

淡有淡做 樓市縱冰封 代理打不死

代理求生

香港樓市成交步入繼非典（SARS）後寒冬。從2003年以來CCL樓價指數由30餘點升至現時的118點，升近3倍，前線地產代理可謂歷盡光輝與低潮歲月，賺過盤滿鉢滿，無收入也試過。代理生涯挑戰不斷，現在低潮時期再臨，倒閉失業潮看似一觸即發。然而，有代理早已習慣了「好天收落雨柴」，儲好了冬糧，趁機遊埠歎世界；更有代理豪言有危有機，計劃逆市擴充分行人手兼開發新業務。各自為「抗」出招，實行好市有好市做，淡市有淡市做。 ■香港文匯報記者 黃嘉銘

在香港，物業交易如二手買賣，買賣雙方各付1%佣金，而一手買賣，發展商一般提供2%至2.5%佣金予代理，個別發展商為谷盤，亦有高達3%，甚至更高，以香港樓市交投之旺，地產代理是一個收入不錯的行業。好市時魚翅撈飯，甚至獲派巨額花紅，有個別代理更獲發52個月人工花紅，一些「賣樓天王」，年薪百萬、千萬元（港元，下同）都是等閒事。

回半個佣為成交

翻查資料，中原城市領先指數（CCL）從2003年5月的32.61點升至最新的118.84點，數字不禁令人嘩然。不過，樓價愈貴，並不同成交愈多，代理生意好與不好，與樓價絕非直接掛鈎的。有資深代理憶述10年前非典期間，由於樓價低，有部分投資者與經紀合作，聯手掃平貨，至2005年經濟復甦之時放賣單位，已足足賺多一倍以上。姑勿論有關舉措

是否違法，但已印證經紀在淡市發大達並非無可能。相反，近年樓價急升，市場上確有部分買家怕吃虧而加快入市步伐，但卻因樓價太高，業主放盤意慾大減，怕「賣了買不回來」，加上SSD的出現，令經紀要面對有客無貨，有價無市的困局，成交少佣金自然賺得不多。部分經紀更坦言，有時為求買家追價動業主，不惜回半個佣予買家，為求的只是促成一宗交易。

積極裝備抗淡市

然而，面對淡市，作為代理的更應積極迎接挑戰或裝備自己，務求在淡市突圍而出。日前有調查指，分別有23.9%及23.6%的受訪代理認為，現時代理應「提供更優質服務」或「擴闊人際網絡」，以增加口碑及拓展客源；至於「加強個人宣傳」、「個人進修」或「參與公司培訓」的代理，則分別佔18.3%、15.2%及13.1%。

代理六招抗逆境

1. 儲糧過冬
2. 犒賞員工
3. 節流求存
4. 危中擴充
5. 穩定客源
6. 趁機休息



樓市低潮再度來臨，代理面對生存挑戰。資料圖片

業界料兩成代理無得撈

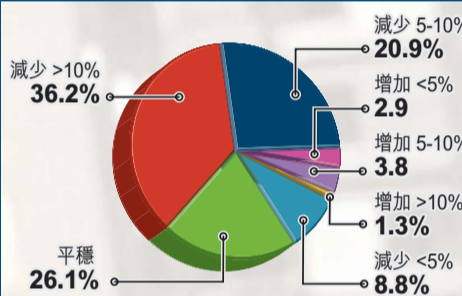
港置日前發表的《代理心態調查報告》顯示，以目前3.7萬個地產代理從業員計算，即平均8個代理搶1張單，令65%代理的個人收入於政府2月推出樓市調控措施後下跌，逾半人更打算轉行。有業內人士更直言未來行內最多有20%從業員流失。

政策掣肘多 顛港府撤招

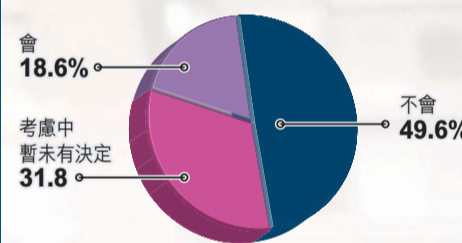
港置高級執行董事伍創業表示，近45%受訪從業員預期目前樓市淡市將長達3個月至6個月，達65%受訪代理收入較「出招」前明顯縮減，減少多於10%以上的更多達36.2%。超過一半受訪從業員心淡不排除轉行，當中表示「會」轉行的佔18.6%，「考慮中暫未決定」的佔31.8%。

伍創業又稱，現時多達30.2%的人認為目前的淡市，主要是因為「政策掣肘太多」所致，呼籲政府從善如流刪除「辣招」，以免令業界掀起失業潮。而與「新辣招」前比較，受訪代理最近兩個月之收入來源來自租賃成交，佔約35%，一手及二手買賣成交分別佔約25.5%及22.2%，相信與最近買家普遍轉買為租不無關係。

與新辣招（22/2）前比較，代理最近兩個月收入變動



若淡市持續，代理會否有轉行打算？



資料來源：香港置業書面形式收集前線員工意見 收集日期：19/4/2013至24/4/2013 收集問卷：451份

港置淡市招第二梯隊

為應付前所未見的淡市，港置推出五大措施，分行特設「售後服務專組」、委任「置業大使」、實行銷售科技化、辦跨區激勵及培訓講座、6月將舉辦第五屆「銷售專才計劃」招聘活動，繼續引進新血建立第二梯隊。該行指，公司年初至今並未收縮，分行數量維持100間，人手約1,100人。

資深經紀認為，發展商為求去貨，一手市場仍有得做。資料圖片

世紀21日昇 落雨柴保命



世紀21日昇早前舉行遠足歷練，鍛煉同事抗逆的意志毅力。



地產代理應深明樓市有周期性，好市時可「魚翅撈飯」，淡市時可能要「豉油撈飯」，故要在行業內站穩陣腳，就要「好天收落雨柴」。世紀21日昇地產執行董事黃文龍（見圖）表示，「兩年前已預了有今日」，現時面臨的困境絕非始料不及。日昇基金的成立，正正是公司抵抗現時困境的重要資本，黃文龍解釋，基金為兩年前公司部分的盈利儲備，達800萬元左右，足以支撐半年的營運虧蝕，現時公司已花了一個月的儲備。

儲備800萬元夠撐半年

然而，他相信，現時供樓仍比租樓划算，樓市並非處於最壞時刻，有信心在公司多方面開源節流下挺過去，強調頂多是減少分行數目，不會仿效大行般裁員。此外，減少廣告開支乃行內最常用的手法。黃文龍指，公司由每月25萬元的廣告開支減30%至18萬元內。黃文龍指，現時對自己而言是發揮自身管理經驗的良機，淡市中對員工的賞罰更要分明。例如在今年首季有9宗過千萬元的成交，黃文龍邀請員工先到珍寶海鮮舫大吃海鮮，更特意委託正於日本北海道旅遊的同事，購買兩隻2公斤重的鱈場蟹回港慰勞同事。月前亦舉行遠足歷練，穿越東澳，讓同事們鍛煉意志毅力，在當前逆市保持一如既往積極的心態面對挑戰。

「村屋王」李照生 逆市sell屋地



村屋屋地市場金額比建成單位低1%至3%，不失為淡市中的生路。資料圖片



村屋市場一向是用家為主，樓市辣招對村屋影響相對較少，但稍為有遠見的代理深明樓市氣氛再差下去的話，無可能置身事外。從事村屋地產代理近16年的港田物業營業董事李照生（生哥）（見圖）認為，現時住宅市道成交少之又少，但他相信有危自有機，反而迫他們開發代理屋地市場，金額比建成單位平，又可鼓勵買家作長線觀望投資，靈活性高。單單上月公司已促成近4宗的屋地成交，金額合共約680萬元。屈指一算，即平均每宗約170萬元，比一般分層村屋200餘萬元僅低1%至3%，不失為淡市中的一條生路。

開拓粉嶺上水西貢

萬事起頭難，開新市場時，即刻出現人手不足問題。生哥直言，現時「無人敢入行」，公司4間分行中，一般每舖只有4至5人，目標是擴充至每舖6至7人，現時網絡由大埔、元朗、西沙，打算年內擴展到粉嶺、上水及西貢市中心的村屋市場。現時淡市才擴充，生哥解釋，淡市不等於寂市，村屋代理一般舖租開支是每月三數萬，比市區住宅代理的成本低近半，方敢人棄我取。

生意難做 老行尊遊埠去

在龍頭大行工作近20年的青衣區資深經紀指，現時生意難做，反而令自己擁有更多時間休息，多了時間照顧屋企人，上個月復活節假期全家一齊遊埠。他笑言，以往旺市有假無得放，現在上司反而鼓勵同事趁機請大假，太太高興，小朋友高興，父母也高興。然而，他認為，淡市之中，發展商無論如何都需要資金回籠，所以經紀在一手樓市場仍有得做，有些發展商為去貨，選用高佣引經紀「搏殺」，而且代理行亦需製造人海戰術誘客，亦不太擔心會出現裁員潮，頂多是自然流失。

細行不裁員 淡市穩客路

對於近期行內傳出有代理選擇辭職，金龍地產董事陳民傑表示，淡市正好讓地產代理這行業整合一下，汰弱留強，但絕非世界末日。他指，「市況無論變成點其實都有得做！」現時代理界辭職的情況是有的，但並非如外界般傳得咁慘，比例只是1：20。陳民傑強調，旺市時大行搶人，搶舖，意圖力壓細行；但現時細行成本不高，一間分行開支維持每月40萬左右，易控制，人手無需裁減，原班人馬迎戰，分行有同事仍保持到六位數業績，第一季公司還有錢賺，市況不再差下去，第二季業績都應該不用見紅。



金龍地產董事陳民傑表示，細行成本不高，無需裁員。

反而，大行需淘汰弱者與新人。最重要是，趁現時成交減少並非等同游手好閒，反而是一個大好良機與客戶多作溝通交流，打好關係，將客路根基打得更好。

新手無單開 轉行泥水

一名吳姓的80後經紀想當年，他說在2011年底入行，入行時已無特別期望可賺大錢，皆因當時已有額外印花稅（SSD），也知道生意難做，只想增強人脈網絡，亦以為經紀工作生活時間上可彈性點。結果一做大半年，一單生意都做唔到，還要由朝企到晚。「自身不及老牌經紀客底強，要在新盤售樓處日曬雨淋撈客，日日都不知自己要站到幾點，明知是路人也厚面皮叫人看示範單位」。他表示，有時為求交數，更要打盡人情牌叫屋企人同朋友「扮客看樓」，感到自己對不起朋友及家人。至去年年中才在上司幫忙下做到零的突破，促成一單租盤，滿以為踏出重要一步，但被辛辣殺個措手不及，「無客」，被迫在今年農曆新年後離開，跟父母朋友學做泥水生意，雖然樓市成交少亦影響裝修，但香港基建工程不斷上馬，前景一定比代理更好。



代理生意難做，為兩餐在新盤售樓處日曬雨淋亦在所不惜。