成交挫逾四成 「圍城大戰」揭樓市低迷真相

粵地產中介遭拖佣40億

最近，珠三角大型中介家家順近600員工為了追討560萬元（人民幣，下同）拖欠佣金，與香港上市公司龍光地產（3380）在深圳的總部爆發集體衝突，上演「圍城大戰」，引起業內業外廣泛關注。在這場衝突的背後原因是，今年以來內地整體市場低迷，成交量大跌四五成，珠三角多家房地產中介遭多家開發商拖欠巨額佣金；其中，中原遭全國上百家開發商拖欠30億元佣金、港置也被拖欠1億元，加上家家順4億至5億元等，單單華南中介便遭拖欠佣金近40億元，拖欠佣金主要集中在惠州和東莞的項目。為了追討佣金，家家順和中原分別將龍光地產和光耀地產告上了法庭。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

■家家順企劃負責人唐小姐（右三）與龍光地產媒體有關人士（左三）商討拖欠佣金事宜。 李昌鴻 攝

內地開發商拖佣一覽

中介名稱	開發商及其樓盤	欠佣金額（人民幣）
中原地產大陸區	逾100家開發商	30億元
中原地產華南區	龍光地產龍光城、光耀荷蘭小城等	龍光200萬至300萬元，光耀2,000萬元
美聯深圳	逾10家開發商	欠佣數千萬元
港置	逾10家開發商	欠佣近億元（其中龍光地產龍光城欠200萬元）
家家順控股	龍光、光耀	龍光欠560萬元
世華地產	惠州10多家開發商	欠3,000多萬元
中聯地產	惠州10多家開發商	共欠1,000萬元（其中光耀欠200萬至300萬元、龍光欠100萬至200萬元）

製表：李昌鴻

■家家順近600名員工圍堵龍光地產深圳總部，上演「圍城大戰」，合力追討被拖欠的560萬元人民幣佣金。 李昌鴻 攝

自去年下半年以來，內地高漲多年的房地產市場便出現降溫，今年更是持續低迷，許多城市成交量暴跌四五成。其中深圳、惠州和東莞新房成交均跌了約四成。成交大跌，影響了開發商資金的正常回籠，且建築原材料等巨大費用急待結算，但開發商又很難從銀行貸款，從而導致資金鏈緊張。惠州本地最大開發商光耀集團因資金鏈斷裂而陷於困境，業內人士稱其已被30多個合作方告上了法庭。

資金鏈緊張 惠州東莞重災

開發商的資金鏈緊張也影響到為其代理新房銷售的下游地產中介，並造成了廣泛的巨額拖欠。由於惠州、東莞的地產項目因剛需未如深圳，成為開發商拖欠佣金的集中區域，記者從總部設在深圳的當地中介家家順、世華和中聯有關負責人處獲悉，分別遭開發商拖欠4億至5億元、3,000萬元和1,000萬元；其中，家家順涉及的開發商達到數十家，僅龍光城項目就拖欠佣金560萬元。

中原遭拖佣近30億 佔四成

在珠三角有廣泛業務的港資中介也身陷其中。中原集團華南區總裁李耀智接受本報記者採訪時表示，截至目前，全國百家開發商拖欠中原集團的代理佣金總額已接近30億元，去年中原地產全國代理佣金合同收入為75億元。由此推算，中原集團遭拖欠的佣金佔其收入高達四成。李耀智還透露，龍光地產開發的惠州龍光城拖欠中原佣金200萬至300萬元，光耀地產則拖欠2,000萬元。「這顯然並非一個健康發展的行業應該有的表現。」他期望通過曝光這一現象，促使開發商盡快支付久欠的佣金。

跟中原類似，港置地產董事總經理陳鵬向本報記者透露，因市場不好，十多家開發商欠其公司佣金近億元，約佔公司業務收入一成多，這些開發商和項目，主要集中在惠州和東莞，其中龍光城欠佣200多萬元，更有開發商拖欠佣金超過一年。

深圳美聯遭拖佣數千萬

美聯中國也遭開發商拖欠巨額的中介佣金，只是該公司的母公司為香港上市公司，其中國區行政總裁張錦成不願透露具體金額，僅表示目前佣金結算還算正常。但深圳美聯物業董事總經理江少傑則透露，東莞、惠州超過十家中小開發商拖欠公司佣金數千萬元，有的更拖欠超過一年，開發商拖欠佔比達兩成。

有港資中介因員工未獲開發商付佣，導致公司與員工關係受影響。陳鵬告訴記者，現在市場低迷，成交量大跌，港置許多員工業務收入亦大跌，以前的佣金又得不到結算，他們要按月交房租和吃飯，如果沒有或者很少生意的話，他們底薪根本不足以應付其日常開支。許多員工迫於生計，聯合起來給公司施加壓力，認為是公司追討欠佣不力。

中介沒錢墊付 三角債頭疼

「因開發商沒有給公司結算佣金，我們中介也沒有那麼多錢墊付給員工，公司因此面臨很大的壓力。我們也覺得很無奈，不停地找開發商追討佣金，但有的根本沒有結果，這種三角債關係讓人很頭疼。」他無奈地說。

奇怪理由拖佣 中介被迫開戰

中介「避風頭」 轉攻二手

在房地產市場中，開發商和地產中介是上下游合作關係，當房價上漲時，開發商積極尋求中介銷售樓盤，許多中介也大力拓展業務領域。但當市場低迷和房價下跌時，許多開發商卻因資金鏈緊張拖欠中介佣金。因久拖未結算，導致中介與開發商關係鬧僵，甚至被鬧上法院。

■李耀智 李昌鴻 攝

唇亡齒寒 不願撕破臉皮

中原集團華南區總裁李耀智告訴記者，因與開發商關係密切，許多中介礙於合作關係，即使被拖欠佣金，中介通常不願將臉皮撕破，如果到了那一步也是不得已之舉。家家順策劃部負責人唐儷瑕指出，此次龍光集團拖欠的佣金都是源於龍光集團在惠州龍光城的項目，家家順幫其售賣了約1,500套房子，公司有6,000多名職員參與售賣，總佣金達3,400多萬元（人民幣，下同），目前已經收到2,900多萬元佣金，但剩餘的560萬元卻拖了一兩年，令1,000多名家家順員工一直拿不到佣金，影響了他們的工作和生活。

「我們這麼做，也是實屬無奈。」唐小姐補充道。因龍光地產一直拒付佣金，今年3月至4月，家家順已中斷與龍光地產的業務合作。她坦承，如果龍光確實因資金緊張等原因延遲分期支付，他們也能接受，現在是龍光長期拖欠不付，並找多種理由搪塞，公司來自員工的壓力很大，他們實在扛不住才同意員工上門向龍光追討佣金，所以才爆發此次的員工維權行動。

港置地產董事總經理陳鵬也表示，其實開發商有困難，應該向我們坦承講出來，我們也能理解，推遲支付佣金也是可以接受的，但是開發商不能找一些奇怪理由來搪塞，否則就把矛盾激化。記者在採訪中發現，許多中介不想曝光開發商的名字而影響後期合作，即使遭受大量開發商拖欠佣金、延遲支付，他們也只能無奈接受。

為了避開開發商拖欠佣金，現時內地眾多中介減少新盤的代理銷售，將主力轉戰二手房市場。中原集團華南區總裁李耀智告訴記者，中原現在只與大型品牌發展商如萬科、金地等守信譽的開發商合作，對於中小開發商尤其是惠州東莞的開發商，則小心謹慎對待，不會輕易代銷其新盤。在減少新盤代理的同時，中原將主力轉向二手市場業務。

■江少傑 李昌鴻 攝

側重夥有實力開發商

深圳美聯物業董事總經理江少傑也表示，因深圳總體供應較東莞和惠州少，需求又較大，令剛性需求大，美聯現在重點與有實力和有信譽的深圳開發商合作，且公司正加強二手房業務的租售業務，從而減少佣金拖欠問題。

家家順有關負責人指出，以前公司一手業務佔比近八成，隨着市場的變化和開發商資金的緊張，他們削減一手業務，目前一手和二手房業務各佔一半，以迴避開發商欠佣。

中聯地產負責人蔣先生告訴記者，他們幾年前已調整戰略，重點發展二手房業務，目前一手房業務比例僅佔一成，二手則佔九成，重點滿足中低端客戶的剛性需求。

龍光指中介騙佣 家家順否認

內地中介追佣進展

中介名稱	開發商	追佣情況
中原地產	光 耀	告上法院尋求賠償，如果無錢支付，可要房產
家家順	龍 光	告上法院尋求賠償，目前雙方開始協商

製表：李昌鴻

日前，家家順在與龍光地產多次協商未果情況下，其憤怒的員工於7月底在龍光集團深圳總部上演「圍城大戰」，家家順近600名業務員拉起橫額追討560萬元人民幣的佣金，雙方數次險爆衝突，十多名警察驅車趕到現場維持秩序。

對於家家順員工追討佣金的訴求，龍光集團法務部負責人周先生接受本報記者採訪時稱，家家順員工應該向其公司追討佣金。周先生還告訴記者，因家家順員工及其他七個中介與龍光地產龍光城項目員工串通一起騙取公司的佣金，公司因此才停止支付佣金，並已報警立案，公安局已經刑拘5名並拘捕3名涉事人員。對此，家家順區域總監潘育成予以否認，稱他們的員工並未涉案，只有一個員工被警方問話。

光耀：公司重組無法處理

對於光耀欠許多中介的巨額佣金，光耀惠州業務負責人嚴惠雄表示，目前光耀正在重組但尚無眉目，公司無法處理這一問題。不過，記者從中原和家家順獲悉，他們分別已將光耀和龍光告上法庭。

員工哭訴：無錢醫胃癌母

目前樓市低迷中介生意很少，倘再加上開發商拖欠佣金，無疑是雪上加霜，尤其是家裡遇到親人患重病急等錢用的員工更是傷心欲絕。

■龍光地產法務部負責人周先生（右）與家家順區域總監潘育成（左）協商巨額佣金拖欠事宜，結果不歡而散。 李昌鴻 攝

借遍親友 再也借不到

在家家順近600名員工圍堵龍光地產總部追討佣金時，記者遇到一位家家順員工胡小姐，她是湖南人，在家家順做了約6年。她說，她媽媽今年初得了胃癌，目前在醫院治療，費用高昂。胡小姐在2012年10月開始銷售龍光城項目，因為勤奮、熱忱和認真，許多客戶買房都找她，她在2012年至2013年這兩年共有20多萬元（人民幣，下同）佣金，但到目前仍未結算。現在這筆錢拿不出來，她們家裡只得找朋友親戚借錢，已借了十五六萬元，但是這些錢快用完了，所有的親戚朋友也都借遍了，並且再也借不到了。

「我期盼龍光能盡早給我結算，讓我拿這些救命錢幫媽媽治病。」說到此時，她的眼淚忍不住滑落下來。她說，因樓市低迷，現在一個月只有2,000多元的基本工資，除了租金和吃飯，要省下一半給她媽媽治病。

記者在現場還採訪了家家順一位員工謝小姐，她稱自己為龍光城項目代理銷售共有30萬元佣金，很久沒有付給她，這對她的家庭、工作和生活帶來很大影響。

另一位謝先生也有3萬元的佣金沒有結算，現在生活費都快沒了。家家順區域總監潘育成表示，員工為龍光城作銷售代理付出了很大的精力和貢獻，龍光地產該支付他們佣金，更不應逃避。