

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。作為本港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。

近來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：「而家買樓要靠埋老豆層樓樓按，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，個仔點係唔嘅事。」

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，旗下網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，削弱業主放盤意願，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，個仔點係唔嘅事。」

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，未來會留意政府换届與經濟表現等，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。

黃建業：買樓靠父按

雷霆：優惠利換樓樓



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 將與同區區長實世宙短兵相接。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，使換樓更順暢，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按揭，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。而系內元朗峻峯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%。

昇譽撻訂貨提價 17%

至於南豐旗下的東涌昇譽將日前的撻訂戶加價重售，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。

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，市場再錄兩間公屋物業由銀主接手。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，祥益地產黃華雯表示，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69.5萬元買入，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大道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(CHARING 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。市場有傳稱，顧氏二人與「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。

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為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。

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際標準制式，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+光纖寬帶+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。

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)