

一半欠租商戶收到律師信 追租兼收利息

香水店老闆：好舖位不如好業主

■ 尖沙咀「99ml」香水店老闆梁家傑指，生意大跌八成，仍被業主強硬追租兼收利息，一紙律師信已把他置於死地。



苦渡疫海

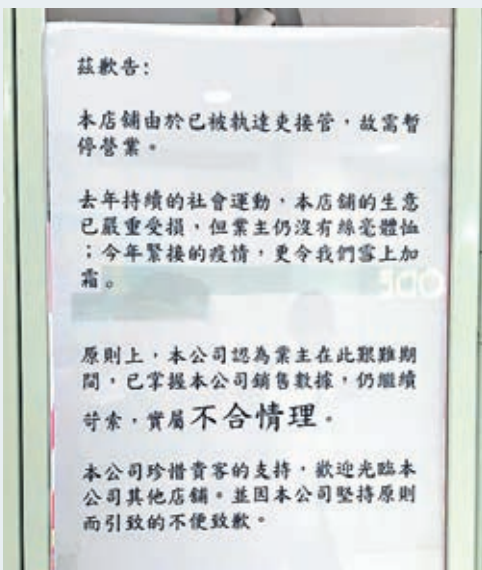
本港零售業在疫情反覆下已到苟延殘喘的地步，只要再添上任何一個負面因素例如一封追租律師信，都會出現崩潰危機。雖然政府呼籲舖位業主提供租務紓緩計劃，惟仍有不少業主仍舊以「合約精神」為由，向經營困難的租戶追租，零售業管理協會指一半欠租的商戶收到業主的律師信。其中位於尖沙咀加連威老道樓上舖的「99ml」香水店老闆梁家傑接受香港文匯報訪問時表示，生意大跌八成，仍被業主強硬追租兼收利息，一紙律師信已把他置於死地，大嘆「好舖位不如好業主」。

■香港文匯報記者 黎梓田

2020年各核心區商舖空置情況

年/月	中環	灣仔	銅鑼灣	尖沙咀	旺角
2020/01	8.05%	10.38%	3.50%	10.76%	10.04%
2020/02	9.80%	10.31%	4.60%	10.93%	10.13%
2020/03	19.80%	14.63%	11.00%	16.70%	12.09%
2020/04	19.85%	14.73%	11.05%	16.16%	12.02%
2020/05	20.47%	14.69%	11.11%	16.15%	12.06%
2020/06	20.31%	14.75%	11.44%	16.43%	12.11%
2020/07	20.39%	14.64%	11.53%	16.47%	12.24%

資料來源：中原(工商舖)及市場資訊 製表：記者 黎梓田



■G2000與海港城在協商租金拖欠安排期間，突遭業主出動執達吏封舖。資料圖片

難捱貴租 大品牌紛棄租核心區巨舖

零售業步入寒冬，理論上到第四季傳統消費旺季應有好轉，但不少零售連鎖品牌紛紛棄守養優，部分把注意力放到網上銷售，普遍出現減少分店的情況。但全球肺炎令經濟停頓，更有個別品牌在香港全線結業，也包括在香港植根多年的企業。

小米旺角舖減租50萬

內地大型手機品牌小米位於旺角創興廣場的「小米之家」旗艦店地舖，現時月租高達150萬元，據悉品牌將於今年第四季租約到期後放棄續租。市場消息指出，業主近期已把舖位推出出租，意向月租為100萬元，較小米現租金低50萬元或33.3%。另亦可分開成3個舖位出租，每個舖位意向月租由30萬元至40萬元。

連鎖電器零售商百老匯在本港分店中租金最貴的旺角亞皆老街5層複式巨舖，租約快將到期，日前決定放棄續租並已於日前結業，成為該品牌本月內在旺角

區第二個結業的巨型舖位，兩舖每月共節省395萬元租金開支。百老匯自2009年9月開始，向「玩具大王」蔡志明租用鄰近先達廣場的亞皆老街73至81號宏安大廈地下至4樓複式巨舖，總建築面積約25,016方呎，該舖現時月租為260萬元，呎租104元，是百老匯本港各分店中月租最貴的一個，租約今年9月到期。

另一方面，化妝品牌NYX PROFESSIONAL MAKEUP在8月初於官方facebook專頁宣布，指由於公司業務策略調整，品牌位於香港及澳門的門市將會於未來數月逐步結束營業。NYX為歐萊雅(L'Oréal)香港集團旗下品牌，在香港擁有3間旗艦店，分別位於沙田、旺角、屯門，以及兩個位於尖沙咀和旺角的專櫃。早於今年7月，歐萊雅(L'Oréal)香港集團品牌部門約有60人被裁員，佔部門人手約三分之一。

根據集團當時向被裁員工發出的郵件，內容提及香港市場從去年正開始改變，在疫情爆發前，已留意到消費者的

消費習慣，由到門市購物轉為網上購物，部分職位已經不再是「公司未來發展的一部分」。

Topshop約滿撤出香港

有市場消息指，英國連鎖時裝品牌Topshop位於中環的2層高旗艦店於10月約滿後不續租，該中環旗艦店為Topshop最後一間香港分店，如消息屬實，Topshop在香港將沒有實體店。

著名內衣品牌Victoria's Secret英國分公司因不敵新冠肺炎疫情打擊，在6月宣布破產。而香港位於銅鑼灣的兩層高Victoria's Secret分店開業不足兩年亦宣布於6月25日結業，正式撤出香港。

奢侈品方面，希臘珠寶商Folli Follie香港店舖因資不抵債，6月頭申請自動清盤，據了解香港全線分店已經結業並遣散60多名員工。與Folli Follie屬同一集團的首飾品牌Links of London的香港分店亦於6月頭起全線暫停營業，Links of London香港版的網店亦未能正常瀏覽。

香水店「99ml」老闆梁家傑直言，疫情下生意情況非常「慘淡」。他解釋，生意一半來自婚宴回禮，單婚宴回禮的消費介乎3,000元至萬多元也有，但在疫情下，幾乎所有婚宴活動停頓，生意亦隨之下跌至少一半以上。

只剩兩成生意 來自網購

其餘五成生意來自自賣香水產品，疫情導致尖沙咀人流稀少，幾乎日日如坐空城，生意又再跌兩至三成。他稱，餘下的兩至三成生意都是靠網店及熟客，又或者靠熟客介紹而來，大呻經營困難。梁家傑指，香水屬於奢侈品，疫情下相關消費大減，生意額大跌七至八成，但租金卻是「一蚊都唔減」。

他指，由去年6月修例風波開始，便一直向業主提出減租的請求，直至現在依然租金不變，業主給出來的唯一答案就是「合約精神」，並警告他欠交租就要罰息，再欠租就出律師信控告。他直言對此「忍無可忍」，感覺已被業主逼

舖位業主對租客絕情

1. 以合約精神為由拒絕減租
2. 額外追收欠租利息
3. 拖延維修／推卸責任
4. 要求租戶為舖位買大額保險
5. 租務部常換人，問題無人跟进，玩殘租客

製表：記者 黎梓田



■限聚和口罩令之下，昔日繁忙的尖沙咀變得冷冷清清，商舖生意大挫。資料圖片

業主態度惡劣 破壞互信

99ml香水店由去年2月起開始承租這間樓上舖，當中也出現多段「小插曲」，令老闆梁家傑與業主關係破裂。梁家傑說，由他租舖起計的一年半內，業主租務部便換了至少4次人。

他舉例，「最初已發電郵通知租務部的A小姐某月某日進行搭棚，A小姐離職後到B小姐，但搭棚時B小姐卻報警阻止搭棚，說沒有通知她。」雙方理論後B小姐說「上一手還一上手」。可是，梁氏事前卻完全不知其人事調動，最終要因為這種「誤會」自掏八千元拆棚。業主因欠租向他追討利息，但這「八千元」的責任卻提也不提。

在租務部不停換人的情況下，樓宇結構出現問題亦引起爭拗。他指，該舖去年起發現嚴重漏水、石屎剝落等問題，其後屋宇署更來信要求拆卸僭建的露

台。惟通知租務部後未有即時跟進，反而是一再拖延，直至近期才致電梁氏說會拆卸僭建露台，不過要梁氏停止營業三天配合工程，亦未有談及停業的租金安排，而雙方因此爭持不下。

任何一個業主如有上述的動作，在疫情下固然破壞業主與租客之間的互信，亦令所有創業者對於「業主」的形象大為減分，即使有筭價靚位租盤也要看清業主背景及行為，大為影響租舖市道。

怒言免費也不會續租

梁家傑指出，該業主最大的問題是「唔畀路我哋行，要迫死我哋」。他稱在今次事件之後「睇通咗好多」，認為「好位置」不如「好業主」，只要業主肯配合，即使「死位都可以變好位」，並怒言今次即使免費都不會續租。

特稿

網店搶客 加速實體店消失

零售業現處生死存亡階段，老闆們求去心切，惟有草草拉開結業，似乎疫情變成所有中小企的「催命符」。不過從近年的趨勢看，造成零售業衰退的主因除了修例風波及新冠肺炎疫情外，租金高昂以及實體店被網購取代也是致命傷之一。有學者認為，肺炎疫情讓零售商組合面臨「大洗牌」，售賣劃一標準產品的零售店將會被淘汰，預計舖位租金會有四至五成的下調空間。

香港中文大學商學院客座教授洗日明表示，在疫情下不同零售行業亦要面對不同的困難，但亦有得益的行業。首先說說得益的行業——超級市場。疫情出現令市民爭相搶購日常用品，價格亦因需求上升而增加，而最近某著名網購公司營業收入更「翻幾番」。

至於「受害」的就主要集中在人與人之間接觸度高的行業，有兩大類：第一是消費者與消費者接觸，例如飲食行

業、卡拉OK；第二是消費者與零售人員接觸，例如化妝、美容、興趣班、教育等。如疫情持續，相關因素將會成為接觸的最大障礙，接觸度愈高，該行業愈受影響。

外國疫情反覆 遊客難至

除了本地消費之外，整體收入有三至四成來自外來旅客，而本來佔六成的本地消費亦隨着疫情萎縮，跌至只有三至四成。即使本港疫情消失，但別國疫情未必完全消失，因此亦不會立即有旅客出現。

另外，基於過去物業價格不斷上升關係，零售業普遍面對租金高昂問題，而且租約成本難以降低，租約也至少2-3年起跳，零售租客變相要負擔至少2-3年的經營風險。以前生意好，租客尚可支持，但今次疫情令情況逆轉，幾乎所有租客生意差到連租也交不起，甚至自掏錢包交租，對經濟有一定傷害，預計3個月後將會有大的結業潮。

洗日明認為，網購在疫情下興起，並對實體店行業造成壓力，售賣劃一標準產品（例如智能手提電話）的零售商將會被淘汰。他也指出，網店和實體店是「一體兩面」的關係，兩者在市場扮演不同角色。網店的存在主要是減低實體店成本，並增加推廣及傳播度。而實體店是讓對於產品質素有要求的人，能親身檢視或訂造產品，增加消費者信心。他指，兩者融合，生意可能更好，例如HKTVMall等。

租金下調 商戶組合改變

不過，洗日明認為情況並非完全悲觀，在自由市場下，只要市場仍有吸引力，結業所造成的「空位」會有其他創業者或行業填補，但屆時料租金會有至少四至五成的下調，零售商戶組合將會出現轉變。他指，有實力的會回來，想創業或新加入的也會出現，例如著名的日本零售商驚安之殿堂。■記者：黎梓田