

促成400萬生意 淨袋最多1.45萬 實際佣金九牛一毛 代理難撈

香港文匯報訊（記者 趙建強）早前七大地產代理商會聯署，向地產代理監管局提出減免牌費等系列訴求，令地產代理的生存環境再成焦點。地產代理常予人風光之感，尤其一些能夠見報的「Top Sales」，在傳媒的包裝下，富貴程度更讓人艷羨。不過，全港3萬多名持牌地產代理中，能夠揸靚車住豪宅的畢竟只是少數，部分基層代理實際分得的佣金，更是少得可憐，甚至連最低工資都不保。

地產代理薪金收入，眾所周知是依賴物業交易的佣金，如二手買賣，買賣雙方各支付1%的佣金，合計佣金約有2%，而一手買賣，一般發展商會提供2%至2.5%的佣金予代理，而個別發展商為谷盤，亦有高達3%，甚至更高。

大行二手佣金最高30%

不過，作為一個前線代理，促成100萬生意，並不代表能夠獲得全數2萬元的佣金。因為，他仍要與代理行「拆佣」，如目前本港大部分代理行，均採取「跳Bar」制度，以本港知名大行而言，頭1萬元的佣金，只能分得約10%，2萬至3萬元則約有15%。有代理指，該行規定，二手最高佣金亦不會超過30%，若促成一手成交，則最高一級有可能達約35%。

假設一名知名大行的代理促成一單400萬元生意，按照2%的佣金，該行可得佣金收入8萬元，該名代理首1萬元可得10%，即1,000元，其後2萬至3萬可分得15%，即3,000元，如此類推，8萬元佣金實際「落袋」大約14,500元，可見，促成一單生意，收入的確可高於不少打工仔。

底薪僅5000 「發市」再還債

但如果像過去半年般，本港樓市成交淡靜，地產代理則只能依賴底薪過活。有大行代理表示，「我哋底薪其實只有5,000元，雖然根據最低工資，工資應該約有八、九千元，但剩餘的差額，卻當是公司借款。」據他的引述，如果該月該名代理有生意，其工資則為底薪加上佣金，然後扣除該筆「借款」。若該名代理該月沒有生意，則需等待未來有生意後再「償還」。

對於公司的政策，該名前線代理表示，不少同事都敢怒不敢言，指自己已經按照規定上班，但法例規定的最低工資卻沒有保障，反問「點解要嘔番出嚟？」另外，假設一名員工欠公司3,000元薪金，以2%佣金計算，已等於欠公司約6萬元的營業額。「七除八扣，如果兩個月無生意，由於要還欠款，實際人工可能得番三、四千蚊。」他說。

市靜爭生意 佣金有價講

另外，亦有代理表示，在近期樓市成交淡靜下，不少買家或業主都會要求代理減佣，代理為促成生意，有時亦只能無奈接受，所得佣金則更少。



■大部分代理行均採用「跳Bar」制，促成一宗交易並不等於全取2%佣金。因此，代理對所有準買家均落力推銷。 資料圖片

七大商會促地監助保飯碗

▲共渡難關

香港文匯報訊（記者 趙建強）對於地產代理從業員的監管，本港由地產代理監管局負責，但該局卻被一些業界商會批評沒有關注從業員的福利。早前代表本港多間細行的七大商會即聯署致函地監局，要求幫助從業員渡過難關，及作為政府與業界的橋樑，將業界聲音帶入政府。

地產代理業界七大商會表示，自2010年底港府實施額外印花稅後，本港住宅成交量由每個月逾1.3萬宗跌至年初僅約2,700宗，以約2萬多名實際從事行業的從業員計算，平均9至10人才分得一宗成交，業界要求地監局應減免代理牌費，並協助向政府有關部門要求減免土地查冊費、差估署資訊網費、商業登記費等。

地監凍結牌費考試費

地監局經研究後，只同意今年將凍結牌費及考試費，意味業界減牌費的訴求將落空。地監局主席陳韻雲指，當局留意到及明白業界的情況及訴求，但樓市有起有跌，牌費不應與市況掛鉤。事實上，過去數年持續通脹，地監局面對開支增加，但自2002年以來都沒有增加牌費，而該次寬免措施令當局儲備減少3,000多萬元，沒有空間再作任何牌費寬減措施。



■發展商為谷新盤，一般會提供2%至2.5%甚至更高的佣金予代理，代理為爭新盤客而攔車截客，險象環生。 資料圖片

▲各有優勢

大行盤源勁

香港文匯報訊（記者 趙建強）大行唔好做，細行又如何？俗稱「細A」的小型代理行普遍拆佣「入門價」都有約20%或以上，部分細行甚至提供30%至40%的佣金予前線代理，有個別代理行更以高達50%的佣金分成做招徠。前線代理促成同樣金額的生意，細行收入明顯優於大行。

「細A」佣金可高達50%

有曾在大行做經理，後轉去「細A」做高層的代理表示，大行優勢是強勁的盤源，而且覆蓋範圍夠大，但是，由於大行架構複雜，一份佣金較多人分，前線分得的收入不多，而且內部鬥爭亦較為激烈，遠不如細行般自在。

以目前本港龍頭代理行為例，一名地產從業員，對上的級別有組別經理、分行經理、分區經理、分區董事、大區董事等，然後才到大老闆。但一些只有兩、三間分行的「細A」，幾個分行經理對上就是老闆，可分得的佣金自然較多。

銷新盤肥肉 細行無份食

不過，做細行需要面對的問題是，只能主打一個較為小範圍的區域，而且，亦較難帶客跨區促成生意，加上一般一手新盤不會讓細行參與，究竟「密食當三番」，還是「細水長流」，則要看從業員自己的選擇。



■前線代理佣金分得不多，自然要「密食當三番」，不放過任何一個潛在買家。 資料圖片

高層預數 隨時倒貼

▲表面風光

香港文匯報訊（記者 趙建強）地產代理做到高層，不用再「跑數」，靠手下拆佣分成，日子應該會好過很多。不過，所謂「能力越大，責任越大」，有大行規定，各級「董事」需要為旗下各分行「預數」，賺到有得分，但虧損則要自己倒貼，樓市慘淡，隨時要連續幾個月倒貼！

轄下分行舖租人工自掏腰包

董事需要「預數」開支包括所轄分行的舖租、日常開支、員工薪金等，在樓市淡靜時期，旗下可能多間分行均入不敷支，虧損金額更會連續多月累積，即使樓市回暖，亦可能需要多個月時間才能補回「差額」，日子並不好捱。另外，有業界指出，本港有大行在分行級別已經推行「預數」制度，使分行經理亦慨歎「無啖好食」。

因此，有部分進取心不強的前線代理坦言，對「升職」不感興趣，「做散仔自己搵自己食，好過做經理」。不過，本報向本港兩間主要代理查詢公司佣金制度，兩間大行均拒絕回應。



■有大型代理行在分行級別已推行「預數」制度，分行的舖租、日常開支、員工薪金等均要一力承擔。 資料圖片

Q版財經

調查：搵生意最好面對面講

香港文匯報訊 縱使現今有愈來愈多接觸客戶的渠道，最新調查報告顯示傳統方法仍是最受歡迎。商務中心營運商雷格斯早前進行調查，發現有大部分香港企業（67%）相信未來兩至三年，面對面的人際交往仍然是招攬客戶的最佳方法。

亞洲企業未來兩至三年拓展業務方法

	中國內地	香港	印度	新加坡	台灣	韓國	全球平均值
傳統廣告	18%	12%	14%	16%	17%	26%	13%
網上廣告	52%	54%	59%	64%	63%	53%	51%
個人(面對面)	39%	67%	62%	66%	58%	68%	69%
直銷郵件	18%	25%	29%	21%	24%	32%	15%
電話推銷	20%	18%	17%	17%	10%	11%	13%
商用社交媒體	59%	49%	61%	56%	47%	63%	57%
聘用人際網絡	41%	36%	32%	40%	40%	32%	33%
廣闊的銷售人員							
貿易展覽	42%	38%	46%	46%	53%	21%	32%
擔任大型活動講者	35%	32%	34%	36%	29%	42%	39%

資料來源：雷格斯調查

雷格斯是次的調查共訪問了全球逾1.6萬名高級業務主管，反映企業正多管齊下，全方位拓展業務。香港的商界人士相信，面對面的人際交往仍然是最有效的業務拓展方法。可是，認同該方法在未來兩至三年是最理想的受訪者，比率較過去數年的調查下跌了6%。

由此可見，商人普遍認同招攬生意的方法現正不斷發展，專業社交網絡更是當中的佼佼者，受歡迎程度與日俱增，用戶數目不斷增加，足證有關

平台的裨益。例如深受歡迎的專業社群網站LinkedIn，現時全球會員數目便超過1.35億。

商用社交媒體日益重要

有51%全球受訪者認為，未來三年

產力局夥天下出版「畫」好香港工業

香港文匯報訊 生產力促進局（下稱「產力局」）與天下出版首度合作，製作《力創驕陽》漫畫，以輕鬆和趣味性的手法，講述香港工業發展的故事，並帶出生產力局成立40多年來對工商業界的支援角色。

《力創驕陽》由天下出版總監馬榮成監製，資深美術主筆黃水斌及夏偉義執筆，故事由產力局與天下合作構思，講述一個在60年代初到香港的新移民「葉添」兩代在香港社會的奮鬥過程，最後成為廿一世紀的傑出工業家族，表現出香港人靈活變通、積極進取的精神。

產力局總裁麥鄧碧儀表示，《力創驕陽》的主角雖然不是產力局，但讀者可以從中看到過去45年該局

網上廣告是招攬客戶的最佳方法，較三年前的42%有所上升。有59%的內地企業認為，在眾多嶄新商用媒體中，商用社交媒體日益重要，較三年前的36%大升。另外，有過半數港企（54%）認為網上廣告有助擴展市場。

產力局夥天下出版「畫」好香港工業

與業界攜手同行的工作點滴。期盼通過漫畫這種創意媒體，以生動活潑的方式，令年輕新一代認識香港工業過去的歷程、現在的挑戰和將來的方向。《力創驕陽》漫畫。



■產力局與天下出版首度合作，製作《力創驕陽》漫畫。

麥鄧碧儀續說，漫畫主角的故事在香港各行各業、不同年代都有發生。誠如書內最後一章所說「香港沒有夕陽工業，只有夕陽企業」，只要能夠承傳故事主人翁逆境自強、奮力向上的精神，香港的工商業一定可以創出驕陽。

巴菲特給散戶的9個忠告



港股近期陷入膠着狀態，缺乏上升動力，一介散戶，如何是好？大市缺乏方向，不妨一讀《巴菲特給散戶的9個忠告》，書中將股神巴菲特的股票投資理念，針對散戶特點總結為九個方面。大戶大手出貨入貨，無形之手左右市場。對於散戶，巴菲特曾說：「關鍵在於利用市場，而不是被市場利用。」緊跟大多數人不一定對，最重要是保持獨立思考，「別人貪婪時我們恐懼，別人恐懼時我們貪婪。」這樣才不至於為大戶所利用，無辜地成為大戶角力的犧牲品。

集中投資 比分散更有效率

巴菲特又建議投資者，集中投資自己熟悉的行業，並且將「我們的投資僅集中在幾家傑出的公司身上，我們是集中投資者。」巴菲特認為，集中投資比分散投資更有效率，因分散投資會使你不自覺放棄棄舊，集中的話，反而會更小心翼翼。當然，前提是要找出傑出的公司，「押大賭注於高機率事件上」。

巴菲特縱橫股壇半個世紀，由100美元起家，翻番至擁有幾百億美元資產的巴郡，其投資哲學不走旁門左道，始終堅持自己認為正確的理念，值得我們學習。 ■葉卓偉

■書名：巴菲特給散戶的9個忠告 ■出版社：海鳴 ■作者：郭硯靈、潘方勇