

各區樓價齊跌 半年來首見

二手盤無人睇 業主急沽套現

香港文匯報訊 樓價攀升似近尾聲，中原地產研究報告顯示，本周CCL八大指數齊跌，為25周以來首次，結束7周高位徘徊。新界東、新界西、CCL Mass及CCL（中小型單位）指數回到約12周前水平；港島、九龍、CCL及CCL（大型單位）指數回到約8周前水平。CCL（中小型單位）報144.28點，創三個月新低，按周跌1.36%，跌幅為近30個月最大。反映樓價調整主要由新界中小型單位帶動。該行預料，樓價走勢短期反覆回軟。面對樓價回調，50屋苑周末預約睇樓跌3%，為半年以來最少。



利嘉閣地產指，新界區預約睇樓跌幅最為顯著。 記者張偉民攝



中原地產研究部高級聯席董事黃良昇指出，新界東CCL Mass最新報150.19點，創12周新低，按周跌0.78%。新界西CCL Mass報128.53點，按周跌2.0%，跌幅為25周最大。市區方面，港島CCL Mass報155.30點，創9周新低，按周跌2.79%，跌幅為9周最大，並連跌3周共3.22%。九龍CCL Mass報143.22點，創6周新低，按周跌0.21%，連跌2周共0.73%。

中小單位指數12周新低

中原城市大型屋苑領先指數CCL Mass報146.10點，創12周新低，按周跌1.43%，跌幅為118周最大。中原城市領先指數CCL報144.61點，創9周新低，按周跌1.26%，跌幅為118周最大。CCL(中小型單位)報144.28點，創12周新低，按周跌1.36%，跌幅為118周最大。CCL(大型單位)報146.40點，創8周新

低，按周跌0.72%，跌幅為9周最大，並連跌5周共1.52%。

面對樓價回調，準買家都謀定而後動，50屋苑周末預約睇樓跌3%，為半年以來最少。一手陣營百花齊放，多個新盤項目緊接推出市場並以貼近二手價作招徠，當中不乏市場追捧的細碼上車單位。持續受新盤搶佔市場購買力影響，二手睇樓量再度向下尋底，其中較低水的上車屋苑尤受影響。

根據利嘉閣地產研究部數據估算，全港50個指標屋苑共錄得1,300組客戶於本周末預約睇樓，較上周末的1,340組下跌3.0%，平了去年四月逾一年來的低位。由於今個月仍有多个新盤準備推出應市，料短期內50指標屋苑睇樓量有機會繼續向內低位進發。

按地區劃分，港島、九龍及新界三區指標屋苑的周末睇樓量均錄得不同程度跌幅，當中新界區跌幅最為

顯著。數據顯示，新界區將有多個樓花項目應市，二手睇樓氣氛淡靜，21個指標屋苑暫有590組客戶預約睇樓，較上周末急跌4.1%。

利嘉閣稱睇樓新盤吸睛

利嘉閣地產鄧鎮華表示，受最近新盤連推售影響，嘉湖山莊的睇樓量顯著回落，二手成交量亦見減少，本月至今屋苑錄得10宗買賣，相信全月成交量亦較九月份的29宗為少。近日市區有更矚目的新盤以較低入場費吸引買家眼球，令其取態變得審慎觀望，拖慢成交步伐。

利嘉閣地產萬達人表示，九龍區21個指標屋苑周末暫錄得470組客戶預約睇樓，按周減少2.1%。港島區方面，利嘉閣地產施志剛表示，8個指標屋苑暫錄得240組客戶預約睇樓，按周再跌2.0%。

柏濤首日去貨七成

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）股市回穩，新盤銷情亦回暖。新世界於元朗柏濤昨早推售首批80伙，消息指，全日售出57伙，銷售率71%。至於恒基地產主席李兆基私人持有的尖沙咀凱譽昨午公佈重推首張價單，共有18伙，平均實呎27,130元。

元朗柏濤昨早開售首批80伙，消息透露，售出約57個，佔推售單位71%，套現接近3億元，有兩租客各購入2伙，而售價最高及呎價最高的第2座3樓A室已沽出，售價1,193.3萬元，呎價13,259元。發展商表示，將於短期內落實加推單位安排。該盤昨日推售的80伙，實用面積由292方呎至900方呎，售價由333.5萬元至1,420.7萬元，折實入場303萬元。

美聯：客戶用家為主

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，美聯客戶出席率接近80%，用家佔比高約90%，新界區客源佔約90%，其餘10%為市區客。今次推售單位中，以兩房單位最受歡迎，佔比逾60%。

至於日前預告減價重售，由恒基地產主席李兆基私人

持有的尖沙咀服務式住宅凱譽昨公佈重推首張價單，共有18伙，平均實呎27,130元，扣除最高9%，473方呎折實入場922.74萬元。該18個單位，實用面積由359方呎至690方呎，售價由1,014萬元至1,788.1萬元。

凱譽重推 價格平1%

當中22樓C室、D室、E室、F室及H室於去年5月曾推出，此批單位今次的折實價相比去年5月折實價（計入3.75%現金回贈）計，平均1%。此外，發展商今次亦為買家提供二按計劃，二按最多為樓價四成，一按、二按合共不超過八成，二按首兩年按息為P減2厘(P為5.25厘)，其後全期為P。消息指，昨日已售出28樓A室，為價單以外單位。

利奧坊最快月內賣樓

恒基地產於大角咀利奧坊，晚前日公佈首批100伙價單後，昨首日開放示範單位予公眾參觀，消息指，至昨晚8時錄得近1,900人參觀。該盤於今日起收票，最快月內賣樓。

華懋下月擬推3豪宅盤

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）近期豪宅成交轉旺，華懋集團昨趁勢以原價加推九龍龍城·豪門最後8伙特色戶，927方呎折實入場1,381.7萬元，並加入由發展商旗下財務公司提供一按80%按揭，首20個月免息供款付款方法，可照訂價減7%。華懋於下月亦計劃推售三個豪宅盤。

原價加推御·豪門特色戶

華懋集團銷售部總監吳崇武表示，原價加推8伙均為特色戶，實用面積由927方呎至2,079方呎，售價由1,659.7萬元至6,996.6萬元，扣除最高折扣16.75%至17.65%，折實價由1,381.7萬至5,761.7萬元。發展商亦新增財務公司提供一按80%按揭，首20個月免息供款付款方法，每月只供樓價0.5%，第21個月至第44個月供餘下70%樓價，按息為P-1.25%，第45個月起按息為P，此付款方法可照訂價減7%。

他又稱，計劃於11月推售三個豪宅盤，包括西貢銀線灣銀海峰，共有四幢獨立洋房，實用面積由2,343方呎至2,561方呎，及西貢碧沙道20號、22號合共兩幢洋房，實用面積分別為3,630及3,666方呎，此兩個西貢豪宅盤有機會同步以現樓推售。另還有屯門青山公路豪宅區共有76個三疊式洋房及15間獨立屋，實用面積由2,192方呎至2,831方呎。

他表示，港島南區紅山半島已售出86伙分層戶及1間屋，今日亦推售一間屋，若售出，紅山半島重售至今套現近29億元。

AVA 62原價加推32伙

此外，由資深投資者盧華旗下發展的尖沙咀AVA 62昨以原價加推32伙，首度推出3樓連平台等色戶，此32伙的平均呎價22,889元，售價由408.8萬元起。此外，該盤於下周二發售64伙。



華懋集團銷售部總監吳崇武(右三)表示，會於下月推售三個豪宅盤。 記者梁悅琴攝

花都廣場兩房減逾一成

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）面對新盤步步進攻，二手交投仍然未見起色，心急放盤之業主被迫面對現實，放棄進取叫價。粉嶺花都廣場及碧湖花園分錄得大手減價成交，前者有面積不足400方呎的兩房單位累減52萬元甩手，後者則有97盤以低市價一成易手，原業主賬面獲利百萬元離場。

中原陳永強表示，粉嶺花都廣場10月暫錄約3宗買賣成交，分行最新錄得3座低層A室易手，面積392方呎，兩房間隔，業主8月放盤時叫價420萬元，及後減至368萬元易手，平均呎價9,388元，單位累減52萬元或12.4%。新買家為上車客，原業主則於2012年2月以223萬元購入上址。

同屬粉嶺，碧湖花園本月暫錄得約3宗買賣成交，包括3座中層H室成交。中原黃啟立表示，單位面積400方呎，兩房間隔。業主於上月底放盤，當時以較市價略低約30萬元，開價348萬元，經議價後再減價8萬元，最後以340萬元易手，平均呎價8,500元，低市價約一成。原業主於1997年以237萬元購入單位。

卓爾居兩房半年低價

另外，中原鄭家進表示，屯門卓爾居5座高層G室，實用面積524方呎，兩房間隔，業主叫價510萬元，經買家議價後減至485萬元成交，減幅近5%，折合呎價9,256元，屬最近半年低價位。

石門商貿地接13標書

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）沙田石門商貿地昨午截標，吸引多間中小型發展商入標。地政總署表示，地皮共接獲13份標書，當中富豪國際(0078)及百利保(0617)合資入標。測量師早前表示，該地皮估值約6億元。

是次商貿地入標團包括佳明集團、麗新國際、英皇國際、建瀨地產(K&K Property)、宏安集團、金朝陽、長實、信置、新地和莊士中國等，以及合資入標的富豪國際及百利保。

佳明有意建數據中心

佳明售樓部經理阮方華表示，今次出價進取，若成功投得地皮，會用作興建第3期數據中心，出租予國際機構，預料未來商舖租金走勢平穩。至於建瀨地產行政經理林綺華表示，公司雖然主要發展住宅項目，但該區具發展潛質，周邊有不少商貿地皮，故入標，並有意於中標後興建商貿項目作長線收租用途，目標是中型企業。

麗新金朝陽看好寫字樓

另外，麗新發展高級行政總裁潘鏡民表示，區內發展成熟，有良好交通配套，適合建寫字樓，如果中標將有意拆售。他又預料，明年寫字樓需求強勁。金朝陽企業傳訊助理總經理楊詠娟同樣稱打算發展寫字樓，今次為獨資入標，暫時未決定會否拆售。

英皇國際高級物業主任李卓敏表示，是以獨資形式入標，相信區內發展穩健，已成氣候。

沙田石門安耀街商貿地地盤鄰近馬鐵石門站，附近為匯達大廈，地盤面積18,299方呎，最高可建樓面173,839方呎。早前韋堅測量師行估值及諮詢服務董事林晉超估計，項目每方呎樓面地價約3,451元，地價約6億元。

宏安代表

記者張偉民攝



英皇國際代表 記者張偉民攝

三慶集團創始人 吳立春 共享共贏 和諧發展

28年前，他在孟加拉國為中國競標輸變電項目經歷了種種風險，也為自己的事業奠定了基礎；22年前，迎着「下海」春風，他的電子商貿事業在加拿大揚帆起航；18年前，他在山東創業，為濟南人勾勒出居所夢想。幾十年的磨練造就了如今山東房地產界的風雲人物——吳立春。

從「技術控」到「商貿達人」，再到如今山東房地產的領軍人物，除卻有天時，地利，人和的因素，吳立春更有着自己卓然不同的理念。「做人是做事的基礎。」「房地產不只是看誰做的快；也不只是看誰做的好；更重要的是看誰做的對。也就是說，適合的才是最好的。」從某種程度而言，吳立春人如其名：守時守言立經營，相信房地產春天「長」在。

做好企業需要一個好的理念

三慶集團成立初期，根植濟南，開發建設了三慶·燕柳園、三慶·匯文軒、三慶·楓潤山居、三慶·世紀財富中心等高質量社區。「精品經濟適用房」的理念深入人心，「三慶房產，美觀家園」家喻戶曉，三慶品牌也逐漸在濟南房地產行業打下根基。隨着企業的不斷壯大，三慶又陸續開發建設了三慶·城市主人、三慶·匯德公館、榮賞·樂園等地理位置優越，環境優美的高端住宅。

如今，旅遊業風生水起，三慶更是精準把握住市場的脈搏，在海南旅遊勝地建設了凱文·清水灣，打造了威海三慶·碧海華庭、濟南南部山區萬德鎮三慶公社等宜居住宅區，得到了廣大消費者的歡迎。除了高檔住宅區，三慶集團還開發建設了三慶·青年城、三慶聯合財富廣場、三慶·齊盛廣場等城市綜合體、商業商務項目，足跡從濟南延伸到省內外多個城市。

精準把握市場 深耕精品經濟房

從「精品經濟房」概念到「客戶是我們的戰略夥伴」，從「注意消費者」到「讓消費者得到更多」，三慶品牌在創立發展中形成了自己獨特的企業價值觀，並腳踏實地將這些觀念納入開發項目的運作流程中。

作為三慶集團的掌舵人，吳立春認為：「凡是能夠守在這個行業的開發商，必須要以百姓之心為中心，



撲下身子，進行產品創新、設計創新。要認真研究不同階層購置者的消費心理，滿足他們不同的需求。與此同時，加強成本管理，加強制度規範化，加強企業文化建設，特別是經過房地產市場調整的洗禮，需要重新提煉企業核心價值觀、調高團隊凝聚力，向同一個方向一起努力。」

三慶集團董事長吳立春

王建攝

轉型創新 涉足教育、新能源

如今吳立春麾下已擁有子公司12家、參股公司5家，控股高等教育專科學院1所，其開發足跡遍佈山東省的16地市。吳立春也由一個單純的地產開發商變成了興辦教育、投資新能源等行業的多面手。

談及未來的發展，吳立春說，「我們80%的話語還是放在老本行上，立足目前資源建設精品工程。第二條主線是教育。我們擁有目前濟南最好的民辦學校，學校擁有充足的資金、最好的老師以及最好的教學環境。」按照計劃，三慶創辦的山東凱文職業技術學院，將繼續擴大招生規模，打造民辦高校樣板學校。三慶第三個投資方向是新能源行業，目前已經成立了久兆新能源科技有限公司、山東寶雅新能源汽車股份有限公司，產學研相結合，致力於高質量磷酸鐵鋰電池組系統集成研發、製造，以及新能源車類產品、燃料電池、電動汽車高動力及專用傳動機構等研發與生產，積極推動新能源汽車的產業化發展。

關注慈善 投身公益

在追求商業利潤的同時，吳立春還不忘自己的社會責任。作為中國僑商投資企業協會副會長、山東省僑商會會長、濟南市僑商會會長，無論開發什麼項目，吳立春都始終追尋商業利潤和社會效益間的雙贏。

自三慶集團成立以來，吳立春積極投入開展慈善助學活動。集團在濟南市慈善總會設立三慶慈善助學基金，在蒼山、費縣等地開展慈善助學及貧困幫扶救助，捐資建設了章丘市文祖鎮希望小學，並連續向貧困希望小學、山東各大學院校貧困學生捐款助學，重點救助貧困學生完成學業，幫助教學單位改善辦學條件累計金額達1116.68萬元。同時還在員工中發起愛心捐助活動，與偏遠貧困地區失學兒童建立起長期的一對一捐助。先後為希望工程、見義勇為、助殘、防洪救災等捐款，並長期資助貧困學生，但吳立春說：「善不是用數字來衡量的，善是一種久遠的意願。」（山東報道）