



社交平台宣傳

特色體驗消費

引入電子化服務

自內地與香港全面復常通關以來，訪港旅客數字一直穩步增長。有業界分析認為，零售品牌與飲食業將於下半年恢復擴張，料全年商舖租售價有8%的增長；然而隨着全球零售生態轉變，港商需要靠「三式」吸客，包括社交平台宣傳、特色體驗消費以及電子化服務，打造「新零售」模式。 ◆香港文匯報記者 黎梓田

戴德梁行執行董事、香港商舖部主管林應威接受香港文匯報訪問時表示，內地旅客的消費模式已較以往出現重大轉變，現在不一定要去核心區買名牌血拚，而是去感受生活，因此其足跡不一定集中在旅遊點。以他所觀察，有更多年輕內地旅客透過小紅書網紅的介紹去探店，這些旅客亦被分散至各區，這對於香港的零售行業來說也是好事。因此，有商家為吸引內地旅客，近年也開始邀請內地網紅在小紅書進行軟性推廣，希望吸引到這批年輕旅客的目光。

內地旅客走進各區探店

高力香港研究部主管李婉茵接受香港文匯報訪問時表示，疫情除了改變消費習慣外，亦讓業主意識到商戶組合多元化的重要性，特別是大業主或商場業主，他們會開始思考如何同時吸引旅客及本地消費，未必重複過去單純引入高端品牌的模式。這衍生出許多特色店舖，例如餐廳及小店，將商舖市場帶進多元化生態之中，以往單純由奢侈品牌組成的商戶組合未必會再出現。

網店直播配合實體店經營

李婉茵續指，香港是一個比較特別的地方，無論去哪一個區都很方便，對比起其他國家，電子商務的需求不算很大。疫情改變了整體營商環境，零售商需要引進電子化服務開拓新客源，包括網店、網上直播，再配合實體店提供體驗及產品示範，兩者缺一不可。零售增長仍靠旅客撐起，今年4月零售額臨時估計為347億元，按年升15%，高於市場預期（見表），與旅遊消費相關的零售類別全面造好，當中珠寶首飾、鐘錶及名貴禮物零售額按年飆75.2%。

暑假外遊或拖累消費力

至於下半年的零售市道，李氏認為隨着訪港旅客穩步增長，相信有助抵消7月和8月暑假外遊拖累消費力的影響，料期間零售額變幅不會出現負數。她又指，目前訪港內地旅客仍以旅行團為主，高端消費旅客數量未有大幅回升，但預料下半年會有改善。

林應威也同樣認為，內地旅客的消費及熱情不如以往，估計上半年及下半年零售市道表現相若。然而，隨着暑假即將來臨，會有愈來愈多港人外遊，甚至有機會多於訪港旅客量，在此消彼長下將衝擊香港零售消費，或成為香港零售行業的一大挑戰。

對於7月政府再派發2,000元電子消費券，林應威坦言基本上市民都是用來「食飯搭車」，沒有因為電子消費券產生太多額外消費，加上下半年不論是國際局勢或者是息口走勢，預期都不會出現利好因素，認為下半年零售市道能加速復甦的機會不大。

籲政府增加輸入外勞

另外，本地零售及飲食行業面對的另一大挑戰是人手短缺，零售商即使有心擴充也沒有足夠的人手支持，無論是有經驗的人或者是沒有經驗的人也不足夠，而經濟也未完全彈起，老闆們難以大幅加薪請人，呼籲政府增加輸入外勞。

港商3招吸客
打造新零售模式

戴德梁行執行董事、
香港商舖部主管林應威

內地旅客的消費模式已較以往出現重大轉變，現在不一定要去核心區買名牌血拚，而是去感受生活，因此其足跡不一定集中在旅遊點。



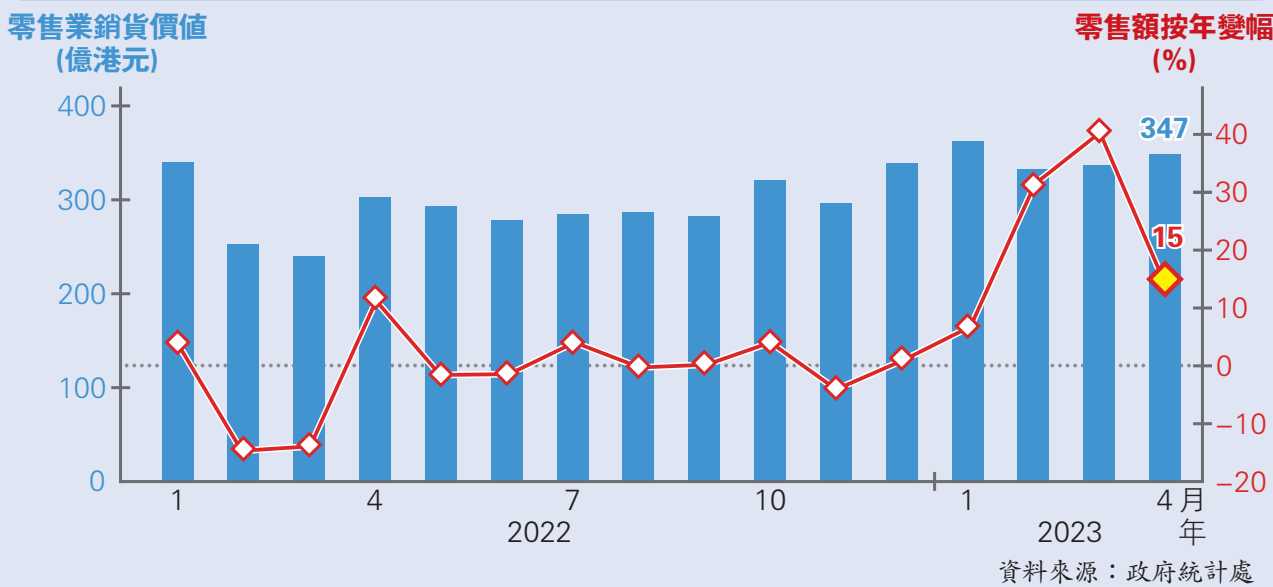
高力香港研究部主管
李婉茵

疫情除了改變消費習慣外，亦讓業主意識到商戶組合多元化的重要性，特別是大業主或商場業主，他們會開始思考如何同時吸引旅客及本地消費，未必重複過去單純引入高端品牌的模式。



◆隨着全球零售生態轉變，港商需靠包括社交平台宣傳、特色體驗消費以及電子化服務，打造「新零售」模式。資料圖片

香港4月零售額按年升15%



舖市租賃增 飲食業佔三分之一

香港文匯報訊（記者 黎梓田）多實地產董事總經理陳志實表示，目前舖位市場自全面復常通關以來出現明顯改善，上半年每月平均租賃宗數有400宗，其間業主平均加租約10%至15%，而買賣方面則買家保持觀望，上半年每月僅錄得平均60宗買賣，其宗數比起舖市高峰期仍只有其十分之一。

威靈頓街地舖月租8.8萬

陳志實提到，在租賃成交之中，有三分之一租客為小食店、台式飲品店等飲食行業，其餘為時裝店及藥房，分別佔約5%至6%左右。陳志實預計，3月至10月為傳統零售舖租賃旺季，料下半年每月平均租賃宗數會上升至450宗。訪港遊客大幅回升，不少食肆需提價租舖。例如中環特色漢堡包店近日加價與業主續租兩年。消息指，中環威靈頓街71號地下及閣樓，面積約1,400方呎，剛以月租8.8萬元續租，較舊租金8.35萬元高約5%。

據了解，該舖租客為Bored Garden，其老闆正是香港Beatbox領軍人物黃浩邦。疫情期間斥資逾300萬元在中環開設無聊猿主題餐廳Bored Garden，有意打造全亞洲首間「無聊猿餐廳 × 加密貨幣找換店（OTC）」。

CHANEL逾300萬租京華中心

另外，有個別國際品牌回歸本港擴張，美國內衣品牌Victoria's Secret提早承租的銅鑼灣京華中心逾5萬方呎巨



◆CHANEL以逾300萬元承租京華中心巨舖，是復常通關後最大宗舖位租賃成交。

舖，繼去年7月獲超級市場承租地庫7,000方呎樓面後，最新獲法國奢侈品牌CHANEL承租該物業地下、1樓及外牆廣告位，涉約1.9萬方呎，據悉月租逾300萬元，呎租約158元，為復常通關後最大宗舖位租賃成交，亦是香港自2020年初爆發疫情後，近3年來最大宗商舖租賃個案。

該舖部分已丟吉約3年。資料顯示，CHANEL上月中與業主簽訂租約，租用地下、1樓，以及由地下至4樓的外牆廣告位，地下面積約8,000方呎，1樓面積約1.1萬方呎，合共約1.9萬方呎，據悉月租逾300萬元，呎租約158元，租期3年，租約期由上月中至2026年5月，另可享有續租權。換言之，上述商舖的年租金為逾3,600萬元，而CHANEL 3年租期的租金支出逾1.08億元。

零售逐步改善 資金續流入舖市

香港文匯報訊（記者 黎梓田）商舖交投回軟。根據美聯工商舖資料研究部綜合土地註冊處資料顯示，4月份商舖註冊宗數錄61宗（主要反映3月份市況），按月下跌約39.6%；註冊金額約9.6億元，按月減少約52.5%。該行預期，隨着商舖買家逐步消化五一黃金周的零售表現符合預期等消息後，部分資金或會流入舖市，惟國際金融市場及地緣政治仍存在暗湧，預料短期內舖位註冊量只會在現水平維持平穩上升。

仁康大廈地舖1.15億易手

4月份商舖註冊宗數錄61宗，按月上跌約39.6%；註冊金額約9.6億元，按月減少約52.5%，當中包括位於旺角花園街45-47號仁康大廈地下一個舖位，作價為1.15億元，翻查紀錄，該幢大廈另一個地舖曾於今年2月錄得逾億元註冊成交。

若按銀碼劃分，價值500萬元或以下的商舖錄得最多註冊，最新有26宗，按月上跌49%，其次為介乎1,000萬以上至2,000萬元及2,000萬以上至

5,000萬元的商舖註冊成交，4月分別錄得12宗及11宗登記，按月減少約33.3%及15.4%。4月份只有1宗逾億元成交，較3月減少1宗。

若按地區劃分，4月各區註冊登記宗數按月全線下跌。九龍區最新錄得25宗登記，按月上跌49%，是跌幅最大的一區，港島區和新界區4月分別錄得20宗及16宗註冊，按月減少約23.1%及38.5%。至於四核心區（中環、銅鑼灣、旺角及尖沙咀）的註冊成交則錄得15宗，按月減少11宗。

黄金周銷售表現符預期

美聯旺舖董事梁國文表示，4月份商舖登記量減少，相信是由於在復活節假期下，本地的投資活動減弱，再加上復常通關後，來港旅客增加，旅遊業及零售業恢復，令不少賣家決定提高叫價，導致近期的商舖註冊量回落。不過，在五一黃金周中，訪港的內地旅客達到超過60萬人，略高於2018年的水平，加上零售業銷售數字輕微回升，市場上有不少投資者認為



◆4月四大核心區商舖註冊按月減少11宗。圖為尖沙咀海防道。

五一黃金周的銷售表現符合預期，預料商舖買家將會逐步消化這些利好消息，並吸引資金流入舖市。

然而，梁國文補充，市場上仍有一些不明朗因素，例如由於美國通脹率仍然高企，所以美聯儲尚有加息的動機，以遏制通脹。俄烏衝突未停，烏克蘭政府有意在今年夏季發動反攻，令國際地緣政治再度轉趨緊張，再加上歐美的金融業因加息而令信貸狀況收緊，不少金融機構將會面臨流動性危機，預料部分投資者將重新考慮再作部署，相信短期內舖位註冊量只會在現水平維持平穩上升。

業界料息口回落可改善利潤

香港文匯報訊（記者 黎梓田）目前高息環境下企業借貸成本較高，抵消所得利潤，人稱「太子鄧」的太子珠寶鐘錶集團主席及行政總裁鄧鉅明表示，目前高息環境下企業借貸成本較高，唯有待未來息口下跌會有較明顯的改善。另有從事零售行業的人士認為，經濟要好需要「有人做生意」，目前最大問題是息口過高，以前做生意的純利可能只有4至5厘，低息時期借錢利息大約1厘左右，至少有3至4厘利潤，但目前借錢息口高達4至5厘，做生意分分鐘要「貼錢」，坦言「打工仲好過做老闆」。

鄧鉅明認為，7月將派發新一輪消費券，雖然對奢侈品及珠寶鐘錶行業沒什麼影響，但至少能帶起零售行業氣氛，對零售業來說是好事。他又指，政府做了很多事助香港經濟復甦，包括與內地全面復常通關、對外宣傳香港旅遊業等，料香港零售行業會穩步復甦。

另有從事零售行業的人士指，香港自2014年開始出現社會運動，2020年起又出現疫情，老闆們至今已捱了足足9年，「唔啱死都偷笑」。他又指，政府雖然推出電子消費券，但只是等於給了一粒「退燒藥」，對於久病在床的人幫助不大，認為零售企業需要時間固本培元，待外圍局

勢明朗化才會有出路。

藥房擬推電子化服務

香港榮華藥業集團主席鄭建志表示，「消費券效應」比起最初派發時已消滅了許多，但至少派了「感覺上好啲」，料對藥房生意會帶來幾個百分點的增長。他指，全面復常通關後生意沒有比預期好，根據同業反映，藥房行業生意額上升了大約一成至兩成，但目前已經進入平穩期，因此對下半年市道只是審慎樂觀。

鄭建志認為，藥房行業已經不能用「以前個套」，行業需要轉變。公司目前正推進電子化服務，包括網上增加銷售渠道等，亦正把公司品牌打造為以知識、服務型為主，以提高口碑。

香港百貨商業僱員總會理事長蔡宗建表示，電子消費券在多輪派發後，市民已「習以為常」，即使收到消費券後也不會很興奮地購物，也會有較多意願為家庭添置電器，在派發消費券的頭一兩天，百貨店生意會較旺，其中以旅客區的百貨店生意較佳，其次到民生區。蔡宗建指，隨着經濟逐步復常，加上內地旅客來港消費，預料下半年百貨行業的生意額對比上年有兩成的增長。



鄧鉅明