

# 首日揀樓售97單位 綠悠四成頭籌準買家甩底

禽流感陰霾下，房屋協會轄下資助房屋青衣綠悠雅苑昨日開售，中籤的「頭籌」準買家，首天便有4成人「打退堂鼓」，全日售出97個單位。地產業界認為，資助房屋申請人不少是羊群心態入表申請，首天售樓反應未必顯示買家對樓市前景失信心。昨日「扑槌」認購的買家，普遍擔心樓價繼續飆升，毋懼高價入市，不擔心是「接火棒」，多成交更是父母為年輕子女出錢買樓，有父母甚至為年僅20歲仍在讀書的兒子代付首期與供樓。

本報記者 曾敏捷

綠悠雅苑有988個單位，超額認購58倍，首日160名獲邀揀樓的合資格申請者中，62人即接近4成人沒有出現。98名到場買家中，97人成功揀到心水單位，包括73個「白表家庭」、14個「綠表家庭」及10名單身申請者。房協今日將繼續邀約200名合資格申請者揀樓。

準買家昨日9時開始揀樓，未及半小時，3座的20B、18E、36E及1座的10D等單位已售出，售價由280萬元至380萬元不等，除10D是1房單位外，其他都是2房單位，而3座E室單位向東南，高層單位有機會看到海景。綜觀全日銷情，以2房單位最受歡迎，合共售出61伙，3房及1房單位則分別售出24伙和12伙。東南向的E及F室高層單位最受歡迎，分別佔整體銷量的約5成及3成。

## 兒子仍求學父母代供樓

昨日到場的買家很多是一家大小齊來揀樓，不少是父母幫子女支付首期，協助子女置業。現居於青衣私人物業的余太太，選購了一個30多樓的2房單位，她說20歲的兒子以單身人士名額申請，雖然售價偏貴，但屋苑環境不錯，而且是新樓，所以不會放棄揀樓機會。由於兒子還在讀書，夫婦會先支付首期，待兒子完成學業後才自行供樓。

連先生的28歲兒子也是以單身人士名額抽中「頭籌」，他說計劃幫兒子支付大約1成的首期，「做父母是要幫他多想一點」，他認為政府的資助房屋比私樓「抵買」，昨日「扑槌」選定單位，但不願透露單位詳情，只稱「兒子喜歡就好」。

近日樓市升勢回軟，有分析指以去年樓價高位



▲房屋協會轄下資助房屋青衣綠悠雅苑昨日開售，全日售出97個單位  
本報記者蔡文豪攝

定價的綠悠雅苑或令買家高價接貨，但昨日不少買家反而擔心樓價繼續飆升，日後更難入市，所以不肯放棄揀樓機會。

揀選了3座33樓3房單位的黎先生表示，中籤揀樓機會難得，所以不會放棄，而且他比較過青衣區其他新樓盤，綠悠雅苑售價更有吸引力，他買的單位售價550多萬元，雖然2年後才開始供樓，經濟可能有變動，但他計劃將家人擁有的深水埗單位出售套現支付部分樓價，不擔心供樓壓力。

## 兩成人或羊群心態遞表

測量師學會房屋政策小組主席潘永祥認為，資助房屋申請人有1至2成可能出於羊群心態遞表，即使中籤也未必買樓，而樓市波動更會輕易改變他們的



▲大批記者及地產代理一早到場  
本報記者曾敏捷攝

決定，若樓市上升，他們決定買樓的意志就大增，反之則傾向不買。撇除搖擺不定的人，部分人可能有見近日樓市升勢回軟，認為綠悠雅苑「唔抵買」而放棄買樓。他不擔心綠悠雅苑會「賣剩蔗」，因為首日6成人揀中樓，可能令其他「心大心細」的人傾向買樓，隨著揀樓人數每日增多，「甩底」申請人所佔比例會增加，但售出單位數目未必減少。

中原地產研究部高級聯席董事黃良昇也稱，近4成人「打退堂鼓」並不反映他們對樓市前景失信心，他指抽籤機制下，「頭籌」申請人未必是置業需求最大的人，更不排除可能試運氣、滿足父母與女友的要求而入表申請，中籤亦不會令其買樓，不排除今日不應約到揀樓處的申請人增至5成。他說整體樓市氣氛欠佳，但踏入4月已有好轉。



▲張先生表示租屋十年被迫遷5次，故選擇買樓  
本報記者曾敏捷攝

【本報訊】記者曾敏捷報道：樓價、租金暴升，「無殼蝸牛」住屋難，有綠悠雅苑白表家庭買家表示，業主續約就加租，過去10年搬屋5次，即使只能應付一成的首期，亦希望「博一博」，可以自置安樂窩。

綠悠雅苑單位是50歲張先生的「首置」。張先生從事蔬菜批發，與妻子及兩名分別18歲及16歲的兒子，一家4口租住九龍灣私樓，他本來沒有置業打算，但每2年租約期滿都被要求加租，現時每月的租金支出逾萬元，近10年已被迫搬家5次，「真是搬屋都搬到怕」，故以白表家庭資格申請購買綠悠雅苑單位。

張先生昨日拿24號籌碼，「揀到第一志願」，是3座低層的2房單位，售價320多萬元。他說，雖然曾考慮3房單位，但未能負擔太高的首期，現時亦只能支付大約1成的首期，希望可以做到9成按揭，但由於兩年後才開始供樓，都有信心可以儲到更多的首期。他估計日後每月的供樓開支較租金多大約30%，供樓有一定壓力，但擔心日後樓價更高，兩個兒子更難買樓。

## 銀行提供最高9成按揭

本報記者昨日以綠悠雅苑準買家身份，致電包括滙豐銀行、南洋商業銀行、永亨銀行、創興銀行等4間名單上的銀行，職員均表示，公司暫未提供專為綠悠雅苑買家而設的按揭計劃，綜合上述銀行的條款，銀行可為資助房屋提供最高9成按揭貸款，最長還款期為25年，銀行需為個別申請人進行審查，才能確定不同的按揭條件。

房協發言人表示，綠悠雅苑買家簽訂買賣合約時前後共需支付10%樓價，90%的樓價餘款會在樓宇2015年落成時才支付，買家不必急於現在選擇辦理樓宇按揭的銀行。



▲有專家指出有1至2成申請人可能出於羊群心態遞表，中籤也未必買樓

## 地產代理重兵駐守搶客

【本報訊】記者曾敏捷報道：繼示範單位拉客後，地產代理再「重兵」駐守綠悠雅苑揀樓處外瘋狂搶客，以售價相若的私樓新盤無轉售限制作招徠。相隔多年再有資助房屋出售，逾20名報章與電子傳媒的記者與攝影師爭相採訪，綠悠雅苑準買家被嚇怕。

房協昨日安排準買家分時段到大坑統紗街辦事處揀樓，雖然最早時段是8時30分，但剛過8時，不少揀

樓人士已到場，等候時仍仔細研究手中的售樓書及價單。等候區設有顯示屏，顯示所有可供選擇的單位門牌，若單位被選擇，則顯示「已售」的紅色字樣。

門內準買家盯着目標單位，門外聚集的地產代理同樣盯著準買家。不同地產代理公司的人員最早大約在9時許，即準買家開始揀樓時，就來到房協辦事處外。有人樹立易拉架，以售價相若私樓無轉售限制作

招徠；有人廣發傳單，大力推介二手樓盤；當然也有專車接送看新盤示範單位。有地產代理坦言，第一天都是觀望情況，預料揀中單位的人較多，但隨着可供選購單位越來越少，揀不中單位的人越來越多，他們才「有得做」。

雖說觀望情況，但這些地產代理也十分落力，基於行內有規矩，若目標買家已手持一間代理的傳單，其他人就不能再明目張膽「搶客」，所以一旦有揀樓的準買家步出房協門口，現場的20多個地產代理如餓虎見到獵物，迅速撲上前，向日標塞上推銷傳單。



# 江澤林

## 西洽會推動區域合作

近年來大型會展在西部各省、市、區遍地開花，為西部、全國，乃至國外各經濟體之間的經濟合作、產業轉移提供了契機。以促進東西經濟合作為主旨的「中國東西合作與

投資貿易洽談會」歷經16年，簽約金額和項目數量大幅攀升，已成為西部最重要的大型展會之一。

本報記者 張建麗 雷永剛



▲西洽會5日上午在西安開幕

▲陝西省常務副省長江澤林接受媒體聯合採訪

江澤林

第十七屆西洽會組委會常務副主任、陝西省常務副省長江澤林，此間專門接受了前來採訪「西洽會」的百餘家媒體記者的聯合採訪。他表示，舉辦西洽會主要是為了促進區域經濟交流與合作，這對中西部的招商引資，促進經濟發展起到很大作用。

## 陝努力爭取主動招商

面對香港媒體的提問，江澤林首先回顧了陝西近年來連續在香港舉行的經濟合作活動，並認為隨着兩地合作越來越緊密，香港媒體對陝西的關注和報道力度也越來越大。他表示，項目建設是反映投資環境的重要窗口，第十七屆西洽會的一個重要目的，就是推動項目合作。陝西努力爭取主動招商，要求全省在項目引進和建設方面提前謀劃，及

早準備，實現項目的良好接續。同時，陝西比以往任何時候都更加重視環境容量，更加重視節能減排、新技術採用以及佔用多少土地、消耗多少資源、帶動多少就業等問題，對項目質量的要求也更加嚴格。

## 12.5%增速可能且必要

談及陝西的經濟發展，江澤林表示，由於2012年全國GDP增速降至7.8%，所以今年以來很多省市都主動調低了經濟增速預期，而陝西卻依然提出了12.5%左右的GDP增速，這一速度在全國排在第二高。

江澤林說，實現這一數字不但是可能的，而且是必要的。從一季度的經濟表現來看，「比預期的要樂觀」。他說，首先西部大開發的第一十年的效應在逐步的顯現，為西部經濟增長奠定了很好的發展基礎。

其次，產業的梯次轉移在國內已明顯的展開。在這個過程中，陝西作為中國的幾何中心，有着東西承接的地緣優勢，發展要

素的聚集越來越活躍，形成了新的活力和動力。

## 後發優勢醞巨大商機

還有，陝西的後發優勢明顯。陝西是中國的能源基地，煤炭油氣等重要資源豐富；陝西也是教育和科技大省，科技人才力量雄厚，這對轉型發展是重要優勢；而且陝西的交通樞紐地位突出，不論在消費半徑還是物流半徑的拓展上，都醞釀着巨大商機。

江澤林表示，「十一五」期間陝西年均GDP增速在14.9%，2011年增長13.9%，2012年增長12.9%，按照經濟發展一般規律，今年增速定在12.5%，這已經作了下調。陝西是欠發達地區，基礎比較小，發展快一些是應該的。此外，一定的發展速度也是解決就業的必要前提，一些重大的民生工程也需要經濟增長的保障。因此，無論從可能性上還是必要性上考慮，12.5%增速目標都是按陝西的實際提出來的。

## 10餘萬客商「趕集」西洽會

【本報訊】4月5日至9日，「第十七屆中國東西合作與投資貿易洽談會」在西安舉行，來自國內外的12168個重點項目借助這一平台進行推介交流；一批批項目「喜結良緣」；10餘萬客商相約聚首，共圖商機。

據了解，本屆西洽會以「深化區域合作、促進科學發展」為主題，依然由國家11個部委、31個省市區人民政府和新疆生產建設兵團共同主辦，13個商協會協辦。執行主席單位為新疆維吾爾自治區人民政府和遼寧省人民政府。

洽談會設置投資洽談館、新興產業館、境外館、旅遊商品館、節能環保館等五個主要展館，3000個室內展位，展示面積8萬平方米。其中境外館以投資洽談和對外貿易為主題，以進一步吸引進出口貿易和境外投資。投資洽談館展位規模佔大會展位總量的60%，充分展示了各省區市投資環境、重點產業、投資合作及產業轉移項目，參展產品的科技含量和品牌形象進一步提高。室外展場設置有汽車及

大型工程建設機械展區。

與往届不同，今年西洽會在會議組織和活動促進方面，均按照精簡規模、求務實、提升水平的原則，更加注重體現以商為本的辦會理念。第十七屆西洽會執委會副主任、陝西省政府副秘書長張小寧告訴記者，「今年西洽會陝西高度重視落實中央「八項規定」，不以邀請行政領導參會人數、而以商家多少論成效；不以意向多少、而以實實在在的合同成果論成效；實實在在促進企業對接洽談合作。舉辦的各項活動嚴格按程序報批；會期一律不辦務虛性論壇和研討會；更加注重以商為本的辦會理念，更加突出投資洽談功能，更加注重展會實際效果，從多個方面體現新會風。」

會議期間，12168個重點項目進行了推介交流，其中民生相關項目佔到24.52%，投資額佔到34.47%；新興產業項目佔13.77%，總投資佔21.64%；現代服務業項目佔27.79%，佔投資32.38%；環保節能項目佔6.35%，總投資佔8.4%。



▲世界500強企業盛讚西洽會

▶西洽會境外館吸引了33個國家和地區的100餘家境外企業、商團組織、商務機構和投融資促進機構參展