商家落足心機 迎內地客重臨

商場大派消費券

餐廳設計旅遊餐

代理準備北上賣樓



隨着1月8日內地與香港免檢疫通關的日子越來越近,加上其後農曆新年也接踵而來,本港各大 小商家都摩拳擦掌積極備戰,準備迎接內地遊客重臨。有大集團旗下商場已經在密密布置新年裝 飾,並準備向到訪的旅客大派購物優惠券,冀吸引旅客消費辦年貨;飲食界部署推出針對遊 客的「旅遊餐」,藥房業界抓緊入貨;地產代理更秣馬厲兵,待關閘一開即北上推 廣。業內人士估計,短期內,餐飲業、化妝品、珠寶金飾、電訊商戶及保

健產品生意會尤其受惠。

◆香港文匯報記者 梁悅琴

新鴻基地產

旗下15大商場聯手推出 逾1,000萬元消費獎賞,以 及多項消費優惠。

酉

對

兩

地

復

常

通

關

的

部

信和集團

旗下8大商場將於首階段推出800萬 元獎賞活動。

香港餐飮聯業協會副主席楊振年

旗下富臨集團正在緊追團年訂單。

金記控股主席徐汶緯

不少以前主打旅行團生意的餐飲業經營者都正密鑼緊 鼓策劃開業工作。

港九藥房總商會理事長林偉文

藥房業界正準備更多日用品類貨物,估計復常通關將 可提升業界生意額五成。

中原地產

加大内地專才來港置業的推廣,1月和2月分別於深圳 和廣州開設講座

美聯物業

復常通關後會組團帶香港客到內地睇樓



▲信和旗下8大商場於首階段推出800萬元獎賞活動吸引內 地及抵港旅客購物,並送出8萬份商戶現金券禮遇。

⇒ ★ 清基地產旗下包括 apm、大埔超級城、WWWTC世貿中 心、新太陽廣場、元朗廣場等 15大商場聯手推出逾 1,000 萬元消費獎賞,針對旅客推出多重新春消費禮遇,包括於「新 地購物一站通」網上平台新增旅客電子優惠專區,網羅逾百個 商戶推出旅客電子優惠及獎賞;另外又推出「回港禮遇」向入 境旅客派發百萬元電子購物優惠券,送出10萬份內有電子美 食優惠券及消毒液等的歡迎禮品包。

新地推逾千萬消費禮遇

新鴻基地產執行董事馮秀炎表示,商場亦將與多個策略性 夥伴緊密合作,包括內地流行網絡媒體、銀行、社交平台、 旅遊App等,吸納更多旅客蒞臨商場消費購物,冀能進一步 刺激人流生意,配合商場各種活動,預料新春零售表現理 想。她又透露,由於防疫措施放寬,早前的聖誕及元旦假期 消費市道已持續升溫,除夕元旦三天假期,集團旗下15大商 場生意及人流較上年同期升20%,尤以餐飲、電子影音及娛 樂表現最理想。

另外,新地亦將聯動旗下另外7個位於本港鐵路沿線的大型 商場及內地廣州天河的購物中心,由1月8日起,向北上消費 的港人及來港的內地旅客送出總價值達1,000萬元消費獎賞。 新地代理租務部總經理周淑雯稱,希望在本港或內地市民參與

商場消費的同時,都可享有另一地緣的集 團旗下同系商場的消費回贈優惠,有信心透過 內地與香港商場相互引流的協同效應,提升商場的整體人流及 生意額增幅。

信和送8萬份商戶現金券

信和集團旗下屯門市廣場、尖沙咀中心、帝國中心及信和廣場 等8大商場,也將於首階段推出800萬元獎賞活動吸引內地及抵 港旅客購物,送出8萬份商戶現金券禮遇。顧客於旗下指定商場 消費,每日最高可獲購物回贈2,100元;此外,8大商場亦將於新 春期間設有最高消費賞活動。適逢農曆新年將至,屯門市廣場更 會舉辦「新春禮品及食品展」,而奧海城亦會舉行「新春食品及

信和集團資產管理董事蔡碧林表示,因應內地與香港復常通關 在即,又進一步放寬防疫措施,集團商場特意推出多項獎賞及新 春活動吸引旅客,加上新春是傳統的零售市場旺季,本港市民及 東南亞、內地的短途旅客傳統上都會辦年貨送禮,相信化妝品、 珠寶金飾及電訊商戶生意會尤其受惠;而疫下市民更注重及追求 健康,料保健產品亦會暢銷,因此集團商場也會與保健護理商戶 緊密溝通。另外,集團也會與餐飲業及戲院租戶緊密聯繫,推出 香港特色美食配以受歡迎的電影迎接訪港旅客。

香港文匯報訊(記者 曾業 俊)疫情三年來飽受厄困的 飲食及零售商戶,在接受香 耐!,相信復常通關後將有

大量內地旅客來港消費,帶動本港餐飲生意。他説,近期旅遊區旺 餐」,而市面亦隨防疫措施放寬而轉旺,本地客亦多了訂枱。業界相 信,農曆新年生意額將較上年同期升兩成至三成。

農曆新年生意可增逾兩成

金記控股主席徐汶緯指出,飲食業界正從三方面準備迎接內地客:首 先是為旅客預備優惠套餐; 其次為與酒店及旅行社合作, 宣傳本地美 食,希望餐廳可以讓更多旅客接觸。他透露,最近有不少酒店集團都不 斷與飲食業界接觸並緊密溝通,商議復常通關後如何接待更多遊客、做 更多優惠和推廣以吸引遊客,業界期待復常通關後可為旅客提供更多優 惠及新菜式。此外,不少以前主打旅行團生意的中式酒家、粵菜館、西 餐廳及專營旅行團生意的餐飲業經營者都準備重啟業務,正密鑼緊鼓策 劃開業工作。

他又說,剛過去的聖誕及新年長假受惠防疫措施放寬,餐飲業生意額 升兩成至三成;估計復常通關初期在「雙重利好」下,扣除港人回鄉導 致的本地消費減少,訪港遊客有望再提升業界生意一兩成,農曆新年生 意額將比去年同期升兩成至三成。有餐飲業界人士也表示,最近已接到 的訂枱查詢量比往年多四成。

農曆新年向來為大型餐飲宴會「搶生意」的關鍵時間,楊振年透露,旗 下富臨集團正在緊追團年訂單,周六及周日較多訂枱,但情況暫時未至非常 熾熱,相信未來十日將是接訂枱的「黃金期」,情況會逐步明朗,訂枱量會 遞增,「對比去年同期無得做晚市,現時是一大改善。」惟現階段疫情仍然 嚴峻,酒樓的大型酒席、團年及春茗訂枱量仍未回復正常水平,有公司更表 明擔心員工會因宴會而染疫,因此放棄擺春茗,不少食客仍在觀望。另一方 面,由於不少飲食業的前線從業員來自內地,農曆新年一定要回老家探親, 更有前線員工表明一旦復常通關就要回鄉過年而無法上班,因此業界擔心復 常通關初期會面臨人手不足,尤其旅遊區食肆的人手會特別緊張。

藥房返貨應付內地客需求

另外,港九藥房總商會理事長林偉文告訴香港文匯報記者,為迎接內 地客,藥房業界會準備更多日用品類貨物,尤其是化妝品、健康食品以 及一般家用藥品。惟目前未知復常通關初期會有多少人流來港,未知實 際需求有多大,更未知訪港旅客主要來自內地哪些地區,因此業界只能 一邊籌備、一邊緊隨現實情況及政策調整,見步行步,相信復常通關初 期會出現短暫缺貨,估計全面通關將可提升業界生意額達五成。

「來自珠三角地區的內地客,其消費模式及喜好較接近香港人,但北 方客的需求會大不相同。」另外,對於最近本港退燒藥及止咳藥經常 「賣斷市」,林偉文指貨品供應量取決於廠商,零售商無法決定市面供 應,但透露下周將有新一批退燒藥返貨到港。



代理擬組內地睇樓團來港

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)香港與內 地復常通關在即,內地客來港置業再度成 為市場焦點。有地產代理部署在內地開設 講座以吸納內地專才來港買樓,又計劃組 織內地睇樓團來港參觀; 而發展商則因應 近期市況轉好,準備推售旗下新盤。 北上開講座吸專才置業



◆陳永傑

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑對香港文匯報表 示,已計劃加大內地專才來港置業的推廣,包括特區政府最新 推出的税務優惠(合資格外來人才可在居滿七年,成為香港永 久性居民後,可申請退還在港置業已繳付的30%辣招税的安 排)及按揭等知識,又部署1月和2月分別於深圳和廣州向內 地專才開設講座,在香港則會和銀行金融機構開展講座聯合推 廣。與此同時,中原對大灣區項目推廣將會提速推進。陳永傑 指,該行將香港代理的新盤北上向內地客作推廣,並會將集團 代理的內地樓盤帶來香港促銷,實行雙向發展。

美聯物業住宅部行政總裁(港澳)布少明接受香港文匯報訪 問時指,近期都收到不少客人查詢,期望復常通關後來香港睇 樓,該行已為復常通關作出多項部署,包括會組織小規模內地



睇樓團來香港參觀新盤,又會製作專為 內地客而設的新盤介紹短片,推廣一向 受內地客歡迎的西九龍、啟德、白石 角、黄竹坑等區的一手盤,並於分行揀 選內地專員對接內地客來港睇樓。他 説,集團於內地的網站已有香港新盤資 訊,而於本地的網站亦已設置專為內地 專才、「港漂」及內地客製作的專欄,

篩選他們喜歡的新盤資訊;除了一手盤外,亦提供二手盤相關 資訊,並將加強在內地通訊媒體宣傳。他還透露,有見港人也 喜歡在內地置業,近期集團獨家代理了橫琴及珠海的樓盤,待 復常通關後會組團帶香港客到當地睇樓。

會德豐快推藍田啟德新盤

發展商亦加緊部署推售新盤。會德豐地產常務董事黃光耀對 香港文匯報記者表示,本港與內地免檢疫通關在即,相信對本 地經濟及樓市都有正面作用。近期一手及二手市場成交已漸見 增加,因應市況向好,會德豐亦會為推售旗下新盤作好準備, 據悉其今年頭炮新盤有機會為藍田 KOKO HILLS 第 3A 期或 啟德Park Peninsula承豐道19號合作項目。

港出口商盼復常通關帶動生意

香港文匯報訊(記者 莊程敏)本港出口前景陰 霾未散,最新的2022年11月份出口貨值連跌7個 月,按年跌24.1%,為近70年來的最大跌幅,也是 歷來第七大跌幅,主因是受累歐美需求疲弱。展望 2023年,本港出口商指出,就剛過去的聖誕及新年 銷情來看,2023年歐美市道仍難有起色,寄望內地 復常通關能帶動生意。

美國聖誕銷售跌近兩成

主力做歐美市場的香港眼鏡品牌BIG HORN, 創

辦人及設計總監程永成接受香港文匯報記者訪問時 指出,剛過去的聖誕及新年銷情較以往「靜」,歐 洲的銷售較2021年同期下跌約一成,美國市場更下 跌近兩成,相信與早前北美地區出現暴雪,令經濟 活動停頓有關。

程永成提到,不少經濟學家都預告2023年環球經 濟會步入衰退,美國未來12個月更接近「100%會 陷入衰退」,他認為不明朗的經濟前景也令消費者 在購物方面變得「無咁大膽」,美國市場其實早在 2022年感恩節時銷情已經「麻麻哋」,雖然當地人 習慣預支式消費,但在經濟衰退、加息等陰霾下都 趨向審慎消費。

他表示,「身邊一些朋友在北美居住,近月都不 願消費,因大環境及氣氛都不太好。」一些打歐美 市場的大牌子都會以低價作招徠,通常都會達到量 增,但利潤率卻大幅降低,自己的品牌則不希望降 低價格,因未來要加價會變得很困難。

料最快4月出口有望改善

經過三年的疫情煎熬,程永成坦言自己所在的眼 鏡行業在2022年可用「不堪回首」來形容,一些同 業相繼結業,但幸好自己公司的出口不算受太大打 擊。他預計,本港出口在2023年首季都難望有大改



◆程永成

善,現在期望內地 接下來對外復常通 關能帶動消費,估 計最快2023年4月 份的出口數字能見 回升。

程永成認為, 「若內地在復常通 關後疫情大反彈,

以每人需5至9日康復期計,今年四五月中招的都中 晒,屆時有群體免疫力後,疫情回穩,歐美等國相 信會對內地開放入境措施,對當地經濟活動將會有 幫助。|