

內地設計師新旗袍攻港 建個人同名品牌

創+故事



香港華洋雜處、新舊並存，近年在文藝青年中，颯起一股復古風，少女穿起復古的旗袍，於中上環的橫街小巷擺起「甫士」，在光影之中追尋《花樣年華》。曾經任職模特兒的黃明明在港生活了4年多，在港讀書畢業後創業，2016年4月開設跟個人名字相同的旗袍品牌「MINGMING FASHION DESIGN CO.」，她鍾情旗袍的細緻度和傳統美，與香港殘留的殖民遺風，決心落戶香港發展她的旗袍事業。

文：香港文匯報記者 殷考玲

圖：莫雪芝攝



黃明明稱香港人比內地人更愛穿旗袍。

視 旗袍設計師為終身職業，黃明明道出投身旗袍設計行業的理念，「首先是興趣，其次是做服裝會跟文化有關，選擇在香港發展我的事業，我認為香港是一個中西合璧的地方，加上香港富有特色的古舊建築，容易令人想起從前香港電影的一些場景，例如《花樣年華》。」

黃明明2008年畢業於東北師範大學服裝設計系，同年，她在中央電視台（CCTV）舉辦的第九屆年度模特大賽中名列前十，展開其模特兒生涯。及後，黃明明來港進修時裝設計，2015年獲得香港理工大學時裝及紡織品設計文學碩士學位，同年展出其畢業秀作品。

港商機處處 易建立品牌

「MINGMING FASHION DESIGN CO.於2016年4月註冊公司和商標，然後我就全職投入設計旗袍的工作。」黃明明認為在香港生活很方便，工作或創業機會多。「創業初期無論在註冊公司以至租地方，過程上都算順利，所以加強了在港經營生意的信心。」

當初不在內地做旗袍生意，而選擇落戶香港，黃明明指出香港與內地對旗袍接受程度不同的原因。「我覺得香港人對旗袍的接受程度比內地人高，此外香港做生意的商機比內地多，雖然香港地方小，但只要做得好，很快會有很多人認識你的品牌，所以如果不在香港做旗袍實在太可惜和浪費了。」黃明明覺得在香港做旗袍生意，天時、地利、人和都很配合。

設計易配搭 盼攻年輕客

對比內地和香港兩地的旗袍文化，黃明明稱香港人更愛穿旗袍。她指，一般人對旗袍的概念都是上年紀的人才會穿，或是用作出席一些正式場合的服飾，例如特首林鄭月娥就不時穿旗袍出席官方正式場合，但其實香港年輕人對旗袍的接受能力很高，一些經改良的旗袍較受年輕人歡迎。黃明明希望將來可加強年輕人對旗袍的認識，從而將旗袍市場年輕化，以及將旗袍融入生活之中。她認為經改良的旗袍，除了降低了正式旗袍的隆重程度，可保留中式傳統特色之餘，在穿着搭配上亦可以更加容易，令到旗袍融入生活時尚之中。

港具原創設計保護優勢

被問及在港創業初期遇上什麼困難時，黃明明表示：「我覺得自己是比較幸運的一群，在創業初期沒有遇上很大的困難，不過在港開店最大的問題是租金，因為香港的租金成本很高。」她又提及到，香港政府有很多平台給予年輕人創業的機會，例如Hong Kong Fashion Week（香港時裝周）、中環PMQ元創方等，都為年輕人提供了創業的機會，而且香港也重視原創設計，對原創設計有充足的保護，這方面內地則相對落後，也是香港優勝的地方。

除了手藝之外，黃明明認為單純做一個旗袍設計師是不足夠，要營運一間旗袍店還需要學習其他技能。「經營一盤生意，你要懂得如何跟人打交道，要懂得管理財務等，不只單一地做設計部分。」

演活姊妹們的

花樣年華



黃明明視旗袍設計師為終身職業，決心落戶香港發展她的旗袍事業。



近年逐漸興起穿着復古的旗袍，梭巡於中上環，拍攝具有年代氣息的照片。 官網圖片

擬投資百萬進駐大館

談及未來旗袍店的發展方向，黃明明有意進駐中環新古蹟及藝術新匯點「大館」。「未來幾個月可能會在『大館』開設新店，目前仍在商討租約的細節，相信最快可於明年開店，我覺得『大館』的文化氛圍很適合開設旗袍店，因為『大館』除了有逾百年歷史的古舊建築群之外，也是新興的文化旅遊地點，對吸引人流有優勢。」至於新店的定位，黃明明則稱租、售旗袍都會做，以滿足不同客人的需要。

不過，黃明明亦指出「大館」的租金昂貴，「租金昂貴是一個很大的問題，要再與大館商談，大館也會看你的品牌文化，是否和大館以及周邊的環境相配。」因為除了基本租金之外，還有管理費、宣傳費和冷氣費。黃明明預算計及一年租金、裝修費和添置旗袍材料等費用，預計開業成本大約100萬元，不過她對於大館的生意有信心，相信生意額可彌補到租金支出。

客人讚美成最大滿足感

談及做旗袍生意最大的滿足感，黃明明認為一定是聽見客人說旗袍很漂亮，「只要聽見客人說很喜歡這件旗袍，我自然會覺得很高興和有滿足感。」這也是黃明明視設計旗袍為終身職業的動力來源。

黃明明過去曾經做過模特兒，她認為模特兒的經驗有助她經營旗袍生意。「做模特兒需要和時裝設計師打交道，你會了解到時裝設計師在舞台上扮演的角色和功能，以及模特兒怎麼呈現衣服才是最好，妝容和髮式怎麼配襯到衣服，這些都是從模特兒工作上學習到的。」

一針一線 盡訴背後故事

精 中國旗袍可謂與中國傳統文化密不可分，黃明明細說影響她最深和啟發她對旗袍設計的觸覺，是一次到訪日本的體驗，「我看到日本人對和服傳承的態度，感受至深。和服代表日本，正如旗袍就代表中國一樣。」

奧運和服啟發構思

該次到訪日本，她參與了一個關於2020年東京奧運的和服活動，由日本多間和服店為全球196個參與奧運的國家，製作具當地特色的和服。黃明明說：「該次到訪日本最印象深刻的是日本利用和服來表現每個國家的特色，例如代表加拿大的和服就用了楓葉圖案來設計，英國就用了英國國旗圖案來設計，這個活動啟發了我，旗

袍除體現中國傳統文化外，還可以蘊含很多中國特色的元素，例如利用旗袍代表四季時節等。」

設計一件旗袍，黃明明認為最著重是「故事」的部分，「無論設計一件怎樣的旗袍，你都可以跟客人解釋到為何用這種顏色的布料、為何用這種手法的刺繡等，講出設計這件旗袍背後的理念。」黃明明認為每一件旗袍都有它背後的故事。

每件旗袍都是藝術品

製作一件旗袍除了有上等布料和精細的手藝外，還有設計師的心思。黃明明表示製作一件客人訂製的旗袍，通常要一個月至一個半月的時間，「因為當中涉及的工序繁複，為客人度身、揀選布料、設計式

樣，半製成品成形後再為客人試身修改。」所以每一件旗袍都是設計師精心製作的藝術品。

事實上，黃明明讀大學時沒有特別教授如何去做一件旗袍，學習的都是現代時裝設計，黃明明認為真正做旗袍的功夫要認真去學習和實踐，所以她跟了經驗豐富的旗袍老師傅拜師學藝。「雖然一些縫製旗袍的老師傅不懂得時裝，但他們的手藝都是非凡的。」黃明明在尖沙咀一些古舊旗袍店跟老師傅學習做旗袍的手藝，大概學習了半年。

就香港市面目前的旗袍而言，黃明明稱以手工來說依然是上海優勝，因為香港的老師傅也是來自上海，而江蘇等地的布料和刺繡工藝則較優質。

租旗袍划算 網上預約多

黃明明設計的旗袍，目前在尖沙咀加連威老道有一個工作室，主要做旗袍出租，其次是在裕華國貨設有專櫃，專門出售旗袍。她解釋，很多客人都會選擇租旗袍，一來因為香港地方小，不易於儲放衣物，二來租旗袍客人覺得較為划算，因為通常只會穿一次來拍攝。

出租旗袍收費方面，黃明明表示分為一天、兩天及三天，租金分別為380元、700元和1,000元，如果是團體集體租賃，10件旗袍收費為3,000元。「目前出租旗袍以網上預約為主，平均每天有10個客人。」若以平均每天10個客人，每人也是租一天計算，一天營業額大約3,800元，以此推算一個月30天的營業額大約11.4萬元。「通常客人喜歡租一天外出拍照之用，租旗袍的客人通常年紀偏大，不過我近年發現年輕人原來對旗袍時裝也很有興趣，只是缺乏渠道去接觸，相信只要多加宣傳，定可推廣給更多年輕人認識。」

鮮艷顏色突出拍攝效果

談及客人對旗袍的喜好，她指顏色鮮艷的旗袍較受歡迎，例如黃色、綠色和大紅色，顏色突出拍照的效果較佳；相反，客人不太看重旗袍的質料，揀選旗袍都會以第一眼印象去決定。

目前黃明明在裕華國貨設有專櫃，專門出售旗袍。她表示裕華國貨有意將品牌年輕化，「之前做過一些活動，裕華國貨留意到我們店的旗袍，然後跟我們接觸，裕華國貨對於不論是本土設計師還是新來港的青年設計師都很支持，而且有意將品牌年輕化，所以邀請將我的旗袍以寄賣形式在裕華國貨專櫃出售。」黃明明表示，在裕華國貨出售的旗袍相對市場上大約3,000至4,000元的價格便宜，大概逾1,000元1件旗袍。她續稱，售賣旗袍也有淡旺季之分，如果是傳統節日如農曆新年銷情會較為理想，一個農曆新年可售出逾100件旗袍。



出租旗袍分為一天、兩天及三天，租金由380元起。 官網圖片

二手議幅擴 買賣稍回暖

香港文匯報訊（記者 周曉菁）樓市觀望氣氛濃厚，部分二手業主繼續劈價放盤，個別議價幅度擴至15%。據四大代理數據顯示，上周末日（11月24日至25日）十大屋苑分別錄得2至6宗成交，較前一周末均無下跌。美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，近日已有部分業主開始接受現實，願意降低叫價，故有部分二手屋苑的成交輕微回暖，只是整體升幅未見顯著。

居屋攪珠在即 觀望氣氛濃

據美聯物業分行統計，上周末日10大藍籌屋苑成交維持個位數水平，錄得約5宗買賣成交，按周無升跌，持續於低水平徘徊，更已經是連續21個周末錄得個位數成交，當中7個屋苑未有錄得成交。至於按15大屋苑統計，上周末日錄得約7宗買

賣成交，較前一個周末升約16.7%。美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，樓市方面未有突破，居屋攪珠在即，細價樓市場保持觀望氣氛，雖有部分準買家伺機出動睇樓尋寶，但觀後市發展者眾多，選價的情況未有激增，縱有要求的減幅亦大。不過，近日已有部分業主開始接受現實，願意降低叫價，故有部分二手屋苑的成交輕微回暖，只是整體升幅未見顯著。但是由於市民入市信心普遍不足，有減價才有成交，業主或需進一步擴大議價幅度，才有望加快成交速度，否則恐怕難以沽貨。

中原地產十大屋苑上周末日錄得6宗成交，較前一個周末多1宗。成交主要集中於新界區，嘉湖山莊、沙田第一城及映灣園共錄得4宗成交，其餘2宗來



自黃埔花園。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，中產人士受中美貿易戰影響，對後市較悲觀，加上港島區屋苑抗跌力較高，業主持貨能力亦較強，減幅不大，令港島區三大藍籌屋苑成交投膠着。相反，新界區屋苑業主願意擴大議幅，普遍逾一成，吸引用家入市，令新界區近日屢錄減價成交。香港置業行政總裁李志成表示，上周末市觀望氣氛仍然濃厚，在利淡因素影響下，買家大膽還價，而部分業主放盤態度放軟，讓價範圍擴至5%左右，有別業主更將讓價幅度擴至15%，促使部分買家加快入市決定。展望未來一周，五二折居屋「攪珠」在即，預期在「攪珠」後將產生大批居屋向隅客，或帶動各區睇樓氣氛及二手交投，助樓市突破目前「低迷」困局。

十大屋苑周末成交

代理	宗數	按周變化
利嘉閣	6	↑2
中原	6	↑1
美聯	5	持平
港置	2	持平

上周末日成交主要集中在於新界區。圖為東涌映灣園。 資料圖片

11月樓市交投量料創32月新低

香港文匯報訊 中原地產研究部高級聯席董事黃良昇昨指出，截至11月21日，11月份樓宇買賣合約登記（包括住宅、車位及工商舖物業）暫錄2,493宗及297.55億元，料全月將錄4,000宗及430億元，按月下跌25.6%及5.6%。樓價持續調整，市民普遍持觀望態度，以致整體樓宇買賣持續淡靜，加上發展商亦減價發售新盤，拖累整體登記跌至4,000宗及400億元水平。宗數將創2016年3月3,154宗後32個月新低，金額則創2017年1月份394.6億元後22個月新低。

二手私人住宅方面，全年暫錄3,115.6億元及36,578宗，金額已經超越2017年全年總和2,988.9億元，暫時上升4.2%。按月方面，11月份暫錄1,186宗及108.6億元。料全月錄1,800宗及160億元，跟10月份的1,769宗及162.5億元相若。金額將創2016年3月94.3億元後的32個月新低，宗數亦連續兩個月跌穿2,000宗水平，反映二手交投持續淡靜。