

壹隅慢熱 首輪僅沽出51伙

四成首置年輕客 一房最受歡迎

A14
經濟

大公報

2022年5月2日
星期一

責任編輯：陳少文
譚澤滔

市場焦點

本港第5波疫情穩定後，第3個公開發售的全新盤大角咀利奧坊·壹隅，昨日進行首輪銷售，賣出逾50個單位，套現近3.3億元。恒地營業部（二）總經理韓家輝透露，在首輪銷售中，暫時1房最受歡迎，用家及投資者約各佔一半，年輕買家佔約43%，大部分是首置上車客。

由恒地（00012）發展的利奧坊·壹隅，於上月下旬公布首批單位的售價後，在過去一個多星期，累積收到近900票認購登記，以該盤首輪公開發售的138個單位計，超額約5.5倍。鑒於疫情尚未過去，發展商的發售安排以審慎為主，昨日安排登記買家分批在不同時段至尖沙咀售樓處揀樓。由於安排有序，在售樓處外，未見有大批人聚集等候。

安排有序 未見大批人聚集

中原地產亞太區副主席陳永傑表示，經該行登記入票的準買家，約70%來自九龍區，個別客戶有斥斤約1300萬元買兩個單位作投資。

美聯住宅部行政總裁布少明稱，該盤入場費僅數百萬元，門檻較低，經該行入票的準買家，近80%是年輕上車客。

恒地營業部（二）總經理韓家輝表示，截至昨日下午5時半，已有51個單位獲認購，其中1房最受歡迎，佔46個。在買家當中，用家及投資者約各佔半，30歲或以下的年輕買家佔約43%，大部分是首置上車客；而來自九龍及新界區的客源則佔約41%及47%。

韓家輝表示，該盤首次首輪銷售，套現近3.3億元，成績理想。

首批發售的138個單位，由開放式至兩房不等，實用面積由208至382方呎，折實價約499.5萬至938.3萬元，折實呎價22113至25538元。

供應多 買家細心挑選

第5波疫情在今年爆發以來，重創本港民生經濟，絕大部分發展商未能於首季展開賣樓大計，直至政府上月初透露在上月下旬開始，分階段放寬防控措施後，發展商即蜂擁而出，過去一個多星期，已接連有3個全新盤作首輪開售。成績最佳者為信置（00083）上周五開賣



▲韓家輝（右）表示，用家及投資者約各佔半，年輕買家佔約43%，大部分是首置上車客。



▲發展商安排揀樓人士分批進入售樓處，進入前要量體溫及掃安心出行等，做足防疫措施。

第五波疫情緩和後今年新盤銷情

日期	新盤	銷售單位	銷情	發展商
5月1日	大角咀利奧坊·壹隅	首輪賣138伙	51伙	恒地
4月29日	元朗錦上路站柏瓏 I	首輪賣388伙	388伙	信置、嘉華、中海外
4月28日	啟德MONACO MARINE	次輪賣112伙	30伙	會德豐地產
4月23日	啟德MONACO MARINE	首輪賣308伙	234伙	會德豐地產

元朗錦上路站柏瓏 I 的388個單位，即日沽清；而會德豐地產已進行兩輪銷售的啟德MONACO MARINE，共售約270個單位。昨日恒地首賣的利奧坊·壹隅，成績相對失色。

業界人士估計，由於短期內有不少分布多區且規模不同的新盤，將會陸續推出，市場預計有大量選擇下，未必會盲目入市，反而細心選擇。

另外，恒地發展的啟德THE HENLEY II，周二首輪公開發售92個單位，市場消息表示，暫收超過400票。

信置等乘勝追擊，旗下柏瓏 I 周三次輪銷售327個單位，將在周二截止認購登記，因相信不少登記者是首輪向隅客，料可獲逾萬票認購登記。

一手貨尾1.1萬待售 細單位最多

【大公報訊】今年首季受疫情影響，發展商未有推售全新樓盤，改以賣貨尾為主。根據中原地產統計，截至今年首季尾止，一手貨尾單位按季減429個，現餘約1.1萬多個待售貨尾單位。

新盤陸續推出 貨尾量料增

中原地產研究部統計顯示，本港首季止的貨尾單位有11086個，當中2房及3房單位佔較多，有約6136個，按季只減少202個；屬小型單位的開放式及1房單位，則佔3146個，按季減189個；4房以上的貨尾單位有1804

個，按季少38個。

如以單位面積分類，實用面積少於431方呎的貨尾單位佔較多，有3427個；實用面積431至753方呎，及753至1076方呎的兩類單位貨尾量各有2798個及2793個；實用面積1076方呎以上的大至超大型單位，則共有2068個貨尾。以港島、九龍及新界劃分，九龍貨尾量佔最多，達5369個；新界有4132個；港島只1585個。

該行認為，由於現時各發展商均趁第五波疫情緩和下，積極推售多個新盤，短期內貨尾單位量有機會上升。



何太認為，香港有極強置業需求。

頭籌何太：需求旺 樓市穩步升

買家心聲

昨日抽得頭籌的何太斥約600多萬元，購入一個一房單位。何太表示，今次入市只是幫兒子置業，她負責支付首期，供樓的責任則由兒子擔當。

談及樓市未來，她認為，香港地少人多，仍有極強的置業需求，加息對樓價影響不大，樓市仍會穩中向好。

富城：1800員工染疫 物管挑戰巨

維持士氣最重要 充足防護添安心

疫境求存

有別於過去四波疫情，今波疫情擴散得非常快，鄭錦華直言，除了醫護人員，清潔、物管人員都算是走在最前線，即使大廈或工作場所出現確診個案，物管員工「無得走」，需要繼續進入強檢區域內工作，這是非常危險的事情，況且Omicron傳播力強，很容易不知不覺被傳染。第五波疫情至今，富城5000餘名員工中，累計有1800人確診；個別屋苑曾同一時段有超過三成員工缺勤。在總公司辦公室，同事可以被安排在家工作，A、B隊輪替上班，但是前線物管員工無法有相同安排，令到人員調配遇到極大挑戰。

變身社工 開解年老住戶

員工因染疫缺勤，要健康員工繼續緊守崗位，必須打「心理牌」，既要讓他們安心上班，同樣重要的是，也要讓員工的家屬安心返工。

鄭錦華稱，在第五波疫情高峰期前，富城已經採購大量防護衣、口罩及快速測試劑等物資，既要保障員工的健康，也消除家屬的顧慮。因為家屬會擔心在富城工作的員工一旦染疫，把病毒帶回家，傳染其他家庭成員。因此，集團為員工提供足夠防護裝備，

降低家屬要求員工離職避疫的機會。

早前有調查發現，半數清潔人員在疫情期間出現焦慮、抑鬱狀況。鄭錦華表示，雖然富城的物管員工也處身疫情前線，但並無察覺到他們出現焦慮或抑鬱情況，反而個別員工願意做多一點點，充當「社工」，在疫情期間安撫年老住戶。

他補充，香港人口老化，富城有不少60、70歲的員工，他們人生閱歷豐富，甚至經歷戰後的動盪年代，所以能夠用平常心看待疫情，以朋友身份開解住戶。

老區有情 服務到位獲嘉許

此外，由於員工與住戶建立感情，所以願意行多一步協助居民日常需要。以荔枝角美孚新邨為例，富城在屋苑服務超過50年，物管員工與居民猶如朋友，不會因疫情而離開工作崗位，更且願意協助年老居民訂購外賣飯盒，把飯盒拿到住宅門口。你怎樣待人，人也會怎樣待你。伴隨而來的是住戶給予嘉許信，肯定富城員工的幫忙。

鄭錦華稱，同樣難得的是，員工沒有因為人手不足，而斤斤計較或者「吊起喙賣」，不會要求公司先行訂定若干超時津貼，才願意上班回到工作崗位。



▲富城集團與特區政府同心抗疫，為旗下物業管理員工提供充足防護裝備，讓他們安心上班。

富城五個應變人手緊張方法

- 安排員工在大廈外兼顧兩座物業的保安工作
- 編排在屋苑公眾地方巡邏的員工，到大廈地下座頭工作
- 員工每隔數小時前往大廈巡邏
- 在凌晨時分，通過閉路電視監察大廈情況
- 暫停例行巡樓工作

人手緊張 五招靈活調配

因地制宜

「（其他機構以）時薪320元、日薪2000幾元、月薪25000元招聘臨時工……而富城員工日薪只有幾百元，怎樣跟其他機構搶人呢？」富城集團董事總經理鄭錦華指出，旗下物管員工確診後，需要隔離7日或14日，10座大廈原本由10位物管員工負責，有2、3位員工因疫情而缺勤，招聘臨時工又遇到困難，人手配調的挑戰是可想而知。為降低人手緊張的影響，唯有因地制宜，採取五項應變方法。鄭錦華稱，因應大廈地下大堂座

頭員工缺勤，他們會安排另一幢大廈的座頭員工，在大廈外兼顧兩座物業的保安工作。

其他應變方法還有編排負責在屋苑公眾地方巡邏的員工，調至大廈座頭工作；安排員工每隔數小時前往大廈巡邏；在凌晨時分，通過閉路電視監察大廈情況；最後是暫停例行巡樓工作。

鄭錦華表示，由於與部分屋苑、大廈的業主立案法團或業主委員會，建立長期良好關係，所以他們都諒解富城的臨時人手調配安排，個別客戶並無因該公司員工缺勤而扣錢。

在管面積2億呎 服務百萬人

小檔案

富城集團是香港最大物業資產、設施管理集團之一，管理物業面積高達2億方呎，為100萬香港市民提供服務。

富城管理服務處所涵蓋住宅、寫字樓、會所及康樂設施、停車場、購物商場、工商樓宇、社區福利等設施，更於1965年開始管理香港兩大屋苑，分別是荔枝角美孚新邨及沙田第一城。



▲富城1965年開始管理美孚新邨。