

香港回歸 18 周年 —— 內地香港合作成就系列專輯

優勢互補 共同發展

忠心做事 誠信做人 演繹最真實的「中國夢」——邱王碧卿

16歲孤身闖蕩香港，並在這裡站穩腳跟，從電焊工廠的一名小工，到成為香港地產代理行業的行尊，幫助和見證元朗地區30多年成長興旺的社會棟樑，香港利發地產代理有限公司董事總經理邱王碧卿表示，她個人這30年的奮鬥歷程就是實現她自己「中國夢」的過程。甚少接受採訪的她，希望借此機會，傳遞正能量，鼓勵更多年輕人「先談貢獻，再講回報，為香港、為國家承擔起自己的責任」。

30多年來，邱王碧卿秉承父親對她的教誨，做家庭、社會的「扶手棍」，盡到自己的責任；她也感激丈夫多年來對她的支持與信任，說「丈夫是太陽，她是一朵太陽花」；她說「忠心做事、誠信做人」是她成功的最重要原因。她清楚自己對於事業對於社會的付出，因此也認為自己無愧於後輩們學習的榜樣。



■家庭是邱王碧卿奮鬥的動力，也是事業成功的基礎。



■今年4月，邱王碧卿隨新社聯赴京訪問，並得到國家副主席李源潮會見。



■利發地產代理有限公司董事總經理邱王碧卿博士

投身地產 為家庭創業

邱王碧卿1982年踏足地產代理行業，第一單生意是代理村屋所賺的350元錢，這對於當時在工廠做工一個月只賺1,200元的她來說不是小數目，同時也堅定了她在地產代理行業發展的決心。她至今仍記得「自己拿到這350塊錢，一路笑着坐小巴回家」。一年後，她和先生結婚，並正式成立利發地產，開啟了自己地產代理行業的生涯。

當時，中英談判剛剛開啟，香港前途仍不明朗，地產行業整體疲弱。但在她的努力下，公司的生意卻逆勢而上，越來越好。「我一年365天都開工，沒有休息，從早上8點到晚上8點，連吃飯都會忘記，曾經有一次搭電梯暈倒，大女兒在七個月的時候早產，費了很大勁才搶救回來。當時有不少人南下香港做生意，就算是晚上11點，就算是大年初一我也會帶人看舖看樓。」之後的幾年，隨着女兒、兒子的出世，她的工作勁頭更足，因為她要努力賺錢，為家人帶來更好的生活。

如果說勤奮是邱王碧卿取得成功的基石，那麼她為人做事中的忠誠，以及懂得忍讓的精神，則不經意間為她的事業帶來了更上一層樓所必須的好運。大兒子出生後，她掏出所有積蓄花26萬元購買了人生第一套樓房，但當時生意剛剛起步，為了籌集資金，就算是自己再不捨得，也要放盤。她也很愧疚，孩子們都還不懂事，就需要四處搬家。

當時，她先生的弟弟也在元朗做地產代理的生意，兩家的舖頭開在一起，漸漸產生矛盾。為了家庭的和諧，她主動將舖頭搬到基地，把原來的客戶基本都讓給他。新店坐落在一片新樓當中，生意一開始並不理想。但對於勤奮努力，時刻準備着的她來說，機遇就在不經意間到來了。

獨到眼光 打動地產大亨

有一天，邱王碧卿等巴士的時候走到對面鳳翔大廈下面的一間空置舖頭下避暑，看到廣告上寫1,761呎的三號舖頭價格只需要130萬元。「我很驚訝，這麼大的舖頭居然這麼便宜，就打電話過去詢問。得知舖頭的業主是華懋集團，我就立刻打車前往中環，都沒有和老公商量。到中環之後，因

為他們正在搬寫字樓，沒有人招呼我。工人告訴我，可以去尖沙咀麼地道華懋的總部去，我就又馬上坐船前往尖沙咀。幾經轉折之下，到的時候已經到了下班時間，沒有人理我。」

但她沒有灰心，堅持到集團老闆王德輝接待她。對於她想購買這間已經閒置了6年的舖頭，王德輝感到很奇怪，不知道她是如何看到了它的價值。邱王碧卿笑着告訴王德輝，她就是做地產代理這一行的，了解行情，有經驗。王德輝看她有如此的自信和魄力，就乾脆將旁邊三間一起閒置的舖頭全部賣給了她，甚至都沒有要求她繳付訂金。第二天，邱王碧卿就開始有針對性地聯絡相識的客戶，一下子就賣出去兩間，第三間也在幾天後轉手，淨賺了40萬元。閒置6年的舖頭一下子就被全部賣出，讓王德輝驚訝不已，找來興如心一起到她的公司探訪，看看究竟是何人有如此能耐。夫婦倆都很欣賞邱王碧卿的眼光和膽識，邀請她加入華懋集團工作，沒曾想卻被她一口拒絕。「當時我年少氣盛，不懂得如何和別人打交道，只想着做好自己的生意，不想為別人打工。他們夫婦倆都很驚訝，但還是將他們旗下的樓盤交給我，讓我幫他們賣，然後直接給我佣金。我這才答應。」

和華懋集團的合作，是邱王碧卿創業歷程中的一個重要里程碑。因為這一次經歷，不但讓她獲利頗豐，更積累了將生意做大做強的信心和經驗。而她在鳳翔大廈留下的三號舖頭，也在十年後轉手以1,000多萬元賣出，這筆錢幫助她度過了從亞洲金融風暴到沙士這一段最艱難的時期。

光明磊落賺錢 心安理得做人

在此之後，利發地產的生意步步高升，事業高峰時，在元朗擁有5間地產代理舖頭，30多名員工。在經營中始終堅持誠信待客宗旨，讓她在客戶中建立了極好的口碑。「做生意首先要實事求是，不能花言巧語騙客人。特別是在我們服務業，盡心盡力服務好客戶是最重要的。很多舊樓的翻新，我都會幫客人裝修得漂漂亮亮，甚至連樓梯都會包括，出售的時候自然會贏得客戶的喜歡。有不少的客戶賣樓是因為家裡遇到困難，等錢急用。我不會壓價，不能因為有機可乘就故意為難別人。」她直言：「這些年的地產代理生涯，

最讓她安慰的就是在業績漂亮的同時，也得到客戶的支持和認同。我有這個氣概，光明磊落賺錢，心安理得做人。」

1998年的金融風暴，讓整個香港的地產業都陷入低潮。面對惡劣的生存環境，邱王碧卿選擇適時地後退，將潛力不大的資產砍掉，縮小業務規模轉至家庭經營。此時的她審時度勢，一改創業初期雷厲風行的出手氣魄，選擇穩扎穩打韜光養晦。她將賣掉部分資產換來的現金拿在手上，一直到沙士之後才出手重新買舖，而在2009年時，她再次出手，逢低購入不少舖頭。很多人都很羨慕她對於機會的把握能力，而她卻一直謙稱自己只是好運而已。

從今天回看16年前鳴鑼收兵的決定，邱王碧卿認為這樣的選擇沒錯。「更小的規模不代表利潤的降低，反而可以降低經營的風險，並且可以更好地集中精力親身為客戶服務。因此即使在困難挫折之中，我們也交出了漂亮的成績。」而對於未來，她表示自己還在不時探索其他的機會，但不會勉強，首先要管理好手頭上的資產，以及整個家庭的開支。經過30多年的打拚，「穩健進取、忍耐等待」已經成為她做生意時堅守的原則。



■邱王碧卿於2014年榮獲榮譽博士學位。



■邱王碧卿社區中心位於元朗朗屏邨石屏樓地下，設有課室、舞蹈室、運動室等，舉辦各類型班組活動，為元朗區中層、基層居民提供多元化的綜合社會服務。

忠於家庭 忠於社會 忠於國家

創業打拚至今，邱王碧卿清楚自己的付出，因此對自己取得的成績也有着絕對的自信。她一直認為，做人最重要的就是掌握自己的命運，並且認同自己所做的事。在她看來，她的成功來自於她的歷練，在於自己付出的艱辛，而不是來自於所賺的錢。「錢不會帶來開心，滿足才會帶來開心。我忠誠於自己的內心，我的福氣從這裡而來。我所有的一切建立在我自己的耕耘之上，我從不與他人比較，我自己肯定自己。」

在家庭中，她和她先生是相愛一生的伉儷。她很清楚先生對她的理解和支持，給了她很大的自由，並且一直認為事業上的成功絕不屬於她個人，而是來自於整個家庭。她深愛丈夫，說「他是太陽，我就是太陽花，他一出來我就會對着他微笑」。她用自己的親身體驗建議，夫妻倆有互相扶持，雙方都要為家庭的和諧、平衡做出共同努力。而對於三個子女，從小就在她的熏陶之下學習為人處世，繼承了家業的同時，也繼承了努力上進、誠懇正直的精神。如今孩

子們都已經長大，自力更生，能在社會上有立足之地，讓她感到非常欣慰。經歷過最困難歲月，讓邱王碧卿格外珍惜今天所取得的一切。她認為，溫飽就是最大的幸福，而做事情成功需要天時、地利、人和缺一不可，而其中「天時」尤其得來不易。「要用發展的眼光看待今天的香港和國家。國家能夠有一個安定和平的環境，滿足所有人的溫飽是非常難得的成就。而我們在國際上取得的一系列驕人成就，更是讓整個民族揚眉吐氣。」她認為，有付出才有回報。香港如今的成就，是幾代人為之不斷奮鬥的結果。她希望大家珍惜「東方之珠」這個得來不易的美名。

擁有強烈社會責任感和國家使命感的邱王碧卿，從創業開始就一直在為地區的慈善事業、社會公益事業作出自己的貢獻。她從2000年開始，就擔任博愛醫院總理，曾被授予黃金贊助人的榮譽獎項。而每年的國慶以及香港回歸紀念，她都是元朗區的贊助人，從未缺席。在她的舖頭，各項榮譽獎狀牌匾已經多得放不下，所做

過的善事連她自己數不清。如今她還擔任了元朗大會堂的主席，主持大會堂新廈的籌建工作。而在贊助之外，她更希望用自己的奮鬥經歷，感染更多時下的年輕人。「勤奮、真誠、智慧」是她擁有成功、幸福人生的基礎，她也希望用這樣的正能量，鼓勵年輕人為香港和國家作出更大的貢獻。



■邱王碧卿及其先生與時任中聯辦副主任周俊明合影。



■2015年，邱王碧卿榮獲亞洲社會關愛領袖獎。圖為諾貝爾獎獲獎者家森教授為她頒獎。



■2008年，邱王碧卿第一時間為汶川地震捐款。



■民政事務局長曾德成主禮邱王碧卿社區中心開幕儀式。