

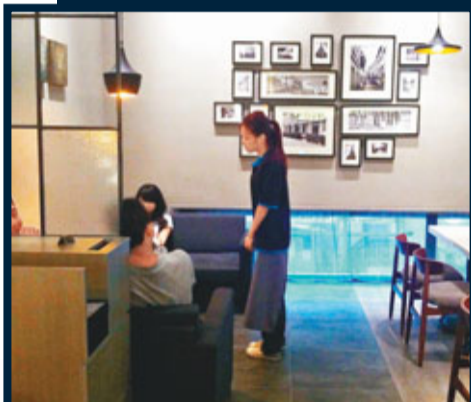
# 深圳地鐵全覆蓋

# 吸引港資湧 國外

## 沿線店舖升值受捧 客流暴漲收入翻番

從19公里2條線路到總長178公里的5條線路，深圳已步入地鐵網絡化時代。多條地鐵線路的建設不僅拉近了周邊城區與市中心的距離，更提升了地鐵沿線商舖的升值空間。具有投資眼光的港人也看中了深圳地鐵商舖的商業價值，不僅在羅湖東門、福田華強北等傳統商業區的地鐵站投資商舖，更將觸角伸向寶安、龍華等「關外」地鐵站。有香港老闆表示，地鐵開通近4個月以來，為店舖帶來成倍的客流增長，營業額比開通前增加近3成。

■香港文匯報記者 郭若溪、李望賢



■俞女士的咖啡店已積累了許多回頭客。

記者採訪了解到，地鐵開通後，諮詢龍華片區商舖訊息的港人明顯增多。龍華海能地產置業顧問吳林浩表示，7月份平均每天接待6-7個港人客戶，現在增加到20餘個。「地鐵4號線在龍華有5個地鐵站口，有意向租舖的香港客戶主要考慮的地方就是地鐵站口。以龍華C出口附近的商舖為例，現時舖租的價格每平米已高達400-500元，比去年同期增加近5倍。儘管如此，仍比同類位置的『關內』店舖便宜3成左右。」吳林浩稱，港人的突然增多還是與連接福田口岸的4號線開通有關，隨着各個站點路面設施的不斷完善，相信未來還有更大的發展潛力。

### 「關外」租金低 不惜空置死守

而在地鐵布吉站，前來投資和居住的港人也湧現新的

熱潮。據中原地產一工作人員介紹，地鐵布吉站出口新推出的一個佳兆業酒店式公寓，吸引了超過4成港人投資。而位於布吉和百鶴龍站交匯的信義假日名城等樓盤，亦有不少港人前來諮詢。「90年代布吉的龍珠花園就已經有港人前來投資，但現在地鐵開通，除了投資，有不少港人也來居住，周邊近期新開不少港貨店和港式茶餐廳。」

港人俞女士早年在龍華開過塑料製品公司，受金融危機影響經營規模已大不如前，因個人鍾愛咖啡，開一間溫馨的咖啡店變成了俞女士新的事業重心。綜合各方建議後，俞女士選擇了留在地鐵全線開通後人流會激增且租金成本較低的龍華片區。

因擔心地鐵開通前旺舖租金會猛漲，儘管不知具體開通日期，俞女士仍早在2009年12月便租下地鐵口商舖，不惜空置一年多時間以確保有旺舖可租。「第一年租金每平米100元，第二年漲價到200元，現在平均到300多元，地鐵開通後房東還有提價的意向，擔心年底還會繼續漲價。儘管如此還是比『關內』的便宜。」俞女士說，咖啡店2月正式開始裝修，還特

別請了香港的設計師出謀劃策，就連裝修材料都是親自去找，為的就是能趕在6月22日與4號線同步開業迎客。

如今，俞女士已積累了許多回頭客，尤其是暑假期間，店內70%的客人都是大學生，平日則是以在周邊上班的白領及台灣人士為主。「開業近4個月以來，營業額已從最開始數百元到現在的千元。」

### 店主：配套設施仍欠完善

採訪過程中，俞女士還是倒出了大多數「關外」開店港人的心聲——地鐵周邊市政配套設施還欠完善，大運會後的馬路鋪設更一度暫停；地鐵附近因缺乏正確的指示牌，導致部分從地鐵口出站的乘客並不知道有這條商業街的存在，「曾有網友在美食論壇上了解到我的小店，想前來體驗一下，但到了店面100米左右的地鐵站口卻還是找不到商業區的指示牌。下一步不排除以印製一些傳單到地鐵口派發的方式來宣傳自己。」

儘管開業初期面臨不少困難，但對於未來，俞女士稱依舊信心滿滿，「首先，自己一點都不後悔選址在龍華，在『關外』起步成本較低，在經濟上沒有很多壓力，從長遠來看，這裡是會發展成一個旺區的。」俞女士表示，自己為咖啡店設定了一個1年的過渡期，2年的成熟期，等到品牌樹立後，再考慮在「關內」尋找合適的舖位。「考慮到成本問題，在『關內』開店則會選擇以櫃台式的外賣食品及飲品為主，方便上班族。」



■深圳步入地鐵網絡化時代，港人看中了深圳地鐵商舖的巨大價值。



■深圳地鐵線路圖

# 兩地鐵站帶動 外貿集市港客增



■港人張先生在嘉華外貿市場的創意生活小店。

位於深圳華強北商業區的嘉華外貿市場可能是當地人最為熟悉的一家外貿集市了，但因遠離主幹道，從最近的地鐵站前往亦需步行20分鐘，交通不甚方便。地鐵全網鋪開後，不僅集市附近的石子路被一併修好，更新增二號線華強北站和三號線華新站兩個地鐵站，步行僅3-5分鐘，日均人流量激增。

港人張先生早在地鐵開通前就盤下了外貿市場的一個門面，經營創意生活用品。張先生是深圳湖貝村人，早年隨大潮前往香港工作，三四年前，張先生就決定返回

深圳居住，「年紀大了，回深圳居住比較舒適。」但回深居住的他仍然開不住，和幾個朋友商量，計劃開一家小店。

張先生指，自己原先計劃在東門開店，但東門小商品競爭較為激烈，且已成固定群體，自己難有競爭優勢。而以零售為主的嘉華市場面積雖然不大，但有舖位300多間，平日光顧的多為上班族和年輕女性，各式流行的外貿單品均可在此淘到，大部分到華強北逛街的港人亦熱衷在這裡淘貨，自己也曾來逛過。但由於近年周邊修路交通不便，有些門店經營的商品質量良

莠不齊，光顧的港人有所減少。張先生看好市場周邊增加兩個地鐵站，加上進入市場的通道也通暢許多，相信能吸引不少客流，於是盤下了舖子。

井井有條的擺設，各種創意小玩意，張先生的店在外貿市場中顯得頗為特別。「現在客流主要以香港人為為主。」張先生指，地鐵開通三個月以來，客流增加了兩成多。更意外的是，香港客戶的數量也在增長中，佔到六成以上。「有些客人周末從福田口岸來到中心書城等地方閒逛，再坐兩個地鐵站到華新站便到了華強北，很方便。」



■地鐵布吉站，前來投資和居住的港人增加，周邊亦新開不少港貨店及港式茶餐廳。

現時的深圳居民對銷售港產商品的港貨店早已沒有了陌生感，市民對「香港製造」的熱情令港貨店如雨後春筍般大量湧現，

# 關外港貨店 租金低客量高

不僅在大型社區內能見到「港貨店」字樣的士多店，而且開設店舖的半徑還隨着地鐵的延伸滲透整個大深圳。

位於地鐵二號線海上世界站附近的蛇口片區是外籍人士喜歡選擇居住的區域，在不足一公里的街道上，開設有3家30平方米大小的港貨店，家家店內都擺滿了各種進口食品、嬰幼兒用品、奶粉、洗浴用品、化妝品、藥品等。已開店2年的李老崗告訴記者，年初整條街還只有自己一家店面銷售港貨，地鐵通到門口後，在2個月內連來了2家競爭者。儘管人流量比以往要大，但平均下來客源還是稍低於預期，為了保持收支平衡，已開始兼售內地貨品，增加消費人群的廣泛性，「為了避免混淆，非港貨的部分都有明確標識，以保證在顧客心目中的信譽度。」李老崗說。

今年6月初在4號線龍華站地鐵口開設港貨店的港人林女士則表示，在很多港人的心目中，商舖的投資回報率高於住宅，習慣於香港發達的地鐵和地鐵商業，因此港人更加了解地鐵商舖的商業價值。開設售賣港貨的店舖對港人來說無疑有較大優勢，相信不論「關內外」，港貨店未來都將成為地鐵商舖群中不可缺少的一種類型。

林女士指，在深圳開設港貨店的成本並不高，各自的來貨渠道價格差距甚微，平均20萬左右便可盤下一個20多平米的店面，關鍵的區別是租金的差異，「地鐵開通至『關外』最大的好處是用一半的租金，但卻享受着相同的客流量，生意自然日漸興隆了。」

# 港式風味小店 風靡地鐵沿線



■華強北出口樂淘里地鐵商城，充滿濃濃的港味。

6月開通的5條線路中，逾百座新設車站將開設包括零星商舖物業、站廳內中型商場物業以及站廳相連地下商業街，帶旺沿線港式風格餐廳和飾品熱銷。香港地鐵和地鐵商業都非常發達，港人多鍾情投資地鐵沿線物業，接受採訪的港人羅小姐認為，從長遠看深圳地鐵商舖的投資回報率會高於住宅。

羅小姐在二號線華強北出口樂淘里地鐵商城內開了一間以經營進口食品為主的小店，她指，樂淘里商城是典型的地鐵商城，皇后碼頭、大家樂等

港式餐廳和港台進口食品店均受到關注，不少白領對港台零食也十分喜愛。除了在華強北站，自己還在三號線草埔站周邊盤下一間小店售賣進口零食以及其他零散港貨。

而來自香港的首飾以及潮流手錶等飾品也吸引不少白領。港人陳先生介紹，去年地鐵商城開張便定下商城入口的舖位，此前生意一直不算好，勉強和租金打和。公司在香港旺角朗豪坊亦有分店，對地鐵商舖經營很有信心，因此早早入駐。以前大約一周過來深圳兩三次，地鐵開通以後，客流增加，如今幾乎每天下午都要過來。「有地鐵，自己從香港過來也方便很多。」

陳先生認為，生意額的日漸增長，除因客流增多外，港式飾品特別的材質和設計也留住了許多忠實客戶。儘管目前營利狀況持續向好，但由於商城所處出口並非主要出口，客流仍未達到預期理想，希望商城能增加宣傳，吸引更多人氣。



■華潤萬家將旗下Vingo便利店開進4號線龍華線的9個站點。

### 港資商家 掀投資新熱潮

連通福田口岸的地鐵四號線全線開通後，半數站點設於深圳「關外」，看中「關外」巨大消費潛力的港資企業華潤萬家亦開始新一輪地鐵投資熱潮，將旗下Vingo便利店開進4號線龍華線的9個站點。記者採訪了解到，Vingo地鐵便利店的平均面積約為25平方米，經營單品大概1,500-2,000個，涵蓋熟食、麵包、雜誌書報、冷凍食品等特色進口商品，此外還有如微波加熱、電子支付等便利服務。門店分佈在該線路的民樂站、紅山站、深圳北站、上塘站、龍華中心站及清湖站。