汪明荃買AUSTIN兩房

即日沽逾131伙 首錄撻訂殺153萬

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）周末新盤熱繼續升溫，柯士甸站GRAND AUSTIN昨日展開第三輪涉149伙銷售，截至昨晚8時，項目已沽出131伙，套現逾27億元。有一大手買家掃入2伙4房單位，總值逾7千萬元。昨日知名藝人「阿姐」汪明荃亦有到場認購，市傳她買入一個兩房單位。不過，樓盤亦錄得首宗撻訂個案，單位為3座11樓C室，折扣後成交價3,055.2萬元，發展商殺訂樓價5%約152.7萬元。

會德豐地產常務董事黃光耀昨表示，昨日第三輪開賣過程大致順利，首100名中籤買家約90%成功揀樓。首一個鐘已沽50伙，佔昨日加推單位三分一，銷售速度理想。逾9成買家選擇即供付款方法，其中內地買家佔約一成左右，公司客戶低於1成。更有一名大手買家購買2伙4房單位，總值逾7千萬。另外，昨日藝人汪明荃亦有到場，並承認有認購單位。市傳她買入的是一個兩房單位（見另稿）。

AUSTIN累沽421伙套82億

會德豐發言人表示，GRAND AUSTIN在9日累計共沽出421伙單位，佔全部單位逾6成，總值近82億元。發展商昨晚公布加推78伙單位，將於本周四發售。

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，公司客戶中，長線投資客比率亦由早前約2成增至今次約3成水平，九龍區客源佔約6成，其餘為新界及港島區客人。公司剛錄得一組新界區大手客斥資約5,500萬元連環購入兩戶擬作自用。

中原地產亞太區住宅部總裁陳永傑表示，該行出席率約五成，而揀樓率達八成，是次銷售內地客及公司客比例明顯上升，較上次升達一成。不少內地客戶亦慕名而來打算購入單位作長線投資之用。他預料小陽春格局將延續至7月，預測下月整體成交量有望超越8,000宗。

逸瓏灣傳收逾2300票

其他新盤方面，逸瓏灣I及逸瓏灣II昨日截票，市傳共收逾2,300票，項目將在今日公開發售256伙，市值38億元。

逸瓏灣I周末兩日暫沽10伙，包括有一買家昨日連購2伙，斥約3,256萬購入逸瓏緻寶Crown Mayfair池海雙景高層相連單位，分別為19座10樓A室，實用面積1,228方呎，折實售價1634.2萬元，呎價為1.33萬元；另一單位是19座10樓B室，實用面積1,228方呎，折實售價1,622萬元，呎價1.32萬元。

長實月內推大埔嵐山

此外，長實位於大埔鳳園路的新盤嵐山第I期昨日進行軟銷。長實地產投資董事劉啟文表示，該盤將於短期內上載樓書，預期7月內開售，推售目標維持今年初公布的500個單位。

嵐山第I期提供1,071個住宅單位，3房單位佔75%，其餘則為1房、2房、4房及開放式單位，主攻換樓客。

香港興業旗下大嶼山愉景灣悅堤於過去周五、六、日共售5伙，套現逾1.2億元。項目開售至今共售49伙，累計套現逾12億。

■汪明荃入一票便成功購得GRAND AUSTIN細單位。 記者陳楚倩 攝

■GRAND AUSTIN銷售現場。 記者陳楚倩 攝

阿姐看好西九 擬租予藝術家

人稱「阿姐」的藝人汪明荃昨現身GRAND AUSTIN尖沙咀售樓現場，並在接受訪問時承認有認購單位。市傳她買入的爲一伙2房户。

阿姐表示，去年已開始入票抽另一樓盤THE AUSTIN，今次趁GRAND AUSTIN開售，只入了一票，便成功購得一個細單位。她指，主要作投資用途，因看好西九文化熱，本身亦較爲熟悉該區，故不擔心樓價跌，或考慮放租予藝術家。

投資客抽8次終奪心頭好

事實上，GRAND AUSTIN開售以來已頻錄投資客入市消息。買家葉先生昨日亦以二千多萬元購入一伙3房户全海景單位作投資用途。他指，有留意該項目1期至3期的開賣，前後入票抽籤8次，今次入2票終成功買入單位。他認爲，該盤位置鄰近高鐵，故對項目及其後市均有信心。 ■記者 陳楚倩

廣州7月推盤 逾六成有優惠

■廣州7月提供優惠的樓盤比6月增多。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 古寧 廣州報道）廣州樓市成交量下滑，開發商7月的推貨熱情下降。據相關網站數據監控中心統計，7月廣州11區預計有32盤推新貨，住宅及商業項目分別佔23個及9個，較6月的47個下跌31.91%。在這32個新盤中，全新盤有15個，另預計21個樓盤有優惠，佔比65.6%，比6月上升1.77百分點。

32盤推新貨 按月少32%

7月廣州中心六區有15盤推新，其中海珠區成推貨先鋒，舊盤加推4個，全新盤1個，而荔灣老區則無新貨入市。城郊五區，預計17盤推新，其中舊盤加推8個，全新盤9個，創今年3月以來新低，環比今年6月21個下降19.05%。其中城郊推新以南沙居多，預計7盤推新，其中舊盤加推5個，全新盤2個。

成交低迷，開發商迫於庫存消化壓力，降價促銷成為當前重要的甩貨法寶，7月的樓盤優惠幅度仍加大，讓利方式也多種多樣，如一口價單位、免首付等。統計顯示，在7月預計推新的32個樓盤中，預計21個樓盤有優惠。在21個推新的優惠樓盤中，優惠幅度較大的如越秀東山板塊一樓盤，主推120—180平米三房至四房單位，優惠為10萬元（人民幣，下同）抵40萬元。番禺華南板塊一樓盤主推74—101平米二房至三房單位，一口價每平米12800元，比原價降了約3,000元。

統計顯示，穗開發商7月推的大部分樓盤戶型面積較為多樣，既有100平米以下的剛需小戶，也有100—180平米的改善型戶型，還有200平米以上的大戶型或複式單位。單推100平米以下的剛需小戶樓盤3個，單推100平方米以上戶型的樓盤僅6個。在32個推新樓盤中，均價在15,000元/平米以內預計12個，剛需佔比達37.5%。此外，23個推新住宅盤中，均價在15,000元/平米以內約9個。

代理十大屋苑成交齊升

香港文匯報訊 在一手盤帶起換樓潮下，儘管代理表示二手盤荒嚴重，甚至出現封盤情況，惟周末日二手交投仍然向好，四大代理行十大屋苑買賣全面報升，升幅介乎29%至86%。

美聯19買賣4周新高

四大代理以香港置業表現最好，港九新界十大藍籌屋苑過去周六、日錄約13宗成交，較上周約7宗升86%。至於中原地產十大屋苑過去2日錄得18宗買賣，回升63.6%。美聯物業十大屋苑錄得約19宗買賣，按周升46.2%，連升兩周並創4周新高。利嘉閣地產十大屋苑成交在連跌三周首度回升，暫錄18宗買賣個案，增加29%。

面對成交上升，中原地產亞太區住宅部總裁陳永傑表示，造價低水的屋苑及市區大型屋苑繼續受買家追捧，理性的業主以市價放售，均快速獲買家承接；相反，叫價態度進取的屋苑，則落得捧蛋收場。觀乎中原地產十大屋苑過去周六、日表現，有3個屋苑捧蛋收場。

中原3屋苑零成交

從另一代理行美聯物業數據來看，港島區在二手盤源緊絀下，3個指標屋苑－太古城、康怡花園及海怡半島雖突破「零成交」，惟僅各錄1宗成交。九龍區受同區豪宅新盤銷情刺激，4個指標屋苑－麗港城、黃埔花園、新都城及美孚新邨，錄得約10宗成交，較上周末增加6宗。新界區3個指標屋苑－荃灣中心、沙田第一城及嘉湖山莊則錄約8宗成交，減少1宗。

事實上，盤源缺乏亦令二手業主給予的議價空間有限。中原地產趙鴻運指，該行太古城本周末只錄得1宗成交，成交單位為綠楊閣中層C室，實用面積897方呎，最初開價1,200萬元，現連同租約以1,195萬元易手，折合實用呎價13,322元。

此外。美聯物業吳志輝表示，該行剛促成一宗美孚新邨百老匯街84號中層A室單位買賣成交，兩房間隔，實用面積597方呎，業主原先開價570萬元，最後由外區上車客以556萬元承接，平均呎價約9,313元。原業主於1983年10月以約30萬元購入，帳面獲利逾17倍。在新界區，美聯物業關啟峰表示，沙田第一城第30座低層E室，面積451方呎，買家為中環上班族，睇樓後斥資約520萬元買入，呎價11,530元，屬低層同類型單位高價成交。

伍創業：二手高價交投穩

香港置業高級執行董事伍創業表示，近期一二手叫價出現兩極化，發展商傾向以較相宜價錢出貨，反觀二手由於「盤荒」問題難解，叫價將持續居高不下，相信「一手貼市價熱銷」、「二手高價交投穩」之情況將持續一段時間。

世盃帶旺信和兩大商場

香港文匯報訊 四年一度的世盃席捲全城，屯門市廣場及奧海城全程直播64場賽事，每場均吸引約千名球迷聚集觀賞賽事。信和集團租務部總經理陳欽玲指出，兩大商場於世盃期間的人流均上升一成以上。其中屯門市廣場於6、7月營業額可望達逾15億元，按年升10%，人流亦可望錄得10%增長，創新高。

東鵬首5月銷量正增長

香港文匯報訊（記者 涂若奔）東鵬控股（3386）董事長何新明上周表示，雖然內房近期低迷，但公司生產的瓷磚等產品仍「產銷兩旺」，在市場上供不應求，今年首5月銷量同比有增長。截止到5月底，今年新開門店已達200家，下半年會繼續開新店，預計到今年年底總數可達2,000家。

何新明表示，全行業正在加快洗牌，低端產品越來越難發展，消費者的品牌意識也越來越強，大品牌加速向內地三四線城市拓展，令這些地區原有的小品牌被打壓，日子更加難過。總裁蔡初陽也指，公司作為內地的大品牌，已經打下良好基礎，隨着市場日益向大品牌集中，公司優勢更加明顯，因此產銷量仍維持增長，毛利率也保持穩定。

電商銷售成績理想

談及電商領域的商機時，何新明透露，公司生產的潔具在「天貓」銷量很好，行業排名第二。但他未有透露具體數字，並承認整體佔比仍較小。不過，公司未來會繼續把握電商渠道的商機，爭取更大的作為。

■東鵬控股總裁蔡初陽(右)及董事長何新明。 記者涂若奔 攝

重慶華南城啟招商推介

香港文匯報訊（記者 李璐 重慶報道）重慶市重點建設工程—重慶華南城招商推介會暨大客戶簽約儀式28日在重慶悅來國際會展城S6館舉行，上萬人出席參與項目首期全球招商推介會。

據介紹，重慶華南城規劃總建築面積1,350萬平方米，計劃總投資額超過200億元（人民幣，下同）。首期建築面積超過500萬平方米，首期計劃投資額超過100億元。項目共分為展示交易區、物流倉儲區、中央公園商業休閒區、配套生活區4大功能區，目前已面向建材家居、五金機電、汽摩汽配、服裝鞋帽、酒店用品、小商品、茶葉副食等業態招商。此次招商推介會，重慶華南城迎來華盛奧特萊斯、好百年、乾龍物流、華南城網、第一亞太物業等一線品牌。

首期面積逾500萬平米

重慶華南城是華南城的第八個項目，也是華南城第一次落戶直轄市。華南城控股有限公司行政總裁兼執行董事梁滿林表示，與政府合作、給企業讓利、共同成長是華南城的經營理念。華南城的運營模式以專業批發市場為本，旗下業態涵蓋倉儲物流配送、綜合商業、電子商務、會議展覽、生活配套及綜合物業管理。七大產業覆蓋商貿物流從產到銷的各個環節，實現「市場+倉儲物流」一體化、「線上+線下」一體化、「市場+配套」一體化、「市場+會展」一體化，綜合體內生態鏈的閉合運營。

夥騰訊拓電商大平台

電子商務已成為新興的商貿潮流，重慶華南城作為華南城和騰訊達成戰略合作後的第一個作品，在電商方面將有哪些舉措？對此，華南城相關負責人認為，騰訊的加盟，促進華南城「實體+網絡」運營模式的深入，華南城商戶可以更快、更好的建立網上交易服務，充分拓展網絡銷售渠道，真正做到「攜手華南城，做全球生意」。

從雙方結合的優勢來看，騰訊的電商優勢加上華南城的倉儲物流優勢，可為華南城商戶極大降低物流成本。在電商的服務和配套方面，重慶華南城規劃電商產業園，將為園區內商戶提供電商人才培訓、在線支付、電商金融、公共服務及商業攝影等全產業鏈的電商服務。為促進線上線下的無縫銜接，重慶華南城還將通過各種創新的電商技術和服務模式使電子商務深度融入傳統貿易，採購商和供應商將在互聯網、移動互聯網的支撐下更高效的完成一系列訊息交換動作。

■重慶華南城招商推介會媒體見面會。

安賢園拓白事O2O

香港文匯報訊（記者 蔡明曄）安賢園(0922)昨日布截至今年3月底止全年業績，扭虧為盈，賺約572萬元。行政總裁施俊表示，將致力於殯葬業與互聯網融合的商業模式，通過投資與合作，以現有成熟的互聯網技術及可控成本建立線上業務諮詢平台與線下(O2O)白事產品服務平台，拓展全新白事服務品牌。

期內，公司收入全部基本上來自墓園業務，年內共售出1,125個墓位，銷售墓位及骨灰龕的收入亦按年增加23.4%至1.56億元；管理費收入亦增加了39.3%至102.4萬元。

電視內需30年首跌 創維加快拓海外

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）創維集團2013/14年度業績解讀會日前在北京舉行，創維集團CEO楊東文表示，儘管今年內地電視機銷售將出現30年以來少有的下滑，但是集團2014/2015年度電視銷售仍將保持增至1,200萬台，並大力拓展電商業務和白電業務，加大非洲等海外市場拓展，從而有利穩定公司業務發展。

楊東文稱，為應對電視機市場下滑，創維準備加大拓展海外市場，近期併購夏華南非公司，並改善供應鏈和加大投入，創維還在東南亞、歐洲做自有品牌銷售，加強其傳統的電視機ODM、OEM的海外出口業務。創維還將加大與電商合作，今年讓其佔整個銷售渠道10%以上。

在談到白電業務時，楊東文表示，其操作策略是農村包圍城市，今年雪櫃目標銷售180萬台，洗衣機期望銷售80萬台。為配合發展，創維新建一個新白電基地，正在建設第一期工程。

他認為，機頂盒仍是一個朝陽產品，內地有5億部電視機，具有大量機會。創維與優朋合作推出直通好萊塢業務，去年收入是3,000萬元，達到預期目標。