

# 1997年入行 乘上樓市快車



作為地產代理的一員，李巍剛巧是回歸年1997年3月樓市高峰期加入代理行業的，至今廿五年，對樓市的變化感受殊深。他當年因為做生意欠下債務，聽聞做地產代理可以搵快錢，於是加入中原，正好趕上了香港的地產熱潮，也開啟了他在代理界金牌經紀的傳奇人生。由前線做到董事，目睹過2003年「沙士」時醫生買家安排身後事，也見識了有內地豪宅掃貨百伙，他最大的感悟是：「香港是14億人的市場」，相信樓市需求在未來仍然十分旺盛。

◆文：香港文匯報記者 梁悅琴／圖：香港文匯報記者



▲李巍自1997年樓市高峰期加入代理行業至今，對這廿五年樓市的變化感受很深。

# 金牌經紀李巍：香港是14億人的市場

李巍自小在江蘇長大，由內地移居香港。他在接受香港文匯報訪問時憶述：「第一次接觸香港地產是1988年，1989年，當時陪媽媽睇樓。當年睇樓是要畀睇樓費的，每間要畀20元！」上世紀八十年代末，中英簽署了聯合聲明，香港前途問題落實，樓價重新起飛，「當時樓市炒風好熾熱，我都在紅磡黃埔花園開售時做過排隊黨！每個人頭，可以分到1,000元！」

不過，令李巍真正走入香港地產代理行業的主因，原來是他曾到哈爾濱做生意一年，誰料生意失敗，還欠下一筆債。「當年香港樓市火熱，1996年、1997年可以說是香港地產大時代，無什麼職業比做地產代理搵錢快，我於是1997年3月加入中原，開始做地產代理，趕上地產熱潮。」

1997年香港樓市進入大時代，炒家當道。「一開始做地產代理時，都是協助用家四出睇樓，但看到分行內的師兄、師姐不用與客戶四出睇樓，收入卻比自己高！」「原來當時炒家買樓不用睇樓，代理行放置的臨時買賣合約早已簽訂，只留空地址一欄，買家看中單位即可簽約，而且當時還可摸貨（成交前已轉讓），交投氣氛十分熾熱。」

## 亞洲金融風暴 股樓炒家齊爆煲

然而，1997年10月亞洲金融風暴殺到，之後香港股市及樓市急瀉。1997年高峰時不少炒家，包括專炒豪宅或舖舖的秦錦釗、「神童輝」羅兆輝、出沒於嘉湖山莊的羅開福等，於樓市爆煲後紛紛壯士斷臂，更遭銀行入稟追債。市場更掀起代理行結業潮，其中1996年擁有約13間分行的大福行，1997樓市爆煲後便清盤收場。

李巍說，幸好自己入行時都是靠用家，習慣了四出睇樓，未受太大影響。相反，不少當年靠炒家搵食的師兄、師姐因適應不過來，被市場淘汰，不少代理其後都轉行了。

2000年李巍由地產代理升任西半山分行管理層，經歷過亞洲金融風暴，發展商開盤，一時難以估計市場的承接能力，當年新地與信德等合作的薄扶林寶翠園開售前夕，其中一名發展商代表找李巍商談。「當時發展商不知如何定價，於是找我幫手草擬一份價單，並將該份價單向其他合作夥伴進行游說減價賣樓。」

## 醫生憂染「沙士」 急買樓界太太

不過，樓市低處未算低，2003年「沙士」令樓市雪上加霜，樓價自1997年高位累跌達七成，負資產曾高達10.5萬宗，要到2012年第三季，所有負資產個案才被完全消化，前後歷時近十年。而2002年「孫九招」核心政策大幅減低房屋供應，造就其後多年住宅供不應求，成為近年樓市急升的遠因。

回想起「沙士」期間，出現一幕感人場面，至今讓李巍不能忘記。

「2003年4月『沙士』來襲香港之際，一日中午一位瑪麗醫院的醫生，趁午飯時來到我分行，表示要睇樓，睇樓過後隨即拍板，之後該名醫生叫太太來簽約，李巍娓娓道來，「原來該名醫生是擔心自己在『沙士』期間為病人治病，或會染疫去世，於是突然決定買定一層樓界太太安居，令人好感動！」

## CEPA登場 兩地經濟日益融合

有危亦有機，李巍表示，2003年薄扶林貝沙灣開售期間，有位內地客透過他買了10多伙，當時內地為了加快香港經濟復甦，推出了CEPA，開放了內地居民來港旅遊，亦即是俗稱的「自由行」，也開始了內地客來港掃樓熱潮，讓香港登上另一個高峰。李巍說，該名內地客在香港持有約100個住宅單位，分布各區，單是貝沙灣已有20伙。彼時，李巍已經知道：「香港的樓已不是只給700萬人買，而是14億人買的。」之後香港與內地經濟日益融合，內地對香港的服務需求亦遍及香港各個範疇。

## 今日樓市 再多辣招也推不倒樓價

雖然2008年金融海嘯及2020年新冠疫情再度令香港樓市出現震盪，不過，本港土地供應長期不足，近十年內處處低息環境，令樓市即使自2009年開始政府多次推出辣招，包括2009年至2016年多次收緊按揭成數，2010年11月首度推出「額外印花稅」(SSD)、2013年2月推出「雙倍印花稅」(DSD)、2016年11月推出加強版印花稅措施，取代之前的DSD等，2017年4月「一約多伙」劃一須繳加強版印花稅，都無阻樓市升勢。香港的樓價指數在2008年12月見104.8，按年跌11%，之後樓價就不斷上升，25年來仍升82%。香港住得貴、住得細的情況至今都未有改善。

我們的25年

## 連續16年奪最高營業額董事獎

憑著李巍自己的努力，他入行不久，1998年及1999年已成為中原西半山最高營業額代理，有金牌經紀之稱，2000年升任西半山分行經理，到2003年晉升分區營業經理，2005年進一步升任區域營業董事。目前李巍負責管理中原西半山、中半山、山頂南區及西南區近100組隊伍，合共約800名員工，當中西半山佔56組，共約450名員工。

李巍繼續在「一、二手物業發揮金牌經紀的本色，連續16年奪得最高營業額董事獎(西半山)，成為代理界的傳奇人物。2018年5月更錄得最高單月營業額(西半山)達1.25億元，同年全年錄6.12億元(西半山)。

幫人買賣物業無數，原來李巍本身都是收租王。他說，自己買樓都是有入有出，現時名下有4至5間住宅物業作為長線收租，其中2018年以1,219.86萬元向新地買入北角海璇5A座低層E室，由於需繳15%印花稅涉183萬元，當時更被傳媒報道。該單位實用面積369平方呎，屬一房戶，呎價高達33,059元。他稱，該單位至今仍在收租，月租約27,000元，呎租逾73元。其他收租物業則集中於西半山區。

◆李巍1998年成為中原西半山Top Sales。



◆李巍加入地產經紀行業之時，正值樓市高峰，新盤開售大排長龍，還掀起炒籌撲貨潮。

資料圖片



## 李巍履歷

- 1991年 從事金融行業
- 1993年 在內地做貿易生意
- 1997年 入職中原地產代理
- 2000年 晉升分行經理
- 2003年 晉升分區營業經理
- 2005年 晉升區域營業董事

◆2003年沙士打擊下，本港樓市重挫。港島半山地利根德閣3,000呎單位叫價1,180萬元。



## 走向專業化 發牌制感受最深

過去25年本地地產業亦作出不少改革及規管，1999年地產代理行業實施發牌制度；2013年4月實施《一手住宅物業銷售條例》，售樓書只能夠由發展商擬備，並須於開售前最少7天上載，發展商須於出售日前最少3日公布新盤價單及銷售安排，單位只可使用實用面積計價等。

### 未有發牌制前 人人都可做代理

李巍坦言，自己感受最深的，莫過於1999年地產代理行業實施發牌制，令地產代理行業走向專業化。他指：「以往大廈保安、清潔工人等都成為自己的搶客對手，地產代理行業實施發牌制後，對大行更有利，亦令行業更規範、專業化。」而《一手住宅物業銷售條例》亦提高了新盤銷售透明度，有利於買家。

縱然香港買家仍愛親身睇樓，內地又未有地

產代理發牌制度。然而李巍認為，近十年內地地產代理行業的經營模式轉變已令香港地產業出現顛覆性變化。

### 內地業界數碼化發展領先香港

他表示，以往香港地產代理到內地開拓業務，都以賣服務為主。不過，近十年內地地產代理如鏈家等以資本融資吞併拓展為主，又透過人工智能網上睇樓、大數據等來經營，甚至推出了模擬家居傢俬配置Apps，內地發展商亦可透過線上搖號賣樓、秒殺百伙，又可網上簽約，如此種種都看到內地於科技上的發展比香港快。大家亦可以看到近年香港地產代理及發展商亦加強了網上睇示範單位、網上入票等體驗，尤其在疫情下對推廣、銷售都很有幫助。



◆李巍指地產代理行業實施發牌制後，對大行更有利，亦令行業更規範、專業化。

他認為，香港物業買賣法例仍停留沿用英國的白紙黑字(Black & White)制度，令買賣樓宇形式較局限，至今都未能實行網上簽約，建議政府可與時並進，修改法例適應時代的轉變。

## 下一個25年 必達成大灣區融合

展望香港未來25年，李巍認為香港人必須要融入粵港澳大灣區發展，擁抱大灣區內逾8,000萬人口的商機。

他指出，今時今日的交通網絡配套，粵港澳大灣區的1至2小時生活圈，將帶來不少機遇，亦可發揮各自定位所長，如深圳的創新科技、香港的國際金融中心。回想起香港回歸初期，仍然有不少內地發展商來香港推銷東莞、常平等樓盤，時至今日因內需強勁已較少見。

### 深圳福田樓價貴過新界西

同時，粵港澳大灣區的發展，會帶來人才互動，香港部分人會北移創業，亦會有一部分內地人才來香港一展所長，令房地產需求持續上升。他指出，現時深圳福田區部分樓盤的每呎實用呎價已達2萬港元，比香港元朗、

屯門樓盤呎價還要高，相信一旦正常通關，香港樓價會明顯反彈。

### 盼政府加快使用閒置土地

面對香港土地供應持續不足問題，他寄望候任特首李家超除了加快土地審批程序，更加要善用土地。李巍認為，政府並非沒有土地，而是未善用土地，例如遭殺校停辦的學校，部分已空置近廿年，至今都未有處理，成為閒置土地。

李巍又透露，為了協助弱勢社群，近年他義務協助了數位客戶將手上位於深水埗等未有出租的閒置單位開闢，以低於市價一半(如市價5,000元，只收2,000元)甚至免費租予基層人士，期望未來有更多持貨多的客戶可以加入協助弱勢社群行列。