

港樓價脫節 共居商機大挑戰亦大

業界籲開放工廈用途解決房源不足



▲共居的發展應把安全放在首位。圖為書匯內景

本港樓價愈升愈有，與市民收入脫節，年輕人若不靠「父幹」「母幹」，幾乎上車無望，令租房需求空前龐大。在共享經濟盛行的當下，共享公寓為渴望獨立、熱愛社交的青年提供了新選擇。但隨着愈多投資者瞄準共居商機，房源不足、利潤空間小等挑戰愈發清晰。業界籲政府開放工廈用途，此外，通過各類增值服務拓展收入來源、提升物業價值亦成為共識。



新經濟浪潮

大公報記者 吳涵宇



▲共居的核心在於公共空間及社交功能

據調查機構Demographia統計，香港已連續八年蟬聯全球最難負擔樓價地區，人均不吃不喝近20年方可買樓。近幾年來，有不少業主及初創公司將現有的部分或整棟住宅、酒店物業改裝為共居項目，多坐落旺角、紅磡、屯門、沙田等地區，租期介乎一個月至一年，月租低至3000元、高達50000元不等。

核心為社交及公共空間

仲量聯行香港研究部主管及區域董事馬安平接受大公報記者訪問時指出，本港共居模式大致分兩種：一為針對在讀學生的「校外宿舍」，設施及格局與大學宿舍相若，多按床位出租，租金相對廉宜；二是針對年輕專業人士的共享公寓，與服務式酒店相似，多以房間為單位出租，獨立性及私隱性更強，價格亦較高。

共居的核心在於公共空間及社交功能，運營商提供膳食飲料及運動場所，舉辦聯誼、工作坊、讀書電影會等活動。馬安平強調，本港共居市場能否走上正軌，關鍵視乎「經濟適用房」能否向共居理念轉變。舉例說，部分小型旅店轉型共居，但未有進行空間改造，亦無公共活動空間及附加服務，實則不能稱之為「共居」。

經營者探索模式創價值

馬安平坦言，本港樓價高企，物業成本及改造成本均很高，而共享公寓租期短，空置率本就高於一般出租住宅，加之可租空間縮減，難免令部分投資者卻步。

Stan Group運營有汀蘭居、菁雋等收租項目，集團主席鄧耀昇有意在旗下酒店項目加入共享元素，將100間房用於共享住宿，目標客群為本地年輕人及創業人士。他認為，共居不僅能解決住宿問題，更為租客創造「互相支持、互相學習的社區關係」，惟利潤空間有限，故



▲馬安平說，共享公寓與服務式酒店相似

私營共居項目仍在少數，需探索如何在商業模式上創造更多價值。

共享公寓「書匯」及「型宿」的運營商Synergy Biz創始人黃兆麟表示，主要收入來自租金，但正開發周邊產品拓展收入來源，計劃今年推出Synergy手機應用程式，還將在地舖位置開設建築面積1000平方呎的概念商舖。M3立方國際青年社區創始人張權亦稱，除了一般租金外，還通過場地出租、商品售賣、洗衣服務等賺取利潤，並加強運營及資產管理水平，從而長遠提升樓宇整體價值。

專家籲應將安全放首位

羅兵咸永道管理諮詢總監王君弼提醒，發展共居應將安全放在首位，很多舊樓在結構、消防、環境及公眾安全方面不達標，並不適合發展共居，需特別留意。他續稱，一些營運商選擇將大廈某幾層單獨改造用作共居，或對整體架構及其他住客產生影響。

張權稱，選擇項目時要考慮交通便利、周邊生活配套完善、接受整棟樓出租等多重因素，因此很難找到合適物業。他希望政府開放工廈用途，允許發展商將部分工廈改造升級為安全達標的可租住宅，用與時俱進的思維多元地解決房屋問題。

共居市場機遇與挑戰

催生因素

- 房價高企不下，租房需求龐大
- 千禧一代開放的生活習慣及態度
- 共享經濟浪潮興起，初創企業具活力

面臨挑戰

- 房源不足，合適物業難求
- 政府及公眾接受度仍待提高
- 改造及折舊維護成本高，利潤空間小
- 短租期或令空置率提高，影響收益及現金流



▲共享公寓主要針對年輕人。圖為書匯外觀

生活態度轉變 千禧代青睞共居

共享之風蔓延至衣食住行各大領域，大批申請不到宿位的學生、剛剛畢業的「社會新鮮人」、需要獨立空間的青年創業者及「港漂」，均選擇入住共享公寓。在諮詢機構歐睿國際發表的《2018全球十大消費趨勢》中，共居（Co-living）位列第九大消費主題，這與當代青年生活態度的轉變息息相關。

報告認為，千禧一代（Millennials，又稱「Y世代」）處世更加靈活、易變通、具冒險精神，這些特點反映在房屋間

題上，表現為傾向租房，而非早早背負大額房貸，共居不僅能節省房屋開支，還提供便於社交的生活環境，故受到年輕人青睞。

內地共享公寓You+更主動選擇目標客群，提出「三不租」，即「中年心態不租、老人小童不租、不愛社交和分享的人不租」。You+創始人及董事長劉洋解釋，其目的是讓生活習慣相似、有共同特質的人「抱團取暖」，專注價值觀多元、具一定消費力、渴望獨立又依賴社交的千禧市場。

M3立方專攻港漂租客

「港漂」張權（圖）深諳「港漂」所需，繼成功在港創立川菜連鎖品牌「十二味」後，又瞄準港漂經濟與共享經濟的交點，通過互聯網眾籌的方式創辦M3立方國際青年社區。他將公寓的關鍵詞定為居住、社交、創業，希望聚集一班「識玩」的「M友」。

立方目前穩定運營有深水埗、尖沙咀、太子和中環四間分店。張權介紹，視乎目標客群和房型的差異，月租介乎4500元至50000元不等，整體入住率95%以上，其中在港內地學生佔30%至40%，另有30%為來港讀書或工作的外籍人士。

張權透露，四間分店的年營業額約1400萬元，除了租金外，公寓配備的自



動販賣機和洗衣服務亦可貢獻上千元收益。公司以長期租賃的方式獲取房源，租期六年至九年，每項目投入至少數百萬元，大規模翻新的項目更需上千萬元，預計四年回本。

立方位於深水埗港鐵站附近的第五間分店，近日招租，以「貓咪×LEGO」的主題吸客，除了開放式廚房、健身房、放映室、動感單車運動區外，還針對喜歡動物和熱衷玩具的年輕人，設立「撸貓區」和「Lego房」。

張權表示，正在西環、北角和尖沙咀尋覓合適物業。他坦言，共居在香港的發展比較落後，希望政府能逐步出台鼓勵共享公寓發展的政策。



Jessie

摩根士丹利項目諮詢師

租期靈活

初抵香港時，發現租房價格貴、面積小，交通不便。曾住過一個月服務式公寓，但缺乏社交，最終選擇共享公寓，工作之餘，參加公寓舉辦的活動，且租期靈活，可以按月續租。



Dream

傳媒從業者

廣交朋友

城大畢業後，入住青年社區，視之為走向社會的過渡階段。共享公寓管理完善，最重要的是能廣交朋友，適合尚未融入本土文化的「港漂」和初入社會的「新鮮人」。



Cheney

港大保良局社區書院

心理學系學生

氣氛活躍

入住共享公寓，是通過與M3立方國際青年社區合作的教育機構。最為滿意的是富有現代感的裝修和設計，「符合審美」，且公寓氣氛活躍，頗具學生宿舍的年輕氣息。

千禧代租客體驗

Synergy打造社會版學生宿舍

建築項目團隊Synergy Biz三年前進軍共居市場，將油尖旺等老區的單幢唐樓改造為宜居空間，並與公開大學、理工大學合作，打造「社會版學生宿舍」。創辦人兼董事黃兆麟稱，年內將在地舖推出具社交功能的概念店，亦正在開發手機應用程式，方便更多對共居有興趣的年輕人獲取資訊，並通過專屬社交網絡互動。

Synergy有八個共享工作空間和兩個共居空間，2015年斥約7000萬元投資改建紅磡唐樓，推出旗下首個共居項目「

SynBOX型宿」。黃兆麟表示，設計從學生宿舍角度出發，落成後按床位出租，月租2800元起，並與公開大學合作，將五層樓中的三層租予學生。

Synergy位於旺角的「書匯」項目去年底落成入伙，目前入住率逾七成，同樣與大學合作，較「型宿」更加強調社交。黃兆麟稱，「書匯」由三座五層高的唐樓組成，共166個宿位，近三分之一供理工大學學生租住。黃兆麟希望住客多元化，暫不考慮向學校提供全部宿位。



▲黃兆麟稱，年內將在地舖推出具社交功能的概念店

「YOU+」輕資產運營 港可借鑒

成立於2012年的YOU+國際青年社區，是較為成熟的共享公寓品牌。YOU+創始人及董事長劉洋坦言，初創公司時先後經歷了「愁人」、「愁錢」、「愁房」的階段，而隨着內地共居模式在資本市場接受度迅速提升，YOU+開始轉型輕資產運營，資金和房源問題亦迎刃而解。

YOU+針對年輕人消費習慣，舉辦各類活動並收取費用，通過硬件升級及文化創意輸出，實現品牌溢價，從而降

低租金收入佔比。劉洋表示，現已實現單店盈利，但輕資產運營對後台技術系統的要求更高，每年費用開支約4000萬元人民幣，計及後台運營仍然虧損，預期2019年能夠整體盈利。

特首林鄭月娥去年九月到訪YOU+深圳社區，認可和贊同其營運模式，亦希望香港能夠借鑒。劉洋透露，YOU+早前已與香港青年協會對接，洽談有關合作意向，參與投資香港M3立方國際青年社區，作為其布局香港的重要一步。