

**編者按**

今時今日的愛情不再只是浪漫，而是現實的拉扯，許多年輕人從「相親找寶貝」到「結婚生小寶」的過程，無可避免地交織着經濟壓力、時間分配與社會結構轉變的複雜挑戰。每一段不

敢輕易開始的關係，每一個推遲誕生的生命，都動搖着傳統的「家庭」觀念，少子化加劇人口老化，阻礙產業升級，影響個人消費、勞動力配置、經濟穩定發展等，衝擊整個城市的未來。

本系列專題試圖透過社會觀察、與相親人士訪談、訪問婚介機構、綜合數據分析、歸納學者與企業意見，探討上世代視為尋常的人生路，來到我們這一代，為何變成一場場計算、掙扎和取捨？當無時間拍拖、無錢結婚、無資源生仔成為普遍焦慮，我們如何將幸福準確計算到人生？政策和社會又能提供怎樣的支持，令「成家立業」不再是沉重的負擔，而是可實現的憧憬？希望內容能讓每一位尋找幸福的人，今後走得更加從容。

**高成本年代下談戀愛**

香港這座充滿活力的國際都會，吸引來自全球的頂尖人才。他們帶着專業知識與夢想，透過優才計劃來港發展，希望能落地生根，卻面對獨特的婚戀挑戰。他們收入高、學歷高，要覓得談戀愛對象並不難，但要尋找意氣相投並有信心相伴到老的人卻絕非易事。有「才女」直白宣言：不找「爹」不養「兒」，對「公子哥兒」沒興趣，只要三觀契合的「搭子」。

●香港文匯報記者 黎梓田

程並不容易：「來港後需要適應香港的金融市場環境、人際交往模式及語言挑戰，特別是前兩年挑戰較大。」

**普遍遲婚 女士不急於求偶**

三十出頭的Carrie對婚戀持順其自然的態度，認為緣分不可強求，無意通過相親機構或付費服務尋找對象。她更傾向於自然發展感情，例如通過朋友圈、校友會或工作場合認識新朋友。「我參加過一些由優才協會或其他機構舉辦的活動，這些社交場合有助於拓展交友圈，促進思想交流，並緩解新來港人士的困惑與壓力。」Carrie從未使用過交友應用程式，認為線下交流更自然可靠。

在擇偶標準上，Carrie對出生地或職業沒有特定限制，但希望對方有專科以上學歷：「教育背景相近有助於雙方在認知與理念上的溝通。」她特別強調，語言與文化差異是影響關係的重要因素，例如對方及其家人能否包容她的粵語水平，以及內地出生的背景。

居住問題一直是香港人的難題，但Carrie對此持開放態度：「租房也可以接受，無需被買房壓力所束縛，房子並非幸福的必要條件。」來港初期，她對香港狹小的居住空間感到不適，但現已逐漸適應。

「香港的物價雖高，但若有穩定工作，生活成本尚可應對。」Carrie表示，目前最大的挑戰仍是語言障礙，例如同事多以粵語交流，她因聽不懂而難以融入。對於未來，Carrie希望在香港落地生根，組建家庭並生育子女：「建立更好的自己，才能建立更好的未來。我會繼續保持平和心態，凡事包容。『來了，留下，活好！』」

在香港這座東西文化交融的城市裏，港漂們正在以自己的方式尋找情感歸屬。他們或許不急於步入婚姻，但渴望建立真誠的連接；他們面對語言與文化的障礙，卻也看到多元共融的可能。在這場尋覓中，他們不僅在尋找伴侶，更在尋找自己於一座城市的位置與意義。正如Carrie所說，緣分不可強求，但當一個人主動學習粵語、參與社群、開放自己時，那道「隱形的牆」已悄然降低，而那道連接人心的橋，正一點一點地搭建起來。

● Carrie 擁有英國倫敦大學金融碩士學位，對婚戀持順其自然的態度。

**港漂多參加社交活動 打破文化壁壘**

香港文匯報訊（記者 黎梓田）香港高才通人才服務協會創會會長尚海龍指出，融入香港本地社交圈的渠道有限是新來港人才面臨的主要挑戰之一。他們在工作環境或生活圈中，與本地青年接觸的機會較少，難以建立深層次的人際關係。因此，增加社交接觸點成為關鍵。為此，各種社團和組織開始舉辦更多跨文化交流活動，為港漂與本地人創造

相遇的機會。從粵語角到行業交流會，從行山活動到文化講座，這些平台正在悄然搭起連接不同背景人士的橋樑。

**兩成高才為單身人士**

尚海龍提到，高才通人才服務協會自2023年成立以來，積極響應特首李家超的號召，致力為新來港及本地單身青年搭建交流平

台，促進聯誼並鼓勵在港成家立業。

協會已舉辦數十場活動，包括聯誼會、戶外活動及政策解讀午餐會等，旨在為青年創造更多接觸機會。協會希望通過與本地青年團體合作，舉辦更多聯誼活動，增加雙方接觸機會，逐步打破隔閡，促進更深層次的交流與了解。

高才通計劃是面向全球的，涵蓋199個國際及內地高等院校的B類和C類人才，以及



● 香港婚活黃嘉如指出，內地來港大學生及專業人才婚育需求近年增15%，撐起香港婚配市場需求。香港文匯報記者萬霜靈 攝

**尋找幸福與現實的平衡****婚戀經濟有前途  
相親服務需求大**

香港文匯報訊（記者 黎梓田）不同成熟經濟體似乎都面對一個社會問題，「結婚的人越來越少，出生寶寶同樣越來越少」。

近年，香港出生率因各種原因幾乎全球包尾，所幸香港婚配市場仍有需求。香港婚活創辦人黃嘉如接受香港文匯報訪問時指出，內地來港大學生及專業人才婚育需求近年增15%，顯示香港人的婚配市場需求將保持強勁，內地與香港婚配文化縱使有所不同，依然成婚者眾，如港漂女生閃嫁紐約銀行家，顯然婚戀經濟前景看俏。

**港漂群體增15% 提升婚配需求**

黃嘉如從多個角度分析香港婚戀市場概況。她表示，從經濟層面來說，儘管過去十年香港人口結構有所變化，但婚戀的剛性需求始終存在。單看該公司以往服務對象以本地人為主，近年已擴展至外地來港的高端人才、專業人士，以及內地來港就讀並計劃畢業後留港發展的大學生。她發現，來自內地的港漂群體，尤其是大學生，對組織家庭有較強的慾望，整體需求呈現上升趨勢。具體來說，以港漂為例，他們在香港完成高等教育並就業，人數在近一年內增長約15%，多從事法律顧問、金融、交易等專業領域，公司已有不少相關成功案例。

相親服務費用也豐儉由人，她指出目前公司提供兩類婚配服務，第一類是團體活動，收費介乎300至400元，以輪流交流形式讓參加者在一次活動中認識15至20位異性；二是單對單約會，收費約1,500元，參與者可在平台上瀏覽對方的照片與詳細資料，包括是否喜歡小孩、有無短期內結婚生子計劃等。

為迎合內地人來港婚配人數日增的市場變化，黃嘉如指出，內地客戶偏好小紅書、微信、抖音，而香港客戶則多用Instagram。公司近年加強在內地平台的宣傳力度。內部為員工提供普通話培訓，以更好地與內地客戶溝通，深入了解他們擇偶需求。父母態度對港漂在港擇偶的影響相當大，也因地域而不同。來自廣州、珠海等南方城市的家庭，通常對子女在港成家持開放態度；而北方家庭則可能因距離較遠、探親不便而有所顧慮。

成功率方面，黃嘉如強調，港漂與本地客戶相差不大，港漂群體具國際視野，除了考慮本地對象，對海外華人也持開放態度。實際結婚數據，公司目前尚未有具體統計。隨着社會復常及特區政府推行各項人才引進政策，公司近年推出多元活動，例如因應「港人北上」熱潮，組織內地交友團，包括機動遊戲樂園一日遊、山姆超市購物團，以及惠州溫泉兩日一夜之旅等。最近一次惠州活動，44位參加者，有兩對成功牽手。

黃嘉如還分享了一則難忘的成功案例：一位在港工作滿七年並取得永久居民身份的內地女生，透過公司認識一位已移居紐約、從事銀行業的香港男士。兩人僅靠線上聯絡三四個月，直至男方專程飛抵香港，在機場見面瞬間即向她求婚。如今該女士已移居美國，並育有兩名孩子，成就一段佳話。

此外，彩禮文化也是兩地差異之一。香港對彩禮態度較為隨意，而內地則往往視之為婚姻的重要環節。公司致力促進雙方溝通，以達共識。黃嘉如分享一個個案：一位深圳女生與香港醫護男士透過公司配對交往，並計劃結婚。女方母親通情達理，建議將原定彩禮金額用作購置物業的首期，最終雙方欣然接納，體現出家長以子女幸福為重的初心。

**香港男女重眼緣 內地客重背景**

擇偶標準方面，黃嘉如認為，大多數香港男女較重視「眼緣」，女士偏好陽光自信的男士，男士則青睞笑容甜美、長髮的對象。內地客戶則更看重家庭與教育背景，內地女性傾向選擇職業穩定、家庭背景簡單的香港專業男士；而內地男性則較關注女方能否平衡事業與生活。她強調只要願意投入時間經營感情，兩性關係大多能順利發展。

**尚海龍指  
出，融入香港本地社  
交圈的渠道有限是新來  
港人才面臨的主要挑  
戰之一。**

● 尚海龍指  
出，融入香港本地社  
交圈的渠道有限是新來  
港人才面臨的主要挑  
戰之一。

年薪250

萬港元以

上的A類高

端人才，因其人

才來源具有全球化特徵。以

內地來港的高端人才為代表的新來港人士

中，已婚並擁有家庭的比例較高，單身人士

約佔20%至25%。

**公子易找搭子難求**

● 尚海龍指  
出，融入香港本地社  
交圈的渠道有限是新來  
港人才面臨的主要挑  
戰之一。

台，促進聯誼並鼓勵在港成家立業。

協會已舉辦數十場活動，包括聯誼會、戶外活動及政策解讀午餐會等，旨在為青年創造更多接觸機會。協會希望通過與本地青年團體合作，舉辦更多聯誼活動，增加雙方接觸機會，逐步打破隔閡，促進更深層次的交流與了解。

高才通計劃是面向全球的，涵蓋199個國際及內地高等院校的B類和C類人才，以及