高鐵通車 購房客湧大亞灣

月銷售增近10倍 發展商代理搶進

厦深高鐵開通以來，房價僅為深圳市區五分之一甚至八分之一的惠州，其增值前景引來大量深圳以至香港投資者。惠州大亞灣房地產協會會長譚建文告訴本報記者，受惠高鐵推動，大亞灣去年12月銷售新房4,000套，增長近10倍。深圳恆豐潤集團營銷總監張君亦透露，旗下大亞灣樓盤價吸引100多位港人投資者。農曆新年後，大亞灣部分項目再度漲價5%至10%。 ■記者 李昌鴻 深圳報道

厦深高鐵的開通，令深圳市區與深圳東部的坪山和惠州往返距離大幅縮短，從深圳乘坐高鐵至大亞灣的惠州南站只需15分鐘，僅為乘坐高速大巴時間的四分之一，交通費用也便宜一半。另一方面，大亞灣和淡水等地普遍房價在每平方米5,000元至5,500元（人民幣，下同），遠較深圳龍華均價2萬元至3萬元和原關內3萬元至4萬元便宜，即使是深圳東部坪山房價也較市區便宜一大截。如此情況下，自然吸引許多投資者加快購房步伐，據坪山中心區一新開樓盤的銷售經理馬先生介紹，項目首批500多套房源已全部售罄，銷售均價為每平方米14,500元。談到熱銷的原因，他直言主要是受到厦深高鐵開通的推動。

窪地效應吸深港客

除坪山外，大亞灣和淡水房地產因其窪地效應更為吸引買家進駐。記者近日親赴惠州大亞灣和靠近大亞灣的淡水的多個樓盤看到，許多來自深圳、香港和東莞購房者的身影，用一個「搶」字形容最為貼切，看中滿意的房子便馬上交付訂金。在大亞灣由深圳房企恆豐潤集團開發的畔山名居項目現場看到，許多購房者從深圳趕來。當中，在深圳從事IT工作的曾先生告訴記者，與太太一起購買一套面積102平方米的樓房，先作投資，等以後退休再前來居住。該集團營銷總監張君表示，農曆新年後2月初至中旬，該項目已銷售近50套，而在淡季的1月銷售也200套，「這在以往是沒有可能的」。去年12月，該項目銷售400套，成為大亞灣區的銷售冠軍。

港人多一次性付款

恆豐潤集團董事長梁建忠向記者透露，畔山名居深圳客佔90%，而港人比例只佔10%左右，但他們選擇一次性付款比例非常高，主要是看中區域投資價值。其中，一位吳姓港人購買了四套公寓，每平方米均價7,000多元，一套25萬元至26萬元，共計投資逾百萬元，全部是一次性付款。

此外，記者在淡水星河丹堤看到，該樓盤主打與華南師大合辦的中小學學位房和厦深高鐵概念，計劃建房達10,000套，投資逾百億元。售樓員邢先生告訴記者，其一推出樓盤便馬上被搶光，目前樓盤已銷售2,000多套，其中港人買家佔比約3%至5%。

面對目前市況，譚建文認為，去年12月厦深高鐵開通時，許多在深圳買不起房產的或者是看好大亞灣前景的投資者，均紛紛湧入大亞灣，當月該區銷售4,000套新房，較2012年同期的幾百套增長近10倍。去年全年，大亞灣銷售3.9萬多套新房，較上一年同比增長一倍多。

■看好厦深高鐵帶來的升值機遇，大量深圳和香港客趕赴大亞灣購房。 李昌鴻 攝

■大亞灣房地產協會會長譚建文表示，去年12月大亞灣新房銷售同比增長十倍。 李昌鴻 攝

■恆豐潤集團董事長梁建忠透露，旗下畔山名居，港人比例佔10%左右。 李昌鴻 攝

節後房價再漲近一成

新盤熱銷自然令樓價不斷上漲，如坪山個盤房價去年至今普遍上漲20%以上。新近開盤的數個熱銷樓盤每平方米均價在11,000元至14,000元水平，而在2008年坪山新區剛成立之時，坪山房價僅為每平方米6,000多元水平。

坪山房價或追平龍崗

綜合開發研究院（中國．深圳）旅遊與地產研究中心主任宋丁認為，待坪山產業升級後，加上厦深高鐵的開通，坪山房價一年之內有機會追平龍崗中心區目前每平方米15,000元至16,000元之水平。

在其他地方，惠州大亞灣房地產協會會長譚建文稱，去年12月大亞灣房價已上漲8%至10%。深圳恆豐潤集團營銷總監張君表示，旗下大亞灣畔山名居去年9月開盤價每平方米約5,000多元，至12月底升至5,300多元，今年農曆新年後均價升至5,700多元，今年以來漲幅近10%。另一新盤，淡水星河丹堤售樓員邢先生亦告訴記者，該盤去年7月至8月樓房均價為6,500元，目前已升至7,500元至8,000元水平，漲幅高達15%至20%。

地產商撥巨資爭開發

高鐵的開通，除吸引買家湧入大亞灣、淡水及惠東等地外，地產商同樣嗅到商機，華潤置地、佳兆業及碧桂園等大型地產商均投入巨資開發新盤。同時，港資地產中介代理亦看到機會，美聯、中原和港置等公司進軍該地區樓盤，透過獲取代理權以賺得豐厚收益。

華潤拓旅遊地產項目

從發展商來看，華潤斥資180億元（人民幣，下同）在大亞灣的小徑灣開發超大型臨海樓盤，其總戶數3,164戶，總建築面積高達270萬平方米，主打旅遊地產、城市豪宅和水景住宅，每平方米均價達1.3萬元至1.4萬元。儘管該盤叫價高出當時大亞灣許多樓盤均價逾兩倍，但因臨近厦深高鐵惠州南站，故此仍獲投資者追捧，其2,000套樓房在去年下半年很快被搶購一空。

除華潤外，佳兆業、碧桂園、富力等均涉足大亞灣、淡水和惠東等地。正如恆豐潤營銷總監張君所講，厦深高鐵的開通，令許多地產商看到巨大商機，以前還擔心房子太多、競爭激烈而不好賣，現在反而擔心建設進度拖延新盤銷售。

港資代理設點爭生意

另一方面，大亞灣去年新房成交量達3.9萬套，創歷史新高，無疑吸引許多深圳港資地產中介加速佈局當地，目前已有3家在大亞灣和惠陽兩個區域設立地舖，當中港置1間、美聯1間、中原3間，主要服務許多地產商新樓盤的營銷策劃、代表銷售等。去年9月在大亞灣設立網點的深圳美聯物業董事總經理江少傑稱，得益於深莞惠一體化和厦深高鐵的開通，惠州已成為吸引投資的新熱土。深圳有限的土地資源已經滿足不了市場的需求，其向東發展也勢在必行。

■厦深高鐵的開通令大亞灣房產銷售量價齊升。 李昌鴻 攝

深莞惠一體化 促深圳客東遷

深圳、東莞和惠州目前正在全力推進一體化，厦深高鐵的開通無疑成為其催化劑。未來，深莞惠將在城市軌道、電信和城市管網等進一步深化合作，加快三地同城化。而惠州淡水和大亞灣房地產以其目前低價效應，料將吸引更多的深莞客前去購買和居住。

■恆豐潤營銷總監張君稱，旗下樓盤在農曆新年後銷售仍然火爆。 李昌鴻 攝

儘管在許多人眼裡，大亞灣是一座「睡城」，大量深圳客購買樓房後即空置單位。不過，惠州大亞灣房地產協會會長譚建文表示，一個城市發展有一個周期，深莞惠三地不斷推進一體化，如深圳坑梓與大亞灣城市管網和公路實現對接，而深圳輕軌12號線和3號均將通到大亞灣，計劃2015年至2016年開工，預計2017年至2018年開通。與此同時，深圳的高房價令許多人難以承受，大亞灣低房價無疑吸引許多在深圳無力購房的剛性客戶，滿足他們的居住需求。

教育基建優勢漸成

談及區內其他優勢，譚建文表示，大亞灣除計劃加大基礎建設投資外，更提供12年義務教育，這是其他市區所沒有，即便是深圳目前還沒有實行這一政策，因此該舉措也吸引不少深圳購房客。

銀河證券新發A股籌83億

香港文匯報訊（記者 陳遠威）銀河證券（6881）昨公告，指董事會決議擬在上交所掛牌發行16.9351億股新股。按該公司H股上個交易日收市報4.91港元計，募資額約83.151億港元（約65.6億元人民幣）。發行所得資金扣除發行費用後，將全數用於增加公司資本金，以補充營運資金。發行事宜須經股東大會通過，並須獲得中證監等監管機構批准。

銀河證券指，有關A股股份不超過發行後公司總股本的18.35%，發行對象為符合條件的自然人和機構投資者，並會根據業務合作和融資規模的需要，擬在A股發行時，將部分股票配售給符合公司發展戰略要求的投資者，發行定價採用通過向網下投資者詢價的方式，或者公司與主承銷商自主協商直接定價等方式確定。

若全數近17億股新股獲准發行，該公司股權結構當中18.35%將為A股，H股比例將由22.44%降至18.32%，已發行內資股比例由77.56%降至63.33%，股份總計將由75.37億股增至92.3億股。

另外，根據《境內證券市場轉持部分國有股充實全國社會保障基金實施辦法》及相關規定，A股發行時，公司國有股東將按照實際發行A股股份數量的10%履行國有股轉持義務。

擬定穩定股價方案

按照相關監管規定，為強化公司誠信義務，保護中小股東權益，公司擬定了穩定公司A股股價的預案。根據該預案，A股發行後3年內，如公司A股連續20個交易日的收盤價均低於公司最近一期經審計的每股淨資產值，在符合相關法規和上市規則規定前提下，公司及其控股股東、董事和高級管理人員等將通過增持、回購A股等方式，以穩定公司股價。但有關預案需經股東大會批准方實施，並履行信息披露義務。

眾安獲准分拆中國新城市

香港文匯報訊 內地房地產商眾安房產（0672）宣布，聯交所已於2月28日批准該公司可分拆中國新城市。

眾安指，中國新城市將包括公司若干現有附屬公司，該等公司主要從事開發、銷售及投資長三角地區二線城市副城中心的商業物業。現時建議全球發售中國新城市股份以供香港公眾認講及向專業投資者、機構投資者及其他投資者國際配售。

眾安地產主席施侃成表示，是次分拆將有效為中國新城市擴展商業綜合體開發業務至長三角三四線城市及市郊地區等新興市場。且將使中國新城市及眾安集團的品牌知名度進一步提升。未來眾安房產將繼續擴大業務規模，並涉足中國城鎮化建設。

昆機倘再虧 將被ST

香港文匯報訊 昆明機床（0300）就公司2013年業績風險警示做第二次提示性公告。該公司已於2014年1月30日披露了《2013年業績風險提示公告》，稱公司年報業績測算處於盈虧平衡點附近。昆機指，2013年度公司在日常經營中加大了與客戶、代理商溝通，促進發貨回款；在應收賬款清理方面成效顯著，實現了較好的回款；公司通過債務重組等措施改善了資產結構並獲得了一定利益，是公司將能扭虧的主要因素。但由於公司年報業績測算處於盈虧平衡點附近，審計工作尚在進行中，最終業績結果還未明確，如果出現虧損，公司A股將被*ST。

創維夥阿里推互聯網電視

■劉棠枝表示，創維將助農村經銷商升級網絡。 李昌鴻 攝

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）創維副總裁兼彩電事業部總裁劉棠枝昨日接受本報訪問時表示，為促進銷售，今年將斥資近8,000萬元（人民幣，下同）幫助農村2萬家經銷改造網絡。並將加強與阿里巴巴合作，大力推進互聯網電視酷開的銷售。該公司擬5月在全國推出OLED彩電。

8000萬助經銷升級網絡

劉棠枝表示，據奧維提供的數據，去年創維內地彩電市場佔有率達17%，連續多年居首位。今年，創維將加強傳統銷售平台和電商的融合，以及互聯網電視酷開平台，這是創維的兩個雙平台戰略，並且將兩個平台之間打通，從而形成線上線下（O2O）優勢。為此，該公司今年將向農村2萬家經銷商投入5,000萬元至8,000萬元，幫助他們改造網絡，把實體店與網絡銷售結合起來，促進銷售。該公司在全國還有近4,000家直營社區專賣店，通過社區體驗和O2O模式相結合提高銷售。在互聯網電視酷開方面，創維將與阿里巴巴加強合作，在該電視中內置阿里的聚划算、支付寶、水電煤等應用，打通以往電視機薄弱的支付環節。他稱，僅去年國慶節期間，創維酷開電視銷售5萬台價值逾億元。

5月推高清晰彩電OLED

他透露，創維將在今年5月推出高清晰彩電OLED。今年是OLED的導入年，還不是元年；2015年下半年開始才是OLED的元年，因此，創維將在2015年之前推出量產的OLED。他還透露，該公司將與微信合作，推出微信二代電視，將微信購物融入電視中，設法帶來增值服務。

在談到品牌建設時，劉棠枝透露，公司與廣州恆大足球俱樂部戰略合作，恆大成為創維的品牌代言人。公司擁有恆大一線隊5人以上集體肖像權權益，可用於創維品牌宣傳及平面推廣活動的平面圖片展示，恆大授權時間2014年2月20日至2015年2月19日，相信此舉將有利提升創維品牌和營銷能力。