

新盤免供 樓災凶兆

學者料全年跌20% 長樓花盤最易變蟹

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)樓價連跌6個月,凶兆再現。上季負資產急增14倍至逾1,400宗,涉資近50億元。觀乎近期新盤的減價幅度愈來愈大,甚至推出首兩年「免息免供」的付款方式助入置業。鑑古知今,對市場高度敏感的發展商,賣樓出到免供這招,可視為大捩市的警號。學者預測整體新盤今年會有15%至20%下跌空間,跌幅大過二手;長樓花期新盤更是高危險彈,接手隨時變蟹。

樓市近月一反常態,新盤愈賣愈平,發展商「大發慈悲」,向買家提供名目繁多的優惠,甚至「免息免供」。有感性相識?回顧最近一次2008年金融海嘯,當時發展商的減價其實更「狠」,個別新盤狼狽四成以上,更有發展商為免爆發撻訂潮,竟向買家「回贈」已交付的兩成訂價,市場又有「十成按揭」。世上沒有無緣無故的愛,發展商為什麼忽然關心你?

近月買賣出現拉鋸

上周三,南豐東涌的昇峯突然將其中20伙劈價10%至12%,發展商並推出首兩年延期供本及豁免利息的付款方式「協助」買家置業。言猶在耳,西貢逸瓏園於翌日就加推的30伙提供多項新增優惠,未計介紹近親置業現金回贈,總折扣約26.8%,比舊價單總折扣14.5%,大增超過12個百分點,「變相減價」。

城市大學建築科技學部高級講師潘永祥表示,本港近半年負面消息不斷,好像失業率回升、美國加息陰霾、新盤供應增加、外圍經濟下行等,均導致本港樓價應聲下跌。不過與此同時,本港經濟基調仍然穩健,市民購買力仍在,令近月買賣出現拉鋸的尷尬局面。整體物業交投下跌,無論一二手皆出現吸客的現象。

對於發展商而言,在目前這個狀況下推盤相當有難度,因為發展商持有大量盤源,不可以學二手業主擺明車馬減價,一來擔心會影響買家的入市信心,二來亦憂慮「偷雞唔到蝕把米」,令準買家有「期待減價」的心理,反而不想入市;可是不減價又無法推動市場購買力入市,故最近市場只會見到發展商以增加優惠的方式來「拐彎式」減價。

新盤恐跌多過二手

潘永祥說:「如果個市跌到好差,去到『無匪無扇,神仙難變』的地步,發展商先會擺明減價,今年應該仲未去到。」他分析指,由於現時市況由用家主導,對於長樓花期新盤,他們必然會再三考慮,因為既要面對日後樓價下跌,以及供樓時息口上升的風險,更無法即時入住,故預測長樓花期新盤今年的跌幅會較現樓新盤更大;全年新盤料仍有15%至20%的下跌空間,跌得快過二手。

奇招谷準買家入市

事實上,這一浪新盤跌浪,自去年底已經出現,發展商奇招層出不窮。例如九龍建築旗下長樓花期盤「環海·東岸」,去年便推出高達95%的按揭計劃,用二按賣樓花形式,成功吸引不少年輕人「摸頂」入市。之後新地西營盤明德山,去年底亦首創引入類似過度性質貸款的物業抵押貸款,港人買家可利用已供斷的物業,當抵押向發展商借15%大訂,其間免息免供手續費,以此將首期壓低至只需付5%首期即平均約37萬元。

除高成數按揭推準買家上車,亦有發展商以高價推銷代理幫手宣傳吸客,好像最近太古地產西半山的股然,除開價較同區同系項目低約兩成,更出動高開(4.75%)策略,成功於淡市突圍。樓價回贈優惠方面,發展商更已用到「出神入化」,印花稅津貼、大手買家津貼等已是相當「正常」的優惠,最近已發展到介紹近親買樓亦可以有回贈等,務求盡吸客源。



浪澄灣在變相減價後,重推首日迅速沽清。資料圖片

港樓價連跌6個月,凶兆再現。設計圖片

樓價暴跌或觸發撻訂潮

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)回顧最近一次樓市低谷2008年的金融海嘯,當時發展商的推盤優惠亦五花八門。長實在2008年夥拍旗旗下尚乘財富,就旗下將軍澳首都推出「十成按揭」,亦有新盤劈價達四成等。不過,由於當年樓價下跌速度太快,不少新盤出現撻訂潮,動輒撻訂數十伙至逾百伙,華置旗下灣仔的YORK PLACE當年已售出35伙,為免買家撻訂,竟出動到將兩成訂價回贈給買家,變相減價兩成,去「挽留」買家,成為當年城中熱話。

「十成按揭」推上車

「十成按揭」看似遙不可及,但其實對上一次跌市已曾經出現,說的不過是8年前的事情。當年長實將軍澳首都獲旗下尚乘財富公司尚乘財富提供十成按揭。不過,所謂十成按揭,買家並非完全零首期,一樣要先付樓價5%,並要額外多付1%手續費。若買家承造最高95%樓按,在提取按揭當日,便可退回該筆首期,變相「零首期」。

2008年在金融海嘯下,本港樓價急速下滑,當年幾乎所有新盤皆減價賣樓,與近半年類同,慢慢由減價10%開始,減幅一直擴闊,發展商之間更出現減價戰。當年減價賣樓的新盤包括紅磡海濱南岸、筲箕灣嘉亨灣、香港仔南灣御園、灣仔YORK PLACE及旺角MOD 595,減幅高達20%至40%。

「退訂回贈」留買家

最令人印象深刻的是華置當年劈價賣灣仔YORK PLACE。YORK PLACE於2008年中開賣,當時賣出35個單位,但項目於2009年3月批出入伙紙,這段時間剛好是樓價跌得最急最快的時候,為免項目最終觸發大量撻訂,發展商2009年2月宣佈,把2008年的20%訂價視作折扣回贈給買家,協助其上會,變相減價兩成,呎價由1.5萬元降至1.2萬元。

新盤於金融海嘯期間更出現撻訂潮,多個於2009年入伙的新盤,由於進入臨近上會,但買家卻於更早時候的高價買入單位,擔心樓價下跌而決定離場,觸發撻訂潮。新地與新世界旗下紅磡海濱南岸、薄扶林貝沙灣、長實何文田半山壹號、長實將軍澳首都等,當時皆出現數十至逾百伙撻訂,當中又以海濱南岸的撻訂數量最多,估計有200個至300個單位。

翻查過去多年的樓市「熊市」,準買家的入市意欲皆極之薄弱,發展商為刺激購買力,首先是增加各項置業優惠,即變相減價促銷,其次會提供高按揭成數,甚至推出首一兩年免息免供等「幫助」準買家置業。此外,個別發展商亦會以高價推動買家入市,測試買家底線。到最後沒有辦法,發展商就會大規模減價,求量不求價。

城市大學建築科技學部高級講師潘永祥表示,市民不要以為新盤跌價與自己無關,須知道發展商手持大量盤源,而一手物業與二手物業的樓價走勢又互相影響,當一手新盤減價時,附近的二手屋苑造價亦會被「推低」,故新盤價錢下跌,將間接加速樓價下滑的速度。



近年政府積極推地,發展商土地儲備增加,料未來有不少項目申請預售樓花。資料圖片

6961伙遠期樓花待批

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)新盤減價大趨勢無可避免。翻查地政總署資料,即使首季已批出8個新盤預售樓花同意書(售樓紙),涉及約5,097伙,但首季新申請預售樓花的住宅項目卻達4,370伙,較去年第四季2,279伙大幅上升91.8%,令目前滾存待批售樓紙的新盤單位仍高達9,999個,當中於2018年落成的遠期樓花盤佔6,961伙,佔待批單位約七成。

學者預測,今年新盤減得最勁的屬遠期樓花盤,恰恰這類新盤將是今年供應量最多。據地政總署資料顯示,現時待批預售的新盤共26個,涉及單位約9,999伙。當中有15個屬於2018年落成的遠期樓花盤,佔約6,961伙,佔單位數量約69.62%;2017年落成的有7個涉及1,837伙;2016年落成的有4個,涉及1,201伙。

首季批出售樓紙的8個新盤約5,097伙中,今年落成的只得兩個,分別是位於九龍塘及石硤尾的項目,共涉及24個單位,其餘5,073個皆預計2017年至2019年落成。當中2017年落成的項目有3個,分別位於何文田、將軍澳及元朗,共涉及2,580個單位;2018年落成的項目有兩個,分別位於何文田及元朗,共涉及1,473個單位;餘下一個項目位於沙田,涉及1,020個單位,預計於2019年落成。

業界料新盤勢將「水浸」

換言之,今年至今獲批及待批售樓紙的新盤,總數為15,096伙,當中今年落成的只有1,225個,2018年落成的就達8,434伙,佔新盤單位總數的55.9%。美聯物業首席分析師劉嘉輝說,近年政府積極推地,發展商土地儲備增加,相信未來有不少項目將會申請預售樓花,故累積待批數字有望回升。業界預測,今年新盤勢將出現「水浸」。

利嘉閣地產總裁廖偉強預測,雖然今年將有大量一手供應,但在地價及建築費沒有明顯下降的條件下,發展商惟有在推盤時扭盡六壬,盡量平衡價量發展,因此預期今年的賣樓難度將會增加,多少影響推盤數量及步伐,預測全年一手成交量將較去年減少,由之前預測的1.8萬宗修訂至1.6萬宗水平。

近月新盤增優惠或減價一覽

樓盤	增優惠或減價內容
何文田 ONE	◆加入「上車」折扣、「一家親」優惠令總折扣優惠由原本17.5%至18.5%,增至21.5%至26.5%,變相劈價最多約8%。
HOMANTIN	◆會德豐系內9間公司員工及家屬再減4%,總折扣高達30.5%。 ◆其中36伙增加折扣優惠,包括100%從價印花稅優惠(相當於成交價7.5%至8.5%)或可直減8.5%樓價、贈送60%買家印花稅或可直減9%樓價、家居裝修折扣由3.25%增至3.5%,加上60天付款可獲減4%樓價,總折扣達25%,比之前20%高5個百分點,變相減價18%。 ◆大手買家(購買2伙或以上)再可獲減最多1.2%,計入大手最高折扣26.2%。
大角咀 浪澄灣	◆其中20伙3房及4房戶減價10%至12%,首兩年免供。 ◆其中4伙複式戶減價5%,首兩年免供。
東涌昇蒼	◆增限時折扣、代繳印花稅、按時付清樓價現金回贈等,令總折扣優惠由14.5%增至26.8%,連同介紹近親置業現金回贈,總折扣優惠達28.4%至30.8%。 ◆備用一按由80%增至85%。
西貢逸瓏園	

製表:記者 梁悅琴

發展商加快套現有啓示

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)本港經濟轉差,土地供應持續增加,加上加息陰霾,樓市下行趨勢已成。為保留充裕資金應對即將臨的逆境,各大發展商絞盡腦汁以五花八門的優惠促銷新盤套現。部分景觀一般,或者區內供應多令銷情變慢的新盤皆面對減價壓力,近月來便有4個新盤或貨尾盤要以增優惠或大劈價突圍谷銷量。

何文田盤增優惠銷情仍慢

當中最令市場感到愕然的是會德豐地產於何文田 ONE HOMANTIN今年3月下旬首推118伙,首日只售出約30伙,銷售量只有25%。發展商為求突破銷情,於4月1日突加入「上車」折扣、「一家親」優惠,令總折扣優惠由原本17.5%至18.5%,增至21.5%至26.5%,變相劈價最多約8%。另外推出加入會德豐系內9間公司員工及家屬可再減4%優惠,總折扣高達30.5%,可惜減價後銷情仍然呆滯,減價重推首日只沽13伙。

浪澄灣變相減價重推沽清

恒隆地產亦於4月8日突公佈增加折扣優惠變相劈價重推大角咀浪澄灣的36伙貨尾,包括100%從價印花稅優惠(相當於

成交價7.5%至8.5%)或可直減8.5%樓價、贈送60%買家印花稅或可直減9%樓價、家居裝修折扣由3.25%增至3.5%,加上60天付款可獲減4%樓價,總折扣達25%,比之前20%高5個百分點。至於大手買家(購買2伙或以上)可再獲減最多1.2%,計入大手最高折扣26.2%。此36伙未計大手折扣前的折實平均呎價達14,418元,與去年該盤售出的相若望海高層單位平均成交價相比低約18%。發展商今次出招奏效,重推首日已沽清,之後加推單位已開始調升售價。

另一個貨尾盤由南豐發展的東涌昇蒼亦加入減價行列,4月26日晚昇蒼突將其中20伙逾千呎3房及4房戶減價10%至12%,並推出首兩年免供搶客,事隔兩日即4月28日又將其中4伙複式戶減價5%。

去年底推售以來才售出40伙的西貢逸瓏園,發展商信和置業亦要增優惠變相減價促銷,於4月26日晚突公佈增加限時折扣、代繳印花稅、按時付清樓價現金回贈等,令總折扣優惠由14.5%增至26.8%,變相減價12%。連同介紹近親置業現金回贈,總折扣優惠高達28.4%至30.8%。同時,將備用一按由80%增至85%,實行用減價及低首期吸客。