



【一周「港」藝】 齊看史前猛獁象化石



掃碼睇片

China Travel 火遍全球 拉動消費料超千億



掃碼睇片

樓市缺利好 蝕錢都要賣

港私宅轉手獲利率上月跌至67.1%

【香港商報訊】記者蘇尚、宋小茜報道：本港樓市等待減息之際暫缺利好消息，加上新盤低價搶灘，對二手私宅轉手獲利率及平均每宗賺幅持續構成壓力。綜合土地註冊處資料所得，7月份全港1704宗已知上手購入價的二手私宅買賣登記中，帳面獲利個案共1144宗，佔比67.1%，此為輕微反彈一個月後再度回落0.8個百分點，亦為自2009年5月以來183個月（即逾15年）的次低水平。

新界區獲利率最低按月跌2.1%

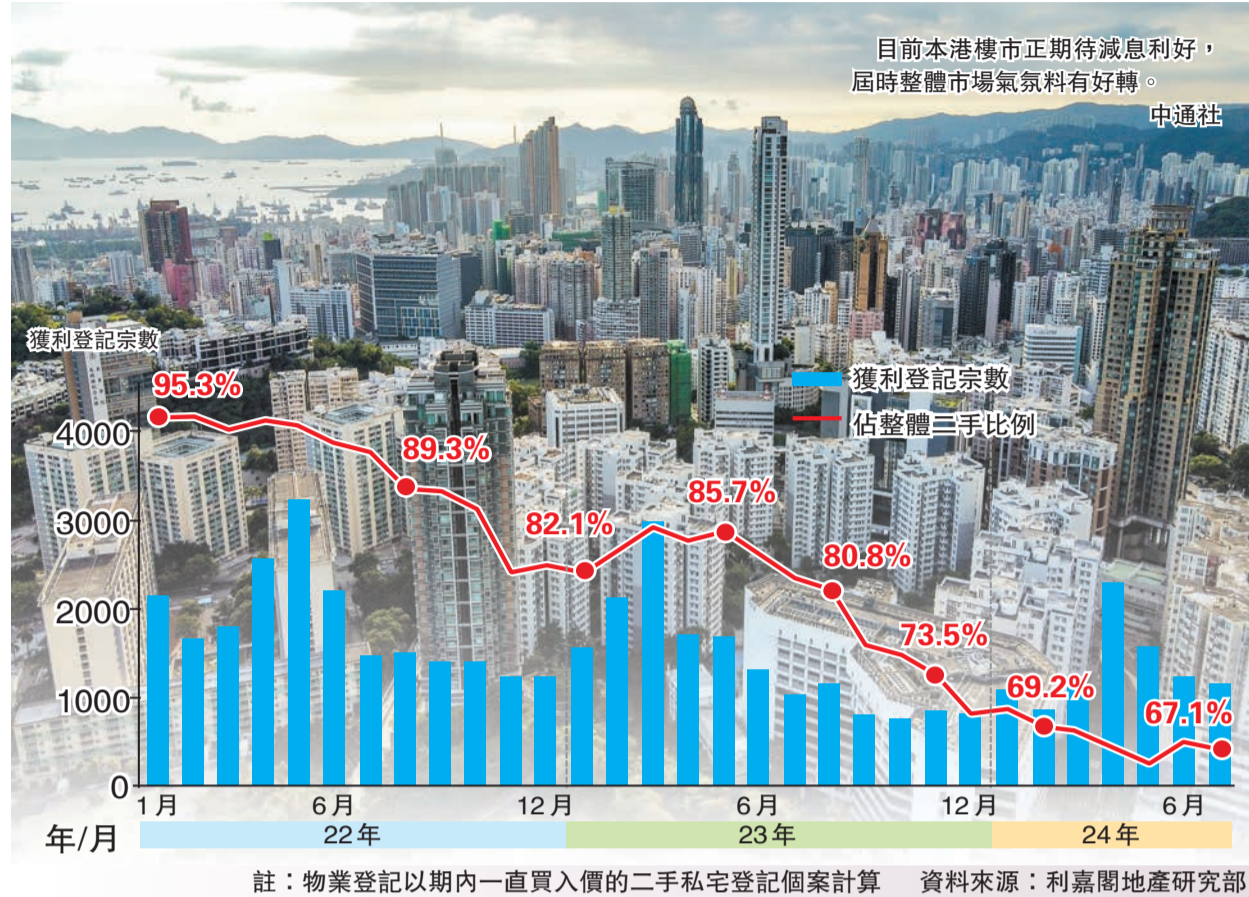
利嘉閣地產研究部主管陳海潮昨介紹，按物業區域劃分，7月份港島區表現跑贏大市，以69.6%之數成為獲利成功率最高的分區，按月微升0.1個百分點；其次為九龍區，報67.3%，按月也升0.9個百分點；至於新界區表現落後大市，只錄得66.1%，按月更大跌2.1個百分點。

按物業轉售價格分析，樓價1200萬元以上組別之獲利率最高，錄得68.8%，按月增0.6個百分點，涉及宗數為143宗。此外，401萬至600萬元組別，月內獲利率亦達68.3%，惟按月下降1.1個百分點，稍勝整體大市。

550宗蝕讓佔比近三分之一

數據顯示，今年7月份，每宗私宅轉手個案平均賺幅為26.6%，連跌8個月後首現反彈，按月升3.4個百分點，創下近4個月新高。帳面獲利1倍或以上轉手個案佔整體二手私宅買賣比例為29.5%，按月跌0.7個百分點，錄502宗。

至於帳面錄得虧損者亦達550宗，佔比按月增加1個百分點，至32.3%，為2009年5月以來184個月（即逾15年）的次高水平；而以宗數計，則連跌3個月，為近4個月以來最少；至於上月平手的個案則錄得10宗，佔比微



減0.2個百分點至0.6%。

黃埔花園九成二獲利全港最高

檢視上月10個獲利登記最多屋苑，當中未有一家屋苑可錄得百分百獲利，而獲利成功率最高者為黃埔花園（92%），其次為海逸豪園（87%），再者是沙田第一城（86%）。此10個屋苑當中，每宗平均賺/蝕幅介乎最差的蝕2.6%至最佳的賺76.6%不等。其中，值得注意的是，日出康城錄得每宗轉手平均蝕2.6%，為表現較弱屋苑。

另外，沙田第一城晉身錄得每宗轉手平均賺幅最高屋苑，達76.6%。撇除日出康城，上月榜內賺幅最低者為太古城，平均每宗只賺29%，繼而是美孚新邨的30.1%。

陳海潮分析指，在高息環境持續及發展商新盤延緩低價開售策略影響下，不少二手業主沽貨均難以好價達成交易，而撤辣後部分短線持貨者賣樓更難免蝕讓。截至8月15日，二手私宅轉手獲利率進一步下降至64.5%水平，在上述樓市格局未有變化前，預計整月獲利率率在約65%左右低位徘徊；而平均每宗賺幅亦預計處於25%關口反覆上落。樓市期待減息實現後，整體市場氣氛好轉，並帶動轉手獲利率及賺幅出現較顯著反彈。

上半年新盤搵訂數超去年全年

【香港商報訊】記者蘇尚、宋小茜報道：隨着港府撤辣刺激效應消散，近期一手樓交投氣氛再趨淡靜，更不乏新盤買家搵訂及取消交易。據中原地產研究部最新統計，今年第二季新盤搵訂宗數錄得149宗，較第一季159宗稍減10宗，但已是連續兩季超過百宗。上半年搵訂達308宗，較2023年全年總數261宗還高出18%。

被追收搵訂差價業主變審慎

「由於有發展商追搵訂單位差價，業主決定取消交易正變得審慎。」中原地產研究部高級聯席董事楊明儀指，今年第二季取消交易的149宗一手私宅，截至2024年6月已有83宗成功重售，重售比例達56%，較第一季重售比例略低3個百分點。第二季一手銷售放緩，重售搵訂單位速度亦有所減慢。

值得注意的是，雖然私宅新盤搵訂宗數持續增加，但2023年第一季至2024年第二季，已重售比例連續兩季維持在72%，顯示搵訂單位只有三成仍未重售。

維港1號成搵訂最多新盤

至於搵訂宗數最多的9個一手項目中，有6個重售比例達五成以上。2024年第二季，搵訂宗數最多首三位分別是中海外（688）啓德跑道區維港1號29宗，長實（1113）及新地（016）合作的屯門山公路飛揚一期涉26宗，以及長實元朗洪水橋#Lyos 涉15宗。

上述3個項目中，維港1號、飛揚一期重售比例均超七成，錄79%及73%；#Lyos 則錄33%略低。至於保利（119）及尚嘉合作的油塘朗譽的重售比例為0，即未有搵訂單位售出。

重售降價幅度最高達32%

至於相關搵訂重售降價方面，內房五礦（230）旗下油塘蔚藍東岸，錄8宗搵訂重售，有7宗原於2020年11月至2021年6月期間一手售出，1宗原於2023年2月一手售出，全部重售成交價均下調，降幅介乎10%到32%。相關降價者為蔚藍東岸3座高層F室，實用面積

2024Q2一手樓市出現搵訂項目一覽

項目	搵訂宗數	未重售宗數	已重售宗數	已重售比例
維港1號	29	6	23	79%
飛揚一期	26	7	19	73%
#Lyos	15	10	5	33%
蔚藍東岸	13	5	8	62%
港島南岸二期/揚海	6	2	4	67%
朗譽	4	4	0	0
海茵莊園	4	2	2	50%
港島南岸三B期	4	2	2	50%
日出康城12期	4	3	1	25%
其他樓盤	44	25	19	43%
總計	149	66	83	56%

318呎1房戶，原成交價782萬元（呎價24596元）；單位今年4月取消交易，並於同月重新以532萬元售出（呎價16735元），重售價下降32%。

至於屯門飛揚一期19宗搵訂重售，原於2022年6月至2023年5月期間一手售出，所有重售成交價均下調，降幅介乎9%到32%。另外，啓德維港1號23宗搵訂重售，大部分原於2021年7月至12月期間一手售出，有21宗重售成交價下調，降幅均達一成以上。

華潤啤酒上半年 EBIT 達 63.65 億 每股派息 0.373 元

8月19日，華潤啤酒（0291.HK）發布2024上半年中期業績：截至2024年6月30日，華潤啤酒實現綜合營業額人民幣237.44億元，股東應佔溢利為人民幣47.05億元，較去年同期上升1.2%；實現未計利息及稅項前盈利人民幣63.65億元，較去年同期上升約2.6%；現金流入淨額同比增長25.6%；派付中期股息每股人民幣0.373元，較去年同期增長30%。華潤啤酒董事會主席侯孝海、總裁趙春武、副總裁魏強、首席財務官趙偉及公司秘書及投資者關係總監梁偉強出席發布會。

有效應對消費收縮挑戰

中檔及以上啤酒銷量佔比首超50%

值得關注的是，面對複雜多變的消費環境，2024年上半年華潤啤酒中檔及以上啤酒銷量佔比首次超過50%，次高檔及以上啤酒銷量較去年同期實現單位數增長，其中通過電商渠道的銷量較去年同期錄得約60%增長。高檔及以上啤酒銷量較去年同期錄得超過10%增長。「喜力」、「老雪」和「紅爵」等產品銷量均較去年同期錄得超過20%增長。受益於持續的高端化發展，整體啤酒平均銷售價格同比上升2.0%。

華潤啤酒董事會主席侯孝海表示，今年上半年，盡管華潤啤酒的高端化實現了較好的增長，但距離預期還有差距。侯孝海認為，當前消費出現明顯收縮、確定性分化、消費分級、消費升級與消費降級並存等現象，中國啤酒高端化的發展進程受到一定影響，目前正從「品質推升、價格提高、結構改變」的高端化第一階段，逐步向以「價值化、體驗化、個性化、場景化」為特徵的高端化第二階段轉變，中國啤酒高端化呈現出更多的可能性及發展空間。

「摘要」銷量同比增長超50%

侯孝海表示基本認可

各區關注的白酒業務方面，2024年上半年實現綜



華潤啤酒董事會主席侯孝海（中）、總裁趙春武（左二）、副總裁魏強（右一）、首席財務官趙偉（右二）及公司秘書及投資者關係總監梁偉強（左一）出席2024中報發布會。

合營業額人民幣11.78億元，較去年同期上升約20.6%，帶動毛利率上升2.1個百分點至67.6%。白酒業務銷售規模增長迅速，其中全國性高檔大單品「摘要」的銷量較去年同期增長超過50%，貢獻白酒業務營業額約70%。

華潤啤酒董事會主席侯孝海向香港商報表示，白酒業務今年整體實現20%的增長是可以預期的。但對於

企業來講，我們希望更高的增長，實現30%的增長。在今年高檔白酒發展難度較大的情況下，特別是高檔消費場景收縮的情況下，對「摘要」銷量同比增長50%還是認可的。而華潤啤酒副總裁、華潤酒業總經理、金沙酒業董事長魏強認為距離白酒業務全年整體增長30%的目標還有距離，白酒下半年增長還要再快一點。

香港商報記者 楊凌雲

二零二四年中期業績

截至二零二四年六月三十日止

	二零二四年 (未經審核)	二零二三年 (未經審核)
營業額	23,744	23,871
銷售成本	12,605	12,880
毛利	11,139	10,991
其他收入及收益	1,008	955
銷售及分銷費用	(4,189)	(3,914)
行政及其他費用	(1,489)	(1,576)
應佔合營企業及聯營公司業績	1	(3)
財務成本	(56)	(135)
除稅前溢利	6,414	6,318
稅項	(1,681)	(1,620)
本期溢利	4,733	4,698
分配於		
本公司股東	4,705	4,649
非控制股東權益	28	49
	4,733	4,698
每股盈利		
基本	人民幣 1.45	人民幣 1.43

附註：人民幣百萬元