

1.1萬伙新盤出籠 新界成主戰場

下半年購買力或續爆發 全年樓價料升一成

全球低息環境持續，通脹升溫，「磚頭」仍有價有市。即使本港近日股市波動，租金回報低於合理水平，投資者仍視物業為抗通脹的理想對象。礙於近年本港物業供應有限，新盤變得更加搶手。綜合市場及發展商最新消息作統計，8月至年底的5個月裏，潛在新盤供應有近1.1萬伙，集中在新界區，料可減輕供應不足壓力。業界估計，今年餘下時間料新盤單位需求更重，市場購買力將繼續爆發，到今年年底樓市表現維持升勢，全年樓價將升一成。(另見稿)

●香港文匯報記者 黎梓田



●市場估計下半年將有5個逾千伙大型新盤部署推售，包括火炭星凱、堤岸，提供1,335伙。

綜合各大發展商及市場消息統計，下半年將有5個逾千伙大型新盤部署推售，包括天水圍Wetland Seasons Bay (1,224伙)、將軍澳石角路1號(1,556伙)、火炭星凱·堤岸(1,335伙)、元朗站The YOHO Hub第B期(1,030伙)及錦上路站項目(約2,200伙)，勢必搶佔市場焦點。

港島南岸2期呎價或逾3萬

上半年掀起名人入市效應的黃竹坑站港島南岸項目，下半年可望推出第2期揚海，提供600伙。嘉里、信置及港鐵合作發展的揚海，由兩座分別24層及29層的大樓組成，戶型1房至4房，面積320方呎至1,901方呎。項目尚未獲批預售樓花同意書，將於獲批後盡快推出。定價將參考同區項目價格，考慮到景觀及發展商品牌等因素再作調整，預料港島南岸第1期晉環會成參考對象。翻查資料，晉環首張價單折實平均呎價高達29,689元，意味單呎價很可能超過3萬元。

隨着屯馬線開通，新界區一手盤的需求與日俱增。新地日前公布天水圍

濕地公園住宅項目Wetland Seasons Bay第一期戶型提供開放式至4房的多元化間隔，面積由約270至800方呎不等。項目準備工作進展符合預期，最快周內上載樓書、最快8月上旬開放示範單位及開價。

整體供應戶型多元化

此外，千伙大型新盤也將應市，中洲發展火炭星凱·堤岸也準備好於短期內推出，項目提供1,335伙，待獲批售樓紙後開始推售。項目戶型包括開放式至4房，另設特色戶，當中1至3房佔九成，1房由330至390方呎，佔約29%；2房由460至580方呎，佔約34%；3房由670至950方呎，佔約28%。

規模較小的項目亦同樣下半年陸續登場。消息指青衣新盤蒼藍已批預售樓花同意書，最快8月開售。蒼藍位處落寮肚路8號，涉約320伙，標準樓層提供開放式至1房間隔，面積181至257方呎，短期將公布部署。恒基發展的啟德THE HENLEY II，項目已獲批預售，提供301伙。發展商曾表示，將於1期單位接近沽清後推出。



特稿

奧運金牌得主可買什麼新盤？

自從港隊男子花劍代表張家朗於奧運奪得本港史上「第二金」，即引起市民對本港全職運動員的生計和今次奧運所得獎金怎樣的好奇心。作為金牌得主張家朗合共拿走至少750萬元獎金，而手捧兩面銀牌的何詩蓀亦袋走500萬元。假如運動員想買樓投資為未來生活作準備，用獎金「Full Pay」買樓，到底有哪些新盤選擇？

市區盤幾乎無得揀

如果以近期推出的新盤作參考，手撻500至750萬現金想直接上車的話，大部分市區盤幾乎無得揀，可以考慮的新盤主要集中在新界西北區，例如屯門上廬，價單1號50伙全數1房單位，面積265至290方呎，折實價450.18萬至538.07萬元。除此之外，主打細單位的青衣蒼藍，設開放式至1房間隔，面積由203方呎起，至最大257方呎，市場估計蒼藍每呎售價大約2萬元以上，料部分樓價定價600萬元以下。

另外，昨日開售的何文田芳菲，首張價單單位折實價由680萬至1,355萬元不等，折實呎價23,188至29,140元，最平單位為2樓B室，面積286方呎，屬1房戶，折實價680萬元。

買3房只能去天水圍

不過如果要「買大啲」，最近登場的天水圍Wetland Seasons Bay第1期可能是唯一之選，發展商公布開放式至1房面積介乎270至370方呎，2房面積390至450方呎，而純3房面積則介乎500至520方呎。如參考Wetland Seasons Park第3期的近期一手成交價約在1.55萬元水平的話，張家朗仍有機會買到3房、何詩蓀則可能最多買到1至2房單位。

●香港文匯報記者 黎梓田

下半年潛在新盤供應

項目	單位(伙)	項目	單位(伙)
錦上路站項目	2,200	紅磡必嘉街項目	330
將軍澳石角路1號	1,556	啟德THE HENLEY II	301
火炭星凱·堤岸	1,335	北角海璇第2B-3期	228
天水圍Wetland Seasons Bay	1,224	堅道73號項目	180
元朗站The YOHO Hub第B期	1,030	紅磡曼翹	130
粉嶺馬道路8號項目第1期	603	北角海璇第2B-2期	123
黃竹坑揚海	600	中環環利街住宅項目	121
鯉魚涌THE HOLBORN	420	何文田PRINCE CENTRAL	101
洪水橋洪元路2號	341	藍田KOKO HILLS第2期	82
		合計	10,905

資料來源：市場消息

製表：記者 黎梓田

轉手賺錢比率5年低位

香港文匯報訊 過去數年，自中美貿易戰、社會運動及新冠肺炎疫情緊接肆虐下，在個別業主急於沽貨甚至賣樓移民下，令私宅轉手獲利比率連續6個「半年度」回落。不過，隨着今年上半年疫情受控，獲利比率若以四捨五入計，已見持平在97.5%水平，料下半年有望錄得反彈。

上半年獲利佔比97.46%

利嘉閣地產研究部主管陳海潮表示，綜合土地註冊處資料所得，2021年上半年本港共錄23,041宗私宅轉手獲利買賣登記，佔同期已知上手買入價的二手私宅買賣比例達97.46%，創近10個「半年度」(即五年)新低，並較去年下半年的97.49%跌0.03個百分

點，為連續6個「半年度」錄得跌幅，若同比2020上半年的98.02%更跌達0.56個百分點。同時，上半年私宅轉手個案平均賺幅為73.4%，較去年下半年跌1.2個百分點，為近9個「半年度」以來的次低水平，並連續3個「半年度」維持在極窄幅徘徊。

陳海潮指出，今年上半年私宅轉手獲利比率已止住跌勢，相信若下半年疫情持續受控，疫苗接種率大增，加上經濟進一步復甦，業主沽貨獲利比率及賺幅皆可觸底回升。按目前形勢初步估計，料下半年私宅業主轉手獲利比率有望重上98%水平，而賣樓平均每宗賺幅亦料回升至78%，扭轉過去一年半以來的低迷表現。

股市反覆削弱購買力？

香港文匯報訊(記者 黎梓田)曾有專家認為港股走勢表現與樓價走勢息息相關，惟港股7月未能「翻身」並連日急挫逾3,000點，股民由賺錢變損手，股市帶來的財富效應漸漸消失，套股換樓潮未能延續。樓價指數破頂雖然在即，但在全球局勢動盪下，樓市料難獨善其身。有投資者認為，除非是熊市，否則股市短期上落未必對投資者實力產生影響，今年仍有很大機會破頂。

資深投資者蔡志忠向本報記者表示，今年樓市勢頭不俗，而且都是「追落後」。他提到，去年全球各大主要城市樓價都錄得升幅，包括倫敦及紐約，惟獨香港未有升幅，因此本港樓市今年只是追回去年的升勢，估計今年二手樓價全年升10%，年初至今已升6%至7%，而樓價指數相距高

位僅2%左右，料很大機會破頂。

2至3個月熊市方見動搖

被問及股市急跌對樓市的影響，蔡志忠指，股市變化較樓市大，即使是一天的變化也十分驚人，相對屬於長期投資的物業市場，短期的變化未必會影響到樓價。除非股市下跌趨勢形成熊市，連跌2至3個月，才會對樓市產生影響。

蔡志忠也指出，近日市場波動與中美關係惡化有關，雙方都只在「形式上」的制裁，尚未波及香港企業。他認為現在已是

最差的時間，如果香港社會紛爭減少，歐美國家未必會藉機「搗亂」。

浸大財務及決策系副教授麥萃才表示，股市短期波動不會直接影響樓市，買樓資金分為兩種，一種是首期，一種是供款，而與股市最有直接關係的是首期，不過他認為很少人會把手上所有首期放在股票上，對於中小型單位市場影響有限，而大型單位買家絕大部分都有經濟實力，因此股市波動對樓市的心理影響大於實際影響。

低利率環境未被影響

麥萃才指出，近日屯門個別新盤首日銷情欠理想，但只是個別例子，他舉出大圍站新盤的例子，即使在疫情下仍賣個滿堂紅，只要物業投資市場氣氛以及低利率環境未被影響，樓市承接力仍十分強勁。

娃哈哈推實體電商平台「快銷網」



●宗慶後表示，實體經濟和虛擬電商並不是完全對立。



●娃哈哈文成智能化飲料項目簽約儀式現場。



●有專家認為，供應鏈服務是娃哈哈的優勢體現。

香港文匯報訊(記者 茅建興 杭州報導)中國食品飲料企業娃哈哈集團日前在杭州正式推出S2B2C模式的實體電商平台「快銷網」，延伸聯銷網絡。娃哈哈集團董事長兼總經理宗慶後在「快銷網」發布會上表示：「實體經濟和虛擬電商並不是完全對立的，雙方想要獲得可持續發展，就必須建立一種相互依賴的生態關係。」

實現數字賦能實體經濟

據介紹，娃哈哈快銷網是對娃哈哈毛細管式聯銷網絡的延伸和升級，是基於娃哈哈沉澱30多年完善成熟的線下營銷體系而搭建。未來，娃哈哈快銷網將進一步打通供

應鏈配送體系，布局大數據營銷網絡，實現數字賦能實體經濟。目前，立足於娃哈哈遍佈全國的聯銷網絡，年銷過百億瓶飲料的C端瓶身掃碼引流優勢、強大的供應鏈整合能力以及民族品牌影響力，娃哈哈快銷網在試運營期間已有89萬終端店入網，177萬家終端店定位信息，平台營業交易總額達45億元人民幣。「我們會充分整合原先強大的聯銷網絡，通過數據收集來轉化線下流量。」宗慶後說。

「不搞亂七八糟的東西」

宗慶後表示，之前的互聯網電商平台對實體經濟衝擊太大。比如燒錢買流量，把廠家

的產品高價買進、低價賣出，從而佔領市場，把價格體系搞得一團亂麻，而且等它壟斷市場以後又提高流量費、廣告費，最終損害的還是廣大消費者的利益。「我們不搞亂七八糟的東西，很多電商會玩很多花樣，最後沒錢賠了。我們就規規矩矩地做。」

「實體經濟與互聯網數字化結合，是大勢所趨。」中央財經大學中國互聯網經濟研究院副院長歐陽日輝教授認為，供應鏈服務是零售業的核心，而娃哈哈30多年的優勢正體現於此。娃哈哈快銷網實體電商的模式在不斷探索和發展，未來希望做到快銷行業鏈路的全部整合，成為業內行標。

廠家免費進駐 助配送申貸款

香港文匯報訊(記者 茅建興 杭州報導)作為娃哈哈快銷網已入駐企業，浙江企業蜂之語體會很深。王加俊是蜂之語集團董事長，而5月的一個切身經歷，讓他見證娃哈哈渠道為何像「毛細血管」。中緬邊境一個海拔2,500多米的鎮子，泡麵都很难找到，但王加俊在當地一家迷你小賣部裏，看到娃哈哈純淨水、營養快線及AD鈣奶整齊齊、成規模地堆放着。

「一家企業能把渠道下沉到如此程度，令人感到震撼。」王加俊說。而這正是作為地方性企業蜂之語所需要的資源和平台。儘管該公司近年探索線上銷售模式，入駐不少電商平台，但這些平台流量貴，也沒法解決線下渠道下沉以及供應鏈配送問題。而通過娃哈哈快銷網，該公司的蜂蜜已經最遠賣到西藏的零售終端，很多娃哈哈的經銷商們向其投出洽談合作的橄欖枝。

對於入駐快銷網的廠家，宗慶後表示，娃哈哈快銷網將不收取任何入駐費用，並且對於有進貨需求但

缺少資金的用戶，還將介紹銀行貸款，緩解廠家資金壓力，助力其生意的持續發展。

助力農產品走出大山

例如為讓甘孜州的優特產品走出大山，娃哈哈快銷網與甘孜州全方位合作，全面開放渠道免費入駐，共同打造「聖潔甘孜」區域品牌，並在娃哈哈快銷網APP內優質版面進行優先展示，當日發布會現場還舉行「娃哈哈快銷網甘孜項目簽約儀式」和「娃哈哈研究院甘孜分院項目簽約儀式」。

浙江文成投資5億建廠

同時，娃哈哈文成智能化飲料項目簽約儀式早前在杭州舉行，宗慶後正式宣布集團將投資近5億元(人民幣，下同)，在浙江山區文成縣建立娃哈哈智能化飲料生產基地，建設四條生產線，主要生產娃哈哈含乳飲料、純淨水、營養快線及八寶粥等產品，投產後預計年銷售可達10億元。