

深圳9月29日落實中央出台的降首套房首付至15%和取消交易時間限制等利好，加上央行最近又降息降準，國慶黃金周是房產銷售旺季，今年在眾多利好政策刺激下，開發商紛紛加快推盤步伐，本月就有數十個新盤推出。開發商和中介均忙得不可開交，10月1日晚有中介稱工作到凌晨2點。香港文匯報記者昨到福田中洲灣迎海新盤看到，大量客戶攜帶家人趁黃金周來看房，其售樓員表示，單是10月1日一天便銷售30套，平時一個月沒賣不到這個數字，並透露他們樓盤累計吸引30多位香港客戶前來購買。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

9月29日深夜，深圳市落實中央房產新政策，首套房首付比例降至15%，僅為以往的一半，增值稅免徵年限也由5年降至2年，並且取消房產時間交易時限等，並於10月1日正式實施。此舉瞬時引爆深圳樓市，尤其是遇到國慶黃金周長假。以往樓市低迷，許多市民外出旅遊和探親，現今則忙着看房，擔心開發商收回折扣提高了購房成本。

香港文匯報記者昨日在中洲灣迎海看到，許多客戶帶着家人絡繹不絕地來看房，也有許多售樓員與客戶在座位簽單。其售樓員黃先生表示，該樓盤二期共有近千套，戶型包括96平米三房、109平米三房和125平米四房，均價在8萬至9萬元（人民幣，下同）/平方米，國慶期間購買109平方米，原價1,050萬元，九折後減少了101萬元，其他戶型也有類似的折扣。

樓市新政策後首付低一半

新政出台，他們大量客戶上門購買或者電話諮詢，僅1日就成交30套。為此，許多售樓員忙到晚上11點才收工。「平時市場低迷，很少顧客過來，一個月都難以銷售這麼多。但是新政出台後，如今市場不同了，購房門檻下降了，首付又低了一半，因此他們許多人忙得難以分身，我本人這兩天就成交了兩套。」黃先生說罷欣喜地笑了起來。

他稱，這個樓盤的優勢是近地鐵9號線下沙站，並且加上KKone合計有16萬平方米的商業配套，又緊鄰深圳灣，海景資源比

較難得。項目離福田口岸也很近，開車僅十分鐘車程，坐地鐵7號線轉4號線也不到20分鐘，因此項目吸引許多港人前來購買，目前總計有30多位香港客戶購買，他們有一次性付款，也有首付五成或者兩成的，其實國慶後購買首付只要15%了。

中原地產皇御苑店長夏志高告訴記者，今年其香港兩位客戶購買該項目，其中一位是購買109平方米的三房兩衛單位，另一位選擇96平米三房一衛單位，均是以按揭形式購買，用於自住，其中一位客戶為剛大學畢業的女兒購買。

港人帶同朋友一齊入市

同樣，位於福田口岸附近水園新盤項目承翰庭也吸引大量的港人客戶，由於步行到福田口岸僅需約七八分鐘，因此備受香港客戶青睞。項目售樓員何先生表示，目前項目在售戶型包括81至86平方米的2房單位，78平方米的2房單位已經售罄。目前81平米2房單位售價最低賣660萬元，折合8.148萬元/平方米，打八折後約合6.8萬/平方米，總價550萬元。這一價格能夠在福田口岸附近購買物業，因此具有很好的吸引力，國慶兩天很多港人來購買，有的幾個朋友一起前來購買，港人客戶佔比約有三成。

夏志高表示，10月1日便帶領一位香港顧客前來購買了承翰庭一套81平方米的兩房單位，總價500多萬元，因為打了八折，因此房價降了近百萬元。

內地樓市新政策利好 港人北上購房增加 福田盤日賣30伙 勝過限購時一個月



●許多顧客前來中洲灣迎海參觀及簽約，項目在1日當天銷售30套，超過過去一個月的銷量。香港文匯報記者 李昌鴻攝

二手房業主趁勢漲價

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）深圳日前出台房產新政後，不但新房銷售火爆，二手房成交也十分明顯，一些業主趁機漲價數十萬至百萬元（人民幣，下同）不等，導致成交受到影響。不過，一些區位好的樓盤，買家也接受部分漲價，簽約購買。

貝殼橫崗店中介吳先生表示，國慶黃金周業務十分繁忙，10月1日晚為處理成交，自己忙到2日凌晨兩點才休息，雖然辛苦，但感覺業務多內心也十分高興。二手房方面，他和同事近兩日都有成交，價格都是300萬元左右的居多。

新政策出台2日 全市賣近兩千套房

「一些業主趁樓市轉好時加快拋售，原本期望漲價，但擔

心不好出手，所以沒有怎麼漲價。但也有一些業主趁機漲價數十萬，客戶經過對比後便放棄購買，選擇其他樓盤了。」他透露，據該行內部統計，從9月29日政策出台當晚到30日，包括新房和二手房在內，深圳賣出近兩千套房，這相當於以前一個月的交易量。

現在市場轉好，一些原本保持觀望的購房者現在也加快入市，擔心房價上漲提高自己的購房成本。中原地產皇御苑店長夏志高表示，皇崗片區二手房交易明顯上升，最近確實比較忙，10月1日晚上工作到12點多回家，現在二手房一些業主看到市場好轉，紛紛反悔漲價，漲幅是房價的5%至8%，總價上漲了30萬至50萬元不等，因此影響了成交。他沒有時間向業主作溝通工作，只得讓客戶挑選其他戶型替代。

Blue Coast II 料今日上載樓書



●長實楊桂玲（左）表示，Blue Coast II 將於短期內開價，首批先推第5座。旁為郭子威。

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）減息周期開始，加上港股連日大升，新盤成交轉旺，發展商加快推盤步伐。長實港鐵合作的黃竹坑站Blue Coast II預計今日上載樓書，長實營業部首席經理郭子威指出，隨着減息及港股大升等利好消息，認為樓價已見底回升中，因此項目定價會參考市價，相信首批單位定價將較4月同系1期Blue Coast首推時有10%升幅，並計劃月內推售。

郭子威：計劃月內推售

長實營業部助理首席經理楊桂玲表示，Blue Coast II將於24小時內（即今日）上載樓書，短期內開價，首批先推第5座，主打兩房及三房單位。她特別提到，第5座擁有多元化間隔，包括提供4款兩房戶型，面積474至537

方呎，共有279伙，佔全盤一半。當中，509方呎兩房單位是唯一可享園林泳池及深灣遊艇會雙重景觀的兩房戶型，僅有31伙。

長沙灣瑜悅料月內發售

另一邊廂，華懋集團與市建局合作發展的長沙灣東京街28號項目命名為瑜悅。華懋集團銷售總監馮海倫表示，瑜悅已獲批入伙紙，最快月內以現樓發售。又介紹，項目鄰近長沙灣地鐵站，步行約1分鐘即可到達，並且為全港首個採用組裝合成建築法（MIC）的綠色建築私人住宅項目。

華懋集團銷售總經理陳慕蘭表示，瑜悅提供198伙，涵蓋一房至三房間隔，面積312至594方呎，另設基座商場ECHO PLAZA。同屬九龍區，恒基地產影拍中國海外、華

懋集團、帝國集團、新世界發展及會德豐地產發展的啟德跑道區天瀛亦於月內推售現樓。恒基物業代理董事及營業(二)部總經理韓家輝表示，該盤已獲批滿意紙，正式進入現樓階段，月底將以招標形式先推售望維港海景大單位。他續稱，同系九龍城南角道項最快本季推售。

尚柏周日發售首輪98伙

此外，麗新發展以平絕元朗區十年新低折實平均呎價9,278元推出的尚柏，昨落實於周日(6日)發售首輪98伙，本周六截票，分三組揀樓，麗新系員工的S組優先揀樓，每人限購1伙；大手客V組可買2伙至3伙，其中1伙須為兩房；散客A組可買1伙至3伙。截至昨晚7時累收564票，超額登記4.7倍。

NOVO LAND第3B期加推

新地旗下屯門NOVO LAND第3B期昨原價加推77伙，涵蓋開放式至三房單位，折實平均呎價12,086元，當中33伙折實價更低於400萬元。該盤於周日發售154伙，包括124伙單房單位及30伙招標單位，價單單位折實310.16萬元入場。

一手成交方面，昨天全港新盤沽24伙。當中，新世界發展東合作的啟德跑道區柏蔚森II昨發售首輪155伙，隨即沽出12伙。

港股爆升身家漲 刺激二手樓成交

香港文匯報訊（記者 黎梓田）港股爆升引出套股換樓活動，股市造就出財富效應，刺激樓市交投回暖。馬鞍山居屋錦暉苑有撻訂貨獲承接，3房單位減至368萬元（未補地價）再度轉手，賣家賬面賺逾68.8萬元離場。眼見交投回暖，不少業主陸續把單位重售，推動多區二手成交，亦有人趁機把蝕本貨脫手。

錦暉苑撻訂貨賺逾68.8萬

萬方地產區域經理葉博麟昨表示，馬鞍山居屋錦暉苑低層14室，面積424方呎，3房間隔，今年3月曾獲買家以410萬元承接，其後買家終止交易，業主殺訂後隨即以430萬元重新放售，最後減至未補地價368萬元再度易手，呎價8,679元，較3月時售價平42萬元或10.2%。原業主2020年以逾299.1萬元購入，賬面賺逾68.8萬元或23%。

有市場消息指，屯門康麗花園1座低層D室亦錄得撻訂貨重售，面積480方呎，原於今年8月以416萬元成交，惟隨後買家撻訂後，原業主最終在昨日以431萬元將單位重新易手，更較撻訂價賣貴15萬元或3.6%。

中原地產余俊文昨表示，減息後樓市氣氛好轉，近日股市大升，進一步增添買家入市動力。荃灣區9月共錄84宗二手買賣成交，按月回升20%，10月開局良好，國慶日連錄3宗成交。

買家即睇即還價購愉景新城

余俊文表示，荃灣愉景新城於國慶日錄得月內首宗成交，單位為12座中層C室，面積477方呎，2房間隔，原業主於去年12月以680萬元放盤，因為想換樓，期內多番減價，最近叫價570萬元，有買家即睇即還價，最終以550萬元成交，呎價11,530元。原業主持貨11年，單位升值36%。

中原地產伍耀祖昨亦表示，不少買家近期加快腳步趁平入市。天水圍Wetland Seasons Park 2期別墅2座低層C室，面積677方呎，屬3房套連多用途房間隔，原先叫價738萬元，累減68萬元或9%，以670萬元沽出，折合呎價9,897元。原業主於2020年6月以865.05萬元一手買入單位，持貨4年賬面蝕23%。

此外，中原地產徐家倫昨表示，大埔白石角逸瓏灣8新錄2座高層B室成交，單位面積1,008方呎，議價後以1,428萬元沽，平均呎價14,167元。新買家為外區買家，見屋苑環境舒適，價錢合理，加上近日股市回勇，即加快決定入市單位自用。據了解，原業主則於2019年以約1,666萬元購入單位，單位貶值約14.3%。

傳新世界低價粉嶺北換地

香港文匯報訊（記者 黎梓田）上周出現重大人事變動的新世界發展(0017)，在更換行政總裁後，換地動作未有受到影響。新世界合資的粉嶺北項目原定今天(3日)為達成換地協議的「死線」，市場消息指，項目近日已成功達成補地協議，成為古洞北/粉嶺北第二階段中第二宗完成補地價個案，亦成為集團換掌舵人後首個大型發展項目。市傳補地價金額低於22億元，每呎補地價低於2,000元。

每呎補地價低於2000元

粉嶺北第14區項目佔地逾15.6萬方呎，位處馬適路，曾作為方艙醫院用地，現時規劃為「住宅(甲類)」用途。在今年5月，新世界發展與招商蛇口簽署合作協議，將共同發展項目，預計明年初動工。據城規會資料顯示，發展商正申請項目興建4幢樓高32層、設2層地庫及4層平台的綜合大樓，總樓面約111.8萬方呎，提供約2,300伙。

市場消息透露，政府與發展商雙方近日達成補地協議。據了解，雙方採用傳統模式洽商補地價，補地價金額將每呎低於2,000元，相當於總金額低於22億元。而近年政府在北部都會區推出措施，將在補地價時要求發展商須同時負責發展政府指定的公用設施，以讓相關公共設施及早興建，而有關成本可於地價內扣減。

另外，新世界發展現時亦與華潤置地共同發展兩幅元朗地皮，提供1,800伙住宅單位。

內地童裝 balabala 擴香港門市

香港文匯報訊（記者 蔡競文）內地童裝品牌巴拉巴拉(balabala)2018年在香港開設首間門市，現已發展至10間分店。balabala母公司是深圳A股上市的森馬集團，森馬國際集團(香港)公司總經理李務燦日前接受香港文匯報訪問時表示，該品牌於2018年進軍香港初期總公司注資約1億元，預期未來每年投資額以千萬元計算，期望利用香港國際化旅遊城市將品牌輻射到海外其他地區。目前，在新加坡有2間分店，馬來西亞今年打算至少開3間，而越南已有分店，中東則與當地客戶合作，亦會參考香港的營運模式。

香港夠國際化 客人多元化

李務燦指出，以東南亞為例，如果當地的發展商想引入balabala品牌在其商場內開店，都會來港參考尖沙咀分店的營運。balabala主要看中香港是國際化城市客人多元化，未來會繼續在港擴大大分店版圖，今年計劃在灣仔及九龍灣再開多2間分店，目標在2026年將分店數目增至16間。他解釋位於尖沙咀海港城的分店是在港其中一間重點分店，由於位於旅客區，因此分店特別設立高檔線「balabala pre-

mium」來針對高消費客群，產品傾向精緻及高質素，價錢貴約三成。李務燦稱不擔心高檔線的銷情，因為海港城分店的客群消費能力較高，而且該分店以每平方呎銷售來計，相比內地的分店也要高。

分店投資額方面，李務燦指出在香港投資一間新店以過百萬元計算，每間分店的回本期也不同，視乎開店地點來定。他續指，旅客區的分店如銅鑼灣受遊客帶動其銷售有增長，而將軍澳分店有港島返工的外籍人士來光顧，所以今年8月在康城新增一間分店。

近10萬香港會員 冀增歸屬感

隨着經濟環境及社會環境好轉，李務燦相信出生率會慢慢回升，對香港零售市場感到正面，銷售升幅對比去年見到有明顯增長，當中初生嬰兒禮盒銷情理想。而且，該品牌主要針對本地客群為主，約60%至70%是本地客，平均消費額約800元。他續稱，為加強消費者對其品牌的歸屬感，公司會與本地客有更多互動，例如曾邀請會員的小朋友做一日小店長，提升客人的消費體驗。截至上半年，該公司的香港會員有近10萬名會員。



●森馬國際集團(香港)公司總經理李務燦稱，今年計劃在灣仔及九龍灣再開多2間分店。

被問及香港童裝市場的競爭，李務燦表示香港作為購物天堂，時裝品牌之間的競爭向來都很大，但相對來說市場份額也相對大，以海港城為例各個童裝品牌也很齊全，能夠吸引人流，balabala會以不同的產品風格、產品選擇多以及平民化的價錢、高質素來吸引客人。

被問及亞洲地區也有出生率偏低的問題，李務燦表示現今家庭大多數只生一至兩個小朋友，變相會集中資源去培育小朋友，所以父母會願意花錢購買品質高的產品，而且在產品分布策略上，初生嬰兒產品的比例會縮小，會加大幼童及中童產品的比例，以及加入其他產品例如是鞋類及配飾。