

# 白石角新盤首輪160伙搶清 套11億

## 新地即晚加推206伙 入場費328萬元

新盤銷情未受息魔糾纏繼續澎湃。新地（00016）旗下大埔白石角University Hill第2B期，承接項目2A期兩輪鋪銷清強勢，昨日首輪銷售繼續「無甩拖」，以價單形式發售的160伙，不足10粒鐘搶清，料套現約11億元。項目即晚加推206伙，折實平均呎價約16482元，並同時上載銷售安排，落實周三（17日）次輪推售205伙；銷情理想，發展商即時修訂1及2號價單，將其中21伙加價最多10.7%。

大公報記者 梁穎賢（文、圖）



University Hill第2B期昨日首輪銷售，B組場面人氣鼎盛。

### 主要新盤昨日銷情

新盤	售出伙數	發展商
University Hill第2B期	160	新地
啟德維港1號	2	中海外
將軍澳海茵莊園	1	九建
粉嶺 ONE INNOVALE-Cabanna	1	恒地
西半山大學閣	1	華懋
何文田瑜一	1	華懋
紅磡必嘉坊·迎匯	1	恒地
長沙灣睿峰	1	鼎昇
總數：168伙		

University Hill第2B期銷情火熱，新地即晚加推206伙，折實327.77萬至1409.46萬元，折實呎價13187至19349元，折實平均呎價16482元，其中約122個屬專才計劃單位。發展商同時上載銷售安排，鐵定周三次輪推出205伙，其中185伙以價單形式發售，20伙招標。價單發售部分周一晚截票。

### 周三次輪推205伙

新地旋即修訂價單，把1號及2號價單共21伙單位提價0.6%至10.7%，其中2座1樓A1單位，實用面積404方呎，由原價699.51萬元加至774.19萬元，呎價由17315元加至19163元，加幅10.7%最多。

### 9伙3房戶迅速售罄

University Hill第2B期昨日進行首輪銷售，賣前收逾7700票，超額47倍，48人爭一伙。昨日分A及B兩組發售，A組再細拆三節揀樓時段，由於A組登記人數不多，故現場氣氛一般，不過揀樓率卻百分百。據悉有到場的大多購得心頭好，該組別可供選購的20個單位，於A2組已全數獲認頭，全日僅提供的9伙3房戶迅速售罄，被編入A3組的買家，已無緣到場揀樓，除非登記A組同時也有登記入B組。

第一組B組買家被安排於中午12時30至40分報到，現場排隊人龍再現。該組別最多可選購兩伙，據市場消息指，該組別可供選購的140伙一件不留，延續首輪沽清氣勢，昨日以價單開賣的160伙又再一Q清光，料套現約11億元。計及2A期售逾

350伙，套現近25億元，項目半個月勁賣逾510伙，吸金約近36億元。

項目昨日推售183伙，當中23伙招標發售，以價單形式銷售的160伙，折實平均呎價15989元，折實價332.55萬至1007.04萬元，呎價13112至19117元。

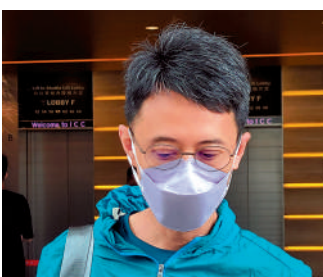
中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，University Hill第2B期挾上期沽清優勢，160伙繼續沽清。該行約有六成客戶為上一期向隅客，以用家為主。隨着經濟復甦步伐理想，前日公布經濟增長符合預期，再配合專才輸入計劃，租賃需求增加，項目鄰近中文大學，毗鄰白石角站，租賃市場具保證，是次推售投資者比例增至三成。該行A1組錄得一組客戶斥資逾1800萬元，購入兩伙3房單位自住。

### 一手本月料成交1200宗

陳永傑指，5月份首13天一手成交約520伙，成交放緩，主要受美國加息憂慮所影響，4月尾買家入市心態稍見猶豫，但隨着月初美國宣布加息，並預示息口將見頂，市場對加息陰霾消除，5月下旬何文田豪宅、元朗兩盤接續開售，料成交將加快，預計全月一手成交可達1200宗。

美聯物業住宅部行政總裁（港澳）布少明表示，由於有數個新盤或未能趕及於本月開售，故下調本月一手成交量預期至1300宗水平，惟按月仍有逾三成升幅，相信6月升幅將更為明顯；而二手市場則處鞏固期，買賣雙方拉鋸影響成交量，料本月可錄約3000宗成交，樓價則逐步穩中回升。

### 買家心聲



陳先生

### 看好發展前景 息口近見頂無憂後市

向隅買家陳先生失落項目的2A期，今次終於成功補中，以900多萬購入1伙3房戶，惟未決定自住或投資。他睇中白石角日後有機會興建港鐵站，加上科學園等因素，看好前景入市該盤。對於本港多家主流銀行跟隨美國加息，他認為息口已近見頂，故不擔心後市。

## 瑜一天海正式收票 市場反應理想

### 相繼出擊

鐵路上蓋項目向來備受追捧。華懋旗下何文田瑜一、天海，剛過去周四（11日）以「壓軸升ONE價」推出首批90伙，折實平均呎價逾2.6萬元，示範單位昨日正式對外開放兼同步收票，初步市場反應理想，有指發展商短期內加推，可望周末進行首輪銷售。

瑜一、天海昨日開始收票之際，瑜一第1C期錄得成交，售出第5B座23樓D單位，兩房連開放式廚房戶型，實用面積466方呎，成交價1375.47萬元，呎價約29517元。

瑜一第1C期暫已累售169伙，項目第1B期及第1C期自今年3月開售以來，累積沽出349伙，佔可售單位逾89%，套現逾60億元。

除瑜一系列反應理想外，同系西半山大學閣亦開單。第1座11樓B單位，實用面積1584方呎，4房2套間隔，連1車位成交8100萬元。項目累售22伙，總成交金額約17.9億元。

### 啟德天瀧21伙今招標

此外，恒地（00012）牽頭、共六大發展商合資的啟德天瀧，早前加推全新21伙，今日（14日）招標，展覽廳昨日參觀反應熱鬧。

恒基物業代理董事及營業（二）部總經理韓家輝表示，天瀧自推出以來市場反應熱烈，在母親節假期前夕，不少參觀人士帶同一家大小到示位參觀，對項目臨海單位十分感興趣。

受天瀧帶動，鄰近新盤成交活



▲瑜一、天海參觀反應熱烈。

躍。市場消息透露，中海外旗下啟德維港1號昨日連沽2伙一房單位，涉資1774.8萬元，包括2A座33樓E單位，實用面積332方呎，作價887.8萬元，呎價26741元。以及2B座32樓H單位，實用面積348方呎，成交價887萬元，呎價25489元。

## 大明國際：力爭不鏽鋼加工業務增逾10%

### 企業訪問

新冠疫情令不少企業經營受影響，內地金屬材料、零部件加工及高端裝備製造配套服務商——大明國際（01090）亦無法幸免，去年出現虧損。隨着疫情已過及經濟全面復常，大明國際主席周克明對今年業務頗具信心，形容今年較去年好得多，力爭今年不鏽鋼加工業務增長逾一成，而碳鋼增加更逾25%。

談及去年業績表現，周克明接受大公報訪問時表示，受疫情影響，去年有兩個月時間無法生產，惟期間亦要支付相關成本，故拖累業績。但現時已雨過天晴，今年情況將變得樂觀，除了疫情已過及各方面復常外，大明透過加大與上游鋼廠和下游行業龍頭客戶的戰略合作，在資源保供、材料應用技術、相關行業重點項目開



▲大明國際主席周克明指，公司將啟動海外服務網絡布局。

發與服務、信息化、供應鏈服務等方面展開合作，共同開拓市場，實現互利共贏。

他又透露，大明也將啟動海外服務網絡布局，以進一步支持海外業務的拓展，預期海外業務收入將繼續增長。同時，他預期不鏽鋼加工服務將

繼續帶來穩定的收入，而碳鋼加工業務也會繼續展現出色的發展潛力。隨着不鏽鋼和碳鋼深加工業務的拓展，以及重大工程項目的拓展，零部件及高端製造業務也將繼續保持增長。

為了應對各項機遇，他透露，公司今年有多項大計，包括建設碼頭、山東大明二期高端製造車間將在二季度動工、大明常州加工中心年內動工，也會成立工程技術服務公司，料今年資本開支約3億至5億元人民幣。

展望未來，他表示，希望這兩年將盈利做起來，之後會加強對外宣傳及路演，又透露現時不少內地客戶及海外企業對大明感興趣，希望成為投資者。至於會否回購公司股份，他則說，在適當時間有可能做，但未有透露詳情。

大公報記者李信

## 國產汽車出口挑大樑

### 財經分析

李靈修

近期公布的中國4月出口數據維持強勢，同比增長8.5%，高於市場預期的6.4%。即使摒除去年同期低基数影響，相較2021年的兩年復合同比增速也達到了6%。具體來看，4月份中國汽車及汽車零配件出口同比增長196%及30%，合計拉動出口同比增長2.7個百分點，儼然成為外貿領域的「新引擎」。

國產汽車在全球市場競爭力持續提高。根據中國汽車協會（CAAM）公布數據，2022年，中國汽車出口達到了311.1萬輛，同比增長54.4%。這一數據超過了去年同期及市場預期，也意味着中國已經超越德國成為世界第二大汽車出口國。在2023年一季度，中國汽車出口已經增長到99.4萬輛，同比增長70.6%。這一數據甚至超過了汽車出口第一大國日本（95.4萬輛）。

在上月舉辦的上海國際車展期間，德國媒體進行了長篇累牘的跟蹤報道。德國電視二台網站發表了一篇題為《2023年上海車展：德國汽車製造商在中國正面臨壓力》的文章，文中稱「現在中國汽車的許多創新都來自中國。而在中國快速增長的電動汽車市場中，德國汽車製造商卻落後了。」幾天後，德國《柏林晨報》又發表了一篇題為《處於新汽車世界中心》的新聞評論。文中稱「中國早已是世界上最大的

汽車市場，因此也成了汽車行業特別關注的焦點：當世界其他地區的車展正變得越來越無足輕重之時，該行業卻在『上海車展』上燃起了巨大的煙火。」從數據上來看，德國汽車在中國市場的份額持續縮水。根據德國汽車工業協會統計，德國2022年在中國共售出440萬輛汽車，在中國所佔市場份額為19.1%；而在快速增長的電動汽車業務中，市場份額僅為5%，其中大眾汽車僅佔2.4%，寶馬和奔馳甚至還不到1%。

另一邊廂，德國汽車製造商幾乎三分之一的鋰離子電池是從中國進口的。2022年中國鋰電池出貨量為660.8吉瓦時（GWh），佔全球鋰電池出貨量比重達到69%，相比於2021年上升接近10個百分點。而在2023年一季度全球前十大電動汽車電池供應商中有六家是中國企業，以寧德時代和比亞迪為代表的中國企業佔據了約61%的全球市場份額，相比2022年提高4.7個百分點。

展望未來，中國汽車品牌、特別是新能源車的出口同比增速有望繼續走高。2022年一季度中國新能源車滲透率為25.5%，大幅領先於全球13%的平均水平，而德國、歐洲、美國、日本等分別僅有18%、15.3%、8.8%、2.8%。國產品牌有望擔當全球新能源車市場的主導者。



▲分析認為，國產品牌有望擔當全球新能源車市場的主導者。

新華社

## 新能源車熱賣 天寶拓充電樁市場

去年天寶集團（01979）受疫情影響，盈利同比跌21.6%。幸好，隨着疫情受控、香港與內地通關，加上新能源車市場快速發展，市場充滿機遇。天寶主席洪光椅表示，今年會銳意將新能源業務發展成驅動公司前進的增長點，現正積極向研發及市場開拓兩方面投放更多資源，冀搶佔更多新能源汽车充電配套，以及其他新能源產品之市場份額。

談及未來發展，洪光椅向大公報表示，新能源汽車是中國產業發展的大勢所趨，也是拉動國民內需的新引擎，且新能源行業在過去幾年的發展銳不可當。目前公司的新能源板塊收入偏少，只佔營收約11%，存在相當

大發展空間。他說，四川廠房的生產線將負責新能源汽車充電樁的充電模組，主力生產30千瓦（KW）核心充電模組，預計增加核心充電模組產能，以應對全球市場持續增長的需求。

他透露，公司充電樁的充電模組產品具強大的競爭優勢，目前正計劃增加產能之餘，亦會研發40KW的充電模組，有望在未來進一步開拓市場。隨着經濟漸復常，綠色出行預期將成為新時尚，便攜儲能箱及汽車電子產品相信將迎來更大需求。

同時，集團亦與一家行業領先的中大功率充電模塊客戶，實現業務拓展和股權投資的雙方面合作，預期將在未來數年共同研發更多不同類的充



▲天寶主席洪光椅稱，今年將新能源業務發展成公司新的增長點。

電樁充電模組。再者，為配合市場大勢，未來研發與業務發展將圍繞着大功率充電技術，包括充電樁充電模組產品、便攜式儲能系統及工業電源的相关應用。

大公報記者李信