

# 抗擊 新冠肺炎

## 逆境自強

新冠疫情大爆發，經濟差失業率升，加上嚴格的社交距離措施，業主不想被壓價及拒絕開門導致成交疏落，可以想像靠促成交易賺取佣金的地產代理，在疫下要促成一單成交有多困難。美聯物業助理聯席董事林學勤接受香港文匯報訪問時分享，疫情之下代理生意大受影響，他們分行生意一度下跌七成，為「疫境」中求存，他們把工作帶到網上，除了用線上會議簡報工作外，更要讓自己成為 YouTuber，分享樓市以及各種的話題，擴大知名度及發掘潛在客戶。

◆香港文匯報記者 黎梓田

# 疫境生意跌七成



◆林學勤的YouTube頻道不只談地產相關題材，也涉獵生活不同範疇。

# 代理求存 變 YouTube

在東涌工作的林學勤於訪問中指出，大體上代理面臨的問題是，客戶因為疫情而認為樓市有一個深度的回調，客戶還價幅度深，但實質上真正肯減價的業主已在第五波疫情爆發時減了下來，所以盤盤很少，買賣雙方期望相差大，導致「拉鋸」。目前的情況對新入行、欠缺議價技巧的代理新手，要促成交易非常困難。

### 製作VR睇樓片非人人擅長

林學勤提到，分行在疫情最嚴重的時候，生意足足少了七成。實體睇樓的話，業主因害怕染疫不願意開門，所以導致本身可以睇的單位更少，從而增加銷售的難度。在網上睇樓方面，公司做VR睇樓，但同事也要時間上去進行拍攝工作，成效是有的，但對於年紀大的地產代理一般不懂製作VR的短片，「收客」變得困難。

疫情之下代理要促成一宗成交難度大增，能促成買賣的代理也是要下不少功夫。林學勤舉例指，團隊近期促成一單一手盤揚海成交，涉資約3,000萬元，客人在第1 Round抽籤的時候因籌款較後，雖然到了揀樓廠但失

望而回；而第2 Round雖然是「天字一號籌」，但客人竟然入了竹篙灣隔離，其後又轉介到醫院，團隊同事在這段時間每日主動關心客人，最終感動客人出院之後透過同事購入了一個單位。

而二手難忘的成交個案，他舉例團隊曾經做一個映灣園的單位，客人還價的幅度很深，團隊同事亦希望幫買家爭取「靚價」，業主初時都不想賣，為了感動業主，團隊同事更遠赴馬鞍山，而團隊的分行在東涌，可謂之「一東一西」，而同分行另一團隊的經理為了團隊能夠在疫下開單，主動提出幫手駕車接送同事，並作戰到深夜，最終促成這單二手交易。

### 開設專頁接觸新客機會

對於今次疫情對代理行業的影響，他認為住屋始終是必需品，就算在疫情最高峰時影響也比其他行業少，而他的工作最大改變是因為疫情導致大部分的同事未能上班，影響營運工作，但其後開始將模式轉變，採用更多網絡化的管理工具，包括經常化地使用 zoom meeting 做日常管理同產品資

訊 briefing。而因應這個疫情，他也開了一個 YouTube 專頁「樓市卡樂C」去進行營銷、招聘及組織軟銷推廣工作，將工作帶到網絡平台上，也為他帶來了接觸新客的機會。

他也分析指，發展商之前因應疫情，近乎全部停止了推盤，政府4月20日將放寬限聚令，發展商自然是急不及待地進行新盤推售工作，始終各大發展商除了要追業績之外，也希望不錯過即將到來「遲來的小陽春」，故他認為各大發展商會在這個感染人數下降的時候，不排除以爭先恐後的姿態將各自的樓盤出售，因此估計更多新盤會於「清零」後馬上進行推售工作。

林學勤透露，過去這一段時間無新盤推出，同事也積極做好與業主的公關工作，並準備好盤源「備戰」，把一些網盤放在不同渠道，增加接觸到客戶的機會。他也透露新盤開賣時，因為估計示範單位人數眾多，所以會要求同事戴好口罩，每天早上出門前也要先做快測，而分行同事能夠打針的都已打針，希望令到每一位客人都有安全感。

### 經驗之談

## 靠「時間管理」 10年由散仔變董事

林學勤在2011年入行，當時21歲，而2015年時半年業績達到過百萬元，之後在澳洲短暫 Working Holiday (工作假期) 開闊眼界後，憑個人努力升任分行經理、分行主管等，並於2021年2月份升任助理聯席董事，他的秘訣就是做好時間管理。

### 要有熱誠 快速回答疑問

短短6年的時間升任董事，他分享自己的職場心得就是要有熱誠以及快速回答客戶的疑問，而他在疫情下每天都堅持要以身作則，例如早班9點30分，他早一小時8點30分便回到公司，以便最快安排好當日工作；而管理之道是有教無類，在東涌及葵青區亦曾教導了超過100個同事。

作為地產代理，對未來樓市面對鏡頭總會有『食螺絲』的表現，我希望克服自己面對鏡頭的恐懼，再者我也希望聘用更多有志拍片的地產朋友加入。」

不過，地產代理行業講求多勞多得，因此工作量也不小，如加上自己經營一個 YouTube Channel 會更加辛苦。林學勤直言，辛苦是有，因為沒有長遠的相關技術人員，而自己只是在朋友那裏學習了數小時之後，膽粗粗自己「落手落腳做」，而且每套片都是自己創作出

亦有一套自己看法。他認為，始終就現時來說人口結構以及息口等原因影響輕微，而香港的樓市是以政策作為主導，「波叔 PLAN」一出，相信刺激換樓鏈，雖然對地產代理來說自然是一個考驗，但同時也是一個機會，正是因為疫情，買家才有望以一個較低的價格去購入心儀的單位，同時身為地產代理也可以在這個機會下好好磨練一下自己的銷售技術。

◆美聯物業助理聯席董事 林學勤

## 曾出版4部小說 YouTube頻道內容廣泛

林學勤除了是一個地產代理外，小記也發現他曾經寫過小說，可謂名副其實的多才多藝。他分享道，他其中一個小說作品其實是一個系列，一個約25萬字的系列，共四本言情小說，《初春之雨》、《夏雨狂潮》、《秋下回憶錄》、《冬雨未來式》，作品也曾經在網絡上發表過。

林學勤說：「其實寫小說對我來說是一種自我審視的形式，在過去，當下，以及未來的一種心境提煉，除了對我的

地產工作有紓緩壓力的作用之外，同時也是一個渠道思考人生哲理。」

林學勤指，寫小說的經驗對他拍 YouTube 前的寫稿工作發揮了很好的作用，只要坐在電腦前，思潮就會一湧而上，這都是有賴於過去寫小說的功底。

林學勤也提到，他的 YouTube Channel「樓市卡樂C」涉及樓市、生活，甚至涉及一些地區規劃、樓盤風水等議題，題材也相當豐富，並不是單純「叫人買樓」般簡單，有別於一般的樓盤介紹。他稱，未來會加入更多的元素，包括大灣區，也不排除大膽一點加入一些個人對於樓市的評論，而這些評論希望是尖銳同時能夠引起話題性，增加與潛在顧客的互動。

### 自己拍片剪片 多勞多得

他又分享道：「有幾個原因我想經營 YouTube Channel，一來我希望透過生活化的網絡傳播，讓更多觀眾了解我，其次，我對人的 Briefing 十分精彩，但

## 中原5人團隊 逆市月做24宗成交

香港文匯報訊(記者 黎梓田) 今次第五波疫情來勢洶洶，單日確診人數逾5.6萬宗，可謂人人自危，全城風聲鶴唳。樓市交投自農曆新年過後就十分淡靜，發展商亦紛紛延後推盤，一手交投陷於停頓，加上政府收緊防疫措施，實體睇樓活動大受影響。面對如斯困境，部

分地產代理未有坐以待斃，而是隨即轉陣至網上平台，吸引更多潛在客源，其中有個代理團隊僅得5人，上月仍能做出逾20宗主區二手買賣及租賃成交，殊不簡單。

### 自購攝影器拍攝樓盤

機會不是別人給的，而是自己創造的。一手交投停滯，生意的重點就落在二手市場。在將軍澳工作的中原地產高級分區營業董事柯勇 Oscar(小圖)見狀隨即轉陣，與團隊積極發展網上放盤，拓寬客源。柯勇指，旗下團隊雖然只有5人，但面對疫境，上月仍能創出24宗主區二手買賣及租賃成交，平均每人開到5張單以上，表現可算滿意。

他指出，疫情下最大的困難是業主不願開門，或者睇樓「唔夠腳」，因此會跟隨公司指引做足防疫措施，帶備鞋套及消毒用品與客人一起睇樓，客人睇樓模式亦有所更改，同時令業主放心。

柯勇透露，團隊上月交投當中，仍有4成來自熟客轉介，餘下6成均來自網上放盤，客人以年輕客及三人家庭為主。他也指，為了發展網上放盤，團隊也花了數千元購置拍攝器材，務求將單位細節更清楚展示出來，而此舉亦令客戶目標更加清晰，決定速度加快，本來一個租賃個案要3至4日，而發展網上放盤後，客人只需1至2日就能決定，加快開單的效率。

### 大埔代理 單月佣金破百萬

在大埔工作的中原地產資深分區營業經理趙愛蓮(小圖)的團隊同樣能夠在疫市下開單，於3月份錄得超過100萬元佣金。她向記者分享道，關鍵是與區內業主及買家一直建立良好關係，因此能於疫境下自強不息，在市場欠缺一手盤下，努力做好二手深耕工作。

趙愛蓮又指，踏入4月份，疫情開始好轉，本月政府亦將放寬部分限聚措施，各類經濟活動逐漸回復正常，不少買家加快入市，怕遲買更貴，料本月下旬開始發展商會積極推盤，樓市小陽春已確定，希望團隊今年再創好成績。

## 網上睇樓夠精細 客戶隔空扑棧

香港文匯報訊(記者 黎梓田) 第五波疫情下人人自危，業主、買家及租客都怕染疫，令實地睇樓活動近乎停頓，幸好近年代理行大力發展網上平台，今次在疫市中發揮作用。上水有租客透過代理的App預約睇樓功能，短短數

天已決定承租，另有將軍澳日出康城買家亦透過平台睇樓，與業主磋商價錢後，在無實地睇樓下購入心頭好。借助互聯網維持經濟運行，相信可為買家怎樣疫市突圍帶來一定的啟發。

### 外區客9300元承租彩蒲苑

利嘉閣地產高級聯席董事黃靜顏(小圖)最近促成上水居屋彩蒲苑B座中層4室的租賃成交，屬於1房開隔。單位日前以9,300元獲承租。黃靜顏補充，租客為外區客，透過該行真盤源 App 預約睇樓，短短數天已決定承租。雖然租客並不熟悉該區，但透過該App的單位及地區介紹短片，便能快捷地掌握屋苑特色，承租心水盤。

### 一號銀海三房戶1650萬成交

另一邊廂，利嘉閣地產高級分區董事余浩維亦向記者分享，該行客戶董事黎家榮(圖右)及客戶經理鍾沅玲(Iris,圖左)最近促成與運站一號銀海2座中層C室的成交，屬3房套開隔，外望海景，成交價1,650萬元。余浩維指，一號銀海可供睇樓的盤不多於10個，加上銀碼較大，一般而言不易促成成交，不過該行的真盤源平台能讓客戶清楚了解樓盤特色及內容，加上代理們全程跟進個案，故能在疫市中開單。



### 減價100萬 90後買領都四房

利嘉閣地產分區經理蔡庭勇表示，該行客戶董事趙君陽(上圖右)及物業顧問葉慧珍(上圖左)最近促成將軍澳日出康城2期A領都1座(右翼)低層D室的成交，屬4房套連工人房及工人廁開隔。業主原開價1,200萬元，三月疫情嚴峻時減至1,160萬元，再經一輪磋商後以1,100萬元成交，累減約100萬元或8.3%，折合實用面積呎價約11,259元。蔡庭勇補充，買家是年輕90後，尋找四房套盤已有半年，一直未找到心儀單位。直至選用該行真盤源平台，經代理介紹上述單位，與業主磋商價錢後，沒有睇樓下仍購入心頭好。



### 西九龍代理 首季業績190萬

在西九龍工作的中原地產首席分區營業經理程智聰(小圖)的情況亦類似，他的團隊亦是透過網上代理平台發揮的作用，首季業績達190萬元，可算得來不易。程智聰表示，第五波疫情來勢洶洶，旗下團隊並肩作戰，於靜市下，第一季仍合共做出逾30宗主區二手買賣及租賃成交，表現優秀。踏入4月，樓市迎來轉角市，二手交投明顯轉旺，多個新盤亦準備排隊登場。他亦跟團隊做好心理準備，相信只要疫情持續受控，累積多時的購買力會全面釋放，樓市交投會進一步升溫。

