

慶祝國慶63周年 特輯

祖國強盛 有你貢獻

# 香港置業

■位於跑馬地的香港置業權威豪宅旗艦店



## 多元專業服務跨中港澳 打造地產代理權威品牌

地產代理在很多人看來只是物業買賣的中介公司，而對其所提供的實際服務內容不甚了解。香港置業力圖以現代化的管理哲學打造出全新的地產代理公司形象，確立香港置業品牌，針對不同客戶的需要，提供針對性的專業服務，為客戶帶來更多的便利。

香港置業亦在豪宅市場擁有雄厚的實力，在部分區域設立豪宅專門店，以別致時尚的裝修及店面前的「權威豪宅」金漆牌匾打造鮮明形象，同時亦加強「權威豪宅」分店員工的培訓。香港置業高級執行董事伍創業表示：「豪宅樓盤一般設有示範單位，但二手豪宅我們會要求員工盡量在客人放盤時，親身前往放盤單位作實地參觀以掌握該樓資訊，讓代理可以和買家面談時更為清晰及深入，多層面地作出專業分析，為客人節省時間。同時豪宅區買家亦十分重視校網及環境配套，我們會要求前線同事對周遭環境有深入認識，務求將實用而專業的資料交到客戶手中。」

■香港置業高級執行董事伍創業

香港置業管理層把握市場動向，通過對二手居屋市場的分析了解，特別設立39間居屋專門店並啟用居屋權威的標誌。伍創業指出：「居屋買賣和一般物業買賣不同，涉及更多的法例和條款，一般市民未必能深入了解。所以我們積極加強有關居屋買賣條款的法律知識及員工培訓，讓客人只要踏進香港置業，就可以安心選擇心水居屋樓盤。」



■董事培訓課程

### 積極拓展內地市場

隨着內地金融地產政策愈來愈開放，香港置業近年亦積極拓展中國房地產市場，並於2005年成立香港置業地產（深圳）有限公司。伍創業說：「內地跟香港的環境及政策各有不同，要做到專注、專業，當然就要在內地設立分行，深圳分公司擁有獨立營業部、人力資源部、培訓部、財務部、法務部、投資移民部及市場研究部等，目標是將香港置業最優質的人才培訓和管理模式引進內地，打造出內地最專業的地產代理勢力。」香港置業首個試點選擇深圳，也是因為近年龍崗和福田一手及二手樓盤十分活躍，而且鄰近香港，亦是港人在內地置業的理想之選。

近年來，內地、香港兩地互動不斷加深，房地產領域也不例外。在談到積極拓展內地市場的初衷時，伍創業表示這是香港置業力爭發展成為行業主導力量，推動內地、香港兩地互動之一部分。當下，在愈來愈多內地人前來香港買樓的同時，也有愈來愈多的港人北上內地置業，兩地互動日趨多元化。而香港置業扮演的正是為兩地客戶服務橋樑的角色。香港置業目前在內地的業務分為一手市



■來自香港置業的五位精英在「第四十四屆傑出推銷員獎」比賽中脫穎而出

場、二手市場、商業市場和投資市場四個板塊，在將來也會繼續以這四塊業務為主線拓展內地業務。

### 加強跨兩地人才培養

同時，香港置業也非常重視提供跨兩地服務的人才的培養。香港置業計劃在未來進一步擴大自己在內地的業務基礎，力圖將分部延伸到包括北京、上海、廣州在內的各大中型城市，以香港置業品牌在大中華區為客戶提供優質的房地產代理服務。

自2007年起，香港置業特別增設了招聘計劃——銷售專才培訓計劃（High Fliers Sales Programme），至今已成功培訓出四屆精英。該培訓計劃為期24個月，並由自身主管作為師傅傳授專業知識，除學歷外，更對求職者的中英文、普通話的表達能力和溝通技巧提出了要求。而對於在職員工，香港置業也舉辦了包括董事培訓、專業課程在內的多項培訓課程，以進一步提高他們的業務能力。此外，香港置業也積極鼓勵員工參與行業內各項公開專業比賽，如今年就有來自香港置業的五位精英在「第四十四屆傑出推銷員獎」比賽中脫穎而出，為香港置業締造了100%全勝佳績。

香港置業非常重視企業文化的培養，以「香港置業是我大家庭，生意之餘重感情」為口號，着力打造一個有凝聚力的團隊。其下屬的「置專會」每年都會舉辦多項活動，如兩岸三地之考察、旅遊等。並聯同香港置業地產（中國部）及香港置業澳門，互相學習和了解三地行業差異。在增強同事對內地房地產行業認識的同時，也增強同事的合作及交流，加強客戶網絡層面連繫。

### 認清兩地差異創造新模式

內地與香港社會制度不同，房地產的運作模式也存在很大的基本差異，這在客觀上也為香港置業在內地的發展提高了門檻和難度。伍創業也充分了解到這種差異：「相較於香港的房地產市場高度法制化的環境，內地的房地產市場更加『人性化』，很多時候是以『拍胸脯』的方式。所以對香港置業來說，如何能夠擴展內地的人脈關係，了解兩地文化的不同，適應內地的環境是我們最重視的問題。」伍創業承認，在內地的發展僅僅靠着「香港經驗」是不夠的，但難題伴隨着機遇，面對快速發展的內地房地產市場，香港置業已經準備好了。



■實用面積講座

### 香港置業大事紀

- 1986年 香港置業前身置業國際正式成立
- 1996年 長實收購置業國際，改名為香港置業
- 2000年 香港置業與美聯物業合併，美聯物業全資擁有香港置業，並由黃建業先生出任集團主席。
- 2004年 推出「權威豪宅」及「置專屋苑」品牌。
- 2005年 進軍內地市場，成立香港置業地產，於深圳開設本部及分行。  
成立義工組織「置善會」。
- 2006年 推出英文網頁。  
成立「置尚會」，為客戶提供一站式優惠及資訊。  
成立「專業導師會」。



■香港置業榮譽「商界展關懷」標誌

- 2007年 全港首間代理提供免費WIFI服務，帶領行業邁進i-Property Agent時代。
- 2008年 革新中英文網站，推出多項新網上服務，包括「網上放盤」及全新「樓盤搜尋」。
- 2011年 舉辦「第四屆銷售專才培訓計劃」，招募有志投身地產代理行業的大專生加入香港置業。
- 2012年 打造全新「居屋權威」品牌。



■「置善會」舉辦端午節活動

### 獲獎

- 2005年 榮獲「商界展關懷」標誌
- 2006年 榮獲「有心企業」標誌
- 2007年 「2007中國最具創新力企業」  
「2007傑出企業品牌大賞」  
「2007 全國消費者（最喜愛品牌）金獎」
- 2008年 「實力品牌大獎2008」  
「2008年全國消費者最喜愛（香港名牌）金獎」  
「中國網絡投票NO.1品牌」
- 2009年 「2009全國消費者最喜愛（香港名牌）金獎」
- 2010年 「大中華優秀品牌大獎2010」
- 2012年 「大中華優秀品牌大獎2012」  
綠色中國「亞太區傑出綠色環保地產代理企業」  
連續6年榮獲「香港名牌金獎品牌」  
連續8年榮獲「商界展關懷」標誌