

一手新例生效將近三個月，發展商日漸掌握銷售局的「遊戲規則」，踏入「七翻身」之際加快推售力度追數。恒地及新世界於元朗區兩大新盤尚悅及溱林提供2,620伙，兩盤截至昨晚8時已售出逾300伙，令元朗區成為淡市下的曙光。新盤賣得出，無可避免要靠「靚價」，市場粗略估計四大龍頭發展商在下半年準備近20個新盤應市，逾萬伙可供推售。有分析指，一旦加息，樓市可能步入危險期，下行風險日漸擴大，發展商群起推盤爭奪現時，「減價」吸客成為至勝王道。

■香港文匯報記者 黃嘉銘

各 地產商已開始掌握和適應一手新例要求，開始加快新盤推售進度，令傳統暑假買淡季變成推盤旺季，但發展商開價偏向保守，部分甚至低於市價水平。資深產業測量師彭兆基認為，供應最多新界區，有可能令該區的樓價下跌，再加上政府的壓市辣招預計於年內不會撤回，個別一手樓應該會減價，特別是一些知名度不高的發展商，在樓市牛皮中要面對較大的沽貨套現壓力。

高力料調整期跌價35%

高力國際潘偉基昨表示，樓市正步入調整期，一手盤下半年料有1萬伙推售，為求去貨，開價自然要貼二手價，未來3年至5年因美國加息及中小型住宅供應量增加，整體樓價有機會下降30%至35%。受一手住宅物業銷售條例影響，上半年市場新盤僅2,000至3,000個，發展商為追數，料下半年推盤速度加快，逾萬伙單位推出，主要集中於將軍澳及屯門區。在供應量大增下，相信發展商具減價壓力，價格與二手樓拉近在20%以內。

新世界：已漸掌握新例

市場分析指，8月將成為各大發展商的銷售旺季，當中近日推售元朗溱林取得佳績的新世界發展執行董事兼聯席總經理陳觀展表示，集團現已較為熟悉一手新例，逐漸掌握有關要求。在完成溱林銷售後，下一個開售新盤，已暫定為位於元朗龍田村的溱柏，提供達1,620伙。

此外，同區新地爾巒及RESIDENCE譽88共提供超過1,100伙，主打多元化戶型，融合洋房、低密度及中密度物業，各類戶型皆備，市場預計年內會重推，盤源如此之多，元朗區樓價受壓屬意料中事。

長實達標欠逾250億元

與此同時，龍頭發展商長實也準備於年內推出4大盤，荃灣昇柏山已獲批預售樓花同意書，最快可望本月底至下月初推出。該集團現有3個未有售樓紙的逾千伙大盤有待推出，包括大埔鳳園、將軍澳日出康城3期及荃灣環宇。由於該集團上半年賣樓套現僅約20多億元，執行董事趙國雄並未調低300億元的銷售目標，換言之，下半年賣樓要套現逾250億元才能達標，而該3大盤涉及伙數達4,715伙，一手供應量無可避免為新盤定價添壓。

恒地亦計劃今年餘下時間推出五個全新樓盤，涉及近千二伙，當中未計推售的貨尾單位，在短期內發售包括已準備上載新版樓書的長沙灣曉尚，以及將於短期內上載價單的同系馬頭角曉晝。另一方面，信置大埔海鑽、天賦海灣亦有機會隨時突擊推出樓書面世。

龍頭發展商在各區群起推盤求套現，的確令樓價有下行的壓力。麗新發展油塘OCEAN ONE重新上載兩張價單，售價照訂價減10%，即變相劈價賣樓。

溱林單日沽24伙



■新世界溱林售樓處現場氣氛頗為熱鬧。 記者黃嘉銘 攝

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）一手市場仍然由元朗區新盤撐起，新世界溱林昨日推售第四張價單的27伙單位，截至昨日下午單日沽出24伙，佔88.9%。發展商表示，項目累推159伙，現售出139伙，去貨率87.4%。昨日就售樓處現場所見，氣氛頗為熱鬧，不斷有代理帶同準買家睇樓。另外，嘉里土瓜灣港圖灣昨日再沽兩伙。

下半年可供推售新盤

發展商	盤名	單位總數
長實	荃灣昇柏山	402
長實	大埔鳳園	1,350
長實	日出康城3期	1,648
長實	荃灣西環宇	1,730
恒地	界限街曉珀及曉珀·御	59及41
恒地	深水埗福樂街186至198號	110
恒地	北角歌頓道項目	119
恒地	烏溪沙迎海二期	865
新世界	元朗溱林	236
新世界	元朗溱柏	1,620
新世界	元朗柏巒	51
新世界及會德豐	西九龍The Austin	576
新地	元朗爾巒	780
新地	元朗RESIDENCE 譽88	352
新地	港島西Imperial Kennedy	161
新地	屯門站瓏門二期	911
信置	大埔海鑽·天賦海灣	193
信置及合和	灣仔蘭匯	1,275
太古	何文田DUNBAR PLACE	53
嘉華	東半山嘉柏薈	24
嘉華等	香港仔深灣0號	411
麗新	油塘OCEAN ONE	124
嘉里	土瓜灣港圖灣	175
莊氏集團	佐敦柏·軒	114
尚家生活	銅鑼灣yoo RESIDENCE	144
永泰地產	西半山懿峯	82
凱利資金	西營盤懿山	41
中海外	西營盤星鑽	255
總數		約14,000伙

市場「七翻身」發展商齊發力

萬盤待發 一手或減價谷數

上車新界樓 宜實地視察

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）上車客要以有限資金置業，很自然跑去供應較多的區域搵「平盤」，而政府近年亦重點發展新界西，大力發展基建配套，令新界與市區距離拉近，吸引不少上車客進駐。然而，有專家忠告，未曾試過居住新界的用家，必須在購買區內物業前作實地視察，試行上班或上學交通路線以掌握所需時間，更需接受區內購物配套未必如市區方便等問題。

上班上學時間須先盤算

中文大學全球經濟及金融研究所常務所長莊太量表示，「住新界樓就要接受新界的一套」，首先要接受交通不便這事實。若未曾試過住新界樓的用家，在置業前建議先作實地考察，了解周邊配套是否配合到自身的生活習慣。

此外，莊太量建議，買家不妨由新盤試行上班或上學的交通路線，以掌握所需時間及資訊，方下決定是否買該區物業。

另一學者，浸會大學財務及決策學系副教授麥萃才指出，近年新盤大多集中於新界西，歸根究底，市區供應缺乏當然是主要原因。不過，新界西現時重點區域如元朗有西鐵接駁至尖沙咀及紅磡，大大拉近與市區的距離，甚至予人區化形象。然而，麥萃才呼籲，千萬不可因為見新界樓偏平而妄下置業決定，應了解清楚自身需要。

購物飲食 落樓未必有

美聯集團執業兼住宅部行政總裁陳坤興則指出，白居二的熱潮當中，有心購居屋的人士一般喜歡往新界如屯門、元朗等價格低水地區選購，但這些地區實際上未必適合他們居住，建議有意於新界區內置業的人士需三思。事實上，以近期某一熱賣元朗新盤，住戶若要購買日用品，便要前往青山公路一帶，交通方面則需步行乘搭輕鐵，再轉駁至港鐵方可出市區。同區另一新盤項目鄰近沒有任何店舖或食肆，日用品、超市等各式店舖欠奉。

龍頭賣樓收入 完成不足五成

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）本港上市發展商齊追數，為避免業績唔「靚」要向股東交代，下半年新盤供應逾萬伙，累積存貨是時候出籠。翻查數據，長實一直採取貨如輪轉策略，但賣樓計劃因新例及放緩審批售樓紙而被拖慢，上半年賣樓套現僅約20多億元，佔其全年銷售目標300億元不足1成，即集團下半年賣樓要套現逾250億元才能達標。

尚悅近900伙停賣2個月

恒地與新世界合作的元朗尚悅因新例拖累而暫停賣樓長達兩個月，至今尚餘近900伙待售，估計恒地年初至今賣樓收益逾75億元，與上年全年約117億元收益仍相距甚遠，下半年不得不發力推盤追回銷售額。

近日推售元朗溱林取得佳績的新世界，原定第二季起推售元朗柏巒及溱林，惟溱林5月才取得預售，至今季才開盤，柏巒則尚未開售，市場估計新世界1至7月賣樓收益不足40億元，僅佔目標兩成多，但系內合共4個的元朗項目共涉逾2,000伙，可望為集團帶來百億元收入，元朗區新盤在暑假的銷售表現或許是一大關鍵。

此外，信置有多個新盤銷售進度因新例而遭耽誤，估計今年暫時賣樓收益只有約25億元，比上年度銷售收益少逾6成，估計下半年會盡力推盤套現。新地上半年套現額亦只有其銷售目標（截至今年6月底）約三分之一，且集團同有新盤未能如期推售，下半年積壓推出的全新盤有3個，連同餘貨盤，共涉伙數約2,000個。



■中文大學莊太量

運房局第二季數字顯示，未來3、4年一手私宅供應增至7萬伙，較第一季的統計增加3,000伙，是自2007年第三季最後多，即平均每年有1.7萬伙至2.3萬伙供應。但仔細看，近期新盤並非個個「好賣」，部分中上價新樓銷情平平，有發展商更推出優惠，變相劈價求脫手。有學者指出，發展商定價不及以往進取，或多或少反映其對後市不樂觀。現時市場購買動力僅限於上車客，發展商即使平賣單位亦未必有客接貨，若「鬥價」出貨也未能湊效，樓價短期應橫行偏軟。

重稅徹底打擊換樓客源

發展商近期定價偏向貼市推盤，主導樓市交

易之餘亦盡吸上車客的購買力。在重重辣稅包圍下，一手樓帶旺二手市場的畫面已不復見，令市場氣氛呈現「一手熱二手冷」的現象。中文大學全球經濟及金融研究所常務所長莊太量接受本報記者訪問時指出，一、二手樓市互相帶動已不復見，皆因政府的重稅令換樓客徹底卻步，即使一手銷情如何熱烈都難以帶動二手業主出貨。

莊太量續指，近期一手盤定價不及以往進取，而現時市場購買力僅限於上車客，承接力有限，估計發展商「鬥價」也未必能吸客入市，減價潮只是周期性的現象，樓價起跌最關鍵始終仍是息口。他估計樓價短期應橫行偏軟。

BSD抑內地買家加價難

港大房地產及建設學講座教授鄧廣榮稱，發展商對樓市發展的眼光一向比小業主看得準，若發展商決定減價，看似是樓價下跌的先兆。



■打工仔居住新界區，交通配套往來市區成為最重要的一環。 資料圖片

一手減價 樓市凶兆?

記者 黃嘉銘

然而，有別於往年的是，現時一手新例令發展商不可輕易更改價單，故定價偏向保守，而且在買家印花稅(BSD)出台後，內地買家卻步，從而令發展商無法高價開賣，因此未來3、4年一手私宅供應增至7萬伙，亦只反映發展商確有出貨壓力，但不一定是樓價大跌的指標。

翻查資料，發展商減價最厲害之一役乃十年前沙士前後推售的九龍站擎天半島。當時發展商九倉多次推出優惠，包括一、二按首兩年免息、免供優惠及低至1%按揭利率，優惠總數相等於樓價半成至一成二不等。又曾推出換樓買家可享60天特長交首期，更可透過各大龍頭代理購入該盤，獲豁免出售現持物業之佣金。此外，發展商亦曾推出「租轉買」置業計劃，以吸納現租客置業，優惠包括1年每月2萬元租金津貼、1年管理費及會所消閒津貼、1年車位租金津貼及4萬元連卡佛購物禮券，總值36萬元，相等於樓價的8%，減價手法層出不窮。

