

近月主要商舖蝕讓個案

舖位	深水埗福榮街182號地下連1樓	旺角彌敦道金鑽樓上舖	尖沙咀栢麗大道雙號舖	中環卑利街福志樓地下雙號舖	尖沙咀彌敦道111-181號地下雙號舖	佐敦富利商業大廈地下單號舖	旺角先達廣場2樓單號舖	深水埗西九龍中心地下雙號舖	紅磡崇仁樓地下單號舖	馬鞍山富安花園地舖	旺角富榮花園2期地下雙號舖	天后電氣道地舖
成交價(萬元)	4800	5200	4000	1500	1260	約1900	70	119	480	200	1738	3950
買入價(萬元)	9500.00	9458.92	6800.00	2400.00	6800.00	2270.00	83.00	140.00	560.00	21.000	1778.00	3950.00
蝕幅(%)	49	45	41	37	37	16	16	15	14	5	2	蝕使費

大公報記者梁穎賢製表



活用「4,3,2,1」成本哲學 力爭生意有起色

商舖達人疫境教路 識計數控成本

新冠肺炎疫情震散本港經濟，營商環境水深火熱，各行各業均大受影響，全城商戶聲嘶力竭大嗌減租，其實減租真係救到命？有無過租金又佔生意額幾多呢？做生意又應該點計數？疫情下邊行最好搵又可頂到租金？商戶如何在疫境自強，盛匯商舖基金創辦人李根興親自拍片教路，如何控制成本做個精明生意人。

商舖之道

大公報記者 梁穎賢

市民受制於「限聚令」被困在家多日，早前復活節長假於肺炎確診個案有下跌跡象下，終於忍不住傾巢衝出家居放風叫氣，迫爆各大街小巷、離島及郊區，令受盡摧殘的食肆及零售業在這個復活節「死去活來」，這數天的假象只屬虛火，假期過後，市民再打回原形，一齊重歸死靜，山頂再次示範「人影都無隻」的百業蕭條景象！

零售及消費市道在「限聚令」下，遭受前所未見的巨大重創。不少商店已捱不住執笠倒閉，勉強死守的商戶，已群起向大業主高呼減租，即使業主免租，但沒有生意又要出糧昇員工，在無收入又要支出下，若遇着鐵石心腸的業主企硬不肯減租（當然減租係商戶最有效的止血急救），各小商戶如何在疫境自強呢？

李根興就話：首先要識計數！

外賣成疫下新戰線

李根興指出，做生意最大支出皆離不開租金、薪金以及貨物成本，若將全港商舖拉勻，一般成本的基本哲學是「4,3,2,1」。

本港大概有10萬間商舖，大致上由飲食業、零售業、服務業各佔三分之一。

單從這三個行業分析，先講飲食業。他指出，「飲食業成本大致就是上述提過的4,3,2,1」，又何謂「4,3,2,1」呢？李根興分析，4成食物成本，3成薪金，2成租金，1成利潤。在飲食業界，租金佔營業額2成，基本已有錢賺。

假設租金6萬元，營業額每月60萬元，意即平均日做1萬元已經維到皮。又假設餐廳有40個位，人均消費50元，若然夠韌力，每日營業時間由早餐到宵夜一定夠開支。

當然，由早做到晚時間太長，理論上不可行，體力也不能應付，亦同時因此直線加大人工開支。所以普遍食肆會主攻午餐、下午茶及晚飯三大黃金時段

，加理送外賣就最好。

講到外賣，正是現時疫情下食肆開關的另一條戰線甚至可能取替堂食成為主流。李根興指出，經營外賣店，只需租細舖，又可慳人手，租金可佔營業額30%至35%，但重點是必需選擇人流旺的地段，而最強外賣店的表表者，正是時興的珍珠奶茶，成本是扭開水龍頭便有的水，值幾錢大家心中有數，利潤可高達4成。不似大型食肆及高級餐廳，人工及食材樣樣貴，可謂一闊三大，租金最好只佔營業額10%至15%以下，始能有錢賺。

講完飲食業輪到零售業，「成本大致是4,2,3,1」。4成貨物成本，2成人工連雜項，3成租金，1成利潤。零售業租金佔營業額拉勻約3成，基本已有錢賺，但偏差可以好大，主要取決該商戶的零售商品。最賺錢是銷售自家品牌，利錢可達1比10，即1元成本可賣10元。例如自製豆腐花，有自己廠房免卻租人地方帶來租金的波動；又或酒精搓手液等，利潤最盡可高達5成。但若是經代理商取貨轉售，滯銷的話可能要大減價甚至買1送1，再扣減人工，壞貨及退貨等預計撇帳，租金最多佔營業額10%至15%。

服務業承租能力弱

最後到服務業，李說：「成本分析是1成入貨成本，4成人工，3成租金及2成利潤」。服務業甚少貨物成本，例如洗衣舖及髮廊，洗衣粉及洗頭水都不值多少錢；又如莘莘學子又愛又恨的補習社，教材可重用及複印，相對無貨物成本。因此，這些行業按營業額的承租力最高，例如無人店如自助洗衣店，租金佔營業額高達5至6成仍有錢賺。

李根興稱，比較起來，服務業看似最交得起租，但事實非也，因為該行業一般營業額較低，店舖面積較大，人手多，請人亦難，整體而言，該些行業在舖市的承租能力較弱。

BRIDGEWAY 盛匯
Shop Investment Specialist 商舖投資專家

全港首創 服務式商舖
拓展業務 助你開舖

李根興指零售業商戶最受惠

商舖成本基本哲學 「4,3,2,1」

飲食業界	成本分布為「4,3,2,1」，即是4成食物成本，3成薪金，2成租金，1成利潤
零售業	成本分布為「4,2,3,1」。4成貨物成本，2成人工連雜項，3成租金，1成利潤
服務業	成本分布為「1,4,3,2」。即是1成入貨成本，4成人工，3成租金及2成利潤

大公報記者梁穎賢製表

商舖業主首選零售客

賺錢能力

商舖業主在選擇租客時會有個排位次序，首選零售，次選飲食，若沒上述兩類客，才會租給服務業如車房、五金店以及老人院。

盛匯商舖基金創辦人李根興解釋，因為零售業隨時每月負擔得到呎租百多元，好市時甚至高達數千元，飲食業的承租能力也叮嚀馬頭。然而服務業可能每月只能負擔每呎數十元的租金，所以每條最旺最貴的街道，不會見到美容店、理髮店及僱傭公司等，除了地產代理及時興的夾公仔店。

李根興坦言，地產代理能租得起旺街旺舖，因為單價高，分分鐘一單生意夠交一個月租，普遍發展商又不想商場迫滿代理舖影響形象，代理只好租街舖霸龍頭硬食租金，但其實硬食高租變相降低營業額，就如美聯物業(01200)，人工及拆佣已佔營業額一半，還未計回佣，以及一堆雜項開支，租金只能佔營業額15%左右，再多的話便無錢賺了。

至於夾公仔機就要視乎是台主制還是自營店，不過，李根興認為兩者有大分別。若是台主分租制度，假設舖租10萬元，擺放50台機，月租8000



李根興旗下新蒲崗舖新近由熱狗店租用

元，當租出一半，即每月收台主租金20萬元，便可過骨。若是自營店，公仔被夾走都是成本，公仔成本佔3成，另3成燈油火蠟，再計及廣告開支，假設1成利潤，餘下的3成便要交租。

李根興最後總結，各行各業的分析成本及數據必受新冠肺炎疫情影響，不少商店被迫停業14日，無法開門做生意哪有錢交租呢！緊記做生意都

是離不開貨物成本、租金及人工，當然最緊要有錢賺，記住上述3大行業的成本分析口訣（見主稿），重申零售業營業額最大，如鐘表珠寶店，隨時賣出一粒寶石已夠交全年租；其次是飲食業，一定有捧場客；最慘情的服務業，市民不會日日去髮廊洗頭或美容，由於生意的收入等轉數較慢，令服務業承租能力最弱。

商舖個半月逾10宗損手 衰過沙士

飽受摧殘

新冠肺炎疫情爆發以來，零售市道傷亡慘重，國際知名奢侈品如勞力士、PRADA等相繼退場，缺乏大戶支持、小商戶由捱打至執笠結業下，周街吉舖，商舖市場由3月至今錄逾10宗蝕讓，血流通河衰過2003年沙士，單月逾10宗蝕讓已佔去年全年30宗的三分之一，商舖市況可謂坎坷。

方呎，去年起一直以3000萬元叫價放售，惟今年初受新冠肺炎疫情影響，2月減至2400萬元，最後卻難逃一劈僅以1500萬元易手，劈價幅度達50%，呎價約3.57萬元，持貨逾4年帳面蝕900萬元，計及印花稅及代理佣金等開支，預料勁蝕超過1140萬元，估計是中環舖市近年蝕得最甘個案。

單是3月開始爆發商舖蝕讓潮以來，至今已爆逾10宗血案，去年全年商舖蝕讓亦只30宗，單月已佔去年全年的三分之一，零售市道飽受肺炎摧殘，預料短期甚至年內也難以傷愈，而且蝕讓陸續有來，全年蝕讓個案勢高於去年。

落力協助

【大公報訊】新冠肺炎疫情令原已垂死掙扎的零售市道陷入史無前例的大冰封，不少商戶含淚跪求業主減租，可惜小商戶伸出的求救之手，通通被無情打回頭，肯減租的業主，比例可能是100個中只有很少幾個，李根興便是其中之一，肯於「疫市」中與租客共患難的良心，便是李根興，一場疫症，見盡人性。

代繳差餉地租雜費

李根興為租客出心出力並非得個講字，為租戶可謂仆心仆命。李根興表示，自資出錢月租1萬元，向業主目標租10間舖，短租最少3個月，再以1

蚊雞轉租給社福機構以「益街坊價」賣抗日用品。

另會代繳差餉、地租、管理費、水電煤等雜費，目前已有多個業主與李聯絡，齊心抗疫，他坦言「舖市有排都未復活」，只希望逆市為社會出一分綿力而已。

事實上，此舉之前，他已推行「防疫益街坊」1蚊雞招租，旗下吉舖以1蚊雞租金益街坊，如太子基隆街19號舖，以及筲箕灣道212號舖，兩個各約1200方呎及450方呎，市值月租7萬元及5.5萬元，兩舖均先後由售賣抗疫物資的社及福利機構等以1蚊雞租用，在招租過程中，李根興亦從中拉線，更落力協助該機構宣傳，呼籲港人撐

場。此外，元朗合益路9號舖，建築465方呎，市值租金4.2萬元，現也是1蚊雞招租。

幫商戶送贈招牌菜

除了減租外，他於去年開始力撐因受修例風波影響的旗下食肆租客，親身到相關租戶的店舖打氣送上祝福之餘，更出錢幫商戶送出招牌菜（有限量），食客消費完可將收據透過手機通訊軟件傳給李根興，他便會找數將消費額過戶到相關食客的戶口。旗下新蒲崗舖位，最近租予本土品牌特色熱狗店，他預告會繼續用此法幫租客，為租戶送出1000隻熱狗。