

發展商進取 新界四新盤積極搶客

Grand Montara提價加推101伙 超額近14倍

一手市況熾熱，發展商趁市況轉好積極加推，新界區四個新盤過去周末連環加推，其中，會德豐地產將軍澳日出康城Grand Montara昨日再加推101伙，折實平均呎價14998元，較第二張價單輕微提價約1至1.5%。項目過去三天累計收票約4500張，按三張價單共303伙計，超額認購近14倍。

大公報記者 林惠芳（圖、文）

會德豐地產常務董事黃光耀表示，今次加推的101伙，面積366至789方呎，包括24伙首推的三房半戶型，此101伙定價由770萬元至1505.8萬元，呎價17248至23376元，按最高折扣22.5%計算，折實價596.8萬至1167萬元，折實呎價13368元至18117元，折實平均呎價14998元，撇開景觀及樓層因素，比第二張價單加價約1至1.5%，有機會短期內再加推，最快本周六開售。

OMA OMA原價添食50伙

會德豐地產助理總經理（業務拓展）楊偉銘補充，Grand Montara已公布303伙價單，折實平均實呎14501元，折實市值約27.85億元。據悉，該盤三日收票逾4500張，超額近14倍。

另邊廂，永泰（00369）屯門OMA OMA昨加推50伙，面積由314至750方呎，包括13伙首度推出的607方呎三房戶型。今批50伙售價由402.2萬至964.6萬元，呎價由11856至13918元，平均呎價12895元。永泰地產發展執行董事兼銷售及市務總監鍾志霖表示，撇開樓層景觀因素，今次屬原價加推。項目首批連加推共148伙，市值約8.4億元，計劃本月內進行銷售。市傳項目累錄逾400登記。

御半山II 臻頤周三再交鋒

上周六對撼的元朗及屯門兩大新盤，打鐵趁熱，同步加推兼公布銷售安排。其

中，新世界發展（00017）元朗臻頤加推113伙。新世界發展營業及市務總監黃浩賢指出，臻頤已售120伙，佔可售128伙93%，平均成交呎價16567元，創本月推售樓盤新高，由於向隅者衆，故上周六即晚加推113伙，並已上載銷售安排，本周三晚發售85伙，首日已錄足額認購。據價單資料，今次加推113伙面積由230至437方呎，折實價由411萬至747.6萬，折實呎價由14784至19403元，折實平均呎價16642元。

新地（00016）屯門御半山II期亦於上周六晚深夜加推，涉及68伙，折實平均呎價16066元。新地代理總經理張卓秀敏表示，御半山II期目前已售出120伙，佔推售量逾九成，集團看好項目優勢，不會採取促銷態度推盤，為回應需求，遂限量加推18伙，於本周三以先到先得形式發售。

受到新界兩大新盤開售刺激，綜合市場資訊，過去周末一手盤共售約300伙，按周升3.6倍。除臻頤及御半山II期外，萬科置業（香港）旗下屯門掃管笏上源過去周末連沽20伙。另信置（00083）大埔白石角天賦海灣售出七號洋房，成交價7380.2萬元，洋房實用2891方呎，花園1263方呎，平均呎價25528元。該集團於區內的天賦海灣、逸瑤I及II期全數單位已悉數沽出。此外，華懋旗下屯門青山公路琨崙再沽一伙，為青玥琳洋房31A號，連一個車位，成交價3190萬元，洋房實用2389方呎，呎價約13353元。



會德豐地產常務董事黃光耀（中）、市務助理總經理陳惠慈（左）及助理總經理（業務拓展）楊偉銘（右）公布Grand Montara加推詳情

四大新盤最新加推單位比較

項目	最新加推單位	最新加推單位平均呎價	首張價單平均呎價	比較
將軍澳日出康城Grand Montara	101伙	14998元	13999元	+7.1%
屯門OMA OMA	50伙	12895元	12463元	+3.5%
元朗臻頤	113伙	16642元	16266元	+2.3%
屯門御半山II期	68伙	16066元	15166元	+5.9%

新地滬港兩商場齊獲營銷銀獎



新地（00016）發展的上海國金中心商場及香港的大埔超級城商場，於「2019 ICSC中國購物中心大獎」中，雙雙獲「營銷組別」三項銀獎。

新地代理執行董事馮秀炎（圖）表示，上海國金中心商場與大埔超級城不間斷地舉辦時尚創意推廣活動，讓顧客在享受優質購物的同時，更能體驗別具一格的潮流購物體驗。



▲永泰地產發展執行董事兼銷售及市務總監鍾志霖料屯門OMA OMA本月內進行銷售

新城市廣場破呎價2.1萬沽

【大公報訊】記者林惠芳報道：美國聯儲局宣布不加息，加上市場預期下半年有機會減息，利好樓市氣氛，十大指標屋苑過去周末共錄九宗成交，屬六周新高。二手價量齊回暖，沙田新城市廣場有單位以呎價2.1萬元沽出，破盡屋苑歷史紀錄。

中原地产統計，十大屋苑周末共錄九宗成交，按周升兩宗或28.6%，屬六周新高。中原地产亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，美國宣布不加息，對後市屬利好消息，市場預期下半年有機會減息，對買家入市信心有正面影響，加上周末新界區有兩個新盤搶客，一手市旺，料下月部分向隅客回流二手市場，交投量或逐漸回升。

個別屋苑錄高價成交。美聯物業助理區域經理翁凱傑表示，沙田新城市廣場3座高層G室，實用面積648方呎，成交價1380萬元，實用呎價21296元，為屋苑呎價首次升穿2.1萬元水平。

中原地产副分區營業經理招錦昌表示，沙田河畔花園F座高層04室，實用面積242方呎，兩房間隔，議價後以523萬元易手，實用呎價21612元，創同類單位本年新高價。

白酒連續漲價原因

- 品質提升的結果，白酒行業在生產過程中的品質問題得到了極大的改善
- 白酒企業對市場有信心，業績很好，整個市場處於牛市的生態，給價格上漲提供了機遇
- 隨着經濟發展，實際的市場需求依然比較旺盛
- 高端白酒收藏價值很高，同時，中國酒商囤貨也普遍存在，這也在一定程度上推高了高端白酒的價格

各類白酒品牌漲價情況

飛天茅台	● 終端零售價直逼2400元，部分地區的煙酒店，每瓶價格已突破2600元
五糧液	● 第八代經典五糧液取代5月21日下線的第七代經典五糧液，出廠價較第七代每瓶漲價100元，終端供貨價每瓶959元。市場人士料價格或將達到1200元一瓶
郎酒的青花郎	● 未來將在3年內分6次提價來實現每瓶1500元的目標零售價。在購酒網53度青花郎一瓶500毫升的售價為959元
瀘州老窖國窖1573（52度500毫升）	● 今年1月將零售價從每瓶969元上調至1099元
洋河夢之藍M9	● 洋河股份5月21日宣布藍色經典系列大幅度提高經銷商向終端供貨指導價，最高上漲幅度超20%。其中M9每箱達到了千元



▲茅台整體上供不應求，以致價格加速上漲

市場趨「年輕化」 創新產品乘勢推出

【大公報訊】隨着白酒市場趨向「年輕化」，有分析擔心，白酒漲價速度太快，將打擊消費者的購買熱情，但也有分析認為，更多的年輕消費者讓酒類產品更加多元化，「低度白酒」、「健康概念白酒」等創新產品乘勢推出，為中高端產品開闢一條新路徑。

根據胡潤研究院三月末發布的《新零售時代的新需求—2019中國酒類消費行為



▲更多的年輕消費者讓酒類產品更加多元化

白皮書》，70、80後男士是白酒主力消費人群，他們宴請和送禮場合首選白酒。更早發布的《2018天貓酒水線上消費數據報告》和調查公司尼爾森也顯示，80後已成為白酒消費的主力。據《天貓消費數據》披露，80後是白酒最主要的消費人群，90後、95後消費佔比正迅速提升。尼爾森稱，2018年中國80後消費者每月白酒消費超過1000元（人民幣，下同）的比例達到27%，其中有20%以上的人會買700元以上一瓶的白酒。

30歲後成白酒主要消費群

水井坊董事長范祥福6月初在公司的股東大會上表示，白酒主要消費群體往往在30歲以後。但隨着生活的歷練，工作交際的需要，年輕人在30歲以後會慢慢喝上白酒的。

對於此輪的淡季漲價，不少酒品已調至上千元一瓶，被認為已脫離了消費需求

，只會將白酒推得離80後主力消費者越來越遠。

「市場好轉給了酒企提價的底氣。」濟南鴻興商貿有限公司總經理李印在接受經濟導報記者採訪時表示，「並不是所有的白酒都像茅台一樣被爭搶。」雖然酒企給出了建議零售價，但在大多數經銷商處部分產品都能以低於建議零售價的價格買到。他認為，過於猛烈的漲價勢頭對市場及消費者來說，不是一個好的信號。

不過，年輕消費群對白酒的檔次和品質的需求越來越高，白酒獨立分析師胡寶利指出，少喝酒、喝好酒已成為消費趨勢，很多酒業都開始着力布局中高端市場，這一塊將越來越變成主流，越來越大。

范祥福認為，在消費升級驅動下，300元至600元的中高端價格帶實現較快增長。在品鑒會方面，水井坊會針對不同人群分別搭建「水井坊壹席」、「水井坊菁宴」，力求達到消費者體驗精準化、定製化。

品質提升需求旺盛 白酒掀漲價潮

飛天茅台每瓶突破2600元

白酒掀起新一輪漲價潮，部分地區飛天茅台的零售價每瓶已突破2600元。品質提升、市場需求旺盛決定白酒有價有市。專家指出，白酒行業是一個市場化很高的行業，只要是正常的市場行為，不必對提價過於擔憂。券商也看好白酒市場表現，尤其高端白酒目前仍然是食品飲料行業乃至全行業當中確定性較強的板塊。

中國經濟

大公報記者 彭巧容

此輪的漲價潮，源於茅台和五糧液的漲價帶動其他酒企跟進。中國食品產業分析師朱丹蓬分析稱，從財報上看，各品牌白酒的業績持續實現高增長，正處於行業紅利期，頭部企業漲價顯示了酒企對市場需求判斷樂觀。「有了茅台五糧液帶頭漲價，二線三線品牌看到了行業紅利，選擇跟風漲價，搶佔茅台身後下的巨大價格帶，引發了一波又一波的漲價潮。」

第八代五糧液漲100元

53度飛天茅台在端午節期間已漲至超過2400元（人民幣，下同）一瓶，有內媒記者近日走訪發現，部分地區飛天茅台的銷售價已突破2600元。五糧液在近日股東大會上宣布，第八代經典五糧液取代5月21日下線的第七代經典五糧液，出廠價較第七代每瓶漲價100元，終端供貨價每瓶959元。洋河股份也將旗下產品的供貨指導價最高漲幅超20%；郎酒也宣布青花郎未來3年內分6次提價來實現1500元一瓶的目標零售價。

太平洋證券在報告內解釋，由於茅台回收部分經銷商的配額，集團營銷公司的經銷權還待確立，包括電商在內的直營渠道也在整合，渠道管控和囤貨加強，整體上茅台供不應求，價格加速上漲。該行料今年下半年茅台供不應求的局面還將延續，普通飛天茅台的價格繼續小幅上漲，向購買力等同效果下的2474元進一步靠攏。明後兩年增量有限，在不考慮提高出廠價的前提下，判斷價格分別在2550元和2630元附近，如果公司提高出廠價，那麼終端大概率衝破2700元。隨着2022年總供給和總需求慢慢匹配，價格高位企穩。

此外，也有市場人士估計，五糧液的價格或將達到1200元一瓶。

國務院發展研究中心市場經濟研究所流通研究副主任、研究員漆雲蘭解釋，品牌提升、酒企對市場有信心等，是白酒漲價接踵而來的原因（見附表）。

北京卓鵬戰略創始人田卓鵬認為，漲價是名酒的策略，通過漲價打造稀缺感，價值感，對於很多暢銷的老品牌，都需要小步快漲，才可以保證產品活力和基因。白酒品牌漲價幅度一般在5%至10%比較合理。

較大眾化的白酒類產品也受惠本次漲價潮。其中，瀘州老窖頭曲經銷商下發漲價文件，要求自7月1日全線上調頭曲四大產品價格，調整後價格將介乎70至160元。

漆雲蘭認為，白酒行業是一個市場化很高的行業，當前遠遠不到壟斷的局面。高檔、中檔、低檔酒市場都需求充足，替代性也很強。因此，只要是正常的市場行為，都不應該過於擔憂。

券商：白酒行業前景亮麗

券商均看好白酒業前景。長江證券相信，價格紅利持續釋放，利好定價權強的上市酒企。其中品牌優勢凸顯、質地更優、定價權更強的上市酒企更為受益。未來5年上市酒企的收入復合增速預計仍能維持雙位數增長。該行重點推薦貴州茅台、五糧液、洋河股份，其他建議關注瀘州老窖、山西汾酒、口子窖、古井貢酒等。

渤海證券指出，長期看，白酒尤其高端白酒目前仍然是食品飲料行業乃至全行業當中確定性較強的板塊。繼續推薦五糧液、口子窖等股份。