

## 1996年入行做地產代理 親歷行業規範制度化

## 朱達強



◆朱達強指入行26年來，最難忘的是1997年樓市炒風熾熱時，突然一場金融風暴殺到，炒家慘變「連環沉船」。

香港文匯報記者 攝

# 慶幸樓市由瘋狂變有序 單位成交前竟轉手9次



香港回歸祖國走過25個年頭，對於1996年入行的地產代理朱達強來說，感受尤其深刻。由「新鮮人」到今天地產界的「老手」，笑談26年來的感受，他最難忘當年樓市炒風熾熱時，見過物業在半年內被轉手9次，但突然一場金融風暴殺到，炒家慘變「連環沉船」。他曾試過多次在新盤售樓處通宵達旦工作。回看入行26年經歷的風雨，他與香港、與樓市一起走過高山低谷，見證代理發牌制度、一手條例等陸續實施，切身感受到一切都變得更規範，那些年的工作點滴，今天已成為他口中妙語連珠的悠悠歲月。

◆文：香港文匯報記者 顏倫樂

朱

達強1996年入行，26年來一直活躍於地產界，現在是香港置業的首席聯席董事。回想當初入行的原因，朱達強稱，在那個香港被形容為「遍地黃金」的時代，他也是跟隨行業容易掙錢，所以30歲轉行投身地產代理行業，就此開展了長達26年的行業旅程。

回憶樓市炒風熾熱的年代，他表示，從事地產代理的確收入不錯，月入輕鬆可達5萬至6萬元（港元，下同），但樓市也同樣存在着巨大風險。「1997年金融風暴樓市為何會跌得這麼慘烈？因為當時一些收入不高的人也以高槓桿入市，樓價下跌後供不起，導致樓市像骨牌效應般倒下，直到2008年後政府收緊了按揭，加強金融體系的風險管理，政府在這方面其實做得挺好。」

## 「簽個名就賺六位數」

朱達強說，當時炒家最愛「薄Cut」（即賺少少就離場）：「簽個名轉頭賺六位數」。

他最記得1997年曾處理一宗「摸9轉」的成交，涉及一個半年內極速被轉手9次的工廈物業，平均一個月換貨（物業成交之前轉手）多於一次，但最終因金融風暴，其中一名炒家涉及違約，於是在追討損失時，其他炒家就一環扣一環，最後集體「連環沉船」。

2003年「非典」是香港樓市的「分水嶺」，當年樓市泡沫爆破，樓價自1997年的高位暴跌了近七成，負資產宗數急增至衝破十萬大關，「2003年2月至4月份是樓市最慘淡時刻，當時發展商群起割價促銷，開價平過二手樓」。

他慶幸之後中央推出內地居民「個人遊」政策，香港樓市極速翻身，零售業回升的同時，買樓的人也多了，即使之後又遇到2008年金融海嘯，樓市的恢復速度仍很快。

## 回歸後行業制度趨完善

令朱達強感受很深的另一點是地產代理行業自回歸以來也日漸規範化與制度化。

1997年地產代理監管局成立，其後統一了「放盤紙」與「看樓紙」，1999年實施發牌制度後，一些行業陋習，例如「食價」等大幅減少，行業發展也越來越專業化。

隨著網絡資訊發達，現在樓宇買賣也更加透明，基本上只要在網絡搜索，許多相關資訊都可找到，包括估價、單位的交易資料、樓價水平等。

地產代理行業是一個「多勞多得」、「手停口停」的行業，也與樓市興衰休戚與共。

因此，幾乎每次樓市政策的推出，都會直接影響到代理的生計。朱達強還記得2009年政府推出一系列冷卻樓市措施，隨後又推出多項樓市辣招，大幅減少樓市成交量，2013年二手成交量更曾一度萎縮到「非典」時的水平。

## 一手例後銷售秩序平和

一手新盤銷售的「遊戲規則」也在近10年出現大幅度改變。

上世紀九十年代曾一度出現「排隊黨」，之後演變至電腦抽籤、派貨予代理促銷。

朱達強苦笑：「未有一手例前，為了促成交易，在售樓處可以叫到聲音都變沙啞。」

當年新樓賣通宵是司空見慣，個別新盤一個晚上更可以售出2,000多個單位，相當誇張，但隨著2013年一手新例的出現，銷售秩序已變得相對平和。

回說近兩年多疫情的影響下，樓市成交量減少，但代理持牌人數同時卻上升至歷史高位的約4萬多人，朱達強坦言行業生存空間不斷收窄：「以前5個人爭一張單，現在20個人爭一張單，做到的那個人就很『肥仔』（賺得盆滿鉢滿），當然是指佣金收得足來計。」

回望那些年的跌宕起伏，被問到有沒有想過轉行時，朱達強斬釘截鐵地說：「從來沒有，我覺得自己選擇對了行業。」

## 香港的未來在於融入灣區發展

展望未來，朱達強笑稱：「我今年55歲，應該好快退休，除非有特效藥可以返老還童啦。」他相信，香港的未來將會與大灣區發展息息相關，並會由科技帶動向前邁進。他說：「大灣區概念很厲害，在可見的未來將成為全世界最大灣區，跑贏美國、日本的灣區，但這還需要時間。要知道競爭永遠存在，不進則退。」

### 一直留意灣區投資機會

大灣區發展勢頭正盛，朱達強表示，過去因為擔心「隔山打牛」（無法常去內地管理物業），所以並沒有在內地置業，但看好未來大灣區發展，自己也一直在留意投資機會，近幾年珠海樓價已上升了不少，例如珠海金灣機場一帶，留意到未來發展不錯，正等待適當時機入手。

朱達強在入行前的1988年左右，就曾經到內地與朋友合資開酒樓，也曾在內地酒店做餐飲部經理，多年來見證內地經濟的騰飛：「疫情之前也曾到內地消費，幾年下來城市面貌已有很大不同，許多地方的發展越來越好。曾經有客人打算在內地尋找投資機會，自己也因此到過前海、南山區等地作實地了解，看能不能幫忙「牽線」等。」

他表示，過去25年內地與香港一同向前，內地許多制度從無序走到有序，看到內地一直在改進，例如保護資產、醫療福利方面就有很大進步。與此同時，內地對香港也一直有政策傾斜，確保香港繁榮穩定。他說：「社會穩定，政府有能力解決民生需要，市民才會力爭上游，看得到將來，見得到希望。」

中央領導人近年非常關注香港同胞的住房困難問題。朱達強認為政府現在正一步步改善市民居住條件，近期為新推樓盤設下單位最小面積280平方呎的限制，但又認為解決房屋問題的根源並非降低樓價，而是要將公私營房屋市場完全切割。他說：「投資民生一定是虧本買賣，但政府要為此擔起重任，有膊頭、有腰骨去幫助上車人士。」

### 冀藉科技推動行業數碼化

除了融入大灣區，利用科技推進未來發展也將是香港下一步方向。朱達強以他所在的公司「香港置業」為例，從他入行初期的「實體看樓」，今天已發展到「VR實景看樓」。而近年疫情下，線上找樓放盤趨勢更明顯，為此，2020年香港置業將官網及手機應用程式全面升級，結合樓盤及客戶大數據，透過AI個人化演算法系統去配對客人，把新科技帶進傳統行業。



◆朱達強相信粵港澳大灣區在可見未來將成全世界最大灣區。

香港文匯報記者 攝

## 代理辛酸無人知 感謝家人體諒

地產代理因為工作性質，被不少人認為工作輕鬆待遇高，也因此招來不少負面評價，但代理背後的辛酸卻不為人知，常常會遇到業主臨時反價、失蹤，很多時候都變成「白做」，其實代理卸下面具也只是個普通人。回想多年的工作生涯，因為隨時要早出晚歸，朱達強感謝妻子的體諒，在他背後撐起整個家。

### 凌晨簽約 客戶逼飲六罐啤酒

朱達強的兒子現已廿多歲，問到代理工作有時壓力相當大，要同時面向客人、業主，又有行家間的競爭，如何平衡工作與家庭？朱達強感慨地道：「只能靠老婆，生小孩後許多時候都要靠她照顧小朋友和家裏人，因為我們這一行隨時要早出晚歸。」



◆朱達強曾被買家半夜叫去大富豪夜總會簽約。

資料圖片

朱達強回憶1997年的「炒樓時代」：「當時收訂送訂，客人也不會跟你說銀碼，他們要面子，說晚點通知你時間地點，然後凌晨兩點叫你到大富豪（夜總會）的房間找他，進去後叫我不說話，先喝完六罐啤酒。我隨意喝了一點就說『我不行了真的醉了，還是先簽合約吧』，之後簽完就走，都是這樣的。但今天這種情況已很少見了。」

### 逾億成交拉扯3個月 幾乎告吹

近年令他最忐忑的一次，是2017年促成啟德新盤一宗逾億元（港元，下同）的成交，他原本滿心歡喜，但後來買家發現單位的一些設計問題，要求發展商更改設計或更換單位，為此他與買家和發展商足足協商了3個月，最後發展商同意讓步，買家也買到另一心儀單位，事情才得以圓滿解決。

「那3個月裏心情好複雜，促成這宗交易與否，結果天差地別。」他說。

訪問間也談到他的高光時刻，他與個別內地客熟絡，曾協助他們在一個黃大仙新盤掃入26個單位：「內地客來港買樓曾經很大手筆，以前新盤還是派貨時代的時候，他們一來就掃入2圈（2層）貨，每天都一億多元、兩億元地買。我那一次的經驗，是他們一堆朋友組團來買，我要兩間，你也要兩間，之前其他新盤銷售時也時常看到他們的足跡。」

但他不認同是內地客推高香港本地樓價，認為近年香港樓價上升的元兇，其實是2008年金融海嘯後。

全球化寬鬆導致資金大量買入資產：「美國『印鈔票』，搞不起自己的內需，也搞不起自己的生產力，但就導致資金去『炒樓你』，所以資產類一定會升。」

## 金融風暴損手 自此不再炒樓

香港炒樓風氣在1997年達到頂峰，朱達強作為一名地產代理，不諱言當年也有參與其中，他曾以300多萬元（港元，下同）買入一個單位，最終以100多萬元賣出，虧損近200萬元。

他說：「當時想法也不全然是要炒賣的，如果炒賣的話，跌10%會立刻走，當時不繼續持有的原因，是因為過得了1997年金融風暴，也過不了2003年的『非典』。」

朱達強入行後兩到三個月已成功成交，1997年全年佣金收入已達數十萬元，「當時賺錢容易，即使跌市，自己也覺得樓市會重新上升，1997年是個『神話』，銀行沒有正面信貸資料庫，借錢相對簡單，當時覺得買到樓就一定妥當，即使樓價下跌也好，眼裏看到的是每三年一個循環，只是沒想到1997年之後再來一記『非典』」。

回想「非典」時的市面，他形容「相當可怕」：「走出街沒有半個人影，商場沒有人，發展商都劈價賣樓，當年YOHO Town才賣90多萬元。」

面對逆境，他亦表示無可奈何，「當時只能夠咬着牙繼續工作，旺市有旺市做法，淡市有淡市做法，大家都這樣。」

經此一役，朱達強坦言自此再沒有心

思炒樓。翻查資料，YOHO Town於2003年7月開售，當時新地採用低價策略推售，希望「薄利多銷」。

### 嘆新一代不了解「高息」

首批16個公開發售單位，即供平均呎價為1,560元，最低呎價為1,399元，入場費僅73.7萬元，曾創下亞洲金融風暴爆發後銀碼最低及香港回歸後入場費

最低新盤的紀錄。香港處於低息時期已超過14年，新入行的代理可能無法想像1997年時息口有多高。

朱達強說：「當年買賣物業與今天分別很大，最優惠利率是9.5厘，最平利息是P+1.75厘，合計是11.25厘，在當時已經屬平利息了，聽老一輩說，上世紀八十年代時，供樓息口曾高達20厘至30厘！」



◆由於銷售期撞正「非典」，YOHO Town 2003年開售時採用低價策略推售。

資料圖片