

貿談變卦 二手樓周末交投跌兩成

中原只錄5宗成交 業界料短期難望大幅反彈

中美貿易談判於月初驟現變卦，兩周來無大進展，本港十大屋苑的交投也受影響，由本港代理統計，於剛過去的周六及日，成交量跌逾兩成，其中中原地產的統計更跌逾五成，只錄5宗成交。業界預計短期內交投難望大幅反彈。

大公報記者 林志光

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，中美貿易戰似仍不斷升溫，加上業主叫價依然企硬，而買家入市態度較為審慎，雙方僵持下，令十大屋苑過去兩日的成交量急跌，只有5宗，按周跌逾58.3%。因中美貿易戰短期內似難有解決跡象，加上發展商又再推盤下，相信二手成交會持續低位徘徊。

美聯物業住宅部行政總裁布少明指出，現時二手盤源短缺，業主不願降價下，令不少準買家卻步。由於缺盤情況短期內難有改變，估計二手成交量難以大升，然樓價卻極可能在強剛需下，持續上升，高價頻現。該行統計的十大屋苑，於過去兩日錄得10宗成交，按周跌約23.1%。另香港置業統計的十大屋苑，周末只有8宗成交，按周跌約33.3%。

雖然十大屋苑交投下跌，但二手市場卻頻見高價成交，如鯽魚涌太古城，其美菊閣一個高層凶宅單位，實用面積約1015方呎，剛以近1840萬元售出，呎價超過1.8萬元；而同屋苑銀星閣頂層H室連天台單位，實用面積約749方呎，美聯助理區域經理范浩銘稱，剛以1715萬元售出，呎價22897元。該屋苑本月暫錄約20宗，較上月同期升約

十大屋苑周末成交統計(宗)

代理	過去兩日	對上周末
中原地產	5	12
美聯物業	10	13
香港置業	8	12
利嘉閣	7	6

33%。

此外，市場消息透露，葵涌新葵芳花園C座高層05室，實用面積400方呎，業主雖略降低叫價後，以近700萬元售出，呎價仍高近1.75萬元，為屋苑新高。而沙田居屋愉翠苑Q座高層3室，實用面積519方呎，業主堅拒減價下，終於居屋第二市場以628萬元售出，呎價約1.21萬元，應是沙田區居二市場的新高呎價。

另外，將軍澳SAVANNAH的2A座高層E室一房單位，實用面積310方呎，業主略減價不足十萬，便以628.8萬元售出，呎價約20284元，為屋苑二手呎價新高。而同區蔚藍灣畔3座中層D室，實用面積567方呎，剛以1000萬元售出，呎價約17637元，為同類單位新高呎價。



新盤貨尾撐市場售逾百伙 中海外九龍塘洋房億六沽

【大公報訊】記者林志光報道：貿易戰亦令發展商減慢推盤速度，過去兩周均未再有新盤推出下，周末一手成交量維持只約百宗之數，其中不乏大額洋房成交。

剛過去的周六及日，發展商主要以推售一手貨尾單位為主，錄近百宗成交，與上周相若，主要是元朗Park YOHO Napoli、深水埗匯璽及土瓜灣津匯共佔約半。同時亦有大量洋房成交，根據成交紀錄冊資料，中海外（00688）昨以1.592億元售出九龍塘海棠路62號2號洋房；該單位實用面積3997方呎，呎價約3.983萬元。

另嘉里建設（00683）昨日亦以招

標方式售出屯門滿名山3幢洋房，分別是山庭7號、11及12號洋房，每幢的實用面積均為2865方呎，成交價由8308.5萬至8600萬元，呎價約2.9萬至3萬元。其中11及12號的買家，選用738天成交付款計劃兼申請備用二按，7號買家則選270天成交付款計劃，兼可獲樓價10%現金回贈。

嘉匯次輪31車位套逾9800萬

此外，嘉華國際（00173）昨日第二次發售啓德嘉匯的車位，所涉31個車位全數售出，套現約9817.6萬元，每個車位平均價約315.8萬元。兩輪銷售已售出121個車位，共套現約3.83億元。

長者護理成本

滙豐保險香港行政總裁 文德華



保險教室

根據2018年世界衛生組織報告《老齡化與健康》指出，全球60歲以上

人口將於2050年時增長至20億。而香港特區政府統計處的資料亦顯示，截至2018年，本港65歲以上的人口約有127萬，佔總人口的15.9%，估計到2060年會上升至約261萬，即約三名港人便有一名為65歲以上。

從上述數字可見，長壽已成為全球的普遍現象，而根據世界銀行數據（The World Bank data），港人的平均壽命更已超越日本。長壽或許讓我們在晚年活得更有意義，有更長的時間與親友相聚；但另一方面，所衍生的社會問題亦會相對顯著，護理年長一輩的相關成本便是其中一個重要課題。

針對長者護理對社會、僱主以至個人的相關成本，香港大學秀圃老年研究中心、婦女基金會及滙豐保險最近合作進行了香港一項有關成本趨勢的研究，預測未來40年長者護理的成本，並就有關狀況提出相應的建議。

報告顯示，2018年約有34.2萬名長者接受護理服務，共有約4.5萬名在職人士為年長的家庭成員提供照顧，總成本約為每年388億港元；預計到2060年，接受護理的長者數目將增長2.6倍至89萬名，而照顧者亦會增加2.3倍至9.7萬名，總成本增長達5.7倍至2224億港元。研究亦發現，在2018年有超過一半的照顧者為女性，預料到2060年這種性別不平衡的情況仍然存在，有超過六成為女性照顧者。

在僱主的層面，因長者護理所帶來的間接成本約為18億港元，主要來自僱員的離職、工作模式改變或因照顧家庭成員使生產力下降或缺勤等；估計到2060年，此等成本將上升至84億港元。對非正式的在職照顧者而言，他們損失了收入和工作晉升的機會，估計相關成本由2018年的18億港元增至2060年的72億港元。平均的機會成本約高達742萬港元。

報告亦建議透過公私營機構合作模式，長遠建立一個可持續的長者護理模式。其中，保險行業應着墨於公眾教育方面，提升公眾對長者護理成本的認知，讓他們了解一旦成為照顧者時的潛在財務成本和需要；此外，保險業界亦可針對長者以至照顧者的需要，開發嶄新的保障方案，突破傳統，讓子女為父母投保，為大家的將來作好準備，減輕負擔。

串流媒體平台每月收費

串流平台	收費(美元)
Disney+	6.99
Netflix	13.00
YouTube TV	50.00
SlingTV(套餐組合)	40.00
Playstation Vue(套餐組合)	45.00
Hulu+Live TV	45.00
DirecTV Now(套餐組合)	70.00

傳統DVD租借 生意仍可觀

【大公報訊】記者鄭芸央報道：串流媒體流行之際，原來郵寄DVD租借服務在美國仍然有市場，對於從事網上DVD租借服務起家的Netflix，這業務仍然有錢賺，2018年Netflix DVD郵寄租借業務營收，竟然達到2.12億美元。去年Netflix的DVD訂戶依然有270萬人。

據外媒報道，Netflix DVD服務約為每月7.99美元，用戶在一定期限內不限次數租DVD，沒有遲還罰款，還有免費送貨及退貨服務，但每次只可租一套片。升級版客戶每月收費11.99美元，用戶每次可以租兩套片。

出現這個情況是因為在美國偏遠地區，仍然有很多家庭無法上網。美國聯邦通訊委員會預測，約2400萬美國人無法接觸寬頻上網。不過，更令人感到意外是，Netflix DVD服務的客戶，也有來自紐約和三藩市等地，雖然串流媒體盛行，但傳統的DVD租借服務仍然有一批忠心客戶。



▲傳統的DVD租借服務仍然有一批忠心客戶

串流煲劇混戰 主攻千禧一代

投巨資製作優質節目吸客 月費隨時過百美元

串流媒體的爭奪戰，隨著迪士尼和蘋果公司加入戰團，戰情變得更加激烈。Netflix、Disney+、YouTube TV、Apple TV，令到串流媒體市場突然好擠擁，雖然消費者從此可以觀看更多原創和優質娛樂節目，但串流媒體的收費種類卻愈來愈多，消費者一般都會訂閱超過二至三個串流媒體平台，每月費用可以超過100美元，消費者為煲劇隨時超出每月預算開支。



全球經濟危與機

方興未艾

大公報記者 鄭芸央

千禧一代是串流媒體訂閱市場主力軍，德勤研究中心報告發現，八成千禧一代有訂閱串流媒體的習慣，主要集中美國市場，平均訂閱三個串流媒體服務。

串流影音訂閱吸引力主要來自原創及優質劇集節目，因而Netflix等串流平台投資數十億美元製作節目內容。不過，由於美國的串流影音訂閱計劃數百個之多，客戶揀選訂閱計劃，開始出現訂閱過多過煩，想保留現有訂閱客戶，除了加強內容質素，收費定價水平也是一個問題。

選擇繁多 市場增長極速

串流媒體市場增長極為快速，觀看娛樂節目已經擺脫傳統電視方式，串流劇集、音樂、新聞、綜合娛樂訂閱選擇五花八門。老牌娛樂公司迪士尼推出新串流媒體服務Disney+，對迪士尼的粉絲是大喜訊，每月6.99美元訂閱，就可以觀看迪士尼電影如《星球大戰》。

相對而言，迪士尼的串流媒體服務數收費，較Netflix的每月13美元標準收費，以及其他串流媒體平台的收費顯著低一截。

反觀YouTube TV，加入了八個Discovery的網絡，包括HGTV和TLC，每月訂閱收費卻提高10美元，達到49.99美元。美國電訊商T-Mobile也有其串流媒體平台TVision，每月付出100美元訂閱費用，可以享用逾275個頻道套餐。

迪士尼研套餐組合打折

串流媒體平台提供不同服務，如果有家庭成員已經訂閱Netflix，再加上Disney+，再而可能訂閱YouTube TV或Apple TV，每月的串流媒體平台帳單便不再輕鬆，串流媒體訂閱變得愈來愈昂貴。舉例，如果想看星球大戰系列節目The Mandalorian，就要每月支付6.99美元訂閱Disney+，但想看體育和直播則再要付15美元月費。

迪士尼正在研究如何推出捆綁式套餐組合收費折扣，目標是訂閱其所有三個平台Disney+、Hulu和ESPN的客戶。雖然消費者取消訂閱很容易，基本上在網上點擊幾下就可以退出，但想追劇或觀看季度球賽，很容易又一次點擊訂閱，這樣一來來回節省不了在串流媒體方面的開支。



▲美國串流影音訂閱計劃數百個之多，若要客戶留下客戶，除了加強內容質素，收費定價水平也是一個問題

燒錢搶客大戰豈能持久



財經觀察

大公報記者 鄭芸央

串流媒體世界競爭者愈來愈多，蘋果公司也加入了行列，原本應該是大新聞，惟外界對蘋果公司涉足串流媒體反應一般，大多不看好。原因是有了Netflix這個串流媒體龍頭在前，蘋果公司硬撼Netflix成敗難料。事實上，有部分分析人士認為，蘋果公司推出串流媒體平台Apple TV+，營收最多只會增加2%，並不會帶來豐厚利潤。

雖然蘋果公司自家擁有Apple TV Channel，用戶卻是付費點播HBO等的頻道節目，所以予人感覺似是收費有線電視居多。

如果蘋果公司想效法Netflix的串流媒體娛樂服務，必須有原創內容。

Netflix不惜工本製作原創作品，雖然獲好評，但燒錢速度驚人，Netflix亦承認2019年將是其燒錢的高峰期。這種為自製原創劇而不惜舉債籌集資金的燒錢方式，已經令到Netflix負債超過120億美元，評級機構也留意到Netflix的債務持續膨脹，並提醒投資者關注，此種燒錢大戰能否持續。

不管怎樣，已有Netflix、亞馬遜、迪士尼、Comcast、Hulu、YouTube等的串流媒體平台戰場上，又新來Apple TV+，場上真的非常熱鬧，行業競爭者多了，全球愛上串流媒體平台煲睇劇的觀眾，似乎才是贏家，至少可以欣賞到更多重金製作的原創好節目。