

Q房網 88%拆佣比率搶人

陳坤興：年內增聘500代理 支援站代替分行

新冠肺炎疫情持續一年尚未完，惟市場憧憬本港即將有疫苗接種，經濟有望復甦，利好樓市交投。一直以無底薪高佣金吸納人才加盟的內地地產代理商Q房網，其香港董事總經理陳坤興接受香港文匯報訪問時表示，計劃於1月底開始新增高達55%至88%的拆佣比率搶人才，目標是今年內增聘500名地產代理，並會改變力拓分行策略，今年將增10個地區支援站、設立地區總部，並會成立品質管理部及提升網頁數據資料系統，目標將市佔率提升到5%至10%。

●香港文匯報記者 梁悅琴

2015年Q房網進軍香港時已以無底薪高佣金吸納人才加盟做地產代理，又曾大肆拓展分行，剛開業時曾有50間分行，其間市道有升有跌，如今Q房網尚有11間分行及500名地產代理。

無底薪高佣 允兼職自僱

陳坤興認為：「地產代理行業最重要靠人才，但每個人對工作環境及工作制度的期望不一樣。傳統的大型地產代理行有底薪，不過代理促成交易後拆佣比率低，一般只有約10%至30%。而Q房網香港提供一個具有支援的平台予加盟代理工作，無底薪高佣金經營方式可以令有能力的地產代理享有更高收入，且工作自由度相對更大。」

他指出，公司還接受兼職人士或自僱人士加盟，返工時間亦具彈性，疫情期間已有航空界員工因要放無薪假而加盟Q房網做地產代理，成績亦不錯，反映其平台不一定只吸納同行精英。

2015年至2018年，Q房網香港的代理佣金分成為30%至50%，2018年至今已提升至45%至50%。陳坤興表示，參考外國地產代理人模式，1月底公司再新增佣金分成比率至高達55%至88%。與此同時，今年開始，公司旗下的地產代理凡獲得物業獨家代理權，相關單位成交後，該名地產代理的佣金分成將達50%，比傳統代理行的佣金分成25%至30%為高。

究竟怎樣才可以取到最高88%佣金分成？他稱細節會與加盟者商討，例如加盟者可以一腳踏兩單，寫放盤紙、收鎖匙等以及促成交易都做的話，有機會取得此高比例佣金。他強調，今次新增佣金分成高達55%至88%的拆佣制度，只是給加盟者多一個選擇，加盟者仍可以沿用45%至50%的分佣制度。

成立品質管理部來監控

與此同時，Q房網亦會成立品質管理部來

監控，明確角色人職責。審批之範圍包括圖片審核、EAA放盤委託書審核、鎖匙管理、房源管理巡查、前線業務培訓等。升級後的系統鎖定盤源角色人(包括開盤人、電話人、圖片人、鎖匙人、EAA人)，提升盤源角色人地位。陳坤興指出，日後若單位成交了，相關人士都有佣金分成。

相關系統亦會增設「舉報投訴」機制，經紀人遇上盤源紛爭時可透過系統發起舉報，由獨立第三方品管部處理，減輕主管人員處理人事糾紛及各樣行政工作，更能專心協助團隊，服務客戶。他稱此為全港首創。

不再花數十萬租舖拓分行

然而，要實行如此高佣金制度，公司收入不免受影響，加上疫情已加快網上推介樓盤的發展。陳坤興直言，未來Q房網香港的發展將不會再花數十萬元租一個舖位來拓展分行，而是會透過租用商場或者寫字樓來增設地區支援站。今年計劃增加10個地區支援站，包括港九新界、沙田、荃灣及紅磡，每間面積約300至400方呎，每間可容納5個地產代理。

同時會以地區總部形式代替分行，以配合現時香港人的搵樓模式，每間地區總部面積約2,000至3,000呎。他估計，此經營模式可以節省一半成本。

千萬元提升網頁數據系統

與此同時，公司今年亦會斥資千萬元提升對內及對外的網頁資料數據系統，方便同事於Q房網內部網頁尋找現時數萬個盤源時有更齊全數據，包括業主名稱、以至凶宅資料等，令代理透過此平台做生意時更順暢，而客戶於Q房網香港的網頁運用體驗更佳。他期望今年目標增聘500名地產代理，令員工人數升至1,000人，目標將市佔率提升到5%至10%。

「中美」無意改變拆佣比率

現時傳統地產代理行的拆佣制度，一般為底薪加10%至30%拆佣比率，底薪約7,000至8,000元，租盤每單可分約1,000元佣金。據了解，除Q房網以高拆佣比率搶人才外，以加盟店形式經營的世紀21，於數年前亦已新增無底薪高拆佣比率的經營模式。

陳永傑：大家各有各做

面對Q房網香港再提高拆佣比率搶人才，本港兩大地產代理界人士均指出，彼此經營方式不盡相同，但強調不會跟風改變拆佣比率。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑接受香港文匯報記者訪問時表示，中原與Q房網的經營生意方式不一樣，大家各有各做，地產代

理行業既要有人才，亦要有大量盤源才可作為。中原不會因而改變佣金分成模式來制衡，相信目前市場上的四間大型地產代理行都不會跟隨改變代理拆佣制度。

美聯：最重要有盤有客

美聯物業住宅部行政總裁布少明亦對香港文匯報記者表示，地產代理行業最重要是有盤源、有客源，及公司可以有一個支援平台界前線代理有足夠資料搜尋、提供培訓等，並非單單以極高拆佣比率便可以吸納到人才。

他直言，在商言商，如果拆佣比率如此高，公司可以再投入到其他資源的成本自然會減低。 ■記者 梁悅琴



●Q房網香港董事總經理陳坤興表示，疫情期間已有航空界員工因要放無薪假而加盟Q房網做地產代理，成績亦不錯。香港文匯報記者 攝

疫情未損對港業務信心

回望過去5年Q房網在香港的業務經營，陳坤興不願透露能否有利可圖，只稱集團是以5年為一個發展計劃，並強調半年前亦是新冠肺炎疫情相當嚴峻時，公司仍落實租用銅鑼灣登龍街VPOINT的6樓全層作新香港總部，反映其香港業務仍有為才會計劃擴展。

他指出，新香港總部面積約7,500呎，與皇室堡舊總部相若，租金則僅10%至20%，剛於1月19日正式開業，裝修費400萬元，可容納超過100

位員工，包括60位前線人員座位。

如能通關 豪宅料爆升

展望今年樓市前景，陳坤興認為，本港即將有疫苗接種利好經濟復甦，相信今年是復甦年，樓市會穩中向好，一二手交投量有望回升10%至20%。惟香港住宅已是貴價品，疫情令經濟復元需時，預料全年樓價升幅約5%，中小型住宅持續受捧，購買力包括來自靠父幹的分支家庭。如果能夠通關，豪宅樓價料會爆升。

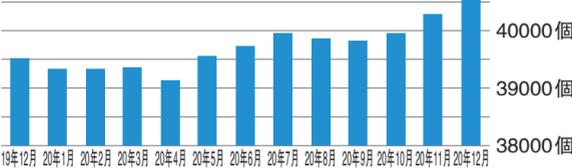


●Q房網香港新總部。香港文匯報記者 攝

失業湧做代理 5人爭一張單

全港持牌地產代理人數統計

資料來源：地監局



本港失業率升至6.6%見16年新高，不少「打爛飯碗」的打工仔轉做地產代理，令持牌代理人數突破4萬的新高紀錄，加劇業界競爭。業內人士預期，樓市今年成交量反彈20%至8萬多宗，全港持牌代理平均只得2單成交。代理要生存，難免需要走進粵港澳大灣區找機遇。

疫情1年 代理反增1284人

地產代理監管局資料，截至去年12月31日，持牌代理人數為40,802人，按月增加518人或1.27%，創歷史新高。若按年計則增長3.25%，即一年疫情下來，代理人數逆市反增1,284人。

期內，代理分行數目為7,076間，按月增27間或0.38%，與去年同期持平。據中原資料，上月住宅、車位及

工商舖物業各類樓宇買賣合約登記約7,600宗。以此計算，即每5.3個人爭取1宗買賣成交。

中原稱生存要走進大灣區

中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑對香港文匯報記者表示，去年一二手及非住宅樓宇註冊量約73,322宗，按年微減2%，今年即使整體樓市成交量會反彈20%，亦只有8萬多宗。以目前全港達4萬名持牌代理計，每人一年平均只有2單成交，肯定不夠生意做。況且政府因樓價仍高企不肯放寬住宅樓市辣招，亦影響樓市交投。

他認為：「香港地產代理要生存下去，都要走進粵港澳大灣區找機遇。」近期所見，中原香港住宅部亦

加強與內房企合作，爭取不少內地及香港獨家代理盤的銷售工作。

美聯物業住宅部行政總裁布少明接受香港文匯報記者訪問時也指，行業僧多粥少已持續多年，「5、6、7、8名地產代理爭一單生意場面已司空見慣」。不過，去年一手盤成交雖然減少，二手樓受惠按保放寬令交投回升，相信今年在疫苗接種等利好因素下有利經濟復甦，本月一二手樓交投已回升，料全年整體交投比去年好。

布少明認為，地產代理行業仍有可為，因此今年該行住宅部計劃增聘800名代理，目前該行已有近5,000名代理從業員。他又相信，本港失業率上升下，不少零售、旅遊以及航空業失業人士都有機會轉行加入地產代理行業，持牌代理相信會進一步上升。



●上月各類樓宇買賣合約登記約7,600宗，平均5.3個代理爭取1宗買賣成交。記者馬翠媚 攝

會德豐本月賣樓暫套近40億

●會德豐地產常務董事黃光耀(右二)表示，公司於農曆新年後，視乎預售文件的批出進度，有機會緊接發售MONACO第2期。記者顏倫樂 攝



香港文匯報訊(記者 顏倫樂)踏入新的一年，新盤市場交投熾熱，會德豐地產常務董事黃光耀昨日表示，集團於今年首個月已暫時錄得290宗成交，套現近40億元，這還未計及將於本周五(29日)旗下啟德MONACO展開的第三輪90伙銷售。他又透露，農曆新年後有機會緊接發售MONACO第2期。黃光耀表示，MONACO第2期涉約247伙，包括低座單位，現正待批預售樓花同意

書，有機會農曆新年後推出。

MONACO二期或農曆年後推

集團另一個於首季推售的項目，為合作項目西九龍GRAND VICTORIA，第一期涉524伙單位，戶型由開放式至4房，主打2房及3房。系內另一個預備首季發售之山頂道77至79號，早前已上載銷售安排，將在本周五招標發售3幢洋房。

他續說，MONACO過去兩輪銷售累售275伙，套現逾32億元，平均呎價24,370元。項目本周末將展開第3輪銷售，涉及90伙，面積280至727方呎，折實售價由666.7萬至1,927.4萬元，折實平均呎價25,182元。

此外，中原地產聯同中原金融集團，即日起至31日為首10名透過該行買入MONACO的買家，送出首兩年「中原收租保」保險計劃，總值33,080元。

總結周末一手成交，共錄得約228宗成交，主要來自港鐵及南豐旗下日出康城LP10在上周六售出的176伙，佔周末一手成交約77%。

LP10次輪登記超額近2倍

LP10上周六加推第3號價單共128伙，安排於本周六(30日)進行次輪銷售，再推出218伙發售。截至昨晚7時共錄逾600個登記，以次輪銷售計超額近2倍。

此外，信置馬鞍山SILVERSANDS上上周公布首張50伙價單，亦收逾140票，超額1.8倍。

「中美」十大屋苑周末成交跌

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)樓市持續轉強一段時間後，最近業主態度趨趨穩淨，加上多個新盤陸續推出市場，以及近日疫情反覆影響市場入市情緒，導致過去周末十大屋苑成交量下跌。根據美聯分行統計，過去兩日十大屋苑只得18宗成交，按周減少7宗或28%。

業主收窄議價空間

美聯物業住宅部行政總裁布少明表示，兩個九龍區新盤相繼推出應市，銷售表現理想，但同時搶走部分二手客源，加上普遍業主有見市況暢旺，逐步收窄議價空間，個別更加提價放盤，影響周末二手交投量。

至於中原地產十大屋苑過去周末錄得17宗成交，按周跌29.2%。中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑表示，臨近

農曆年尾，加上近日疫情反覆，影響睇樓活動，加上本月上旬交投暢旺，已消化大量二手筍盤，現時買家大多不想高價入市，令交投步伐略為放慢。

不過，利嘉閣地產統計，過去周末十大指標屋苑累計錄得19宗二手買賣個案，較上個周末上升3宗或19%。香港置業統計十大屋苑周末兩日共錄19宗成交，亦增近6%。

利嘉閣看好節後暢旺

利嘉閣地產總裁廖偉強認為，市場累積不少購買力，部分買家估計農曆新年假期過後樓市交投將會暢旺，加上預期假後將有疫苗應市，市民對後市的信心加強，提早入市。另外，在剛過去的一星期股市升幅可觀，走勢凌厲，部分股票投資者獲利後，將資金轉投物業市場，進一步推高樓市氣氛，導致成交持續暢旺。