

繳藍天低開 26% 撼嘉悅

3房折實入場603萬 呎價平同區二手5%至10%

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）金管局收緊按揭成數，令各大發展商爭相以增優惠及低價開售新盤吸客。長實、南豐及港鐵合作的日出康城繳藍天硬撼將軍澳南的嘉悅，昨公布以低於同區二手價5%至10%推出首批330伙，平均實呎價11,175元，折實平均呎價9,112元。746方呎3房折實入場603.4萬元，呎價8,088元，928方呎4房折實入場800.7萬元，呎價8,628元。而已獲約1,700票的嘉悅不甘示弱，昨晚再加推122伙，面積由353方呎至1,067方呎，售價由560萬元至1,773.8萬元，令可供發售單位增至318伙。

今次繳藍天首批售價被視為硬撼將軍澳南嘉悅的3房戶、4房戶客源。以嘉悅第二座3樓G室為例，實用面積739方呎，售價966.9萬元，折實後售價仍要817萬元，相比面積及樓層相若的繳藍天第一座3樓RC室746方呎單位，折實價只要603.4萬元，差價達213.6萬元，兩者售價差幅多達26%。為了吸引上車及換樓客，繳藍天的即供付款成交長達120天，同時有由經絡提供的成交額30%二按及由Winchesto Finance Company Ltd提供成交額20%二按。

稍後加推將加價

長實執行董事趙國雄昨表示，此盤於今日開始收票，最快可於下周開售，雖然同區嘉華國際亦推售嘉悅，但大家的戶型並不重疊，嘉悅還有開放式、1房戶及2房戶，繳藍天主打3房戶及4房戶，各有各做，不擔心銷情受影響。市場上多一些新盤增加選擇，令市民上到車、換到樓是一件好事。對於去年已有售樓紙的繳藍天如今才推出，他不承認是要狙擊嘉悅，集團只按一貫的賣樓方式及部署銷售樓盤。他表示，今批單位售價比心目中預期折讓4%，稍後加推時會調整售價。他形容：「繳藍天位置好、配套佳、面積實用，可謂『繳靚價』。」

趙國雄表示，受制於預售樓花同意書審批程序，導致去年推售新盤較多細面積單位，不認為細單位上車盤成為發展商推售潮流。去年長實開售環宇海灣、嵐山均以大單位為主，對於此盤優先讓大手買家抽籤揀樓，他稱主要是方便家庭購買多個單位予子女或父母一同居住，不認為措施會吸引投資者大手入市。

今開放示範單位

長實地產投資董事黃思聰表示，此批單位於今日起接受認購登記，每票10萬元，一人兩票，登記2伙或以上優先抽籤揀樓，今日亦會同步開放港景匯商場及現樓相若示範單位予於港景匯商場已登記人士參觀。12歲以下不得入地盤現樓參觀，銷售安排稍後公布。

長實高級營業經理何家欣指出，首批單位共有330伙，分布於第一座及第二座高、中、低層，當中30伙為4房連雙套，50伙為4房連套房及250伙為3房連套房單位。首批單位價單售價由735.58萬元至1,412.6萬元，呎價介乎9,863元至12,402元。此盤提供即供及建築分期付款折扣優惠，其中3房最高折扣18%，4房最高折扣19.5%。經折實後，首批單位呎價介乎8,088元至9,983元。以價單價計，此批單位市值30.5億元。



趙國雄（右二）指，受制於預售樓花同意書審批程序，導致去年推售新盤較多細面積單位。 張偉民攝

重啟將軍澳區換樓鏈

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）中原地產將軍澳高級營業董事譚桂貞表示，將軍澳區內一手新盤爆發，勢成市場焦點，上車客對嘉悅中小型單位興趣極高；換樓客及實力買家則對繳藍天提供的大宅甚具興趣，相信可重啟區內的換樓鏈。將軍澳區由1980年代中迅速發展成為一個成熟的社區，區內房屋、學校、社區、康樂設施及交通網絡均發展完善，人口亦不斷增長，分支家庭大增，換樓需求不容忽視，相信具規模的大型新屋苑，將成換樓客追捧對象。

二手交投量跌價升

一手新盤以多優惠、有二按、延長交收期等吸客，二手屋苑交投則量跌價升。譚桂貞指，自新盤開價後，區內二手屋苑僅錄得零星交投，買家期望新盤

以優惠價開售，影響二手屋苑睇樓氣氛。二手業主持貨力強，未有大幅調整叫價求售，令交投膠着。買家遇上心儀優質戶才拍板承接，令本月區內仍錄得多宗每呎實用造價不俗的成交個案。其中一宗為天晉一期3座中層A室，單位實用面積862呎，獲換樓客以1,300萬元承接，每呎實用造價15,081元。原業主於2011年以876萬元入市單位，現轉手賬面獲利424萬元，單位4年間升值48.4%。

其他新盤方面，房協筲箕灣樂軒上週通過公開招標發售餘下2伙頂層特色單位，其中42樓A室，實用面積1,206方呎，連133方呎平台及278方呎天台，以2,521.7萬元成交，呎價2,091萬元。至於42樓B室，因未收到標書並未出售。

呂志和：有錢可買樓自住

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）香港房屋需求強勁，地產商見有利可圖，近年紛紛興建200呎樓下的「迷你戶」，但嘉華國際（0173）主席呂志和昨笑說：「我暫時無意到去起100呎至200呎的樓，現在一般都400呎，最細都300呎。」其後再強調：「300呎都夠細啦」。對於年輕人的置業問題，他希望大家「不要用炒樓心理去買樓，但有足夠資金自住收租都可以」，原因是各國量寬造成通脹環境，加上建築費貴令樓價居高不下。

入市要小心利息變化

問及對香港樓市的看法，呂志和認為香港樓市房屋需求大，價錢「企喺度」，加上各國正在「印銀紙」造成通脹問題，香港低息環境不變，只要有足夠財力，不是炒樓，想買樓自住的話是時候。不過他提醒，市民亦需留意利息變化，一旦將來息口上升亦應付才可入市。他續指，香港建築費亦令樓價居高不下，認為政府應該輸入外勞，以降低建築成本，但亦了解到香港勞工界反對。問到會否仿效其他地產商捐地建屋給年輕人，他笑說：「我無好似我老友（恒地四叔）咁多農地，有呢我實擺出嚟。」

嘉華國際去年多賺11%

嘉華國際昨日公布2014年全年業績，錄得營業額按年減少67.2%至23.94億元，約9億元賣樓收益因項目未入伙而尚未入賬。連同聯營公司等計算的營業額則為28.16億元，股東應佔溢利按年增長11.12%至18.29億元，每股盈利65.69仙，末期息10仙。值得注意的是，嘉華國際現時負債比率高達44%。嘉華國際財務總裁許亮華解釋，雖然負債比率高，但公司可動用現金達113億元，包括現金及銀行存款60億元，未提取貸款額53億元，故公司其實並無現金流的問題。在目前低息環境下，高負債率問題亦不大，雖然日後息口上升或會有不良影響。他續指，今明兩年將有多個新盤推出，有助降低負債率。

呂志和昨稱，公司2012年下半年起，合共斥資逾100億元購入9個獨資或合資項目，其中今年就部署推出3個項目，包括現正推出市場的將軍澳嘉悅（372伙），年內亦會再推將軍澳帝景灣（536伙），及於年底推出元朗朗屏站北項目（912伙）。啟德第11區2號地盤（至少855伙）規劃工作已展開，將於明年推出。

內地方面，今年將推出上海「嘉天匯」及「嘉御庭第2期」、珠三角的「嘉匯城第三期」及「星際灣」。呂志和表示，公司將擴闊投資物業組合，以增加經常收入，目標兩三年內將投資物業樓面由目前約13萬平米增至20萬平米。

嘉里物流增設施助倉場闖關

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）嘉里物流早前向城規會申請，將15層高貨倉的嘉里（柴灣）貨倉，改建為骨灰龕大樓，興建12萬個骨灰龕位，引起附近居民強烈反對，批評項目春秋二祭時勢必大幅增加當區交通流量。嘉里物流（0636）總裁馬榮楷表示，嘉里貨倉位於柴灣工業區，位置偏僻，「我行5分鐘未到住宅區，假日嘔度係無人。」未來亦會提供渡輪疏導。

裝視像鏡頭推手機祭祖

馬榮楷昨於業績會中昨表示，嘉里（柴灣）貨倉改建後會在安放骨灰的房前加裝視像鏡頭，後人可從智能手機屏幕祭祀，毋須親身到場。他強調，香港相關的服務已落後亞洲其他地區，例如台灣及馬來西亞等，已將部分倉場設在城市中，外觀卻與一般酒店分別不大。公司目前正加緊準備，以符合政府各部門要求，城規會將於今年5月審批有關申請。

春秋兩祭擬設渡輪疏導

他表示，若成功通過，第一期將於2019年落成營運，更不排除會先推出「示範單位」，待更多人認識其服務，希望舒緩社區反對聲音。對於附近居民擔心交通問題，他又指，根據調查顯示，由於有多達七成的人會先自行揀選「靚位」，估計最快到2025年春秋兩祭期間才會出現人潮，未來亦會提供渡輪疏導。

一旦改建計劃於城規會「闖關」不成，馬榮楷表示，公司不會再見地重推計劃。嘉里（柴灣）貨倉地盤約52,744方呎，總樓面約58.02萬方呎，日後的骨灰龕大樓將命名為「港島紀念中心」（IMC）。現時城規會上已載461份意見，包括民建聯多名區議員、立法會議員及居民等，大部分意見反對，主要擔心交通、空氣問題，亦擔心水路未能疏導人流。

嘉里物流（0636）公布，去年全年純利16.5883億元，按年下跌9.58%，每股盈利98仙，派末期息每股8仙。扣除投資物業公平值變動，核心純利增長10%至9.76億元。期內營業額增長5.74%至211.15億元。

港府新財年推屯門兩地招標

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）政府正式啟動新年度賣地計劃，昨公布兩幅新年度將推出的土地，均位於屯門，分別位於屯門第16區海榮路與恒富街交界，以及屯門第56區管翠路用地，招標將於下月17日開始，截標日期為6月12日。兩地均甚具規模，可建樓面分別達49.4萬方呎及78.53萬方呎，市場估值分別為14.8億元及29.06億元。

兩地均甚具規模

地政總署公布，其中屯門第16區海榮路與恒富街交界地皮，佔地約52,001方呎。翻查資料，地盤鄰近屯門碼頭，在「南浪海灣」的西南面，可望以地積比率9.5倍發展，最多可建樓面約494,010方呎。當中，作非工業（不包括倉庫、酒店、加油站及私人住宅）用途的最

高樓面為149,706方呎。測量師預計，地皮樓面地價約每呎3,000元，估值約14.8億元。

另一幅屯門第56區管翠路地皮，位於屯門樓盤「星堤」以南，規模更大，佔地已達261,953方呎，指定作私人住宅用途，可以3倍地積比率，興建樓面約785,341方呎。測量師預計，地皮樓面地價約每呎3,700元，估值約29.06億元。

Q房網斥資6億殺入香港



陳坤興（右二）指，母公司計劃斥資6億元打入香港市場。 梁悅琴攝

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）內地房地產線下代理機構參與線上平台的热情愈發高漲，以華南為基地的Q房网董事總經理陳坤興昨表示，母公司計劃斥資6億元打入香港市場，目前已動用5,000萬元租舖及裝修皇室堡總部，現時已租出20多個舖位，分布於港島及九龍區，共有200名至300名從業員。期望兩年內開設200間分行及有7,000人加盟，最終達至頂尖級代理行，現時已有多間發展商委託Q房网作新盤或貨尾盤銷售代理。

擬兩年開200分行

Q房网深圳香港董事總經理林家樂指出，集團主力發展華南區，過去一年於上海、北京、蘇州開設分行，現時於內地共有700多間分行，共有1.5萬名從業員，內地排行第三位。他指不便透露去年營業額，只稱深圳A股世聯行（002285）與合作夥伴於本月初斥資4.2億元收購Q房网15%股權，其後世聯行股價亦升了不少，反映市場的潛力。他期望，可以將內地創新的地產代理銷售手法帶到香港，通過Q房网於內地的網絡來做生意，首兩年於香港屬投資期。

陳坤興指出，Q房網的香港總部設於銅鑼灣皇室堡，面積約8,000方呎，同時租用了淺水灣、皇后大道東等20多舖，最貴舖租為皇后大道東83號地下，面積1,500方呎，月租約18萬元，期望全部於今年5月至6月一齊開業。

拓展O2O交易方式

對於目前本港樓市交投量不多，地產代理生意其實不易捱，他指因應市況發展，一手、二手住宅以及非住宅均會參與，長遠策略是「以戰養戰」，期望通過Q房网

可以帶來創業平台機會，本地地產代理的佣金會以本地傳統計算方法拆開。他坦言，萬事起頭難，但起了頭會一帆風順，相信Q房网加入會是良性競爭，大家各有各做，亦可令內地已相當常用的O2O交易方式引進香港。

英皇委託推銷3樓盤

根據新盤價單顯示，長實及南豐於將軍澳日出康城繳藍天、嘉華於將軍澳嘉悅、英皇國際的西營盤維港峰、維壹及西灣河港島，東18均已委託Q房网作銷售代理。

英皇國際執行董事張炳強昨表示，香港已有10多年未有新地產代理行加入，今次Q房网加入香港市場，其香港主帥亦是行內實力派代理，期望能為香港地產帶來一番新景象，猶如20年前地產發展商只有自己的售樓隊伍，如今大部分委任地產代理網絡推銷，令發展商與地產代理的關係變得相輔相成。張炳強指出，現時維港峰尚有30伙、維壹尚有5伙、港島·東18尚有4伙。由於維港峰自推售以來有30%至40%買家來自內地，因此期望透過Q房网拓展客源，亦會考慮為此等樓盤推出復活節優惠。

市焦點集中本土市場。同時受政府推辣招及收緊按揭影響，住宅成交現「北移」趨勢，去年新界區二手交投量與流通率雙雙贏大市，料趨勢持續，估計今年新界及將軍澳區新供應佔達六成，意味着樓市主戰場「北移」。

今年集中火力提升市佔

樓市瞬息萬變，集團管理層時刻高瞻遠矚，為市場發展策略準確定位，以先變應萬變，今年將集中火力加強地區戰略據點，於重鎮進行針對式開行擴軍，提升市佔，續當「領頭羊」。

黃靜怡強調，今年管理層已落實啟動全新的「美勵基建工程」，針對「客戶服務」、「客戶關係管理（CRM）」、「分行營運文化」與「樓市資訊」四大層面進行重點優化，提升企業軟硬實力與市場滲透性，拓寬潛在商機，讓變革進程承先啟後。

美聯集團董事總經理黃子華表示，今年集團住宅部首階段目標擴軍800人，吸納良才；對戰略性高的據點採積極策略。此外，亦會增加前線在市延續一手強勢，提升二手戰線。

美聯：O2O買樓未成氣候

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）面對前美聯執行董事陳坤興夥拍內地Q房网開始打入香港地產代理市場一杯羹，美聯集團（1200）副主席兼董事總經理黃靜怡昨於業績會指出，目前本港地產代理行業，客戶首要追求「服務質素」、「專業操守」等實體元素，「網站應用」未成氣候，本地物業市場以線下實體店服務為主，線上平台僅屬輔助性質。

她表示，集團於3月期間進行全港首個大型香港地產代理行業問卷調查，成功收回逾1,100份問卷。結果顯示，最多數受訪人士認為「服務質素」是選擇地產代理公司的首要條件，佔47%，而「網站應用」僅佔2%「包尾」。受訪者普遍認為代理首要強化「操守修養」，佔25%，其次是「服務質素」、「專業知識」及「監管規範」，「網站應用」同樣居榜尾，佔7%。至於表示未曾使用網站搵樓服務的受訪者中，近五成人認為網站資訊準確度低、欠缺專業服務乃其不選擇使用網站搵樓的主因。黃靜怡強調集團早年已瞄準科技化的潮

流，始於1990年率先推行電腦化，現已發展至O2M（Online To Mobile）層面。目前本地物業市場以線下實體店服務為主流，線上平台僅屬輔助性質，故此集團一直緊貼市場變化及客戶需求勵行變革。

一手樓成交增 美聯扭虧

美聯集團昨公布，截至去年12月底收益錄得約41.2億元，按年上升約23%，創自1995年上市以來新高。年度溢利轉虧為盈，權益持有人應佔溢利錄得約6,400萬元，每股基本盈利8.91仙，不派息。年內轉虧為盈主要基於美聯物業已強化其於香港之市場地位；香港一手住宅銷售交易於去年呈現增長；集團通過採納一系列策略措施包括持續改善管理架構及營運程序提升營運效率，令集團達致更有效之資源管理及在若干營運成本項目上改善成本控制。

美聯集團主席黃建業表示，受BSD辣稅推出、樓市生態現轉捩點，內地客買港樓黃金期「風光不再」，樓