



美亞在加州推出的商業地產受到內地投資者熱捧。香港文匯報記者 李昌鴻 攝

拓海外房產中介 梁健立述勇者路



美亞置業董事長梁健立稱，15年艱辛開拓海外房產市場讓他感慨良多。香港文匯報記者李昌鴻 攝

港商 五味舖

把握到1997前大批港人移居海外的機遇，梁健立在港賺到第一桶金後，96年開始進軍內地，在廣州設立分公司，為內地投資者提供海外房地產中介服務。15年來，他雖曾因外匯管制令到手的業務泡湯而嘆息，為內地缺乏把海外房產作為另類投資的市場教育而煩惱，也為公司人才成為競爭對手挖角的對象感無奈，但在嚐盡酸甜苦辣之後，始終看好內地的海外房地產市場蘊藏巨大的機遇。為了把握這一機遇，他創立的美亞置業最近在成都設立分公司，並在深圳、上海、北京、大連和南京等眾多一二線城市布點，還從事公寓出租業務，去年公司的年收入達10億人民幣。

香港文匯報記者 李昌鴻、實習記者 嚴蓉 深圳報道

會和品牌宣傳等，讓投資者了解海外市場。不過，單靠一兩家公司舉辦海外房產推介會和宣傳是不夠的，這樣很難把市場做大，故他十分期望內地有更多海外房產中介投放廣告、舉辦投資介紹會，以共同推廣市場，這樣才能較快地促進海外房地產市場的成熟。但讓他失望的是，很少有同行出來響應，令其公司花掉了巨資，結果收效甚微。

缺外匯額度 被迫放棄巨利

此外，一些從事海外房產推銷業務的公司，從業員不懂海外房地產市場，又缺乏專業知識，很容易讓人有上當的感覺，而且有的客戶的確受過騙，損害了這一行業聲譽，也令其公司業務受到影響。還有，中國目前並未放開居民海外投資限制，每年每人只有5萬美元對外投資額度，加上人民幣未自由流通，也令其公司業務大受影響。尤其當一些商業房產需高額外匯，有的達200萬至5,000萬美元，因缺少外匯額度，令其原本可到手的巨大利潤只得放棄，他心中充滿了惋惜。

前員工變競爭公司老總

在談到人才時，一樣教他頭痛。他的公司因最早進入內地開展海外房地產市場的投資中介業務，規模也排在同行前列。故此，公司辛辛苦苦培育了許多人才，從海外市場現狀和發展趨勢、業務流程、法律法規等方面都有，卻很容易被競爭對手以更高的薪水挖角。他自我解嘲，公司成為競爭對手挖角的黃埔軍校，現在深圳幾家競爭對手的公司老總均是其公司前員工。

公司目前只有不斷地招人，但很難找到合適的人才。他們在知名的人才招聘網51job和英文招聘網登廣告，儘管花了不少錢卻難招到滿意的人才。而且將一名新員工培訓成專業人才，需要至少1年時間和歷練。現在的問題是，很多年輕人只顧眼前利益，沒有遠見，因而不願加入這一行業。如何招到人才和留住人才，令梁健立一直感到很苦惱。

看好海外房產市場 忙擴張開分公司

梁健立表示，由於內地富裕人士早現高速增长，加上人民幣自05年以來升值逾20%以上，未來逐步走向自由兌換，這給內地人投資海外帶來的機遇。自去年開始，中國又將迎來長達10年的新一波移民潮，也帶來良好的海外房產需求。尤其是內地推行限購令，很多有錢人錢多無處投資，他們便轉向海外購買房產。他分析稱，目前美國房產有的下跌了30%，有的地區下挫了70%，加上人民幣大幅升值，相當於美國房產比5年前至少便宜一半甚至更多，這些因素均給中國投資者帶來了良好的機遇，也令梁健立喜上眉梢。

為把握這一巨大的機遇，他最近派人赴成都開設分公司，之前在南京新開分公司，加上在深圳、廣州、北京、上海、大連、杭州、天津等設立的分公司，以加快拓展內地市場步伐。此外，他還在美國和澳洲設立分公司。目前公司每年銷售收入增長30%，去年賣了300多套澳洲和美國房產，加上上海等公寓出租業務等，去年公司銷售額逾10億人民幣，未來美亞還將網點覆蓋二三線城市。



美亞在內地舉行美國房地產推介會，吸引許多深圳富豪。香港文匯報記者李昌鴻 攝

梁健立告訴香港文匯報記者，自1984年中國和英國簽訂香港1997年回歸的協議後，不少港人擔心資產安全，紛紛將手中金錢購買海外房產，作為移民或者投資，情況甚為火爆。為準這個時機，他於1988年在香港成立美亞置業，專門為港人推介海外房地產市場投資機會，並賺取了第一桶金。

隨着中國改革開放快速推進，內地一些富裕家庭因子女在海外留學需要，或作為投資，對海外房產產生一定的需求，梁健立遂於1993年在深圳開展海外房地產投資房展銷會。當時儘管吸引了大量的投資者與美亞簽訂了購房意向書，但因中國實行外匯管制政策，當時每位居民1年僅有2萬美元海外投資額度。為此，公司獲得的許多業務只能眼睜睜看着泡了湯。

內地掀首輪移民潮帶來機遇

不過，他還是很看好內地投資需求，並於1996年在廣州設立分公司，是率先到內地從事海外房地產市場推介的港資公司。1997年香港回歸，內地越來越多的人把孩子送往海外留學，對海外房產的需求也越來越大。而1999年至21世紀初，內地掀起首輪移民潮，海外移民門檻很低，亦給他帶來了很多機遇。

梁健立表示，相對於內地巨大的房地產市場銷售規模，海外房地產市場目前僅是一個零頭。但因為許多人對海外房地產市場不了解，對外國法律不熟悉及擔憂風險，故海外房地產投資市場潛力雖大，但發展未臻成熟，速度亦很慢。為此，他不得不每年斥資數百萬在內地各大城市舉辦海外房地產市場投資推介

生活 貼士

居深港長者 可辦免費乘車證



持免費乘車證的港籍長者，可免費乘坐深圳全市公共汽車及地鐵。資料圖片

物價持續飛漲，對於長期在深居住且收入不高的港籍高齡老人來說，適當節省支出非常必要。根據《深圳市暫住老年人免費乘車證》規定，凡男、女年滿65周歲以上的在深居住、生活的非深戶籍老人，均可辦理免費乘車證享受免費乘車優惠。持證人可免費乘坐全市公共汽車及地鐵。

即將年滿65周歲的港人吳先生對記者說，自己隨太太在深圳定居後，經常喜歡乘車外出，兩人每月用在交通上的費用近400元，生活受到不少影響，希望能通過辦理老年人免費乘車證為自己出行節省花銷。

據悉，《暫住老年人免費乘車證》每季度末月辦理1次(包括申辦、換取、補辦)，港籍老人需在每季度末月的1日至10日將申請表提交至常住地社區工作站(居委會)，15個工作日後便可取證。期間需如實填寫好《辦證申請表》，並攜帶回鄉證原件及複印件、有效暫住證原件及複印件和兩張一寸彩色紅底證件相。

香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道

港人 在山東

奇女子闖出「好漢」飲食天地

出生於上海，成長於香港，磨練於台灣，經歷過娛樂圈的浮華風月，也備嘗打拚謀生的艱辛，傳奇女子周敏經過一番鳳凰涅槃式的重生之後，如今在內地餐飲界做得風生水起。執掌上井料理濟南分店後，周敏以豪爽的性格，在山東這片「仗義好漢」的地方似乎如魚得水。以心交心，融入當地的文化環境，成為她的成功之道。

香港文匯報記者 殷江宏、于永傑濟南報道

周敏是在上井料理濟南店業績最低的一個月時臨危受命的。作為一家剛開辦的料理店，上井似乎還不太適應濟南這個有點保守、慢節奏的地方。周敏上任後不久就發現了濟南和她所熟悉的上海的不同。「首先是店裡的服務員都很靚，很少看見他們和顧客微笑。甚至小夥子也都很怕和客人講話。」周敏說，她來到濟南後，上班時不但是店裡的總經理，還是一個演員——想方設法逗員工笑。

一位年輕女服務員對周敏說：「周總，我就是不好意思給顧客打電話怎麼辦？」周敏說：「那你就好意思拿我的薪水嗎？」聽了她既幽默又富啟發性的回答，這個女孩子笑了，膽子也大了許多。對於這些年輕的員工，周敏經常教導他們要有敬業精神和職業操守。「你們現在只需要成長，不需要成功。」

親身示範 教員工與客交流

生性外向的周敏每天以身示範，教給員工如何與顧客交流。她會主動告訴客人如何配菜口味最好，偶爾聊一點題外話拉近距離，漸漸地不但員工們都變得外向了，店裡也多了不少回頭客。

山東人的家庭觀念也令周敏深有感觸，「一般來說餐飲界有個規律，週一至四客流較少，節假日人流多。但我到了濟南後發現這裡只有聖誕節和情人節這種西方節日客流是滿檔的，其他節日反而沒有人。後來才明白，山東人家庭觀念很強，節日都習慣回家吃飯，反而週一至四經常客滿。」針對這種情況，周敏通過搞回饋活動來留住一部分回頭客。

服務行業取勝的最大秘訣在於高效的管理，她上任後



上井料理濟南分店總經理周敏，對未來發展信心十足。

一改以前前廳和後廚不協調的積弊，整個團隊的效率大幅提高。而經過一番改革，上井料理在當地的口碑正不斷提升，銷售額亦有大幅增長。

建議魯菜應做得更精細

雖然來到濟南只有半年，周敏對山東的文化深有了解。山東人對吃的要求沒有上海人那麼苛刻。以本土魯菜為例，在周敏看來，文化底蘊深厚，但不夠精細，她於是建議魯菜應該做得更加精細。山東人有固執保守的一面，但如果能和他們變成朋友就會變得很好溝通，「有一些顧客總是習慣要求將清酒加熱，我就建議他們試一試不加熱。一來二去成為朋友後他們就會聽你安排。」

周敏的工作能力和經驗也備受各方讚賞，許多人建議她開一家自己的店。但她說自己不適合作老闆，「我性格太豪爽，自己的店很可能不久就千金散盡。給別人打工，我反而會恪盡職守。」也許正是這種性格，才使她在齊魯大地如此如魚得水。

如今，周敏已成為山東省海外聯誼會的理事。雖然到山東以來周敏一直水土不服，卻對未來充滿信心。她希望在這個房價不高、節奏不快、餐飲業卻有巨大發展空間的地方繼續打拚。

浴火重生 為愛子支撐下來

周敏的人生經歷極富傳奇色彩。上海出生的她，1983年隨父母移居香港，本來有機會進入台北大學或台灣的士官學校深造，生性愛自由的她卻選擇進入香港演藝圈。娛樂圈的高曝光度使她不勝其擾，終於下決心結束了與一位藝人的戀情而飛赴台灣。不久，周敏在台灣再次陷入愛河，她遇到了一個對她呵護備至的男人，兩人很快談婚論嫁，並有了愛的結晶。但由於對方家人的反對，周敏在產後被迫與前夫離異，母子轉眼失去了依傍。

在產後身體虛弱、遭受情變的雙重摧折下，周敏經歷了一番煉獄般的浴火重生。為了兒子，她做過駐唱歌手、開過酒吧，後來在親友的引薦下，到了上井料理。周敏說自己很適合這一行。除了做管理，她還經常和廚師研究菜品，不時推出新的佳餚。回想起自己的波折經歷，周敏說，在最困難的時候，曾每天上班之前都對着兒子的照片說「寶貝，媽媽上班去了」。周敏說，多年來，是兒子支撐她一路走下來，「我要兒子將來以我為驕傲！」



周敏和店員在一起，充分表現團隊精神。香港文匯報記者殷江宏 攝