

# 租金狂潮沒小店 港食肆求生「上天入地」

## 地庫樓上雖便宜四成 人流少未必着數



集團式經營的銀龍粉麵茶餐廳，面對加租狂潮，亦覺經營困難。資料圖片

個人遊帶動香港零售業，吸引不少國際品牌落戶香港之餘，珠寶店、金舖及錶行等亦大肆擴張迎顧客，但同時令銅鑼灣、尖沙咀和旺角等遊客旺區舖租急升，更冠絕全球，令其他商戶如傳統老店或小本經營的商戶吃不消。以飲食業為例，根據最新的重估差餉租值結果，早前不敵貴租而結業的利苑粥麵專家位處駱克道舖位租值，就接近946萬元，按年升1倍。租金狂潮下，各行各業為求存而絞盡腦汁覓出路，有飲食業界稱，近月不少食肆「上天入地」，轉戰樓上舖或地庫，舖租可便宜近40%，但要面臨人流少等問題。

香港文匯報記者 廖穎琪

尖沙咀和灣仔等黃金地段，「吉舖」舉目皆是。業主寧願暫時丟空，靜待「豪租客」。廖穎琪攝



據國際機構世邦魏理仕的季度研究報告，個人遊旅客消費帶動香港零售業，國際著名奢侈品牌不惜付貴租在港擴充業務，加上核心零售地段缺乏新的舖位供應，香港的商舖租金蟬聯全球最貴，去年第四季，旺區每月租租高達2,802元，比排名僅次香港的紐約第五街貴逾40%。

### 業主寧願丟空靜待地舖「升呢」

舖位租約期滿，不少業主期望大品牌和名店租用舖位，不但較大機會獲得「靚價」，更可間接令舖位「升呢」，不少業主連加租幅度也無意與原有小租戶商討，如早前結業的陳誠記茶餐廳，老闆娘朱太為保多年心血，曾表示多次欲與業主商討，但對方態度十分冷淡，最終心血付諸流水。即使未有「豪租客」斟介，不少業主寧願留空舖位或只作短期出租，靜待大租客，短短數月的一段尖沙咀加連威老道，就有至少5間「吉舖」。

### 銅鑼灣不足百呎細舖 月租28萬

據差餉物業估價署最新的全港物業重估差餉租值，銅鑼灣景隆街2A號舖，雖然面積不足百呎，但租值高達約329萬元，即月租近28萬元，按年升逾60%，現時該舖一分为二，由玉器店及找換店承租。不過，利嘉閣地產總裁廖偉強對重估租值結果一點都不驚訝，他說：「旺區一線(商舖租金)早已是這個價位，大牌主根本不介意貴租，舖租當實廣告」。

近年不時聽到老牌食店不敵貴租結業的消息，業界解釋，食肆有別於一般零售業，午市或晚市最多可做3至4轉食客，而舖位面積固定，令可容納的客數目難以大幅增加，營業額到達飽和點後，便難以靠宣傳等招數來做多些生意，其他開支，例如薪酬、食材、水電煤等，亦不是輕易便可削減，行內競爭激烈亦令食肆無法大幅加價，轉嫁成本，令近年不時傳出捱不住貴租而無奈結業的消息，一間又一間被取代。

### 租金佔營運成本增至18% 近臨界點

餐務管理協會主席楊偉醒表示，員工薪酬開支約佔30%，食材水電煤等開支佔近50%，對食肆來說，不少支出均為固定開支，難以「話減就減」，若為節省成本而使用質素較差的食材，影響食物質素，反而可能因此而流失食客，結果得不償失。他續指，以往租金佔營運成本約10%至12%，但現時已增加至15%至18%，「扣埋食材、人工、燈油火蠟，已經所剩無幾，差不多到臨界點，(租金佔營運開支比例)不可能再多」。

多個旅客旺區，地舖幾乎都是珠寶店、貴價錶行、金舖、藥房和找換店。楊偉醒坦言，旺區舖位租金升幅瘋狂，已升至食肆根本負擔不來的水平，「唯有上天入地求生，以後『搵食』要望上點」，轉為租用樓上舖和地庫。旺區的樓上舖或地庫，與地舖的租金可相差多達40%，以尖沙咀地庫舖位為例，「一個地庫舖約二三十萬就租到，但地舖無可能做到這個價位」。

### 連鎖店尚可為 獨資小店最慘

不過，楊偉醒指出，雖然舖租較便宜，但樓上舖或地庫「人客要等位，或者行樓梯，人流一定少點，(商戶)要自己計數」，坦言租金狂潮下，獨資經營的受打擊一定最大，「連鎖店條數易計點，有品牌和知名度，牙力又大點」。他解釋，商談續約時，連鎖店的議價能力較高，因為對連鎖店來說，如果一間分店的租金太貴，蝕本便關門，但獨資小店一關門便什麼都沒了；連鎖店亦可統一製作食材，供應不同分店，減低食材成本，「有個樓上舖作為物流中心專門預製食材，生產力較集中，提高成本效益」。

# 加租1.5倍至220萬 連鎖餐廳也搬寶

香港文匯報訊(記者 廖穎琪)「天價」舖租，未必所有飲食集團可承擔，如連鎖經營的銀龍粉麵茶餐廳，位於旺角西洋菜南街的分店開業逾18年，最近續約舖位月租由90萬元大幅加至220萬元，加幅近1.5倍，最終於2月28日結業。銀龍飲食集團執行董事鄧秉雄表示，旺區的業主叫價十分進取，續約加租至少1倍，更形成「骨牌效應」，二、三線舖位、房署商場和領匯等也都加價30%至50%，較以往加價幅度大增逾20個百分點。集團最近於尖沙咀開張的新分店遷址地庫，期望一試新的經營模式。

銅鑼灣、尖沙咀和旺角等旺區。鄧秉雄透露，銅鑼灣、尖沙咀和旺角等旺區的業主十分進取，以往續約加租，租金多數只會上調30%至50%，但現時最少都加租1倍，而且一線舖租金狂升，帶動二、三線舖位的租金齊升，形成「骨牌效應」，「二、三線(舖位)以往續約加租幅度多數是10%至20%，但現已增加至50%，即使是房屋署或領匯商場的舖位，加租幅度亦增至30%」，加租幅度較以往增加多達20至50個百分點。

### 經營地庫食肆 靠品牌美食吸客

食品價格太高會流失食客，租金成本難以全數轉嫁消費者，鄧秉雄坦言，地舖租金升幅造成壓力，

租金佔營運成本較以往增加5個百分點，「100元當中的5元，對營運成本來說已十分厲害」。銀龍飲食集團剛於尖沙咀開設新分店，新舖選址地庫，雖然位處黃金地段加拿芬道，但人流始終不及地舖。鄧秉雄引述銀龍飲食集團主席劉榮坡稱，舖租較便宜，評估該地段人流、上班一族的飲食需求等多個因素後，「深思熟慮後，認為有利可圖，可以一試」，故決定開業，「品牌已建立多年，有超過10間分店，有信心可以食物質素吸引食客」。

不過，鄧秉雄強調，在地庫經營食肆能否成功仍屬未知之數，「要仔細分析該地段的人流和其他因素，而尖沙咀新分店僅開張數天」，現在評估效益是言之尚早。

### 業主你加我又加 形成「骨牌效應」

銀龍粉麵茶餐廳在全港各區有約15間分店，包括

## 兼賣床上用品窗簾 裙褂舖冀多捱數年



馮太介紹有五十年歷史的「褂王」時，十頌雀躍。劉國權攝

香港文匯報訊(記者 廖穎琪)結婚影婚紗相，是不少新娘嫁衣必做的事，相反傳統裙褂卻愈來愈受女士喜歡。在上海街扎根逾半世紀的「南興隆」裙褂舖，見證行業由鼎盛時期「生意唔憂做」式微至「10日都無一單」，加上業主加租，老闆搬舖、轉型求生，兼賣床上用品、代客訂窗簾等，勉強經營下去，但坦言傾軋約加租猶如「捱打」，只能多捱數年。「南興隆」於1946年開業，馮先生兩夫婦是第二代接手，約200呎的舖位，全盛時期請了6名伙計。上世紀50至70年代，婚姻大事，裙褂絕不可少，加上裙褂由師傅逐針逐線親手做，製作需時，以前「生意多到要在內地請50位師傅」。店內有長達50年歷史的褂王，價值達2萬元，馮太介紹褂王時十分雀躍，「是師傅親手逐針連，要做成9個月，配上金線，繡出孔雀開屏的圖案，好似立體」。

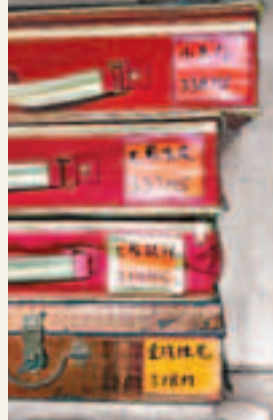
不過，自上世纪70年代開始，愈來愈多新人選擇較新潮的西式婚紗或洋裝，馮太說：「嫌(裙褂)老套嘛。」店舖以前主做裙褂生意，「大把人結婚，生意唔憂做」，但裙褂漸漸被婚紗取代，行業式微，現在「一個月有3單都算好」，於是兩夫婦決心轉型，把訂裙褂的掌櫃「退居」店內，當眼處換上床上用品，例如被舖，更代客訂造窗簾等，現時裙褂僅佔生意額不足10%。

### 同行執完一間又一間

行業風光不再，年前更面對業主加租，雪上加霜，馮先生於是在上海街另覓舖位，搬來現舖，現時月租約5萬元，馮太形容傾軋約租金猶如「捱打」，看着上海街4間、5間同行「執完一間又一間」，記者訪問當天，對面街又有一間裙褂舖結業，她坦言待兒女畢業投身社會便會結業，「頂多捱多幾年」。



店內一幀上海街舊樣貌圖片，圖中為「南興隆」舊舖。受訪者提供圖片



店內的舊款裙褂鐵盒，留下了逾半世紀歲月的痕跡。劉國權攝

## 台內衣年中全撤 意男裝逆市進駐

香港文匯報訊(記者 廖穎琪)專做旅客生意的珠寶店、高檔鐘錶店、個人用品店等在旺區成行成市，過去一年，接連傳出個別零售商捱不住瘋狂加租，無奈結業的消息，甚至有外資商戶撤離香港。台灣內衣品牌Easy Shop年初稱不敵數倍租金加幅，宣布結束香港全線4間分店，其中油麻地店及灣仔分店已經關閉，其餘兩間旺角分店亦將於今年中結業。

### 中環舖租漲65%

中環會德豐大廈地舖位處核心商業區，不但人流多，客人亦屬高消費類別，吸引意大利高級男裝名牌Canali於年初進駐，據悉月租高達300萬元，較原先租香港品牌三寶鐘錶每月租金180萬元，高逾65%，而根據差估署最新的全港物業重估差餉結果，該舖位租值達2,609萬元。

另一本地時裝品牌G2000位於旺角西洋菜南街的旗艦店早前被周大福高價搶租，唯有轉租二線地段，不過擬開設的旺角油蔴地分店，據悉月租亦近90萬元。