

# 建土豆網品牌 破除傳統房業怪象

## 黎勇勁創中介網攻滬地產界



黎勇勁站在公司的LOGO前。

他叫黎勇勁，人如其名，憑着勇氣和幹勁，一個地道的香港人，卻在上海互聯網行業裡處處做領頭羊。曾在上海不同行業領域裡成功創業，在他手中誕生過一個個名字響亮的互聯網品牌，包括土豆網、打車軟件「大黃蜂」。如今，黎勇勁又在滬推出一個他自稱為「創業至今最難項目」的互聯網租房神器。

香港文匯報記者 孔瓊瓊 上海報道

黎勇勁1993年在香港大學以一等榮譽身份獲得電腦工程學士學位，2003年在美國麻省理工學院史隆管理學院獲得MBA學位。之後到上海，成為中國最早的品牌網絡視頻平台土豆網創始人之一，並擔任執行董事。黎勇勁去年還成功帶領團隊創辦手機打車軟件「大黃蜂」，並一度摘得上海打車軟件市場的桂冠。如今，恰逢市場取消房地產經紀人資格認定，黎勇勁又靈敏地嗅到以網絡房屋租借中介這種新穎服務，搶佔傳統租賃中介市場份額的機會。經過逾半年的準備，他打造了名為「愛屋吉屋」的新型互聯網中介公司。

黎勇勁又強調，中介公司因成本過高，出現轉嫁行為。他解釋，內地現時的租房行業結構以門店為主，成本支出巨大，導致經紀提成（又稱「拆賬」），把企業盈利按比例分賬）減少，10分錢裡，進入經紀口袋的只有一、兩分。當公司拚命壓縮經紀的收入時，不良分子便把成本轉嫁在租客身上，最終造成黑中介坑害租客的案例。

### 門店加重經營成本

為了打破各種租賃怪象，黎勇勁想創辦一個高度透明、縮短租賃時間的互聯網租房神器，冀能以快制勝，最快在一小時內幫租客免佣找到滿意的房源，與傳統中介的做法大相逕庭。

### 看房顧問現場拍照

黎勇勁向記者即場演示互聯網租房神器，只要登錄，即可看到所在地周圍每一個小區，每一幢房子有多少套出租房源，而且房源信息全是由公司看房顧問現場拍照的，客戶只需按照地鐵沿線、價位、入住人數等關鍵詞即可進行篩選。黎勇勁表示，因為高度透明，租客在看房時，便可掌握房源的所有信息，而且可親自「點單」看幾套房，完全不需中介漫無目的地推薦。

### 互聯網打開滬傳統業前景

黎勇勁幾次創業，都選擇上海。他表示，雖然上海的互聯網創業氛圍稍遜於北京，但上海絕對是傳統行業重地。作為在國民經濟中擁有重要地位的傳統行業，也處於發展的瓶頸期，這時就需要用互聯網去打開前景。機會總是留給有準備的人，今年恰逢國務院發文，取消11項職業資格許可和認定事項，其中包括取消房地產經紀人職業資格許可和認證。

黎勇勁坦言，「房屋租賃交易，是每個人一生中都會接觸的，無論誰都有租房或買賣房子的需求。」他吐露開創該項目的艱辛，承認是他遇到過最難的一個項目，既要把房屋租賃這個傳統行業用互聯網的方式去實現，又要在前期進行基礎調研、技術攻克等工作，特別是對房源的收集和房源真實性的驗證，都是不可小覷的挑戰。

目前，在內地開設一家中介公司只需要有5張資格證書，沒有規定一定要有門店。只要建立網絡中介平台，租客可通過網站或手機APP兩種渠道搜索房源信息，如果看中滿意的房源，可通過網絡直接提交看房申請；隨後便有看房顧問致電租客，提供線下服務，直至順利簽約入住。



黎勇勁和團隊成員親如一家，中秋佳節在公司裡包餃子。



創業公司的佈置很溫馨，門口新鋪設的草坪可供員工開派對。

### 創業團隊似家人

黎勇勁已在上海生活多年，也一直是租房居住，現在的房子已經租了近8年。自稱已非常習慣在上海的生活，和跟隨他的創業團隊親如一家人。據悉，該團隊大多數都是跟黎勇勁一起打造「大黃蜂」的原班人馬。黎勇勁的網絡中介公司雖然沒有很豪華的辦公環境，但也佈置得非常溫馨。門前原本是一塊大平台，最近種植上了草皮，聽說以後員工可以在此處開派對和BBQ。黎勇勁向記者介紹公司是免費向員工提供午餐和下午茶飲食的，為的就是讓員工有更愜意的環境。中秋時節，來滬不能返家團聚的員工還一起聚集在公司裡包餃子過節。



黎勇勁現在團隊大多是打的軟件「大黃蜂」的創業原班人馬。

### 新佣金制提升經紀服務

針對目前上海市場，房東方面無論房價高低，均收取月租35%作為佣金，對租客方面則免佣。另外，房東首次委託房源還可獲得價值120元（人民幣，下同）的交通卡。據悉，傳統中介口碑不佳與「提成」薪酬結構有關。由於房租愈高，中介可得的報酬也愈高，故造成許多中介幫助房東抬高房租，從而獲得更多提成，或者是挑客現象，中介只肯幫租貴房子的客戶找房。

除保障客戶利益的同時，地產經紀因要做大量前期調研和資搜的準備工作，故黎勇勁採用一種全新的佣金體系，將傳統中介的薪酬制度「底薪+提成」，改變為「底薪+獎金」。獎金發放是以服務質量為衡量標準，因此，不存在和房租金額掛鈎的問題，不管租出去的房子是3000元還是1000元，只要服務好，獎金就少不了。

另外，黎勇勁表示，網絡租房中介的優勢是沒有實體門店，加上有自屬看房顧問，是一對一服務，成本低、成交快。

## 從咖喱到燒烤 港夫妻杭州再戰餐飲江湖



胡偉明夫妻杭州守守咖喱舖。 被訪者供圖

香港文匯報訊（記者 俞畫 杭州報道）2008年偶然一個金融海嘯，從最鼎盛時期擁有五家店舖，到如今回到15年前的一間店面，香港夫妻胡偉明和劉佩怡見證了杭州餐飲的高峰與低潮。「香港人講究變通，你要跟着潮流走，才能存活下來。」今年7月，夫婦倆的咖喱館無國界燒烤開張了，燒烤醬還是胡偉明特調的，有日本居酒屋口味、印度咖喱口味等等。「到10月，燒烤的營業額已經佔總營業額的40%。」

1998年以前，胡偉明一直在香港一間連鎖快餐集團旗下的食品公司擔任區域經理，月薪五萬元港幣。「香港打工壓力很大，特別是在大公司，人事複雜，做得不開心，所以就想到內地闖一闖。」

### 選擇杭州開美食舖

「由於我的太太是杭州人，所以當時我有兩個選擇，去加拿大或者去杭州，最後我選擇了杭州。」胡偉明解釋他的選擇，「我喜歡美食，也愛做菜，當時中國有12億人口，那麼多人總要吃飯的嘛，所以開美食舖一定是首選內地的城市了。」帶着多年的存款，胡偉明和劉佩怡來到杭州，尋找店面。通過中介公司，胡偉明

打聽到杭州萬塘路上有一家300多平方米的滷味舖要轉讓，就趕了過去。第一次到萬塘路的時候，他被人山人海的場景驚呆了。「我算過了，一分鐘這裡的人流過百位，一定可以賺到錢。」

剛開始時，胡偉明不知道杭州人喜歡吃什麼，就賣些香港特色的雲吞麵和腸粉。由於店附近有很多學校，有一次，幾位來自不同國家的留學生到店裡，讓胡偉明為他們做幾道拿手菜。因為眾口難調，胡偉明想到了多數人都喜歡的咖喱菜，便煮了幾道，結果大受歡迎。那段時間，每天來店裡點名要吃咖喱菜的留學生絡繹不絕。

### 找到定位經營咖喱菜

做餐飲就要做出自己的特色，一直找不到定位的胡偉明終於摸到了方向，決定專營咖喱菜，並將麵館的牌子摘下，換上了咖喱館的新招牌。全世界有2,500種咖喱，為了找到最適合杭州人的口味，胡偉明在咖喱館邊租了一間工作坊，專門調製不同國家的咖喱醬。泰國咖喱、印度咖喱、日本咖喱、爪哇咖喱……，經過一年多的時間，胡偉明調出了13種口味的咖喱醬，再配上牛腩、雞排、海鮮、豬肉等不同原料。所有咖喱醬



胡偉明調製秘製咖喱醬。 被訪者供圖

的配方，被胡偉明鎖在保險箱裡。「連老婆都不知道。」2000年到2007年，中國經濟飛速發展，手裡有錢的中國人開始時不時到外面去開個小灶，餐飲業也是賺得盆滿鉢滿。胡偉明夫婦的咖喱館也日進斗金，很快就併購了旁邊的兩個店面，並把分店開到了杭城的各個角落。

### 最鼎盛時期擁五舖

「第二家在教工路，第三家在河坊街，第四家在蕭山，第五家在萬象城。」胡偉明說，最鼎盛時期咖喱館在杭州共開了五間店舖。「那時候錢好賺，我也有些過度自信，盲目投資。」2008年的金融危機使得整個經濟形勢急轉直下，餐飲業也受到牽連。隨着去年最後一家分店關門，咖喱館又回到最初一間店面的樣子。「虧了不少錢，也當是買個教訓吧，畢竟是自己錯誤地估計了形勢。」胡偉明笑了笑。事實上，即使是咖喱館總店的生意，也開始下降。「一方面，店附近的學校拆的拆，關的關，使我們損失了很多學生客源。另一方面，原本在附近的淘寶和阿里巴巴總部搬去了餘杭，更使我們損失了很