

# 淡有淡做 六招抗逆 樓市縱冰封 代理打不死

## 代理求生 Part 5

樓市成交步入繼沙士後寒冬。從03年以來CCL樓價指數由30餘點升至現時  
的118點，升近3倍，前線地產代理可謂盡光輝與低潮歲月，賺過盤滿鉢  
滿，無收入也試過。代理生涯挑戰不斷，現在低潮時期再臨，倒閉失業潮看似一觸即發。然而，有代理早已  
習慣了「好天收埋落雨柴」，儲好了冬糧，趁機遊埠歎世界；更有代理豪言有危有機，計劃逆市擴充分行人  
手兼開發新業務。各自為抗「逆」出招，實行好市有好市做，淡市有淡市做。 ■香港文匯報記者 黃嘉銘

本港，物業交易如二手買賣，買賣雙方各付1%佣  
金，而一手買賣，發展商一般提供2%至2.5%佣金予  
代理，個別發展商為盤，亦有高達3%，甚至更高，以香  
港樓市交投之旺，地產代理是一個收入不錯的行業。好市  
時魚翅撈飯，甚至獲派巨額花紅，有別代理更獲發52個  
月人工花紅，一些「賣樓天王」，年薪百萬、千萬元都是等  
閒事。

### 回半個佣為成交

翻查資料，中原城市領先指數(CCL)從2003年5月的32.61點  
升至最新的118.84點，數字不禁令人嘩然。不過，樓價愈  
貴，並不同成交愈多，代理生意好與不好，與樓價絕非直  
接掛鈎的。有資深代理憶述10年前沙士期間，由於樓價低，  
有部分投資者與經紀合作，聯手掃平貨，至2005年經濟復甦  
之時放賣單位，已足足賺多一倍以上。姑勿論有關舉措是否

違法，但已印證經紀要在淡市發大達並非無可能。  
相反，近年樓價急升，市場上確有部分買家怕「執輸」  
而加快入市步伐，但卻因樓價太高，業主放盤意慾大減，  
怕「賣咗買唔返」，加上SSD的出現，令經紀常要面對有客  
無貨，有價無市的困局，成交少佣金自然賺得不多。部分  
經紀更坦言，有時為求令買家追價打動業主，不惜回半個  
佣予買家，為求的只是促成一宗交易。

### 積極裝備抗淡市

然而，面對淡市，作為代理的更應積極迎接挑戰或裝備  
自己，務求在淡市突圍而出。日前有調查指，分別有23.9%  
及23.6%的受訪代理認為，現時代理應「提供更優質服務」  
或「擴闊人際網絡」，以增加口碑及拓展客源；至於「加強  
個人宣傳」、「個人進修」或「參與公司培訓」的代理，則  
分別佔18.3%、15.2%及13.1%。

## 代理六招抗逆境

1. 儲糧過冬
2. 犒賞員工
3. 節流求存
4. 危中擴充
5. 穩定客源
6. 趁機休息



樓市低潮再度來臨，代理面對生存挑戰。資料圖片

## 業界料兩成代理無得撈

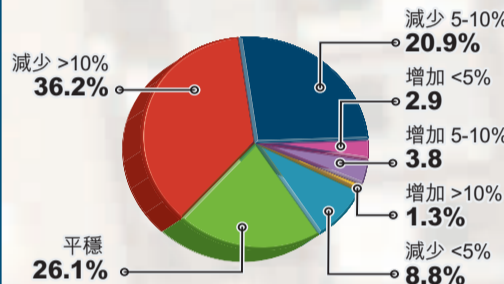
港置日前發表的《代理心態調查報告》顯示，以目前3.7萬個地產代理從業員  
計算，即平均8個代理搶1張單，令65%代理的個人收入於政府2月推出樓市調  
控措施後下跌，逾半人更打算轉行。有業內人士更直言未來行內最多有20%從業  
員流失。

### 政策掣肘多 顛港府撤招

港置高級執行董事伍創業表示，近45%受訪從業員預期目前樓市淡市將長達3  
個月至6個月，達65%受訪代理收入較「出招」前明顯縮減，減少多於10%以上  
的更多達36.2%。超過一半受訪從業員淡不排除轉行，當中表示「會」轉行的  
佔18.6%，「考慮中暫未決定」的佔31.8%。

伍創業又稱，現時多達  
30.2%的人認為目前的淡市，  
主要是因為「政策掣肘太多」  
所致，呼籲政府從善如流刪  
除「辣招」，以免令業界掀起  
失業潮。而與「新辣招」前  
比較，受訪代理最近兩個月  
之收入來源來自租賃成交，  
佔約35%，一手及二手買賣  
成交分別佔約25.5%及  
22.2%，相信與最近買家普遍  
轉買為租不無關係。

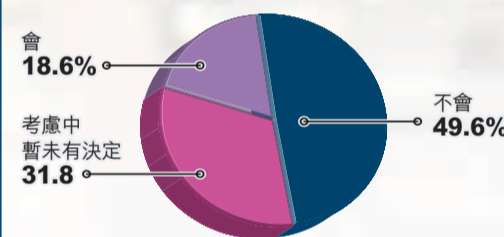
### 與新辣招(22/2)前比較，代理最近兩個月收入變動



### 港置淡市招第二梯隊

為應付前所未見的淡市，  
港置推出五大措施，分行特  
設「售後服務專組」、委任  
「置業大使」、實行銷售科技  
化、辦跨區激勵及培訓講  
座、6月將舉辦第五屆「銷  
售專才計劃」招聘活動，繼  
續引進新血建立第二梯隊。  
該行指，公司年初至今並未  
收縮，分行數量維持100  
間，人手約1,100人。

### 若淡市持續，代理會否有轉行打算？



資料來源：香港置業書面形式收集前線員工意見  
收集日期：19/4/2013至24/4/2013 收集問卷：451份

## 世紀21日昇 落雨柴保命



世紀21日昇早前舉行遠足歷練，鍛煉同事抗逆的意志毅力。



地產代理應深明樓市有周期性，好市時可  
「魚翅撈飯」，淡市時可能「豉油撈飯」，故  
要在行業內站穩陣腳，就要「好天埋落雨  
柴」。世紀21日昇地產執行董事黃文龍(見圖)  
表示，「兩年前已預咗有今日」，現時面臨的  
困境絕非始料不及。日昇基金的成立，正正是公  
司抵抗現時困境的重要資本，黃文龍解釋，基金為  
兩年前公司部分的盈利儲備，達800萬元左右，足以支撐半年的營運  
虧蝕，現時公司已花了一個月的儲備。

### 儲備800萬元夠撐半年

然而，他相信，現時供樓仍比租樓划算，樓市並非處於最壞時  
刻，有信心在公司多方面開源節流下挺過去，強調頂多是減少分行  
數目，不會仿效大行般裁員。此外，減少廣告開支乃行內最常用的  
手法。黃文龍指，公司由每月25萬元的廣告開支減30%至18萬元內。  
黃文龍指，現時對自已而言是發揮自身管理經驗的良機，淡市中  
對員工的賞罰更要分明。例如在今年首季有9宗過千萬元的成交，黃  
文龍邀請員工先到珍寶海鮮舫大吃海鮮，更特意委託正於日本北海  
道旅遊的同事，購買兩隻2公斤重的鮮魷回港慰勞同事。月前亦舉  
行遠足歷練，穿越東澳，讓同事們鍛煉意志毅力，在當前逆市保持  
一如以往積極的心態面對挑戰。

## 「村屋王」李照生 逆市sell屋地



村屋屋地市場金額比建成單位低1%至3%，不失為淡市中的生路。資料圖片



村屋市場一向是用家為主，樓市辣招  
對村屋影響相對較少，但稍為有遠見的  
代理深明樓市氣氛再差下去的話，無可  
能置身事外。從事村屋地產代理近16年  
的港田物業營業董事李照生(生哥)(見圖)  
認為，現時住宅市道成交少之又少，但他相  
信有危自有機，反而迫他們開發代理屋地市  
場，金額比建成單位平，又可鼓勵買家作長線觀望投資，靈  
活性高。單單上月公司已促成近4宗的屋地成交，金額合共  
約680萬元。屈指一算，即平均每宗約170萬元，比一般分層  
村屋200餘萬元僅低1%至3%，不失為淡市中的一條血路。

### 開拓粉嶺上水西貢

萬事起頭難，開新市場時，即刻出現人手不足問題。生哥  
直言，現時「無人敢入行」，公司4間分行中，一般每舖只有  
4至5人，目標是擴充至每舖6至7人，現時網絡由大埔、元  
朗、西沙，打算年內擴展到粉嶺、上水及西貢市中心的村屋  
市場。  
現時淡市才擴充，生哥解釋，淡市不等於祿市，村屋代理  
一般舖租開支是每月三數萬，比市區住宅代理的成本低近  
半，方敢人棄我取。

## 生意難做 老行尊遊埠去

在龍頭大行  
工作近20年的  
青衣區資深經  
紀指，現時生  
意難做，反而  
令自己擁有多  
時間休息，多  
了時間照顧屋  
企人，上個月復  
活假期全家一  
齊遊埠。他笑言，  
以往旺市有假  
無得放，現在上  
司反而鼓勵同  
事趁機請大假，  
太太高興，小  
朋友高興，父  
母也高興。然  
而，他認為，  
淡市之中，發  
展商無論如何  
都需要資金回  
籠，所以經紀  
在一手樓市仍  
有得做，有些  
發展商為去貨，  
選用高佣引經  
紀「搏殺」，而  
且代理行亦需  
製造人海戰術  
撈客，亦不太  
擔心會出現裁  
員潮，頂多是  
自然流失。

## 細行不裁員 淡市穩客路

對於近期行內傳出有代理選擇停薪留職，金龍地產董事陳民傑表示，  
淡市正好讓地產代理這行業整合一下，汰弱留強，但絕非世界末日。  
他指，「市況無論變成點其實都有得做！」現時代理界停薪留職的情況  
是有的，但並非如外界般傳得咁慘，比例只是1:20。  
陳民傑強調，旺市時大行搶人，搶舖，意圖力壓細行；但現時細行  
成本不高，一間分行開支維持每月40萬左右，易控制，人手無需裁  
減，原班人馬迎戰，分行有同事仍保持到六位數業績，第一季公司還  
有錢賺，市況不再差下去，第二季業績都應該不見用紅。  
反而，大行需淘汰弱者及新人。最重要是，趁現時成交減少並非等  
同游手好閒，反而是一個大好良機與客戶多作溝通交流，打好關係，  
將客路根基打得更好。



金龍地產董事陳民傑表示，細行成本不高，無需裁員。

## 新手無單開 轉行泥水

一名吳姓的80後經紀想當年，他說在2011年底入行，入行時已無特別  
期望可賺大錢，皆因當時已有額外印花稅(SSD)，也知道生意難做，只  
想可增強人脈網絡，亦以為經紀工作生活時間上可彈性點。結果一做大  
半年，一單生意都做唔到，還要由朝企到晚。「自身不及老牌經紀客  
強，要在新盤售樓處日曬雨淋撈客，日日都唔知自己要企到幾點，明  
知是路人也厚住面皮叫人睇示範單位」。他表示，有時為求交數，更  
要打盡人情牌叫屋企人同朋友「扮客睇樓」，感到自己對不起朋友及  
家人。  
至去年年中才在上司幫忙下做到零的突破，促成一單單盤，滿以為  
踏出重要一步，但被辛辣招殺個措手不及，「無晒客」，被迫在今年農  
曆新年後離開，跟父母朋友學做泥水生意。雖然樓市成交少亦影響裝  
修，但香港基建工程不斷上馬，前景一定比代理更好。



代理生意難做，為兩餐在新盤售樓處日曬雨淋亦在所不惜。