

零售回暖加租 街舖市場冰火兩重天

內地海外品牌搶佔核心區 二三線地段空置率高企

零售物業新動向

近期本港錄多宗食肆結業個案，其中太子「金滿樓」與業主商討減租談不攏，上月底離場。《大公報》綜合業界資料發現，今年首7個月，本港主要街道已知商舖加租成交約22宗，比去年同期僅12宗增加83.3%，街舖空置率更是不跌反升。業界分析指出，香港零售氣氛回暖，承租能力較強的海外或內地品牌傾向落戶一線街舖，惟二、三線舖位空置情況嚴峻，業主需減租至少10%，以提高競爭力。

大公報記者 林惠芳

隨着特區政府推出多項措施及數百項盛事活動，訪港旅客正穩步增長，陸續有業主收窄減租空間，個別核心區街舖租金更谷底反彈。「香港舖位精英會」創辦人兼主席陳志實分析指出，數年前新冠疫情爆發，訪港旅客大減，核心區一線街舖業主大幅劈租求客，租金較高峰期累劈逾70%。隨着一切復常，本港一線街舖極低的租金水平，已吸引不少海外及內地品牌進駐，不少舖位是未交吉已獲預租，空置情況明顯改善，業主遂趁市道回暖，把租金從「疫情價」稍作上調，相信現階段沒有減租空間。

陳志實：非一線舖減租10%才吸引

陳志實指出，反觀核心區二三線街舖及民生區舖位，其租金較高峰期僅回落約40%，缺乏吸引力，是空置率長期高企主因，他認為業主「要減租起碼10%至15%」，才能夠提升競爭力。

據美聯工商舖資料研究部數據，今年首季中環、尖沙咀、旺角及銅鑼灣四大核心區街舖空置率升至12.1%，創近4年半新高，比去年首季9.6%增加2.5個百分點。

美聯旺舖董事江靜明指出，首季四大核心區空置率雖仍處高位，但升幅明顯放

緩，踏入第2季，受惠於盛事經濟帶動零售業生意額，商戶開始積極開店或續租，市場活躍度有所回升，平均每月錄約300宗租賃，對比首季平均每月約200餘宗有雙位數增幅，料核心區街舖空置情況陸續改善。

江靜明續稱，今年首季，本港零售旺舖已出現多個境外品牌進駐，令街舖組合趨向更國際化，這些新品牌涵蓋內地和外國品牌，例如內地茶飲、日本麵包店、韓國餐廳等。值得注意的是，內地品牌明顯加快拓展香港市場步伐，今年已知最少24宗內地品牌承租個案，中資券商在近期更連環租用多個核心區舖位，以達到宣傳及招攬顧客的作用，如富途證券進駐銅鑼灣羅素街開設實體店，長橋證券亦在尖沙咀彌敦道開設旗艦店。

李根興：業主商戶合作帶旺生意

做生意貴在開源節流，除了與業主商討減租以節省成本，商戶還須主動出擊突圍，例如透過網絡加強宣傳，開拓商機。「商舖專家」盛滙商舖基金創辦人李根興表示，該公司貫徹「行多一步」為租戶做宣傳工作，例如資助商戶邀請小紅書等網紅推廣產品，甚至自掏腰包為商戶推出送贈活動，推廣後的生意額一般可錄得20%

至30%升幅。

李根興認為，零售市場競爭激烈，商戶必須檢討經營模式，善用小紅書等社交平台宣傳推廣，吸引內地年輕客群。為協助租戶突圍，公司善用網絡資源，包括為商戶製作宣傳視頻及直播推廣等，以便於內地熱門線上媒體播放；邀請網紅介紹產品或服務；甚至協助商戶物色香港的小紅書推廣代理公司，資助他們進行推廣計劃等。據透露，這類製作資助，公司為每間店舖的租戶投放資金涉及數萬元至10多萬元不等。

其次，盛滙多年前已資助租戶推出贈送活動，早前為袁記雲餃推出「客人每買1磅鮮雲餃，我（業主）私人送你半磅」的推廣，計劃送出1000磅鮮雲餃，該優惠推廣活動已於7月20日結束。他稱，每輪推廣宣傳都為租戶帶來效益，生意額一般錄20%至30%升幅。



▲李根興認為，商戶必須檢討經營模式，善用小紅書等社交平台宣傳推廣，吸引內地年輕客群。

▲江靜明稱，國際品牌進駐香港，零售旺舖趨向更國際化。

今年部分內地品牌租舖個案

舖位	面積 (方呎)	月租 (萬元)	呎租 (元)	租客
銅鑼灣羅素街38號金朝陽中心地下A、B、C舖及1樓複式舖	7102	140	197	內地證券公司富途證券
旺角西洋菜街34至36號地下	1400	60	429	中資超市
銅鑼灣恩平道52號地下舖位	800	35	437.5	內地香水香氛品牌觀夏
銅鑼灣軒尼詩道475至481號東南大廈地下C舖	700	13	185.7	內地連鎖椰子水飲品店Yee3
旺角亞皆老街65號新之城地下G17號舖	210	12	571	內地連鎖咖啡品牌瑞幸咖啡
旺角登打士街43P至43S號鴻輝大廈地下11A號舖	550	6	109	內地奶茶店Uniboba
旺角波油街36至42號榮高大廈地下至2樓	內地雞煲火鍋品牌鳳園雞煲火鍋			

資料來源：美聯工商舖資料研究部



今年部分舖位加租後租賃成交

舖位	面積 (方呎)	月租 (萬元)	呎租 (元)	新租客	舊租客	舊租 (萬元)	租金加幅
旺角西洋菜南街56號地舖	1500	24	160	體育用品連鎖店	連鎖時裝店	15至20	20至60%
銅鑼灣羅素街38號金朝陽中心地下A、B、C舖及1樓複式舖	7102	140	197	富途證券	主題餐廳	100	40%
旺角亞皆老街28至30號地下至1樓	4200	70	167	麻將館	連鎖服裝店G2000	50	40%
旺角西洋菜南街51號友誠商業中心地下A號地舖	474	30	633	藥房（續租）	藥房	25	20%
尖沙咀海防道35至37號地下C號舖	750	32	427	精品手信店錦繡唐朝	美珍香	22	45%

金滿樓羅生門 大幅加租？嫌減太少？

採訪手記

開業6年的太子中菜酒家「金滿樓」於7月22日貼出結業公告，內容提及業主加租幅度過高，與業主新租金安排未達共識，所以營業至7月底便告離場，期望物色新的落腳點。不少網民認為業主加租趕客，《大公報》記者於7月28日前往金滿樓太子門店了解情況。

當時為中午時間，店內座無虛席，惟門外公告已修改，「業主加租幅度過

高」一句已被刪去，收銀台女職員指經理放假，東主亦不在店內，着記者留下聯絡方法，惟直至截稿前，記者仍未獲對方回覆。

鄰近一家經營逾10年的商戶向《大公報》記者透露，金滿樓期望業主減租5萬至6萬元，但遭業主拒絕，所以決定離場。

據資料，金滿樓早於2019年租用彌敦道789號健峰保險大樓地下2B及3號

舖連1樓，地舖面積約1000方呎，1樓約5000方呎，當時月租約33萬元，2022年續租租金維持33萬元，租期至今年7月31日。

區內代理透露，業主最新月租叫價31萬元，比現水平下調約2萬元，減幅約6%，不存在加租舉動。他猜測金滿樓因公告引起大批網民熱議，所以把公告內「加租」字眼刪除，此舉也反映租客與業主對租金的期望存在很大差距。

業主可「生約」期內加租

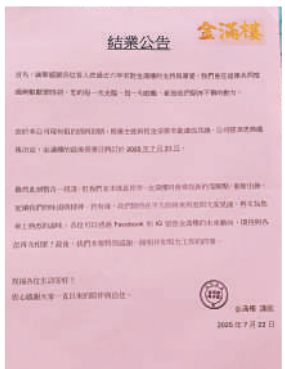
本港商舖租約年期一般較住宅為長，零售行業的租期普遍2年，包括1年「死約」和1年「生約」。飲食行業的租期較長，一般是2至3年「死約」和1至2年「生約」。

以2年租約為例，在首年「死約」期內，業主和租客均受到租約的約束，雙方均需履行合約條款，不可解除租約，若任何一方提前解約，便屬違約，需要作出賠償。第2年「生約」，租戶可以享有續租1年的權利，亦可在雙方同意的通知期內提前完成租約。除非在租約內早已列明續租期的租金，否則業主是有權在生約期間加租。

美聯旺舖董事江靜明指出，業主一般會為租客提供免租期的優惠，中小型商戶普遍可爭取至少14日免租期，以把握裝修黃金時間，大型商舖裝修耗時較長，免租期可達1個月或以上。



▲代理表示，金滿樓業主最新叫租31萬，較現價低2萬。



▲太子中菜酒家金滿樓最新貼出結業公告之中，刪去「業主加租幅度過高」一句。

資料來源：美聯工商舖資料研究部

曹德明：下調租金影響物業估值

釐清機制

市場一直有「迷思」，認為業主一旦調低舖位租金，或會導致估值降低，而遭到銀行收回貸款（call loan），因此寧願閒置也不願減租。金管局副總裁阮國恒多次澄清，這說法完全違反風險管理，業主若放棄出租，反而是沒有租金收入。他強調，這並非銀行的風險取態，若是商業客戶按揭貸款正常還款，銀行是不會要求客戶提前還款。

此外，市場傳聞有部分銀行降低了物業估價。阮國恒表示，這也是市場「迷思」之一，主要原因是現時本港銀行體系不會自行對物業進行估價，而是參考市場上兩至三家估價行提供的市場數據，因此，所謂「銀行降低物業估價」的說法，根本無從說起。

還清按揭業主或傾向丟空

減租不一定直接導致Call Loan，但可能因業主收入減少或市場整體租金回落，而令物業估值下跌。經絡按揭轉介首席副總裁曹德明表示，租金下跌確會影響物業估值，而有承造按揭的零售

舖業主，若發現減租後，仍未能覆蓋供款成本，往往會考慮轉租為賣，出售舖位鎖定利潤。至於一些實力雄厚的業主，持有的零售物業已「full pay」（全額付清），沒有承造按揭，基於資產保值考量，他們寧願保持物業空置也不願下調租金，以免影響物業的市場估值。

租金入息大減 銀行或審視信貸

那麼減租與Call Loan有什麼關係呢？其實主要是業主的財務影響，例如減租降低物業淨營運收入，可能影響還款能力；商業貸款通常要求債務服務覆



經絡按揭轉介首席副總裁曹德明

蓋率達標，減租亦可能導致違約。此外，減租反映市場需求疲弱，可能導致物業價值下降，推高貸款價值比率（LTV），增加銀行風險。儘管如此，香港Call Loan情況較罕見，金管局的政策也為按時還款的借款人提供保護。

金管局去年聯合「銀行業中小企貸款協調機制」推出的九項支持中小企措施，當中明確指出，銀行不會要求按時還款的按揭客戶提前還款，亦不會單純因為抵押品價值變化而調整客戶的信貸額度。銀行業在過去艱難時期一直支持中小企，並以包容的態度支援一些持續面臨經營困難和資金壓力的客戶。

減租會否影響估值？

業主主動減租：有機會拉低估值

市場整體租金下跌：更大機會令估值下降

長約租戶未改租金：短期內影響較小，但續約時仍有壓力

▲曹德明表示，業主若減租後，仍未能覆蓋供款成本，往往考慮轉租為賣。資料圖片

香港經濟轉型的快與慢

財經觀察

李靈修

恒生指數今年漲勢喜人，IPO市場更是火爆異常，惟餐飲零售業仍未擺脫低潮，商舖空置率居高、寫字樓租金下行。金融與實業的反差如此強烈，令人感到困惑，但其實這都是經濟轉型期的正常表象。

相較而言，金融市場屬於「快變量」，可以更快釋放轉型紅利。本輪A股龍頭相繼赴港上市，不僅幫助港股IPO融資額取得全球第一，更重要的是徹底改善了市場板塊結構，科網股權重從2019年的不足5%，升至目前約35%至40%的水平。指數行情愈發由新經濟公司主導，外資對港股的觀感自然也有所變化。

實業轉型的過程則更加緩慢，陣痛期也會更長。近兩年來，內地電商品牌、外賣平台、Call車APP先後登陸香港，深刻地改變了港人消費習慣。此類平台經濟具有極強的網絡效應，在降低邊際成本的同時展現出明顯的效率優勢，香港傳統行業因此感

受到巨大的競爭壓力，不少本土連鎖老店紛紛宣告結業，進而衝擊到租務市場表現。

事實上，香港雖然長期標榜自由經濟體典範，但真正參與到國際化競爭的行業十分有限。除金融、航運等個別領域外，諸多企業陷入到故步自封的狀態：通過行政壟斷或資本壟斷構築起競爭壁壘，在封閉的市場環境下進行「最適化」演變，建立起「高租金、高人工、高溢價」的商業生態，但也失去了主動與外界交流的積極性。筆者稱之為「加拉帕戈斯綜合症」。

業主需看清市道真貌

我們必須要清醒的認識到，零售行業過去的穩定格局已經開始瓦解，租金下行也不意味着經濟衰退，而是商業模式轉型的映射。在此背景下，商舖業主若一味堅持，寧可丟空也不減租，最終結局難言樂觀。說到底，抗拒競爭的消極心態才是阻礙香港轉型的最大挑戰。