康山連環破頂 居屋稱王稱后

■康山花園極低層單位創出15,383元呎價成交，逼近同區私樓造價。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）私樓價格高聳入雲，情況蔓延至公營房屋。消息指，鰂魚涌康山花園剛錄得連環破頂成交，位於4座極低層A室，實用面積431方呎，兩房間隔，以663萬元售出(已補地價)，呎價竟達15,383元，逼近同區私樓造價，登上全港居屋呎價王寶座，並連同屋苑另一單位一齊成為全港首批呎價突破1.5萬元的居屋成交個案。

除上述居屋呎價王成交外。消息指，康山花園3座高層G室，實用面積592方呎，三房間隔，近日亦以840萬元連補地價成交，實用呎價14,189元，摘下全港樓價最貴居屋后座，打破2015年6月同屋苑830萬元成交舊紀錄，連環兩宗成交都打破全港居屋新高。

首批居屋呎售破1.5萬

事實上，康山花園近日亦錄得另一宗高價交易，除上述4座極低層A室成交外，屋苑2座高層E室剛易手，單位實用面積431方呎，2房間隔，據悉業主原叫價680萬元，後減價至662萬元成交(已補地價)，只輸給破頂成交「一個馬鼻」，實用呎價同樣超過1.5萬元，達15,360元。

資料顯示，康山花園本月錄6宗買賣，其中3宗樓價達800萬元。包括8座低層G室及2座高層C室，連補地價分別售812.8萬元及825萬元。而此前鰂魚涌內藍籌屋苑康怡花園一個實用面積902方呎單位，以1,538萬元易手，實用呎價17,051元，成交價及呎價亦創屋苑新高，短短數日內，區內屋苑連環創出新高紀錄。

此外，屯門山景邨有單位3年內樓價勁升4倍。祥益地產李意銘表示，山景邨8座（景美樓）低層8室，實用面積294方呎，原業主開價120萬元（未補地價），及後輕微調整售價，累減15萬元，終以105萬元（未補地價）成交，實呎3,571元。原業主於2014年以約21.54萬（未補地價）購入，額外印花稅3年徵稅期屆滿後即放售，賬面獲利83.46萬元，單位升值3.9倍。

將中2房癲價售750萬

樓市交投旺熱，細碼私宅被市民瘋搶，美聯物業林振聲表示，有業主趁好價沽貨套現，經該行沽售的將軍澳中心2房戶，成交價約750萬元，業主一手持貨至今約十二年，賬面大賺逾400萬元。成交單位為13座高層G室，實用面積509方呎，屬2房間隔，按成交價計，折合呎價14,735元。

比墅洋房再蝕千萬

另外，消息指大埔比華利山別墅翠樺道雙號洋房，實用面積2,474方呎，剛以2,880萬元易手，實用呎價11,641元。原業主為內地客，於2012年5月以3,830萬元買入，賬面蝕950萬元，若計及印花稅及佣金等開支，料蝕約1,100萬元。據悉該名內地客於上月另一單位已蝕約1,000萬元，料兩個單位合共虧蝕逾2,100萬元。

一手細單位貨尾跌足2季

價細「容易食」 全港賣剩810個

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）近年「納米盤」大行其道，市場亦不時對這類樓市怪現象作出大力鞭撻。然而，昨日一個報告卻道出另一個現實，據統計去年第4季一手市場共推出約8,175個A類單位(實用面積少於40平方米)，數字連續六個季度增加，佔各類單位總數的23%。不過，同一時間吸納量亦連續兩季維持90%的高位，追近推盤量的同時，A類單位貨尾量亦跌至僅810個，連續兩季低於一千個水平，扭轉之前長期高於一千個水平的情況。

中原地產研究部昨日發表研究報告，中原地產研究部高級聯席董事黃良昇指出，截至2016年第4季，一手私人住宅市場中，選取67個主要項目，A類單位累計有8,175個，佔各類單位總數的23%，數字連續六個季度增加。

細單位數字連升六季

業界認為，隨着樓價高企，發展商為令單位造價下降至市場可負擔的水平，加上去年11月住宅市場未推劃一印花稅前的累進式雙倍印花稅(DSD)有利細單位投資，造成發展商大肆推細單位的現象。

翻查該行資料，2015年第2季時，A類細單位的供應只有1,988個，佔總一手私宅供應的10%；其後第3季4,088個，佔19%；第4季5,987個，佔24%。2016年第1季6,546個，佔25%；第2季7,144個，佔23%，第3季7,576個，佔22%，而第4季更進一步升至8,175個。換言之，六個季度內(約一年半時間)，累計推盤量急增6,187個，累升3.1倍。

但細單位供應上升的同時，市場卻仍然有能力吸納。該行資料顯示，2016年第4季一手私人住宅市場，A類單位累計的吸納量為7,365個，吸納比重90%，第3季吸納量累計6,803個，吸納比重90%，連續兩季吸納量都高過90%。

吸納量促使現況持續

至於2016年第2季吸納量累計6,034個，吸納比例為84%；2016年第1季吸納量累計4,881個，吸納比例75%。2015年方面，第4季吸納量累計4,370個，吸納比例73%。第3季吸納量累計2,569個，吸納比例63%。吸納比例連續五個季度上升，估計本季貨尾量亦將持續低企於一千個以下的水平。

黃良昇續說，由上述的累積推盤量與吸納量中可以發現，近6個季度的一手私人住宅市場，A類單位銷售量追近推盤量。令A類單位貨尾量連續2個季度低企於一千個以下水平，扭轉早前四個季度高於一千個的情況。

該行數據顯示，2016年第4季A類單位貨尾量810個，第3季773個，已經連續兩季低過一千個水平。而此前第2季貨尾量為1,110個，第1季1,665個；2015年第4季1,617個，第3季1,519個，第2季185個。

■本港對一手細單位的吸納量連續兩季維持90%的高位。 資料圖片

A類單位一手私宅推盤量及吸納量統計

季度	吸納量	A單位佔總數
2016年第4季	90%	23%
2016年第3季	90%	22%
第2季	84%	23%
2016年第1季	75%	25%
2015年第4季	73%	24%
2015年第3季	63%	19%
第2季	91%	10%
2015年第1季	83%	11%
2014年第4季	77%	9%
2014年第3季	63%	9%
第2季	76%	8%
2014年第1季	92%	8%

資料來源：中原地產研究部 製表：記者 顏倫樂

龍譽周日再售 大手客優先

■保利置業(香港)市場銷售部主管高藹華稱，龍譽暫售至少166伙，套現逾15億元。 記者梁悅琴 攝

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）保利置業於啟德龍譽昨日落實次輪銷售安排，周日發售108伙。保利置業(香港)市場銷售部主管高藹華表示，該盤將分A、B組發售，首輪向隅客再入票獲優先揀樓。

她指，龍譽首輪向隅客再入票獲優先揀樓，屆時將以大手客（A組）優先揀樓形式發售，至少購買3伙，購買總伙數無上限，購買越多伙數越先揀樓，但指定戶型有限制，例如開放式及海景兩房戶等，而認購2A座A室4房戶買家須同時認購1伙非海景2房戶。B組再細分為B1組向隅客組別及B2組新客，可認購1至2伙。

愈豪愈優先 購買無上限

她稱，該盤於本周六下午3時截止接受認購，目前暫錄約140票，約60%為向隅客票，大手客不足10票。項目暫售至少166伙，套現逾15億元。

對於上一輪發售，發展商指希望惠及更多首置客，所以每名買家最多只購買4伙，但今次第二輪賣樓便不設大手客上限。高藹華稱，不覺得違背初衷，公司上次做好大讓步，今次希望兼顧到大手客。

龍譽今次加推108伙的價單售價由548萬至3,559.8萬元，價單呎價21,649元至31,063元。發展商提供最高18%折扣，並設8萬元首置回贈，折實呎價17,598元至25,402元，折實平均呎價21,522元，整批108伙價單總值約15億元。

調查：57%人料樓價升

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）鑑於樓價持續攀升，美聯集團副主席黃靜怡昨日指，該行3月透過電話訪問、網上問卷、講座現場問卷等形式進行調查，成功回收逾1,200份問卷，57%被訪者預期今年樓價上升，看跌的佔28%；20%人同意今年是置業時機，當中超過40%人基於「遲買會貴」心態，基於看好經濟前景及息口低企的各佔25%及15%，基於自住需要的佔18%。數據反映樓市上升預期乃主流，市民入市動機除用家需求外，不乏市場情緒及信心因素帶動。

調查最後以3大「恐慌性入市」徵狀進行分析，認同或不反對今年是置業時機的747人中，近30%人表示現階段願意追價接貨；近40%人願意採高成數按揭入市；及54%看重物業售價多於呎價。

形成有限度「恐慌性入市」

同時出現2項或以上徵狀的受訪者佔調查全數受訪者(逾1,200人)約22%，反映在樓價上升預期催化下，市場已形成有限度的「恐慌性入市」情緒。反觀38%不認同今年是置業時機的被訪者中，擔心樓市見頂及加息升溫的各佔約30%，逾20%基於首期不足，反映鐘擺另一面始釀避險情緒。

黃靜怡指，置業用家需求仍然是港樓重要購買力來源，據最新2016年中期人口數字，近122萬個自置居所家庭中，逾6成半「供斷樓」。至於有樓按的家庭住戶每月按揭供款與收入比率中位數由2011年約19.6%進一步回落至2016年約18.4%。另一方面，受樓價上升及收緊按揭等因素影響，令「轉買為租」個案增加，去年全租家庭數目比2011年顯著上升約12.9%至逾117萬，同期自置家庭卻不升反跌約1.3%。

她指，在購買力沉澱，樓價上升預期持續下，令預算有限的上車市場形成「剛需恐慌入市」，透支未來樓市購買力，「父按」上車及超級「首置客」入市熱潮，乃延長「買樓音樂椅」周期，當市場「只升不跌」預期逆轉，或按揭利息上升，令供樓負擔遞增，屆時有「父按」都無用，或令「父按」上車及超級「首置客」現象收斂。

「中美」佣金大豐收

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）去年下半年一手盤熱賣，地產代理佣金大豐收。美聯集團(1200)昨日公佈，截至2016年12月31日止年度轉虧為盈，收益錄得約51億元，按年上升約30%，創自集團1995年上市以來新高。至於中原集團表示，去年集團佣金收入達192億元，全年增長14%。當中，亞太區佣金佔40.5億，按年增長35%，其中住宅部佣金收入近34億元，創下自1978年創業以來住宅部新高。

黃建業：樓市處牛三 現少許泡沫

美聯集團公佈，去年度轉虧為盈，收益錄得約51億元，按年上升約30%，創自集團1995年上市以來新高。股東應佔溢利1,055萬元，2015年則錄得虧損約9,900萬元。每股盈利1.47仙，不派末期息。集團認為，行業整固有可能在年內出現。

集團董事總經理黃子華預計，今年平均每月每8.4個代理爭奪一宗住宅成交，迫近2013年高位。樓市進入「爭市佔」時代，今年1月，地產代理公司營業點及營業員牌照數目俱跌，反映規模較細的代理行難以應對成交縮減而撤走。其一例子是，集團接手一間在大埔區的小型代理行。

另外，為加大力度強化管治，集團創辦人暨主席黃建業由非執行董事轉任執行董事。他指，樓市正處「牛三」階段，預期今年樓價再升15%，見頂預期升溫，但以多項指標對比上一次樓泡爆破的1997年樓市，確定目前已現少泡沫，但縱使未來樓價下調，亦不能與97年後相提並論。現時樓價實呎破萬元，超97年高位近40%，租金亦較當年高位高近30%。惟低息持續，現時供樓負擔比率約44%，遠低於97年逾90%高位，而租樓負擔比率亦處不足40%水平。辣招既遏抑住宅炒賣，亦壓抑需求，摸貨幾近絕跡，今年首兩個月平均每月住宅註冊量不足4,000宗。現時市場資金充裕，今年初存款數字近11.9萬億元，遠高於97年不足3萬億元水平。

黃建業以啤酒論樓市，強調啤酒與泡沫比例此消彼長，啤酒有泡才有人愛飲，泡沫多過啤酒不健康。以目前情況，資產價格熱絡釀少泡沫，其他方面未超標，現無爆煲條件，惟要留意加息及資金流向等不確定因素成樓市逆轉拐點。總結經驗，他為市場提出4大置業啟示：力不逮不買、自住樓不沽、投資沽弱買強、收租揸十年。

中原港住宅部純利升1.25倍

另一方面，中原集團最新表示，去年集團物業成交金額為約10,678億元；佣金收入192億元，全年增長14%；成交宗數超過58萬宗，增長6%。中原地產去年於亞太區全年佣金40.5億，較2015年增長35%，其中住宅部佣金收入近34億港元，創下中原地產自1978年創業以來住宅部新高佣金。香港住宅部稅後盈利逾4億元，按年升1.25倍。

大埔超級城租金雙位數增

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）復活節快到，新地代理助理租務總經理黎苑媚昨日表示，大埔超級城今年以《新地復活童話之旅》為主題，以復活節經典代表賓尼兔牽引不同童話故事場景，推出《數碼創作工作坊》、《機械人講故事》及互動數碼《賓尼兔愛自拍》等遊戲活動，帶來多元智能的娛樂教育體驗。涉及宣傳推廣費為420萬元，與去年相若。

她預計，大埔超級城今年首季人流達2,200萬，按年升10%；生意額8.5億元，按年升10%。她又表示，今年上半年商場有35個新租及續租租戶，涉及樓面約7萬方呎，引入年青品牌專營店和人氣食肆如東京店麵屋武藏，租金可保持雙位數增長。

她稱，商場今年持續升級服務，如推出手機app，包羅餐廳訂位、電子取票、智能搜車等功能，還有豐富VIP消費積分獎賞的內容。