

即時發佈

花旗集團 (紐約證交所買賣股份代號:C)

2020年5月18日

花旗銀行公佈 2020 年第一季市民置業意向調查結果

面對疫情一成受訪者認為是入市時機 比例達 9 年來最高

花旗銀行於 2020 年第一季就新型冠狀病毒肺炎對市民置業意向的影響作調查·探討他們於疫情前及疫情期間抱持的置業取態。調查結果顯示:

- 疫情期間 52%受訪者表示現時對置業非常不感興趣/頗不感興趣, 與疫情前的比例相若;
- 疫情期間 57%受訪者預期樓價將在未來 12 個月下跌,比例較疫情前顯著上升逾 15 個百分點;
- 一成受訪者認為現時為置業理想時機・比例達 9 年來最高; 過半受訪者表示現時非置業理想時機・但疫情期間的比例較疫情前下跌 13 個百分點;
- 疫情期間持有物業的受訪者中,只有6.1%的受訪者願意降價10%或更多以出售物業。

受訪者預期樓價全年下跌 7.5% 與沙士疫情影響比較稍為輕微

在 2020 年 3 月疫情期間對置業非常不感興趣/頗不感興趣的受訪者佔 52%·非常感興趣/頗感 興趣的受訪者佔 17%·跟疫情前的數字比例相若·反映疫情之下受訪者置業意欲變化不大。

但另一方面,疫情期間有五成七受訪者認為香港樓價將在未來 12 個月下跌,較疫情前上升逾 15 個百分點,反映整體看淡樓市的受訪者比例上升。是次調查亦以 2003 年沙士疫情下樓價下跌 10%為參考,訪問受訪者對新冠肺炎疫情下樓市走勢的看法。結果顯示受訪者預計今年年底比年初樓價跌幅中位數為 7.5%,最大預期跌幅為 10%,反映他們認為 2020 年新冠肺炎疫情比 2003 年沙士疫情對樓市所帶來的衝擊稍為輕微。另一方面,有 24%受訪者表示預計家庭財務狀況會在未來一年轉差,比起去年同期上升一倍。

雖然看淡樓市,以及於 2020 年 1 月及 3 月分別仍有過半受訪者認為現時屬差/極差的置業時機,但 3 月份疫情期間的數字比 1 月份疫情前下跌 13 個百分點;而認為現時屬好/極好的置業時機的受訪者佔一成,在疫情期間較疫情前上升了一倍,認為現時是入市時機的比例更是近 9 年以來最高。

以上結果顯示在全球新冠肺炎疫情下,雖然受訪者對置業時機的展望抱持向好的勢頭,但他們對樓價下跌及未來財務狀況仍存在憂慮,整體普遍對置業的興趣維持較低水平。

如沒有物業,考慮到現時的物價及你家庭經濟狀況,你認為現在是否置業好時機?			
受訪者比例			
	2020年1月(疫情前)	2020年3月(疫情期間)	
好/極好的置業時機	5%	10%	
一般	31%	38%	
差/極差的置業時機	65%	52%	

你對樓價於未來 12 個月的走勢有何看法?			
受訪者比例			
	2020年1月(疫情前)	2020年3月(疫情期間)	
上升	20%	16%	
平穩	39%	28%	
下跌	41%	57%	

你對現時置業的興趣有多大?			
受訪者比例			
	2020年1月(疫情前)	2020年3月(疫情期間)	
非常感興趣/頗感興趣	16%	17%	
一般	34%	31%	
非常不感興趣/頗不感興趣	50%	52%	

基數:全部受訪者

業主面對疫情表現冷靜

在 3 月份疫情期間·持有物業的受訪者當中願意降價 10%或更多以出售物業的比例只有 6.1%· 反映疫情下業主表現相當冷靜·在普遍認為樓價會下跌的情況下亦未有急於售樓的跡象。

花旗銀行零售銀行業務主管李貴莊表示:「調查結果顯示,雖然疫情期間整體普遍對置業的興趣維持較低水平,加上受訪者對樓價下跌及未來財務狀況仍存在憂慮,但認為是入市時機的比例是近9年來最高。而我們發現受訪者在疫情前及疫情期間的置業意欲平穩,也許因為經歷過沙士疫情的考驗,業主面對疫情表現暫時較為冷靜,未有急於低價售樓,反映疫情未有對受訪者的置業或售樓計劃帶來太大衝擊,受訪者對樓市前景仍持觀望態度。我們建議有意置業的市民全面評估個人的財務狀況,選擇最能切合個人所需的按揭計劃。」

是項調查為花旗銀行委託香港大學社會科學研究中心,以隨機抽樣電話訪問形式,在 2020 年 1月及3月分別訪問超過500名香港市民。自2010年開始,花旗銀行進行季度置業意向調查,以評估香港市民現時的置業情況、了解其置業的意向及對未來樓價走勢的意見。

資料來源: 花旗銀行 2020 年第一季市民置業意向調查

###

關於花旗集團

花旗集團為一間世界級之銀行,服務全球超過 160 多個國家及地區約 2 億名客戶。花旗集團為消費者、企業、政府及機構提供一系列多元化之金融產品及服務,包括零售銀行及信貸、企業及投資銀行、證券經紀、金融交易服務及財富管理等。

有關花旗集團其他資料,請瀏覽網站 www.citigroup.com | Twitter:@Citi | YouTube:

www.youtube.com/citi | 網誌: http://blog.citigroup.com | Facebook: www.facebook.com/citi |

LinkedIn: www.linkedin.com/company/citi