

# 成交挫逾四成 「圍城大戰」揭樓市低迷真相

## 粵地產中介遭拖佣40億

最近，珠三角大型中介家家順近600員工為了追討560萬元（人民幣，下同）拖欠佣金，與上市公司龍光地產（3380）在深圳的總部爆發集體衝突，上演「圍城大戰」，引起業內外廣泛關注。在這場衝突的背後原因是，今年以來中國整體市場低迷，成交量大跌四五成，珠三角多家房地產中介遭多家開發商拖欠巨額佣金；其中，中原遭全國上百家開發商拖欠30億元佣金、港置也被拖欠1億元，加上家家順4億至5億元等，單單華南中介便遭拖欠佣金近40億元，拖欠佣金主要集中在惠州和東莞的項目。為了追討佣金，家家順和中原分別將龍光地產和光耀地產告上了法庭。

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



■家家順企劃負責人唐小姐（右三）與龍光地產媒體有關人士（左三）商討拖欠佣金事宜。 李昌鴻 攝

### 中國開發商拖佣一覽

中介名稱	開發商及其樓盤	欠佣金額（人民幣）
中原地產大陸區	逾100家開發商	30億元
中原地產華南區	龍光地產龍光城、光耀荷蘭小城等	龍光200萬至300萬元，光耀2,000萬元
美聯深圳	逾10家開發商	欠佣數千萬元
港置	逾10家開發商	欠佣近億元（其中龍光地產龍光城欠200萬元）
家家順控股	龍光、光耀	龍光欠560萬元
世華地產	惠州10多家開發商	欠3,000多萬元
中聯地產	惠州10多家開發商	共欠1,000萬元（其中光耀欠200萬至300萬元、龍光欠100萬至200萬元）

製表：李昌鴻



自去年下半年以來，中國高漲多年的房地產市場便出現降溫，今年更是持續低迷，許多城市成交量暴跌四五成。其中深圳、惠州和東莞新房成交均跌了約四成。成交量大跌，影響了開發商資金的正常回籠，且建築原材料等巨大費用急待結算，但開發商又很難從銀行貸款，從而導致資金鏈緊張。惠州本地最大開發商光耀集團因資金鏈斷裂而陷於困境，業內人士稱其已被30多個合作方告上了法庭。

#### 資金鏈緊張 惠州東莞重災

開發商的資金鏈緊張也影響到為其代理新房銷售的下游地產中介，並造成了廣泛的巨額拖欠。由於惠州、東莞的地產項目因剛需未如深圳，成為開發商拖欠佣金的集中區域，記者從總部設在深圳的當地中介家家順、世華和中聯有關負責人處獲悉，分別遭開發商拖欠4億至5億元、3,000萬元和1,000萬元；其中，家家順涉及的開發商達到數十家，僅龍光城項目就拖欠佣金560萬元。

#### 中原遭拖佣近30億 佔四成

在珠三角有廣泛業務的港資中介也身陷其中。中原集團華南區總裁李耀智接受香港文匯報記者採訪時表示，截至目前，全國百家開發商拖欠中原集團的代理佣金總額已接近30億元，去年中原地產全國代理佣金合同收入為75億元。由此推算，中原集團遭拖欠的佣金佔其收入高達四成。李耀智還透露，龍光地產開發的惠州龍光城拖欠中原佣金200萬至300萬元，光耀地產則拖欠2,000萬元。「這顯然並非一個健康發展的行業應該有的表現。」他期望通過曝光這一現

象，促使開發商盡快支付久欠的佣金。

跟中原類似，港置地產董事總經理陳鵬向香港文匯報記者透露，因市場不好，十多家開發商欠其公司佣金近億元，約佔公司業務收入一成多，這些開發商和項目，主要集中在惠州和東莞，其中龍光城欠200多萬元，更有開發商拖欠佣金超過一年。

#### 深圳美聯遭拖佣數千萬

美聯中國也遭開發商拖欠巨額的中介佣金，只是該公司的母公司為香港上市公司，其中國區行政總裁張錦成不願透露具體金額，僅表示目前佣金結算還算正常。但深圳美聯物業董事總經理江少傑則透露，東莞、惠州超過十家中小開發商拖欠公司佣金數千萬元，有的更拖欠超過一年，開發商拖欠佔比達兩成。

有港資中介因員工未獲開發商付佣，導致公司與員工關係受影響。陳鵬告訴記者，現在市場低迷，成交量大跌，港置許多員工業務收入亦大跌，以前的佣金又得不到結算，他們要按月交房租和吃飯，如果沒有或者很少生意的話，他們底薪根本不足以應付其日常開支。許多員工迫於生計，聯合起來給公司施加壓力，認為是公司追討欠佣不力。

#### 中介沒錢墊付 三角債頭疼

「因開發商沒有給公司結算佣金，我們中介也沒有那麼多錢墊付給員工，公司因此面臨很大的壓力。我們也覺得很無奈，不停地找開發商追討佣金，但有的根本沒有結果，這種三角債關係讓人很頭疼。」他無奈地說。

## 奇怪理由拖佣 中介被迫開戰

在房地產市場中，開發商和地產中介是上下游合作關係，當房價上漲時，開發商積極尋求中介銷售樓盤，許多中介也大力拓展業務領域。但當市場低迷和房價下跌時，許多開發商卻因資金鏈緊張拖欠中介佣金。因久拖未結算，導致中介與開發商關係僵化，甚至被鬧上法院。

#### 唇亡齒寒 不願撕破臉皮



■李耀智 李昌鴻攝

為了避開開發商拖欠佣金，現時中國眾多中介減少新盤的代理銷售，將主力轉戰二手房市場。中原集團華南區總裁李耀智告訴記者，中原現在只與大型品牌發展商如萬科、金地等守信譽的開發商合作，對於中小開發商尤其是惠州東莞的開發商，則小心謹慎對待，不會輕易代銷其新盤。在減少新盤代理的同時，中原將主力轉向二手市場業務。

#### 側重夥有實力開發商

深圳美聯物業董事總經理江少傑也表示，因深圳總體供應較東莞和惠州少，需求又較大，令剛性需求大，美聯現在重點與有實力和有信譽的深圳開發商合作，且公司正加強二手房業務的租售業務，從而減少佣金拖欠問題。

家家順有關負責人指出，以前公司一手業務佔比近八成，隨着市場的變化和開發商資金的緊張，他們削減一手業務，目前一手和二手房業務各佔一半，以迴避開發商欠佣。

中聯地產負責人蔣先生告訴記者，他們幾年前已調整戰略，重點發展二手房業務，目前一手房業務比例僅佔一成，二手則佔九成，重點滿足中低端客戶的剛性需求。

#### 轉攻二手



■江少傑 李昌鴻攝

## 龍光指中介騙佣 家家順否認

### 員工哭訴：無錢醫胃癌母

目前樓市低迷中介生意很少，倘再加上開發商拖欠佣金，無疑是雪上加霜，尤其是家裡遇到親人患重病急等錢用的員工更是傷心欲絕。

#### 借遍親友 再也借不到

在家家順近600名員工圍堵龍光地產總部追討佣金時，記者遇到一位家家順員工胡小姐，她是湖南人，在家家順做了約6年。她說，她媽媽今年初得了胃癌，目前在醫院治療，費用高昂。胡小姐在

2012年10月開始銷售龍光城項目，因為勤奮、熱忱和認真，許多客戶買房都找她，她在2012年至2013年這兩年共有20多萬元（人民幣，下同）佣金，但到目前仍未結算。現在這筆錢拿不出來，她們家裡只得找朋友親戚借錢，已借了十五六萬元，但是這些錢快用完了，所有的親戚朋友也都借遍了，並且再也借不到了。

「我期盼龍光能盡早給我結算，讓我拿這些救命錢幫媽媽治病。」說到此時，她的眼淚忍不住滑落下來。她說，因樓市低迷，現在一個月只有



■龍光地產法務部負責人周先生（右）與家家順區域總監潘育成（左）協商巨額佣金拖欠事宜。 李昌鴻攝

2,000多元的基本工資，除了租金和吃飯，要省下一半給她媽媽治病。

記者在現場還採訪了家家順一位員工謝小姐，她稱自己為龍光城項目代理銷售共有30萬元佣金，很久沒有付給她，這對她的家庭、工作和生活帶來很大影響。

另一位謝先生也有3萬元的佣金沒有結算，現在生活費都快沒了。家家順區域總監潘育成表示，員工為龍光城銷售代理付出了很大的精力和貢獻，龍光地產該支付他們佣金，更不應逃避。