



香港文匯報訊（記者 黎梓田）商舖投資對許多人來說向來是一個陌生領域，但隨著資產價格上升，越來越多人關注各類型的物業投資，而大灣區概念背後隱藏的商機更是令人嚮往，有業界人士更估計今年商舖價位將有達兩成的升幅。商舖投資專家、盛滙商舖基金創辦人李根興接受香港文匯報訪問，認為香港應放下「隔膜」，開放更多人流到港，並指大灣區的金融科技發展可有助提振商舖市道，預料地舖租金最多有一成的升幅。

李根興簡介

- 2001年** 26歲的李根興原在紐約投資銀行工作，但「911事件」後回港創立香港商機（現稱盛滙商機），從事中小企業務中介。
- 2007年** 香港商機開始協助客戶創生意。
- 2009年** 進軍商舖投資，香港商機首次擁有物業。
- 2011年** 獲香港理工大學工商管理博士學位，主修創業研究。
- 2015年** 盛滙轉型為全香港第一間商舖基金投資公司，獲證監會註冊為第1類(證券交易)、第4類(就證券提供意見)及第9類(提供資產管理)牌照的持牌機構。



李根興表示，投資商舖有4個因素要看，包括人流、前景、租值及配套。以前香港商舖最多服務香港700萬人口，但大灣區有6,600萬人口，因此大灣區規劃對於商舖市道一定是好事。

香港文匯報記者莫雲芝 攝



有片看



位。另外，內地客來港的消費習慣已出現改變，原本熱衷購買名牌品及高消費品的旅客都會「直接飛了去歐洲」，而來港消費的內地客均會以藥房、濕貨為主。

除了「北面跑贏南面跑輸」外，李根興更詳述不同規模及行業地舖的租金走勢，「民生位跑贏核心位、細舖跑贏大舖、濕貨舖跑贏乾貨舖，建材舖跑贏傢具舖」，估計這些「跑贏」舖位租金會有每年5%至10%的加幅，但如果「跑輸」則會有平穩或者下跌的趨勢。此外，李根興以建材舖及傢具舖為例，建材舖為何會跑贏傢具舖，原因在於建材舖主要售賣的木材及地板，其貨品難以運上商場舖，上落貨會有一定困難，因此會集中租賃地舖，而傢具及室內設計的舖頭能吸引人流，因此會較常出現在商場，而地舖傢具店在近年亦有減少的趨勢。

網購盛行 細舖有需求

李根興指，即使網上購物盛行，但地舖的價值在於能提供一個真實的交易地點，例如領取商品、付款以及驗貨，因此這些舖頭不需要很大間，以接近住宅區的細舖最理想，相信亦是未來舖位的趨勢所在；反之，由於大舖成本高，例如中環皇后大道中、畢打街，當中「結業」得最厲害的通常是國際大品牌，而這些一線地段的地舖租值亦從2014年的高位大幅回落七成。

李根興分析，以產品種類區分，提供消耗性商品的生意會優於耐用性商品，前者包括所有需「定時幫襯」或「重複購買」的生意，例如飲食、超市、藥房等，而瑜伽、健身亦同樣屬於消耗性產品；而耐用性商品則指電話、珠寶、家電、時裝等無須定時光顧的生意。李氏又以「手機集中地」旺角先達廣場為例，早前因某大手機品牌的興起，以往電話炒賣成風，令到賣手機的生意大行其道，但隨着手機科技的發展，現時不同牌子手機的外型及規格亦越來越相似，而現行公司舉辦的「行街看舖團」當中，亦有大約一至兩成是來自內地。

被問及整體商舖價位走勢，李根興引用過去的差估署數字指，工廈價位自1999年至今升幅最高，上升達8倍，而舖位及商廈則上升5倍，住宅就最差，升幅僅3倍；不過，由2014年9月份開始，工廈、商廈及住宅就大幅上升四成，而商舖就僅升一成，因此舖位在過去五年均大幅跑輸，隨着港珠澳大橋及高鐵啟用，各大地產代理均逐漸「唱好」舖市，事實上「人流效應」亦的確有助振興商舖

添丁添財 旺舖旺租

買舖貼士

未買先想如何賣

香港文匯報訊（記者 黎梓田）作為業主，如計劃投資舖位，李根興稱要懂得在未買之前，先想如何賣出去，根據剛才提到的三個要點，買舖前應先留意該區前景。而香港有一個買舖的「死亡之谷」，就是位於「大埔道以南、荔枝角道以北、柏樹街以西、南昌街以東」的區域，李根興直言，「死亡之谷」毫無前景，而區內消費力亦非常弱，周邊店舖以生意較差的布行、車衣行、維修為主。因此該區的地舖「點樣平都唔好買，除非送畀你」，如想找平舖，在地產經紀推介的舖位中，十有七八也是那一個「框框」內，投資地舖的業主需多加留意。

另外，以租值的角度看，李根興表示，根據差估署數字，地舖平均的租金回報為2.4厘（港元，下同），如買入一間地舖的租金回報能有2.4厘或以上「就當賺了」，反之就要思考租值是否仍有上升空間。配套方面，「風火水電煤」對於一間地舖的租值也是至關重要，因很多的舖位仍然「不夠電、水唔到、無煤氣」，又或者是「前後門不通」等，而一間最理想的舖位是「今日可以做車房，聽日可以做餐廳」，什麼行業都可以做的話，就是一間「好舖」。

買舖考慮因素多 至少視察10次

李根興又指，買舖位的人通常都有雄厚的實力，但銀行通常都無法為舖位作出準確的估價，「每間估價都是的」，例如一些位置旺、呎數細的舖位，買賣價及估值會有較大分歧，因此銀行估價只可作參考，如要準備估算舖位的價值，需「貨比三家」，可找不同的經紀索取放盤資料，以及同一條街的舖位成交資料。

李根興形容，買不同種類的物業就好比不同的學歷，「買樓是小學程度、買工廈及商廈是中學程度、買舖位係大學程度」，買舖好比讀大學，須付出更多溫習時間。他又指，買樓最多都是觀察白天跟晚上的景色，但舖位不同時段人流的分別也可以很大，「早市要看、午市要看、下午茶要看、晚市又要看，甚至星期一至日都要看」，起碼都要親身視察10次，以充分掌握不同時段的人流。

李氏提到，投資者通常以連租約形式買入舖位，不過這些租約也有可能是假，即賣家在出售前抬高租金，讓買家錯誤評估舖位價值，租客也有可能是看不存在的，惟這些陷阱需有一定的投資商舖經驗才能看得出，而經驗較淺的投資者則可以比較相同街道內不同店舖的租值，以作參考。

對於大灣區規劃，李根興表示，商舖不外乎看人流，除了人流之外還要看三個要點，一是前景；二是租值，例如租金有無上升動力；三是配套，例如「風火水電煤」。以前香港的商舖最多只能服務香港700萬人口，不過現時大灣區有6,600萬人口，想必能夠帶動人流，至於如何去捕捉機會、在哪區投資，則需要視乎自己眼光，但整體而言，大灣區規劃對於商舖市道一定是好事。

北面租值將跑贏南面

李根興認為，香港地舖市場主要分為「北面」及「南面」，隨着基建開通、消費動力北移，料「北面」的舖位租值會跑贏「南面」的舖位，「北面」的舖指元朗、洪水橋、大埔、屯門、荃灣等西北面的市鎮；「南面」則指尖沙咀、銅鑼灣、旺角、中環等舖

內地客多摸頂 買舖教訓多

是工廈，商舖就最少，大約只有半成。不過，往往虧損得最多都是內地買家，內地客通常會向發展商高價購入一手舖位或者在二手市場高位摸貨，然後以虧本價沽貨。

李根興表示，內地客買舖位與香港人不同的地方是，他們會買一些「平時去開的地方」，例如著名旺區的尖沙咀、銅鑼灣、旺角、中環及佐敦，但不會願意買觀塘、屯門這些陌生地段。李根興透露，公司旗下主要產品包括投資商舖基金及商舖盤，未來亦會加強在內地的推廣，以及籌辦更多「行街看舖（位）團」，讓內地客認識不同區份的商舖市道，現時亦已有內地客源跟他們接觸，而現行公司舉辦的「行街看舖團」當中，亦有大約一至兩成是來自內地。

被問及整體商舖價位走勢，李根興引用過去的差估署數字指，工廈價位自1999年至今升幅最高，上升達8倍，而舖位及商廈則上升5倍，住宅就最差，升幅僅3倍；不過，由2014年9月份開始，工廈、商廈及住宅就大幅上升四成，而商舖就僅升一成，因此舖位在過去五年均大幅跑輸，隨着港珠澳大橋及高鐵啟用，各大地產代理均逐漸「唱好」舖市，事實上「人流效應」亦的確有助振興商舖

市道，因此商舖市場已算是「衰到盡」，往後的時間也會開始追落後。預計今年商舖價位走勢的話，消耗品舖位價格會有一成半至兩成的升幅。

此外，李根興又指，中國人有一個根深蒂固的概念叫「一舖養三代」，不過內地人在港往往缺乏投資商舖的經驗，因此希望公司作為一個「盲公竹」的角色，加強內地投資客的信心。他又解釋，為何一舖可以「養三代」，原因在於其他物業會有折舊，但舖位不會，反而是越來越值錢。

冀大灣區「大開小關」一齊開

李根興坦言，現時大灣區規劃綱要仍有其不足的地方，例如在交通配套上仍有許多限制，而內地亦有資金出境的限制，「雖然大灣區的大門開了，還仲有些小關未開」。他又謂「人通財通」，表面上雖然有許多內地客來港消費，但在「一週一行」的入境政策下，內地旅客並不是想來就能來，雖然香港有大灣區的概念，但某程度上仍存在着一種「保護主義」，如香港政府能把這種「保護主義」的外膜放下時，相信香港整體的營商環境會大大改善。

元朗屯門上水舖租料升15%

香港文匯報訊（記者 黎梓田）利嘉閣（工商舖）地產商舖及投資部營業董事鄭得明表示，在大灣區規劃的發展下，預期港珠澳大橋及深港西部通道的配套更趨完善之後會帶旺人流，估計香港西北區，包括元朗、屯門、上水等的商舖，今年的租金及買賣價會有至少15%至20%的增長。

鄭得明：港島跑輸油尖旺區

鄭得明指，其中上水及屯門區商舖交投受到帶動，整體買賣價及租金已上升一成多，而元朗區及荃灣區升幅較低，介乎5%至10%。鄭

得明提到，有不少高檔貨品生意已「做不住」，而生意最多的不外乎化妝品、護膚品、藥品及零食乾貨等，其租戶亦有「越租越大間」的趨勢，特別是藥房。

鄭得明分析，現時內地旅客不喜歡到港島區購物，因乘車不太方便，就算到港島也只是「走走看看」，反而靠近高鐵站的油尖旺區商舖，則有較多內地旅客「掃貨」，因此商舖租金及買賣價亦正平穩上揚，而中環及銅鑼灣等傳統旺區商舖，其租金及買賣價則會跑輸對岸的油尖旺區。

另一方面，經營的士行業務的百福車行

董事長石國強表示，大灣區配套對的士行業發展非常有利，加上基建、未來人工島設施的配合下，人流將會有所增加，而的士最大的優勢就是「點到點」，繁忙的行政人員以及旅客對此仍有一定需求，料的士每年會有5%至10%的營業額增長。

石國強料的士牌升至620萬

此外，石國強又指，Uber「興起」至今雖對的士行業有影響，不過實際影響不大，並坦言「十幾年都有」，未見對的士行業造成嚴重打擊。牌價走勢方面，石國

強透露，市區的士牌價於2017年曾達到高峰的720萬元（港元，下同），惟2018年急跌至480萬元，而今年初則大約升至550萬至560萬元，以每月2萬多元收入計算，每年回報大約有4厘左右，預計半年內市區的士牌價會升至620萬元。

石國強稱，銀行對於的士牌的按揭批核較為寬鬆，買家可向銀行承造八成半按揭，因此吸引不少投資者，而現時亦有的士業界向政府申請提高起錶價，由現時的24元提升到26至28元。石國強估計，政府為鼓勵市民增加搭乘港鐵，批准提高起錶價的機會較大。



的士業界人士指大灣區對的士行業發展非常有利，料的士每年會有5%至10%的營業額增長。資料圖片