



■港地產中介率先摒棄行業吃差價，在深圳激烈競爭中贏得客戶站穩陣腳。
香港文匯報記者李昌鴻攝

地產中介拒食價 港初哥深圳揚旗

率先摒棄吃客戶 贏得信譽站穩腳



■余強表示，內地地產中介競爭激烈，現在很難找到素質高品德好的人才。
香港文匯報記者李昌鴻攝

港商 五味鋪

內地房地產市場近年經受多輪炒作和調控，猶如浪裡行舟般激烈波動，讓許多房地產中介飽歷了生死輪迴般的洗禮。7年前以一名門外漢勇創深圳房地產中介業的港商余強，卻能在這激烈的競爭站穩陣腳。他分享道：「我們率先摒棄業內吃客戶購房差價的做法，並致力在激烈的市場競爭中幫助客戶把握機遇規避風險，最終以誠摯的服務贏得了客戶。」

■香港文匯報記者 李昌鴻 實習記者 熊麗芳 深圳報道

北上，余強一直在港從事保險業務。因感覺內地房地產中介業市場需求大，投資成本不高，他於2004年毅然北上創業，在深圳布吉德興花園開設首家地產中介公司晶源地產。余強說，因為之前對地產中介市場並不熟悉，唯有邊做邊學，包括員工培訓、營銷策略、市場趨勢把握等，都需不斷學習和克服種種困難。

行內歪風盛 摒棄為良心

他憶述說，剛開始時，從2004至2007年內地房地產市場逐步上揚，也是他們業務發展較好的時期。但行內存在許多不規範的行為，如中介公司吃客戶購房差價，有的大型知名房地產中介吃客戶購房差價高達數萬元。他們公司起初也有這種情況，但差價僅數千元。不過，他感覺這種行為令其良心不安，認為必須克服這一行業性違規問題。因為一旦客戶發現被吃價，勢必損害公司誠信和業務，而隨着市場日益透明

化，這一做法更應該摒棄。

不打價格戰 誠摯贏口碑

余強於是率先在業內取消吃差價行為，並約束員工不得違規操作。他說，有的客戶在其他中介購房時發現被吃差價，就很氣憤，轉到晶源地產並未發現這一現象，就放心通過晶源地產成功購買了一套二手房，之後還介紹新客戶給他們。

地產中介間的價格戰也很激烈，一個客戶通常會從多家地產中介尋找樓盤，並尋求更優惠的價格。為了爭奪一單業務，許多地產中介便會先了解對手價格，然後降價取客。對於這一挑戰，余強表示，他們不是用價格戰來取勝，而是以換位思考對待客戶。他給許多不懂市場的客戶具體介紹某樓盤的市場走勢、風險和升值前景等問題，並關注國家調控政策和市場風險，將這一情況及時告之客戶。他們與客戶簽約時，會要求他們注意市場風險，留意市場變化，全力應付風險責任，最終以誠摯的服務贏得了客戶。

市場起伏大 僱員重素質

即管如此，近年內地房地產市場浪裡行舟般的波動也為余強帶來過損失。2007年中，房地產市場正處於高潮，他在梅林開設一家地產中介，聘請了10多位員工，可是2007年底卻遇上國家調控房地產市場，房價出現持續調整，許多購房者和投資客紛紛觀望，二手房成交大幅回落，其梅林公司因

業務稀少，經營半年後不得不倒閉，虧損數十萬元。他總結經驗稱，這次失手主要是對市場未看準，加上選點不好，員工整體素質不佳，管理存在漏洞。為此，他不斷加強管理，密切留意國家調控政策，以利控制風險，並且一定要招聘有素質的人才。

挖角跳槽多 求才難上難

不過，在招聘有素質人才方面卻最教余強苦惱。他說，地產中介業的人才挖角戰很激烈，辛辛苦苦慢慢培養的優秀員工，往往因競爭對手給出更高的底薪和提成便跳槽了。因此，公司不斷招人，但是高素質人才卻日益短缺。

他憶說，2004年，他招聘的員工大多是踏踏實實做事和誠實安分的，但現在招聘的員工大多急功近利，他們高不成低不就，又不能吃苦耐勞，最想找工資高、工時短、福利好的公司。「有時，應徵者問我的問題，比我問他們的問題還要多很多。」這令他很苦惱。

品德最重要 合格再栽培

余強強調，做地產中介行業，員工的品德十分重要，有的員工為了謀私利，偷偷地與客戶達成私下協議，降低佣金要求，將客戶原本給公司的佣金中飽私囊。為了覓得合適的人才，他說，會先與應聘員工溝通，考察其品德，合格後便加以栽培，但這一周期很長。因此面對人才挖角戰，一些有能力的員工想跳槽時，他會與他們多溝通，幫其解決思想上包袱和問題，盡量設法留住骨幹員工。

宣湖南特產美 提升湘珠地位

港人在長沙

上世紀80年代前，世界「珠都」在日本神戶，其後，香港逐步趕超，成為世界珍珠貿易中心。親身見證香港珍珠業崛起的葉輔翼認為，香港的成功，離不開內地淡水珍珠養殖業的飛速發展。而今，葉輔翼已將工作重心放在湖南，只為親身守護着位於長沙的天園地產國際珠寶城的誕生。「全世界80%的淡水珍珠產於中國，而中國80%的淡水珍珠又產於湖南，我要讓大家都看看湖南的土特產有多美。」葉輔翼說。

破日壟斷 開發冷漂技術

香港「長青行」董事總經理、香港珍珠商會創會會長葉輔翼是香港珍珠業的先行者，既通曉珍珠貿易亦掌握珍珠養殖加工技術。上世紀80年代，他成功培育出琵琶珍珠，打破了日本人的壟斷地位。他開發的珍珠二次漂白及冷漂技術，使珍珠白的能晶瑩剔透，粉紅的能光彩奪目。

後來，他嘗試將產業從香港擴向內地，在中國兩大珍珠市場之一的蘇州涇塘投資建造了「珍珠工藝城」，就地採購珍珠，進行精細加工後輸港，保證了珠源的豐盈和優質。在當地政府的協助下，他廣泛聯繫珠農、珠商，向他們傳授養殖技術，提供資金，建立產銷渠道。由於產銷活躍，珠農、珠商積極性大增，養殖水面迅速擴展，珍珠產量與年俱增，源源不斷地輸往香港。1997年，亞洲金融危機爆發，香港許多行業受到影響，唯珠寶業秀立於蕭條之中，主要得益於內地充裕的珠源。

發展珠寶城 面向全世界

當前，中國的淡水珍珠主產地已由沿海轉移到內地，湖南由於擁有洞庭湖廣袤的水域，已發展成為中國乃至世界淡水珍珠主產地。全世界80%的淡水珍珠產於中國，而中國80%的淡水珍珠又產於湖南。而葉輔翼亦決心將投資的重心轉到了湖南長沙。

他說，目前由於種種原因，湖南的淡水珍珠還在半成品中被廉價購走，珍珠出產王國的頭銜被他省擱去。但近些年來，湖南的發



■葉輔翼與合作夥伴商討「天園地產國際珠寶城」的發展。
香港文匯報 長沙傳真

展日新月異，「這是一個充滿活力的神奇土地」。於是，葉輔翼於2007年聯合多家香港珠寶公司及一家本土珍珠企業，共同成立湖南港湘置業有限公司，在位於長沙市西北的望城縣投資開發「天園地產國際珠寶城」商業地產項目。葉輔翼希望將它打造成珠寶主題地產、旅遊地產，通過天園地產國際珠寶城這個平台，利用他多年從事珍珠貿易的關係網，把湖南珍珠推銷給全世界，讓人們都知道世界珍珠基地在湖南。

自建珠寶城 公子總設計

在天園地產國際珠寶城項目中，他最看重的是其中2,800多平方米的珍珠博物館的建設。他希望在這裡，人們可以看到國際珍珠行業30年來的軌跡，從養殖到銷售，從加工到運輸，所有的人都將見證中國這個產珠大國的理想與驕傲。

葉輔翼說，天園地產國際珠寶城是他最重要的作品，當中還有一個很關鍵的因素，就是該項目的設計，是由他當建築設計師的兒子親自操刀的。兒子不願子承父業，曾一度讓他頗為遺憾，但兒子設計的作品在國際上屢獲大獎，也讓他這位父親頗為欣慰，於是這件凝結父子心血的作品更顯得彌足珍貴。

愛上千年城 他鄉變故鄉

現在，葉輔翼的大部分時間都放在湖南長沙。他陪着珠寶城從無到有，到初具雛形，他還要等待着它呱呱墜地，聽到它第一聲清脆的啼聲。

在長沙前後3年多，葉輔翼說已漸漸喜歡上了這座千年古城。他說，非常喜歡湖南的歌廳文化，如果有外地朋友到來，他都會以歌廳來招待友朋。儘管本土的方言他還聽不太懂，不過在這裡，他感受到了這座城市跳動的脈搏——古老又年輕，莽撞而富活力，世俗中透着最普適的幸福。

■香港文匯報記者 譚錦屏、易新 長沙報道

越美顛沛港打拚 從零起步創「長青」



■葉輔翼越來越喜歡古城長沙。
受訪者提供圖片

也曾有些資產。1973年，依祖父安排，24歲的葉輔翼隨家人一同準備前往越南繼承祖父產業，卻沒料到剛踏上香港的土地不久，1975年越南解放，祖父及家人成為難民不得已去了美國，葉輔翼和父母兄妹只得在香港落腳下來。

艱辛奮鬥

葉輔翼雖貴為香港珍珠業的先行者兼專家，但他的經商生涯並非始於珍珠業。生於福建永春的他，祖父早年在越南打拚，

作推銷搞裝修 再經商

在人生地不熟的香港，葉輔翼只有高中文憑，而當時香港以英語和粵語為主要語言，語言也不通。年輕的葉輔翼只得從底層打工做起，開始了艱難的打拚。他做過推銷，做過裝修師傅。後來，他繼承閩人善商的傳統，開始了經商生涯。

加工珍珠起步 奔廣表

葉輔翼最開始從事的是象牙加工等工藝品生意。當時，日本神戶是世界「珠都」，到了80年代，日本河蚌珍珠日益減少，許多日本珠商不得已到世界各地尋找珠源。一位有過生意往來的日本朋友找到葉輔翼，託他尋找貨源。在當時的香港，珍珠貿易還是一塊未開墾的處女地，葉輔翼看到其中的巨大商機，從替人加工珍珠起步，進而創辦「長青行」經營珍珠貿易，開創了人生的嶄新天空。

■香港文匯報記者 譚錦屏、易新

生活貼士

列車停駛難退票 深鐵港管未全功



■深圳地鐵目前只有4號線始發站及1、4號線中轉站能接受港鐵屬站退票。
香港文匯報記者郭若溪攝

「港思維碰上深智慧，凍鴛鴦遇上功夫茶」。港鐵自去年7月接管深圳地鐵4號線後，象徵兩地融合的宣传語便深入人心。然而，半年過去，深港雙方在接駁問題上仍未完全融合。港人陳太日前在深圳地鐵購買港鐵屬站發售的地鐵票在深鐵屬站退票時被拒的遭遇，值得大家留意。港鐵（深圳）公司對記者表示，目前只有4號線始發站及1、4號線中轉站能接受港鐵退票。

4號購票 1號拒退

日前，陳太首次在深乘坐地鐵。她在港鐵運營的地鐵4號線市民中心站買了一張去赤灣方向的地鐵票，換乘1號線後在列車上聽到廣播通知前往赤灣的2號線已停止運營。陳太立即下車前往售票窗退票，但工作人員卻以地鐵票是在4號線屬站購買，不能在1號線售票窗退票為由拒絕。陳太認為，自己所購票價包含從港鐵4號線經深鐵1號線至2號線途徑的所有服務，沿途各站不能拒絕退票。她說，2號線19:30收班，從4號線屬站上車需轉乘兩次才能登上，港鐵19:00後就不應再售賣前往2號線的地鐵票，以免造成乘客的誤會，以為能順利轉乘。

涉及結算 程序稍亂

據了解，因退票涉及深港地鐵兩家公司的清算，程序上較為複雜，因此目前只有始發站以及4號線中轉站能接受港鐵退票。



■「當凍鴛鴦遇上功夫茶」，港鐵自去年7月接管深圳地鐵4號線後，象徵兩地融合的宣传語便深入人心。
香港文匯報記者郭若溪攝

深圳地鐵運營時間表

| | |
|-------------------|----------------------------------|
| 蛇口線 (2號線) 往赤灣方向 | 07:30 (首班車) 至 19:30 (末班車) 世界之窗始發 |
| 蛇口線 (2號線) 往世界之窗方向 | 07:30 (首班車) 至 19:30 (末班車) 赤灣始發 |
| 羅賓線 (1號線) 往羅湖方向 | 06:30 (首班車) 至 23:00 (末班車) 羅湖始發 |
| 羅賓線 (1號線) 往深大方向 | 06:30 (首班車) 至 23:00 (末班車) 深大始發 |

記者從港鐵(深圳)公司則獲悉，針對2號線末班車時間較早的情況，地鐵4號線各站均有張貼提醒告示，並在車站最後一班接駁車離站後播放通知，提醒乘客列車已停，因此已經盡到告知義務。為方便乘客乘坐，目前公司已和深圳地鐵達成協議，乘客如果不能完成從4號線到2號線的全段旅行，可持客票至購票處退票，也可乘坐到中轉站世界之窗站進行退票。

■香港文匯報記者 郭若溪 實習記者 嚴蓉 王悅 深圳報道