

高成數按揭口水戰 美聯新地唱對台

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)樓市不斷下滑,有發展商「劍走偏鋒」,推出超高成數按揭。作為本地地產代理龍頭之一的美聯集團(1200)主席黃建業對此做法不表認同,更語出金句:「以前買樓靠努力,今日買樓靠父按」。他認為發展商推出這類按揭,反映市場購買力已被大量消耗,擔心下一浪跌市很快到來,預測至明年底樓價將由去年高位下跌約三成,公司面對逆境將會「瘦身」及調整分行網絡,但主要採自然流失的方法,未計劃主動裁員。

近期多個發展商推出超高成數按揭,按揭成數竟高達120%至123%,令市場咋舌。黃建業昨日於股東會後回應記者提問時,直指發展商「說法極端」、「好有創意»,笑說:「而家買樓要捱埋老豆層樓嚟按,要兩代人先借到首期,反映購買力已被消耗得七七八八。我就點都唔會按層樓,個仔點係嘅事。」

籲寬按揭保樓市健康

他認為,暫時發展商仍不會主動減價,主要透過增加優惠去賣樓,例如最近的高成數按揭、拉長免息期等。他坦言因發展商動用旗下財務公司借錢,旗下經絡按揭生意有受到輕微影響。黃建業指,其實市場資金充裕,惟金管局在按揭成數方面收得太緊,買家難以透過銀行借得貸款,建議當局因時制宜放寬按揭成數,讓樓市能更健康發展。

樓市或再跌12個月

黃建業指本地樓市處冰河時期,縱然市場剛性需求仍在,但政府「3D辣招」冰封樓市,削弱業主放盤意慾,加上金管局收緊按揭,令市場成交低迷,在未來供應持續增加下,窒礙樓市健康發展。他表示,上半年整體物業註冊錄僅2.6萬宗,創26年的最差半年紀錄,預期今年整體物業成交創新低,僅錄約5萬多宗。

雖然目前樓市首階段調整期中最差時間已過去,但黃建業指,在小陽春購買力消化後,樓市交投又再放緩,加上未來供應增加,料第二階段調整將開始,樓市或再跌12個月。事實上,現時樓價已由高位跌逾一成,今年料再跌5%,預料明年有機會跌一成,樓價將由高位累跌3成。

公司計劃「瘦身」

黃建業指,面對生意轉差、租金又跌得



美聯集團主席黃建業自言:「我就點都唔會按層樓,個仔點係嘅事。」 記者張偉民攝

慢,人工亦上升,公司未來策略會「瘦身」,但瘦身不代表裁員,會採自然流失的方法,而因為宣傳模式的改變,個別部門會增聘人手,如IT人才等,亦會留意競爭對手的動向進行規模調整。分行網絡方面,部分效率低與資源重疊的分行會關閉,新界區因新盤供應增加,則會相應開分行。

他強調,未來會留意政府換屆與經濟表現等,再決定公司發展方向。被問到英國脫歐與否對本港樓市的影響,他認為脫歐對英國及歐洲的影響會更大,對本港樓市的影響不會大。

另外,由地產代理業界組成的「市民置業關注組」,昨日與自由黨舉行會議,表達業界希望放寬按揭的訴求,關注組發言人郭德亮指,自由黨全力支持,並會作出多方面協助與跟進工作。

雷霆：優惠利換樓鏈 黃建業：買樓靠父按



新地雷霆(右)表示,不同發展商推出不同優惠以協助換樓客置業,對整體樓市有利。 記者蘇洪鏞攝

香港文匯報訊(記者 蘇洪鏞)本周「按凸盤」大戰一觸即發,新地元朗PARK YOHO Venezia將與同區長實宙宙短兵相接。被問到有樓盤同樣以高成數按揭作招徠,新地副董事總經理雷霆昨日表示,不同發展商推出不同優惠以協助換樓客置業,令二手供應增加,使換樓鏈順暢,對整體樓市有利。

新地代理助理總經理陳漢麟表示,項目將於今日(24日)下午截票,料當中約三分之一為認購多於兩伙的買家。消息指,該盤截至昨天收近2,800票,按首批191伙計超額認購13倍。

PY Venezia超額認購13倍

被問到會否擔心引起金管局收緊管制,雷霆指,本港樓市有賴金管局審慎的風險管理,作為發展商一定會支持當局的政策。而系內元朗峻巒1A昨日連錄兩宗成交,包括9A座11樓D室,實用面積643方呎,成交價約679.71萬元,折合呎價10,571元。

臨近暑假,再有市區新盤登場,由百利保及富豪、市區重建局合作的深水埗尚都,昨

日上載樓書,該單幢項目涉及157伙,實用面積由276方呎至458方呎不等,戶型涵蓋開放式、一房及兩房。樓盤關鍵日期為2018年5月,每方呎管理費約3.9元。

市建局尚都上載樓書

另一邊廂,長實旗下紅磡維港·星岸昨日更新價單,將價單內部分5座A室及C室單位價單定價調升,較5月底定價提價3%,而新定價將於下周一(27日)生效。是次涉及加價的單位不足一個月兩度加價,累計加幅約5.3%。

昇譽揸訂貨提價17%

至於南豐旗下的東涌昇譽將日前的揸訂戶加價重售,涉及3伙分別為1座17樓C室、3座16樓B室及5座19樓E室,加幅由10.5%至17.4%不等。加幅最大的1座17樓C室,實用面積702方呎,去年初定價為841萬元,呎價11,980元,及至昨日提價至987萬元,呎價增至14,060萬元。發展商同時公佈銷售安排,於下周一(27日)以先到先得形式發售。

嘉薈軒轉手蝕逾450萬



嘉薈軒灣仔 資料圖片

香港文匯報訊(記者 蘇洪鏞)灣仔單幢樓嘉薈軒新錄蝕手個案,消息指,該廈高層10室,實用面積611方呎,最初叫價近1,300萬元,最新減至1,110萬元易手,折合呎價18,167元。原業主於2013年初以1,510萬元買入,迄今轉手賬面蝕400萬元,倘計及其他費,料共需損失逾450萬元。是次成交價更低於再對上一手買家於2008年的買入價1,180萬元。

同樓盤方面,世紀21創建地產余達文指出,西半山輝煌臺連錄兩宗成交,其中低層C室實用面積431方呎,以680萬元成交,折合呎價15,777元,原業主於2012年9月以638萬元購入上述物業,持貨至今近4年物業僅升值約7%。

另一方面,銀主盤幾乎日日湧現,市場再錄兩間屋物業由銀主接手。據環亞拍賣行網站顯示,該行將於下

月初推出黃大仙下邨龍康樓高層8室銀主盤,單位實用面積377方呎,截至昨日網站未顯示開拍價。

黃大仙元朗現公屋銀主盤

據土地註冊處資料顯示,業主於2001年以綠表價21.64萬元購入,及後連同一按揭共抵按達4次,涉及金額逾166萬元,較買入價「借凸」逾6倍。業主於2015年10月宣告破產,旋即遭銀主收樓。

同時,元朗朗屏邨悅屏樓低層46室亦成為銀主盤,單位實用面積約366方呎,截至昨日網站未顯示開拍價。據土地註冊處資料顯示,業主於2007年以綠表價9.9萬元買入,其後先後將單位抵按達6次之多,涉及金額共93萬元,較買入價「按凸」逾8倍。

天水圍居屋天盛苑銀主盤獲承接,祥益地產黃榮雯表示,涉及C座低層6室,面積433方呎近日以310萬元連補價成交,折合呎價7,159元。據土地註冊處顯示,原業主於2007年以綠表價55.3萬元買入,其後將單位抵按達3次,涉資65萬元。另據市場資料,上月份同面積的單位以自由市場價380萬元成交,今次成交較此例低近兩成。

天富苑低層低市價易手

此外,市場錄得「多按」居屋成交,據土地註冊處資料顯示,天水圍天富苑F座低層4室,實用面積650方呎,以綠表價200萬元成交,折合呎價3,077元,較市價低逾一成。原業主於2001年以綠表價69.5萬元購入,其後將單位抵按達5次,共涉金額約219萬元,較買入價超出2倍,迄今轉手賬面升值1.8倍。

美高梅高層豪界1.2億辣稅

香港文匯報訊(記者 蘇洪鏞)上月傳出加拿大領事館持有的渣甸山高士美道6號逾5億易手,買家身份曝光。據土地註冊處資料顯示,物業上月底以5.05億元成交。登記買家為德邦發展有限公司,估計買方需付合共成交價23.5%的「雙辣稅」,涉資逾1.18億元。

據公司註冊處資料顯示,公司董事包括程德偉(CHING TAK WAI COLIN)、顧希琳(KU HEI LAM ELLEN)及劉珍妮(LAU JENY),其中程德偉為美高梅中國

副總裁。市場有傳程、顧二人與「賭王」何鴻燊女兒何超瓊關係緊密,有指何氏為物業背後實際買家,惟消息未獲證實。

物業現址有一幢建於1957年、兩層高的獨立洋房,實用面積5,809方呎,並附有逾7,000方呎花園。項目佔地約10,468方呎,倘以地積比率0.6倍重建,可建樓面達6,281方呎,按成交價計算每方呎樓面地價約8.04萬元。

大欖住宅地今日截標

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)屯門青山公路大欖段住宅用地將於今日截標。美聯測量師行董事林子彬表示,地皮規模較細,有機會吸引中小型發展商競投,而且隨着國際學校進駐該區,預料可取得不俗反應,若以每呎樓面地價約3,800元計算,地價約11.16億元。

資料顯示,屯門青山公路大欖段地皮面積約為81,570方呎,若以3.6倍地積比率計算,估計可建樓面面積約

為293,642方呎,可發展為低密度分層式住宅。實地章程規定中標發展商需負責鋪設接填項目部分的行人通道、以及進行的噪音、渠務及排污問題環境評估,施工期間亦需避免影響現有屯門公路建築。

林子彬稱,該區另一賣點為近年進駐的哈羅國際學校,增加區內地產潛力,故預計是次推出的地皮亦會受到歡迎,尤以毗鄰發展項目的發展商較具優勢。

互聯網+

蘇寧控股集團董事長張近東(左)和中國電信集團公司董事長楊傑(右)溝通交流。

蘇寧與中國電信23日在北京簽署戰略合作協議。未來,雙方都將拿自身的優質渠道資源合作。蘇寧整合了線上蘇寧易購平台,線下1,600家核心商團門店、1,500多家覆蓋縣鎮市場的易購直營店,以及PPTV聚力傳媒、蘇寧置業等渠道觸點;中國電信則梳理了6萬家精品專營渠道門店,展開合作。



蘇寧與中國電信全方位戰略合作 聯手打造「產品+應用+內容+服務」生態圈

此次是蘇寧首次與運營商開展的全方位合作,未來蘇寧和中國電信將共同構建基於「產品+應用+內容+服務」的多維度、立體生態圈。未來,合作內容上,雙方將在通訊、家電產品、4G、光纖寬帶產品,智慧家庭、智慧門店等信息化應用、視頻內容業務、消費金融服務、農村電子商務和人才共建等方面全面展開,共同打造全新的產業生態,實現合作共贏。

產品方面,蘇寧的各類渠道將快速加載中國電信4G、光纖寬帶、天翼高清等全業務銷售,並結合自身供應鏈優勢,整合手機、電視等硬件產品資源,打造優惠禮包,提升產品競爭力。同時,蘇寧自主品牌PPTV聚力手機新上市機型,將支持中國電信倡導的六模全網通國標終端制式,並逐步覆蓋中國電信在全國各地的銷售渠道。

應用方面,雙方將基於信息化應用系統及平台、信息化基礎設施、信息化運營商業模式,形成智慧地產應用解決方案,結合中國電信「4G+光寬帶+應用」的家庭通信解決方案,共同創「新智慧地產4.0」標準。與此同時,中國電信還將在蘇寧的基礎網絡、門店信息化應用等方面提供全面支撐。

內容方面,蘇寧擁有的PPTV聚力傳媒視頻內容資源將和中國電信天翼高清等家庭端口進行合作,結合中國電信的定向流量資源優勢,為雙方用戶提供更加豐富、優惠的內容服務。

服務方面,蘇寧的供應鏈體系、消費金融能力以及覆蓋全國的物流能力將為中國電信提供後台服務支

撐。雙方將開展物聯網智能家居及地產行業大數據信息服務運營等合作,構建在線物業閉環服務及社區O2O服務。

打造「全網通任性付」 發力消費金融

在超前消費日益成為大家熱衷的消費形式大前提下,蘇寧和中國電信更是將消費金融作為本次合作的重點。

雙方將蘇寧任性付與中國電信合約機政策進行資源整合,打造創新消費金融服務品牌「全網通任性付」,為雙方客戶提供更多的消費場景和更便捷優惠的金融服務。這意味着未來用戶在購買中國電信合約機時,每月只需繳納通訊費用即可享受任性付帶來的購機直降,甚至是0元人民幣購機的優惠。

深挖農村電商機遇 開展家電惠農

對於目前各大企業競相追逐的農村電商市場,蘇寧和中國電信也在此次合作中多層面展開了深度戰略合作。據悉,下一步,中國電信不僅將積極參與蘇寧在農村市場的各項活動,雙方還將共同提供適合農村家電和信息消費需求的產品,形成在農村市場的長效合作機制。

在產品層面,雙方將聯合開發「家電+電信業務」的優惠禮包,打造差異化的競爭產品;在渠道層面,蘇寧易購直營店將與電信專營店進行業務的相互滲透;在活動層面,未來雙方計劃將聯合開展不少於萬場的現場促銷活動。(北京報道)