



黎熾雄

Samuel Lai



過去廿八年裡，Groupe Sam's Globale的座右銘一直都是「顧客至上」。對此的承諾和投入是我們最重要的動力。我們努力工作不僅是為了達成「交易」，還有實現我們顧客的夢想和願望，我們的經紀完成他們的個人指標。完成這些指標的良策之一就是使用有創造性的推銷技巧和多年來積累的人際關係，令我們能夠在業內與眾不同。

在這個競爭極之激烈的市場裡，我們深信Groupe Sam's Globale並非倚靠降低傭金去做買賣，而是用一些物業有關的創造性對策，有著重於某物業的潛力及加強我們的客戶服務。

以下就是我們最近以創造性推銷技巧的交易數個例子，我們可能將會使用在閣下身上：

1、滿市Le Sud Ouest區：複式住宅

此物業本是一個四單位住宅樓宇，包括2x3半柏文和2x5半柏文。這樓宇是雙門牌，兩項市府和學校稅估價，在七年前以28萬購入。它只有一條市府供水管進入及一個魁電裝置。購買時我們建議業主以同樣的條件出租所有柏文，接著評估擴建裝修看可否增大入息，因它不是業主要的主要住宅，所以被視為入息住宅。

接下來的數年裡，我們到過所有相關的部門查詢，還有工程公司、建築策劃師、土地測量師和負責物業改建的市府官員，看是否如不同包商所言，將物業合法一分為二，以便可以使用及個別出售以謀取更好的利潤。當有了所有必需的文件和牌照，這物業終於改建成兩間不同的住宅，之後以27萬5千元和38萬5千元的價錢賣出，而且在我們的幫助下，改建只花2萬2千元，投資回報非常高，而且在擁有期間仍為顧客帶來入息。

2、滿市Le Sud-Ouest區Lamont街：複式三單元住宅

此三單元住宅樓宇有一個大花園，我們對它擁有的特殊條件甚感興趣，因迎合一位期盼在該區投資某入息物業的買家要求。由於鄰近地鐵和公車站，以及離許多綠化場所不遠，還有便利服務和其

森時旺角地產公司

514-591-5188

地區內合意的措施，我們知道對這顧客來說這是他的理想物業。

當我們剛找到這物業時，我們立即察覺那是寬敞的花園不但可以用來擴建，同時完全迎合有關當局的批准規劃建築牌照，所以我們敦促買家盡快購下。我們經過一番談判最後售價是56萬5千元，接著協助我們的顧客進一步作出有所必需的安排，以便全面將這物業改建為一棟豐厚利潤的房子。

有了適當的牌照後，在我們的建築下，顧客在原來物業的土庫闢了一間單身套房，有自己的出入口，在計劃第二階段進行時將收入盡量提升。原來的物業變成四單位已經可以出租，令原來的投資回報大幅增長。計劃的第二階段就是在曾被視為「荒地」或一個「裝飾花園」那兒另建一棟四單元住房子，並獲市府批准適當的牌照和工程計劃，這新的建築物將成為事實。

可惜在得到牌照時，顧客因家庭理由卻要我們幫忙出售，所以我們找了一位亦對這物業感興趣和樂於見到基本「擴建工夫已完成」的買家，因他知道這是非常複雜的工作，地產代理商通常在完成交易後不會為一名顧客花這種心思！這買家同意所提出的53萬5千元購下那四單位物業，以16萬元給旁邊那地皮，計劃書和牌照，結果令我們顧客獲利10萬5千元，在僅九個月內投資回報率高達百分之九十二。

3、滿市Villeray/Saint-Michel區：十九單位柏文大廈

由於管理這物業不善，這顧客陷入重大的財政困難，已受到銀行的通知限定在六十天內歸還欠款，否則物業就會被扣押拿去拍賣。

當我們將此物業標售時十九個單位只有七間出租，其餘十二間空置，所以造成非常大的赤字及業主顯然會無利潤。大廈狀況不錯，但一些相信需要大整修才能住人及帶來適當的入息。由於負責此出售合同的代理商和這顧客有交情，我們知道須在此人喪失所有積蓄和可能宣佈破產之前助他一臂之力。

我們以略高過市價的價錢讓這物業上市，然後積極尋找合適的買家，不久後由一位很有誠意的買家找上門來，經過一番商談不但同意付部分的標

價，接著又答應承擔現有的房貸，在五年內每月支付利息。

交易完成後，我們接著幫新業主物色不同的承包商整修所有空置的單位，竣工時替他們顧付合理價錢的租客，以確保有入息來進行大廈的保養。當所有單位全部出租，我們又幫著新顧客得到必須的物業再貸款以及支付以前那位顧客即前業主，所以參與交易的人都皆大歡喜，我們的新顧客不會陷入前業主那種財困，而前顧客也逃過物業和宣佈破產的一劫。

4、滿市Ville-Saint-Laurent：商用公寓

因為銀行不願接受另一項等於售價百分之五的首次房揭貸款，這商用公寓即將被售。我們建議並沒有房貸按揭在身的業主而不是商業售賣人要同意用七成的物業售價作第一次抵押貸款及每月支付百分之五的利息，合共三年。

三年後在收到商業擁有人在這段時間內的正面有利潤財政報告，而業主又從某著名銀行那兒獲得首次房揭貸款，他們可以用此貸款來支付當初交易後商業擁有人的三年投資金錢，這種雙贏結果不但可令商業繼續運作，而業主亦得到補償。

5、Longueuil市：四十五單位屋邨和地皮

四十五單位的柏文住宅屋邨分為兩棟大廈但合一經營，後面有一塊地皮給租客泊車。售賣時兩棟大廈只有地籍名稱，地皮另一地籍名稱，構成物業分開問題。

Longueuil市府拒絕將兩棟大廈的地籍名稱一分為二，除非那地皮亦一分為二及分別併入這兩棟物業裏。當找到兩位素未謀面的買家時，我們建議請一位著名的測量師以便可以和市府學校當局交涉，為兩棟有商機的物業取得必需的證件，迎合賣出售物業及買方想物色入息物業的願望。

經過一番談判各位終於同意，而且我們亦在書面上保證這不會影響他們的購買物業大計，在投入所有的心血和金錢後，他們一定以最有效益的方式完成買賣。結果我們達成交易。倘若我們不提供額外的諮詢和必須的技巧，證明客戶服務及樂意幫助任何物業買賣雙方是多麼重要。

雖然此高質服務在我們的行業很罕見，我們願意堅持這種服務承諾，因為我們知道不但澤及我們的顧客，我們的公司，還有整個社區，因為無形中可創造了表面難以觀察的商機。這是過去，現在和未來我們對客戶所作出的承諾唯一明證，即我們的團隊可以迎合閣下的期望，也是閣下有任何地產需求時選擇我們公司的主要理由，無論是購買第一間房子給家人安居，或出售房子以安享安全、獨立和舒適的歲月。