

中原投資 1.8 億買酒店 進軍學生公寓市場

項目料供 150 床位 目標未來 3 年投資逾 2000 床位

隨着特區政府於本學年起擴大八大資助大學非本地生學額收生比例至 40%，吸引不少本地發展商、投資者以至大學近一年來紛紛購入酒店等改裝作學生公寓作出租用。早前由「80 後」、酒店集團創辦人劉嘉偉擁有的尖沙咀珀薈酒店推出全幢招標，最終以 1.8 億元易手，較意向價低 25%，以總數 63 間客房計算，平均每間客房作價 286 萬元，呎價低至 7,300 元。中原投資昨證實為買家，並首度進軍香港學生公寓市場，計劃花費約 2,000 萬元進行翻新，打造成提供約 150 床位的學生公寓項目。

●香港文匯報記者 梁悅琴

中原投資總裁葉明慧預計，此項目淨租金回報（扣除所有改裝費用，營運成本後的租金回報）約 4%（當中並未包括業務提升部分的收益），將以中原名下的新建立品牌經營，大部分是一個單位有兩個床位，計劃將項目打造成一個現代化、舒適、安全的學生公寓，配備現代化的設施，包括 24 小時保安、高速網絡、休憩區、學習區等等，以滿足學生對居住環境的需求。項目步行至理工大學僅需 3 至 4 分鐘，相信是學生公寓投資最佳的地理位置。

有信心為投資者帶來穩定回報

葉明慧指出，今次投資是中原投資在香港市場的第一步，未來還將繼續增加在香港的投資和發展。目標在未來 2 至 3 年間投資

2,000 至 3,000 個床位，希望把香港打造成亞洲區最有規模的學生公寓投資市場之一，吸引更多環球基金和資本來港投資，保守估計未來幾年學生公寓市場的市值將高達逾 4 萬億元。中原投資相信，這類型的投資項目不僅為學生提供優質的住宿選擇，也將為投資者帶來穩定的回報。隨着香港的學生人口不斷增加，學生公寓市場將會繼續保持強勁的需求，為投資者帶來更多的機會。

過去在美英等地有類似經驗

葉明慧指出，公司過去一直在美國、英國等地投資學生公寓並獲得理想成績，此次看準時機回香港投資，並長遠看好此市場。公司除了一直在海外投資相關物業外，其母公司中原集團在香港擁有近 50 年的歷史，中原

集團旗下擁有全港最大的地產代理網絡——中原地產及利嘉閣地產，對學生公寓的租賃代理服務提供強大支持。此外，中原亦坐擁龐大及即時的市場數據，對捕捉市場趨勢及需求很有幫助。這些優勢使得中原在學生公寓投資領域具有相當的競爭力及優勢，也為其在香港市場的發展打下了堅實的基礎。

中原投資董事總經理江若雯表示，學生公寓市場一直是全球投資者的投資熱點，隨着來港的非本地學生數量增加，學生住宿需求也隨着飆升。是次投資，不僅為投資者帶來了全新投資機會，也為香港學生公寓市場的發展帶來了新動力。江若雯表示，中原投資樂於通過其於學生公寓行業的經驗，以及集團的研究部和代理網絡支持下，與本地及海外投資者踏足香港學生公寓投資市場。



▲▲中原投資昨落實購入尖沙咀珀薈酒店，並計劃改裝成其香港首個學生公寓項目。圖為珀薈酒店現貌。



製表：香港文匯報記者 梁悅琴

近年酒店或住宅改裝學生公寓項目一覽

業主	項目	狀況	前身	單位數目	床位數目
宏安地產	新蒲崗日新舍啟德	已啟用	酒店	720 個	1,424 個
都會大學	紅磡蕪湖街 MU88	已啟用	酒店	255 個	488 個
中原投資 (中原集團)	尖沙咀珀薈酒店	改裝中	酒店	-	150 個 (預估)
Y.X 資產管理 (晶苑)	紅磡新柳街 Y36	已啟用	住宅及商業大廈	61 個	82 個
	長沙灣荔枝角 Ease Access 酒店	改裝中	酒店	-	-

曼翹 4 伙貨尾減價兩成 周五發售

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）再有發展商將貨尾減價清貨，桂洪集團旗下紅磡曼翹昨更新 3A 價單，除全數取消項目提供的樓價折扣外，把 4 伙餘貨定價調低 34.4% 至 40.9%，變相減價 20% 至 28%。有關單位分別為 21 樓 E 室、23 樓 D 室、28 樓 B 室及 C 室，實用面積 186 至 334 平方呎，原先提供最高 18% 折扣，折實價 469.8 萬至 908.2 萬元，惟最新並不提供任何折扣，價單定價調低至 338.3 萬至 699.3 萬元，較原先折實價低 20% 至 28%，有關單位於本周五以先到先得形式發售。

啟德海灣 12 伙增優惠變相減價

另一邊廂，嘉華國際、會德豐地產及中國海外合作位於啟德前跑道區啟德海灣昨將另外 12 個精選單位加入「置佳時機限定折扣優惠」變相減價。嘉華國際營銷及市場策劃總監（香港地產）溫偉明表示，個別單位最高可享 35.75% 折扣，由於接獲不少三房單位查詢，項目首次將限定折扣延伸至三房戶。價單顯示，之前最高折扣 20%，如今推出「置佳時機限定折扣優惠」後，個別單位最多減價 15.75%。

是次推出的 12 個精選單位，包括 6 個一房單位、3 個兩房單位及 3 個三房一房單位，入場單位為 2A 座 2 樓 G 單位，一房間隔，實用面積 306 平方呎，折實價 487.8 萬，折實呎價 15,941 元。至於折實價最低單位為 2B 座 1 樓 G 單位，兩房間隔，實用面積 432 平方呎，折實價 688.1 萬元，折實呎價 15,928 元。

啟德海灣自上周推出 50 伙「置佳時機限定折扣優惠」，變相減價最多 20% 後，過去 3 天共錄得 24 宗成交，

套現逾 1.4 億元，投資者及用家紛紛在減息周期前偷步入市。

NOVO LAND 第 3B 期周五售 154 伙

新地旗下屯門 NOVO LAND 第 3B 期原價加推 78 伙，涵蓋開放式至三房戶，以現金付款計劃計算，折實平均呎價 12,354 元，當中 37 伙折實價更低於 400 萬元。該盤於本周五發售 154 伙，包括 124 個價單單位及 30 個招標單位，價單單位以現金付款計劃計算，入場費 308.89 萬元。

連方 I 現樓貨尾最快下月推

萬科香港董事總經理周銘禧表示，長沙灣連方 I 及連方 II 推出以來合共售出 160 個單位，套現約 12.7 億元，其中連方 I 已取得入伙紙，目前正積極籌備現樓部署及交付事宜，預計最快下月以現樓形式推出市場；而連方 II 近日已開展拆卸棚架工序，預計關鍵日期為 2025 年 1 月 31 日。即日起至 9 月 30 日，經中原地產購入連方 I 或連方 II 的首 5 名買家，均可獲贈 1 萬元歡聚餐飲禮券。

新盤成交方面，新世界發展夥拍遠東發展啟德前跑道區柏蔚森昨連沽 2 伙海景樓 W AZURE FOREST 單位，包括第 1 座 29 樓 J 室，面積 261 平方呎，一房戶，售價 497 萬元，呎價 19,042 元，可售之海景 J 室已全數沽清。另外，第 1 座 16 樓 F 室，面積 382 平方呎，兩房戶，售價 680.9 萬元，呎價 17,825 元。

柏蔚森系列三日速沽 9 伙，套現近 6,000 萬元，項目開售一個多月共售出 326 伙，佔可售單位逾 71%，套現逾 22.4 億元。

荃灣橫窩仔街兩幢相連物業標售

香港文匯報訊 高力昨宣布，承業主委託為獨家代理以公開招標形式出售香港新界荃灣橫窩仔街 36-50 號兩幢相連物業。物業現時已獲規劃許可發展成為一幢 29 層高之住宅連社會福利設施。

是次出售物業位置橫窩仔街大單邊位置，為兩幢 14 層高之工業大廈，地下為停車場、上落貨區及貨倉用途，其他樓層則為貨倉或廠房用途。兩幢大廈分別建於 1973 年及 1975 年，地盤面積約 20,223 平方呎，現有建築面積約 223,804 平方呎。

區內正轉型 多廈將活化成住宅

物業正對着未來新鴻基集團橫窩仔街商住項目（前安泰工業中心），項目擬興建一幢 34 層高之住宅大廈，並包括幼兒中心，料將來可提供 465 個中小型住單位。而去年底同區內之合福工業大廈由美國黑石

集團夥拍迷途倉連鎖集團「儲存易」以 5.6 億元購入，平均呎價為 4,009 元。

高力香港資本市場及投資服務部高級董事吳家輝表示，物業位於港鐵站荃灣、荃灣西及大窩口之中心，圍繞酒店、大型工業大廈及住宅群。區內已由傳統工業區逐步改為工商及住宅綜合發展區，新型工商大廈和住宅項目在該區並存發展，多種社區配套相比下較其他區域優勝，因此成為不少投資者的「心水」選擇地點。



●荃灣橫窩仔街 36-50 號兩幢相連物業。

美聯信心指數按周升 0.7%

香港文匯報訊 「美聯信心指數」最新報 54.2 點，按周升 0.7%。美聯物業首席分析師劉嘉輝指出，市場預期美國本月將落實減息，甚至有預測會減息半厘，對本港樓市帶來正面支持。減價盤減少，令信心指

數上升。樓價方面，「美聯樓價指數」最新報 129.31 點，按周微跌 0.08%，連跌 12 星期；比起四星期前跌 1.6%，今年迄今樓價累跌 6%，創 8 年新低。

好物節助力顯著 中小企銷售佳

香港文匯報訊（記者 蔡競文）由特區政府全力支持、香港貿發局舉辦的首屆「香港好物節」日前圓滿結束，由於參展的中小企業反應積極，貿發局極速準備下屆好物節，為更多港商進軍內地電商平台作好準備。港商透過好物節除可提升品牌知名度外，還得到寶貴實戰機會及實務操作經驗，活動期間已收到不少潛在客戶的查詢和訂單，有展商期間在天貓、抖音舉行 6 場直播活動，其中兩場在天貓的直播錄得 30 萬元人民幣的收入，銷售成績讓他們喜出望外。

港商借機實戰直播帶貨

有中小企業初嘗在內地直播帶貨，例如代理韓國護膚美妝品 Gold Energy Snail Synergy 的萬匯拓有限公司，首次試用京東直播帶貨，其經理梁文灝表示，作為新手的他每次觀看直播，也能了解內地主播的表達風格、學會電商術語及折扣方法等，「例如香港常用『買二送一』，內地則有『到手價』」。他提到銷售護膚美妝品的一大成功關鍵是消費者身處的地區，「（內地）南部、中部、北部天氣不同，消費者對護膚品的需要也

不同」。今次揀選跟品牌合作的剛好都是北部地區的主播，北部、中部顧客亦居多，他未來會多研究地區和時節因素，如何影響顧客的購買慾。

經營壹記賣燕窩海味的君政國際有限公司，在 2020 年新冠疫情時，開始轉型發展內地網購生意，亦曾聘請網紅直播帶貨，但始終預算有限，要找到合適的主播有困難，該公司負責人盧少卿說，「今次貿發局介紹的，是頂級的主播。」他回想今次在天貓、抖音舉行的 6 場直播活動，「有兩場在天貓的直播做得非常好，錄得 30 萬元人民幣的收入，銷售成績讓我喜出望外」。

同樣取得好成績的，有寶巨浪大切薯片等食品的僑豐行有限公司。行政總裁黃偉鴻表示，公司過去一直在京東出售貨品，到了 8 月參加「香港好物節」，「比較 1 至 7 月平均訂單數字，8 月訂單增加了 135 倍」，反映「香港好物節」期間的宣傳活動非常成功。他希望好物節可以再次舉辦，延續活動氣勢。他亦鼓勵其他中小企業發展內地電商市場時，不妨參加「香港好物節」以獲取經驗。

貿發局助理總裁梁國浩昨日在總結首屆好物節成果時

表示，在好物節期間，局方收到不少中小企業表示有意繼續參與，可見香港中小企業對電商市場的濃厚興趣和內地市場的巨大潛力，增添貿發局再次籌辦的信心。商經局局長丘應樺亦表示，樂見首屆「香港好物節」獲得業界支持，亦成功帶動氛圍，鼓勵更多中小企業參與電商業務。他指，政府會繼續透過不同政策支援中小企業，例如「中小企業市場推廣基金」及「電商易」等，鼓勵他們升級轉型，開拓電商業務，推動多元和新質生產力發展。

活動橫跨 8 月份 逾 30 內地主播助陣

首屆「香港好物節」橫跨整個 8 月，匯聚超過 230 個品牌，有 500 多款超值好物，活動內容多元，聯同多位達人進行互動推廣，包括 30 多位內地知名主播在內地 3 大電商平台，為 60 多個品牌舉行超過 30 場直播帶貨，幫助港商把握內地電商平台的豐富客源和流量，提升港商旗下產品及品牌在內地的知名度，以群聚效應擴大宣傳效果，並為他們提供實戰機會，利用電商平台開拓內地市場。



買香港特產大牌，還能這樣買……

港島 Vivi 在香港 258

●好物節參與相關電商平台話題頁及官網總瀏覽人次逾 9,000 萬。香港貿發局供圖