

「本地薑」開共享辦公室 可租可買入場價貼地



◀ Synergy Biz Group 董事黃兆麟走一直「貼地」，推出年輕人「俾得起租」的共居項目書運後，最新項目是可租可買的共享辦公室，投資門檻平易近人。

黃兆麟 Profile

本身是註冊工程師
曾任職大型發展商及建築師樓
活化舊樓舊廠做共享空間項目的
Synergy Biz Group 董事
項目包括位於旺角書運及
紅磡 Sybox 兩個共居項目
及 8 個位於紅磡、尖沙咀、鰂魚
涌、九龍灣等的共享辦公室

過去四、五年黃兆麟的團隊到處找尋舊樓舊廠，利用其建築及設計的专业，提升這些物業的價值，而且定位走「貼地」路線，針對本地年輕人。就以他們位於旺角的共居項目書運為例，由舊唐樓改建，提供166個床位，月租由3,500元至5,400元不等，相比市場上其他共居項目月租動輒近萬元，實在非常實惠，瞬間爆滿。

對於「平租」，黃兆麟的看法是：「我們也要取個平衡點的，點樣先可以做到Affordable（可支付），其實還在摸索中。」他認為合理的租

金是佔月薪的三分之一，而按他們過去兩個共居項目的數據，初出茅廬工作的後生仔，平均月薪約2萬元。買不起樓，租樓門檻也不低，要付上下期按金，買傢俬等，至少要兩、三萬元在手，「希望他們（年輕人）買不到樓之際，還可選擇租樓。如果連租樓也租不起，就直情是沒有選擇。」

「有得揀」是黃兆麟經常掛在嘴邊的，他最新的項目「Our Galaxy 築夢未來」，屬共享辦公室，則提供

投資選擇。新項目開在「不就腳」的新蒲崗，共享辦公室通常開在地鐵沿綫，貪其交通方便，傳統地區如鰂魚涌、觀塘等，最新最潮自然是剛開通地鐵的黃竹坑；而它不僅可以租，還可以買，用家可變成業主，甚至是投資者，有別於其他只租不賣的共享工作空間。

避開減價戰 轉型玩貼地

過去幾年，共享辦公室在香港爆發式增長，現時共有80個。黃兆麟指過去兩三年很多公司大搞共享辦公

室，甚至搶租甲級商廈。但為應付貴租，收取會員月費由8,000至9,000元，而且只能待在這些共享工作空間的大廳，沒有自己的房間。如果創業公司有4個人，每個月要交3萬多元，一般初創公司或小公司根本無力負擔。他又指由於競爭，近日有

公司已不斷減價；有部份則轉型，租給大企業做分支寫字樓；有的難得有人，空置率極高。

黃兆麟的公司已擁有7個共享辦公室，再開新項目，他坦言面對財力雄厚的競爭對手，根本玩不起減價戰，他轉而玩「貼地」，看中港人「要搵磚頭」的心態，「當你買不起納米樓、甚至車位，而家車位都要幾百萬，還有沒有選擇呢？」他直言現時磚頭的門檻太高，而新項目針對小額投資者，可視為試驗共享空間的新模式。

他公司買入新蒲崗45年舊廠廈全層，按法規改建成共享辦公室，間隔出36個工作間，每個有獨立業權，即俗稱的分契單位。每個房面積由100至200平方呎不等，月租由4,000至6,000元，實價由90萬至160萬元。公用地方如大廳、辦公活動的區域等的業權由他們公司持有，並負責營運及管理，希望吸引小企、創業者等聚集，透過公用地方搞講座、活動「培養到一個社區」。

現時坊間有不少發展商將廠廈全幢「割場」，分成幾十到百多個單



Our Galaxy 項目 Profile

位置：新蒲崗45年廠廈高層
分契單位：36個
每個單位面積：100至200平方呎
售價：90萬至160萬元
廁所售價：可獨立買一格廁所，由10多至20多萬元不等。

▲「Our Galaxy 築夢未來」布置走年輕stylish路線。

位，以分契單位出售，以自主空間或工作室為賣點，有的甚至「落本」裝修

鋪設雲石大堂。黃兆麟則表示，他們項目的最大賣點是入場價不高。原

因是投資額相對低，總額為5,000萬元。

待啟德站通車 帶旺該區

現時在旺區如觀塘、鰂魚涌等廠廈的售價已高不可攀，尤其將發展做另一個CBD區的觀塘，黃兆麟形容是「已經沒有平貨」。新蒲崗廠廈比觀塘的價錢相對較低，原因是該區未

有地鐵，最近的地鐵站是轉車往黃大仙或彩虹，或步行約15分鐘至鑽石山地鐵站。

研究規劃的黃兆麟認為新蒲崗極具潛力，明年附近的啟德地鐵站開通後，有機會帶旺新蒲崗，「如果買了單位自用或搵租客，兩年後（指地鐵開通後）就可能係一項資產。」

他又指受地契限制，亦非所有廠廈可進行分契並買賣。項目開賣半年，已賣出三分之一單位。他指有部份是用家，例如在有附近開公司的小企業，拓展業務需要多一個辦公室，亦有投資客。

▼黃兆麟的共居項目書運位於旺角，月租不過6,000元，受年輕人歡迎。



買廠廈分契單位 四大注意：

- 1 銀行未必承造按揭
- 2 業權是否清晰，尤其是走廊、洗手間等公用地方。
- 3 地契有否限制單位從事用途，例如只准做紡織或製衣業。
- 4 是否合法改裝，附合建築及消防規格等。



▲投資舊廠廈的入場費相對住宅低，但有不少限制。