

一手3日沽270伙 4個月高

疑定價策略失誤 ONE HOMANTIN售13伙

香港文匯報訊(記者 曾敏儀)延續3月的熱銷,清明節3日長假一手樓錄約270宗成交,單是周六、日已沽逾230伙,創近4個月以來新高。不過,由於客源及定價策略不同,新盤銷情分化。以號稱低市價10%、主打中小單位的將軍澳海天晉一枝獨秀,3日賣出209伙,佔整體近八成。同樣提供中小型單位、開售一周就變相減價的何文田ONE HOMANTIN卻似乎嚇怕買家,市傳沽出13伙,其中新推出的74伙僅售出9伙,未能打破首輪銷售至今的困局。

四大地產代理看樓市



布少明
美聯物業住宅部行政總裁

二手樓價跌勢暫見喘定,惟外圍環境、內地及本港經濟等負面因素未除,加上第二季新供應到,新盤開價不排除一浪低於一浪,二手業主主要抗衡,尤其沽售質素較次的單位,叫價須存在較明顯的折讓。



陳永傑
中原地產亞太區住宅部總裁

上周末新盤成交暢旺,搶去部分二手客源,令後者交投受壓。再加上細價筍盤早已快速被市場消化,二手成交即時放慢。在新盤克制開價及多重優惠下,相信二手業主需擴大減幅才可吸引買家。



廖偉強
利嘉閣地產總裁

市場氣氛預期樓價會繼續下降,惟二手業主減價速度較為緩慢,未能追及市場上平盤的消化情況,故買家入市意慾不雀躍。一手新盤正進行減價戰,亦影響買家於二手市場入市的心態。



李志成
港置行政總裁

今季將有多個新盤推出,類型多元化,鑑於近期發展商採用貼市價、多項折扣及優惠吸引買家,一手交投將持續活躍。至於二手業主亦態度轉軟,以減價來吸引買家入市,故預料二手市場將穩步向好。

海天晉發展商新地昨乘勝追擊,公佈原價加推82伙,定價平均呎價15,643元,並公佈另一新盤天鑄二期將於本周五開售45伙。新地副董事總經理雷霆昨日表示,海天晉已沽出超過九成的可銷售單位,因此原價加推82伙,總值8.8億元,包括33伙一房戶、15伙三戶及34伙四房戶。該盤將於本週三先賣早前公佈的12伙四房戶,新加推單位將盡快上載銷售安排。

海天晉加推82伙

新地代理助理總經理陳漢麟表示,根據過去兩天銷情,四房較受歡迎。目前成交額及呎價最高單位為1座2樓A室,實用1,328方呎,成交價3,289萬元,呎價24,772元。

至於天鑄二期,雷霆表示將於本周五開

售45伙,將分為兩節銷售,先是購買2伙或以上的大手買家,隨後為購買1伙至2伙的買家。該批單位中,入場費約2,000萬元,單位實用面積約1,200方呎。另設有1伙花園複式特色戶及3伙天際複式戶。天鑄二期昨再沽1伙,而集團推售個多月元朗映御,剛過去3日賣出14伙。

同樣於何文田區的會德豐ONE HOMANTIN,即使第三張價單增加優惠部分單位變相減價8%,銷售仍然緩慢,昨日市傳沽出13伙。項目由3月25日至今共進行三輪銷售,合共推售232伙,迄今暫售約45伙,佔可售單位數量約19%。

中原地產亞太區住宅部總裁陳永傑表示,該行昨日客戶在ONE HOMANTIN出席率約七至八成,沒有大手買家,以用家為主。因為項目尚有積貨,部分客戶在早兩日已前來選購單位,未集中在今日。

項目是次因應單位質素減價加推,陳永傑指對買家有吸引力,確有客戶「食平少少」,將貨就價;然而項目樓花期較長,減低買家興趣。

今年多個樓盤在折扣及優惠上門法,陳永傑指有優惠的項目會較優勝,料今年第二、三季一手住宅會繼續減價3%至5%,惟發展商持貨力強,難見劈價潮。又預期,買家入市審慎,今年第一、二期推出的新盤,市場需一年時間消化,今年第三、四季將是消化期,下半年較少新盤推出。

中原佣金反彈八成

回顧3月「樓市小陽春」,陳永傑指該行住宅佣金收益創一年新高,較2月反彈七成至八成至3億元,但無信心4月可維持高佣金收益。

ONE HOMANTIN排隊進入售樓處或參觀示範單位人數零丁。

記者曾敏儀攝



ONE HOMANTIN昨日沽出13伙,其中9伙為第三輪銷售首次推出單位。

記者曾敏儀攝

十大屋苑清明成交靜

港島太古城、康怡花園及海怡半島過去周末日合共僅錄2宗成交。

各代理行周末成交

代理行	成交	按周變化
中原	10宗	減12宗
美聯	10宗	減5宗
利嘉閣	12宗	減7宗
港置	13宗	減3宗

製表:記者 吳婉玲

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)孝子賢孫清明節忙於拜祭先人,本港四大代理行過去周末日(4月2及3日)的十大屋苑成交數據全數錄雙位數跌幅,分別有10宗至13宗成交,按周減少18.75%至54.5%。中原地產終止7周升勢,十大屋苑交投量於剛過去周末日僅錄10宗,大跌54.5%。計及清明節,三日假期同樣錄得10宗成交,半數屋苑捧蛋收場。

半數屋苑捧蛋收場

另一龍頭行美聯統計,於剛過去的周末日十大藍籌屋苑合則共錄得約10宗成交,較前周末跌33.3%,創5周新低。加上清明節長假,十大屋苑合3日錄得約12宗成交。

按美聯十大屋苑統計,九龍區表現平穩,4個指標屋苑麗港城、黃埔花園、新都城及美孚新邨,合共錄6宗成交,按周增1

宗。港島3個指標屋苑包括太古城、康怡花園及海怡半島合共錄2宗成交,按周減3宗。新界區3個指標屋苑荃灣中心、沙田第一城及嘉湖山莊亦合共錄2宗成交,按周同樣減3宗。

另外兩間代理的上周末的成交亦同告減少。港置十大主要屋苑於上周末日錄13宗成交,跌18.75%。計及清明節亦同樣錄13宗成交。至於利嘉閣十大屋苑交投量錄12宗,下降36.8%,連同清明節則錄16宗。

睇樓客7成吼租盤

美聯物業杏花村分行區域經理李聖智指,受清明掃墓及外遊因素影響,加上將軍澳區新盤加入戰團,攤分區內二手客源,3日長假期間交投未見突破,睇樓「旺租不租買」,吼租盤的睇樓客佔7成比例,二手買賣承接力有不逮。

愉景季跌10.5%最廿

香港文匯報訊 樓市自去年第三季開始轉勢,跌勢愈見加劇,二手住宅首當其衝。最新統計顯示,今年首季二手登記量5,452宗,一連兩季創歷史新低,連續四季下跌。愉景新城平均成交呎價跌至9,617元,較去年第四季下跌10.5%,為十大屋苑中最傷。

全港二手上季再創新低

土地註冊處最新數據,今年首季全港共錄5,452宗二手住宅買賣登記,總值317.1億元,較去年第四季分別回落8%及15%。今年首季登記量,是繼對上一季

後,連續兩季刷新1996年有紀錄以來的按季歷史新低,而季內成交總值亦為2008年第四季金融海嘯後的另一新低。

按樓價劃分,在8個樓價類別當中,價值介乎1,000萬元至2,000萬元以內的二手住宅登記跌幅最大,期內僅錄得308宗,按季下跌30%。至於登記佔比最多的價值300萬至500萬元以內類別二手住宅共錄2,351宗登記,按季幾乎持平,僅輕微增加10宗而已。

屯門區屋苑買賣最活躍

另從買賣交投量最活躍十個地區觀察,共

有2個地區登記量報跌,以旺角/油麻地區二手住宅登記量跌勢最急,期內錄209宗登記,較對上一季急挫40%;而元朗區只得200宗登記,減少8%。至於登記量最活躍的屯門區,錄424宗登記,增12%。

利嘉閣地產研究部主管陳海潮指出,4月為傳統旺季開端,加上樓價自高位已累積逾一成跌幅,將吸引購買力重投市場。不過,二手市場尚需面對一手新盤貼價開售的競爭,故料登記只會相對穩步漸升,向上挑戰7,400宗水平,升幅約35%;涉及成交總值預計412億元,增加30%。

首季十大熱賣屋苑買賣登記狀況

屋苑	宗數	去年第四季	調幅	平均呎價	去年第四季	調幅
嘉湖山莊	112	86	+30%	6,583元	7,204元	-8.6%
沙田第一城	59	69	-14%	11,579元	12,230元	-5.3%
美孚新邨	50	51	-2%	10,317元	10,636元	-3.0%
太古城	41	24	+71%	14,699元	15,956元	-7.9%
日出康城	39	28	+39%	8,491元	8,883元	-4.4%
大興花園	36	17	+112%	7,629元	8,476元	-10.0%
麗港城	33	20	+65%	9,799元	10,262元	-4.5%
新港城	33	14	+136%	11,794元	12,516元	-5.8%
愉景灣*	32	60	-47%	13,465元	9,734元	+38.3%
愉景新城	29	7	+314%	9,617元	10,744元	-10.5%
總計	464	376	+23%			

註:(*)成交單位質素有異,造價未可反映實際市場走勢



天水圍嘉湖山莊今年首季成交突破百宗。

資料圖片

祥益上月人均開單4.6宗



祥益總裁汪敦敬指,公司追求「強兵足食」多於規模。

樓市靜到咁咁,龍頭代理都捱唔住要動蝕,旗下員工當然無得好過。不過,聽祥益總裁汪敦敬講,但地嘅情況又唔差,上個月前線代理人均開單4.6宗,按月增加39%,並創2014年9月以來的新高紀錄!要請汪總親解逆市開單之謎。

資源均分 提升「搵食指數」

汪總就話,獨門的商業機密就無法詳

講了,但可以講的是,公司一向有流程將包括客源及盤源等資源分配予各前線代理,以確保彼此有足夠開單機會,提升代理的「搵食指數」,在逆市時亦能夠克服市場,人均開單宗數長期維持3宗或以上水平,保持「無白果」的常態。

他指,雖然今年決定增聘100名人手,但其實一直不在乎公司規模,只追求「強兵足食」,而且代理界極需要一個以「Sales」利益為本的模式讓其他從業員選擇。

他又話,公司一向歡迎其他同行員工加盟,而且近期不過檔員工不但「開到單」,更得到不俗成績。此外,除前線代理的收入增加外,今年代理的「健康工作時間」亦保持增加,未來會進一步鞏固健康高效的工作模式,維持生活及工作的平衡。

咁嘅時勢,祥益都可以能人所不能,小認真係要寫個服字。 ■記者 蔡競文

置業錦囊

國森地產集團董事 許曉森

馬來西亞收樓記

對很多人來說,買樓可能是一生中最大的投資,讀者們,你們遇過不誠實的開發商嗎?我遇過,我真的遇過。

事於我早一年多前,在吉隆坡購買了兩間公寓,地點位於著名商場旁,掛上新加坡著名品牌,樹木圖案標誌的品牌,我買的樓花房價大約為2,400馬幣(昨日折算為4,778港元)一房一廳,當時冠絕全馬來西亞,而該發展商亦聲稱該公寓不論是地點、裝修和管理也是全馬來西亞最好。

上星期收樓那天,筆者滿懷希望到現場收樓,開發商出動了八個人重重包圍着我一人,他們一直嘈吵令我無法專注視察單位,我唯有先找個小空間廁所首先檢驗。到廁所間內,開發商竟然沒有燈泡安裝在廁所內,我要用手提電話的電筒摸黑驗收,我頓時感到奇怪,於是仔細檢驗,馬上發現廁所無論雲石和瓷磚,均有各處明顯崩裂和污漬。牆身、天花、地板、玻璃、廁所、木門及外牆全部有問題,單是套廁洗手盆的雲石,便有近十處崩裂,客廳鏡面更有一整邊未有封上玻璃膠。

走出大廳,亦發現很多地方損壞非常明顯,包括腳線未貼好,爆裂及木板損毀,門殘舊似二手貨。全屋批盪同樣做

得差,牆身多處凹凸不平,主人房的牆上有一條約一米長裂紋。更令筆者困擾是不合尺寸的門,由於門眼門框尺碼不對,有明顯虛位,當筆者仔細檢查木門,心已掉到谷底,所有房門門窗,原來都是由空心木板人手釘裝而成,有些更是由紙皮製成,相信一腳即可踢穿,門與門框的虛位大得可收藏香煙。

筆者無奈苦笑問他們為何要這樣羞辱自己的國家,明明馬來西亞是世界知名,為何你們卻用木渣紙皮當作門呢?他們用微笑去回應我的問題,情況有如菲律賓總統一樣,不論記者問他對死人或天災的看法,他總是用微笑去回應傳媒。他們更告訴我,廚房現時還未完成,要三個月後才能弄好廚房設備和裝修,叫筆者三個月後來回來再看,說白點,即是延遲交樓,但文件就要你今天簽署。

相信名牌 不見精明

筆者認為,一個開發商的名牌,全靠其樓宇品質的保證,開發商能否監督好承建商是極其重要。這事件中,筆者感到該公寓質素的惡劣,全因發展商未有監督好承建商,令偷工減料的情況出現。事實上,以上情況在很多東南亞的樓盤中也常見,讀者們要小心!