

樓市熾焯焯 賺\$非必然

■去年前線地產代理人數飆升至3.1萬的高位，行業競爭非常激烈，在各次新盤的售樓處，爭客情況又再出現。

TOP SALES 授創富秘笈

■中原高級客戶經理梁惠瀆去年榮膺該行「TOP SALES」，服務山頂區富豪，秘訣是「精簡」，為富豪客把握每一分鐘的聯樓時間。

香港文匯報記者顏倫樂攝

促成山頂倚巒成交 個人業績2198萬

中原梁惠瀆：精簡待客 把握每分鐘

去年勇奪中原「TOP SALES」的梁惠瀆，個人營業額高達2,198萬元，「威水史」包括3月促成山頂倚巒價值2.8億元交易，年底促成山頂樂善美道2.45億元交易，時常接觸上流社會人士，待客之道要「精簡」：「能買得起上億元豪宅的，大多是社會上的成功人士，他們時間好寶貴，所以要把握每一分鐘的聯樓時間，用最短的時間做最適合的工作，好考功夫。」

人生的格言是「忘記背後，努力向前」，乍聽十分老土，但梁惠瀆認真的說，這是她一直的信念，不禁要重新細味這兩句話。

讓客人知道你^{真的}在幫他

入行經已15年，慶幸地產代理前曾經幫手賣寫字樓傢俬，賣過的牌子由日本、美國到歐洲，當年工作經驗接觸不少上流人士，轉行做地產代理時好有幫助。過去多年的代理生涯，亦曾遇到挫折，樓市亦經歷幾番上落，每次樓市低潮她都挺了下來，但唯獨2000年，她突然放下代理工作，投身「朝九晚六」的文職，一切都是為了家庭。

她回憶：「當時女兒才6歲，之前因為工作與女兒關係很疏離，放棄做代理兩年多，是希望為她安排讀書、生活，和她重新建立關係，那段時間好重要，我從沒想過是犧牲，一

個成功的人，事業與家庭同樣重要。」

多年來幾乎都在山頂南區銷售物業，該區客人與大型屋苑的客人十分不同：「這邊富豪多，他們很多時候會揀代理，不像屋苑貨，只要推出市場就人人都可以代理，這區時時都會有獨家放售，要想留住個客，就要和他們建立長遠的關係，態度、專業、知識都好重要，要讓他們知道你真的在幫他。」

平衡工作生活 周日留給家人

問到下一步有何想法，會否想進修云云，她毫不思索：「每天與客人溝通就是在學習，我很熱愛與客人溝通，了解他們的想法，他們都是香港最頂尖的一群，在他們身上我學到更多。」果然是一個全情投入的代理。

梁惠瀆現為中原高級客戶經理，97年、07年都曾經是中原的TOP SALES，可能你會想，已經這麼成功的她，生活必定十分富貴，但事實是她平日的最大嗜好，只是周日與家人返教會，本身是一位虔誠的基督徒，忙碌的工作之餘，每個禮拜都一定會盡量空出周日時間，令生活與工作取得平衡。



創富人生

去年樓市大旺，前線代理人數直線飆升至3.1萬人的歷史高位，每個人都希望趁旺市搵快錢，但僧多粥少的競爭環境下，如何才能突圍而出，傲視同儕？本報近日走訪多名去年創下佳績的同儕？本報近日走訪多名去年創下佳績的TopSales（最佳營業員），有人一個月在地盤日日企足11個小時，才撈到一個客，有人每日九成時間都在工作……成功沒捷徑，賺錢非必然，他們的成功背後，無不都是付出巨大的心力。透過他們對工作的熱誠及投入，以及人生哲學的點滴，讓我們吸收源源不絕的正能量。

■香港文匯報記者 顏倫樂

■在九龍站分行打拚的池沅澂，為內地客提供「一條龍」服務，由機場開始接管送、帶客人購物，憑誠意與內地客建立關係。

香港文匯報記者 張偉民攝



早上8點排頭位 搶最靚車位

利嘉閣池沅澂：誠意最重要 先蝕後賺

「做代理最緊要一個字，誠！」未入行前一次買樓經驗，對池沅澂做地產代理的心態有很大影響。20多年前，家人有意於港島區置業，於是聯絡兩名代理，一名交「行貨」，只帶你看兩個鎖匙盤就完事，另一名則殷勤招待，介紹的單位中便有「鯊魚女」陳細潔於薄扶林花園的單位，她一看就十分喜歡單位的裝修，即時拍板放下1,000元訂金。及後該名懶散代理再致電給她，得悉她已購入單位，竟然回覆：「問屋我都有代理呀，還以為你會不喜歡個裝修……」之後進入代理行列，她就對自己說，不能將個人想法加諸客人的身上，你永遠不知道客人的口味，只有勤力多提供幾個盤，才能促成交易。

帶內地客去購物

對於新入行的代理，她不諱言，年輕的一輩沒有她們年代的「拚勁」：「做代理一定不能怕吃苦，不能一味只想代理貴盤，就算是佣金只得千多多元的租盤亦應該落落腳做，雖然有時計及車費後分分鐘會蝕倒，但當你與業主建立良好關係，最終只會先蝕後賺！」

她亦將這套理念付諸實行，過去幾年內地客增加，她身處的九龍站區分行更成為內地客的首選，睇準這個市場，她提供「一條龍」服務，機場接送、帶他們購物等等，管接管送的誠意，促成多宗內地客生意。

意。入行前曾在一間內地貿易公司工作，訓練了一口流利普通話，雖然偶然仍會有「香港發音」，但內地客一般不會介意，「最緊要肯講！」

自己寄樓書給業主

21年前加入地產代理行列，多年來經歷數個樓市低潮，她憶述：「03年沙士根本無業主肯讓你睇樓，市道真的很差，但無理由坐食山崩，幸好當時擎天半島賣車位，我就自己寄樓書界業主，又早上8點排頭位幫業主搶最靚的車位，最後我促成20幾個車位成交，連理做唔駛睇樓的租盤等等，捱過這段日子。」

訪問時，得悉池沅澂剛升任利嘉閣高級經理，管理港景峰分行的B組，即時要恭喜她，但她只是謙虛地說，這行很多厲害的人，要「勝不驕，敗不餒」，見過好多行內人成功後就得意忘形，所以對自己非常警惕。去年她以約1,004萬元個人營業額，成為公司的「金鷹」（營業員每年營業額比賽前3名），下一個目標是加入「獅王薈」（經理級別的精英會會員），充滿鬥心。



■雖然粉嶺區成交銀碼細，但美聯客戶經理謝熾明卻「密食當三番」，憑着「多勞多得」成為該行成交宗數的冠軍。香港文匯報記者張偉民攝

1個月日日企足11小時 才有1個客

置業18袁敬芝：九成時間在工作

■置業18客戶經理袁敬芝門心旺盛，朝八晚二隨時ON CALL，身心完全投入工作，因此入職地產代理僅3年，便晉身該行TOP SALES。

香港文匯報記者張偉民攝

要做有錢人 偶像是Bill Gates

「我要做有錢人。」她毫不掩飾地說。偶像是微軟的Bill Gates（比爾·蓋茨）、SOHO中國的潘石屹，欣賞蓋茨的為富亦為仁，欣賞潘石屹年輕奮鬥的決心。當初來港，是想來闖一番事業，入地產行業，是因為大部分有錢人都與地產行業有關，感覺從事地產行業可以成功，相當簡單的理由。問及覺得現時成功了嗎？何時結束單身生活？她只說：「還想多闖幾年，等多陣先，或者淡市時會認諗。」

威水史：個人促成近200宗成交

美聯謝熾明：多勞多得

美聯客戶經理謝熾明去年成功促成近200宗成交，名列該行成交宗數冠軍，靠的是「多勞多得」。他坦言，粉嶺區銀碼細，做數宗成交，才等於別人的一宗成交，所以要比其他人更勤力。粉嶺區市場主攻街坊客，對待客人一定要有耐性，所謂百貨應百客，大家要求各有不同。與客人一定要打好關係，最好別人買樓時，第一個想起：「搵Johnnie幫手啦。」去年就曾經有客人，相當信

任他，連續介紹了5個朋友找他購買物業。

金融風暴市靜趁機進修

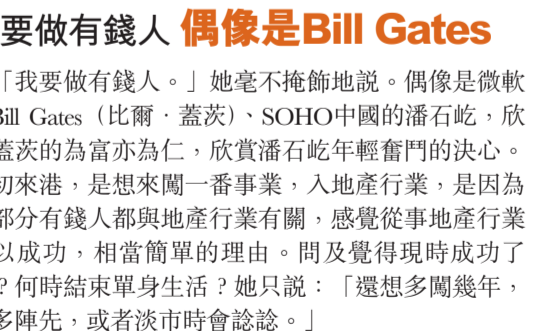
97年入行時，單純只是因為樓市暢旺，想趁勢在樓市「撈金」，他形容：「當年係班客自己湧入嚟，做買賣根本不用技術。」但未幾就遇上金融風暴，雖感無奈，但他亦相當樂觀：「不緊要，這段時間當學習，反正自己基礎不好，趁機會可以學下

基本法律、進修一下樓市知識。」

多年來於粉嶺區工作，對區內物業極為熟悉，與街坊亦已建立起感情，但同一個區重複視做太久，他亦直言有想過出外闖，過去曾於沙田區工作過一段時間，覺得沙田中小型單位都有，加上未來有多個一手新盤推出，發展潛力較大，有計劃將來轉戰沙田。



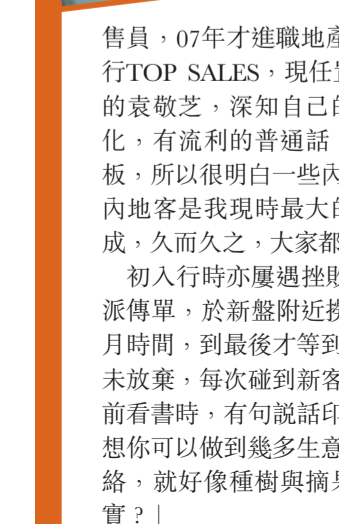
香港文匯報記者張偉民攝



香港文匯報記者張偉民攝



香港文匯報記者張偉民攝



香港文匯報記者張偉民攝