地產代理走進互聯網+時代

線上線下結合與內地互動合作

■Q房網黃泥涌分行已於5月19日開始營業，Q房網董事長梁文華及董事總經理陳坤興等主持開幕禮。

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 港府連番出招壓抑火熱樓市，令本港近年樓市成交量大不如前，每年成交量約有7萬至8萬宗，比97年前每年有逾10萬宗成交大減兩至三成，卻未阻地產代理新血加入市場。以華南為基地的Q房網於今年3月拍板斥資6億元來香港拓展傳統地產代理業務之餘，還計劃在香港拓展O2O網上交易服務，走進「互聯網+」時代。

Q房網董事總經理陳坤興接受本報記者訪問時表示，香港已有網上租樓地產網站，Q房網於香港開業初期會以香港主要地產代理的營運模式經營，即以租用地舖開分行形式進行，首4個月做妥網站後，便與內地Q房網連接，以O2O形式運作，同時於香港開業的Q房網會與內地Q房網客源進行互動合作，未來Q房網的內地同事可以透過轉介客戶來香港參觀示範單位及買樓，而Q房網的香港買家亦可轉介到內地買樓。

Q房網擬藉港市場走向國際

被問及會否於網上進行買賣時，陳坤興認為，未來會有此可能性，但會符合香港法例，包括網上簽名認證，他相信，以現時本港銀行已用電子簽名，未來香港亦大有可能於網上買賣物業。他坦言，Q房網期望藉拓展香港市場，未來再拓展至國際市場。

內地發展速 20城市遍設地舖

陳坤興透露，內地Q房網發展迅速，過去一年於接近20個城市開設地舖。目前已有800間分行，共有18,000人，每月以數個百分點速度上升，Q房網於內地網上交易表現不錯，如Q房網深圳通過Q房外網接到的客戶成交約20%，現階段是線下交易成交比較好，不過絕對相信網上交易有提升空間。

港代銷逾30新盤 促成億元大刁

事實上，由於Q房網香港的主帥以美聯前員工為主，本身已有代理牌照及人脈網絡，因此，近月來已獲本港超過10個發展商委託銷售30多個新盤，包括長實地產、恒基物業代理、新鴻基地產代理、會德豐地產、富豪物業代理、太古地產等，並已促成沙田玖瓏山、Peninsula East、壹號九龍山頂、迎海．星灣御、蔚然、星鑽、緻藍天等，亦促成了天晉II的一手車位。陳坤興稱，當中促成太古地產於西半山蔚然一個逾1.4億元成交，為集團首宗單一成交金額超越1億元的成交個案。

冀年內港開100分行 聘1500人

他直言，自深圳世聯行拍板來香港發展，短短兩個月已迅速發展，期望今年於香港開分行目標達100間，聘請1,500名員工，目前已有300名員工，包括來自美聯、中原、港置、利嘉閣及其他細型地產代理行的地產代理精英。他表示，位於銅鑼灣皇室堡約8,000方呎總部於短期內運作，而黃泥涌分行已於5月19日開始營業，並有30間分行正火速裝修中，港島區、九龍區及新界區分批進駐，如跑馬地、灣仔、九龍塘、何文田、西貢、奧運站、將軍澳、尖沙咀港景匯、西貢以至元朗等已租用分行裝修中，預期未來兩周可以陸續開業。他期望兩年內開設200間分行及有7,000人加盟，最終達至頂尖級代理行。

陳坤興稱，除了代理一、二手住宅盤外，Q房網同一時間亦會經營按揭轉介業務，並會拓展工商舖，並正招攬人才。

網上樓宇交易利與弊

利	弊
■買家可省經紀佣金	■難作出專業分析
■買家節省外出睇盤時間	■實際可能與網上圖片有差別
■買家網上可即時比較價格	■缺乏經驗者難分定價是否合理
■業主可節省放盤時間，買家自己搵上門	■可能遇上不良買家
■業主網上開高價博賺取更多	■缺乏經驗者亦有可能定價過低

製表：記者 梁偉聰

■近年資訊科技發達，很多網上買賣平台出現，如Go Home、香港屋網、591等，成為部分業主想免佣交易的平台。

虛擬平台須遵守地產代理條例

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 面對有意從事網上買賣及租賃物業的新地產代理加入香港地產代理市場，本港是否有法例監管？地產代理監管局發言人回應本報查詢時指，所有在《地產代理條例》及其附屬法例內的規定，均同時適用於地產代理透過網上平台從事地產代理工作，包括發出廣告。

地監局常抽查網上物業廣告

由於愈來愈多地產代理利用互聯網作為宣傳平台，有見及此，監管局一直有抽查網上物業廣告。於去年監管局進行的網上物業廣告抽查次數達610次，今年1月至4月的抽查次數達200次。

根據有關規定，地產代理不得安排或准許發出任何全部或部分與其地產代理業務有關並載有在要項上屬虛假或具誤導性陳述或詳情的廣告；地產代理在發出住宅物業廣告之前，須取得賣方的書面同意；在有關的物業不再可供出售或出租或在有關的地產代理協議終止時，須在切實可行的範圍內盡快將所有由他發出或安排發出的廣告移去。同時，地產代理必須在廣告內清楚而顯眼地述明地產代理的牌照號碼或營業詳情說明書的號碼及營業名稱。

監管局亦曾發出執業通告(編號09-05(CR))，提醒地產代理在發出網上廣告時必須遵從有關規定，並提醒地產代理在發布網上廣告時，應不時更新其廣告所載的有關資料，並宜註明廣告的發布/更新日期，讓瀏覽人士知悉資料是否已過時；同時應確保廣告內展示的照片須真確無訛；及須制訂妥善的資訊科技保安措施，防止客戶個人資料在網上外洩。

對違反規定代理作紀律處分

倘若地產代理被證實違反相關規定，監管局有可能對他們紀律處分。監管局向違規地產代理施行的處分，包括訓誡、譴責、罰款、在牌照上附加條件、暫時吊銷牌照。最嚴重的處分為撤銷牌照。監管局提供數據顯示，2014年共接獲及發現有關地產代理在網上進行物業租賃及買賣的投訴及違規個案共有23宗，今年以來有7宗。

發言人指出，監管局歡迎任何符合發牌條件的公司加入地產代理行業。對於業界的執業手法，局方一直保持密切留意，並會以教育及巡查手法，確保持牌人的執業符合法例及監管局要求，並會在有需要時加強相關的消費者教育。監管局不時透過不同平台，包括傳媒及公眾教育，提醒消費者，地產代理必須與客戶簽訂地產代理協議，也要為客戶做足「開門七件事」、查清楚物業資料，發放廣告時必須資料準確等等。

■地監局一直有抽查網上物業廣告。

內地樓市回暖 網上促銷料減

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 自2011年初中央推出「新國八條」，實施限購和限貸政策等措施以來，內地樓市低迷，多間內房都將促銷戰場由線下搬到線上，並與淘寶及阿里巴巴等電商合作，去年更趁着十一月十一日「光棍節」透過眾籌、大打折扣及網上購房服務等模式來賣樓。然而，有分析認為，今年中央連番放水，內地樓市可望谷底反彈，價量齊升，未必需要在互聯網作促銷，料網上賣樓活動將減少。

現時內地已有多個房地產網絡平台如搜房、新浪樂居等提供房地產出租或出售資訊，自2011年SOHO中國聯同樂居開始於網上賣舖，萬科、恒大、綠地、綠城、碧桂園、新世界中國、方興等亦相繼涉足互聯網房地產業務。內地置業人士可透過該電商平台篩選及物色心水單位，繼而在網上預約睇樓，以至付款預留單位等服務。

■內地今年樓市交投氣氛轉好，傳統銷售模式也能去庫存。

萬科總裁郁亮於去年10月透露，集團在淘寶賣了約13億元（人民幣．下同）銷售額，平均消費折扣達4.2萬元。方興於去年「雙11光盤節」亦推出了4,400套房，合共實現了42.68億元銷售額。

可助提高知名度覓潛在客戶

遠洋公司秘書藍梓健稱，受法規所限，現時房企不容許在網上簽約買賣樓宇，眾籌只是其中一項宣傳方式，所有付訂金、簽約需在線下進行。有分析認為，內房企網上眾籌額不足或歸咎於樓盤欠吸引力，但即使實際網上銷售效果不明顯，也能趁機宣傳品牌、提高產品知名度，以及搜集潛在客戶數據。易居研究院研究員嚴躍進預期，待今年樓市交投氣氛轉好，傳統銷售模式也能去庫存，網上賣房活動料有所減少。

事實上，房地產由於不同的屋區位、樓層、採光、周邊綠化配套不同，交通前提、社區配套不同，在詳細的用戶樓身體驗上就會有很大的差別，加上價格具彈性，房產商和購買者在價格協議上也有較大的空間。

房產銷售最適合以O2O引流

因此，房地產要實現真正在網上買賣屋子，恐怕還有很長的路要走，除非在網上能實現真實性比較高的現場看房體驗，用虛擬現實的技術來進行場景化體驗。那麼對於房產銷售而言，最適合的方式實在是O2O的引流。

美聯調查：實體經營仍佔主流

■黃靜怡認為，線上平台僅屬輔助性質。 資料圖片

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 面對Q房網計劃來香港拓展網上買賣及租賃的地產代理業務，美聯集團於今年3月期間進行全港首個大型香港地產代理行業問卷調查顯示，大多數受訪者對「網站應用」只佔極少數，地產代理的個人化專業服務的實體元素仍是主流經營之道。逾一半未曾使用網站搵樓服務的受訪者中認為，網站資訊準確度低，欠缺專業服務乃其不選擇使用網站搵樓的主因。

受訪者最看重服務質素

美聯集團的問卷調查成功收回逾1,100份問卷。結果顯示，最多數受訪人士認為「服務質素」是選擇地產代理公司的首要條件，佔47%，而「網站應用」僅佔2%「包尾」。受訪者普遍認為代理首要強化「操守修養」，佔25%，其次是「服務質素」、「專業知識」及「監管規範」，「網站應用」同樣居榜尾，佔7%。

認為網站資訊準確度低

至於表示未曾使用網站搵樓服務的受訪者中，近5成人認為網站資訊準確度低、欠缺專業服務乃其不選擇使用網站搵樓的主因。調查結果反映目前本港地產代理行業，客戶首要追求「服務質素」、「專業操守」等實體元素，「網站應用」未成氣候。

美聯集團副主席黃靜怡強調，目前本地物業市場以線下實體店服務為主流，線上平台僅屬輔助性質，故此集團一直緊貼市場變化及客戶需求厲行變革。美聯早年已瞄準科技化的潮流，始於1990年率先推行電腦化，現已發展至O2M (Online To Mobile)層面。

港網上放盤起宣傳作用居多

香港文匯報訊 (記者 梁悅琴) 動輒 數百萬以至逾億元的物業，大部分買家、賣家，都會透過地產代理進行議價、交易，近年資訊科技發達，很多網上買賣平台出現，如Go Home、香港屋網、591、Square Foot等，成為部分業主想免佣交易的平台。然而，現時本港網上放盤仍然是以一個宣傳渠道為主，部分能促成租務成交，買賣仍然佔少數，不少買家仍然是透過網上看到資料，再約地產代理與業主傾交易細節。

以香港屋網為例，根據其網站顯示，所有會員登記後，均可免費放盤一次，可同時放租及放賣，其後刊登出租/出售資訊時需要收取一定費用，以新放盤(普通盤)/續期，要付100元，有效期90日。目前該網站的業主會員已有326,119名、代理會員11,502名，於此網站的樓盤放盤量達151,082個(包括買屋及租屋)，而業主自讓盤共有80,050個。

部分發展商藉網上進行租賃

本港部分發展商亦有透過網上進行租賃交易，信和置業租務部高級租務經理馮紫薇表示，旗下青山灣黃金海岸服務式分層住宅有透過網上進行租務交易，客戶大部分來自海外，他們透過黃金海岸官方網站查詢租金情況後，部分會直接於網上確認租期等資料，然而，洋房大額租務仍然依靠地產代理為主。