苦渡疫海

裝修設計公司生意突然直插谷底

裝備好自己重新出發 等待黎明

香港第三波疫情持續爆發，令多個行業重新陷入至暗時刻。對於經歷過兩次樓價暴跌的物業相關行業經營者來說，黑夜本身不算可怕，可怕的是不知曙光何時到來。大至物業拍賣行，小至設計公司老闆，近期都因疫情嚴重，導致原本有所起色的生意再受打擊。他們在苦苦期盼天亮的同時，亦沒有放棄主動尋找光明，想方設法拓展更多的長線項目。即使一時生意慘淡，亦不忘照顧好員工，盡量保留住完整的隊伍，以便將來重新出發。

■香港文匯報記者 顏倫樂

■香港第三波疫情持續爆發，令多個行業重新陷入至暗時刻。 資料圖片

設計公司老闆陳兆德（Alick）接受香港文匯報訪問時坦言，之前6月份疫情緩和時，感覺像看到曙光，當時市面逐漸恢復生氣，對裝修設計行業亦有所帶動，接到的項目逐漸增多。誰知7月疫情突然重臨，情況較之前更加嚴重，一切像被打回原形，不少住宅或商業項目的裝修設計工程都出現延期，甚至有業主決定擱置裝修，令公司7月的業務無可避免受到影響。

商用物業裝修 八成擱置

其中又以商用物業的裝修項目受到影響最為明顯，接近八成都出現延期或暫時擱置的狀況，亦有商業項目的裝修設計工程招標暫時停止。住宅項目方面，由於用家一般會希望如期入住，因此如裝修工程已經開展，普遍仍會繼續進行，延期情況不如商用物業嚴重。但如果剛開始約見面傾談裝修細節，則不少客人會因疫情影響而延期。

他舉例，7月中旬起每日確診過百宗，基本上業主都不願出門，單單7月19至25日的這一周，已有4至5個初步洽談的住宅裝修項目延期，一般延遲至少一個月。

面對這看似沒有盡頭的黑夜，Alick沒有怨天尤人，反倒靜下心來認真思索公司的經營方向。他自我總結，過去公司會更多傾向發展香港商用物業裝修設計，因經濟蓬勃時有不少新餐廳或商舖開業，其利潤會較高。但近年經濟下滑，市面已多了不少空置舖位，而即使今年有新舖開張，不少營運者都不願花錢做設計，而是請師傅在原有裝修下作翻新便開業，因此在這個板塊上看不到太多發展機會。

增住宅生意比重至七成

因應情況，公司去年起已將裝修設計工程項目由過去一半住宅一半商用物業，改為約七成住宅，三成商用物業。展望未來，Alick預料一些傳統的業務於疫情後亦難以回復往日高位，因此今後更會傾向發展更多本地及海外的長線項目，例如葡萄牙、日本等的舊區重建地盤，而香港亦會參與私人舊樓重建項目等，原因是這些項目開發年期較長，是一個長期穩定的收入來源。

寧願政府一刀切停市14天

對於政府今次處理疫情之手法，他認為可以更為果斷，例如一刀切，除必要服務外的行業全面停業14天，相比現時逐步收緊人流管制措施，堵截源頭的效果可能更明顯。在他看來，今次疫情雖然會為各行各業帶來不便，但作為市民應該配合政府推行的措施，待疫情過後重新出發。

■設計公司老闆陳兆德。

> 「疫情始終會過去，今日可能見到確診數字不斷上升都會緊張，但當幾個星期後疫情得到紓緩，樓市應該會反彈。」

環亞拍賣行區蘊聰

同事安心最重要 生意終會回來

疫情無情人有情，不少公司在逆境之中也以人為本，將員工視為最重要的資產。環亞拍賣行執行董事區蘊聰接受香港文匯報訪問時透露，因7月份疫情較之前嚴重得多，睇樓人士即時減少，成交量相比之前幾個月亦急跌三成，但目前公司會更着重防疫措施，令同事做得安心，並支援同事於拍賣會以外去多促成交易，以便維持收入。「疫情始終會過去，嘅家唔太諗對生意額的影響，首要配合同事工作。」

區蘊聰在7月下旬接受訪問，時值疫情高峰期，平均每日確診人數過百。訪問當日公司剛好有拍賣會進行，為配合政府控制人流措施，公司首度實施分時段拍賣，亦與銀主或業主等溝通，讓他們暫時不出席拍賣會，減少人群聚集。最終拍賣會出席人數只有約50人，較以往約70人減少約3成，雖然拍賣會最後仍錄得兩宗成交，但較預期反應差得多。

7月生意急跌三成

他坦言對目前狀況無可奈何，而疫情持續已經影響到公司生意，7月份公司促成之交易，較之前幾個月的平均數相比大跌了三成多。但他仍強調目前着眼點不在生意額多少，而是希望在衞生上做足，讓同事安心上班。另外，因為代理的收入來源依賴買賣佣金，故公司會更多支援同事於平日多促成交易，希望在疫情下依然有收入。

回顧今年首半年，樓市交投並不差，物業拍賣會成績同樣表現理想。區蘊聰表示，港人經歷03沙士一疫，大部分人都覺得疫情終將過去，故此今年初疫症爆發初期，準買家其實有一種「執平貨」心理，當時公司甚至需要換一個更大場地進行拍賣，一來符合政府控制人流措施，二來亦因當時參與拍賣的人士眾多，有需要更大場地進行。

但7月份氣氛明顯不同，由於疫情反覆惡化，新疫症所出現的時間更比沙士當年更長，令不少準買家再一次轉為觀望。最明顯是7月份睇樓人士大幅減少，亦有不少原本打算出席拍賣會的準買家最終「甩底」，情況與上半年拍賣情況有明顯落差。

業主拒劈價 買賣陷拉鋸

問到政府防疫資助對公司有否幫肋，他表示對後勤幫助會大些，前線代理靠收取佣金多於底薪，這方面政府可幫助空間有限。事實上代理於疫情下仍然要帶客睇樓，可說其中一個高風險行業。問到可否用視像方式代替睇樓，區蘊聰稱公司過去其實一直有拍片放上社交平台，但經驗告訴他，真正有心入市的準買家，最後都要去現場睇樓，所以帶客睇樓工作無法避免。

現時公司員工面對難度，是在樓宇買賣中雙方期望並不一致。業主心態總覺得疫情會過去，加上最近樓市的確依然有交投，新盤銷情亦理想，導致業主或銀主的減價空間有限，但買家則希望業主可以在價錢上讓步，於是雙方不斷拉鋸下，令拍賣會交投受到一定壓力。

至於最近政府收緊限聚令等措施，他會繼續配合：「嘅家係大家一同抗疫時刻，疫情爆發大家都唔想見到，希望政府能夠盡快堵截源頭，疫苗快啲出現，呢樣嘢更加緊要。」

■環亞拍賣行執行董事區蘊聰。

■掌舖聯合創辦人吳家嘉。

網店經理人掌舖

上月新增用戶升三成

香港文匯報訊（記者 周曉菁）新冠疫情重擊傳統零售業，為中小企開設網上商店的掌舖（Boutir）成為本港不少零售商的「救命稻草」。聯合創辦人吳家嘉在接受香港文匯報訪問時透露，疫情令公司註冊商戶、成交額和交易量節節攀升，截至7月底累計有10萬註冊用戶，3月和7月兩次疫情爆發期間，環比新增註冊用戶分別有逾2倍和超三成的明顯增幅。

助商戶開網店 FB賣廣告

掌舖的生意規模與疫情走勢息息相關。農曆新年前新增用戶仍是平平無奇，3月立刻急升兩倍多，其中新增付費客戶更升約3倍；4至6月本港疫情受控，用戶上升較為和緩，但7月爆發第三波疫情，新增用戶又一度再升30%以上。部分商戶急於開設網店回本的同時，也更願意成為月費或年費用戶，使用更多功能以招攬生意。

除了付費用戶增長，掌舖還積極開發Facebook廣告擴收入。吳家嘉介紹，商戶能直接通過手機在FB投放廣告，掌舖將商戶的貨品信息與FB大數據相結合，將廣告投放在潛在消費者上。掌舖會抽取其中的15%，試過最高紀錄為投放6,000元廣告獲逾12萬元收入，轉化率達21倍。這一功能9月也將在Google開通，他希望廣告業務收入能盡快與付費收入看齊。

拖慢開拓東南亞進度

掌舖最近還與莎莎美容顧問設立「網上個人店舖」，為莎莎前線員工提供額外銷售渠道，彌補封關和無遊客狀態下的窘境。吳家嘉認為，與各類零售商如MaBelle、OTO展開類似合作，或難顯著提升品牌總銷售額的增長，但能在零售寒冬之下，幫助前線銷售員工緩解部分壓力。

不過，疫情確實拖慢了掌舖開拓東南亞市場的進度，目前主攻香港市場。公司原本計劃年內可在泰國、印尼等人口密集且智能手機普及度高的國家，推廣相關服務，目前這些計劃只能被迫中止。惟去年率先在馬來西亞成立團隊，當地的落地計劃能順利進行。

作為初創企業執行長，吳家嘉坦言，疫情期間嗅到了創投市場的觀望態度，投資方都變得更加「保守和謹慎」，但作為疫情受惠的電商行業的確會更有獲得融資的勝算。他相信，疫情好轉後公司業務增幅或會減慢，但零售業電商化的趨勢不會「走返轉頭」，用戶體驗和用戶習慣已經養成，「電商正在興起而非沒落，」香港的電商轉型也在疫情推動下加速前進。

貓宜創作室

再無生意 本月無租交

香港文匯報訊（記者 周曉菁）自僱人士也在疫情中艱難前行。貓宜創作室創辦人關潔怡主要從事插畫設計，她在接受香港文匯報訪問時表示，疫情令許多實體活動延期取消，手中的設計項目無限期擱置或流失，另開設的身心靈藝術課堂也無法正常運作，收入寥寥，現在只希望疫情快快好轉，8月末恢復正常後工作室能「交到租」。

關潔怡解釋，自己的設計和插畫，一般會配合社區中心、慈善機構的實體系列活動而設計，也會根據活動內容推出相關產品和禮品。但在限聚令下，所有活動都要延期或直接取消，着實給自己的創作帶來了諸多不確定性。她直言，私人企業的項目更難以持續，對方一般以「減成本」或「不再需要」為理由取消。

藝術課程難轉線上教學

除了接受創意產品的設計，關潔怡近兩年還作為身心靈藝術導師，為各類培訓中心、學校和企業教學，但疫情反覆，加上藝術類課程難以實現線上教學，無論是工作室還是其餘的培訓課程，已經全部暫停。

她指出，平時正常一個禮拜有5至6班課程，每一堂收入2,000至3,000元不等，但現在一班都不能上堂。即便如此前6月中下旬疫情好轉，工作室每堂課的平均人數也從以往的8個人減少至3人左右。現在惟有盼望疫情快些好轉，8月下旬能夠陸續恢復課堂，繼續給工作室續租。

雖然政府為學校學習/興趣活動班導師提供一次過的紓困資助，金額為每人7,500元，她認為疫情期間，鮮有導師仍有收入，因此若不能實現線上課程，導師都是零收入，資助款難以真正解決導師的收入問題。

■貓宜創作室創辦人關潔怡。

遊客歸零 品牌商品遭下架

零售氛圍跌至谷底，也令工作室旗下多個品牌的文具產品都難有銷路。關潔怡表示，在Log on寄賣的產品在年初已經按約期撤下，遊客驟減令產品在以遊客為主的尖沙咀誠品書店下架，一些合作商舖的產品銷路也並無起色，收入幾乎可忽略不計。

疫情令工作室今年的計劃全部叫停，關潔怡卻也只能苦中作樂。她笑稱就當給自己時間「喺下」，換來學習和沉澱的時間，為工作室未來的發展做更充足的準備。