



▲受疫情影響，不少零售商店都被迫結業

本港最新統計數據

8月訪港旅客人次



約4449人  
按年▼99.9%

8月內地訪港旅客人次



約2323人  
按月▼59.49%

7月零售業銷貨額



約265億港元  
按年▼23%

7月註冊公司登記數字



約8411間  
按月▼9.16%

大公報記者整理

「我要叫氣」系列

大公報記者 郭恩卓(文) 文瀟 蕭霖(圖)

窒息邊緣  
與其等死  
不如出擊

業主租客攜手衝破疫境：  
死慳不如搞新意

設立業主黑名單  
比立法減租好

業主有話說

香港零售業疲弱，特首林鄭月娥多次呼籲業主減租，與商戶共渡時艱，不過有業主「扮聽不到」，誓不減租。有議員建議政府效法新加坡立例強制業主減租或免租，甚至容許受疫情影響而無法按時交租的商戶，可押後半年交租，並保障租約不會被終止。不過，商舖投資者李根興認為香港政府難於立法規管。「特區政府從呼籲角度出發叫業主減租是好事，因為疫市下不是每店舖都無生意，有些賣菜、賣肉、做超市的生意好過以前，政府很難立法一刀切。又如果特區政府效法新加坡政府立法租務管制，就算租客無交租，業主都不能告他們、趕他們走，這可能會造就了一個藉口予租客不交租。」他透露，有些業主與租客關係不好，一旦如此立法，租戶會乘機「有錢都不交租」。

李根興認為政府不宜立法規管，反而由民間組織去做最有效，例如由香港零售業協會設立「業主黑名單」，接受投訴、調查、審訊、公

如果租客有心做下去，我們會盡力幫助。除了減租外，我們亦會幫他們做市場推廣宣傳，例如在大廈外牆登戶外電視廣告、在社交媒體做推廣等等。

政府要大灑金錢代交租，但是否會造成不公平呢？除了街舖，還有很多大地產商的商場舖，代繳兩個月租金，會否被指益晒大發展商？

商舖投資者  
李根興

工商舖投資者  
邱明德

一場世紀疫症顛覆各行各業，在租金昂貴的香港，只要有生意，商戶仍肯捱貴租。近期有業主減租之外，還為租客提供增值服務——協助市場推廣、提供共享商業資源，業主與租客攜手共渡時艱，靠新生意衝破疫境。有業主坦言：「做生意最大目的不是要賺錢，而是賺錢。如果要慳，不如執咗間公司！」有學者亦認同，「業主減租當然是最實際，但還不及有生意返！」逆市改變了消費模式，市民對街舖需求減少，要挽回市民入舖消費，必須做好市場推廣。



►疫情下很多公司大屋搬細屋，減省開支，共享工作空間受到歡迎



►新冠肺炎疫情重創本港經濟，零售、飲食等成重災行業多個旺區更出現連環空舖

共享空間鼓勵創業

幫租客做市場推廣

協助 開講座招客仔

疫症不但摧毀零售商舖，亦令中小型公司步入困境，有些企業收入大減被迫倒閉結業，有些企業大屋搬細屋，甚至轉陣至共享空間辦公。業主對租戶減無可減，唯有出招幫忙做市場推廣、共享商業資源、搞活動等，擴闊生意網絡。

投資工商舖的永添集團老闆邱明德明白，在疫境下最能幫助租客的減租，但減無可減，總要想法子出來協助租客渡過難關。「如果租客有心做下去，我們會盡力幫助。除了減租，我們亦會幫他們做市場推廣宣傳，例如在重慶大廈外牆登戶外電視廣告、在社交媒體做推廣等等。」此外，邱明德亦會運用自己在商業上的人脈和工商資源為租客增值：「我本身



商舖投資者李根興(左)：幫租客即係幫自己，做得好，租客會同朋友再介紹

工商舖投資者邱明德：企業生意不好就裁員，有些被裁員工索性創業

有投資共享工作空間，可讓租戶來這裏搞推廣活動、講座等，希望幫他們擴闊生意客源。」邱明德表示，疫情下很多公司大屋搬細屋，以減少開支，所以共享工作空間反而受歡迎。「全港有百多間共享工作辦公室，我們經營四、五間，未來都打算將一些面積較大的辦公室，改建成共享工作空間。」他透露，疫情下辦公室租金下跌，如果將辦公室間開多個小型辦公室分租出去，總租金收入比淨租一間還要多。「其實有得做，利潤起碼多20%至30%。」

「企業生意不好就裁員，有些被裁員工索性創業，做些小生意。」他指出，共享工作空間具有彈性，租金便宜，起步容易；很多時候，租戶可在共享工作空間搞活動，認識商業夥伴。現時疫情好轉，「近來會議室的預訂都是滿滿的。」

中文大學劉佐德全球經濟及金融研究所常務所長莊太教授指出，雖然共享空間辦公室地方細小，但勝在創業起步容易，「起碼有地址可以申請商業銀行戶口。」現時很多公司收縮都會考慮租用這類共享空間辦公室。

將辦公室割細為逆市的大趨勢，但做零售的地舖或商場又能否作出此策略？邱明德表示，地舖或商場割細了，反而租不出，不吸引人，例如尖沙咀首都廣場便是「一例。」如果將十至二十間細舖合併成一間咖啡店可能更具吸引力。

有計 扮鬼扮馬招徠

有時候，李根興更會扮鬼扮馬做KOL，

在社交媒體專頁上開直播，為租客做宣傳。「我無話我收租收得平，一般會高過市場的租值，市場價大約25%，我收4%。」李根興又表示，大家都是買個信心，公司會幫租客做推廣、有困難又會減租，透明度會幫租客做好口碑。「幫租客即係幫我自己，我做得好，租客一定會同他身邊朋友介紹，日後要租舖、買貴舖一定會找我。」

香港浸會大學財務及決策系副教授麥萃才表示，業主幫忙做市場推廣是沒辦法之中的辦法。雖然減租是最實際可幫租戶的營運成本，但長遠來說，最重要的事情還是有生意，尤其疫情以來，市民足不出戶，消費轉向網上，對街舖需求減少。要挽回市民出街入舖消費，必須做好市場推廣。

AI分析店舖人流 旺區慘跌九成

【大公報訊】近日限聚令放寬，市面出現輕微「報復性消費」現象。有AI店面分析公司發現，疫情下香港4至5月打擊最為沉重，街上人流減少八成，至6月數字反彈，7月香港出現第三波疫情，人流又再次下跌，但跌勢不及4、5月時差，其後亦見逐步回升。

在地區方面，旺角、銅鑼灣等食肆最慘淡，人流最差可下跌九成，連帶食肆多的商場也受影響；工商業區或受「在家工作」影響，人流平均下跌約一半；而住宅區影響較小，只下跌二至三成。比較不同商店類型，以食肆和講求體驗的商店人流減少最多。「禁堂食令」下，零食、新鮮食品店生

意反而有所增加，甚至有食品店的進店人數升近三倍。

線上推廣吸引消費

疫情下，人們的消費模式改變，網上購物成趨勢，沒必要就不出門，如若有需要才出門，通常都是以「目標消費」為主。Dayta AI旗下分析平台，依據約400間本地商舖的數據，發現疫情期間進店率（進店人數／經過店門人數）上升，由平常的25%，可升至高達35%，因此有不少商戶因而改變策略，集中線上推廣，發放網上優惠券吸引顧客到店消費，並且利用人流數據即時分析成效，迅速應變。