

中介業冰河期 瘦身潮蔓延至大中型行 4個地產代理 3個無單開

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)歐美經濟或陷衰退,引發全球股市大波動,政府又連番出招打壓樓市,按息趨升,凍結購買力,令二手住宅交投連續4個月不足5,000宗,比年初逾一萬宗大減一半,全港逾2萬個在職代理,每4個就有3個整月無單開。交投下降趨勢已成,成本上升,近月來持續有小地產代理相繼結業,地產代理行業已步入冰河期,暫停開分行、減少聘請訓練生等的瘦身潮,已蔓延至大中型地產代理身上。

由於市況已逆轉3個月,有大型地產代理的沙田區主管已下令全線分行所有員工於10月份不准放年假,一定要返公司打電話Call客,無論一、二手樓,甚至租務都要有一定有單開。地產代理監管局發言人表示,過去1個月地監局接獲少於10宗持牌代理的停業通知。地產代理聯會主席郭德亮表示,現時經營環境比08年金融海嘯時更困難,未來3個月料再有3%至5%的代理行面臨倒閉。

經營較金融海嘯時更困難

事實上,面對銀行收緊按揭,外圍經濟未明朗,不少屋苑呈零成交,估計本季每月成交量料比上一季再低10%至15%,二手成交量會低至3,500至4,500宗,貼近08年海嘯時低位,令市場上多達2萬名在職地產代理生計大受影響。大行仍有一手盤高佣金支撐,但小型地產代理只靠二手成交佣金為生,形勢岌岌可危。

中原地產住宅部亞太區董事總經理陳永傑坦言,市況持續疲弱,交投會再見低位,「做埋都不夠交租下,中小代理行因無利可圖,倒閉潮會持續,部分代理從業員已轉戰其他有商機的行業」。面對逆市,他表示,中原會持盈保泰,不會再擴張,但有分行租約到期時,仍會續約,繼續做生意,保持市佔率,目前中原香港住宅部約有280間分行,僱用4,000人。中原元朗區高級營業董事方啟明指出,旗下分行已停止聘請訓練生,只聘用精英。

「四大」收入僅夠「維皮」

業界指出,過去3個月一手新盤推盤量已放

緩,二手只有約4,500宗成交,全行在職代理要4人爭一單生意,計入租務每月約8,000宗,依然不夠分,況且租務佣金(業主及租客各付半月租金)比買賣(買賣各付樓價1%)低,過去3個月四大地產代理的佣金收入只能收支平衡,殘酷的生存環境可見一斑。

另一個致命傷是今年初部分地產代理大肆擴張,高租金搶舖,加上又有最低工資法例,令成本大升,一旦遇上季以至半年以上的淡市,便會存在強大殺傷力。據了解,今年7月港置以30萬元高租金搶去原先由中原租用的昇悅居龍頭分行,中原惟有退而求其次,於同區街尾租用另外2間舖位作新分店,租金合計更逾30萬元。

料淡風至少維持至明年初

業內人士普遍預期,樓市淡風預期至少維持至明年初,一般而言,地產代理從業員倘若3個月都開不到單(租或買賣都可),即使公司不裁員,只靠每月底薪約8,000元亦難以為生,有資深代理高層表示,不少員工都曾為公司搏殺賺錢,一時的逆市亦不忍心大裁員,因此,近月來大中型代理行都只是透過自然流失來瘦身,部分會吸納已結業代理的精英,實行取賢不取量,擴分行大計則即時叫停。

今年初曾大肆擴張的利嘉閣,其董事總經理廖偉強坦言,過去3個月淡市下,公司只能收支平衡,暫時無意收縮分行,但不會再大肆擴張,未來亦會把貴租的分行換碼,減輕成本,由於10月仍有多个新盤推售,發展商支付的佣金比二手樓業主高,料可以令大中型地產代理行維持到基本的經營收支。



地產代理進入冰河期,儘管業主願將物業大幅降價求售,但門庭仍見冷落。



陳永傑



郭德亮

歷年樓市低潮期的住宅交投資料

	2011年9月 (全球股災)	08年11月 (金融海嘯)	03年2月 (SARS)	98年2月 (亞洲金融風暴)
一手註冊	218宗	49宗	992宗	854宗
二手註冊	4,391宗	3,289宗	2,789宗	3210宗

製表:香港文匯報記者 梁悅琴

持牌經紀逾3.37萬 創新高



美聯集團副主席黃錦康

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)雖然樓市存在不少變數,但有意加入地產代理行業的人數持續上升,根據地產代理監管局的數據顯示,今年上半年報考地產代理資格考試的考生人數以持牌人數持續上升,截至今年8月底,個人牌照數目達33,774個,創歷史新高。

業界估計,由於不少人是先考牌,再決定會否加入此行,此外,約10%為以前已考牌的老牌代理,現時已半退休或自由身,但仍不斷續牌以方便隨時出山,因此真正全職的地產代理人數只有約有2萬至2.2萬名。

業界籲檢視窒礙交投政令

翻查歷年樓市低潮期資料顯示,二手樓市成交最低迷時期,為03年2月SARS期間,全月只有2,789宗登記,至於98年2月及08年11月的兩次金融風暴發生期間,二手註冊量只有3,200多宗。業界估計,若樓市逆周期持續,未來3個月,每月的二手交投或會跌至08年11月的金融海嘯時的低位水平。

面對地產代理行業生意大受打擊,美聯集團副主席兼董事總經理黃錦康指出,政府自09年底連番使用行政措施打擊樓市炒賣活動,從近月的二手成交宗數可見,有關措施漸見成效,他呼籲政府,應重新檢視一些窒礙二手市場交投的行政手段;包括於去年底推出的額外印花稅,以及將房地產於投資移民計劃下的投資資產類別中剔除這兩項已過時的措施。

內地客撐市 代理覓商機

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)雖然市況趨淡,但內地客持續來香港買樓,為地產代理帶來一線曙光。置業18主席張肇柱指出,今年底前香港的樓市肯定會差勁,成交會持續減少,但內地客因受中央連番出招打壓樓市、銀行收緊按揭及息口向上的因素影響下,資金流入香港樓市,令地產代理仍有可為。早前置業18亦吸納約20名已結業的京士活精英加盟。

張肇柱:吸納結業同行加盟

由於置業18以轉介內地客來香港買樓為主,未有跟中原、美聯於旺市時搶高租金擴分行,因此,近3個月交投大減,其於香港的20多間分行的生意仍可持平,目前租金約佔其開支30%至40%,員工約有300人。

中型代理受淡市衝擊較細

港置高級執行董事伍創業指出,由於港置的規模只屬中型代理,可以靈活經營,受淡市的衝擊較細,近年不少內地客來香港買樓,成為他們的商機,未來若有進駐分行的地區,港置仍然會增開分行,亦會繼續聘請員工,目前港置共有100間分行(包括內地),香港員工則約有800人。



張肇柱



伍創業

各地產代理淡市下部署

代理	部署	目前規模
中原	暫停開分行	280間分行 共4,000人
利嘉閣	按兵不動	210間分行 共2,900人
港置	視情況而定	100間分行(連內地) 共800人
置業18	按兵不動	逾20間分行 共300人

製表:香港文匯報記者 梁悅琴

近期結業小型地產代理資料

代理	分行	員工
京士活	5	約70至100
港達	6	逾10
時富	1	約10
盛世	3	約10

製表:香港文匯報記者 梁悅琴

金牌經紀:北上拉客 24小時駐場



李巍表示,團隊下半年向3億元佣金進發。

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)地產代理生涯是典型的沈溺留強生活寫照,有人歡喜有人愁。但成功非僥倖,年薪百萬,魚翅撈飯的風光日子,好比演藝生涯,台上一分鐘,台下十年功。

成功非僥倖 淡市見奇葩

屢獲精英獎的中原地產西半山、西南區,及中半山高級營業董事李巍表示,今年至今西半山團隊已成功突破2億元佣金,即平均每月獲得逾2千萬元佣金,主要因為團隊因應市況,捉緊每個機會,同時兼顧一、二手市場。

捉緊每個機會 兼顧一二手

他指出,上半年一手買賣表現尤為突出,令其團隊受惠,如中原地產促成西浦之60宗買賣當中,西半山團隊已佔27宗;區內另一新盤蔚然47宗買賣當中,亦佔26宗。一般而言,一手盤的佣金至少達2.25%或以上,比二手最多只有2%為高,成為地產代理集中火力24小時派人駐場、以及北上拉客的主因。李巍指出,今年下半年西半山團隊集中轉戰二手市場,將以邁向3億元佣金為目標。

穿梭兩地 成就機遇

西灣河分行 開幕誌慶



本行西灣河分行現已開幕,該分行設有**理財金賬戶**中心,提供一般理財服務及投資/基金/保險等財富管理事宜。新張期內,新客戶尊享開戶獎賞高達**HKS3,050**,更可獲贈精美禮品乙份,詳情請向分行職員查詢。

註:優惠須受條款及細則約束,詳情請參閱相關適用的條款及細則。

工銀亞洲 - 西灣河分行
香港筲箕灣道57-87號太安樓G10號舖
電話: 2568 5730 傳真: 2569 6142

www.icbcasia.com
客戶服務熱線 218 95588

ICBC 工銀亞洲