

珀岸8小時沽217伙 部署提價加推

樓市不確定因素漸消 代理料下月迎小陽春

新盤熱賣

細價新盤叫座力強。旭日國際旗下屯門黃金海灣·珀岸挾較第1期便宜姿態大收旺場，昨日首輪發售280個單位，約8小時沽出217伙，銷售比率78%，售出伙數是今年最多的新盤。發展商積極考慮加推單位應市，價格有上調空間。

受黃金海灣·珀岸熱銷帶動，本月至今一手市場錄得超過600宗成交，追貼上月全月不足690宗水平。地產代理預期，樓市多項不確定性將陸續消除，農曆新年後迎來小陽春。

大公報記者 梁穎賢

黃金海灣·珀岸昨日首輪發售280伙，折實售價242.2萬至733.6萬元，折實呎價7941至12073元。

該盤於昨日早上開賣，發展商劃分3組揀樓。員工組別優先，大手及指定單位組別的A組及散戶的B組緊接其後。發展商包起尖沙咀半島中心內一間酒樓作臨時售樓處，除員工組別外，兩個公眾組別的報到場面十分熱鬧，尤其B組時段，人龍由位於2樓的酒樓一直向外延伸，將商場所到之處全面包圍兼大打釘餅，一度排出商場外圍再兜圈，相當墟口。

8組買家大手購入兩伙

旭日國際集團地產開發部董事總經理李炳餘表示，黃金海灣·珀岸銷情理想，A組錄得50多組買家到場，連同員工組別共售出43伙，8組買家大手購入兩伙，B組出席率亦達五成。截至下午5時，已推出的一房單位近八成獲認購，投資及自住各佔一半；開放式單位認購率亦逾七成，兩房單位除特色戶外已全數沽清。集團積極考慮下一輪部署，具加價空間。

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，黃金海灣·珀岸屬農曆新年前壓軸新盤，亦保持上一期的吸引價銷售，吸引用家及投資者入市。該公司於A組時段約有5組大手客準備入市。受該盤鄰近學校之學生、教職員、機場人員等租務需求支持，預計項目呎租可達35至45元，租金回報料超過4厘。

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，該行促成多組選購多於一伙的大手客成交，最大手客為呎約775萬元

購入一個兩房及一個一房戶；另有買家購入一個兩房及一個開放式單位，涉及金額約770萬元。

滙都月內賣42伙 套現1.8億

其他新盤銷情方面，泛海國際(00129)旗下同以細銀碼促銷的洪水橋滙都系列，成交暢旺，滙都II昨日再沽兩個一房單位。

泛海國際集團執行董事關傑林表示，滙都II新近售出5座2樓A11室，實用面積338方呎，成交價347.72萬元，呎價10288元；以及5座7樓A11室，實用面積338方呎，成交價為352.43萬元，呎價10427元。滙都系列本月內累沽42伙，成交金額近1.8億元。項目開賣迄今累沽633伙，總成交金額近31億元。

另外，會德豐地產牽頭的啟德DOUBLE COAST I連續兩日有成交，新近售出3座30樓L室一房戶，實用面積320方呎，成交價571.3萬元，呎價17853元。

綜合市場消息及一手成交紀錄冊，受黃金海灣·珀岸帶動，本月至今新盤錄得逾600宗成交，追貼上月全月不足690宗水平。陳永傑繼續指，臨近歲晚，樓市走勢仍然向好，估計本月一手市場成交可達約800宗。特朗普將於明日(20日)上任，屆時種種不確定性將陸續消除，購買力將重新釋放，農曆新年後迎來小陽春。

布少明表示，多個新盤於新春期間應市，預期本月一手成交約800宗，預期節日因素帶動，2月新盤及二手交投將會向好，樓市亦會出現小陽春，其中一手交投有望錄1500宗成交。



▲黃金海灣·珀岸昨日首輪發售，大批準買家包圍整個商場。

◀黃金海灣·珀岸準買家出席率高。

黃金海灣·珀岸買家心聲

價錢吸引 看好區內潛力



Singh表示，自己來自印度，居港多年，是元朗街坊，斥資逾290萬元買入黃金海灣·珀岸一房單位，今次是人生第二次置業。入市原因主要是項目價錢及景觀非常吸引，位置方便，鄰近屯赤隧道，交通出行尤其方便，認為區內發展潛力高。

280萬買開放式戶自住

居於天水圍的余先生表示，看中黃金海灣·珀岸周邊環境及價錢吸引，交通亦算方便，以280多萬元購入開放式單位計劃作自住，有信心價錢一定會升。余先生是向隅客，項目第1期黃金海灣·意嵐亦有入票，惟落空今次補中，終得償所願。



御龍山三房1040萬沽 六年蝕17%

二手成交

新盤市況暢旺，但二手市場仍錄蝕讓成交。火炭御龍山一個三房單位以1040萬元易手，原業主2019年購入至今賬面蝕210萬元。

美聯物業區域聯席董事黃錦瀚表示，御龍山6座高層C室，實用面積696方呎，以1040萬元售出，實用呎價14943元。原業主2019年4月以1250萬元買入，持貨不足6年轉手，現賬面虧損210萬元，期內樓價貶值17%。

翠湖凶宅同層賣平市價30%

沙田翠湖花園F座極低層8室，為凶宅同層戶，單位實用面積733方呎，以

570萬元易手，較市價低30%，實用呎價7776元。原業主2012年10月以540萬元購入單位，持貨逾12年，賬面獲利30萬元。

據美聯物業綜合土地註冊處買賣登記個案，並將全港劃分為130分區分析，去年二手住宅註冊量首10位中，有7區宗數按年增長，當中3區增逾兩成。

美聯物業首席分析師劉嘉輝指出，去年二手最活躍的10區中，宗數升幅最大的是大圍，期內錄831宗二手註冊，較2023年全年增27.1%；北角/炮台山錄950宗，粉嶺/粉嶺北/沙頭角/打鼓嶺錄770宗，兩區宗數均按年增加23.2%。

相反，有3區宗數按年下跌，當中青衣去年錄得693宗二手註冊，較2023年減少10.8%；將軍澳市中心錄得814宗，按年跌4.9%；馬鞍山錄1053宗，按年減少4%。

宗數排名方面，屯門市中心全年錄得1655宗二手註冊高踞榜首，宗數按年增加10.3%；元朗市中心按年增加6.5%，以1100宗排名第二；而另一全年錄逾千宗二手註冊的馬鞍山則緊隨其後打入三甲。

樓價方面，10個最活躍區份的平均實用呎價全數報跌，以元朗市中心跌幅最大，按年挫15.5%；大圍及青衣呎價分別錄得13.5%及11%的跌幅。

寧德時代鋰電池內地市佔45% 比亞迪居次

【大公報訊】近年內地新能源車發展迅速，相關電池企業亦受惠。乘聯會秘書長崔東樹透露，內地鋰電池競爭形成寧德時代和比亞迪兩強格局，市佔率達七成，但兩者差距仍大，比亞迪市佔率從2020年的14.9%升到去年的25.1%，去年第四季更達26%；而寧德時代則由2020年的50%，降至去年45.2%，第四季更為43%，其他電池企業的佔比也出現明顯分化的態勢。

崔東樹形容，電池企業形成了頭部企業聚集效應放緩的特徵，從2022年頭兩家企業佔比為71.6%，去年佔比則放緩至70.3%，其他企業的佔比空間有近30%。由於出口電動車市場增長放緩，電動車的電池裝車需求增長持續慢於內地整車總量成長。

隨著長續航力產品增長，三元電池仍有市場，降價推動磷酸鐵鋰電池佔比總量仍在上升。由於去年上半年提升電動車續航里程的免車購稅政策調整影響，低階小微型電動車萎縮，純電走勢疲軟，增程式和插混持續走強。但去年7月的報廢更新乘用車政策加碼，9月的以舊換新政策落地，均對微型電動車利好明顯，9至12月的純電動增長較強，125至140瓦時每公斤的電池佔比有明顯提升。

以舊換新刺激電動車銷情

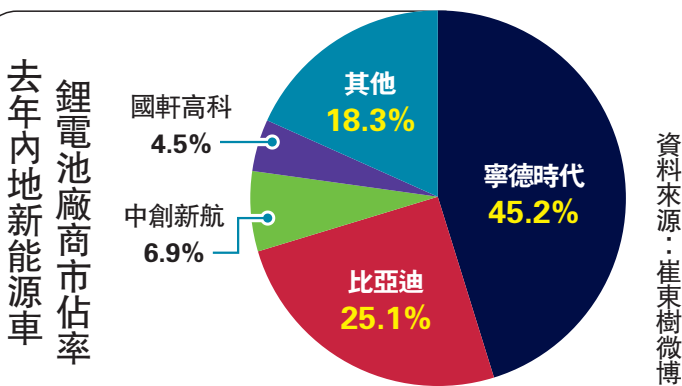
崔東樹指出，目前電動車市場高端化的需求十分強烈，而是類似於「老頭樂」（低速電動車）升級為小型微型汽車、家庭中低端代步的需求大，尤其是受疫情影響對經濟型電動車的

需求較高，特別是近期隨着以舊換新等政策推動，微型電動車爆紅。就供應鏈問題來看，未來整車企業將日益強大，對電池企業、對上游產業鏈的控制能力將進一步加強，同時對下游的品牌行銷能力的掌控也進一步加強。在新能源的體系下，「整車為王」的特徵將進一步持續體現。

再者，磷酸鐵鋰電池的產品差異優勢明顯，比亞迪表現相對優秀，但去年年初處於調整期，隨後降價後帶來增量。寧德時代的鐵鋰電池的佔比從去年第一季已經反超比亞迪，第二季比亞迪開始發力恢復，但下半年生產跟不上。除了新能源車外，受惠儲能等產業的發展，尤其是俄烏危機帶來的世界能源危機，儲能等產業的電池需求增長很快。



池市場。



坐享流量紅利 小紅書或重啟IPO

財經分析

受益於「TiKTok難民」風潮，小紅書坐享流量紅利，近期力壓字節跳動旗下的社交平台「Lemon8」，成功登頂蘋果iOS免費下載榜。與此同時，小紅書電商業務步入正軌，多重利好有望推動公司今年重啟上市進程。

小紅書最早於2021年傳出赴美IPO計劃，彼時公司估值達到200億美元。但2021年上半年，瑞幸咖啡業績造假事件引發中概股信任危機，對於中資公司上市美股產生嚴重打擊。同年7月10日，國家網信辦發布關於《網絡安全審查辦法（修訂草案徵求意見稿）》的通知，要求「掌握超過100萬用戶個人信息的運營者赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查」。中資公司掛牌美股的積極性隨即冰封。

2021年10月，小紅書又傳出赴港上市傳聞，官方回應稱「階段性與資本市場保持溝通，但暫無明確計劃。」其後坊間多次流傳小紅書IPO消息，但無一坐實，反而是公司的估值拾級而下，2023年估值已跌至140億美元，較巔峰時期下挫三成。

日前有外媒報道，趁着海外用戶激增的曝光度，小紅書大股東紀源資本、金沙江創投和天圖投資正洽售部分股權，目標估值至少200億美元。騰訊、紅杉資本和高瓴資本等現有股東均有意接手。這意味着，小紅書不僅估值水平重返高位，而且股權結構整合後IPO進程也將加速。

年輕女性用戶為主 變現能力強

由於小紅書用戶以年輕女性為主，在內地社交媒體行業中變現能力較強。年輕女性是追求生活品質的主力消費人群，對於美妝、時尚、生活方式等領域的產品接受程度高，較容易被推薦內容引導消費，電商帶貨的轉化率非常高。

相比之下，京東常年覬覦年輕女性消費者群體，去年雙十一活動中邀請了引領「性別對立」話題的脫口秀演員楊笠進行營銷，結果遭到平台男性用戶的集體抵制，最終淪為經典的公關失敗案例。

今年初，小紅書電商發布了新一期的「rise 100」電商年度榜單。數據顯示，2023年上榜的多數商家，通過小紅書電商獲得的銷售額佔比大約在20%至30%，而到了2024年，這一數字上升到了50%。

榮耀行政總裁趙明辭任 李健接替

【大公報訊】由華為分拆出來的智能手機製造商榮耀在內網發公告，指趙明因個人原因，向公司提出辭去董事、行政總裁等職務，將由李健接任行政總裁一職。趙明亦於榮耀內部論壇「家園」上發布告別信，確認將離開榮耀，未來將調整和修復不堪重負的身體，陪伴家人，讀讀書，完善自己。

趙明在微薄發文，表示自2015年接手榮耀以來的10年時間裏，感謝各位朋友

的陪伴、信任和支持，十分遺憾無法陪榮耀走向下一個10年，「我欣慰地看到，順利完成股份制改造的榮耀，會奔向更具想像力的未來。」

李健於2001年加入華為，2017年起進入華為為監事會，在戰略管理和全球化作戰等方面經驗豐富，也參與過華為重大改革和戰略制定。他隨後於2021年加入新榮耀，先後任職管理團隊核心成員、副董事長、董事、人力資源部總裁等職務。



▲趙明。



▲李健。