

成功的代理，每天也要必須保持正面、積極的心態，沒有失敗的藉口，只有成功的理由。

美聯物業首席區域營業董事何瓊麟 (Bonnie)



美聯首席區域營業董事何瓊麟

力爭上游 成就非凡的豪宅天后

美聯物業首席區域營業董事何瓊麟 (Bonnie) 於2000年加入美聯，主力負責港島東半山及跑馬地一帶豪宅項目，巾幗不讓鬚眉，過去多年來她曾經促成不少市場矚目、涉資達數億元，甚至數十億元的大額交易，憑著「力爭上游」的人生目標，令她不斷突破自己，成為地產代理界天后級人馬，在豪宅市場地位備受肯定。

Bonnie自幼已具時尚觸覺，未畢業便加入時裝公司做時裝設計，不足20歲已跟隨老闆到法國參加大型時裝展覽，她曾設計過一款牛仔褲在歐美暢銷。令她轉行的契機，是一次老闆帶她一同睇樓，參觀一幢豪華獨立屋，Bonnie形容此行是「改變了人生方向」，她說：「當時有多位代理帶我們睇樓，他們專業的形象深深吸引著我，加上其時任職的設計工作收入相對偏低，得知地產代理薪金可觀之餘，又可以幫到置業人士，亦具一定挑戰性，因此立下轉行念頭。」

因緣際會，Bonnie隨即投身地產代理行業，而加入美聯後亦一直專注東半山及跑馬地地區的貴重物業市場。由於她性格主動積極，令她很快便適應代理這行業，Bonnie：「還記得入行後兩個月，一天我在公司門口見到一輛漂亮的跑車，我認為車主應該是潛在客人，於是我上前向車主遞上物業資料，向他推介優質的物業。」一次無意的「撈客」，令Bonnie隨即簽到第一張單，這位準買家第二天便致電她，表示會和太太一同出來睇樓，更在睇樓一次後便決定下訂金。雖然當時的Bonnie仍是一名初出茅廬的代理，但由於她專業的表現令該名客人留下深刻的印象，故多年來不斷轉介家人及其他朋友，交由Bonnie協助處理物業買賣交易。

成功必須做到一絲不苟

貴重物業市場金額大，每當成功促成交易，代理均可賺取優渥佣金，不過專注豪宅市場面對的挑戰及困難亦同樣地大，少不免都會遇上挫折。Bonnie：「處理交易時，變數不斷出現，買家、租客，或業主的決定，都會隨時間及市場不斷變化。作為專業的代理，必須準備充足，隨機應變。」她認為物業代理肩負著業主和客人的信任和承諾，因此她盡力確保每一宗交易都不容有失，確保不會犯錯，讓雙方滿足，同時時刻保持正面、積極的心態，她憑著「沒有失敗的藉口，只有成功的理由」的信念，助她克服每一個難關。她憶述早年處理一宗數億元成交的時候，在簽臨時買賣合約前，業主想「反價」甚至想取消交易，Bonnie：「我當時肩負了買家的委託，不容失敗，所以我不斷游說業主及斡旋，同時亦時刻提醒自己不要放棄，堅持到底，最後買賣雙方經過多次溝通，終定出大家都接受的金額和方案，我亦成功促成這宗難忘交易。」

正面積極個性，令Bonnie多年來憑著「力爭上游」的心態跨越每一個障礙，背後的動力，是她一直抱著Work Hard, Play Hard的宗旨，她說：「我樂於接受不同的挑戰，工作以外，我喜較刺激的娛樂活動，例如我喜歡滑雪、看賽車比賽，最近亦正學習駕駛直升機，希望成功考取直升機駕駛執照。同時，我亦喜收藏油畫和品酒，因為我相信提高個人品味，是令工作上取得突破的動力。」

美聯黃金平台 精英「有戰績有升職」

由當初抱著嘗試的心情投身代理行業，到現在Bonnie說她早已認定代理工作是她「終身職業」，感恩美聯提供的平台助她發展事業。她說：「美聯必定是我心中的Number One的公司，管理層的遠見以及上市公司的品牌，令美聯成為黃金平台，尤其我主力的東半山區，接觸的不少客人都是因為集團的品牌及精英銷售團隊給予的信心，而委託我們協助進行物業交易。」

美聯向來以「有戰績有升職」的發展宗旨，不斷提拔具實力、有戰績的卓越管理菁英，Bonnie在過去多年戰績彪炳，以超卓的表現而屢獲晉升，多年來均為美聯精英會會員，最近更連任精英會會長。作為女性管理層，Bonnie以「剛柔並濟」方式管理，把旗下團隊當家人，並不時提拔有年資、有責任感的同事，她說：「我深信代理行業絕對能夠體現出『One life, One job』的精神，專業的代理需要經驗累積，成功的主管需要有感責任感，因此我以此兩大原則，不論男女，晉升有戰績的代理成為主管，助他們事業更上一層樓，同時提升團隊的士氣及同事的歸屬感。」在Bonnie的帶領下，現時美聯東半山團隊已是市場上公認極具實力的豪宅團隊。



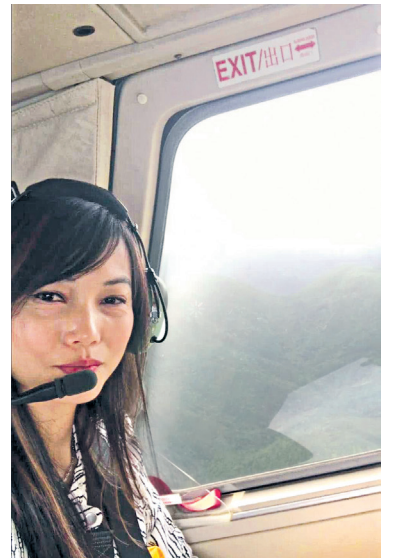
美聯物業首席區域營業董事何瓊麟 (Bonnie) 於2000年加入美聯，主力負責港島東半山一帶豪宅項目，為地產代理界天后級人馬。

東半山獨特優勢 潛在龐大商機

港島東半山是香港傳統的豪宅區，更是本港名人家族的聚居點。Bonnie說東半山擁有風水地段，區內有天然聚寶盆地勢及金元寶山巒的包圍，往往令到區內居民「財源滾滾」，故不少名人家族幾代都選擇在此安居樂業。她說即使不相信風水的客人，都會被這區「俯仰皆景」的特點吸引，Bonnie：「東半山獨特的地勢，令這區大部分的位置也可以享有吸引的景觀，仰望山頂，俯瞰馬場景及維港，加上東半山10分鐘的車程就能到達灣仔、銅鑼灣一帶的商業核心區，令不少客人對這區的物業一見鍾情。」

獨特的優勢令港島東半山的物業市場交投持續活躍，即使在疫情下，高價成交仍然持續。每當區內有新盤推出，亦必成為市場焦點，其中東半山的中心點轟歌信山道及Central Peak，則曾經創下分層及獨立屋天價記錄，曾有富豪家族以「團購式」買入多個單位，震撼搶購程度是市場罕見。由於該區深受市場歡迎，因此不時錄得財團或個人購入的高價成交個案，包括南豐或有關人士以近9億元拼購渣甸山項目，渣甸園呎價高見約6.5萬元，而培新集團更以約12.39億元購入大坑道341至343號作為長線收租用途，呎價高見約6.9萬元，司徒拔道東山台豐景台低密度住宅，近年獲財團以約18億元購入項目全數業權。

Bonnie認為，由於一手「麪粉價」受追捧，相對現時東半山二手物業價位呈現「低水」，吸引不少買家趁低價入市，或作長遠投資，為區內帶來龐大的商機。她勸勵有志入行的人士，抓緊時機，投身這個充滿挑戰和機遇的朝陽行業！



勇於接受挑戰的Bonnie深信「Work Hard, Play Hard」，最近正學習駕駛直升機。



美聯東半山團隊於市場上公認極具實力，團隊不時獲發展商嘉許。



Bonnie (右) 業績彪炳，獲美聯集團副主席黃靜怡 (左) 親自頒獎。



Bonnie (右三) 不時提拔有年資、有責任感的同事，提升團隊的士氣及同事的歸屬感。



美聯物業
首席區域營業董事
何瓊麟 (Bonnie)

個人經驗：於2000年加入美聯，一直紮根東半山及跑馬地地區，期間不斷獲晉升，現為首席區域營業董事。
榮獲獎項：董事業績大獎、雷霆大獎、區域業績大獎等。

(資料由客戶提供)

給自己一個機會，歡迎約見 Bonnie，

踏上事業成功第一步

JOIN US! ☎ 2316 8811 📞 5501 6811

預約面試

