

# 內地拚搏20年娶滬女 兼容並蓄成心得

# 港地產精英人財兩得



在劉德揚帶領下，第一太平戴維斯擴張迅速，目前已擁有14間內地分公司，6,000多名員工。本報上海傳真



上海市副市長蔣卓慶(右五)今年會見了第一太平戴維斯全球管理層(左三為劉德揚)，肯定了第一太平戴維斯連接內地與世界的「橋樑」作用。本報上海傳真

現任第一太平戴維斯中國首席執行官兼董事長劉德揚，是最早來內地拚搏的港人之一。他1994年赴滬，20年來非但在事業上順風順水，成為具有影響力的地產界元老，生活也過得有滋有味，晉升上海女婿，搞定人生大事。劉德揚喜歡上海，也理解堅持留在香港的港人。他建議，若選擇北上內地發展，就需充分尊重當地文化，兩地規則有異，不是針對一人，惟有兼容並蓄，才能取得成功。

■香港文匯報記者 章蘿蘭 上海報道

劉德揚2002年加入總部位於英國的國際地產服務商——第一太平戴維斯，全權負責中國區業務。在此之前，他還曾擔任仲量聯行上海公司董事長。20年前，劉德揚首次涉足內地，他回憶，彼時即使是內地第一大都市上海，發展程度亦與香港不可同日而語，陸家嘴沒有像樣的寫字樓，電話線也要按需求供應，「這也是我第一次聽說，寫字樓是以日租金結算，因為根本沒有寫字樓，甫來上海發展的外資公司，都是蝸居在酒店房間辦公。」

上海地產市場剛剛起步，政府、本地開發商甚至都不知道何為地產代理。「他們問我，代理是否就是顧問？顧問就是聊天嗎？聊天為何還要收費？收費為何要20萬元那麼貴？」劉德揚一家家跑，耐心地回答各種質疑。但他從未打退堂鼓，看準一無所有的內地，遍地是機會。

### 不隨行就市輕易降價

上世紀90年代初，內地各行各業與國際市場收費水平

差距巨大，20萬元幾乎是天價。即使如此，劉德揚還是決定不要隨行就市，輕易降價。「我相信隨着改革步伐加大，內地市場總有與國際接軌的一天，所以原先的標準還是要堅持，不堅持以後就沒法做。」果然，一兩年後，隨着香港開發商的幾個地產項目在上海運作成功，業界終於開始慢慢接受港式標準。

「上海地產市場沒有自己的標準，一切都是從零開始，怎麼賣、怎麼租、怎麼管，香港開發商、地產代理將境外通用的管理法則搬到上海，並成為日後上海立法的依據。」劉德揚說，港商對地產人才培養也貢獻多多，當時沒有內地大學開設房地產專業，公司招不到專業人士，只好自己慢慢培訓，而最早的那批培訓生，現在很多成了此間地產大公司經理級別的高管，是業界的中流砥柱。

### 不順應市場 效率必低

在劉德揚帶領下，第一太平戴維斯擴張迅速，目前已擁有14間內地分公司，6,000多名員工。「在內地做生意

就要尊重當地文化，要兼容並蓄，」談及生意經，劉德揚很有心得。他認為，各地市場不同，做法不同，如果不能尊重當地文化，順應市場規則，必然做事效率低下，「相對香港，內地是年輕市場，有些地方需要完善，做事要有耐心、恆心，比如在香港很簡單的審批過程，到內地可能變得繁複，但在繁瑣的流程面前，其實也是人人平等，這時候就看誰更有耐心、恆心，就有生意可做。」

劉德揚的太太是上海人，他坦言喜歡上海，在內地亦建立了朋友圈，故地域觀念已不強，無論是內地生留港、還是港生來到內地、或是有堅持留在香港的港人，他都能理解，畢竟每個人都有自己的想法與選擇。然而，兩地應該進一步增進了解，好好利用對方資源，雙贏才是最聰明的選擇。

近幾年隨着中英兩國關係的日益密切，第一太平戴維斯也多次參與中英兩國間的貿易互動。劉德揚提到，作為外資房地產顧問公司，應做好內地和世界接軌的「橋樑」工作，讓世界了解中國，讓中國與世界同步。

## 經濟新常態亦是機遇

內地經濟雖進入中高速增長的「新常態」，但劉德揚認為，這不代表沒有機會。他透露，除繼續深耕一線城市，今年第一太平戴維斯將格外注重在二、三線城市佈局，因現在是進入新市場的好時機。

「低谷時出手要謹慎，但謹慎不是什麼都不做。」劉德揚說，第一太平戴維斯在內地的業務將進一步擴張，今年年底西安分公司將正式成立，而明年武漢分公司也將成立。「如果樓市火熱，倒很難進入一個新市場，而且樓若好銷，也無需代理。經濟低谷時，往往倒是切入好時機，此時進入市場基礎也好，成本也低。」

至於有港資企業拋售上海物業，引發市場對港資出逃的恐慌。在劉德揚看來，上述售樓公司是出於財務考量，降低公司負債率，且港資向來是有買有賣，有港企在樓，同時還有港商在上海大手筆拿地，所以，各公司經營策略不同，並不能理解為「出逃」。

本月監管層對人民幣中間價形成機制進一步改革，曾導致人民幣兌美元中間價急跌。一旦人民幣出現趨勢性貶值，或拖累內地樓市復甦。劉德揚預計，政府對節奏會有所把控，年內人民幣貶值幅度不會很大，不足以撼動外資對中國經濟的信心。



恒生銀行  
HANG SENG BANK

# 恒生銀行恭賀 香港文匯報創刊67周年

