

長實又七折賣樓「樓王」照劈

名日·九肚山推15伙 四房減36%平足9球

五一黃金周快到，各大發展商積極部署推盤吸內地客。長實最新又七折賣樓，旗下沙田名日·九肚山昨日修訂價單，為15伙四房雙套樓王單位提供成交期長達360天的付款計劃，連同其他優惠，最高折扣達15%，較去年5月修訂價單前最高折扣10.25%為高，折實入場呎價13,236元，個別單位在又劈價又增折扣之下，最多減足930.5萬元或36%。長實營業部首席經理郭子威表示，其中9伙中低層單位5月1日以價單發售，另外1伙低層特色單位及5伙高層單位則於5月2日起作招標發售。

◆香港文匯報記者 梁悅琴

郭子威表示，名日·九肚山尚餘66伙，呼籲「有買趁手，撈完算數」，認為項目「價格低無可低，地價都唔止」，應把握機會尋覓理想單位，集團會視乎反應，第二批單位有機會上調價格，並指系內黃竹坑站Blue Coast曾以撈底價推盤後已加價10%。

瞄準內地客 北上廣深宣傳

他又指，名日·九肚山的位置、質素及景觀等，皆非常適合內地高端人才，因此集團今日會在深圳進行推廣，短期內再赴廣州、上海和北京進行路演、推介會和宣傳工作，把握五一黃金周黃金檔期，全新現樓示範單位將於本周五起開放予公眾參觀。

今次發展商為15伙第2座不同層數C室推出「高尖才俊滴滴金」付款計劃，首期5%，簽臨約買實後60天至330天內每隔30天付0.5%，餘下90%金額於臨約買實後360天內支付，另送48萬元傢俬現金券，並可以250萬元優先認購一個停車位或以月租5,500元租用一個停車位為期12個月。長實營業經理詹勵榮指，該批單位背山面海，享沙田馬場景。

價單顯示，今批個別單位又劈價又增折扣，其中第2座5樓C室，面積1,226方呎，去年5月定價為2,886.3萬元，最新減至1,952.9萬元，減幅達32.3%，連同最新最高折扣15%，折實價1,659.9萬元，相比去年5月的折實價2,590.4萬元大幅減價36%。至於呎價最低單位為第2座3樓C單位，面積1,226方呎，折實價1,622.7萬元，折實呎價13,236元。據悉，同座18樓C室曾以呎價約22,700元成交。

資料顯示，名日·九肚山2020年10月推出首張價單，折實平均呎價17,730元，該盤截至前日累售194伙，佔全盤70%。

同區由建滔集團牽頭發展的九肚山嶺南加推8號洋房招標，面積3,761方呎，連980方呎天台及1,040方呎花園，將於本月25日至下月24日進行標售。

高臨THE YOHO Hub II擬五一售

另一邊廂，資本策略地產執行董事何樂輝表示，九龍彌敦道350號高臨計劃本周內開價，由於上周末新盤銷情不俗，對項目銷售有信心。市場估計，該盤有望於五一黃金周期間推售。除此之外，新地夥港鐵合作已屆現樓的元朗站THE YOHO Hub II亦計劃於本周內開價，同樣有望黃金周推售。

此外，恒基物業代理董事及營業(二)部總經理韓家輝表示，集團今年已累售逾1,340伙單位，為本港一手住宅市場成交量之冠，銷售額約94億元，正邁向百億關口。系內啟德天瀟昨以招標售出3座23樓A室，三房兩廳，面積1,102方呎，成交價3,708萬元，呎價33,648元。

凱玥劈價 招標連售3單位

另外，龍光集團夥合景泰富合作鴨脷洲凱玥昨透招標售出3伙連2個車位，分別為1座7樓A室及B室，以及1座12樓B室，面積1,956至2,247方呎，成交價5,177.7萬至6,448.03萬元，呎價26,471至28,696元，相比去年至今年初成交呎價逾4萬至5萬元，劈價逾33%至46%。



▲長實郭子威(左)認為，名日·九肚山價格已低無可低。

▲名日·九肚山尚餘66伙。

▲資本策略何樂輝(左)指，高臨計劃本周內開價。



二手買賣三成要蝕 本季恐更傷

首季二手私宅獲利登記賬面利潤分布



◆有代理認為，樓市「撒辣」對於私宅轉手獲利/虧損可謂是一把雙刃劍，並料第二季私宅轉手獲利率有機會低見65%水平。資料圖片

| 賬面利潤或虧損 | 獲利成交宗數(佔整體二手百分比) | |
|-----------|------------------|---------------|
| | 今年首季 | 去年第四季 |
| 獲利1倍或以上 | 1,387宗(31.6%) | 1,136宗(33.4%) |
| 獲利70%至99% | 304宗(6.9%) | 264宗(7.8%) |
| 獲利50%至69% | 233宗(5.3%) | 176宗(5.2%) |
| 獲利40%至49% | 139宗(3.2%) | 105宗(3.1%) |
| 獲利30%至39% | 196宗(4.5%) | 176宗(5.2%) |
| 獲利20%至29% | 207宗(4.7%) | 169宗(5%) |
| 獲利10%至19% | 274宗(6.2%) | 190宗(5.6%) |
| 獲利少於10% | 316宗(7.2%) | 266宗(7.8%) |
| 平手 | 31宗(0.7%) | 30宗(0.9%) |
| 虧損 | 1,305宗(29.7%) | 893宗(26.2%) |
| 平均賺蝕幅度 | 賺29.0% | 賺35.4% |

由於四捨五入關係，個別項目的數字加起來可能不等於總計
資料提供：土地註冊處及利嘉閣地產研究部

香港文匯報訊 樓市全面「撒辣」，利好交投及樓價轉穩，卻無助獲利比率及賺幅回升，踏入次季情況並不樂觀。利嘉閣地產研究部主管陳海潮表示，綜合土地註冊處資料，今年第一季本港共錄3,056宗私宅轉手獲利買賣登記，佔同期已上手買入價的二手私宅買賣比例達69.6%，較去年第四季的72.9%跌3.3個百分點，連跌三季，並創2009年第二季以來的60季新低，反映樓市不濟及「撒辣」後的生態轉變。

「撒辣」促短線持貨業主沽貨

本港首季私宅轉手個案平均賺幅只有29.0%，較去年第四季再跌6.4個百分點，除連跌三季，更創2010年第三季以來的55季新低，反映市況欠佳及「撒辣」後，多了短線持貨業主沽貨而進一步拖低整體平均賺幅。此外，首季虧損個案有1,305宗，佔比增至29.7%，按季增加3.5個百分點，以宗數計為2010年首季以來的57季最多，反映「撒辣」後湧現更多蝕讓急沽情況。

康城上季僅三分一買賣獲利

按物業轉售價格劃分，交投量最多、樓價介乎401萬至600萬元組別之二手私宅轉售獲利比率高見73.7%，為表現最佳組別，惟按季亦跌0.4個百分點，平均賺幅亦跌6.2個百分點至39.9%，惟卻是賺幅最大的銀碼層。此外，801萬至1,000萬元以內的中價物業獲利比率亦跌4個百分點至69.6%，平均賺幅亦跌3.6個百分點

至27.1%。至於1,200萬元以上的高價物業獲利比率68.4%，平均賺幅則挫7.1個百分點至23.7%。另外，十大獲利登記宗數最多屋苑之中，以海怡半島平均賺幅最大，達94.1%；表現最差為日出康城的蝕1.0%，亦為榜內獲利成功率最低屋苑，只有34.5%。

陳海潮指出，樓市「撒辣」，對市場帶來利好作用，不過對於私宅轉手獲利/虧損可謂是一把雙刃劍，因部分有資金需要而急沽套現的短線業主便少了一大禁忌，顯著拖低獲利比率外，更導致平均每宗賺幅急跌。陳氏相信踏入第二季有關情況仍將持續，私宅轉手獲利比率有機會低見65%水平，平均賺幅或於25%至29%的低位徘徊。

港核心區吉舖720間 3年半新低

香港文匯報訊(記者 蔡競文)美聯工商舖資料研究部最新數據顯示，今年首季四大核心區(中環、銅鑼灣、尖沙咀、旺角)合共錄得720間吉舖，而空置率則為9.6%，是2020年第三季以來的新低，按年分別減少26間及0.4個百分點。不過，美聯指出，雖然整體商舖空置率回落，但港人北上消費影響浮現，各區民生舖有減少情況，尤以接近深圳的元朗區受影響最大，商舖空置情況上升。

中資品牌南下擴充

美聯工商舖行政總裁盧展豪昨指出，是次統計涵蓋241條街道共10,908間街舖(四核心區佔7,480間；元朗佔2,622間；上水佔806間)，截至今年首季，四大核心區街舖空置率為9.6%，是2020年第三季以來的新低，而四核心區整體吉舖數目錄得720間，按年淨減少26間。然而，在港人北上消費的熱潮下，鄰近內地的購物區最受影響，區內不少商戶因業務萎縮而結業。今年首季元朗區及上水區的空置率分別為7.1%及8.3%，按年增加2.1個及1.9個百分點。

美聯旺舖董事梁國文指出，核心區商舖空置率改善，主因不少中資餐飲商戶南下香港發展。四核心區最新則錄得2,057間餐廳，較2023年第三季增加41間。其中，四核心區中淨增長最多的食肆為中式餐館，與2023年第三季比，增幅達36間，其次為飲品外賣店，共增加16間。

民生消費行業萎縮

然而港人北上消費增多，導致市民對本地民生行業需求減少，對該類型的產品消費習慣改變，令本地民生消費行業難以維持。對比2023年第三季，今年四核心區的家居電器/傢具/家品店大幅減少11間；食品店則減少8間。元朗區受影響的行業比四核心區的更多，北上消費為該區的飲食店帶來巨大挑戰，特別是中式餐館及非中式餐館，比去年第三季均減少8間。而小食/食品外賣店、飲品外賣店均減少2間。中資餐飲品牌通常會選擇在旅遊核心區及距離內地關口較遠的地區插旗，令元朗區沒有受惠於北店南下的新現象。

梁國文建議，面對民生區舖位表現疲弱的情況，本港應多舉辦具經濟價值的盛事，鼓勵旅客在港消費，從而為零售行業帶來正面連鎖效應，但舉辦盛事時應確保活動的質素是符合市民及旅客的期望。同時，本港應着力保持國際商貿及金融中心的地位，從而吸引高端人才在港發展及投資，為香港的高端消費帶來支持。

中銀調查：人均退休儲備缺口360萬

香港文匯報訊(記者 岑健樂)香港物價高企早已為大眾所熟悉，雖然港人出名精打細算，懂得利用不同投資工具理財，但部分人仍然認為自己未有為退休後的生活開支做好充分準備。中銀香港個人數字金融產品部助理總經理兼保險業務主管李健興昨表示，該行於2023年11月至12月期間，以網上問卷形式訪問近550名18歲至60歲個人客戶。受訪者估計平均需要833萬元去維持理想退休生活，退休儲備金缺口平均為360萬元，受訪者的退休儲備與理想退休金額差距平均達43%。

中銀人壽升級延期年金計劃

為協助客戶更好地為其退休生活做好準備，中銀人壽宣布，中銀人壽延期年



◆中銀李健興(左)及魏志輝。香港文匯報記者岑健樂攝

金計劃(固定年期)進行升級，升級版的期滿年度化保證內部回報率全面提升，由介乎1.54%至2.38%，提升至介乎1.73%至3.3%，是市場上提供100%全保證利息的合資格延期年金產品之一，具有保本及回報穩定的特點。

中銀人壽市場及產品發展總監魏志輝昨表示，中銀人壽延期年金計劃(固定年期)期滿後年度化內部保證回報率可達3.3%，

雖然較現時部分銀行的定存利率為低，但將來香港銀行定存利率水平存在不確定性，該延期年金計劃能夠為保單權益人提供相對穩健的現金流，而且合資格延期年金保單的保單權益人作為香港納稅人，有機會可享稅項扣減優惠，每年扣稅上限可達60,000元。因此，他認為該產品相對銀行定存而言，仍具有一定的吸引力。

近45%客戶經手機投保年金

至於中銀香港保險業務表現方面，李健興表示，由2020年起手機銀行投保服務推出後，經手機銀行投保「中銀人壽延期年金計劃(固定年期)」的客戶按年持續增長，2023年全年錄得近45%客戶經手機銀行投保該產品，保費及筆數較2022年分別上升一倍半及超過兩倍，而2024年首季更錄得近90%客戶經手機銀行投保。截至2023年底，中銀香港整體新造壽險業務保費及筆數分別按年升10%及逾15%。