

俞秋贤 主编

2026年1月至3月/ 系列 Y113

持续 25 年的新闻通讯

Charles Yue H/p: 9673 6477  
43<sup>rd</sup> Anniversary in Real Estate  
1983 To 2026

### (A) 租赁市场。

2026 年，由于农历新年（2026 年 1 月 1 日）和农历新年（2 月 17 日）分别在 2026 年和 2 月 17 日，零售业的销售旺季将持续约两个月。零售商将有更多机会在节日期间实现“双倍销售”。（2025 年，两个新年都在 1 月，这促使一些消费者“一次购买，两时两用”）。

2026 年将是令人兴奋的一年，因为随着工资增长、投资收益良好以及利率持续下降导致债务负担减轻，人们将拥有更多可支配收入。

然而，对于一些零售商来说，高昂的运营成本、租金、劳动力短缺以及来自电商和实体店的竞争仍将带来挑战。

消费者对个性化服务、合理价格的要求越来越高，并且他们通过网络和社交媒体了解自己的消费预期，从而更加注重性价比。

从 2026 年底开始，消费者将拥有另一种前往新山和马来西亚的交通方式：乘坐快速交通系统（RTS），仅需 6 分钟即可完成过境和入境手续。许多需求将会发生转变，例如马来西亚的务工人员将不再租房，而是每天返回新山，外出就餐等等在新加坡购物。

根据香港的情况，周末期间，超过一百万香港居民轻松前往深圳购物，这给香港的零售业带来了冲击。

显而易见，某些行业受这种便捷交通的影响会比其他行业更大。人们可能不会在马来西亚购买昂贵的手表、名牌包或珠宝，但他们会光顾美容美发沙龙，享受美甲服务，享用等于新加坡一半价格的餐饮和购物。

展望未来，零售业将面临挑战。但经营零售店铺也提供了业务增长和盈利的机会，以及个人发展和创造力的提升，还能让经营者成为自己的老板，实现财务自由，而无需像上班族一样。

业主可以致电 96736477 咨询不断变化的情况将如何影响他们的投资和租金收入。

### (B) 销售市场。

最近卖出的店铺更多（包括远东商业中心出售的餐饮店）。我们回想起了 2013 年和 2014 年的一段时期，当时销售额更高，因为现有业主感到市场达到顶峰，决定及时获利或出售他们的投资。

也许那些出售店铺的业主认为现在是出售并重新部署资本和资源到其他资产的合适时机。

业主可能考虑出售的一些原因：

(1) 租户对租金上涨表示抵制。新加坡的零售业非常具有挑战性，租金高昂，劳动力成本高，人手短缺，合规成本高，并且在线上和实体上都存在竞争。零售业务的失败率更高。

(2) 卖家可能会因为年龄、健康和生活方式的变化而出售。有些人可能会利用资本利得出售基金，将其重新部署到其他投资中。其他人可能会出售以增加流动性，并在许多投资组合中拥有较小的投资。产生稳定和稳定的收入对于拥有良好的身心健康以及宁静和尊严感至关重要。

鉴于有些人可能希望购买：

(1) 零售店可以具有良好的资本增值价值。这是一个硬资产，业主可以对其实物所有权感到自豪和喜悦。

(2) 它可以利用租户的租金支付来偿还贷款，从而为退休或稳定地产生收入。

(3) 它可以被赠予下一代，也可以留给下一代以在生活中取得先机。

(4) 零售店供应有限（特别是永久地契），一旦现有或旧的购物中心完成集体销售，新的零售开发项目可能既不受政府限制，也不受单一开发商所有权的限制而无法进行分层所有权销售。供应短缺将导致价格上涨，而需求会随着时间的推移变得难以承受。

业主和潜在买家可能希望拨打惠普 96736477 联系我们，讨论他们零售物业的销售和租赁事宜。

Charles Yue H/p: 9673 6477  
www.fareast-plaza.com  
Email: cych2008@gmail.com



扫描了解更多信息

谷歌翻译 ( Google translate )