

十间香港街舖的去或留：挨过社运和疫情，却挨不到通关

游客减少、中产移民……疫情过后，街上生意没有变好，反而更加严峻。



2024年3月20日，尖沙咀商业区的空置待租商舖。摄：林振东/端传媒

端传媒特约记者马碧玉、实习记者吴碧怡 发自新加坡

刊登于 2024-03-27

[# 香港餐饮业](#) [# 香港零售业](#) [# 香港经济系列](#) [# 香港经济](#) [# 香港](#)



编按：近期，最为香港网民熟悉的用语是：“咁系因为你悲观，我睇到由治及兴带嚟嘅好处。”2022年起，港府多次提到香港已经“由治及兴”。但近年有不少香港经济下行的新闻，民间甚至有“砖头（置业）神话破灭”、“国际金融中心遗址”的说法。端传媒以一系列专题报导，尝试理解香港的经济实况。此前，我们已刊出“香港经济系列”第一篇[盛事经济](#)、第二篇[经济数据分析](#)、第三篇的[土业看经济](#)，此为系列第四篇报导。

2023年2月6日，香港正式与大陆全面通关，社会似步入复常，如此已届一年。然而，复常后的街上不如预期热闹，即使港府推出诸如“夜缤纷”、“盛事经济”等计划刺激经济，香港的餐饮与零售业正面对严峻的困境。开关后，大量港人北上消费，深圳因其价廉物美，成为了港人周末消费的另一选择。

经历社运、疫情、停市、复常，香港的商店现在怎样了？有哪些倒闭了，还有哪些在苦苦支撑？

端传媒走访了香港十间中小型商舖，和他们谈了谈香港经济。当中，大部分业主都主动在疫情减租，但却在开关后把租金调了上去。然而，几乎全部商户都表示，开关以后生意比疫情期间更差，有的决定倒闭，有的只求求生存。

在过去的春节，出境人数为166万人次，其中北上人次达116万人次，相较之下访港旅客却只有84万人，其中八成成为大陆旅客。旅客消费力下降，本地人甚至转移深圳买年货，零售业数据不理想，今年1月零售业总销货价值临时估计为365亿港元，按年上升0.9%，比市场预期的升幅6.9%为低。开关后流失的人流，中产阶层移民离开对香港经济有什么影响？作为零售和餐饮的最前线，店主和员工怎样想？



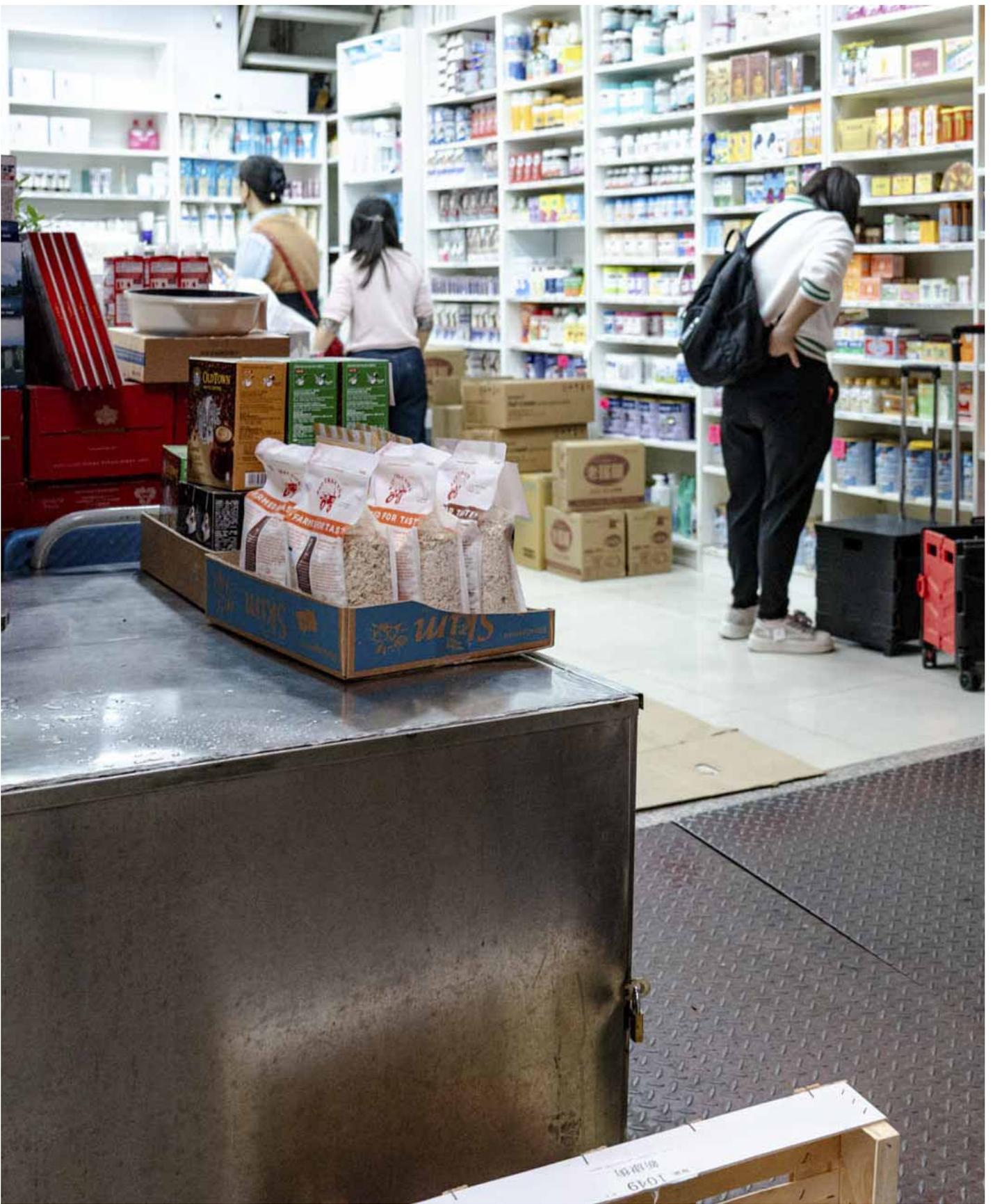
旺角港式小吃店的马先生。摄：林振东/端传媒

旺角港式小吃店：游客少了，唯有“见步行步”

多宝美食2022年从佐敦搬到太子水渠道，主要售卖炸大肠、鱼蛋烧卖等港式小吃。负责人马先生表示，原本佐敦旧店在疫情时减了1万多港元租金，但业主在疫情开放时又把租金加了回去。于是，他决心搬到旺角，只因觉得“这边年轻人消费比较多”。

但在搬到旺角之后，生意并不如马先生料想般好。他说，通关以后比较多年轻人北上，生意随之跌了两成。虽然有不少游客会透过小红书等平台认识到他的小吃店，但现在的游客数量已和几年前大不相同。“现在这样的环境，没什么钱赚的，都是执份人工，想赚很多钱也没有。”马先生说，现时小吃店主要靠熟客撑起，生客在搬铺后也多了一些。

小吃店开了十多年，一直是家庭式经营。谈到前景，马先生并不乐观：“香港很多股票、楼市、进口、那些商户，全部都不行。你说一年后，或者几个月后会好，我觉得没可能。”马先生在旺角一带见证著香港的起落，他说，唯有做好自己的事，希望多点熟客光顾。至于香港，他也只淡淡的道：“暗淡，看不到前景”。



上水药妆保健品店。摄：Ryan Lai/端传媒

上水药妆水货店：“都想哭了，现在在哪里有人？”

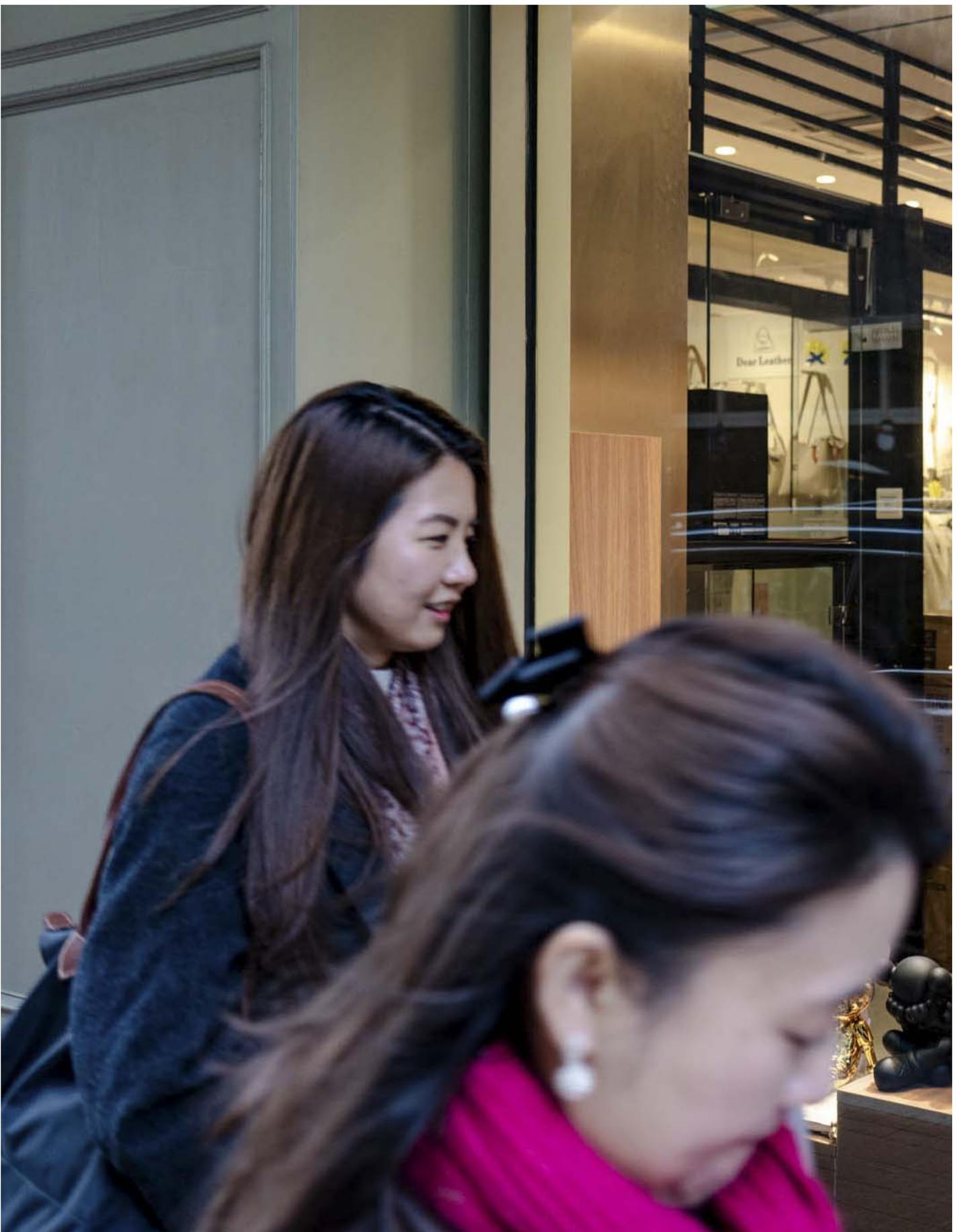
上水新康街作为水货客的集散地，一直被称为“水货街”。曾经，这里美妆店和药房林立，吸引大量游客拖筐购物，以蚂蚁搬家的形式把货物运上大陆。然而，他从过去一年的连假观察到，人流似乎没有增多，当时新康街颇为冷清，不少店铺均贴上招租广告，路上只有零星的人拖着行李箱。早前有媒体报导指水货客已把根据点从上水转至落马洲，上水不再是水货客入货的首选。

售卖药妆和保健品的优品坊开了近十年，店内员工王小姐一脸愁容，叹道：“都想哭了，现在在哪里有人？再这样下去，开不了店，个个都顶唔顺（受不了）。”她说，店里的生意和以前相比，是“蚊同牛比”。

香港在去年2月全面通关，消息传出后，优品坊的业主马上在3月加租至疫情前的水平，说到这里，王小姐激动地说，“再这样下去，无得搞了”。

虽然有媒体报通关后上水人流增多，亦有药妆店新开张，但王小姐却说通关后生意没有好转，不少店铺更在去年中秋节前后相继关门，她认为这与海关[严格打击走水货](#)有关——与王小姐相熟的水货客向她透露，去年4月开始，海关对走水货的规定愈趋严格。“两支黄道益（药油）不让过，化妆品那些更加不准过，两瓶（红酒）都不让带，几十块那些也不让你带……”，她深深叹了一口气，说现在什么生意都做不了，比疫情时期更惨。

面对业主加租和客源流失，王小姐指现在店里已处于蚀钱状态，每个月亏蚀铺租和人工，只能“看一下能挨到什么时候”。



铜锣湾奢侈玩具店。摄：Ryan Lai/端传媒

奢侈玩具店：经济低迷，人们只愿意为生活必需品买单

铜锣湾一直是香港最热闹的地方之一，多个大型商场林立，亦有大量国际品牌店进驻，人流兴旺，罗素街更曾连续多年成为“全世界最贵的地段”。但在罗素街5分钟路程外的一间玩具店内，李先生却在苦苦守著他的生意，他说，和疫情时相比，生意额跌了足足九成。

李先生在2020年开设玩具店，主要售卖日本玩具和精品，价格从数万到几百港元不等。他观察到，疫情的时候市民没有地方可去，也没有生活，因此会以消费释放压力，使他的生意迎来短暂的高峰。但在通关之后，不少人北上消费，“释放压力的途径多了很多”，李先生的玩具店一下子变得十分冷清。

然而，这样的冷清早已有迹可寻——李先生说，在第五波疫情期间，香港多次在社区爆发传播链，不少行业需要停工，整个社会也面临停摆。他觉得自第五波以后，香港整个经济完全滑了下去。

“很直接说，2022年损手（亏损）数字有七位数。”李先生说，在经济下行时，他们这些走高档路线的玩具店首当其冲，“（人们）只愿意在必需品上付出。”去年底，他的奢侈玩具已经炒卖不起，要以接近原价售出。

同时，李先生认为经济低迷的另一个因素是，“为什么经济差了？有钱的人都走（移民）光了”。他说有消费能力的人已经去了加拿大和英国，现在的旅客消费水平亦不高。

为了生存下去，李先生也想了不少方法拉高销量，原来走高档路线的店面，便多入些便宜的玩具，例如锁匙扣、小模型等以求“百货应百客”；店里的形象也要变得亲民……李先生说，现在唯有转换经营模式，否则原地踏步，只有死路一条。



铜锣湾发型屋的主理人Frank。摄：Ryan Lai/端传媒

铜锣湾理发店：外资撤离和移民带走客人，假期也没有人剪发

铜锣湾波斯富街的 Men's Bash 自2017年开店起，一直是不少外国人和专业人士的剪发去处。但在疫情后，不少外资从香港撤出，另觅新地；亦有大量香港人移往海外，主理人 Frank 直言在移民潮高峰期，客人真的少了很多。

2022年2月，政府宣布发型屋需暂时关闭，虽然政府后来于3月8日宣布发型屋重新开放，但场内只接受已接种疫苗的人士，工作人员亦需全程佩戴口罩。在疫情期间，亦有媒体报导美发行业曾出现离职潮。

即使政府在疫情期间曾推出暂缓追讨租金措施，业主也曾减租一个月，但在三个月暂缓措施结束后，Frank 指马上便收到业主的律师信催他交回三个月的租金。说到这里，Frank 略带不忿地说，自己当时唯有四处奔波找资金交租。而他心里也知道，虽然发型屋重开，但短时间内补偿不到之前的损失。

直到香港与深圳通关，Men's Bash 的生意再度转差。Frank 观察到，愈来愈多人北上消费，“（整个）生活模式不一样了”。Frank 认为，香港租金贵，人们宁愿去深圳、澳门甚至台湾消费，也不愿意留在香港。“你无法和其他地方竞争”，Frank 说。

“以前经济好一点的时候，他们就会一个月剪一两次，（多了人在家办公后）不是经常见人，又可能上深圳……”Frank 总结指，疫情改变了不少人的工作模式，加上人们开始到深圳消费，本地发型屋自然失去它的竞争力。

Frank 更提到，以前万圣节前整个月都会有人来剪头发，但去年就算到了万圣节，发型屋还是很静。他说正考虑把店铺和分店合并，以节省租金。

铜锣湾奢侈品买手店。摄：Ryan Lai/端传媒

奢侈品买手店：目标客群“中产、有专业知识的，已去了其他地方”

一直以来，香港都因其自由港的优势，被称为购物天堂。位于铜锣湾的一所买手店专营名牌袋买卖服务，已扎根香港20年。店主黄小姐看著门外，轻轻的说，现在来香港旅游的人，并不是她的目标客群。

疫情期间，业主减了黄小姐三个月的租金，但减租仍无法帮助惨淡的生意，唯有连月“拉上补下”，才得以坚持到现在。黄小姐表示，开关以后，来香港旅行的旅客多是依靠小红书来香港打卡的游客，黄小姐认为这些游客无法带动香港经济，对她的买手店亦没有益处。

现在，黄小姐主要靠熟客维持生意，而据她了解，其他名牌专门店亦面临相类的难题。“有些中产、有学识的，或者有专业知识的，已经去了其他地方……可能去英国，可能去加拿大，香港经济始终是差。”

见证过香港浮沉，黄小姐对香港仍有期望。她表示店铺难得挨过疫情，只希望平稳地度过这次低潮。同时，她也认为香港需要给时间予大陆来香港定居的人习惯，经济才能慢慢的好起来。现在虽然辛苦，但未至于灰暗，“总之能够过多一日，便是一日。”

傍晚的铜锣湾人来人往，但黄小姐的店却始终没有人进来。而在街角，则有小贩推著车，向途人兜售手机保护套和充电线。

西营盘海味店的吴老板。摄：Ryan Lai/端传媒

西营盘海味舖：“我从小到大在这里，没见过这条街这么冷清”

港岛的海味街是干货集散地，沿上环到西营盘一带，扎根不少海味舖。穿上黑色围裙到店里帮忙的是老店裕隆号第二代接班人吴老板，她在这条街出生，由小跟著父亲从街边卖海味，卖到进驻西营盘地舖。

经营了六十几年，吴老板见过行内高峰时期和打击——上世纪是参茸行业最风光的时期，旧时每逢过年过节，这条街总是挤满手推车和赶著回乡探亲的市民，由皇后街到店舖只是5分钟的路程，竟花上20分钟。老板说，小时候整条街都是人的盛况，对比现在，就算是过年也比不上。

但要说近年行内的重大打击，莫过于疫情来袭。回想三年前，吴老板当时就这样站在店舖门口发呆，“真的！5分钟，三辆车经过。”她形容街景如像打九号风球一样，让她感觉心寒，不知挨不挨得过。后来政府禁堂食和封关，人们只好留在家做饭，多了些烹饪新手光顾海味店，店面才得以生存下去。

去年两地通关，不少市民北上消费，留香港消费的人减少，海味街霎眼间了无人烟。吴老板叹道开关后消失许多熟悉的面孔，生意额比起疫情时期还要差两至三成，她觉得是因为港人北上消费，留在家里的时间少。她观察到现在的趋势是，“星期一至五是60岁以上的人北上，接著星期五六日就是60岁下的年轻人北上。”

“我有个熟客是‘无饭’主妇，她不煮饭的，但是因为 COVID 开始她要煮饭，久不久就买了一大批东西，又要帮老人家买。那三年疫情间，我过几个月就见她一次，但是今年一开关，我好像没见过她了。”她无奈道。

疫情三年太长、太压抑，开关后换来的是港人报复式离港消费，本地经济却增长放缓，说到这里，吴老板不自觉皱起眉头：“已经回不去旧时候的人流。”

随著人口老龄化，年轻一代未必对传统食材感兴趣，现时海味行业逐渐萎缩，主要依赖上年纪的老顾客和海外订单支撑下去。加上近年香港不少人移民，吴老板说最唏嘘的是老人家来买东西，跟她说年轻人都走了，不用买那么多。“从以前可能买一斤，变成现在买四两都说吃好久。”零售销售额低迷，她说唯有边适应时代转变，一边等待经济复苏。

太子徐记厨房点心舖于年初已结业。摄：林振东/端传媒

太子点心舖：社运和疫情都挺过来，却挨不过开关

自从两地开关后，旺角花园街的徐记厨房点心生意下跌六成。当时，业主坚持一次过加租两成，加上食材成本上涨，负责人徐妈妈于去年8月时告急不果，无奈之下，10月宣布结业。

结业消息一出，吸引很多客人前来光顾。结业前一个中午，记者走访时楼面已座无虚席，徐妈妈端起盘子走到食客处，放下食物还与客人聊起几句，表面上看不出来，这是即将结业的食肆。

2017年，徐妈妈舍弃投身了20几年的美容业，在朋友鼓励之下凭著好厨艺创业。因喜欢食物，徐妈妈尝遍了各地老字号点心店，按著他们的味道做，却卖得更便宜。她开业不久，很快累积到一班忠心食客，就算在社运和疫情营业，生意都“无什么问题”。

去年通关后，市道虽然似有好转，但徐妈妈观察到港人宁愿北上消费，内心很感慨，也直言不了解北上港人的想法。她指疫情时候香港人“自救”，因离不开香港，故留在本地玩乐形成消费链。点心店在社运和疫情都挺过来了，却挨不过两地开关的考验——自通关后，生意降至疫情时四成。

在生意不景之际，业主忽然提出加租两成。徐妈妈指业主企得很硬、不肯减租，要一口气逼走整栋大厦商户，令营运更加困难。餐厅营运成本日益上涨，徐妈妈指每季物价都有上调，食材如菜、肉和虾明显贵了，连调味料和蒸笼都更贵，遭连续打击之后，她无奈以结业应对。

港式糖水舖的区老板。摄：林振东/端传媒

港式糖水舖：“想不懂以前夜晚的人流都到哪里去了”

往时熙来攘往的西洋菜南街，如今却有不少空舖在招租，而糖水店仁芝初的区老板仍在坚持。

三年前经历了社运和疫情，区先生说当时香港很不开心，他便想“做一些糖水”。他继承朋友家的米芝莲手艺，与搭档合租一个位于西洋菜南街的小舖位。创业初期，他们因禁堂食和限聚令而亏损，后来港府放宽防疫措施、开关，生意开始增长，他观察到来到自己店内的游客和本地客的比率刚好各占一半。

不料开关一段时间后，人流变少，糖水舖的营业额就稍微回落下来，区先生认为与港人北上消费有关。他表示，无可否认内地工资资金均较香港便宜，香港饮食业经营成本高、售价相对高，是香港的劣势。

“现在不像19年前般舒服，2019年前的经济对香港来说是舒服、开心，真的是赚到钱。”目前经济不见起色，加上客人消费力疲弱，平日里从熟客处听到“加油撑住”的话语，听来似是共勉，他隐约感觉到大家都没有什么消费力。他望出街外，说：“想不懂以前夜晚的人流都到哪里去了，也没有信心扩大规模开分店。”

面对减少的人流，区老板猜测短期内不会变好，直言对香港未来没有期望。“对香港的事已经很冷淡，不太想理会香港的事。”区老板说。

旺角平价快餐店的李先生。摄：林振东/端传媒

旺角平价快餐店：“现在你肯做都未必有得做”

旺角女人街自疫情起变得冷清，端当时曾走访过[新有运快餐店](#)，老板那时说疫情是商铺斗韧力的时刻，看看有没有钱继续亏。疫情初期经济萧条、市面冷清，人们都不敢出街。餐厅当时生意跌至一半，每月亏损约两万港元，幸好业主酌量减少许租金至去年底。

三年疫情过去，新有运快餐店终究还是撑过来了，一如既往只做街坊生意。刚挨过了疫情考验，又遇到第二次打击。从开关几个月起，餐厅生意便开始有下降迹象、减至四成，与疫情当时相若。

访问当晚约7时，只有三名伙计在店里——两名厨师和一名收银员，都在等外卖订单。新有运开店至今20年，途中在旺角换过三次舖位还是屹立不倒。现时餐厅却只剩十多名伙计轮更工作。李先生在这里工作十几年，他指生意差了，有伙计转找其他工作做，流失了好几位人手。

“旧时你肯做就有得做，现在你肯做都未必有得做。”他无奈道。

十年前是餐厅生意最高峰的时期，那时外卖形式的快餐店不多。但员工指，现时饮食业竞争大，疫情时餐厅数量变多，每间餐厅都做快餐、做外卖，竞争很大，就算餐厅平价，不代表“一辈子有人吃。”

“你看看 Foodpanda、户户送那些，整条街都送外卖，以前香港没有这么多。”李先生认为香港人消费模式没有变化，但少了人在香港花钱，都留在内地花。看著旺角近年兴衰，他直言旺角经济“每况愈下”，看不见有什么转机，唯有看看能不能挨过。

铜锣湾钟表珠宝店。摄：Ryan Lai/端传媒

铜锣湾钟表珠宝行：“经济楼市好，奢侈品生意才会好”

大上海钟表珠宝开业至今40几年，主打名牌钟表和高档翡翠黄金钻饰。一开始落地于大百货公司，前后搬了四次舖，现位于铜锣湾利园山道。高峰时期，老板在尖沙嘴和铜锣湾坐拥共五间分店，现在只剩下铜锣湾一间。

访问当天是下午，店舖只来了两位本地老人家，营业代表刘先生正与两三名伙计聊天。30多岁的刘先生指，旧时尖沙嘴分店做游客生意，现在铜锣湾店做熟客生意为主。店舖自2019社运起生意骤减，关剩了铜锣湾一个店面；疫情后通关，他留意到有经济能力的人都不在港，不是移民便是旅行北上，比起疫情生意跌了一成。

“刚开关的时候是好的，但自从暑假后，就真是个个都北上，一年基本上去四五次。”刘先生指。

钟表珠宝行附近很多店舖结业，刘先生指，去年底附近人来人往的波斯富街舖位招租15万港元，业主送免租两个月，但过了好一段时间还是无人问津。而大上海钟表珠宝的舖位，疫情时得业主略减租金，但疫后普遍租金比之前贵。

刘先生指，钟表珠宝这类奢侈品生意与金融楼市息息相关，经济楼市好、生意才会好。目前他们经营的最大挑战是，“人数减少，经济质量好的中产移民走了。”当客量和消费力双双流失，他估计未来本地经济将“平稳地下调”，未到太差亦不算好。他坦言在后疫情年代，香港已经没可能回到以前的光景，正如楼市在他心目中，已经好不回来。

面对香港困难的外围环境，刘先生说：“始终香港定位差，在这个年代来讲，受制太多外来因素，所以基本上没有可能变好……因为它（香港）又要跟（大陆）政策走，政策又不到香港自己说了算。所以香港不会太好，但是又不会太差。”

[#香港餐饮业](#) [#香港零售业](#) [#香港经济系列](#) [#香港经济](#) [#香港](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。

端傳媒的下一程，需要你的守護。今天就成為訂閱會員，支持我們走下去，支持華文世界不可或缺的深度報導和多元聲音。點擊了解更多[會員計畫](#)