



帶動華埠繁榮的火車頭—超級市場

引發西南華埠商圈的 第四波振盪

採訪、撰文/鄔逸卉
lwu@ebao.us

頂好超市在華埠商圈
有開創新頁的歷史地位
定下以後超市引導商場發展的模式
香港城帶動附近地產
將亞裔商店分佈由點而擴及面

第一波華埠地產興起—超市移進西南區

一九八三年西南華埠有二家華人經營的超市，分別是“第一”、和興建完成全新的“頂好”。

佔地一萬二千呎的頂好超市，當時顯然成為美南地區最具規模的華人超市，由姚崇、吳金生、王增達合作經營，吳、王兩人是同學，從加州過來開疆闢土，超市旁邊有了其他商店，一個商場以超市為中心帶動生意的模式以此展開。

頂好超市和旁邊的商店像吸鐵石般吸引了華人前來購物，超市的成功形成了百利大道上華埠商圈的模式，一般人認為超市絕對是商場成功的最佳號召，同時也成為休士頓城中心所在的老中國城，逐漸往西南區發展的開端，這是華埠第一波的超市興起。

頂好超市的歷史地位

頂好超市在華埠商圈有著開創新頁的歷史地位，因為有頂好商場的興建，造成百利大道上華埠商圈的逐漸形成，帶動隨後商場興起。

頂好超市是由台灣移民將台灣超市成功的模式帶進美國華人圈，他們在加州的成功使他們有意將生意擴充到其他地區。尤其他們以企業化經營超市的形態帶進華人社會，改變傳統的家庭式營業。



▲頂好超市位於頂好商場，在西南區動土施工，1983年新建完成，曾經是百利大道上最具規模的華人超市。



當時休士頓所有的華人超市在三、四千呎左右，貨色少價錢卻不便宜，因為貨源在東西兩岸，運到此地得加上運費和中間商利潤，頂好超市自加州直接進貨，減少中間負擔。頂好超市在裝修時許多人就不斷詢問何時開張，開幕之時人聲鼎沸，還有客人把門擠破的記錄。

其時休士頓的華裔人口約有二萬多人，市面景氣不錯，相對於城中心由老僑所把持的中國城，台灣來的新僑逐漸以西南區作為發展範圍。附近的夏普斯堂和艾莉芙區住的是老美的中產階層，與現在的糖城類似。

“王朝”登場 掛上中文招牌

一九八五年來自新加坡的商人洪長銳在百利大道與合作路的路口蓋起了王朝商場，加上頂好超市，中國城規模初具，此時頂好廣場對街的盛世公寓也開始營業，這裡正式掛出了中文招牌。由葉致君所創辦的德州第一銀行開始營業，當時房貸利率高達18%—19%。

石油危機，休士頓邁入蕭條期

八五年至八七年休士頓許多行業都面臨倒閉危機，尤其到了八七年石油工業的衰退，導致休士頓市面蕭條，當年房屋是整條街的拍賣，完全依靠石油工業支持的休士頓面臨空前的不景氣。

從八三年涉足地產業的李雄指出，危機也是轉機，休士頓經歷了這次慘痛教訓，把完全仰賴石油工業的慣性改變，才有目前健全的商業現況。



▲82年闢建休士頓頂好超市商圈，創辦人之一吳金生(右)，與百利開發集團總經理賴清陽。

八七年之後休市經濟逐漸轉好，華裔人口慢慢增加，八九年以後大陸移民潮進入，至今仍是華人的最多數。



▲香港超市是華人經營第一個佔地十萬呎的超市，市場所在的香港城引領附近地產開發。

99超市、香港超市—帶動華埠第二波地產

八九年，吳金生和王增達以及楊天杭三人合作，到隔街開了一家“99超市”，也就是目前的“惠康超市”。“99超市”面積有三萬多呎，多出頂好超市一倍，將百利大道華人超市又向前邁進一步。

在同一時期，王裕炎在吉順街、好運街的一片商場開辦了第一家香港超市，越華超市也從城中心遷到西南區，城中心以老僑為主的超市逐漸式微，吃苦耐勞的越棉寮華僑慢慢在超市、食品批發業上嶄露頭角。

當時已經從事房地產的李雄一手籌辦“99超市”開辦工作，超市落座的頂好廣場由李雄的家族所投資，為了要把商場辦的活絡熱鬧，除了攬下了超市，他們先後在商場內開了冰果店、好幾家餐廳。

休養生息華埠蓄勢待發

一九九〇年代，休士頓經過風暴，景氣逐漸復甦。

此時華人經營具有規模的地產公司有德州、嘉華和亞美三家，德州人的財力仍然有限，他們分別到東西兩岸找買家，那時華裔地產經紀人不多，慢慢地從城中心逐漸移進一些辦公室，由關其衛所創辦的亞美銀行在華埠地區設立據點，一九八七年首都銀行剛興起。

李雄表示，八七年至九〇年是一段蓄勢待發期，休士





▲惠康超市將頂好廣場反敗為勝，15年來坐鎮百利大道上，滿足華裔購物的需求。

頓自此走出完仰賴石油的陰影，原來德州的保守風氣，不讓外面的銀行進入，銀行腐敗，自此之後銀行設立開放。

李雄說，如果當時購置的地產能守到現在，至少可以翻上二倍，糖城地區此時吸引了中產階級移入，許多華埠的公寓、住家老美紛紛撤走，現在的幸福新村原來都是相當不錯的公寓。

此時僑界逐漸感到必須參與主流活動的重要，一些開發商努力促進本地文教活動，華商會、台商會、青商會組成，僑教中心成立。

香港城引領風潮，帶動第三波超市

一九九七年香港超市在百利大道上興建了香港城，超市面積佔地十萬呎，商城內分租不同商店，跳脫超市的侷限，景觀上大費手筆，有美化的荷花噴水池、花圃、中式牌坊。每到週末德州附近數州的東南亞裔的僑民前來購物吃飯，商場裡有服裝店、小吃店、美容院滿足僑民思鄉之情。

香港超市的大手筆，無疑給華裔商家帶來極大震撼，香港城帶動了附近地產，陸續有其他商場不斷的興起，將亞裔商店由原先的點狀分布，擴及至線，到近幾年更連成面，並且使加州一華人連鎖超市想要進入休士頓而裹足不前；同時因此使城中的越南人移進艾莉芙區。

第四波華埠商場

西南區百利大道上華埠超市羅列其上，強烈吸引華人、亞裔前來購物，聚居，商圈逐漸擴大，並且產生出一種催化作用，沿續下去。

黃金廣場、精英廣場、敦煌商場的土地原來都被美國大財團所掌控，他們自九五年開始棄守，華人逐漸買下附近地皮，但是一直按兵不動，黃金廣場完工後兩年華埠沒有大型商場興建，直到精英廣場完成後，百利大道上商場工地一一出現。

八號公路旁在H. E. B、越華超市開辦以後，吸引了其他商店來到，將原本冷清的地段變得車水馬龍，附近的土地不斷開發整地出現一片欣欣向榮的景象。

商場經營應有開創力

二十多年前，頂好商場啟用之初，為了帶動商機，業主到加州尋找商家，來來餃子館、世界書局都是從加州過來。

老僑在休士頓幾十年來保守經營，沒有突破，直到頂好超市營業，企業化經營理念代替家庭化，但是隨著人口增加，頂好在五年之後也感到面積不夠使用，延至今日。當時一些投資者他們為了將商場引進活水，不辭辛勞到外州號召店家前來，他們帶進新觀念，自己擁有資金和創意，同時也帶進商家，而不只是在分食本地大餅。

華人到手的土地，積壓了一段時日，無人動土興建，直到精英廣場完工之後，接連的引發出開發商推出不同商場。

一塊土地未來是否能夠水漲船高，有時憑藉的不是眼光，機運也是因素，李雄買下百利大道前西南教會，有人認為他是運氣，他說其實廿年前他就看中這個地點，當年惠康是個無人要接的店，事實證明很多事情是要一步一步的踏實去做才能有所成。





超市經營各顯神通

華埠超市進入戰國時代

採訪、撰文/鄔逸卉

lwu@ebao.us

華埠商圈具有規模的華裔超市已經有惠康、頂好、王朝、香港和越華五家，即將加入的有黃金和敦煌兩家。附近地方尚有H.E.B.以及積極趕工的Super Wal-Mart。



▲越華超市負責人—孫偉根。

越華超市以全力經營一家主力店

客人購物享受回家的親切

越華超市廿一年來從當初的四千呎不斷成長，到目前佔地十萬呎的新店，和H. E. B隔街相對。負責超市的孫偉根在週日駐在場內不時到處巡走，或站在大廳收銀台前解決臨時突發狀況，和老客戶打招呼，來到這裡買菜的客人除了購買慣用的日常食品，同時能享受回家的親切感。一九八三年越華在艾莉芙區的Wilcrest和Beechnut的地方開始第一家超市，頭一個十年經過三次擴張，到一萬三千呎，一九九三年搬到四萬呎的前一個賣場，在這裡越華吸引以華、越裔為主的客人，但是仍感場地的不敷使用，半年前，從原K-Mart買下的店面經過整修完畢，佔地十萬呎的新店啟用，孫偉根說，還是覺得場地不夠大。

越華超市的目標品質、服務、價格

來這裡的客人包括有住在附近的各種膚色居民，不過仍以華人和越南人為主，孫偉根說，他們的店裡有各色的華洋食、用品，全部貨架上有三分之一的“老





▲迎接中國新年，越華超市擺放琳瑯滿目的年貨，招牌有中文、越南、日文、英文和西班牙文。

蓄”貨，超市並不指望這一部份能賺到錢。和全德州最大的食品連鎖店H. E. B. 比鄰而居，壓力會不會沈重？孫偉根說，二家店的客戶定位不一，競爭當然難免，不過越華從創業以來強調的第一是品質，其次是服務，然後才是價格，他們一直以最好的品質提供客人，建立信譽。亞裔客人喜愛生鮮食品，對海鮮、蔬菜、水果要求高，除了要新鮮還要價廉物美，如何做到呢？孫偉根說這需要有好的庫存管理和適宜的訂價，生鮮貨品最怕堆積過時，有熟悉進貨、儲存貨品的管理人員，能將來貨順序上架，維持良好的鮮度在市場，同時將價格訂的恰到好處，讓客人樂於購買，市場也有利潤。

每天都是一場競爭

除了對面的H. E. B超市，附近即將要有強鄰Wal-Mart以近廿萬呎攻佔，面對一波波的商場興建，孫偉根表示，競爭永遠都有，越華以廿年如一日，每日接受挑戰的心情面對。當初香港超市從吉順街老店搬到與老越華數街之外，也有人說在打對台，事實上越華並未受到影響。新店有四十個貨架道，有熟食部、海鮮部、時鮮蔬果、鮮花和即將營業的麵包部門，主要將以法式麵包點心為主，迎接華人春節，市場上放滿了應節的禮品果

盒，這批貨在六月份就已經下好訂單，越華從去年的銷售量評估來年，找到供應商及早下單，同時訂下一個不錯的批價。

計劃採購、爭取低價

“計劃”在越華是很重要的工作，他們訂貨範圍很廣，在越南尋找工廠生產、批發，在市場擁有一些自己的品牌產品。孫偉根表示經營超市的確是很辛苦，有人建議他們開分店，他表示不需要，他的做法集中精力開好一家店。管理超市時常要有新做法，因應市場所需作調整，像最近幾年他們就比以前多進了許多大陸商品。

避免高價房租，選擇定西南區落腳

廿年前中國城範圍是在休士頓城中心，中國超市都集中在那裡，當年越華所以沒有在城中心開店，考慮的因素有二點，第一是五十九號公路即將進行擴建，至少二年時間交通受限，嚴重影響到客戶上門，其次是已經佔有一席之地老僑認為握有黃金地段，對店面漫天叫價，他們因此選擇到西南區開張。開店廿二年以來越華首次擁有自己的店舖，孫偉根表示，最大好處就是有完全的控制權，想要做些活動不必受制於人，除了超市，目前使用的第一期商場還有店舖出租，有首飾店、服裝店、食品店，他們要以老美的管理標準經營位在八號公路旁亞裔為主的商城。

越華超市第二期工程即將推出

即將動工的第二期工程，總面積達十八萬六千多呎，八萬多呎作為店面出租，經營的範圍將放鬆，包括醫療、零售業都將含蓋其中，此外將推出一個十萬呎的批發大賣場，主要販售以亞裔為對象的各色用品。越華超市經營家族，除了超市尚有餐館、超市食品批發相關企



業，多年來他們感到在零售和批發之間缺少一個類似Sam's的會員批發價店，針對亞裔的移民特色，店裡銷售亞裔慣用的日常用品。

回饋社區，捐款慈善事業

孫家篤信佛教，多年來對宗教、慈善事業多有贊助，而且不分宗教派別，為了響應捐助東南亞海嘯災民，越華超市今年一月、二月舉辦慈善捐款，無論華洋任何宗教，信徒將越華的收據交給他們，超市以總數百分之一的比率，提出相對捐款。

王朝超市小而美

王朝超市以小而美的規模，在王朝商場營業廿年，雖然附近一個又一個超市都比她來得大，不過她以富有特色的商品吸引老僑，尤其是以出名的燒腊部成為百利街上的獨沽一味，不少人到王朝是衝著那一櫥窗烤著油亮腊味而來。

在王朝當大掌櫃、人稱彭叔的Jimmy，十年來負責貨



▲王朝超市麻雀雖小五臟俱全，肉品和海鮮以鮮度好吸引客人。

品採購，他說王朝因為地方受限，沒辦法擴充，所以對商品精挑細選，將一些老字號的東西上架，穩穩吸引著老僑上門，此外，一些小家庭喜歡到這裡買菜，所要的東西隨手可得，不需要花太多時間在貨架上尋找。他說，競爭是一直都有的，任何市場也不可能有永遠的紅花，生意總是有高有低。小有小的煩惱，大店也有她的問題。經營一個超市，特別是像王朝這種小型商場，進貨的學問尤其大，商品要能轉動的快，不能因為價低而大批進價，否則賣不出去徒然成為死貨，那就更是得不償失，寧可少賺也不要倒賠。

張建國談惠康超市

家族投資地產，加州過來振衰起蔽

曾經同時擁有百利大道上惠康超市與糖城匯康超市的張建國，九〇年自加州來到休士頓，接手時的店名是“99超市”，那時商場營業狀況不佳，出租率低，只有現在的“富仔記”飯店當時是一個上海餐廳，和一家藥店。

因為有家族投資在這個地產，所以他負有將超市體質改善，使商場振衰起蔽的任務。

接手後把市場內菜部擴大，張建國認為東方人對果菜鮮度要求高，此外將場內的貨品放置得豐富充實，他的家族在加州經營食品批發業，從加州直接進貨，減低成本，如此經過一年多的改革，把惠康超市經營上軌道，引進旺盛人潮，一掃以往門可羅雀的景象，超市整個改頭換面，店舖一家一家進駐，成為休士頓生意不錯的華人超市。

三家超市鼎足而立

八九年之後大陸留學生大幅來到休士頓，惠康超市隨



▲惠康超市雜貨種類多，生意一直居高不墜。

著顧客所需，加強大陸貨品進貨，百利大道上逐漸形成三家超市鼎足而立的趨勢，惠康以大陸客為主，頂好是台灣僑民的最愛，王朝是廣東老僑的大本營，三家店有其基本客人，各自經營自己的市場，處於一種和諧的競爭狀態，張建國說，市場不可能大小通吃，兼顧所有客人。

匯康開創初期，居民不習慣到糖城購物

開設糖城匯康超市以前，張建國曾做過市場調查，

中國家庭約有五千戶居住，平均收入比惠康超市客人要高，但是沒有了解到他們消費的習慣，後來知道到這裡的客人因為多雙薪家庭，經濟能力好，許多人回到家不煮飯，再方面這一區的房子較新，有的人也不願在家為了燒菜讓油煙把屋子弄髒；另方面，當時的匯康超市所在的商場還不成氣候，許多人帶了孩子上中文學校或是學其他才藝，順便就在附近吃頓中國飯，然後再買點中國食品回家，客人依然習慣到西南區把這些事做完回糖城，超市經過二年多不斷改進，才讓附近居民培養出到匯康購物的習慣。

兩岸三地華人成為角逐對手

百利大道上華埠以現有的三家超市加上預定興建的“敦煌商場”和“黃金超市廣場”，將今年下半年八號公路至吉順街之間的華人經營超市總數達五家。

脫離戰區的張建國表示，此後競爭將會日益激烈，而且陷入以兩岸三地華人之間競爭市場，明顯地八號公路以外的越華和香港因為客人鎖定不同，不會有影響。

商場店家賣斷，經營概念改變

自黃金廣場開始把店賣給商家，和以往完全由一個投資集團擁有以出租方式，經管管理方式上出現了不同的

賴清陽中美韓聯合律師事務所

Law Offices of Lai & Associates, P.C.



Licensed to Practice Law in all Texas Courts. Not Certified by Texas Board of Specialization.

專長辦理房地產案件

優質辦理知識產權案件

高效辦理移民案件

專業辦理商業貿易案件

精心規劃遺產信託

精誠辦理民刑案件



Tel: (713) 988-5666
Fax: (713) 988-8846
5800 Ranchester Dr. #200
Houston, TX 77036



概念，以前所有人必須要把商場經營的得生意興盛才能帶動商場其他店家願意承租，如果生意不好，承租人不願久待，這是業主所不願樂見；由店家自行購買下來的店面，如果生意清淡店舖所有人也得在那苦熬，無法一走了之，這是與以往以超市帶動商場不同的基本點。

“香港城”內的香港超市則是具有“藥引”的功效，香港城內將店面出租，超市是一個吸引客人上門的主要工具，除了超市的營利，業主還有租金的利潤，而且店舖的興盛也帶動了香港城整個的利益。

Ivy和先生Bill經營過的超市有“第一”和“王朝”，目前華埠上生意最火紅的“惠康”超市也是由朱氏夫婦打理，惠康超市自張建國夫婦轉手出去，生意更加興旺。

“越華”當年以四千呎起家，廿二年間擴充六次，搬了三次家，目前擁有的總面積達十萬呎。孫氏家族所經營的超市和其他家不同的地方在於，他們是因為生意好，面積不夠使用而一再搬遷，多年來孫家由一個超市發展出批發、進口等相關企業，集團不斷擴充，孫家的五個女兒和一個兒子以及女婿、媳婦在企業都各司其職。

“頂好”超市廿多年來數度易主，因為停車場空間受限，使得業務也因而受到牽制，是百利華埠華人超市換主最頻繁的超市。

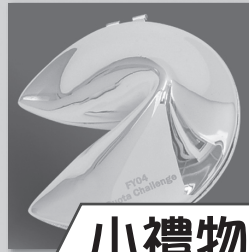
二家即將登場的黃金超市和敦煌超市，對未來市場某些方面有著類似的看法。他們都強調要把超市外觀建成華埠一景，除了購物，還是一個可以散步、欣賞的空間。

“敦煌”超市商場董事長簡國隆要在商場外佈置飛天、雷公、后羿的雕像，讓中國美麗的民間傳說在休士頓立足，給下一代華裔一些中國文化的印象。

他們各自積極籌劃未來營業方針，要給華埠嶄新的超市形態，目前都被列為最高商業機密，不肯對外透露。

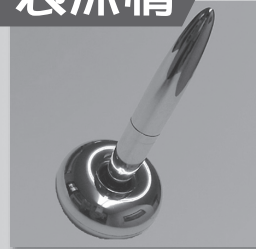


Everything You Need Without the Hassle!



小禮物

表深情



2~4月特別優惠—公司活動贈品

Houston Event Planning

服務項目

- 宴會、活動設計
- 公司慶典
- 產品、公司行號之宣傳促銷

(713)541-1000

Fax:(713)541-1954

Email:Katherine@HoustonEventPlanning.com

6918 Corporate Dr. #B4

Houston, TX 77036



www.HoustonEventPlanning.com





Is the Peak of the 4th Supermarket Wave Coming?

by Peter Liang



攝影 / 陳建中

Bellaire blvd. has located the most asian own business in Houston.

In 1983, there were three Chinese Supermarkets in Bellaire Chinatown. They were the first supermarkets, Viet Hoa Supermarket, and the newly completed Diho Supermarket.

The first supermarket was owned and managed by the husband and wife team of Bill and Ivy Chu, who also founded Dynasty Supermarket, and later Welcome Supermarket.

Diho Supermarket has changed owners many times in its twenty-two years of history. At 12,000 sq ft, it was the largest and newest Chinese supermarket when it first opened; however, today it is surpassed by Hong Kong, Viet Hoa, and Welcome supermarkets in terms of size, and the business is limited by lack of parking spaces.

Viet Hoa Supermarket started as 3,000 sq ft grocery store 22 years ago. Today, after six expansions and three relocations, it is now a 100,000 sq ft supermarket. Tansco Group, which owns and manages Viet Hoa, also has operations in



攝影 / 陳建中



攝影 / 陳建中

Hong Kong City Mall

Viet Hoa Supermarket

wholesale and import/export business. The founders' six children and their spouses are all involved in the business.

According to Tansco Chairman Vic Tan, the standard size for supermarket was 40,000 sq ft 15 years ago, then it increased to 60,000 sq ft. Today the average is about 100,000 sq ft, which happens to be the size of the new Hong Kong Supermarket.

Opened in 1997, it is the first Asian supermarket to match the mainstream supermarkets such as HEB and Kroger's in size.

Anchoring Hong Kong City Mall, Hong Kong Supermarket has the effect of attracting customer flow and creating business for the stores inside of the

mall. On weekends, the shopping mall becomes a congregate point for Southeast Asian immigrants from other parts of

Texas and neighboring states to dine and shop. Besides the sales from the supermarket, the revenues from the store rents also add to the profit margin.

Dun Huang Supermarket and Sterling Supermarket, the two upcoming supermarkets in Bellaire Chinatown, share similar vision on aiming not just to create places to shop groceries, but also to become attractions of Chinatown. Dun Huang Plaza Chairman Michael Chien plans to create a shopping plaza where tourists can stroll, relax and sightsee.



攝影 / 陳建中

Concept design for the Dunhuang plaza statue

