

疫情兩年 舖市苦寒回暖無期

相比高峰期 租金成交量齊跌七成



2019年1月



2022年1月

◆疫情前，核心區經常湧現「人山人海」，銅鑼灣羅素街為世界租金最貴地段，國際品牌爭相入駐。資料圖片

◆經歷兩年疫情之後的今日，銅鑼灣羅素街人流稀疏，不少國際品牌店已搬離該地段，租金水平暴跌。曾浩榮攝

新冠疫情全球爆發已兩年，經濟民生大受影響，封關下本港零售市道大受打擊，也實實在在影響本港舖位市場，兩年間舖市一直處於「捱打」狀態。有行內人士向香港文匯報透露，疫情爆發後租賃成交最低谷每月平均只有200宗，遠低於高峰期每月的700宗成交；而核心街舖位租金比起2014年高位，整體大約下跌七成。同時，疫情影響經濟，零售業態的變化也在商舖市道下體現，在整體消費市道衰退下，本港核心街道的奢侈名牌店、藥房、珠寶店陸續退場，並由本地消費為主的民生商戶取代。

◆香港文匯報記者 黎梓田

多寶旺舖董事總經理陳志寶提到，在舖市高峰期的2010至2014年，每月平均都有700宗租賃成交，後來爆發非法「佔中」及修例風波，舖市便走下坡，直至去年疫情受控，5至10月則回升至每月500宗左右，而11月大約400宗左右，後來疫情再於去年底爆發，估計去年12月至2月每月平均跌至200宗左右。

每月買賣 疫市曾低見60宗

目前的舖位買賣市場比之前分別更大，2010至2013年舖位買賣宗數每月平均700宗，而政府自2013年2月推出「雙倍印花稅」(DSD)，並將涵蓋範圍擴至非住宅物業，買賣宗數便大幅減少，2020年疫情爆發後更低至只有60宗左右，直至去年回落到140宗水平，估計去年11月至今年2月平均每月有120宗的舖位買賣。

陳志寶指，兩年疫情過後，核心街舖位租金比起2014年高位，整體大約下跌七成，而買賣價則比起2013年下跌兩至三成；民生區街舖方面，租售價則同樣下跌兩至三成左右，其中以元朗及荃灣跌幅較大。

美聯旺舖董事梁國文指出，2021年本港疫情漸趨穩定，

在全球多國封關下，市民留港消費，加上食肆堂食限制放寬及部分處所恢復營業等措施下，舖市氣氛回暖，舖位買賣共錄1,819宗，為自2017年以來最高，成交金額亦共錄約401.0億元。

梁國文稱，核心租金大幅回落，防疫措施在本港疫情緩和及放寬，飲食業紛紛擴充，成為租務市場的主力，2021年第三季四核心區街舖空置率錄輕微回落至10.9%。疫情下民生需求大幅增加，令民生區商舖投資氣氛暢旺，2021年舖位大成交中，不少為民生區的全座商場成交個案，去年全年共錄8宗，為2018年領出多個商場後最多。

今年租售價 走勢有望平穩

梁國文續指，內地和香港較規模通關的具體時間表仍然是未知之數，但市場憧憬恢復通關情緒升溫，核心區商舖租售價預計全年仍然會上升10%至15%，若恢復較大規模通關能於今年落實，租售價反彈幅度或會更大。雖然政府公布擴大疫苗氣泡措施，但預計直至內地與香港恢復全面正常通關之前，民生類消費及需求將繼續保持平穩，加上民生區商舖的租售價跌幅未有如核心區大，因此預計今年租售價將保持平穩，預料在5%以內。

全港主要購物區街舖空置情況疫市明顯惡化

區	舖位類型	2019年	2020年	2020年	2021年	2021年
		第三季	第一季	第三季	第一季	第三季
尖沙咀	吉舖(間)	102	167	257	271	257
	空置率	6.8%	10.9%	16.9%	17.7%	16.8%
旺角	吉舖(間)	147	219	255	231	241
	空置率	4.3%	6.4%	7.4%	6.6%	6.9%
銅鑼灣	吉舖(間)	102	133	198	160	145
	空置率	9.4%	12.2%	18.0%	14.8%	13.4%
中環	吉舖(間)	131	170	234	205	181
	空置率	9.1%	11.8%	16.1%	14.2%	12.5%
四核心區整體	吉舖(間)	482	689	944	867	824
	空置率	6.5%	9.2%	12.5%	11.5%	10.9%
元朗	吉舖(間)	/	/	198	151	118
	空置率	/	/	7.4%	5.7%	4.5%

資料來源：美聯工商舖資料研究部



▲核心舖位空置率急升，吉舖各處可見。圖為波斯富街。曾浩榮攝



▲奢侈名牌店藥房等紛紛由核心街退出，民生舖卻十分吃香。曾浩榮攝



▲主打日用品的DON DON DONKI疫市下大受港人歡迎。曾浩榮攝



▲主打日用品的DON DON DONKI疫市下大受港人歡迎。曾浩榮攝

奢侈品店退市 民生舖吃香

每次市場一旦出現「真空」，都會很快有其他東西填補上去，舖市也不例外。新冠肺炎爆發兩年以來，本港核心街道的奢侈名牌店、藥房、珠寶店都開始退場，並由本地消費為主的民生商戶取代。其中最著名的例子，是2019年攻港的日貨百貨公司DON DON DONKI，成功受到港人歡迎後，大膽計劃2024年6月前在全港開24間分店，反映香港的消費轉變。

盛滙商舖基金創辦人李根興認為，兩年疫情過後，商戶主要出現了三個變化：首先是舖位由大變細，愈細的舖位愈受租戶歡迎，而千呎以上的舖位反而要一開二、一開三等將舖位間細遷就租戶，「如果單獨租千呎舖位，花了大筆裝修費後疫情又爆發，租客就會蒙受雙重損失。」

第二個變化是由賣貴貨變了賣平貨，以前曾經一街都是珠寶店、名牌店，現在卻多了賣平貨的民生商戶，例如食品、街市檔、日用品等，這些都是疫情下最受惠的行業；而第三個變化就是商戶的目標客群由遊客變了本地消費者。

國際名牌棄租核心區

國際名牌陸續棄租核心區旗艦店。早前有消息指，英國名牌Burberry租用10年的銅鑼灣羅素街38號金朝陽中心3層複式巨舖於今年初約滿，品牌已決定不續租；另有消息指，Burberry同時部署棄租尖沙咀廣東道複式巨舖，租約同樣於今年初到期。

其實名牌店棄租潮早在前年已開始。翻查資料，瑞士名錶品牌歐米茄(OMEGA)於2011年以月租500萬元搶租原由莎莎化妝品承租的金朝陽中心地下F舖連1樓，惟不敵新冠肺炎疫情而放棄該租約達9年的巨舖，預計每年節省超過6,000萬元租金支出。

與此同時，同街個別業主為免物業空置至新年將舖位平價租。消息指，銅鑼灣羅素街18號地下，原租客Colourmix遷出，獲口罩店以每月10萬元短租五個月，租金大跌86%。該舖位建築面積約1,000方呎，消息指租約期至今年3月止。

有人劈價離場 有人趁機短炒求利

疫情下商舖市道遇寒冬，但有投資者「疫市」投資，部分更短炒獲利。舖市專家、盛滙商舖基金創辦人李根興接受香港文匯報訪問時就表示，每次疫情爆發都是最佳入市時機。

500呎以下民生細舖旺市

「疫情爆發的兩年裏，舖市分別出現了『天堂』及『地獄』。」李根興說，在「天堂」方面，民生區或者屋邨地段的舖位，特別是500呎以內的，不論是買賣或者租賃都非常旺，原因是自政府撤銷雙倍印花稅後，有不少小型投資者都小試牛刀想入市，而這些細價舖位正好符合他們預算，另外疫情下民生區舖位的商業活動一直都非常穩定，因此亦吸引不少租戶爭相租用。

至於「地獄」就體現在核心區、零售區、遊客區地段舖位上，全世界封關之下，只要與旅客相關的生意都處於停頓狀態，而疫情爆發兩年間，這些一線商舖地段的租金都比起高位下跌了七至八成左右。

李根興憶述，2020年第一波疫情爆發時，當時口罩供應緊張，人人不敢出街，業主及買家都好驚，所有交投都幾乎「停晒喺度」。

2020年4月口罩供應開始穩定，舖市曾有少少起色，然後第三波疫情又來，舖市「又跌返落去」。如是者，疫情爆發兩年以來舖市都跟隨着疫情反反覆覆。

李根興兩年7億買40舖

曾表示會大舉入市的李根興沒有食言，兩年來盛滙商舖基金大約買入了40間舖，涉資超過7億元，民生區佔七成，核心區佔三成，入市規模在市場中屬數一數二，在「天堂」與「地獄」之間順利遊走，炒舖賺錢。他形容此舉屬「富貴險中求」，雖然市場在疫情反覆中難免出現不可預料的變化，但他認為愈是這種時刻心態愈要平穩，疫市中炒舖就要像股神巴菲特的名言一樣——在別人恐懼時我貪婪。

疫下蝕讓個案大幅上升

李根興透露，舖市在疫情中反覆上上落落，許多舖位業主心態同樣會「上上落落」，有些財困或能力較弱的業主，會在疫情爆發，單日出現多宗確切個案時更願意減價沽舖，但每次

疫情受控時都會變得心雄。其中他觀察，到新冠疫情出現之前，市場只有約4至5宗蝕讓個案出現，不過疫情後已出現了約30宗蝕讓。他自己這兩年以來都非常留意疫情的新聞，疫情有爆發時入市，疫情受控後沽貨，在疫市中短炒賺錢。

翻查資料，盛滙商舖基金前年12月28日以1,850萬元買入西營盤第三街56至72號地下C舖，建築面積800方呎，買入後隨即以3,200萬元放盤，去年5月以2,750萬元沽出，5個月升近50%。

去年亦有資深投資者大舉入市民生商舖，稱「呎價便宜可遇不可求」。資深投資者蔡志忠夥拍磁帶大王陳秉志，去年11月以4.55億元向新世界購入美孚新邨一籃子商舖，面積合共85,284平方呎，呎價為5,335元。上述商舖由24個租客承租，包括有連鎖食品店、物理治療專科中心、大型健身中心、醫務所、幼稚園、草地滾球場及餐廳等等，現時每月租金收入約140萬元，以成交價計算，租金回報約3.69厘。



◆李根興

本地消費支持 空置率有改善

疫情下香港何時正常通關仍是未知之數，香港零售消費市場仍主要由本地消費支撐。不少大型商場和零售商都頻繁進行大規模推廣和促銷，刺激市民外出消費。在活躍的本地消費活動下，一線商舖空置率延續下降趨勢，以中環區(9.9%)和旺角區(14.5%)商舖空置率的改善最為明顯，按年分別跌8.4個百分點和9.1個百分點。戴德梁行總結商舖市場2021年表現指，去年首11個月銷售額按年升幅錄得8.3%，至3,196億元。

去年下半年開始，餐飲業帶領零售市場進入復甦期，臨近年尾的大型節日和相關促銷活動亦令零售銷情暢旺。鑑於當時本地疫情受控，自去年下半年起食客外出用膳的意欲及餐飲業營運者的信心均明顯增強。當中最受注目的一宗餐飲租賃成交，為Lua Vietnamese Restaurant租用銅鑼灣東角兩層共2,450方呎舖面。

新冠疫情無疑令消費者更加關注個人身心健康，帶動相關行業的消費活動。預計來年的租賃成交亦將繼續以餐飲業和運動及休閒服裝行業為主，帶動零售市場復甦。因應疫情緩和，本港有望逐步放寬，儘管旅遊限制有望於2022年逐步放鬆，短期內租金升幅將仍然受限於新常態。不過同時，受惠於相宜的租金，預料會有更多不同類型的零售商進入市場，為本地零售市場帶來一番新景象。

另一方面，隨着網購逐漸成為疫情下的新消費模式，並為實體店帶來競爭。再者，內地政府為鼓勵境內消費，設立免稅購物政策，或進一步削弱香港奢侈品對內地消費者的吸引力。基於以上種種因素，儘管旅遊限制有望於2022年逐步放鬆，短期內租金升幅將仍然受限於新常態。不過同時，受惠於相宜的租金，預料會有更多不同類型的零售商進入市場，為本地零售市場帶來一番新景象。