

新盤鬥平搶攻吸客，長實(01113)夥新地(00016)的屯門飛揚2期首推88伙，折實平均呎價12509元，比9個月前推售的1期首批均呎逾1.5萬元低17%，為近3年呎價最平新盤；折實入場費307萬元更平絕全港。項目受惠新印花稅階，上車單位僅需支付7000元印花稅，較舊制慳近4.5萬元。發展商有信心首輪盡推全盤400伙。

大公報記者 梁穎賢

飛揚2期首批88伙，折實平均呎價12509元，比同系去年6月推出的1期首批折實均呎逾1.5萬元，大幅劈價17%，為新地天水圍Wetland Seasons Park於2020年5月首批折實均呎11368元後最平的新盤，與永泰地產(00369)屯門OMA by the Sea於2020年5月7日首推折實均呎12548元後相若，意味飛揚2期時光倒流3年前。

不排除首輪盡推400伙

長實集團執行董事趙國雄形容開價屬「深水炸彈」，他強調集團賣樓向來貨如輪轉，價錢亦因應市況作出調整，飛揚2期首批單位開價較1期有逾一成折讓，而近期市況好轉，可為買家製造更多置業機會，對銷情有信心，不排除全盤400伙於首輪「晒光」。示範單位今日開放，明日收票，最快下周開售。

長實主席李澤鉅笑稱，「深水炸彈」的形容詞並非他想出來，「是說貨如輪轉都不夠『深水炸彈』般厲害」，認為此舉對市場有刺激作用。他指長實賣樓定價向來貼市，飛揚2期首批有六成單位售價是400萬元以下，「這個是可負擔的上車盤」。

長實營業部助理首席經理楊桂玲表示，項目首張價單提供一房至三房，實用面積266至722方呎，折實價306.9萬至923.9萬元，折實呎價11042元至13972元。當中近60%單位折實價低於400萬元，最平為5座1樓H室一房戶，實用面積266方呎，價單售價361.1萬元，扣除最高15%優惠後，折實價306.9萬元，折實呎價11538元。



受惠預算案調低印花稅階，入場單位只需支付7000元印花稅，比原本5.19萬元節省達4.49萬元。

入場單位印花稅僅7000元

楊桂玲稱，今次提供兩種付款方式，其中90天即供付款，一房及兩房最高15%折扣，三房則享最高17%折扣；建築期付款方式，一房及兩房折扣最高12%，三房折扣最多14%。此外，選用建築期付款買家，提前成交可獲2%現金回贈，或樓價1.5%租金津貼現金回贈。

翻看飛揚1期去年6月推出首批80伙，最平的2座1樓J室，實用面積284方呎，折實售價437.2萬元，呎價15394元，意味今次推出的2期一房入場單位，較1期低130萬元或30%，甚至媲美單位價。資料顯示，毗鄰滿名山一個雙號車位，於2018年作價315萬元，料創區內車位價新高，飛揚2期入場比車位更平。

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，飛揚2期折實平均呎價是近3年新低，較1期首批折讓近兩成，比去年樓價跌幅15%還要多。發展商不計成本劈價賣樓，足見推盤決心，預期搶走全港二手市場剛需客源，新界西市場必被凍結，料項目全盤一炮沽清。

美聯物業住宅部行政總裁(港澳) 布少明表示，項目定價相當具競爭力，料凍結區內部分二手購買力，有望成為新票王。

其他新盤方面，星星地產旗下朗屏兩後昨晚晚票，經核實共接獲908票，相對明日發售的143個單位，超額認購逾5.3倍。

▲長實趙國雄(右)形容飛揚2期開價為「深水炸彈」，不排除首輪盡推全盤400伙。左為楊桂玲。



飛揚兩期開價		
飛揚1期	項目	飛揚2期
去年6月	開價日期	昨日
80伙	首批單位	88伙
15050元	折實均價	12509元
437.2萬元	折實入場費	306.9萬元

飛揚2期小檔案	
地址	屯門青山公路大輦段170號
座數	2座
單位量	400伙
首張價單	88伙
實用面積	266至722方呎
即供折扣	一房及兩房15%，三房17%
價單定價	361.1萬至1113.1萬元 (折實306.9萬至923.9萬元)
價單呎價	12990至16438元 (折實11042至13972元)
平均呎價	14753元(折實12509元)
關鍵日期	預計明年底

大公報製表

會地藍田新盤上載樓書 下周開價

排隊登場

新盤排隊空群出擊，會地豐地產旗下藍田KOKO系列壓軸一期KOKO MARE，隨著樓書昨日面世，意味銷售進入直路，下周開價，首批約90伙或以上。

會地豐地產副主席兼常務董事黃光耀表示，KOKO MARE自公布命名後市場反應不俗，不少查詢來自KOKO ROSSO向隅客，樓書昨

日已上載網站，冀盡快讓市場了解樓盤資料，鐵定下周開價，首批約90伙或以上。

會地豐地產經理(市務)吳家寶透露，項目共444伙，標準戶實用面積310至529方呎，間隔一房及兩房，特色戶面積310至1078方呎。

會地豐地產總經理(業務拓展)楊偉銘稱，今期一半單位享東南方海景，部分享向中環維港景。



▲會地黃光耀(左)稱，KOKO MARE樓書下周開價。中為吳家寶，右為楊偉銘。

何文田瑜一查詢踴躍 計劃明加推

▲封海倫(中)邀得岑寧兒(左)為瑜一聲音導航。



新盤大戰

新盤混戰各有精彩，華懋旗下何文田站上蓋瑜一B期，前日開價後查詢熱烈，發展商擬定最快周六加推，最快下周發售。

華懋銷售總監封海倫表示，瑜一B期開價後市場查詢踴躍，用家及投資者分別佔六成及四成。項目今日開放示範單位及收票，最快周

六加推及下周開售。項目4個特色戶計劃招標發售，全屬四房間隔，實用面積1234方呎，有機會於首輪推出。

封海倫另稱，著名唱作歌手岑寧兒(Yoyo Sham)風格及柔情聲線，與樓盤定位屬絕配，特別邀請其錄製4段聲音導航。岑寧兒昨亦出席記者會，即席獻唱兩首歌曲。

中建許氏上水地申建969伙 料城規過關

【大公報訊】中建企業許氏家族持有的上水低密度住宅地，早前向城規會申請改為發展中高密度住宅項目，擬提供近千個中大型單位。規劃署原則上不反對有關改劃申請，料今日順利獲城規會通過。

該幅地皮鄰近高爾夫·御苑，現存的別墅建築物已落成逾百年，其間經歷多次轉手後，由許氏家族於數十年前購入作家族度假別墅之用，並改名為愛園別墅，現時被評為一級歷史建築物。

愛園別墅被評為一級歷史建築

該家族欲釋放該地皮的發展潛力，年前申請由現時規劃所限的0.8倍地積比率，及4層高限

制，放寬為地積比率4.3倍，樓高為主水平基準之上130米，擬建7幢27至32層高住宅大廈。

連少量特區政府地在內，今次申請的改劃總佔地約34.04萬方呎，擬建住宅樓面逾138.21萬方呎，提供約969伙，平均面積1420方呎。愛園別墅會保育作住家會所的一部分；項目會有一個提供100個床位的安老院舍，面積2.91萬方呎。

此外，億京財團購入九龍灣國際展覽中心後，申請重建為3幢寫字樓，總樓面約177.47萬方呎。而由外資基金ESR及華懋合作的葵涌物流中心，申請將高限放寬至48米，以建一幢連兩層地庫在內共9層高物流中心。規劃署不反對該兩項申請，相信今日獲城規會通過。

戴德梁行估首季樓價升5%

【大公報訊】隨着內地與香港全面通關，本港樓價成尋底回升。戴德梁行表示，買家入市信心恢復，首季住宅買賣反彈，樓價亦終止7個月跌勢，雖然近日歐美銀行業爆發流動性危機，但該行相信，若外圍經濟不穩定因素增加，聯儲局或放緩加息步伐，本港樓市仍有支持，料首季樓價上升3%至5%。

預期住宅成交1.25萬宗 季增五成

戴德梁行指出，隨着香港與內地2月全面通關，買家入市意欲增強，加上特區政府新一份財政預算案調低住宅從價印花稅階，市場氣氛回暖，首季住宅成交料升至1.25萬宗，按季增49%。

樓價方面，戴德梁行香港估價及顧問服務部高級董事黎劍明表示，住宅價格結束連續7個月跌勢，年初至今微升0.6%，各類物業樓價均錄明顯升幅，例如指標上車屋苑沙田第一城呎價按季急升20%；中產屋苑鯉魚涌太古城按季錄11.3%漲幅。不過，豪宅業主普遍持貨能力較高，去年樓價波幅相對較少，加上涉及金額較大，升勢較慢，例如薄扶林貝沙灣樓價首季僅上揚5.3%。

戴德梁行執行董事及香港研究部主管鄧淑賢表示，息口還未見頂，地緣政治及環球經濟不穩定性為樓市復原帶來阻力，不過，本港社會復常，加上從價印花稅階調低，利好入市氣氛，本港1000萬元以下的中小型單位最受惠，預計首季樓價上升3%至5%，全年升幅約5%至10%，發展商亦會加快推盤，預期全年住宅成交量增加25%至35%，即約5.8萬至6萬宗。

對於近日歐美接連有銀行爆發流動性危機，她相信，假若事態發展嚴重，導致外圍經濟不穩定因素增加，料美國聯儲局將會放緩加息，本港樓市尚有支持。



▲戴德梁行鄧淑賢(左)及黎劍明(右)發表第一季住宅市場回顧及展望。

順豐房託收益增17% 灣區覓收購

【大公報訊】順豐房託(02191)公布去年全年業績，受惠物業出租率上升，期內收益按年漲16.8%至4.2億元，其中物業收入3.4億元，增長19.3%，74%來自母企順豐集團；每基金單位末期分派14.07仙，全年共分派27.74仙，派息比率100%。行政總裁兼執行董事翟迪強表示，2022年行業面臨困難，不過隨着內地與香港經濟全面復常，相信將為市場注入動力。

順豐房託現持有4項現代物流物業，合計估值73.8億元，按年增12.8%。其中香港青衣物業估值上漲5%，主要是受惠租金增加；湖南長沙和廣東

佛山的物業估值分別上升3.6%和2.4%；至於安徽蕪湖的物業受政策變化影響，收入有所下滑，令估值降低3.5%。

談及未來展望，翟迪強表示，將關注內地西南地區、華南地區，特別是大灣區的收購機遇，以充分發揮在這些地區的業務優勢，為此將開拓更多融資渠道，計劃以銀行借貸為主，亦不排除和潛在合作方成立合資公司。

他認為，目前金融市場仍面臨波動，將小心處理借貸問題，並表示管理層將繼續努力，以進一步擴大資產規模。

「管理式醫療」見成效 平安健康B端F端表現亮麗

平安健康(1833)作為平安集團管理式醫療模式的重要組成部分及醫療生態圈旗艦，持續挖掘中國平安管理式醫療模式的經驗、科技、客群和資源優勢，積極探索及強化與集團的業務協同，通過「綜合金融+醫療健康」的服務組合共同打造「有溫度的金融」。公司公布2022年全年業績，來自集團綜合金融端(F端)的付費用戶數達3,400萬，在中國平安2.28億個人金融用戶中的滲透率達到約15%。

此外，平安健康全力聚焦企業端(B端)，截至2022年12月31日，服務企業數累計達到978家，較2021年末增長458家，企業端付費用戶達到近300萬，已和公司建立合作的大型規模企業客戶的續約率達到近90%。F端和B端的發力成功改善了毛利率的表現，去年整體毛利率同比上升4.1個百分點至27.3%，其中，醫療服務毛利率提升至36.2%。

長遠來看，平安健康「管理式醫療+家庭醫生會員制+O2O醫療健康服務」的獨特商業模式不僅說明企業整合了醫療供給側資源，也符合國家對於醫療行業的長期規劃。早前的二十大報告曾表示互聯網醫療在中國建設中有不可或缺的重要性，而中央政府同樣將「保健康、防重症」放入今年重點工作計劃，國家持續在釋放積極信號促進互聯網醫療發展。

因此，平安健康作為行業領先，在產品品質與服務規範程度方面具備較高水平，完善精細的管理與產品規劃使得平安健康在同業中具有強大競爭力。