



曾炒樓變負資產 「個人遊」助事業起飛

鋪王經紀陳志寶 要做單「大刁」

陳志寶小時候在荃灣念書，中二時因搬家而在屯門就讀職業先修學校，後來中學畢業因英文「揸槍」(不合格)，要先花7年時間再升讀工業學院及大專。取得理工學院建築學高級證書畢業後，他的第一份工作是華潤建築部，一做3年，之後跳槽到新昌建築又工作了3年，然後再到房屋署做公務員，他任職的駐建築地盤監督，是當時人口中的「金飯碗」。

憧憬賺大錢 拋開「金飯碗」

香港回歸前適逢地產「狂潮」，不少人靠炒賣物業致富，陳志寶當時也覺得，地產代理可以小本經營又能賺到大錢，加上投資物業後擁有自己的舖位，於是打算拋開「金飯碗」自行創業，在1995年初創辦多寶地產代理公司，準備大展拳腳。惟太太當時告訴他剛有身孕，為了有穩定工作以及照顧太太，離職三個月後，他又回到房署復職。

1997年香港回歸祖國之後，躊躇滿志的陳志寶又有再創業的打算，加上得到太太的支持，故同年7月8日於是再次離開政府，於香港回歸之年正式踏上他的地產代理生涯，一做就25年。

陳志寶最初住宅和舖位買賣生意都有做，但開業不久就遇上1997年亞洲金融風暴，之後又接續有2003年「沙士」疫症，香港物業價格大跌，而他也炒樓變成負資產，要蝕賣物業甩身。當時不論是住宅和舖位生意都相當難做，向來喜歡研究問題的他留意到，住宅客戶很看重代理行品牌，例如中原、美聯會較多客，細行在這方面毫無優勢；而舖位生意最重要看代理手上有多少筍盤，客戶亦會看重個人品牌多於代理行品牌，細行在這方面就有突圍機會。

遭「沙士」暴擊 靠勤力突圍

本港的舖位代理少說也有過千人，高峰期更高達2,000多人，舖位成交較住宅複雜，如何突圍而出是陳志寶的最大難題。陳志寶分享他的秘訣，認為首先就是要夠勤力，不斷更新放盤並製作放盤資訊單張，並向每個商戶逐間派發，向他們介紹筍盤，租客或者買家會自己找上門，而且他自己也喜愛跟客戶閒聊增加了解，久而久之客源就能累積起來。

作為舖位經紀，社交能力固然要十分出色。但他坦言，自己小時候十分內向，原因是自己在1975年跟隨家人由內地福建來港定居，當時亦被同學歧視並稱呼為「大圈仔」；不過後來在中三的時候喜歡上一個女同學，為了能跟她見面，要找她的同學代約，他便由「怕醜」變得「膽粗粗」。

內地推「個人遊」後行大運

雖然1997年亞洲金融風暴、加上2003年「沙士」，淘汰了很多舖位代理，熱衷炒賣物業的陳志寶也變成負資產，但正當他感到最絕望困難的時候，內地為幫助香港提振「沙士」疫症後低迷的經濟，開放內地居民來港「個人遊」及與香港簽署CEPA，香港零售業起飛，主攻油尖旺舖位的陳志寶開始行大運，生意越來越好，更在2010年及2016年造就兩宗「世界舖王」租賃成交。

香港銅鑼灣的商業街，多次登上世界最貴租商業街榜首，1997年創業做舖位地產代理的陳志寶，經歷了這25年香港舖市樓市的起落，2003年「沙士」炒樓淪為負資產，要蝕賣物業甩身，期後內地開放居民來港「個人遊」及與香港簽署CEPA，香港零售業起飛，舖位代理開始行大運，他的生意越來越好，2010年及2016年創出兩宗「世界舖王」租賃成交。陳志寶在接受香港文匯報訪問時表示，希望自己在退休之前，做一單10億元以上的「大刁」(大交易)，為自己的經紀生涯畫上完美句號。

◆文：香港文匯報記者 黎梓田／圖：香港文匯報記者



陳志寶2003年因炒樓淪為負資產，但隨着內地開放「個人遊」等援港措施一一落地，其生意越做越好。



油尖旺地舖

兩度造就「世界舖王」

在過去25年時光裏，陳志寶經歷過好多次高低潮，最令他最難忘的是，曾兩度造就「世界舖王」。第一單是2010年12月的「呎租舖王」，成交的是銅鑼灣景隆街2號地下B號舖，建築面積約70平方呎，每月租金12萬元，建築呎租1,714元，呎租登上當時全球排名第三位。

為首單「大刁」部署三年

陳志寶憶述，在做到這單舖王成交前，他洞察到，做到「大刁」的經紀，他們的共同點都是「出名」、「曝光率高」，因此他一直希望做一單「一鳴驚人」的成交。為此，他在做這單「大刁」前三年就開始部署，他指，首先要分辨出哪些舖位能租到好價，又要

分辨出哪類租戶能出好價租舖，他於是鎖定了一批銅鑼灣舖位及飲食業租戶。他物色到景隆街該舖位，由於是由大舖「割」出來的，有電力技術問題，原狀下是無法經營飲食業的，但有建築工程背景的陳志寶正好能幫到手，因此該舖可順利租予承租能力高的飲食業，締造出高價租賃成交。

這單「大刁」之後，不少記者開始找陳志寶做訪問，他由最初拒絕接受採訪，到後來開始願意接觸傳媒，在知名度漸增加之下，開始有客戶找上門，而且上門客戶的質素也愈來愈高，更有不少知名的大業主及投資者都是他的座上客。

三度促成短租舖王成交

陳志寶另一單「世界舖王」是在2016及2017年促成的短租客連環租租旺角彌敦中心地下G1、G2及

G13號相連舖，建築面積2,560方呎，2016年10月以每月租金31萬元租予旺角特賣場，租約4個月，當時已創下世界短租舖王第一名紀錄(包括街舖面積最大及短租租金最高)。其後同一租客於2017年2月以33萬元續約8個月，同年11月再次以33萬元續租多半年，三度確立該舖「短租舖王」地位。

三種「舖王」(即呎價舖王(買賣)、呎價舖租王(租賃)、短租舖王)，陳志寶一個人就做了兩種，他的事業心並未因此止步，被問及對於未來有什麼目標及期望，陳志寶向香港文匯報記者表示，「我今年54歲，計劃65歲或之前退休，即是尚有9年時間可以努力，而這9年目標是希望做一單買賣金額達10億元以上的世界舖王『大刁』」。談話中充滿對香港未來的信心。

見慣風浪 余斯鴻：助業主走出困境最難忘



余斯鴻

香港回歸祖國25年，樓市可謂是這25年來香港經濟盛衰的見證，牽動着市民的身家與悲歡。作為全球樓價最難負擔的城市，每個香港人對樓市都有着一份特別的感情。在後天區一間小舖裏耕耘多年的地產代理余斯鴻，自1984年起就投身地產行業，至今奉上了近40年的青春。他在接受香港文匯報訪問時指，在這25年中最難忘的並不是如何在黃金年代賺大錢，而是如何幫助業主走出困境。

話說2003年「沙士」疫症時，香港樓價較高位大跌70%，不少業主都淪為負資產，「當時有位業主急需賣樓套現，但是物業已淪為負資產，按當時的價格出售物業，成交後業主非但不能拿回錢，還需要另外向銀行補回大約百多萬元的差額才可以用身。由於當時市場買家寥寥可數，有買家出價已經很難得。雖然買方的出價頗低，但對於債務沉重的業主來講，這已經是他的救命稻草。」余斯鴻說。

他記得有一次，在晚上10點多拿着買家已簽署的買賣合約文件和訂金支票，余斯鴻和一位同事去見業主，試圖說服業主接受買家的出價，但業主一

直不肯接受，因為籌集差額付給銀行對業主來說非常困難，然而買家仍然不肯出更高的價錢，於是余斯鴻和同事只好耐心地說服業主，並想方設法幫他解決籌集差額的問題。

經過一晚漫長的洽談，最後業主終於同意出售單位，減輕了一部分債務。當這位七旬業主艱難地在合約上簽名時，余氏留意到他的眼角泛出痛苦的眼淚。完成工作走到樓下，看看手錶已是凌晨四點多，他說自己從來沒試過工作到這麼晚，也為自己留下終生難忘的記憶。

最重要始終是「量力而為」

余氏感受到，當時作為一個中介角色，幫買賣雙方解決需求的時候，又要減輕業主手上的財政困難，工作「非常艱巨」。他坦言，買樓最重要的就是「量力而為」，感嘆這雖是老生常談，但當有大風大浪來到時，又真的幾多人能做得好。

多年之後，特區政府汲取了教訓，在2009年起推出多項逆周期措施，並加入了壓力測試，更於2010年至2012年推出多項辣招，降低了樓市的風險。2020年新冠肺炎疫情來襲，樓市縱使偶有下跌，但都沒有像2003年「沙士」般出現十萬個負資產，如今香港的樓價依然相當穩健，余斯鴻認為，這亦有賴於特區多年來的努力。隨着大灣區的融合，他相信香港和樓市一樣，都可以走得更高更遠。

港樓曾多瘋？炒籌炒到150萬

天生地產董事總經理余斯鴻從1984年投身地產行業起，就一直沒離開過這個行業，在地產行業中度過了大半個人生，也見證了香港回歸祖國後地產行業的高低起伏。他提到以前樓市的瘋狂情況，在未有電腦抽籤的年代，新盤主要是以先到先得方式揀樓，「排隊黨」可算是當年樓市的一大奇景。

那時每當發展商加推單位，都會引來大批買家及經紀通宵排隊等買樓，當年甚至有人靠炒賣前籌賺錢。他憶述何文田豪宅屋苑帝庭園開售時，吸引大量市民蜂擁搶購並掀起炒籌熱潮，頭籌更試過炒上150萬元，地產代理排一隊已經可以變成百萬富翁，亦見證了當年樓市的瘋狂。

當時樓市瘋狂向上，處處都是賺錢的機會。但當香港文匯報記者問到他有沒有試過幫客人排隊買樓，他則搖頭道：「呢啲錢我唔係咁鍾意賺。」一語道出了對當時樓市荒

謬現象的感嘆。余斯鴻又說道，讓自己印象最深刻的是在香港房地產走向風雨飄搖的負資產年代。亞洲金融風暴後，地產行業由瘋狂走向黑暗，幾乎每個有份炒樓者都變成負資產。資料顯示，樓市至2003年「沙士」時累跌達七成，負資產曾高達十萬零五千宗，疫情重災區淘大花園單位跌穿50萬元一間。

他舉起手指向香港文匯報記者數着，金融風暴之前的業主，買樓都是「一變二、二變四、四變八」，買樓回來借盡再買多間，過幾個月等樓價再賣出去獲利，然後再重複炒賣，彷彿只要睇眼買樓都會賺錢。

但好景不長，樓市經歷金融風暴後出現大跌浪，物業價值大幅蒸發，靠抵押多個物業炒樓的炒家不得不割價求售止血。在一客難求下，「只要有客界票，業主就會肯賣」，跟之前相比可謂大相徑庭。