

屯門新盤加推100伙 575萬入場

均價13858元高首批5% 最快周末開賣

市場熱烈

新地(0016)在加息陰霾下，推出屯門大型樓盤NOVO LAND第1期，由於市場反應熱烈，3日來累收約9000多票認購登記，於是決定公布第二批100伙的售價，平均折實呎價13858元，較首批高5%。市場表示，連同第一批的126伙，該盤合計256伙最快周末作首輪賣樓。

大公報記者 林志光



屯門最大私人屋苑的NOVO LAND，上周五正式接受認購登記。

NOVO LAND兩批單位資料

	首批	次批
數目	165伙	100伙
戶型	開放式至3房	2至3房
實用面積	271至561方呎	419至676方呎
定價	387.9至899.1萬元	675.9萬至1052.2萬元
折實價	329.71萬至764.23萬元	574.51萬至894.37萬元
折實呎價	12187元至14085元	13019元至14630元
平均折實呎價	13188元	13858元

大公報記者整理



陳漢麟表示，NOVO LAND第1期首個周末的參觀人潮絡繹不絕。

被譽為屯門最大型私人屋苑的NOVO LAND，新地上周初公布首批單位的售價，上周五正式接受認購登記，市場指已累收逾9000票。該公司昨日落實推出第二批共100伙單位，全是2房及3房單位，定價由675.9萬元起，為第1座3樓B室兩房單位，實用面積419方呎，折實價約574.51萬元。第二批單位的平均折實呎價，雖然較首批的13188元高逾5%，但發展商稱今次是原價推出，差別在於不同樓層及景觀。

或再加推 首輪料售逾400伙

若果以同類景觀較，首批第1座M室較第二批的毗鄰N室單位，呎價高近3%。例如26樓M室，實用面積450方

呎，呎價約15916元；毗鄰的N室，實用面積441方呎，呎價達16385元。

另第二批第2座的B室單位，較同坐向的首批D室單位，定價更高約4%。如第2座12樓B室，呎價16306元，而12樓D室，呎價僅15664元。

該盤暫已公布售價的單位有265伙，即暫時已錄超額認購約近33倍。市場相信發展商會再加推單位，並於本周末首輪銷售時，最少出售逾400個單位。

新地代理總經理陳漢麟表示，NOVO LAND第1期首個周末的參觀人潮絡繹不絕，包括年輕首次置業人士、小家庭、換樓客及投資者，當中不乏專業人士、機場工作人員、公務員、教育工作者及醫護人士等，單是昨日便錄得

逾1.2萬人次參觀。

一手今年賣3800伙 銷售率56%

本月雖有不少樓盤可供推出，但目前已推售的只有將軍澳日出康城柏柏峰II，本月至今一手市場暫售約530個單位，即使NOVO LAND落實在本周末作首輪賣樓，市場估計，本月最終也只售出約1000個單位，較上月跌逾20%。

此外，據美聯物業統計，一手市場本年至今推出合共20個新盤，涉及6717個單位，暫已售出近3800個，銷售率約56%。當中2房單位供應佔最多，達2924個，並已售近2100個，比率超過70%。

租賃旺季近尾聲 尚悅本月成交跌44%

【大公報訊】目前，住宅租務市場正處於傳統租賃旺季的尾聲，部分屋苑的成交已見減少，其中元朗尚悅本月至今的租務成交僅約5宗，較上月同期大減44.4%。同時，經議價後，承租價普遍下調。

中原地產副區域營業經理王勤學表示，尚悅現時的平均呎租約29元，上月則約30元，按月微跌約3%。日前成交的該屋苑第1座中層D室，實用面積424方呎，業主原先月租叫價約1.4萬元，有一對新婚夫婦租客，經議價後，以約1.2萬元承租，降幅約14.3%，呎租約28.3元，低市價約10%。業主早於2013年中以401.95萬元購入單位，現租金回報率約3.6厘。

美聯物業首席高級營業經理黃家迎表示，將軍澳GRAND MARINI第2B座中層D室3房單位，實用面積652方呎，業主原先叫租約2.1萬元，現由區內家庭客議價後，以月租1.93萬元承租，降幅超過8%，呎租約29.6元。

另外，香港置業區域董事方文偉表示，長沙灣喜濠第2座中層E室3房單位，實用面積約525方呎，業主約兩周前以月租叫價約2.7萬元放租，區內客經議價後，略為減低500元，以2.65萬元租出，呎租約50元。業主於2015年中以約1003.1萬元購入單位，現租金回報約3.2厘。



▲尚悅現時平均呎租約29元，上月則約30元，按月微跌約3%。

二手議價增 周末交投13宗七周最多

【大公報訊】近期加息氣氛漸濃，二手市場部分業主傾向願意接受議價。過去兩日，十大屋苑周末交投有所好轉，兩大代理行統計的成交均錄得約13宗，均是7周以來最多，不過東涌映灣園卻連續兩個周末未錄得成交個案。

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，近日未有大型新盤賣樓，而且面對美國加息因素，以及疫情有反彈跡象，一手市場開始減價，不少二手業主也願意擴大議價空間，希望吸引買家入市，令購買力回流二手，帶動交投回升。美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，除了加息因素之外，部分急於出貨業主若進一步下調叫價，可再吸引更多準買家入市，二手交投將會持續上升。

太古城減價13% 990萬成交

中原資深區域營業董事趙鴻運表示，鯉魚涌太古城本月至今只錄得11宗成交，較上月同期的17宗減少6宗。不過，過去周末則錄兩宗，對上周末卻是零宗。剛成交的金山閣高層E室兩房單位，實用面積593方呎，兩房間隔，業主於上月中叫價1140萬元放盤，累減約150萬

元，成交價990萬元，減幅13%，呎價16695元；業主於2017年以902萬元購入單位，現賬面獲利約88萬元。

另市場消息透露，屯門兆安苑F座高層7室，實用面積563方呎，業主約兩周前於居屋自由市場叫價518萬元放售，其後減價至490萬元成交，減幅5.4%，呎價約8703元。業主於2019年以550萬元購入單位，持貨剛逾3年，現賬面蝕約60萬元離場。



▲太古城金山閣高層兩房減價13%，以990萬元成交。

港企轉化NASA技術 產品拓本地



▲孫騰章表示，疫情持續，iCar殺菌淨化器是家庭必備的抗疫恩物。大公報記者麥潤田攝



▲得利高拓展與NASA商討，希望把更多NASA的技術民用化，引進更多產品。大公報記者麥潤田攝

疫情令全球各地交流大減，有港企數十年來一直以出口業務為主，但防疫隔離措施下，未能到國外談生意，亦未能往內地與研發團隊溝通。香港得利高拓展董事總經理孫騰章表示，該公司有數十年歷史，一向以ODM（原設計生產）為主，在內地生產再轉銷海外，受疫情影響，業務大受衝擊，但有危就有機，該公司最近開始發展代理產品業務，希望拓展本地市場。

太空殺菌變作淨化器

孫騰章表示，該公司過去設計餐具、廚房用品等自家產品，都是迎合歐美大型連鎖集團的需求，例如剛申請的專利的電動開瓶器，在歐美市場大受好評及歡迎。疫情下，家庭用品如電動開瓶器等銷售，雖然未見大幅下跌，但與客戶及自家團隊的交流溝通卻大受影響。「以前一年去四次美國，兩次歐洲。而公司開發團隊在內地，過去頻密回內地交流。但疫情封關後，未能親身到當地，雖說有視象會議等程式，但溝通效果不理想，研發及談生意進度難免受影響。」

孫騰章又說，早前與日本方合作生產Pure Water隨身濾水瓶，原來希望借東京奧運會大肆宣傳，並計劃送贈

現場觀眾，但一場疫情，令上述計劃紛紛落空。不過，他在機緣巧合下引入了由美國太空總署（NASA）發明的殺菌技術，並提供意見轉化成汽車淨化器iCar。「雖然出口業務受到疫情影響，但得利高拓展開始在香港拓展內銷市場，透過與海外品牌合作，引進最好的產品，以滿足本地消費者的需要。」

孫騰章表示，疫情持續，iCar殺菌淨化器是家庭必備的抗疫恩物，在家庭車或私家車上應用，不但可殺滅空氣中的細菌和病毒，更能把依附在物件表面、衣物和人體上的細菌和病毒消滅，阻截病毒傳播。他續稱，iCar殺菌淨化器已於官方網店及百老匯Broadway指定分店公開發售，建議零售價為2880元。他直言不便宜，但相信加強宣傳後會受市場歡迎。

除了iCar之外，孫騰章透露，還與NASA方商討合作，希望把更多NASA的技術民用化，引進更多不同類型產品。

他表示，一向十分留意市場動向，做市場調查了解現時消費者心態，而且該公司多年服務是以客人需求為先，聆聽不同意見，多年的實力與經驗累積，博得了不同客戶的信任，因此NASA決定與該公司合作。

大公報記者 邵淑芬

印刷商抓緊ESG商機 轉拍影片突圍

企業訪談

今年香港新股市場轉趨淡靜，相關行業受到拖累，為上市公司印刷年報等公告的精雅財經資訊也無法置身事外。然而，企業只要懂得變通，順勢而行，仍可在淡市中突圍而出。

搬新辦公室 面積倍增

精雅營運總裁袁文詩表示，新股市場偏淡對部分業務有影響，但公司成功捕捉到ESG（環境、社會及企業管治）興起帶

來的商機，加上提供翻譯、設計等一條龍服務，令今年客量同比升逾一成；7000方呎的辦公室已不敷應用，於是遷往面積有1.5萬方呎的新辦公室。她又說，精雅爭取5年內上市，但未透露詳情。

談到疫情影響，袁文詩接受《大公報》專訪時直言，疫情多少會對業務有影響，加上在無紙化下，客戶的報告、招股書的印刷數目大不如前。據悉，行內有同業以往一次印刷千本年報，現在有些已減到不足50本，跌幅驚人。

儘管大環境波濤洶湧，袁文詩仍對公司前景充滿信心，為新辦公室簽了6年合約。她解釋說，雖然年報等印刷數減少，但多了客戶願意拍影片，讓投資者更容易了解企業的情況，所以精雅在拍片方面取得不少生意；再者，近年不少企業認為ESG有助突出表現，令ESG業務成為精雅其中一個新引擎。

計劃在5年內上市

「按交所相關規定，ESG報告須與年報同步刊發。客戶需要應付兩份報告，亦令精雅在ESG業務增長理想，我們公司更要增聘人手應付，加上提供一條龍服務，且交貨速度較快，受到客戶垂青，故有信心可大展拳腳。」袁文詩透露，現時上市公司的客戶約有逾百家，力爭5年增至300家，有計劃在5年內上市。

另外，早前第五波疫情嚴峻，精雅致力履行社會責任，響應「活齡動力慈善基金」捐贈快速檢測套裝予長者中心的行動，於2月14日至18日期間共籌得2300盒檢測套裝，並已悉數送出，藉此為抗疫出一分力。

大公報記者 李永青



▲袁文詩表示，精雅成功捕捉到ESG興起帶來的商機。大公報記者李永青攝