

# 疫情放緩 措施放寬 部署通關

# 食肆博翻身 趁平租細搬大

本港新冠肺炎疫情放緩，防疫措施亦見放寬，食肆疫下大翻身。餐飲企業老闆開始備戰今年底到明年初的聖誕新年的消費旺季，以及開關後的一波消費浪潮。商家紛紛趁平租覓靚舖搬遷，所開的店都主打年輕化、大眾化路線，不再是藥房加奢侈品店的沉悶組合。除貴租舖換平租舖外，更有細舖換大舖。學者認為，平租是食肆商家換舖的主要推手，只是在恢復全面通關前舖市難以全面「康復」。市場上出現一股換舖力量，針對旅遊一族對日韓台特色食品及產品的日思夜想，商家見此商機也投入開設相關食肆和產品店舖。

●香港文匯報記者 黎梓田

商場市場現正由三大因素支撐「大翻身」，包括核心區街舖租金回落至合理水平，疫情放緩市民願意外出消費，消費券助力市民買多一點，利好零售及餐飲市道。根據政府統計處最新資料，本港第二季食肆總收益233.15億元，按季（第一季為197.29億元）升18.18%，按年（2020年第二季為211.92億元）升10.02%。今年第三季的數字未有，但相信在電子消費券幫助下，表現料更強勁，事實零售業總銷貨額亦近月回升。

市場氣氛好轉，有租客趁勢部署，由細舖搬大舖，更佔先機落戶一線街道。

## 一線舖「無得揀」接受食肆

現時舖換舖的主要是餐飲業，多寶旺舖董事總經理陳志寶表示，在核心區中，面積較大而且裝修中的舖位，有不少都是食肆，反映食肆擴張比較積極，而食肆租賃佔整體租賃個案宗數約三分之一。至於零售，珠寶鐘錶、化妝品及藥房則維持收縮狀態，時間已長達兩年。食肆老闆通常喜歡找二線舖位，例如核心區的副街、民生區主街等，不過亦有一線街舖業主，在「無得揀」下，開始接受食肆租客。

陳志寶指，花園餐廳於2019年2月搬出旺角波油街36-42號地下入口連一二樓全層，總建築面積約9,600方呎（地下約1,000方呎、一樓約4,300方呎、二樓約4,300方呎），經過近三年時間再租出，今年8月新租客Lab Eat餐廳進駐。新租客需付的租金更由2019年4月份的每月90萬元，降至每月約65萬元。

傳統食店亦出現搬舖個案。中原(工商舖)商舖部梁傑傑表示，近期街舖租金大幅上升，一線旺段舖租跌幅高達八、九

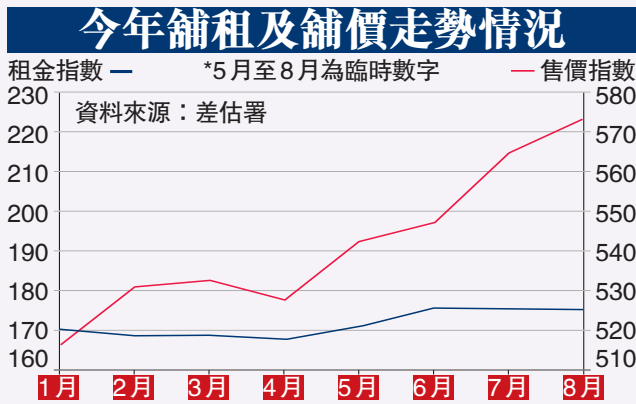
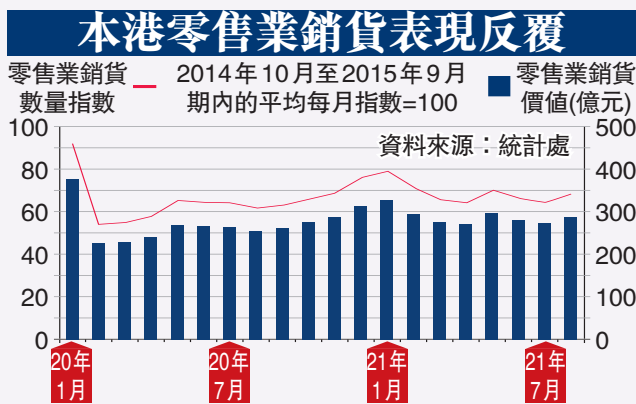
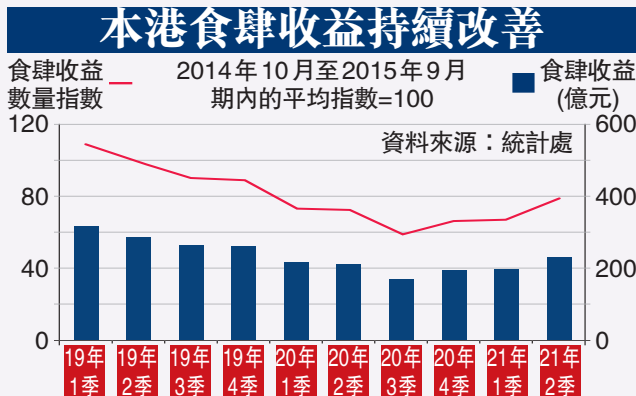
成，而二三線街舖也有五、六成跌幅，故有不少商戶由細舖搬大舖、後街搬去大街、樓上搬樓下等。其中由知名老店「蛇王二」舊夥計主理的「蛇王熙」近日落實租用銅鑼灣波斯富街59號地下連閣樓，地舖面積約850方呎，入則閣樓面積約450方呎，物業總樓面約1,300方呎，成交月租約15.8萬元。

梁氏又表示，「蛇王熙」原本於同區謝斐道500號地下設有門市，該舖面積僅約120方呎，該址已於年初結業，隨後店家積極於區內物色優質舖位，最後落戶於波斯富街，更屬細舖搬大舖，由以往主攻外賣生意轉型至堂食業務。

## 加入者眾食材漲價增疑慮

金記冰室老闆徐汶緯向香港文匯報記者表示，公司近期雖有積極擴充分店，仍然要面對很多競爭及挑戰，現在打算在飲食業擴充的主要有三批人，第一批是連鎖飲食店，第二批是同行，第三批是由其他行業轉型投資餐飲的人，加上全球食品成本高漲，來貨成本上升，但近兩年餐牌仍然未有加價，對於未來的擴充計劃會轉抱觀望態度。

另外，陳志寶也透露，旺角彌敦道636號銀行中心廣場地下1-3、7-19號舖連一樓117號舖，地下建築面積約15,883方呎，一樓117號舖4,703方呎，總建築面積約20,586方呎，獲新租客美容中心承租。市場估計每月租金約350萬元。地下前租客周大福珠寶金行，前租金每月地下60萬元（部分舖位），而一樓前租客是莎莎化妝品店。據悉，新租客為零售商迪生創建，是次承租上述巨舖，將會用作BEAUTY AVENUE美容專門店，為疫情後最大宗租務個案。



### 近期餐飲業租舖個案

舖位	面積(方呎)	月租(元)	新租客
旺角波油街36-42號地下入口連一二樓全層	9,600	約65萬	Lab Eat餐廳
銅鑼灣波斯富街59號地下連閣樓	1,300	15.8萬	蛇王熙
銅鑼灣東角道26號怡東商場地下13-16號舖連一樓	6,223	50多萬	飲食業
銅鑼灣駱克道487至489號駱克駝26樓全層	1,267	5.1萬	意大利餐廳
中環德輔道中盈置大廈G01及101號舖	3,678	30萬	Green Common

資料來源：綜合市場及代理消息



美聯工商舖數據顯示，截至9月四大核心區最新食肆數目比1、2月淨增長87間。圖為銅鑼灣駱克道。香港文匯報記者黎梓田攝

## 小食店受制於口罩令

香港文匯報訊（記者 黎梓田）惟有人歡喜仍有人愁，做街頭小食串的店始終受制於口罩令，仍月月蝕。龍津小食店老闆陳學偉向香港文匯報記者表示，生意一直都是「麻麻地」，在遊客區分店的生意多數要蝕錢，而海防道分店每月蝕幅更高達十萬，惟租約未完，業主亦不讓退租，只好經營到租約期完結為止。

他亦稱，民生區分店生意尚可，扣除成本人工後仍可「淨返三、五萬」。陳學偉指，小食店與餐廳不同，疫情下出街要戴口罩，「掃街」（買小食）意慾減低，經營小食店「無運行」。即使全面通關亦無幫助，市民出街仍要戴口罩。被問及會否趁平租舖，他表示要視將來疫情控制情況而定。

## 利嘉閣：舖位買賣高位徘徊

香港文匯報訊 根據土地註冊處最新資料顯示，9月全港共錄148宗店舖買賣登記（數字主要反映2至4星期前的實際市況），較8月的130宗升14%，為連跌2個月後反彈，反映店舖表現依然相對硬淨。至於期內買賣登記金額更大增69%，錄得35.71億元，當中大額物業交投亦顯著上升。利嘉閣(工商舖)商舖、商業及投資部高級營業董事鄭得明表示，店舖買賣登記量近月在相對高位反覆上落，但已連續13個月維持在逾百宗的水平徘徊，料後市可繼續保持相若勢頭。

## 上月逾億元成交增至7宗

按物業價格劃分，在7個價格組別當中，共有5個組別的登記量報升，升幅介乎9%至106%不等。當中以1,000萬至2,000萬元以內組別的登記量升幅最大，由8月的17宗增至9月的35宗，升幅多達1.06倍。至於1億元或以上及5,000萬至1億元以內組別亦分別升50%至3宗及升40%至7宗。

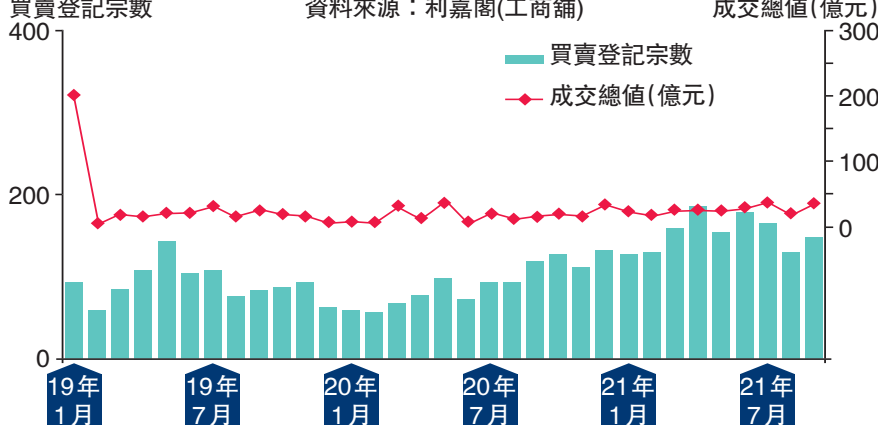
至於上月最矚目大額登記為中環畢打街20號會德豐大廈地下A舖及地庫A室等，涉及金額達7.1億元，其次為葵涌和宜合道26至30號和宜商場1樓全層，金額逾2.5億元。

## 九龍民生區交投最活躍

以地區劃分，在該行觀察的13個分區當中，共有6個地區的登記量按月上升，以上環/中環/金鐘區的升幅最顯著，月內共錄8宗登記，較前月的4宗急增1倍。至於大埔區及旺角/油麻地/大角咀區亦分別錄得80%及64%的升幅。至於長沙灣/深水埗區就以21宗之數蟬聯買賣最活躍的觀察區；旺角/油麻地/大角咀區則以18宗登記排在次位，可見主要民生區店舖交投仍然較其他地區暢旺。

鄭得明指出，9月下旬股市仍處低迷，加上橫跨至10月中旬先後有中秋、國慶及重陽節假期，加上颱風等惡劣天氣影響下，10月買賣登記量有機會再次回落至約120宗的水平，按月跌近兩成。

## 店舖買賣登記維持百宗水平



## 無得去旅行 主打日韓台產品吃香

香港文匯報訊 冠域商業及經濟研究中心主任關焯照表示，舖位租戶把據點搬去較旺、較大位置，並非因為生意變好，而是租金「平到飛起」，有不少一線街舖業主都把舖位要求降低，讓檔次較低、原不可能在該位置出現的商戶進駐，例如便利店及食肆等，但求「租出去就算」。

關焯照直言，消費券只屬短暫措施，第二期派發對於舖市租金並無實際影響。舖位市道一定靠零售業，而零售業最重要的支持是旅客，單靠內部消費只是「吊鹽水」，除非香港跟內地恢復全面通關，否則舖位租金難升。

## 名牌店藥房難回以前光景

關焯照認為，傳統零售兩個主要動力是名牌店及藥房，估計在通關後旅客亦不會大筆消費，它們難返回以前光景。

反而，他觀察到最近引進日韓台特色產品，或標榜文化的零售商或食肆有增加的趨勢，例如特色咖啡店，而舖位生意的組



●大部分專家認為，傳統零售店要待全面通關後才能復甦及帶動租金。圖為銅鑼灣羅素街。香港文匯報記者黎梓田攝

合也比以前更大眾化、年輕化，預料這些文化類的商店會取代名牌店及藥房成為主流。他估計，舖位租金在全面通關前持平，空置率也預計暫時見頂。

## 疫情影響少行業趁平租搬

另一邊廂，香港大學房地產及建設系客座副教授張聖典亦認為，第二期消費券在派發兩周後，威力已減退，情況類似稅務

優惠，市民可使用的金錢增加，但不代表會花光，消費券亦會取代原有購買力。張聖典提到，近期不少的商戶搬遷都是因為租金平，但主要是一些不受疫情影響的行業，特別是便利店。不過，他認為封關不會一世，估計在兩三年後，香港與世界各地恢復全面通關，與旅遊相關的行業及消費會奪回舖位主流地位。

## 四大核心區食肆淨增87間

至於美聯工商舖行政總裁(工商舖)盧展豪表示，核心區租賃情況改善，主要由於食肆擴張，截至9月四大核心區最新食肆數目比今年1、2月淨增長87間，以非中餐增長最多。而旺角空置率逆市上升，主要是該區年初有多間賀年用品店結業。

美聯工商舖董事梁國文預測，未來半年舖位空置率會繼續回落，租金亦已見底，料全年核心區租售價有望升10%至15%，民生區則升8%至10%，若內地香港恢復全面通關，核心區更會有報復式反彈。

## 專家：消費券效應已減半



●盛滙商舖基金李根興認為，老闆不會隨便搬舖，斷自己客源。資料圖片

香港文匯報訊 盛滙商舖基金創辦人及行政總裁李根興表示，最近留意到有不少食肆擴充分店，而且都會選擇一些「靚位」，但不覺得細舖搬大舖個案有明顯增加。因老闆「做得好咁咁」，不會隨便搬舖，斷自己客源。

李根興又提到，最近政府派發第二次消費券，氣氛已不如以前般濃烈。他認為，第一次派發是屬於額外消費，而第二次派發就變成一種日常消費補貼，效應估計比第一次減少一半。

## 「文青Cafe」興衰 關鍵在疫情

李根興稱，留意到近日「文青Cafe」有擴張的趨勢，原因是年輕人無得去旅行，惟有把消費放在這

些「打卡Cafe」上，當自己去了旅行一樣。他認為，「文青Cafe」與旅行互相有替代效應，因此在全面通關前，「文青Cafe」仍然有得做，但如果開放通關，就會出現結業潮。反之在通關後，率先受惠的將會是奢侈品、藥妝等旅遊相關行業。

## 捱完2018年貴租死約搬舖

不過，多寶旺舖董事總經理陳志寶表示，5月至9月舖位租賃市道轉旺，出來覓租的老闆比之前多出一倍左右，其間大約錄得500宗租賃個案，比去年同期增加約四成。陳志寶指，每年4月至9月都是租務旺季，有不少在2018年舖市高位簽紙租舖的老闆，今年趁死約完結，以平租搬舖。