

# 維持小租戶佔六成 屋邨商場變不了廣東道

# 領匯搞「割舖」吸中小商戶

香港被譽為「購物天堂」，商場多至近乎「梗有一間響左近」的地步。各商場的「餡」幾近無異，不同連鎖店割據一方。小商戶要與財雄勢大的集團爭一席位，難矣！生存空間愈來愈小，迫逼幾成終極命運。領匯(0823)企業發展總監翟迪強就強調公司旗下150多個商場，不會是倒模式商場，上市至今小商戶比例一直維持於六成，亦不會縮減其比例。

倒模式商場於香港隨處可見，翟迪強指有求必有供，例如廣東道一帶的高檔商品能夠開得成行成市，就是因為需求旺盛，而業主當然不會錯過這個商機。而他表示領匯旗下的商場不會成為倒模式商場，但無可否認，大型連鎖店的營商及吸引顧客的能力都較高，所以整個商場組合中不能沒有連鎖店的存在。不過公司挑選租客時會以多元化為大前提，並以中檔次及基本日用品為主。他強調：「沒有可能，亦不應該將商戶的產品提高檔次到一個商家不能負擔，或不想買的水平。」

## 指租金較外界平均低

然而，不少人指公司旗下完成翻新工程的商場，為了可以有更多舖位出租予不同的租客，將「大舖變細舖」，令人質疑是否換個方式縮減小商戶的生存空間？他反指小商戶可租用的面積並不是最重要，重要的是有空間予他們開店，因為過往經驗反映，小商戶因面積問題令租金負擔變大，然而有些小商戶並不需要面積太大的舖位。透過商場翻新時將大

## 香港文匯報記者 黃子慢

面積的商舖「割」成數間細舖，便可以減輕他們的負擔。而租金水平到底是高或低的問題，他認為本地土地供應一向偏少，由於供求問題，租金上升再所難免。他指：「如果我是租戶，點都會覺得租金貴。」但相對而言，公司定下的租金比外界平均來說已較低，亦有8%的樓面面積以特惠租金租予社福機構。

## 計過數有回報才翻新

翟迪強指出，商場翻新工程為了增強競爭力，現時公司已翻新了26個商場，而改善商場環境會繼續成為公司一個重要的方向，新租戶不太願意揀選環境不太理想的商場，加上旗下的商場形象感覺始終較「屋邨」，多數都不太願意落戶。公司始終是商營機構，翻新勢在必行，但亦要「計數」。他強調，要看到翻新目標有回報才會投資，如會否增加租戶，或原租戶的營業額會否提升等，經過研究認為該區的人口上有變化，或附近有公共交通設備等因素影響人流，令公司覺得該區有潛在商機，才會進行翻新。



翟迪強稱，領匯商場不會成為倒模式商場。

張偉民攝

## 重協同效應 收購先看近鄰

一間公司成功與否，好考管理層的眼光、膽識，更加緊要的是全盤規劃。翟迪強指，領匯當然有全盤規劃，但與地產發展商不同，不會買地起商場，買現成的來翻新，還要向左鄰右里打主意，貪有協同效應。公司在3年前開始資產收購，期望資產樣樣齊齊，在租戶搭配上可更有彈性，租金回報自然大小通吃。

## 購南豐廣場協同效應強

說到領匯的收購，不得不提將軍澳南豐廣場，翟迪強稱，厚德商場翻新後，想引入新租戶，卻苦無多餘舖位，但鄰近南豐廣場卻可以賣出業權，公司看到協同效應的商機，該商場裡面又有很多細舖，剛好合乎公司口味。哪類商場最誘人？他說，選擇項目先會考慮該區的需求，如果同區內有3至4個商場，不同業主均希望吸納某一類租客如超市，因超市較容易吸引人流，而普通鄰近的商場與商場之間會有行人天橋連接，當收購時便要考慮這些商場是否都要有超市。

## 將軍澳屯門天水圍潛力大

他進一步稱，公司傾向於旗下商場鄰近地區尋找收購項目，或較少商場的該地方，而且要一次性收購兩個商場，具協同效力。現正留意將軍澳、屯門及天水圍於人口增長及收入上均有很大的增長潛力的地區，同時亦希望在市區可以找到有潛力的項目來收購。他笑言收購有如拍拖，想拍拖的不一定有，拍到拖的不一定結到婚，一切需視乎機遇。

公司亦希望通過收購，提供不同產品迎合不同需要，但高檔產品暫時拒於門外，貴價貨有其他商場做得更好，所以會集中於基本需求。商場產品種類隨着收購進一步擴大，多了選擇，基本麵包店以至特色麵包店都有。



為增強競爭力，領匯已翻新了26個商場。圖為赤柱廣場翻新後面貌。

## 屋邨商場吸外區客有秘訣

每逢佳節假日都是市民吃喝玩樂消費的大日子，本港大型商場及零售商都把這當商機，實行賺得一蚊得一蚊，客人自然成為各商場爭奪的目標。特色推廣活動正是商場吸引人流的策略。領匯旗下商場用上同樣招數，如聖誕節舉辦天神村、春節人氣韓劇搞笑賀年麵包騷等，抗衡同業競爭之餘，亦搞點新意思吸引人流，更讓市民看到翻新後的商場面貌。

## 引生客 商場租戶雙贏

領匯近年來為旗下部分的商場進行裝修及商戶重新配搭外，又不時舉行推廣活動，務求吸引更多人流，令商戶營業額受惠。就此企業發展總監翟迪強笑言：「因為租戶生意好，才有租交給公司。」而作為業主可以做的便是營造一個良好的營商環境，令商戶的生意可以「做好嘞」，例如多舉行推廣活動吸引人流，或於不同節日擺放一些精美的擺設。

他表示公司現時會提供場地給不同的團體，如非牟利組織、慈善團體、社區團體等舉辦活動，尤其是周末的時候，希望吸引更多人流。因為地區商場不同於旺區的商場，較難吸引外區消費者，但舉辦不同的活動，可吸引平常不會到商場的人，令人流上升。除向外租出場地外，他亦指不同的節日則會採用自家的設計概念，如萬聖節的鬼屋及聖誕節的天神村。而整體推廣策略顯而易見，不外乎增加人流，從而令商戶的銷售額提高。

## 有商場人流生意雙位增

翟迪強指暫時公司的推廣活動都針對已完成翻新工程的商場，而且都是偏向一些具有主題性活動，因為希望透過舉辦活動令市民知道翻新後的商場面貌。但他補充公司的工作只是增加人流，而不是強迫消費者購物，因此銷售額能否提升則要視乎產品的吸引



領匯舉辦特色推廣活動吸引人流，亦讓市民看到翻新後的商場面貌。圖為完成翻新的良景廣場。



大搞推廣活動除了增加人流，也可留住租客。圖為IQ博士聖誕天神村在樂富廣場展出。

力。雖然公司統計到個別商場的人流及營業額，錄得雙位數的營業額增長，但未有反映與個別活動而增加的人流有關，而且即使人流上升亦不會直接即時顯示於營業額上。但不管有沒有直接的關係，推廣活動已是商場增加人流的重要武器，亦是「留住」租客的先決條件。

## 直接管理 快速應變

領匯的物業管理一直由外判予其他私人公司負責，但為提升服務質素，及能夠更加理解前線狀況，領匯已於2009年底改為直接管理。翟迪強坦言以往商場出現狀況時上報需時，公司難以掌握前線情況，時間反應做得比較差。

他透露，公司為此增聘人手，人材培訓亦成為重要的一環，除了近期贊助理工大學開

辦的課程外，早年招聘的見習管理人員亦已畢業，投入工作，現時員工數目已達約900人。

翟迪強預計，今年人手不會有太大的增幅。另外，領匯亦有與城市大學市場學系合作，為學生提供實習經驗，而他們亦因利成便，因學生的提議可令推廣部同事從另一角度去構思推廣意念。



恒地營業部總經理林達民表示，逸峯示範單位昨日獲30,000人次參觀。

## 逸峯首批或明開售 累推396伙

香港文匯報訊(記者 黃嘉銘)政府辛辣指出兩星期，業主發展商以平價推盤，吸走部分購買力，樓市一手熱、二手冷的情況持續。香港小輪粉嶺逸峯，於昨日內加推258伙，以即供建築面積計，平均呎價為6,532至6,717元，以即供實用面積計，平均呎價則約8,689至8,998元，項目累推396伙，首批138伙最快明日開售。至於二手市場則在靜局之中浮現減價成交，北角寶馬山花園及天水圍嘉湖山莊同樣有業主期望盡快出貨套現，但幅度未算龐大，微減1.4%及2.1%。

## 建築呎價6532至6717元

逸峯第2張價單於昨天中午約2時公布，132伙單位分佈於第1座及第2座，總訂價約6.51億元。以即供建築面積計，平均呎價為6,717元，若以即供實用面積計，平均呎價則約為8,998元。而第3張價單則於昨天下午約7時公布，涉及126伙單位，屬全新推出之第3座，總訂價約5.6億元。以即供建築面積計，平均呎價約為6,532元，以即供實用面積計，平均呎價則約為8,689元。項目合共推出3張價單，累推396伙，總訂價約18.7億元。恒地營業部總經理林達民表示，昨日全日示範單位的參觀人數將超過30,000人。

另外，市場消息指出，信置旗下的九龍城The Avery昨日單日沽6伙，其中4伙是1房單位，另2伙是開放式單位，買家包括用家及投資者。長實荔枝角一號、西九龍單日沽10伙。新地元朗RESIDENCE譽88單日沽1伙。

二手市場繼續被一手搶奪，陸續浮現二手業主減價出貨。世紀21日昇黃文龍表示，北角寶馬山花園9座中層A室，實用面積877方呎，業主原先叫價1,600萬元，減價至1,578萬元易手，微減1.4%，實用面積呎價17,993元，較同類型單位低3%。原業主於1991年6月一手購入，當時作價378萬元，持貨至今22年，帳面獲利1,200萬元，物業期內升值3.17倍。

## 嘉湖減價2.1% 上車客接貨

祥益林家倫表示，天水圍嘉湖山莊3期翠湖居錄得一宗區內首置上車客成交個案，單位為1座低層A室，實用面積639方呎，原業主增加議價空間，減價7萬元，減幅2.1%，上車客遂以323萬購入上址作自住之用。原業主於2010年11月購入，轉手帳面獲利約高達134萬，單位升值71%。



嘉湖山莊3期翠湖居減價7萬元，由上車客購入。資料圖片

## 太古城3房戶 租金回報8.2厘

香港文匯報訊(記者 黃嘉銘)辛辣指出台半個月，二手買賣持續淡靜，不少用家亦因而選擇先租樓暫住，觀望後市再作置業打算，令市場租務交投急增。講到回報以藍籌屋苑領先，其中太古城3房戶租金回報率高達8.2厘，海怡半島租務3房戶租務回報亦達7.5厘，鑽石山龍蟠苑兩房戶的租金回報率亦有5.6厘。

港置溫智力表示，太古城南天閣中層C室，建築面積786方呎，實用面積680方呎，日前以月租2.6萬元獲承租，建築面積及實用面積呎租分別33.1元及38.2元。溫智力指，業主於2005年1月以約380萬元購入上址，租金回報率近8.2厘。

## 海怡高層戶 月租1.8萬

中原盧鏡豪表示，鴨脷洲海怡半島9座高層C室，實用面積581方呎，建築面積790方呎，業主最初叫價1.9萬元，後減價至1.8萬元將單位租出，建築面積折合呎租約23元，減幅約5.3%。據了解，新租客見新近政府出招調控樓市，令市況不穩，改為承租單位自住。原業主於1999年288萬元購入物業，是次出租單位可享租金回報高達7.5厘。

## 鑽石山龍蟠苑呎租30元

九龍區方面，世紀21富山何美英表示，鑽石山龍蟠苑B座低層12室，建築面積521方呎，實用面積383方呎，原業主於2011年以240萬元購入，現以1.13萬元租出，平均呎租為30元(以實用面積計算)，租金回報5.6厘。

新界屋苑亦錄得多宗租務成交。中原柳發利表示，馬鞍山帝琴灣凱居1座低層E室連車位，建築面積1,309方呎，實用面積1,147方呎，以2.7萬元租出，建築平均呎租20.6元。據了解，業主則於1998年3月購入，獲約5厘租金回報。

**比華利中港酒店**  
集團管理 · 自置物業  
牌照號碼：H/0277 H/0278

日租400元起 月租7000餘元起  
訂房專線：9509 5818

中港酒店：九龍尖沙咀白加士街1-11號1 & 2樓全層  
電話：2730 1113 傳真：2723 5398

比華利酒店：香港灣仔駱克道175-191號京城大廈4樓全層  
電話：2507 2026 傳真：2877 9277

網址：www.bchkhotel.hk