

兩個逆境自強的女生



新冠疫情重創旅遊業，多間旅行社倒閉、航空公司亦大裁員，大批領隊、導遊及空姐陷入失業慘況。面對就業前景不明朗，他們沒有氣餒，不少人都逆境自強，轉到其他行業尋找機會。香港文匯報近日訪問了曾是東瀛遊領隊的林祝君，以及前港龍空姐的侯靜玟，她們都不約而同加入了地產代理行業，並都憑着過去學習的溝通技巧及專業待客態度，很快成功調整心態，成功開單，迎接人生事業的又一次起飛，「只要不放棄，堅持做好自己本分便有出頭天」。

●香港文匯報記者 梁悅琴



●林祝君表示，做領隊時練就的與人溝通技巧，如今應用到地產代理亦相當有用。

東瀛遊領隊

轉做地產代理 出色口才助首月開單

現年41歲的林祝君(Dorothy)，之前任職東瀛遊領隊4年，主要負責帶東南亞團。去年1月底的某天，她帶團飛回香港，坐在航班上望着高天的藍天白雲時，不曾想過這可能是人生中最後一次帶團。這之後迎來的是整個導遊行業的至暗時刻。她近日接受香港文匯報記者訪問時，仍對那段時光唏噓不已。「因疫情影響，公司去年1月底已停止出團，2月至9月一直與其他同事等待東瀛遊安排，其間一個月約放十日假，由於無團帶，只有底薪，非常無奈。」

睇樓經驗多 看好代理前景

對領隊工作的熱愛，支撐林祝君等待了整整8個月，期盼疫情好轉一切重回正軌，然而等來的是一次又一次的失望。身為成年人，要供樓要養家，有責任要承擔，終究要面對現實，於是在去年9月，她最終下定決心轉行，加入美聯物業成為跑馬地豪宅組黃泥涌道分行物業顧問。就在今年1月19日，東瀛遊公布遣散120名員工，佔員工總數兩成半，印證林祝君當日的正確決定。

之所以選擇做地產代理，並非一個貿然倉促的決定。林祝君曾與家人居住過油麻地、海怡半島及北角，24歲時因想自己搬出來住，曾於油麻地及跑馬地覓居所。她回想稱：「當時阿媽話租樓不如買樓，可惜跑馬地樓價難以負擔，最後用自己儲到的錢來支付一至兩成首期，以100多萬元於油麻地買一個細單位居住至今。」自己的上車經驗帶動其朋友、親戚，不時要找她一起睇樓、揀樓，加上香港買樓租樓需求很大，覺得地產代理行業前景應該不

賣樓責任重大 知識需求更廣

「睇到有馬場景的豪宅盤、參觀過新盤CENTRAL PEAK示範單位覺得好好有氣派。」一向喜愛睇樓的林祝君自言轉行做地產代理後，看到樓盤更令她眼界大開。

「地產代理工作基本上係全年無休，企二手盤開放日、貼街招時都會不時與路人打招呼，聊天已成平常事。有些客人知道自己曾做旅行社領隊，更會主動交流地道旅遊心得，打開話匣子，反而拉近了距離。」她更指：「有些客人做足資料準備來睇樓，有些客人則入到分行時只講不想要嘈雜的單位，深入了解後，其實是想要求方便又寧靜的單位。」

不過，她亦稱：「與以往銷售工作相比，做地產代理所需要的知識更加廣博，始終物業交易每單動輒數百萬元甚至逾億元，而非數千元或十多萬

元。所以決定轉做這一行。

年過四十才轉行，林祝君知道唯有更加勤奮，才能追上年輕人的步伐。在美聯上堂培訓幫助下，她去年12月考牌時一次過就考取了地產代理牌照，開工一個月，已經嚐遍這行的酸甜苦辣：「有些客人喜愛一早睇樓，有些客人要晚上收工後8時至9時才睇兩至三個單位，自己都要延遲兩三小時收工，幸而至今最晚收工都只到晚上10時。」一分辛勞總有一分收穫，今年1月份，她已成功於跑馬地開到第一張單，促成的交易金額為720萬元。

昔日溝通技巧成銷售優勢

以往的工作經驗對她轉行做地產代理亦大有幫助。林祝君表示：「初出道時是從事內衣工廠銷售往外國，當時經常要與外國廠商講價，到做旅行社領隊時，出團時也要24小時On Call，坐分行櫃檯時也要與客人了解需要、解決問題。有時有些客人入到旅行社時話要去韓國，經深入了解後，才知道他們其實是想去日本。這些喜歡與人溝通的銷售技巧，如今應用到地產代理亦相當有用。」

「以前做旅行社領隊收入都有旺淡之分，旺季時月薪可以達2.5萬元，淡季時月薪則會跌至1.5萬元左右。」如今轉行做地產代理，收入又能否維持以往水平？她笑言：「要視乎開單情況，暫時都可以，相信最近多個新盤爭相推出，機會一定會增加。」

元的旅行團費，消費者的要求會更加高，代理的責任也更重。如客人要求找三房戶，便要清楚介紹區內哪些物業有此類戶型，景觀、坐向如何等，自己會充分應用公司科技資源來找到相關盤源及資料，提供準確的資料予客人參考。」

疫情下要帶客睇樓都有難度，她指：「鎖匙盤相對易處理，入屋前做好體溫檢測、消毒，穿鞋套入屋。如果業主在屋內，除了做好體溫檢測及消毒，入屋後盡量會與業主少說話，參觀完後再與業主用電話聯繫商討。」

雖然說香港買樓租樓需求很大，惟面對持牌地產代理人數多達4萬多人，如何與同行爭飯食？林祝君認為：「物業成交其實廣泛分布於各個地區，最重要先做好自己的本分，自己對地產代理行業的前景十分看好。」

換個跑道起飛 也能海闊天空

港龍空姐

自學考代理牌 收入更勝從前

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)轉行做地產代理的不僅有領隊，還有空姐。曾任職國泰港龍機艙服務員十年的侯靜玟(Jasmin)，早在2019年第四季航空公司逼員工放無薪假期間，就伺機自學考取地產代理牌照作兩手準備，此後新冠疫情爆發，她當機立斷於去年1月加入利嘉閣西營盤分行做地產代理，收入更勝從前。雖然不能再飛上雲霄，但從事的是更加貼地的工作，同樣令她「好有滿足感」。

助買家置業 同樣有滿足感

侯靜玟接受香港文匯報記者訪問時表示：「2019年第四季國泰港龍已要求我們放無薪假，自己無工開又有時間，覺得香港人都喜愛買樓租樓，做地產代理可以幫助到人搵樓，於是放無薪假期間透過看YouTube等自學考地產代理牌照，於2019年11月幸運地一次過考到牌照。」

沒有家庭負擔的侯靜玟，坦承當時仍懷有再次飛上雲霄的夢想，「一旦本港航空業復甦，便繼續飛」。可惜2019年底至2020年1月疫情開始爆發，航空業的狀況反倒越來越差，港龍更因此壽終正寢。「19歲便加入港龍做機艙服務員，眼見自己工作了十年的航空公司可以一夜间消失，縱然自己無大喊一場，仍然覺得好無奈，只是感慨原來世界可以是這樣。大環境惡劣下亦要接受事實。」

沒有港龍，人生事業照樣有機會振翅高飛。侯靜玟慶幸自己當空姐時的工作經驗，對現在的新工作有不小的幫助。「以前做機艙服務員，有時要飛即日來回，有時要飛到目的地後過夜，每次都會與十多名機組人員合作，有些組員可能都是素未謀面，一齊服務數百名乘客，用不同語言及溝通方法服務或幫助乘客。如今

只要不放棄

剛入行一年，又遇上疫情，其間難免亦會有迷惘的時候。侯靜玟指出：「去年三四月疫情爆發最嚴峻時期，業主不開門，買家又不願意出外睇樓，自己在分行用電腦不斷找樓盤資料，Call客都不果，一度有



●侯靜玟(左)認為不同經紀有不同的方法與客人溝通，故並不擔心行內的競爭。



●曾任職國泰港龍機艙服務員十年的侯靜玟於去年轉行做地產代理。

轉做地產代理同樣可以應用到類似方法與不同業主及買家溝通，了解他們的需要，幫他們找到心水單位。」

工作不定時 努力付出有回報

「分行是精英小組，全部都是女孩子，大家相處得好融洽。上司又會與我們開會解釋國際形勢、政府的政策對樓市的影響，大大加快適應步伐。」侯靜玟透露，「入行首兩個月已開了第一張單，屬於西營盤一個二手單位，成交價1,000萬元。至今一手、二手盤至租盤都開過單，最大額的一單是促成西半山一個二手單位，成交價2,000萬元。」

她更指：「做地產代理返工時間較具彈性，好有滿足感。然而為了促成交易，自己都試過有客戶要求深夜12時才睇樓，到凌晨1時與業主簽約。慶幸上司亦體恤及擔心一個女仔太夜會危險，當晚更陪自己一起與客人及業主達成交易。」努力付出自然有回報，侯靜玟笑言：「以前做機艙服務員月入2萬多元，如今做地產代理收入比之前還要好。」

總有出頭天

點兒迷惘。幸而，到4月尾突然有一個經常收到自己傳送樓盤資料的客戶致電，想出來睇樓，隨即再幫客戶揀選心水單位參觀，最終都促成了交易，開到單。」經此一役，她認為：「只要不放棄，堅持做好自己本分便有出頭天。」

面對地產代理行業有多達4萬人的激烈競爭，侯靜玟坦言聽過前輩說，「兩成代理做了八成代理的生意(意指行內的生意都是由最頂尖的兩成地產代理促成)。然而，不同經紀有不同的方法與客人溝通，大家做的盤源未必盡相同，況且香港住宅樓市無論買賣及租務剛性需求都相當強，自己不太擔心行內的競爭，最重要是做好自己本分便可以。」

地產代理競爭大 底薪約八千

行業掃描

本港失業率升至6.6%，見16年新高，換上往年，不少「打爛飯碗」的打工仔會轉行揸的士，不過今次疫情封關，市民又在家工作，連的士司機都失業，但樓市成交旺，多了失業人士加入地產代理行業，令持牌代理人數突破4萬的新高紀錄。地監局資料顯示，截至去年底持牌代理人數為40,802人，按年增3.25%或1,284人，創歷史新高。

失業人士加盟 年增1284人

地產代理人數「疫」市創新高，也令業界競爭加劇。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指出，去年一二手及非住宅樓宇註冊量約73,322宗，按年減少2%，今年即使整體樓市成交量預料會反彈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。

目前傳統大中型地產代理行的代理月薪，都是以底薪加與公司拆開支付薪酬，底薪一般約7,000至8,000

元，促成交易後，與代理行的拆佣金比率平均約10%至30%，部分做得好的地產代理月薪逾百萬元。惟代理行每月亦會訂出「底線」(Bottom Line)，即每月交易額最低的一定比例代理或者連續3個月都沒有開單的代理，都有機會被發出警告信，隨時被叮走。另外亦有部分以加盟方式入職的地產代理行如Q房網，不設底薪，以高達45%至88%拆佣方式吸引代理入行。

美聯看好後市 今年增聘800人

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」。他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。

●香港文匯報記者 梁悅琴