

施慧勤：多用AI增效率 研灣區設據點 利嘉閣目標全年佣金20億



■利嘉閣施慧勤（左）表示，該行線上真實盤源逾2.4萬個，二手市佔率已提升至逾8%。右為廖偉強。

利嘉閣地產對不同範疇的部署和看法

信報

範疇	部署或看法
AI洪流	買樓涉及睇樓、心理陪伴與議價等範疇，代理不可或缺，能善用AI提升效率及服務質素的代理不會被取代。會加強員工這方面的培訓和AI應用。
內地客市場	內地客買家持續增加，該行透過成立專隊以及自媒體工作，向內地客提供港樓資訊，未來研究在大灣區設實體舖，協助推廣香港物業。
真盤源政策	現有2.4萬個真實放盤，「真盤源」政策打破行業假盤現象。
品牌策略	透過不同措施令品牌年輕化，亦加大力度投入慈善和義工活動。
樓市看法	預計今年全年住宅交投量約7.19萬宗，全年樓價升逾16%。
佣金目標	全年目標20億元，勢創該行新高。

訪問

今年上半年樓市氣氛向好，代理業乘勢擴張。今年成立45周年的利嘉閣地產，面對全球人工智能（AI）大潮流，也加強AI應用和相關代理服務，繼續加入加鋪，並研究在大灣區開設實體分店等，今年下半年擬再增聘至少約200人，目標全年佣金收入達20億元水平，有望創該行歷來新高。

打造普通話專隊 宣傳港樓盤

近年各行業都大力推動AI的使用，利嘉閣地產主席施慧勤表示，AI協助該行前線整合資訊和進行分析，提高工作速度和專業度，管理層能夠透過此深化數據核對和系統監管，後勤則可把文書和常規數據分析等交予AI處理，提高工作效率。

該行透露，去年起每月舉行AI工具培訓課程，至今近1000人次參與，也透過採用不同服務商，合力研發自家合規工具去接駁系統及數據庫。

施慧勤指出，買樓涉及睇樓、心理陪伴與議

價等範疇，代理不可或缺。她強調，能善用AI提升效率及服務質素的代理不會被取代。

近年內地客積極在港買樓，施慧勤表示，該行內地客買家的成交佔比逾24%。近年該行積極招聘具內地背景的代理，亦打造「普通話專隊」，已在深圳設有後勤團隊，未來也會增聘前線和後勤人手，研究在大灣區開設實體分行，以協助推廣本港項目等。

該行2018年起大力推動「真盤源」，施慧勤說，該行線上真實盤源逾2.4萬個，二手市佔率由2018年不足6%，提升至現時逾8%。利嘉閣地產亦致力打造品牌形象和服務社會，包括晉升年輕管理層等，協助品牌年輕化，未來也會持續加大力度投入慈善和義工活動，協助有需要的家庭。

廖偉強：今年擬增聘500人

踏入2026年，樓市氣氛大逆轉，交投趨暢旺，地產代理行業直接受惠。利嘉閣地產總裁廖偉強指出，家族辦公室和高端人才等湧入，帶動

了物業需求，預計未來兩年陸續有近年移民的港人回流，以及中東地緣政治局勢有望緩和等，勢將利好本港樓市，估計今年中小型住宅全年樓價升逾16%，豪宅漲逾11%。

乘着樓市旺勢，利嘉閣地產今年積極加入加鋪，廖偉強透露，今年目標為增聘400至500人，加開最少20家分行；單計今年首5個月，該行已增加約200人，由年初約2100人，增至2300人；分行網絡則由今年初約175間，增至6月初約185間，目標今年底可達195至200間。該行核心資源將投放於成交氣氛熾熱和具潛力的地區，如北部都會區、港島區和九龍東，強調不會盲目擴張。

廖偉強表示，該行今年首5個月佣金收入約8.5億元，有見今年新盤交投氣氛理想，成交金額增加，尤其該行其中一個強項是促成大銀碼交易的能力，有見此類交易增加，而部分區域的佣金收入亦有提升，所以該行把今年全年佣金收入目標定為20億元，冀超越2021年的17.5億元，再創新高。

採訪、撰文：蔡維