

美聯是本港首家上市代理，更是行業龍頭，自然是客人及發展商合作首選，大平台資源豐富，機遇處處，是前線團隊成功的根本。

美聯物業首席區域營業董事林振華 (Dick Lam)



美聯首席區域營業董事林振華

用心待客 細節取勝 把握機遇

美聯物業首席區域營業董事林振華 (Dick Lam) 加入美聯約26年，一直紮根新界區，現負責新界西北一帶項目。入行之前，他曾經在珠寶行工作，年僅20出頭便晉升至管理崗位，管理港島、九龍區的銷售及分行管理，同時負責公司所有展銷廳項目。由於工作層面廣泛，包括銷售、分行管理、產品鑑定等，為銷售及管理經驗打下基礎，同時培養出細心又有耐性的個性，令他體會到「專心做事情，卓越來自細節」。任職地產代理後，Dick Lam用心對待每一位客戶，為他帶來無限機遇，成為行內頂尖的代理精英。

轉型地產代理 創事業高峰

當年轉行的契機，是任職的珠寶公司出現架構改變，令Dick Lam開始思考自己的事業發展方向。正尋找出路的他，剛巧見到美聯物業於元朗區擴充分行，認為「有擴充、有機遇」，於是決定轉投地產代理尋找新發展。他說：「當時我想，美聯不單是上市公司，而且不斷開新分行擴充，可見這行業有前景！加上有見我之前銷售珠寶的，銀碼已不小，但賣樓的銀碼更大，更有挑戰性，於是決定轉工。」他於1996年加入美聯，因具備銷售經驗，工作很快便得心應手。多年來，他一直以細心、專業的表現，贏得眾多客戶的信任讚揚，更為他帶來無限商機。

堅持用心待客 贏得客戶信賴

在Dick Lam的代理生涯中，印象最深刻的是一名認識逾15年的客戶，最初經他的團隊購入一個元朗二線物業，當年樓價不足100萬元，該名客戶要求Dick Lam為他安排家居清潔、通渠等等服務，Dick Lam：「有些人可能會覺得麻煩，甚至認為這些客人買『細價樓』，不會是『回頭客』，故不用多理，但是我認為無論是甚麼客戶，我們都應該提供最滿意的代理服務。」Dick Lam本著美聯物業「顧客為主，服務為先」的服務承諾，一一滿足客戶要求。一年後，該名買家再聯絡Dick Lam，指有意買入其他單位投資，在過去多年間已透過他及他的團隊買入價值逾6億元的物業，遍及元朗、沙田、荃灣及九龍站一帶。正由於當年Dick提供貼心的服務，該名客戶才完全放心將物業買賣的工作委託Dick Lam。「重視細節、用心待客」除了是他個人宗旨，同時亦是他的成功之道。

美聯黃金平台 資源充足客源廣

Dick Lam加入美聯約26年，一直紮根新界區，經歷樓市高低起伏，渡過每一個逆境的心法，亦是堅持、用心，他認為在工作低潮時更要有耐心，為每一位客戶提供最貼心的置業服務。Dick Lam：「求學時期我是修讀美術科，因此令我對每事每物都十分講究，亦有耐性。」每當有空閒，Dick Lam都會去參觀藝術展覽，細味藝術品中的細節位，除了可以放鬆心情，亦可令他思考如何處理工作上出現的瓶頸位。

回想過去26年的地產代理生涯，Dick Lam認為加入美聯，是他最正確的決定。他說：「美聯是本港首間上市代理，行業龍頭的地位能給予客人及發展商信心，商機處處。對於客人來說，尤其是做生意的人，美聯絕對是首選。上市公司受到多方面的監管，買賣交易都有保障，這在豪宅市場尤其重要，助我們的團隊贏得客戶信心，市佔率節節領先。」

美聯黃金平台的優勢，亦多次為前線代理取得獨家代理全新一手項目銷售，歷年來Dick Lam受各大發展商委託獨家銷售多個項目，單位總數超過一千伙，銷售總額市值近50億元，包括去年有份策動的屏山新盤南屏匯的獨家代理，他說：「整個銷售過程中，不同的部門同事全力協助，包括測量、IT同事、市場部等，公司上下全力做好銷售工作，最後項目的分層單位全數沽清。我深信只有美聯才有這樣規模的人力、物力，全力支持同事做生意。」

美聯「天地人網」效應 代理更快掌握全港資訊

Dick Lam指出，處於資訊蓬勃年代，地產代理更要全面掌握全港各區物業資訊，包括不同地區樓價、地皮資訊、新供應等，要比客戶走得更快更前。他說：「現時客戶不會只睇一個地區物業資料及樓價，加上新界區的供應多，有一半客戶都是來自外區，作為代理更要清楚不同地區資訊，以及各樓盤的地點、間



■ 美聯物業首席區域營業董事林振華 (Dick Lam) 加入美聯約26年，一直紮根新界區，現負責新界西北一帶項目。

隔、價位以及賣點。」美聯早著先鞭，早已全力投資發展「天網（線上平台）、地網（分店網絡）、人網（人才網絡）」，其中線上平台資訊齊全多元化，除了物業資料外，近年亦設立地區百科，助前線代理全方位掌握各區物業資訊。Dick Lam：「因應北部都會區的政策公布，公司早前亦即時在官網設立『北部都會區』專頁，定期製作及更新短片，為客戶緊貼都會區最新狀況，搶佔先機。」

北部都會區商機無限 未來一手供應重點

Dick Lam專注發展新界西北業務逾20年，見證該區的發展及變遷，包括港珠澳大橋、屯赤隧道等的落成，帶動該區的物業市場交投日益活躍。政府早前再提出構建「北部都會區」，著力發展新界北部，橫跨洪水橋發展區、天水圍、元朗、加州錦繡、古洞、上水粉嶺等，提升為新界北核心商務區、將新田科技城構建香港矽谷、擴大古洞北新發展區等。Dick Lam認為，「北部都會區」將有一系列規劃中基建發展出台，例如北環線、跨境鐵路前海鐵路等，基建必然帶動物業水漲船高，屆時物業市場必聚焦在都會區，未來幾年將陸續有不少新盤供應，機遇處處。他尤其看好古洞、錦上路和洪水橋新發展區，其中古洞去年多幅住宅地皮以高價批出，預料將會有焦點新盤推出，而港鐵北環線古洞站資訊陸續曝光，勢為古洞區帶來新機遇。另一方面，北環線錦上路站擬設於現時屯馬綫錦上路站旁，屆時錦上路站將成為「超級車站」，附近一帶的物業項目必成市場焦點。至於另一重大基建「港深西部跨境鐵路」，將連接洪水橋及深圳前海，相信亦會令洪水橋一帶帶來無限商機。

地產代理是發展「無上限」的行業，只需要肯付出、肯嘗試，就會有意想不到的收入，Dick Lam歡迎有意入行的人士加入他的團隊，捉緊「北部都會區」大機遇！



■ Dick Lam 不時都會去參觀藝術展覽，細味藝術品中的細節位，除了可以放鬆心情，亦可令他思考如何處理工作上出現的瓶頸位。



■ 美聯新界西北團隊屢獲佳績，Dick Lam (前排左四) 不時與同事舉行慶祝活動。



■ Dick Lam 去年有份策動的屏山新盤南屏匯的獨家代理，項目的分層單位全數沽清。



■ Dick Lam 認為「北部都會區」將會令新界北部進一步成為物業投資者集中地，屆時物業市場必聚焦在這裡，機遇處處。



美聯物業
首席區域營業董事
林振華 (Dick Lam)

入職年份：1996年
個人經驗：加入美聯約26年，一直紮根新界西北，入行後屢獲晉升，現任首席區域營業董事
榮獲獎項：董事業績大獎、區域業績大獎、雷霆大獎、百萬分行大獎等

(資料由客戶提供)

給自己一個機會，歡迎約見 Dick Lam，
踏上事業成功第一步

預約面試



JOIN US! ☎ 2316 8811 📞 5501 6811