

粥店研製袋裝粥 目標開拓大灣區



在香港如果想食粥，就會想到「海皇粥店」。海皇粥店創立於1992年，是本港首家連鎖粥店食肆。海皇粥店今年踏入31年，頭27年發展一帆風順，高峰時分店逾30間，但自2019年開始，面對修例風波及疫情肆虐，飲食業遭遇巨大衝擊。有「粥王」之譽的海皇國際執行董事蕭楚基告訴《大公報》記者，有危就有機，海皇決心開展預先包裝粥品業務，即將在惠康上架，目標藉此開拓大灣區市場。

大公報記者 邵淑芬



海皇相信潛在市場大 每日暫產2000包

隨着香港與內地通關復常，蕭楚基表示生意額明顯好轉，不過仍未回復疫前水平，現時僅恢復七成；分店數目方面，由疫情前約30間，縮減至現時的18間。「疫情下生意額不足，支撐不了，關舖是必然的。」

疫情期间，人們減少外出用膳，外賣平台興起之餘，預先包裝食品亦愈來愈受歡迎。蕭楚基坦言，人們生活飲食習慣已變，晚上減少外出用膳，亦習慣於家中儲糧，「其實公司一直有研究預先包裝袋粥，去年年底於工展會初步推出，反應不俗。」更令人振奮的是，包裝袋粥得到惠康的欣賞，並與海皇商討合作。蕭楚基興奮地表示，海皇袋裝粥很快就在40間惠康上架，除此之外，海皇粥店亦於西環西寶城惠康內開設外賣櫃。

人手不足 放緩開店

蕭楚基對預先包裝袋粥的發展寄予厚望，直言是公司未來發展重心。「公司現時未有大力宣傳，主要是產能仍未能跟上。現時每日只能生產2000包左右袋裝粥，待預先包裝袋粥發展平穩後，希望逐步加大產能。」被問到會否開拓大灣區市場時，他表示，在大灣區內地城市開舖不易，人手、成本、時間缺一不可。但他透露，未來希望藉着預先包裝袋粥開拓大灣區，因為其潛在市場非常龐大。

疫情已過，生意轉好，但隨之出現新問題——人手不足。蕭楚基以沙田好運中心分店為例，新店人手原來需要24個員工，但至今仍欠缺5至6人，大大影響了發展。「人手不足，公司不會像過去那樣快速擴充分店，現時海皇約有18間分店，今年將再開兩間，

一間是西寶城惠康的外賣店，另一間在火炭。」

改造沙田舖 食物多元化

「1992年創立之後，海皇頭十年發展很好，雖然產品沒有現時那麼多元化，但勝在競爭少、請人易。現在不但競爭大，招聘員工也十分困難。」蕭楚基苦笑稱，現時開店最大問題不是租金，也不是地點，而是人手問題，無人手根本做不到生意。他說：「可能飲食業較辛苦，大家寧願做保安都不入行。所以希望政府盡快引入外勞，解決人手不足的問題。」

除人手不足之外，海皇亦希望「擴展」粥店土氣形象，吸引更多年輕顧客。「海皇粥店在沙田好運中心店舖歷史悠久，當華懋翻新商場，繼續租時，感覺海皇粥店的形象老套，與商場風格不配合，於是特意找來設計師改造。新店以『海皇』為品牌，提供多元化特色食物，如石磨腸粉、台式肉燥飯系列及出前一丁麵餐等。」蕭楚基強調，海皇仍以粥品食物為主打，但希望食客光顧海皇時，讓不想食粥的人有多一個選擇。



▲海皇嘗試拓展其他品牌，如開設西餐廳 Cafeholic。



▲蕭楚基表示，海皇生意額近期好轉，不過仍未回復疫前水平。

粥粉麵飯平均營養素含量

項目	熱量 (千卡)	碳水化合物	蛋白質	脂肪 總量	飽和 脂肪	糖 (克)	鈉 (毫克)
粥	260	41%	21%	38%	7.7%	0.94	1100
湯粉麵	470	51%	26%	23%	6.7%	3.4	2400
湯飯	540	65%	20%	15%	4.8%	1.3	1700
碟頭飯	970	55%	16%	29%	8.5%	6.2	1600
炒粉麵	1100	45%	14%	41%	7.1%	6.8	2500
炒飯	1300	54%	14%	32%	6.1%	7.0	2200

註：按每個單位計 資料來源：
食物安全中心



新地大埔盤熱賣 一手交投增12%

【大公報訊】過去3日假期，一手市場缺乏焦點，新盤成交不多。不過，本月至今一手市場已售出約1100個單位，較上月全月增加超過12%。

5月至今，一手成交量按月反彈，主要是新地（00016）減價推售大埔University Hill。該盤於5月已累售約760個單位，暫佔5月一手銷售總數約70%。其次是何文田、瑜一各期，本月暫售約62個單位；長沙灣維港匯暫售26個單位。市場人士估計，5月全月可能售約1200個單位。

過去3日新盤僅售30伙

不過，在過去3日假期，一手市場成交錄僅錄得約30宗，包括銷售速度緩慢的九龍太子道西Prince Central，日前以945.65萬元售出12樓C室1房單位，實用面積303方呎，呎價31209元。該盤為單幢式住宅大廈，由新地發展，共提供101個單位，去年開售以來只售出21個單位，今年只佔3個。



▲新地大埔University Hill本月已累售約760伙。圖為樓盤開放式廚房。

逸瓏海匯3房1040萬沽 蝕近11%

► 逸瓏海匯低層單位近日以1040萬元售出，呎價約逾1.1萬元。



【大公報訊】近周樓價指數向上，但在銀行加息及發展商減價推盤的競爭下，二手市場成交持續放緩。中原及美聯兩大代理行各自統計的十大屋苑周末交投，持續多個周末錄得單位數成交個案，過去兩日均錄得5宗，其中不乏是蝕讓個案。西貢逸瓏海匯1個3房單位日前售出，業主主賬面蝕125萬元，是該屋苑入伙以來最大宗蝕讓個案。

世紀21奇豐物業營業董事廖振雄表示，逸瓏海匯第1座低層G室，實用面積852方呎3房單位，附有工人房，業主原叫價1100萬元，近日減價60萬元，以1040萬元沽出，呎價約12207元，略低市價約5%。

據了解，業主於2020年斥1165.5萬元購入單位，持貨逾3年，剛過額外印花稅（SSD）期限，賬面蝕讓約125.5萬元，蝕幅約近11%。

聽濤雅苑持貨3年 損手51萬

該屋於2018年中落成入伙，今次成交個案蝕逾125萬元，應是最大宗蝕讓金額。早於2021年已有蝕讓個案，第3座高層C室3房單位，實用面積589方呎，業主持貨約3年多，賬面蝕逾117萬元。

另市場消息透露，本月暫只有1宗成交的屯門聚康山莊，日前售出5座低層F室2房單位，實用面積445方呎，成交價約585萬元，呎價約13146元。業主於2019年上半年斥約595萬元買入單位，持貨約4年，賬面蝕10萬元。

中原地產分區營業經理陳鴻霆表示，馬鞍山聽濤雅苑第2座低層H室3房單位，實用面積約760方呎，業主原叫價約950萬元，日前降價10萬元，即以940萬元易手，呎價約12368元。業主於2020年初斥約991萬元購入單位，持貨剛逾3年，賬面蝕約51萬元，蝕幅約5.1%。

除蝕讓外，市場也錄得低價成交，如火炭駿景園第10座高層B室3房單位，實用面積974方呎，業主叫價約1250萬元，經議價後再減約62萬元，以約

1188萬元成交，呎價約12197元，略低市價約6%。不過，因業主持貨逾23年，賬面仍可獲利達653萬元。

交投放緩 十大屋苑周末僅錄5宗

另鯉魚涌太古城東海閣中層G室2房單位，實用面積572方呎，剛以1055萬元成交，呎價18444元。資料顯示，同座低一層的同室單位，去年成交價達1218萬元，可見相差近一年，同類單位成交價相差約163萬元。

另方面，由於銀行加息，以及一手減價促銷，導致二手市場成交持續放緩。中原及美聯兩大代理行各自統計的十大屋苑周末交投，持續多個周末錄得單位數成交個案，過去兩日均錄得5宗。

最新二手蝕讓成交

成交單位	實用面積（方呎）	成交價（元）	買入價（元）	虧損金額（元）
西貢逸瓏海匯第1座低層G室	852	1040萬	1165.5萬	125.5萬
屯門聚康山莊5座低層F室	445	585萬	595萬	10萬
馬鞍山聽濤雅苑第2座低層H室	760	940萬	991萬	51萬

粥是中國傳統食品，中醫千百年來以食粥作為養生療疾的重要方法。李時珍在《本草綱目》提到：「極柔膩，與腸胃相得，最為飲食之妙訣也。」蕭楚基表示，香港人長壽，很多長者均喜愛食粥。除長者外，海皇早前進行市場調查發現，七、八成女性喜歡食粥，最受歡迎的粥品為艇仔粥，其次為皮蛋瘦肉粥。

鍾意粥熱辣辣

粥店的生意有季節性。夏天是淡季，天氣開始轉涼就踏入旺季。蕭楚基笑言，當初嘗試推「溫馨粥」，即暖粥，希望解決粥品季節性的問題，結果弄巧反拙，「原來鍾意食粥的人，都係鍾意熱辣辣的粥。」「溫馨粥」不被接受，很快便捨棄了。

海皇粥店未來主打的袋裝粥現時有三類，分別是健康之選、港式系列及韓式風味，合共九款粥品。價格由最平的28元白果白粥，到最貴60元的韓式人參雞粥。被問到會否推出其他新口味時，他表示，現時九款選擇已足夠，傳統口味的粥品一向最受歡迎，反而具特色的粥品，當新鮮感過去，銷量很快就會下跌。



涉足西餐廳 嘗試多品牌營運

海皇粥店沙田分店採用新品牌「海皇」，裝修風格現代化，食物亦多元化。蕭楚基表示，未來以「海皇粥店」及「海皇」兩個品牌雙線發展，視乎地點及客戶群，或將個別「海皇粥店」翻新成「海皇」。他續稱，好運中心分店生意理想，對今年生意樂觀，有望可回復疫前水平。

蕭楚基透露，沙田好運中心「海皇」分店，合共投資400萬元，較開一間「海皇粥店」貴，所以收支平衡需要的時間較長，需時兩年半。為減低人手壓力，分店一改「海皇粥店」人手個別下單的模式，改為集中收銀處下單及付款，再電子直接入單到廚房。

近年不少飲食集團採取多個品牌發展，海皇亦嘗試拓展其他品牌，如開設西餐廳Cafeholic。蕭楚基表示，朝向多品牌發展並不出奇，由於粥店業務發展成熟，所以嘗試其他品牌。他續稱，Cafeholic生意不俗，但公司仍主打「海皇粥店」及「海皇」兩個品牌。