

會地首兩月套現19億



▲黃光耀（左）及何詠儀稱Kadoorie Hill可望於次季候命

今年踏入賣樓收成期的會德豐地產，「開局」極靚，首兩個月出售西環 LEXINGTON HILL 及荃灣 One Midtown 已套現 19 億元，次季安排太子道西 Kadoorie Hill 接力登場，頂層複式呎價屬意參考何文田瀨吹峰複式約 3.7 萬元，分層意向呎價 2 萬元，預計項目市值 10 億元。

會德豐地產市務部助理總經理何詠儀表示，繼 LEXINGTON HILL 後，集團另一個優質豪宅太子道西 211 號，正式命名 Kadoorie Hill，單位總數 66 伙，面積介乎 800 至 3000 方呎，目前待批售樓紙，預算最快可於 5 至 6 月推售。

會地常務董事黃光耀補充說，該盤曾於去年年中獲批增高樓面，集團需就此補地價，平均

每呎樓面補地高達 1.4 萬元，初步預算每呎建築成本逾 3000 元，售價擬以何文田、九龍塘及畢架山峰作參考對象。市場表示，相比最近開賣的逸瓏目前呎價約 2 萬元，估計該盤會貼近上述水平，入場費約 1600 萬元。

至於頂層 4 個連天台複式單位，面積 2800 至 3000 方呎，連 880 至 1200 呎天台，黃光耀指屬區內罕有供應，售價將參考何文田瀨吹峰近期以呎價 3.7 萬元售出的複式。初步預算樓盤市值約 10 億元。

向來屬於貴精不貴多的會德豐地產，經過多年來到處播種，今年開始迎接收成，並有個相當不俗的好開始，黃光耀稱，集團首兩個月推出 1 個住宅及 LEXINGTON HILL 及 1 個工廠項目 One Midtown，成績不俗，前者總

數 101 伙分層連平台花園單位盡數沽出，套現 11 億元，尚餘 3 個頂層特色待售，目前尚有多人洽購中，該 3 伙可再套現約 1.5 億元。

黃續說，One Midtown 於 2 月底折售至今售出 12 層涉逾 21 萬呎樓面，套現 8 億元，其中 1 名從事製衣業的買家以呎價 4050 元購入 36 樓全層，約近 7000 萬元，連同去年售出的 8 層，該廈累售 20 層逾 35 萬方呎。

黃又指，One Midtown 即日加推 11 及 29 樓兩層共 37 伙，面積 759 至 2221 方呎，訂價 223.5 萬至 831.6 萬元，平均呎價約 3685 元，較前加價 3%，該批單位料值 1.35 億元。該廈頂樓 5 層將保留自用，目前僅餘 4 層可供發售。

盛世金山景增送釐印費

長實(00001)馬不停蹄力催谷的大團極向·盛世，即日變陣轉推金山景單位，決定送釐印及 28.8 萬元傢俬套餐促銷，且設有限額，意向呎價 8000 至 9000 元，具體售價及開售詳情今交代。市場消息指出，上述兩項優惠可折現回贈，優惠等同樓價的 10%，折實後呎價約 7000 元。

長實地產投資董事郭子威表示，極向·盛世獅子山景景售 250 伙，套現 25 億元，平均每伙 1000 萬元，配合集團轉谷金山景位，獅子山景單位將短期封盤。

他續說，金山景單位將命名金山至尊大宅，涉及 388 伙，面積介乎 884 至 1031 方呎，今日公布售價，同時推出送最高 3.75% 釐印及 28.8 萬元傢俬裝修優惠促銷，名額有限。

市場消息指出，預料金山景單位呎價約 7800 至 7900 元，倘若買家不採用 28.8 萬元的傢俬裝修，可折現回贈，連同釐印變相回贈約 10%，折實後呎價約 7000 元左右。



▲極向·盛世金山景單位送傢俬及釐印招徠，郭子威（右）稱售價今日公布，旁為營業經理曹皎明

房協南安里項目申預售

樓市轉旺，發展商加快新盤銷售步伐，房協亦不例外。據地政總署資料，房協位於筲箕灣南安里的住宅項目，已申請預售樓花，涉及 274 個單位；另太古地產旗下亞答老街 146 號樓盤亦剛申請預售，涉及 53 伙。

資料顯示，房協筲箕灣道與南安里交界項目，採用混合式住宅發展，房協今年初透露，該盤將提供 216 伙出售單位，低層則有 60 伙出租予長者的單位，傾向優先租予私樓業主的父母，並提供「短期租約」以便長者日後遷往其他合適居所，項目預計 2014 年 9 月入伙。

同時，太古旗下亞答老街 146 號住宅項目，亦加入申請預售樓花行列，樓盤合共 53 伙，預計 2014 年 3 月入伙。

據地政總署資料，該署於 2011 年批出的住宅預售樓花同意書項目共 16 個，涉及 9112 伙，比 2010 年批出的 6694 伙大升 36%，該署預計，今年批出的住宅預售樓花項目可達 20 個，合共涉及 1 萬伙。

同時，該署去年透過私人協約方式批地 4.5 公頃，涉及 477 伙，鑑於多宗個案商討中，預算今年私人協約方式批地達 23 公頃，按年升逾 4 倍，涉及 10300 伙，按年大升 20 倍。

瀧珀呎價萬八貴絕青山公路

凱旋門呎價近六萬五勝天匯

市場爭拗小陽春是否完結又有持久力之際，豪宅再發瘋。市場消息，新地(00016)青龍頭瀧珀 5 號屋剛以 6800 萬元沽出，呎價 1.82 萬元超過同系屯門星堤創出青山公路新高；另九龍站凱旋門 1 座摩天閣至尊門獲洽購至尾聲，呎價 6.49 萬元，貴過西半山天匯，倘落實勢成全港甚至亞洲分層新高。

新地部署首季開賣的兩個細盤馬灣海珏及青龍頭瀧珀，反應理想，前者 64 伙分層搶購，後者接連出擊即有喜訊。市場消息，早前獲洽購的瀧珀 5 號屋，據悉已落實成交，該屋面積 3732 呎，花園面積 2422 呎，單位內備有基本裝修，剛以 6800 萬元沽出，呎價 1.82 萬元，雖較意向 2 萬元低 10%，但創出青山公路新高，揮低同系屯門星堤 1.6 萬元的紀錄。

瀧珀 2 號屋亦獲積極洽購

市場消息續指出，瀧珀僅得 4 座屋，除 5 號屋外，2 號屋亦獲積極洽購，預計售價相若。至於 1 號屋則連裝修出售，意向呎價 2.6 萬元。

此外，同位於青山公路由小型發展商前進持有的金臻，乘新地瀧珀為該區開路，13 座洋房即日搭順

風車推出接受洽購，意向呎價 3 萬元圖挑戰新界洋房新高。至苑面積約 3398 至 4372 呎，每座洋房意向價 1 億至 1.3 億元。

另邊廂，市場消息指出，日前於市場放盤的凱旋門 1 座摩天閣 68A 至尊門單位，據悉獲買家洽購至尾聲，可望於短期內落實成交，成交價約 2.25 億元，面積 3465 呎，呎價 6.49 萬元，倘成交屬實，勢取代去年 4 月港島干德道 39 號天匯沽出的 66A 半複式戶，成交價 3.6 億元、呎價近 6.4 萬元的紀錄，榮登全港以致亞洲最貴分層豪宅一哥寶座。

翻查上述摩天閣單位資料，中資買家於 2005 年以 9009 萬元連 3 個車位一手購入，持貨 7 年，帳面將勁賺 1.35 億元或逾倍。

現崇山單位入伙前撤交易

市況旺勢持續，卻頻有新盤錄蝕讓及撻訂，土地註冊處資料顯示，黃大仙現崇山 3B 座 16A 室遭業主黃詩淇取消交易，黃於上年 6 月以 990.7 萬元一手購入，未知撻訂原因，有經紀估計不排除項目臨近入伙，買家或需錢周轉不欲上身，寧願訂斬纜離場。

至於在豪宅當旺，興勝創建旗下九龍塘書院道 8 號 EIGHT COLLEGE，乘勢即日開放現樓示範單位，加強宣傳。



▲凱旋門高層大戶或再創紀錄

信和中心 4 地舖呎價逾 14 萬

零售市道暢旺，舖位投資者積極增持，促使今年舖市成交頻仍。據土地註冊處資料，資深投資者黎金元再度入市，以 1.18 億元增持旺角信和中心 4 個地舖，面積合共約 833 方呎，折合平均呎價達 14.16 萬元。

據土地註冊處資料，旺角信和中心 34、35、36 及 37 號舖易手，其中 34 及 35 號相連舖面積共 427 方呎，另 36 及 37 號舖各約 200 方呎，總面積約 833 方呎，成交價 1.18 億元，平均呎價 14.16 萬元，雖然未能打破該商場一個街舖的呎價 16.9 萬元紀錄，但鑑於 4 個舖位並非向街，所以造價已經非常理想。

據了解，買家為從事鐘表行業的黎金元夫婦，原業主為九龍建業。事實上，黎今次已經第 3 度大手購

入信和中心舖位，早於 2010 年 8 至 10 月，黎金元已 2 度入市，以合共逾 2.1 億元掃入信和中心 15 個舖位，當年呎價介乎 6 萬至 9 萬餘元，當中包括一度創出該商場新高的 22 號地舖。

九建早於多年前向信和(00083)購入旺角信和中心逾 50 個舖位，當年作價約 1.4 億元，直至 2 年前開始折售，倘若只計算黎金元購入的 3 宗大手買賣，九建套現逾 3.3 億元，比當年購入價帳面賺 1.9 億元。

另外，美聯旺舖營業董事梁國文表示，剛促成中環畢打街 20 號會德豐大廈地下 A1 號舖成交，建築面積約 300 方呎，成交價約 6500 萬元，折合呎價達 21.67 萬元，物業以連約形式交易，現由匯款公司承

租，每月租金收入約 15.5 萬元，租金回報接近 3 厘，買家為李姓資深投資者。

事實上，受惠於訪港旅客持續增長，本港舖位租金水漲船高，近日德輔道中 20 號德成大廈 1 號地舖更獲時裝店提價逾 1.67 倍搶租，租金由 30 萬大幅提升至 80 萬元，所以該投資者對畢打街一帶舖市充滿信心，預期租金最少升 1 倍。

另邊廂，中原(工商舖)寫字樓部高級營業董事廖漢威表示，上環皇后大道中 181 號中層 05 室，面積約 2225 方呎，獲中資企業以每月約 10.7 萬元承租，呎租約 48 元，業主於 2010 年以約 2336 萬元購入上址，租金回報達 5.4 厘。

「中國門都」浙江永康 謀求新一輪發展

5月26日—28日，第三屆中國（永康）國際門業博覽會將如期在「中國門都」——浙江永康舉行。作為一個國際性專業展會，門博會在永康門業產業的強大基礎支撐下，已經越來越得到參展商和買家的認可。從目前參展報名情況來看，預計今年的門博會將再創佳績。 文：王莉

經過十幾年的發展，浙江永康門業頑強地在這片毫無根基的土地上茁壯成長起來。現在，全國每 100 樞安全門，就有 70 樞產自永康，每出口 100 樞安全門，就有 67 樞產自永康，門類產品已經成為永康五金的主導產品，更是成為了永康的城市名片。2009 年中國建築金屬結構協會授予永康市「中國門都」稱號，也正是這一年，永康迎來了國際門業博覽會。

透過數字看「門博」

2009 年首屆中國國際門業博覽會吸引了來自全國 19 個省市（包括港澳台）以及印度尼西亞等國家

和地區的 692 家企業報名，經審核後，確定 568 家企業參展。參展參會洽談貿易人員達 14.1 萬人次，其中專業觀眾 12.52 萬人次，商賈人員 1.58 萬人次；發生交易額 16.8 億元，其中達成意向 8.65 億元，簽訂合同 4.94 億元；發生出口額 4735.4 萬美元。

去年舉辦的第二屆門博會更是吸引了來自全國 23 個省市（包括港澳台）以及印度尼西亞等國家和地區的 693 家企業報名，經審核後，確定 577 家企業參展，參展參會洽談貿易人員達 14.5 萬人次，同比增長 2.8%，其中專業觀眾 12.88 萬人次，商賈人員 1.62 萬人次；發生交易額 18.3 億元，同比增長 8.9%，其中達成意向 9.58 億元，簽訂合同 5.41 億元，出



第三屆門博會將移師永康國際會展中心

口額 5085.6 萬美元。與此同時，網上門博會訪問量也達 17.8 萬人次。

門博會的成功舉辦，提高了「中國門都」的知名度，打擊了門業專業展會品牌。業內人士認為，正是產業吸力、市場集聚力、品牌影響力構成了中國國際門業博覽會的強大號召力。

「深耕細作」得收穫

從金屬柵欄門起步到門類齊全的防盜門，從率先在全國同行中亮出「質量身份證」，到行業聯盟標準上升為國家標準，再到環保門國家標準的制定，永康門業每一次華麗的轉身，都是一次成功的跨越，都是永康門業在變遷的結果。如今，「深耕細作」成了永康門業企業的集體行爲，專業化發展思路讓永康企業靜下心來鑽研自己的「獨門武功」。王力集團把總銷售額 3% 的研發資金投入到新產

品的開發，研發費用超過 1000 萬元。在創建安防產品研究所之後，王力集團又與國內著名高等院校合作，成立了模具研發中心，以推動模具設計與製造技術進步。公司董事長王躍斌說：「發展到一定階段，門企要從價格競爭轉向品質競爭，提高科技含量，生產出性價比更高的產品。」而新多集團則引進了美國諾信公司生產的單人值守無塵噴台和瑞士的仿真數控轉印系統，在設備上接軌「國際化」。春天門業的德式門源自德國技術工藝，產品在隔音、保溫、密封、抗衝擊等性能上有較強優勢。永康門業正進入一個高速發展期，永康的門業企業認為，在未來發展道路上，有兩大戰略目標，一個是締造中國頂級的防盜安全門製造商，另一個就是企業的國際化，能夠與世界級企業用同一種思維對話，接受和迎接國際一流企業的挑戰。



報名企業絡繹不絕，展會達成成交量逐年上漲，門博會的影響力日益增大。

