

熱錢轉戰車位 大賺蝕讓頻現

香港文匯報訊(記者 蘇洪鏘)自新辣招出台後,二手住宅交投冰封,資金流向非住宅物業,涉資較低的車位市場忽被炒熱,多個停車場拆售暢銷,更屢創新高成交,但同時亦不乏撻訂及蝕讓個案。有代理建議,投資者宜了解屋苑車位與住戶比例;同時由於預期加息,建議車位租金回報率坐底3.5厘才值得投資。

在樓市加辣後,有資深投資者已連續拆售多個停車場,截至11月29日計,辣招後市場已推出約11個拆售停車場,當中以東涌昇龍規模最大,佔了697個車位,單日沽出560個之多,更即日錄得多宗撻貨獲利成交。

帝峯·皇殿398萬易手稱王

而市場上的新高成交亦頻頻湧現,如天水圍嘉湖山莊的車位便於月內5度破頂,最高成交價為88萬元;大角咀帝峯·皇殿的車位,則以高達398萬元易手,成為九龍的車位王;而位於西營盤維港峰的車位,造價更高達460萬元,足以購入新界區的上車盤有餘。

與此同時,近期交通諮詢委員會力倡加重違泊定額罰款,期望能於今屆立法會內通

過,而房屋署也將於明年1月起,增加轄下停車場車位月租,預計領展及私人屋苑的停車場將緊隨加價,令車位需求更趨殷切,車位市場愈炒愈熱。另外,現時熱門住宅一帶的車位供應量極少,加上經修例後,新盤車位已不能豁免納入地積比率中,令車位進一步求過於供。

美聯旺舖高級區域營業董事梁國文表示,雖然車位投資市場熾熱,但目前被推至超價的車位均位於豪宅區,買家一般並不太在乎售價,有需要便會購入,並不能作為市場指標。部分地區尤其是新界區車位,售價雖然遠不如市區車位,惟區內的車位需求未必如想像中大,投資者需慎防被市場氣氛所影響,而致購入真正價值低於售價的車位。

有位於屯門居屋的車位,在市場一片利好聲下,仍於近日錄得連環6宗撻訂,連同更

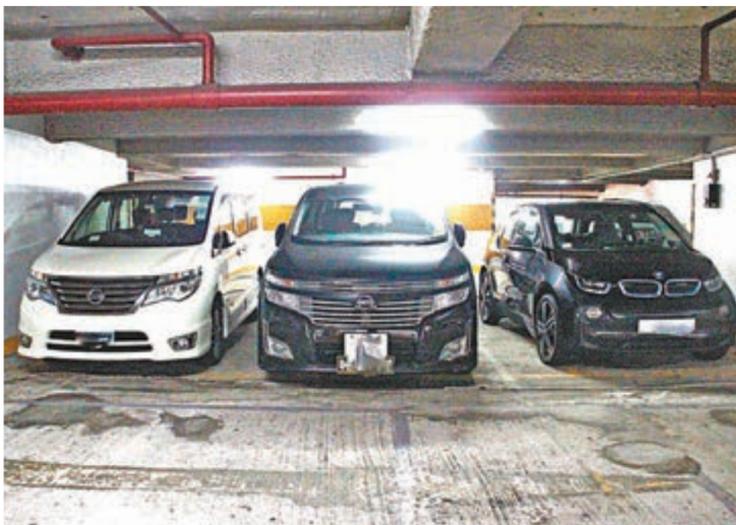
早期的個案,該場已共錄得14宗撻訂。

屯門居屋錄連環6宗撻訂

究其原因,在於該屋苑本身樓價不高,代步以平民私家車為主,承租力有限,故當首年保證回報期即將結束,便開始出現撻訂或蝕讓個案。

代理:逾3.5厘回報才值博

梁國文續指,選擇車位投資時,必須先了解車位與住宅的比例,也要考慮同區的供應,更須觀察附近一帶的街道於每晚11時後的泊車情況,以全面了解當區車位需求。購入車位前,宜先計算租用車場30年的總租金,若高於車位叫價才值得入手。由於預計短期內將會加息,故車位的租金回報率,亦應最少有3.5厘以上才值得投資。



資金流向非住宅物業,多個停車場拆售暢銷,更屢創新高成交,但同時亦不乏撻訂及蝕讓個案。張偉民攝

柴灣現連環4吉舖



柴灣道345號地下連環出現吉舖。梁悅琴攝

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)零售寒冬未過,屬民生區的柴灣亦現連環吉舖。柴灣道345號地下連環出現四個吉舖,個別已交吉3年都無人肯租,乏善足陳。區內代理表示,由於業主不願面對現實減租,反而企硬並加租,加上市道弱,區內的零售商已齊備,難以找新業務於該區經營,因而出現吉舖。

2號舖交吉3年仍未租出

據悉,柴灣道345號地下1號舖原由邦民財務租用,面積約400方呎,

月租約6.8萬元,今年6月底租約到期未有續租,業主放租叫7萬元,交吉至今5個月。地下2號舖面積約380方呎,2013年開始交吉至今3年,原租約月租約4.5萬元,業主放租叫4.8萬元。

至於地下3號舖原有昇輝珠寶金行租用,面積約400方呎,月租約4.5萬元,昇輝不再續租,業主放租叫價達5萬元。惟一肯調低叫租為地下5號舖,由東亞銀行持有,面積約1,380方呎,原本月租21萬元,如今交吉,叫租減至16萬元。

尖沙咀低價商廈頻獲承接

香港文匯報訊 政府再為住宅市場「加辣」,資金以工商物業作為重點出路,核心區呎價低於一萬元商廈迅速被市場吸納。美聯商業營業董事李鎮麟表示,該行獲業主獨家委託出售尖沙咀漆咸道南87至105號百利商業中心516-37室單位,面積約5,870方呎,以約4,350萬元成交,折合每平方呎叫價約7,410元。李氏指,業主開價時已較估值低約兩成,目前成交價更低,屬區內罕見。

首邦行呎價8500元

李氏續指,本行獲業主獨家委託促成尖沙咀首邦行805室單位,成交價約483萬元,面積約568方呎,折合每平方呎叫價約8,500元,較意向呎價11,000元,大減約兩成二。現時該廈每平方呎市值租金可高達約4.3厘。由於附近零售、食肆及銀行等配套一應俱全,加上整體營商環境優越,相信鄰近一帶商廈將持續吸引投資者垂青。

大坑舖位減價兩成半

另外,大坑成特色餐飲匯聚點,大坑施弼街舖位減價兩成半放售,意向價2,000萬元。中原(工商舖)商舖部營業董事梁偉傑表示,物業位於施弼街9至11號地下A1號舖,地下面積約600方呎,閣樓面積約600方呎,物業總面積約1,200方呎,意向價約2,000萬元,平均呎價約16,666元。舖位現已交吉,並以每月約3.8萬元招租;前租客經營私房菜,舊租金約3.9萬元。

據悉,業主於2016年中曾以意向價約2,700萬元放售該舖位,至近期有感物業丟空一段時間,故調低意向價約25%。資料顯示,業主於2010年以約1,000萬元購入舖位。

梁偉傑指,大坑近年吸引不少特色食肆進駐,支持舖位呎租穩步上揚。資料顯示,大坑舖位呎租由2013年約53元上升至本年度約83元,3年間升幅逾五成。



按揭熱線 劉國圓 經絡按揭轉介首席經濟分析師

樓市加辣成交跌近4成

樓價。另外,10月份的新取用貸款只較9月輕微下跌0.6%至231億元,似乎未能反映辣招有冷卻買家入市的作用。而現階段申請的按揭貸款,將要待辣約六至八星期後,即12月及至明年1月數字,才能反映辣招對按揭市場的影響。

與此同時,辣招的影響亦直接反映於物業成交上,根據美聯物業統計,35屋苑成交量由11月7日開始,連續三個月錄得低於50宗的紀錄,11月21日至27日,僅錄得38宗成交,與辣招前的一星期的63宗成交,大幅下跌近四成。

另外在物業價格分布上,購買細價樓、大銀碼及豪宅物業的客戶比辣招生效前佔的比重多了。根據經絡按揭轉介研究部及金管局的數據顯示,最新截止11月28日的臨時數字,細價樓佔整體比例上升,以200

萬至500萬物業為例,由10月份的39%,上升至11月份的44.1%,1,000萬至2,000萬的貴價樓,9月佔整體比例12.4%,10月佔10.4%,11月份佔9.1%,至於2,000萬以上的豪宅,10月份佔4.1%,11月份佔3.1%。

細價樓抗辣能力較強

這些數字反映細價樓抗辣能力強,加上細價樓可承造的按揭成數較高,估計仍然吸引首次置業者「上車」;其次人民幣持續貶值,內地熱錢南下,內地客鍾情大銀碼及豪宅單位,所以即使有辣招的衝擊下,料大銀碼的單位及豪宅的成交將錄得升勢。最新的報道指,有內地豪客連掃旺角新盤5伙,成交額5,700萬,稅款1,700萬,佔成交額的三成。

上海街舖位3000萬放售

香港文匯報訊 靚位商舖難求,同時可吸納旅遊及民生客源的地段更為市場少見。美聯旺舖營業董事游院玲表示,該行獲委託獨家代理佐敦上海街168號舖位物業的出售及出租事宜。物業建築面積約1,600方呎,包括地下面積約800方呎,以及800方呎入則閣樓,門闊約12呎。現時放售價3,000萬元,折合平均呎價僅約18,750元,為同區抵買之選,放租叫價則為5萬元。

游院玲表示,是次推出市場舖位適合

用途廣泛,舖位設有洗手間及後門,作食肆及零售商店等均可。

可作食肆及零售商店等

參考鄰近舖位近日放售價格,現時同街毗鄰面積700餘方呎舖位,叫價水平亦達3,300萬至3,800萬不等,是次放售舖位面積更大,附設入則閣樓,叫價更相宜,可謂區內高性價比的「抵買筍盤」。舖位同時於市場放租,呎租水平僅約31元。



科技成就未來 深港合作共贏

「2016 第十五屆香港珠三角工商界合作交流會」前奏報道

培育創新人才 傳承工業發展

——訪「香港青年學生見·識香港/珠三角工業」計劃副主席李沛良

為了讓青年學生有機會實地見識港資企業和內地企業在珠三角的最新發展情況,體現當前深港合作的需求和趨勢,香港工業總會副主席郭振華及東江集團主席李沛良倡議,由工總會設立「香港青年學生見·識香港/珠三角工業」計劃(以下簡稱「計劃」),讓香港青年學生到珠三角地區參觀訪問不同企業,透過訪問先進設備、現代化廠房和完善管理的大型企業,讓他們認識珠三角地區企業的創新歷程。郭振華及李沛良分別擔任「計劃」的正副主席,冀望運用「計劃」提供平台讓年輕人到內地參觀工廠,給予機會令學生們深入了解工業,培養投身工業的興趣志向。

李沛良副主席表示,將於12月9日舉行的第十五屆香港珠三角工商界合作交流會研討會的「CEO對話」環節,分享如何推行智能化和自動化達致企業升級轉型,帶領東江集團由初期從事模具製造業務,發展成中國領先的一站式注塑解決方案供應商的成經驗。這些企業創新發展策略,對珠三角港商有極大的參考價值。李沛良又表示,香港應發展知識型工業,主攻設計、研發及市場等範疇,惟困難在於要重新建立供應鏈、培養年輕人投入工業,提升年輕人對工業的興趣,應先讓他們了解工業界的創富空間。

李沛良認為:「年青人是現代社會的主流,亦是未來社

會發展的棟樑,他們雖然經驗不足但充滿理想,是值得我們投放資源在他們身上,讓他們成長。我們所做的,他們可能不明白;他們所講的,我們亦可能未能聽到。在對待年青人上,社會應該多些傾聽他們的心聲,對他們多點尊重,多些包容,多些鼓勵,給予更多的關心。」

冀年青人投身工業

李沛良續說,期望透過「計劃」宏揚香港工業承傳的精神和社會責任。通過組織香港青年學生參觀與交流,讓企業家與青年學生們分享他們的成功之道,讓成功企業家的經驗對學生有所啟發,學到書本外的知識,引導

學生正面發展。同時也希望在「計劃」推行過程中,着重於活動內容的實質,根據年青人的特點,以不同的方式,為他們提供一個有意義的學習機會。

李沛良表示:「工業是實體經濟,支撐着人類生活、資產的創造及積累,也是民生的基礎,工業並非傳統過時的產業,現代工業著重倚靠科技、研發、創新。從就業機會或年輕人入行都是至關重要,「計劃」就像「播種」,是要引導年輕人,而不是控制或強迫,因此不能急,不要指望在短時間內見效。期望新一代的青年能對工業重新審視,對工業更多一點認識、瞭解,便會知道工業對社會發展具有歷久不衰、巨大而且實在的貢獻。」

李沛良亦表示,這個「計劃」是非常有意義的,得到了眾多企業家的熱心支持及參與,計劃將與香港各院校合作開展一系列活動。「計劃」的成立,不但幫助了香港青年學生的成長及發展,擴闊視野,亦啟迪青年學生如何為自己的未來規劃,吸引更多青年入職工業、熱愛工業,最終培育他們加入工業行列。透過「計劃」,讓年青人對社會政治、經濟、文化各方面的認識更加客觀、逐漸成熟,進一步促進香港社會未來的發展。郭振華主席及李沛良副主席在此再次呼籲更多的熱心人士關注及支持「計劃」,傳承香港工業,促進企業宏揚工業承傳的精神和社會責任。



「香港青年學生見·識香港/珠三角工業」計劃副主席 東江集團主席李沛良