

自創「留夜」先河反轉行業生態 不怕蝕底貼心服務突圍 由欠債到撮億元大刁 金牌代理成功路

財經人物

台上一分鐘，台下十年功。他不是演員，也不是運動員。他由年少氣盛致負債累累的落水狗，窮途末路下走入地產代理的征途，意外地扭轉人生。走過高山低谷、嘗盡甜酸苦辣、錯過與家人最美麗的風景，經歷千錘百煉，攀上山頂、中半山、大西半及南區等整個片區的一哥寶座。

他用數字說話：代理生涯促成多宗億元大刁，由山頂大屋到一客購入西營盤縮城峰30多伙，戰績彪炳，成就自己連續20年奪得最高營業額董事（其中

18年摘金）殊榮；創下有3年的營業額最高超過6億元，兩個紀錄至今無人能破。

強將手下無弱兵，他旗下100支隊伍共逾800名員工，最少30個下屬平均年薪達200萬元，「搵食指數」達A+評級。

一步一腳印！他用汗水及努力鋪砌金牌代理之路，打造自己的傳奇舞台，由猶如荔園的小劇場晉升到紅館，再打入演員及運動員夢寐以求的啟德體育園。他是地產界無人不知的金牌地產代理——中原地產西半山首席營業董事李巍（人稱阿鬼）。

大公報記者 梁穎賢



▲中原於1月尾舉行周年晚宴，李巍再下一城，勇奪2025年最高業績董事。

奮鬥篇

李巍的奮鬥故事是很典型的港式勵志熱血劇，出生於江蘇的他，孩童時代跟隨家人來港，到步不久，李媽媽帶同他一齊睇樓覓寓居。對於看的第一層樓或看過多少樓，李巍笑言無甚印象，反而最深刻是睇樓要付費。當年睇一次樓要給業主20元開門費，以80年代末物價來說，足夠一客午餐。當年入世未深的李巍，完全無法理解這種操作，好奇心沒令他向大人討教這種遊戲規則。反而天生數口精的他，心想「開一開門就有錢賺」有點匪夷所思。以為賺錢就是「開一開門」的概念植入潛意識，亦埋下他當上金牌代理的第一個伏筆。



▲攝於1998年，當年由中原老闆之一的黃偉雄（右）頒發傑出員工獎項。

面對巨債，李巍沒有氣餒，反而積極想辦法拆彈。突然記起小時候跟媽媽睇樓要付開門費的經歷，又適逢1996年正值樓市大時代，幾乎全民皆炒，李巍認定地產代理是搵快錢的最佳捷徑，持着一副「打不死」的精神，於是加入中原地產投身代理行業。

見工後順利獲中原聘請，被派到西半山分行由低做起，憑着數年累積的從商經驗，令李巍極速適應新環境，加上不怕蝕底及勤勞，早晚夜收，一邊應付帶客睇樓的主流業務，一邊體貼地為客戶的起居日常伸出援手。

幫家長排隊取入學表 陪看醫生

李巍表示，西半山屬港島傳統名校區，每年學校招生日均變成大家長日，大批家長湧到學校排隊索取入學申請表，有時家長分身不暇，李巍會利用私人時間主動代勞，又或充當保姆接送客戶子女上學，甚至陪伴客戶看醫生，對於客戶種種需要也來者不拒、逐一照辦。

就是這種不怕蝕底的性格，以及專業獨到的樓市分析，成功打動客戶芳心，在行內逐步建立口碑，客戶們也很樂意向他轉介生意，結果一傳十傳百，四方八面的用家及投資者均找他，客戶群越滾越大，為自己的雄厚底打下鞏固基礎。加上他

一口流利普通話廣結內地客善緣，只用了三個月便還清債務。

李巍還債後沒有放軟手脚，反而比以前更加搏殺。雖然入行的翌年，即1997年亞洲金融風暴爆發，樓市出現連續7年斷崖式下跌，不少大炒家破產，多間代理行執笠或易主，不少代理炒樓欠下一身債，唯獨信奉一分耕耘一分收穫的李巍，在風口浪尖中仍然屹立不倒。

李巍透露，成功要訣之一是擅於觀察市場動向。當時全港代理行於傍晚6時便落關收舖，但當時不少診所於晚上8時才開門，一班醫生收診後要睇樓便摸門釘，心水清的他發現到這班滄海遺珠，靈機一觸自創「留夜」先河，同事們收工後，他選擇獨自留在分行接客。

皇天不負有心人，留夜策略於1998年樓市蕭條時殺出血路。不但有醫生Walk In（無預約直接入店），甚至連於蘭桂坊消遣完的外籍人士也被他撈獲，成功做成「留夜」第一刁。久而久之做出成績，全行紛紛跟風，將收行時間延遲至9時半，一直維持至今。一個30歲出頭的小伙子居然反轉全行的生態環境。

李巍更親手提升西半山的豪宅定位。他笑言，



▲「李家軍」早已建立默契，戰績標骨，李巍絕不待慢手足，趁淡市時與團隊外出放鬆。

90年代的西半山並不是什麼豪宅區，相反區內舊樓林立，整個區並不起眼，於是他改變買賣雙方對地區的觀念，擴大西半山的劃界，將西半改名為大西半，深化「豪」的感覺。其後適逢特區政府興建登山電梯，整區隨即大蛇變，樓價也直線上升，奠定了大西半的豪宅定位，新盤價動輒數萬元。

領軍港島半壁江山 下屬逾800名

多年的深耕細作造就事業步步青雲，李巍2005年進身董事行列，翌年即摘得個人首個最高營業額董事獎項，每次「打盤」的指揮若定，盡顯調兵遣將的才能，自此連續20年均獲此殊榮，其中18年摘金。現時是山頂、南區、西半山、中半山及西南區一哥，統領港島半壁江山。麾下「李家軍」壯大至多達100支隊伍合共逾800名員工，他的發跡地西半山則佔48組，共約400人，市佔率達55%。

李巍的神奇業績不但成為「李家軍」的精神領袖，連對手亦被臣服，有行家更冠以「李帝」之名美譽他的神奇之路。

李巍曾有3年的營業額高逾6億元，帶挈團隊及公司佣金大豐收。對於被問及年薪是否如外界所傳的數以千萬計，李巍笑言「當然不說給你聽！」不停左推右搪，被多次追問下為求甩身卻出賣下屬的「搵食指數」。「給你作參考，其中一名出櫃最高的前線，曾經年薪達2000萬元，有曾經有250個前線平均年薪80萬至90萬，有30個月薪達200萬元，你自己慢慢估吧！」記者再度追問：「即是你收入多少啊？」李巍開玩笑地說：「不能說啊，讓母親知道我的收入，又要我買樓了！」



▲李巍帶領的團隊範圍達半個港島，包括山頂、南區、西半山、中半山及西南區。

通宵賣樓冷落嬌妻 錯過兒子畢業禮成憾事

家庭篇

地產代理經常給人一種錯覺：收取高佣，卻又缺乏看得見的服務。實際上，代理提供的服務比較抽象，而且有外人不知的辛酸。金牌代理成名之路絕不易行，事業心重的李巍，曾因忘我「打盤」差點賠上家庭。

一手住宅物業銷售條例實施前，新盤推售毋須提供樓書、價單及銷售安排，可以在「三不提供」兼無預警下突擊開盤。發展商通常採

取俗稱「派貨」的模式發售，即向每間代理行派出不同樓層的單位，並提供若干參考價，然後各自修行，不時要通宵賣樓。對於最難的一役，李巍沒多想即吐出「貝沙灣」三個字。

貝沙灣是港島南大型豪宅屋苑，當時開售時為全港代理兵家必爭之地。貝沙灣發展商在屋苑搭建豪華展覽廳，裝置巨型帳幕及擺設名貴轎車，間中又有香車美人進行軟銷，李巍亦作好心理準備隨時開戰。果然不出所料，某日接到發展商突然來電即時開波，馬上要到貝沙灣集合進入作戰狀態。

累了睡示位 餓了吃乾糧充飢

李巍猜到要通宵賣樓有家歸不得，並熟知自己要求，一旦「打盤」便進入忘我境界，於是致電愛妻如實告知，叮囑不用等他歸家。誰知此通話出乎意料令太太離家出走。

前後過了三日三夜的非常生活，廢寢忘食寸步不離，累了便到示範單位補眠，餓了便吃點乾糧充飢。李巍坦言：「係難頂啲，搵食無計啦！」

第四日終於回家，因為太累入屋便倒頭大睡，當時還未發覺太太不在身邊。昏睡了一日一夜，醒來等足大半天始發覺太太無影無蹤，

才感到不對勁，於是向太太身邊聞密入手打探其下落，輾轉得知原來太太當日接到他的電話後，思疑他藉口「打盤」實質在外拈花惹草，一怒之下跑回娘家。打盤密居間中調停及花了一番唇舌哄回老婆後，承諾日後無論多忙，定必抽時間一日一電給足安全感。

家有嬌妻外，李巍育有兩名帥氣「小鮮肉」，與兩兒一直以朋友式相處，會跟他倆分享心事，一家人感情融洽。不過亦因為自己埋頭苦幹，兩度錯過大兒子在美國的畢業禮，兩張畢業照均獨欠他一人，李巍坦言是人生一大憾事，對兒子有說不出的內疚，難得他生性，理解父親工作的處境，反而調轉安慰，還搞笑地在家中露台上畢業袍，一家人補影畢業照，笑中有淚的尋常百姓家軼事，剛烈的「李帝」也有柔情一面。

長時間工作及應酬的付出，換來家人安穩生活的回報，即使有時迫不得已缺席家庭聚會，幸好得到體諒，回頭看一切也是值得。當然，李巍亦明白工作重要，但親情價更高，盡力做到兩者平衡，工作之餘必定抽空與家人團聚，一有時間會與太太遛狗談談情拍拍拖，每年均出外旅遊偷得浮生半日閒，一家人沿途欣賞美麗風景，雖平凡但快樂。

服務篇

說到售後服務，李巍坦言為商之道一定不能忽略。團隊對港人及內地客有兩套待客標準，此舉絕非親疏有別，純粹從人性角度的實用層面出發。對於來港買樓或打算落地生根的內地客，大多人生路不熟及缺乏照顧，李巍會扮演官公竹角色提供特別照顧，最實用是向內地買家送贈裝滿與日常起居相關應用程式的iPad，例如交通工具、銀行、食肆、政府機構及公用事業等，甚至是升學指南也一應俱全，方便內地買家解決相關問題，好讓客人一機傍身倍感安心。

李巍的慷慨並非只限送iPad的層面，還試過幫內地客交電費。因為疫情，香港實施了隔離政策，一名經該行買入山頂超級豪宅的內地客，於簽約之後返回內地，大屋亦展開裝修工程。豈料疫情爆發，內地客未能來港，屋主怕山頂潮濕叮囑李巍「睇實」間屋兼要長期開冷氣，他照著辦，將全屋冷氣按上「ON」，單是一個月的電費便數萬元，由促成相關成交的下屬代交，一直到2023年通關，該內地客容終獲放行來港收樓，亦牙齒當金使，爽快向下屬清還40多萬元的電費。

助覓廚師 赴豪宅到會煮泰菜

搭通天地線的李巍，幾乎是沒有解決不了的難題。試過有位住山頂號稱亞洲分層樓王的豪宅，於疫情期間欲與朋友飯敘品嘗泰國菜，卻因當時實施食肆6時後禁堂食措施，於是拜託李巍為他打點。李巍接到「柯打」後不敢怠慢，立即與同事驅車前往九龍城，兜了一圈見到有間專做小食外賣的士多仍在營業，主廚是正宗泰國人。李巍已無暇細想，隨即與下屬奔往該名泰國女士報價：「2萬元一團6個人連廚師工具到會，做不做？」「信不信我，信我上車去到會地點」。奇怪大素未謀面，只講兩句，該名泰國女士居然大膽跟陌生人走，李巍即時幫手搬煮食工具，3人連跌帶滾上車，最後順利完成任務。

不少舊客因為李巍的可靠和慷慨，很受內地客得寵，不少內地客會將李巍推薦予朋友。原來內地文化向朋輩間介紹有實力朋友，等於往自己臉上貼金，是一件很體面的事，故李巍在內地群越來越吃得開。

疫情代交40萬電費 贏得內地客口碑



▲李巍獲新地邀請參加本地單車賽，衝線一刻進行運動員式敬禮。

愛上單車速度感 組「李家軍」參賽

嗜好篇

破風，就是一次又一次超越自己的過程。李巍不知從何時開始愛上踩單車，由踏上價值數萬元「戰車」的第一天，從此愛不釋手，享受踩車的速度感、衝向目標的成功感。

除非不做，一做便徹底瘋狂愛上。李巍愛踩單車達到「不顧命」的程度。曾經一次大炒車撞斷盆骨，性命雖無大礙但傷勢不輕，要靠拐杖借力，足足養傷大半年，康復後行路也是一拐一拐。不過，李巍傷癒後立即與愛兒及同事，重上

「戰車」，追回失去的半年。

由新手到老手，屈指一算，李巍有10多年車齡了。生命影響生命，就是這份不認輸、不低頭的執著感染了同事，一個一個加入他的破風兵團，「李家軍」跳出地產界殺入單車界，團隊亦趁出車期間進行團建，深化之間聯繫及感情。

新鴻基地產連續多年贊助本港單車節，並邀請李巍參賽，由於平時訓練有素，輕鬆完成賽事，衝線一刻的右手放頭運動員式敬禮，單手揸車的英姿，一個字，「型」。