



Julia Lau (劉志元)

這個湖南辣妹子出手穩、準、快，好像是天生的金牌經紀。她的這種素質部分源於天份，但更多的跟她後天的努力分不開。她在加拿大不斷進修，並且取得了 MBA 工商管理碩士學位。經歷過在香港的 10 年鍛煉和溫哥華的 10 年打拚的劉志元更加成熟和穩健。

在香港生活的 10 年，劉志元深深體會到了商海的殘酷。亞洲金融危機中，她在股市和房市的投資中失利。人生任何經歷和遭遇都不是一種浪費。巨大的挫折銳化了她的神經，成就了她本能般的超強判斷力。

### 培訓時就賣了一套房子

劉志元 1999 年從香港移民到溫哥

華。2005 年，劉志元進入地產經紀這一行。談及自己進入這一行的初衷，劉志元笑稱自己幹不了別的，因為喜歡房產就選擇了做地產經紀。

其實，劉志元當時覺得自己有很多朋友，他們中很多人都有買房的需求，她想，把朋友的生意做好了就有不錯的收入。於是，她參加了地產經紀牌照的考牌學習。學習結束後，全班同學參加 5 天的實習培訓。劉志元竟然在培訓的 5 天裏賣掉了一套房子。她是那個班裏唯一的一個。那個房子是她的一個老鄉介紹的，售價 110 萬。賣掉後，她拿到了 1.5 萬元的佣金。良好的開端，讓劉志元嘗到了甜頭，對地產經紀這一行充滿了期待。

## 生活與工作平衡

地產經紀的工作很緊張。劉志元盡量做到生活與工作的平衡。每個星期，劉志元都要做 2 次熱瑜伽和跑步。她總是那麼容光煥發的。每年夏天，她都帶女兒旅遊度假一個月。劉志元在溫西的房子很大、很漂亮，是她買過來後用了很少的錢裏外粉刷裝修過的。

劉志元有個幸福的家庭，她的家

庭廳裏掛著她一家三口的合影。上 8 年級的女兒活潑開朗，而且很有理財頭腦，又是劉志元的知心女友。劉志元很多煩惱在女兒那裏都能找到解決的答案。因工作、生活都很緊張，劉志元有多個工作上的 Full Time 助手，生活上有一個保姆照顧起居。

劉志元說，做地產經紀這一行並不容易，「我是很幸運的一個。」

見到劉志元的時候，她興奮地告訴記者，她剛剛在一天內賣掉了溫西一處 580 萬元的房子。這是她的韓裔老客戶介紹來的一位朋友的房產。

劉志元是個有眼光的人，無論判斷人，還是事物，她都又快又準。看房子也是如此。

本報記者：李寧

# 劉志元： 我是幸運的 地產經紀

### 大溫業績第 8 名

「幹這一行是很辛苦的，」劉志元說。她每天 9 點開始工作，晚上 11、12 點才睡覺，一周工作 6 天。有人覺得地產經紀不就是介紹人買賣房產嗎？人脈關係豐富就行了，有甚麼辛苦的？劉志元對個中滋味體會很深。她說：「人脈關係其實是通過一套套成交的房子慢慢積累而來的。成功的最關鍵的因素在於她處處為客人着想，並提供優質的個人服務。」2009 年，劉志元賣掉了 110 套房子，在大溫 9,000 多名房地產經紀中，她的營業額業績排名第 8，是 SUTTON WEST COAST 集團年度銷售額第一名。

### 同時做兩方經紀

地產生意一般賣方只有一個經紀代表業主，而對應多個買方經紀。劉志元做經紀的最大特點是同時做一處房產的買賣雙方經紀。她能夠做到這一點的原因是，她手裏有一批投資客，60% 來自中國大陸，其他是港臺和西人客戶。好比有一個投資俱樂部，劉志元 70% 到 80% 的房產都是賣給自己的俱樂部裏的人。

劉志元能在這個有錢人的俱樂部裏長袖善舞，主要倚賴誠信。劉志元說，她賣房成功最關鍵的因素是以誠待人、懂得做經紀的責任。她說，作為經紀，她有許可權看到大溫所有房子的售價，一座待售的房子，她做了

一番調研之後就能很快判斷它的市價和未來潛力。因此，她在賣房的時候，總是力求在最短的時間內賣到最好的價格；而代表買方的時候，她努力幫客戶找到最便宜最好的房子，不但要住得舒服，還要有投資價值。雙方互相信任，因此成功率高。劉志元說，經紀不能對價格勸說太多，否則賣家會反感，認為經紀只是為了賺錢。

實際上，如果經紀把客戶的房子以低於市場價格的一定比例價格成交，在法律上甚至可以成為被告。

### 經常跟客戶溝通

劉志元的客戶一個介紹另一個，像滾雪球一樣，愈滾愈多。她跟這些客戶都成了朋友，經常互通電話，瞭解他們的需求。因為溝通多，劉志元對客戶的需求瞭如指掌。像導演找演員一樣，一個新角色出來，很快就能找到某個演員對上號，劉志元每次有新房源，她都能在大腦裏迅速搜索資訊找到對應的買家，因此工作效率特別高。劉志元平時手裏常有 20 到 30 個房產代售。

兩年前，一個客戶朋友從她手裏買了一處 185 萬的房子，花 25 萬裝修後，劉志元幫他售出 322 萬。去年 7 月，一位朋友聽從劉志元的建議，買了一個 186 萬的房子，今年一月，劉志元幫他 248 萬售出。投資房產可以得到理想的回報是每個投資者的願望，找個有眼光的經紀真的很重要。