# 新盤重貨區大圖解

## 2.7萬伙待售 考驗承接力

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）樓市持續疲弱，多區新盤均銷情慘淡，發展商為挽狂瀾於既倒，近期各出奇招，但都見效甚微。據香港文匯報統計，現時新盤貨尾、已批及待批售樓紙的全新盤，總貨量已超過2.7萬伙，為近年高位，當中「最重貨」的發展商為新地，現手持5,558伙待售，而大埔白石角一帶則屬新盤供應最多的「重災區」，可售單位有6,575伙。若未來一段日子樓市仍然未見起色，為扶大廈之將傾，可預見新盤減價潮將由坐貨最多的地方開始蔓延。

據香港文匯報統計，現時市場上已批出預售文件但仍未發售的全新私人住宅項目，一共有16個（包括已開始招標但仍未截標的億京白石角海日灣），提供的單位數目多達3,074伙。再加上現時等待批出預售樓花同意書的24個樓花新盤約13,860伙。市場上單計全新未售的新盤，已至少有16,934個單位，這還未計大量毋須售樓紙的市區舊樓重建項目。

### 新地擁逾5500伙膺「坐貨王」

最近中原地產發表報告，指現時市場的貨尾單位高達10,370伙，將上述三個數字加一加，可以推算未來1年多時間內，市場上可出售的新盤貨量將高達2.7萬伙。本來於市旺時，這批單位可以被市場慢慢吸收，但最近樓市交投迭創新低，這2.7萬伙就相當考驗市場的承接力，貨量越多的發展商、供應最多的地區預料首當其衝。

據資料顯示，這2.7萬個單位之中，「最重貨」的發展商為新地，持有新盤單位至少5,558伙，拋離第二位信置所持有的2,527伙甚多。業內人士相信，市況回調下，「坐貨」越多的發展商，下調售價的壓力越大；不過，由於新地旗下新盤的分佈較廣泛，變相發展商可以分散投資，偏遠的新界區新盤售價上或者會有較大折讓，市區盤則維持高價。

### 白石角重災 億京壓力大

反而一些貨源高度集中某地區的發展商，其減價壓力相較新地更大。統計顯示，白石角一帶待售新盤達6,577伙，為分區之冠，其中好像億京目前手持的兩個大埔白石角新盤「海日灣I及II」，總貨量高達2,075個單位，屬可售新盤中坐貨第三高的地產商，同時間大埔白石角亦為未來供應重鎮，兩重因素下，其定價去向值得關注。

翻查資料，億京早前已開展海日灣I銷售部署，但僅僅推出當中約138個單位招標，不作公開發售。業內人士認為，發展商此舉明顯是想測試市場承接能力，亦不想市場知道其定價「底牌」，眼見最近銷情冷淡，或許下一輪發售時價格上會作出調整。

### 中原：貨尾量年底增至萬二伙

至於未來供應最多的地區大埔白石角一帶，預料將有6,575個單位於同期競爭。大量新供應下，加上其本身地段交通不算便利，可以預見該區將來新盤定價會較克制。供應第二多的屯門區，尤其高度集中於掃管笏附近的管翠路一帶，中國恒大現持有最多新盤單位，兩個期數合共提供1,982伙，相信發展商定價亦會偏平。

中原地產研究部高級聯席董事黃良昇近日表示，截至9月份，全港主要私宅貨尾量總共有10,369伙，預期今年第4季的貨尾量將會上升到1.2萬個的水平，創2006年以來的12年新高。黃良昇提醒，貨尾量上升，值得警惕。如果明年全球經濟放緩，香港亦難獨善其身。若新盤銷情進一步放緩，貨尾量可以快速上升。

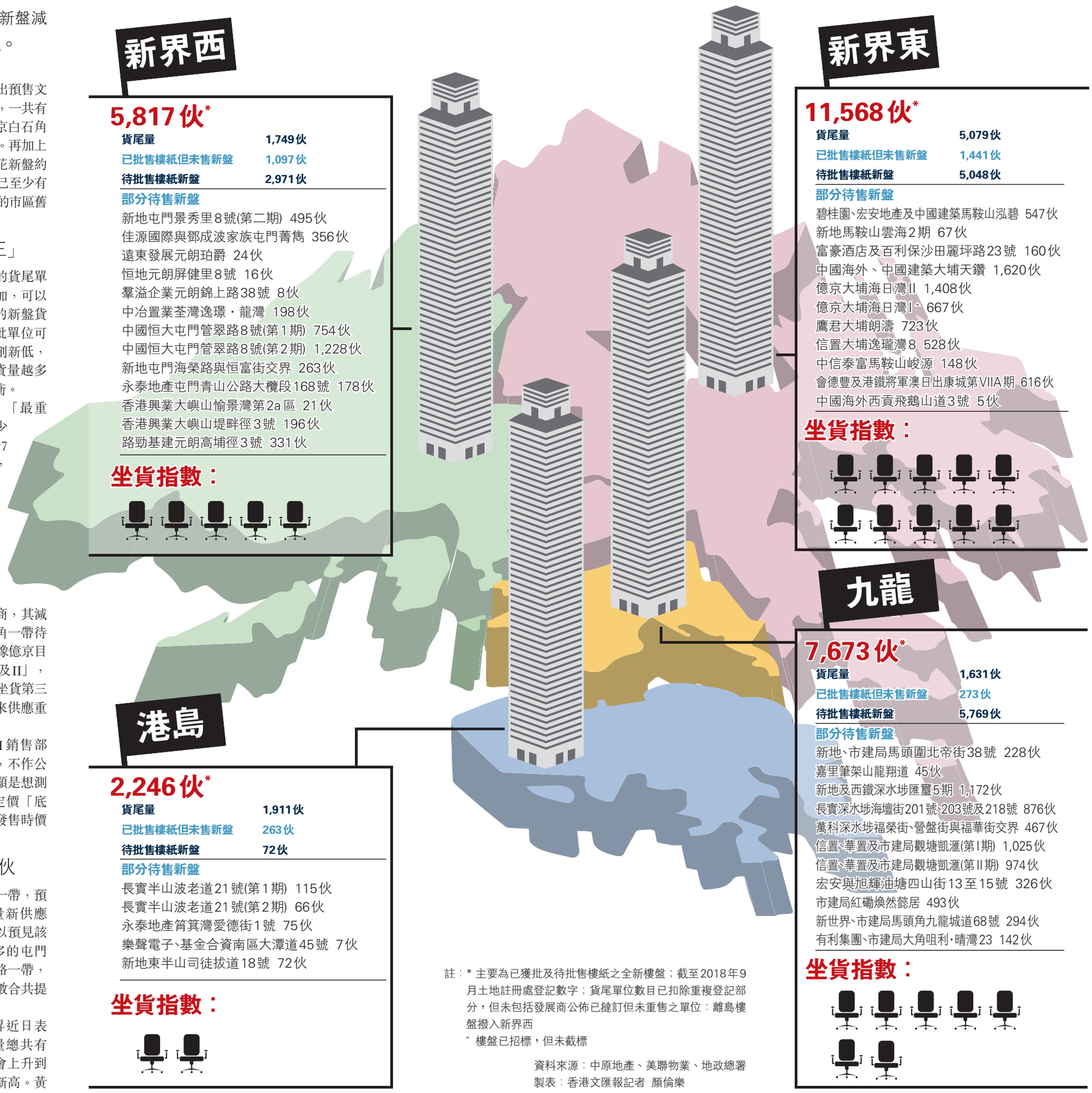
### 業界點睇？

**萊坊執行董事及估價及諮詢部主管林浩文：**
現時「貨尾」及未來新盤多，因政府政策及中美貿易等因素，市場需時吸納。估計多供應地區（如將軍澳、大埔等）賣樓的速度會加快，發展商會用「貨如輪轉」形式賣樓，定價會較「貼地」。港島區因供應少會相對「惜售」。

**中原地產研究部高級聯席董事黃良昇：**
預期今年第4季的新盤貨尾量將會上升到1.2萬伙的水平，創2006年以來的12年新高。數字上升，值得警惕。如果新盤銷情進一步放緩，貨尾量將快速上升。

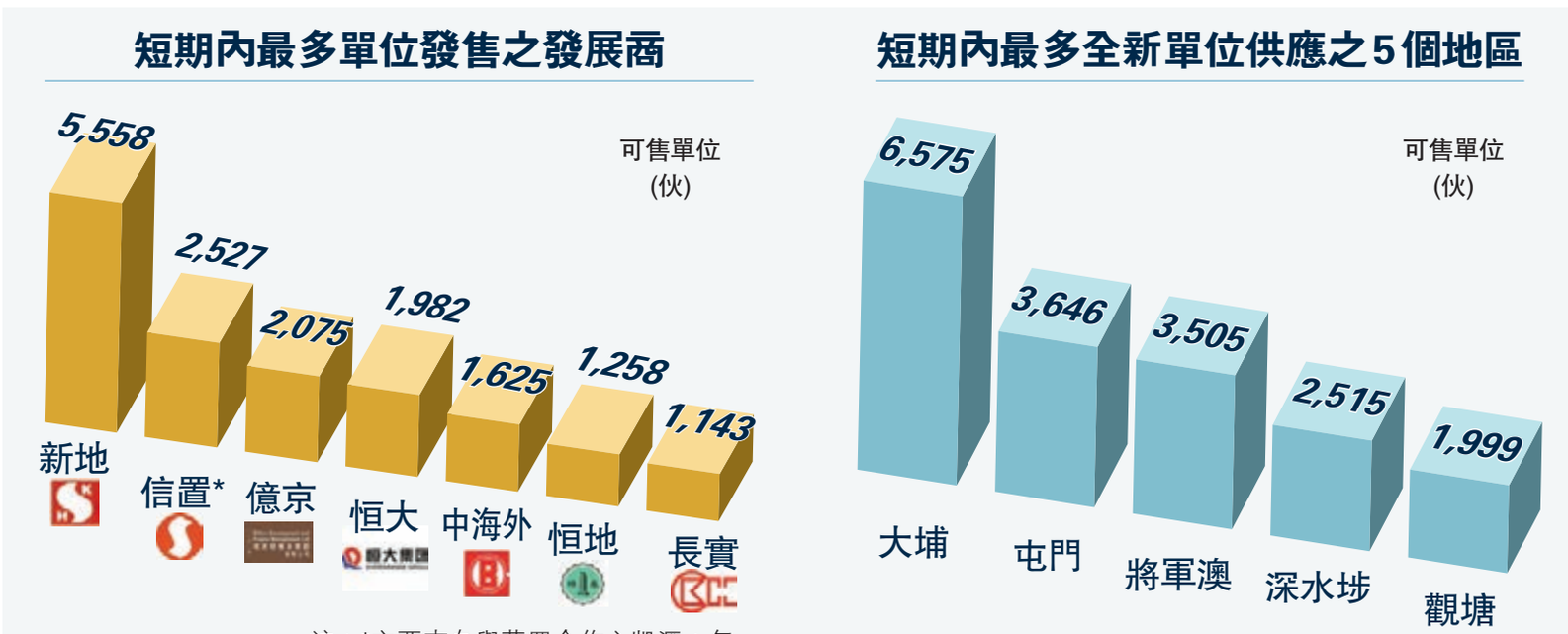
**美聯物業首席分析師劉嘉輝：**
由於第三季有眾多新盤推出，即使季內一手銷售量仍持續向上，但市場實難以一下子消化所有單位，故此餘下單位頓成「貨尾」，並令累積貨尾數目回升。

**利嘉閣地產研究部主管陳海潮：**
近期不少新盤首批開售只能售約三至四成單位，銷情有明顯放慢跡象。預期11月份的一手私宅買賣登記將較10月份的高基數出現顯著萎縮，登記量料跌至只有約1,200宗水平。




註：* 主要為已獲批及待批售樓紙之全新樓盤；截至2018年9月土地註冊處登記數字；貨尾單位數目已扣除重複登記部分，但未包括發展商公佈已擡訂但未重售之單位；離島樓盤撥入新界西
^ 樓盤已招標，但未截標

資料來源：中原地產、美聯物業、地政總署
製表：香港文匯報記者 顏倫樂




註：*主要來自與華置合作之凱滙；包括部分新盤之貨尾單位

製表：香港文匯報記者 顏倫樂

# 買家等劈價 地產商「3招」紓壓

**香港文匯報訊（記者 黎梓田、顏倫樂）** 樓市吹淡風，年初萬人空巷的「剛性需求」忽然消失，一向企硬的地產商近期亦面對現實，不斷出招谷銷情。總括而言，地產商最近有3招紓壓，分別為全部單位招標、免壓測高成數按揭、長成交期先住後付計劃。除了3招吸客，地產商近期亦將樓盤定價下調到貼近二手，而每次加推時亦不作加價安排，明顯對市況評估較以前保守得多。

近期接連有新盤將全數單位招標，最初為億京大埔海日灣I，10月時推出138個單位招標。之後近日九建旗下油塘海傲灣亦作出同樣部署，第二輪134個單位全部招標。業內人士分析，以招標方式賣樓的好處，是賣方毋須將底價公開，變相地產商會有更大主導權，即使減價出售亦對項目衝擊較小，而且銷情差亦不用向市場交代銷情，可說一舉數得。

### 推高成數按揭 無需壓力測試

第二招高成數按揭，則是地產商無可奈何下的應對之法，因為今天借貸風險已較之前高，地產商本來打算收水，但最後都「被迫」推高按計劃。好像海傲灣，地產商一開始表示不會推出高成數按揭，但近日卻「跪低」，宣佈推出最高樓價達八成的一按計劃，需要入息證明，但毋須壓測，明顯想吸引市場上一班實力不足的人士或自僱人士入市。

另外，將軍澳LP6今年8月時亦曾聲稱不提供高成數按揭，但最後有代理按揭轉介機構代勞提供。

地產商賣樓要用高成數按揭，原因在於一般銀行現時在金管局規管下，最多只可借六成（不包括按揭保險計劃），兼且有壓力測試，個別準買家即使儲夠首期亦未必買到樓，相對之下地產商「財仔」彈性較大，故即使息口高過銀行甚多，仍然有準買家願意選用。

### 「先住後付」吸投資者換樓客

第三招，亦即長成交期先住後付計劃，這一招通常在現樓項目推出，目的是吸引投資者入市，亦可以減輕換樓客的壓力。最近，會德豐就旗下已屆現樓的將軍澳MONTEREY推出長達1,088日的長成交期付款，可以先住後付，當中10%樓價作佔用費，另買家提前成交付清餘額則最多可享3%樓價回贈。

值得留意的是，一手空置稅今年中公佈後，地產商除非願意交稅，否則再無法「坐貨」，面對這樣的賣樓環境，地產商急於「清貨尾」亦可以理解。市場可以預見，未來或會有更多已到現樓的新盤推出長成交期先住後付計劃，加快去貨速度。

其他谷客措施，還包括低息按揭貸款、提高按揭現金回贈、周邊置業優惠等等，個別地產商近月更直接減價賣樓。優惠「突然」變得多元化，反映地產商去貨意慾相當大。但由最近銷情看來，新盤買賣雙方索價顯然仍有一段距離，恒地等元朗尚悅・嶺日前首輪賣出半數單位，已屬近期較好銷情。面對海量供應，未來新盤開價會否進一步下調，拭目以待。