房協搶客 柏逸首日僅沽65%

一房呎價1.6萬 貴絕洪水橋

香港文匯報訊（記者 岑健樂、梁悅琴）發展商高價開盤，部分邊緣準買家轉購房協兩個資助房屋，令近期上車新盤銷情放緩。新世界以貴絕洪水橋呎價推出的柏逸，昨日發售首批66伙，發言人表示，售出43伙，銷售率65%，套現逾2.25億元，平均呎價約12,858元。其中位於第2座1樓C6之一房分層單位，實用面積304平方呎，成交價497.2萬元，呎價高達16,355元，料創同區新高呎價。

新世界發言人指，柏逸當中10伙兩房特色戶（地下連花園及頂層連天台）率先沽清，一房分層單位亦沽清。據代理表示，項目買家大部分為自住用家，並主要來自新界區。中原陳國威表示， 有一組客戶購入該盤兩伙3房套房單位，買家為兩姐妹，均屬首次置業，各購入一伙自住，兩伙位於同座，價單訂價分別990.8萬元及943.6萬元，選用即供付款辦法，折實樓價分別782.7萬元及745.4萬元。

錄得約350票登記的柏逸揀樓反應尚可，記者昨早8時45分於荃灣愉景新城的售樓處現場所見，未到登記時間已大排長龍，當中有不少家庭客，氣氛熱烈，人龍一度逾30人。

柏逸首批52伙，實用面積為283至684方呎，屬1至3房間隔，平均折實呎價12,236元，折實售價為404.95萬元至893.02萬元。其後加推的16伙，位於第1座，均為一房戶，實用面積為272至327方呎，平均折實呎價12,236元，折實售價373.2萬元至456.2萬元。

上車盤銷情降溫

事實上，近期上車盤銷情未如年初火熱，上周五宏安亦以貴絕大圍區呎價推售薈蕎首批105伙，首日只售出57伙，銷售率54%。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，現時樓市氣氛暢旺， 樓價不斷創新高，覺得無論業主或發展商均看好後市，因此發展商的叫價十分進取，新盤多數貼市價出售，但同期政府推出兩個資助性房屋，樓價較私樓有40%折讓，因而吸走不少購買力，令本月一手成交量下跌，至今只有約580宗，因應近期銷情，他修正一手成交量預測，由原先全月2,000宗大減50%至1,000宗，創今年第二低，但維持12月一手成交2,000宗，全年一手成交約20,000宗的預測。

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，美聯客戶於柏逸的出席率約70%，客源主要來自新界，用家比例逾80%，其中，約60%為年輕客，1房及2房單位較受歡迎。又認為在柏逸開價帶動下，帶動區內二手交投，本月至今元朗區多個屋苑暫有90宗二手成交，貼近10月108宗的水平，成交速度比上月快，因此預料本月成交會高於上月。

本月一手料回落

布少明指，本月整體一手成交略為放緩，料本月只有1,300至1,400宗，較上月1,600宗回落，但在剛性需求，加上在西九「地王」效應下，資金繼續追捧細價樓，因此他預計第四季整體樓價將升逾3%，細價樓升幅更逾5%。

新世界柏逸

■柏逸售樓處有不少家庭客，氣氛熱烈，一度出現人龍。

買家心聲

梁先生：自己不是首次置業，因施政報告提出的「港人首置上車盤」對他無幫助。他購買了一個兩房單位自住，慨嘆「租樓都要過萬蚊一個月，做咩唔買樓而要幫人供樓」。

孫先生：自己住粉嶺，跨區前往元朗南買「柏逸」是因為此樓盤有怡人風景與電梯上落，透露買了一個頂樓連天台的特色戶，又認為現時樓市情況良好，不怕自己「摸頂」。

■ 圖／文：香港文匯報記者岑健樂

代理意見

中原亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑：

無論業主或發展商均看好後市，叫價進取，近期新盤開價多數貼市價推，加上政府推出資助性房屋，因銀碼較私樓有明顯折讓，吸走不少購買力，亦與昨天開售的柏逸客源重疊，故對一手市況造成影響。估計柏逸可沽出約7成單位。細單位最受歡迎，估計可沽清。

美聯物業住宅部行政總裁布少明：

美聯客戶統計，柏逸買家出席率約7成，主要來自新界區客源，用家比例佔約8成。此外，有大手客鍾情屋苑配套及質素，有客戶打算連環購入2伙，金額涉約1,000萬元。透過該行入票的意向買家當中，約有六成為年輕客，其中1及2房單位較受歡迎。

新地匯璽II

■匯璽II出招力谷入飛人氣。圖右為新地會董事總經理謝文娟及新地代理總經理陳漢麟（左）。 香港文匯報記者梁悅琴 攝

建灝天寰

■啓德天寰共有44伙特色戶待售。圖左為建灝投資部經理鄭智荣。

香港文匯報記者蘇洪鏘 攝

匯璽II送百貨禮券催谷入飛

香港文匯報訊（記者 梁悅琴、蘇洪鏘）為吸引客戶入票，新地一於拋磚引玉，新地會會員除了於12月31日或之前購入南昌站匯璽II簽署臨時買賣合約，即可獲1%售價折扣優惠外，昨加入買家完成認購登記並成為新地會Facebook Fans後可獲100元一田百貨禮券誘客招數。

消息指，匯璽II至昨晚8時累收2,378票，比本周六推售321伙超額登記6.4倍，但遠遜於今年3月匯璽首批累收逾1.1萬票。為進一步吸客入票，新地會董事總經理謝文娟昨表示，新地會提供雙重優惠予「 匯璽II」買家，其中新地會會員於12月31日或之前簽署臨時買賣合約，即可獲1%售價折扣優惠。另外，買家完成認購登記並成為新地會Facebook Fans後可獲100元一田百貨禮券，名額1萬個，總值100萬元，將於周六開售當日設有專櫃以先到先得形式派發，換言之，即使入了票未有買樓都可以有此優惠。

新地代理總經理陳漢麟認為，匯璽II收票數字理想，相信大手組別收票數字將會上升，有機會佔接近一半比例。現時認購登記人士的區域分佈為港島區佔15%，九龍區佔50% ，新界區則佔約三分之一，以西鐵沿線為主，不少家庭客希望購買2伙或以上，加上現時區內四房單位供應較少，可見需求強勁。

陳漢麟又指，系內北角海璇連日來參觀示範單位人數眾多，每節參觀時間平均約2小時，招標文件將於今日開始派發，將於12月11日截標，暫無傾向提早截標。

天寰44伙特色戶擬招標

建灝投資部經理鄭智荣表示，啟德天寰共有44伙特色戶待售，考慮以招標形式推出，最快月內公佈銷售安排。該批單位實用面積由366方呎至2,498方呎，意向價會參考啟德或何文田等近期特色戶成交。

鄭智荣介紹，該批44伙特色戶，採用名廠廚廁用具，共涉逾5,000萬元。天寰全盤共822伙，鄭智荣總結，該盤累沽751伙，套現逾75億元，平均成交呎價20,148元。項目最高成交呎價29,534元。至於集團下個項目為赤柱豪宅，部署在未來一兩年內推出。

此外，消息指，昨日再有買家套股換樓，據悉，該買家早前以340元購入騰訊，趁昨日升至433.8元沽出，勁賺28%，隨即斥資1,632.9萬元向長實購入荃灣海之戀．愛炫美第3A座45樓C室，呎價20,110元。

西營盤尚嶺累積加價12%

其他新盤繼續加價。遠東發展於西營盤尚嶺有兩個特色戶連錄兩次加價，累積加價約12%。其中37樓A室連天台單位，實用面積1,049方呎，天台面積479方呎，前日價單定價已調升10%，昨日再加2%至4,246.53萬元，實用呎價40,482元。另一個為36樓A室平台特色戶，實用面積1,033方呎，價單定價調升至4,173.32萬元，實用呎價40,400元。

恒基地產昨亦將北角尚譽其中6伙價單售價劃一上調約3%，單位面積均為206方呎單位，加價後售價由573.1萬元至587.8萬元。

南豐新邨賣835萬破紀錄

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏘）鯽魚涌老牌屋苑南豐新邨創造價新高，消息指，屋苑11座中層D室，實用面積516方呎，作價835萬元成交，創屋苑歷史新高造價，折合呎價16,182元，迅速打破今年9月時錄得的815萬元舊紀錄。原業主於2014年以609萬元購入，持貨至今「額印刑滿」沽貨，賬面升值37%。

中原王勤學表示，元朗YOHO Town一期6座高層G室，實用面積637方呎，新近以893.8萬元沽出，創屋苑分層單位樓價新高，折合呎價14,031元。屋苑對上一宗分層單位紀錄為上月錄得的860萬元成交，是次新成交價升4%。原業主於2012年以480萬元買入，現轉手賬面獲利413.8萬元，升值86%。

迎海兩房戶賣950萬

馬鞍山半新盤迎海．星灣御兩房逾「9球」易手，中原胡耀祖表示，迎海．星灣御最新錄25座高層G室易手，實用面積564方呎，日前以950萬元易手，折合呎價16,844元。原業主於2014年以809萬元購入單位，持貨3年賬面獲利141萬元離場，單位升值約17.4%。

曼克頓山車位5年倍升

荔枝角曼克頓山最新錄得有車位成交，造價創屋苑車位新高。美聯王俊康表示，曼克頓山1樓一個雙號車位，成交價約260萬元貴絕屋苑車位。原業主於2012年以約132萬元購入，現持貨約5年沽出，賬面獲利約128萬元，期內物業升值近一倍。

中資連環買商廈 玖紙購中環中心

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）內地企業持續來香港買商廈物業。土地註冊處顯示，長實於本月1日公佈以402億元售出中環中心75%業權前，由星展銀行持有的中環中心9樓全層，以5.94億元售予於海外註冊的DELTA CONSULTANCY GROUP COMPANY LIMITED，以約樓面19,741方呎計，呎價3萬元。今次物業成交，涉及8,910萬元雙倍印花稅。消息指是由玖紙（2689）購入。

此外，中原(工商舖)寫字樓部副營業董事郭紅梅表示，上環干諾道中168號信德中心招商局大廈21樓13室，面積約1,632平方呎(未核實)，以約4,980萬元沽出，呎價約30,514元。單位可望海景。

信德中心高層售4980萬

據知，新買家為中資公司，首度來港設立辦公室，物業將作自用。資料顯示，原業主於2009年以呎價約11,600元購入單位，是次成交賬面獲利約3,087萬元，物業於8年間升值1.6倍。

美聯商業區域營業董事郭漢釗指出，獲業主獨家委託代理出售灣仔告士打道200號新銀集團中心10樓全層，物業面積約7,388平方呎(未核實)，現意向呎價為2.35萬元，即總意向價為約1.74億元，由於物業正對維多利亞港，享有廣闊煙花海景景觀，加上屬全層物業，用家能靈活調動單位間隔，私隱度亦更高。

■ YOHO MALL耗資1,000萬元推廣聖誕。左四為新地代理租務部副總經理黃佩玲，左五為租務部(推廣)助理總經理陳潔儀。 香港文匯報記者梁悅琴 攝

YOHO MALL搞冰雪世界吸客

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）聖誕節快到，不想遠行玩雪，去元朗YOHO MALL都可以找到冰雪世界。新地代理租務部副總經理黃佩玲預計，YOHO MALL聖誕檔期平均每日人流有望突破23萬人次。連同荃灣廣場及葵涌新都會廣場，旗下新界西北三大商場第四季人流及營業額料有10%至15%增長。

新地於元朗YOHO MALL為迎接商場全面開通後首個聖誕節，新地代理租務部(推廣)助理總經理陳潔儀稱，商場耗資1,000萬元推廣聖誕，包括於商場的露天廣場打造面積約4,000方呎的「冰雪世界」，客戶於本周五起消費滿100元即可獲得入場券，於12月1日至明年1月1日內到場玩到真雪及滑雪梯，每次限時20至30分鐘，每場約100人。

她稱，YOHO MALL逾110萬方呎樓面於今個暑假後已全面開通，10月人流及營業額，分別較9月增加5%及15%，以餐飲商戶平均每方呎營業額約600元最為突出，商場計劃加強餐飲租戶比例至59間，包括引入主題餐廳。目前該商場平日及假日人流錄15萬及18萬人次，人均消費逾2,500元，商舖營業額錄15%至20%增長，商場計劃在1年內將pop-up store由10個增至30個品牌。

冀內地客佔生意額30%

由於商場接連交通總匯，有跨境巴士前往皇崗口岸，她指，目前該商場的內地客比例佔10%，希望未來內地客佔其生意額可以佔30%。她稱，YOHO MALL提供約300間商舖，出租率近97%，平均呎租約50至200元，預計商場按年租金收入將逾5億元。