

香港股樓持續下跌，惟此時卻撞正新盤供應大潮，令發展商推盤壓力與日俱增。據香港房屋局最新資料，一手現樓貨尾在第3季已升至1.47萬套的逾15年新高。再翻查香港地政總署資料，目前待批售樓紙及已批售樓紙未售的樓花(在建中)新盤數量超過3萬個。換言之，市場上合共有多達4.5萬套單位排隊開售，估計為近年新高。面對大量的潛在供應，預料往後幾個月，即使面對跌市，發展商仍會積極推盤「減磅」，但能否成功去貨則相當考驗其定價策略。

◆香港文匯報記者 顏倫樂

疫情影響下，今年一手新盤銷售進度可謂經歷「過山車」般的跌宕起伏。年初在第五波疫情影響下，新盤市場幾乎全面凍結，2、3月更跌至僅百餘宗成交，至4月政府放寬社交距離措施後，市場才得以「鬆綁」。4月至6月期間，一手新盤成交按月平均錄得過千宗水平，樓市曾出現一個短暫的「小陽春」。

次季小陽春轉眼已去

不過自7月開始，樓市受美國持續大手加息影響進入一個較明顯的下跌軌道，當月新盤銷情跌至921宗，按月少三成。發展商見狀亦變陣，8月時兩個大型新界新盤以低於同區二手價一至兩成的價錢開賣，希望藉此維持樓市熱度。但事與願違，「銷情熾熱」僅限於銀碼較小的新界新盤，市區盤或銀碼較大的則出現「滯銷」情況，形成鮮明對比。

到9月，美加息速度未有減慢，香港銀行亦宣布加息，新盤銷情受到更明顯打擊，即使發展商以「啞牙膏」式推盤，並每次均對外宣稱該一輪少量的新盤發售錄得理想銷情，但從每月的成交數據可發現，9、10月只錄605宗及約346宗成交，一手銷情每況愈下。

今年一手或9年新低

在疫情及加息雙重打擊下，今年一手成交截至10月亦僅錄約8,700套成交，較過去5年平均每年1.7萬套的一手註冊量可謂相差甚遠。按目前市況，11、12月錄得大量新盤成交的

可能性並不高。翻查資料，上一次一手成交量低位在2013年出現，當時全年註冊量僅9,726宗，市場估計今年或創2013年後9年新低。

正當發展商面對跌市，扭盡六壬刺激市民入市意慾之際，卻須同時面對新盤供應大潮的殺到。據房屋局上周公布的數據，目前一手現樓貨尾在第三季已升至1.47萬套的逾15年新高。同時地政總署資料亦顯示，至9月待批售樓紙的樓花新盤多達20,885套。連同今年已批售樓紙，卻因疫情及市況影響而積壓未推出的約9,500套，此3個新盤供應來源合共就

多達4.5萬套，為近年新高。值得留意，原來今年已持續10個月待批新盤單位數量高居2萬套水平以上，為廿多年來首見。翻查地政總署數據，對上一次供應高峰在2002年，當時3月至7月曾連續5個月高居2萬套以上水平，而2003年至2021年的18年間則未出現過單月高過2萬個單位待批售樓紙，可想今年新盤供應數量之多。

暫寧傾向增優惠爭客

「新盤大軍」殺到，但加息下市民入市意慾普遍下降，樓價亦持續下跌，再遇上新盤供應大潮，發展商推盤壓力可謂極大。然而誰也不希望賣樓利潤受損，因此目前平價推盤仍只出現在新界新盤，多家發展商仍傾向以推優惠吸客。往後除非發展商願意調整價格，否則隨着市場積壓的新盤越來越多，所面對的競爭只會增無減。

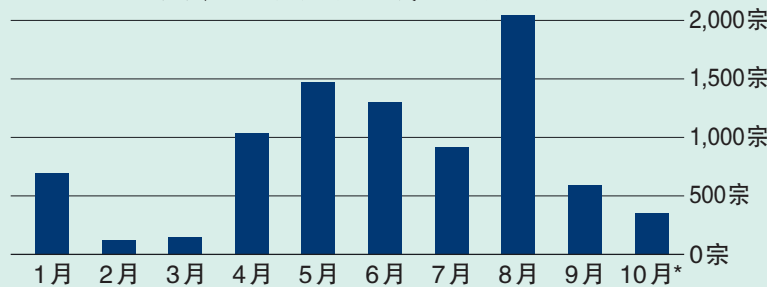
香港股樓持續下跌 加息窒礙購買慾 4.5萬套新盤排隊 發展商減磅有壓力



◆市場上合共有多達4.5萬套單位排隊開售，發展商推盤壓力與日俱增。資料圖片

今年一手成交量按月變化

資料來源：中原地產 *截至10月30日



市場上主要新盤貨源

◆ 等待批准預售之樓花新盤	20,885套
◆ 已批准預售但仍未推出之樓花新盤*	約9,500套
◆ 現樓貨尾	約14,700套
總數：約45,085套	

*扣除9月時已推售之One Innovalle第2期約408套
數據截至9月 資料來源：香港地政總署、房屋局及美聯物業

創+故事

創業不易，疫下創業更是難上加難。在IT界工作多年的陳兆泉一直有個創業夢，先後創業3次都以失敗告終，但他堅

決不服輸，抱着「不成功便成仁」的心態，在2020年末與太太洪麗錦一起創立知榆科技(AT-Vibe)，憑藉獨特的產品、積極參與科技展，尋覓到政府、大型金融機構的訂單。AT-Vibe近3年來不斷擴大，專注自動化智能和物聯網(IoT)開發等業務，撞正疫下「無接觸」、「衛生」商機，明年更有望走出香港，將業務拓展至東盟市場。

文：香港文匯報記者 周曉菁
圖：香港文匯報記者 郭木又



▲陳兆泉(左)與太太一起創業，適逢疫下「無接觸」、「衛生」商機。

技總監辦公室很快就和公司達成了合作關係，幾間本地大型金融機構也有下單。粗略估計，整個「ClickBook」的生意規模已經達1,000萬港元。2022年香港秋季電子產品展今天開幕，夫妻倆笑稱，今年的展位面積翻了一番，希望訂單量和諮詢量也能再翻一番。

第4次創業終於成功，陳兆泉覺得，有了好的Idea就要去嘗試，不能怕失敗。洪麗錦稱讚丈夫「這麼多年一直都有堅持創業的夢想並去實踐」，前3次的挫折為AT-Vibe的初步成功鋪下堅實的基礎。兩人也始終堅信，技術是提高生活質量和效率的工具，值得將時間花在更有價值、更有創造力的事情上。



◆洪麗錦稱，丈夫前3次的挫折為AT-Vibe的初步成功鋪下堅實的基礎。

疫下創業終圓身仗

把握「無接觸」商機 資源配置管理系统受捧



▲至是海面等等。智慧雷達可套用於鐵路、機場物流中心甚

盼政府更多資源共享 扶持小型初企

AT-Vibe成立至今，陳兆泉坦言，仍未申請到香港特區政府給予初創企業的資助補貼，對方認為公司項目需要50人左右才能實現，但目前公司的全職人數僅為5人。除了資金方面的支持外，他亦期待政府能為科創中小企業提供更多資源，帶頭為科創行業建立、整合更全面的資源網絡，令香港的科創走得更快、更具競爭力。

連翔道應用智慧雷達

他以自身為例，AT-Vibe這類企業可能在研發上有優勢，但在市場營銷方面有所欠缺，有些企業可能技術不俗，但在產品設計上差強人意。對企業來說，研發、生產、營銷、推廣等環節都不能出錯，希望政府能為科創企業提供更多解決方案，令企業保持長遠的競爭力。

去年科技展期間，AT-Vibe的另一款產品智慧雷達也得到不少關注，獲得了路政署承辦商的青睞。雙方協商共同合作，為香港開發了一套利用雷達+5G+AI+IoT的智慧交通監測方案。

據介紹，這套方案在「超高車輛」行駛到50米外就能偵測到駛近，並進行追蹤，利用AI技術透過鏡頭讀取車輛的牌照信息，隨後將相關信息顯示在路邊的顯示屏上，再要求車輛靠邊停車。從偵測到警報信息，全程只需要2秒。

陳兆泉表示，這個項目也能套用於鐵路、機場物流中心，甚至是海面等等，相信能最大程度保障路面、天橋以及人員安全。目前，在西九連翔道已裝有3個監測點，未來還會普及至香港其他區域。

明年或搶攻東盟市場

公司明年3月將跟隨香港生產力促進局赴新加坡參展，陳兆泉希望能有機會與星國政府部門洽談，將該科技方案引入當地，趁勢將業務範圍拓展至東盟市場。



◆陳兆泉表示，有了好的Idea就要去嘗試，不能怕失敗。

陳兆泉一舉圓夢的資源配置管理系统「ClickBook」，原型來自他的第3次創業。這個長得像「電子書」一樣的產品，用戶只需用手機掃QR Code，就能訪問系統進行會議室預定等操作，本意是專門為共同工作空間和共享經濟趨勢業務模型而設計。

疫情成契機 半小時談妥資金

但據他回憶，2018年時，客戶普遍接受能力比較低，市場似乎對這類產品興趣甚少，項目也就只能暫時擱置。直到2020年初新冠疫情爆發，「無接觸」、「衛生」、「社交距離」等瞬間成為最熱門的話題，一個月就收到前所未有的十幾單詢問，他決心再試一試，鼓起勇氣給投資者打電話介紹自己的想法，沒想到半小時就解決了最初的資金問題，他和太太果斷辭去正職，一心一意投入產品研發和推廣，AT-Vibe就此誕生。

300元參展 收穫遠超預期
資金不成問題，找客、找好客卻依

舊是所有初創企業的大難題之一。產品雖有競爭力，但無奈公司新成立且規模小，碰上疫情也難以拓展香港以外的市場。香港物聯網協會會長莊毅堅的一通電話，助力AT-Vibe參加了香港貿發局2021年末舉辦的科技展，因為有會議展覽業資助計劃等資助，當時參展費用僅僅300港元，陳氏夫婦抱着「就當花錢吃餐飯」的態度，找到了公司拓展業務的最佳出路。

聊起這件機緣巧合的「翻身仗」，兩人津津樂道，且不停感慨「完全超出預期」。因臨時決定參加，又覺得「疫情沒人會看展」，AT-Vibe去年的展位布置得十分簡陋。30幾平方英尺大小，除去桌椅和展櫃，最多能容納三四人的空間，但最誇張時竟有30多人圍着，陳兆泉更是苦笑：「以為沒人，頭兩天完全沒時間吃飯、去洗手間」。

資料辦支持 生意規模上千萬

參展後AT-Vibe獲得了不少關注，陸續有企業聯繫陳兆泉諮詢。他透露，在參展後，香港特區政府資訊科