

歷經失業

打造自己藍海成海外地產負責人

藍海房屋地產集團總經理～劉威廷

文·圖 | 古念杰



▲劉威廷退伍後，輾轉進入房仲業，從零開始，2013年創立「藍海房屋」專賣泰國房產，短短四年就創造50億元的營業額。



▲劉威廷（中）進軍泰國市場時選擇加盟21世紀不動產，因業績優異獲美國高層頒獎表揚。



▲「曼谷文華東方酒店公寓」臺灣公開記者會，臺灣僅分配到16戶，一場餐會中，當天就賣出6戶，金額共4億元，右2為劉威廷。



▲李進倫（右1）和劉威廷（左1）是師徒，也是最好的事業夥伴，兩人一路上相互扶持。

三十歲在陸軍第十軍團少校退伍的劉威廷，做過下水道工程，卻因工傷黯然離開，請領政府失業救助金；在天不時、人不和、地不利的SARS那一年進入房仲業，三個月沒賣出一間房，差點鬧家庭革命，經過十多年努力、堅持，現在，他是臺灣專做泰國，做到案量最大的仲介品牌負責人。

「我待過陸軍工兵學校當教官，去過澎湖防衛司令部，回臺後到五二工兵群幹連長，最後在陸軍第十軍團退伍」。現任藍海房屋地產集團總經理劉威廷，他站的直挺挺、體格壯碩、說話鏗鏘有力、咬字清晰，眼神充滿自信，散發出藏不住的軍人氣質。

2002年，劉威廷因為在做工程時不慎弄傷腳，待在家休養半年領政府失業補助金後，跑到中、永和一家太平洋房屋仲介店找機會，認識了師傅李進倫，李進倫是該店的超級業務員，但因為是兼職，晚上才能到班，白天常常找不到人幫忙，劉威廷為了想快速上手，便自告奮勇，當起師傅白天的分身。

全心投入下，劉威廷很快就揮別連三個月掛蛋的業績，第四個月狂賣五間房子。不久李進倫遇上公股銀行合併裁員的中年失業難題，劉威廷說服師傅，雙方各出三十萬元頂下一家中和店面，憑藉著不服輸的精神，兩人毅然選在SARS（嚴重急性呼吸道症候群）最壞時機起家。



▲比起眾多業者總是想方設法地鼓吹消費者買房，劉威廷卻是三句不離「交易安全」。



▲藍海房產集團獨家代理泰國頂級豪宅「曼谷文華東方酒店公寓」，圖為泰國接待中心現場，右為劉威廷。

最壞的時機，碰上兩個「全職」新手，一家新店沒人脈、沒人氣，要怎麼招人？「別家業務獎金給五成，我們給七成，甚至是九成來招募好手，果然吸引到不少高手」劉威廷回憶說。

辛苦經營一年下來，盤點營收，扣掉營銷、人事、水電開銷等成本時，兩人發現自己根本做白工，因為所有的錢都被業務員賺走了，決定調回五成，「員工全部跑光光了，剩下我跟師

傅」，等於一切從零開始，兩人咬牙苦撐訓練員工，好消息是同年業績雖然只有以前一半，淨利卻增加三倍。

站穩腳步後，兩年後師徒開始展店，軍人退役的劉威廷擅管理，銀行理專出身的李進倫業務能力強，兩人有一套特別的管理模式，找來許多



▲軍人退役的劉威廷擅管理，業績在臺灣房屋加盟下名列前茅（拿獎盃者為劉威廷）。



▲藍海房地產集團總經理劉威廷所成立的藍海房產集團，是業界最早代銷泰國建案的臺灣業者，許多業者都爭相赴泰參訪。



▲劉威廷（左2）工作認真，堅持要在說明會前全部預演過一次。

退休或除役後的軍公教員工，陸續在永和、中和捷運站附近開了八家分店，加盟在北區房屋之下（臺灣房屋前身）。

劉威廷說，我們儼然是另類「軍公教公司」，因為規定每個業務員早上九點工作前，一定要先進公司開早會、做早操，下班前，還要進公司開夕會。劉威廷直言，他擷取軍中管理好的一部分融入自己的事業，他認為一日之計在於晨，在早會提報出今天待辦事項，晚上開會再來驗收，是最有效率的方法，如同軍中，但不是管制，出發點是早點發現問題，我們才能協助解決。

更規定員工要運動、參與讀書會，劉威廷表示，有好的身體才能工作長久，運動可以促進血清張素、正腎上腺素和多巴胺等神經傳導物質的分泌，激勵人正向思考，於是每個禮拜四固定找員工一同去跑、繞四號公園一圈，一群人整齊劃一出動，剛好也能同時增加宣傳曝光度。

讀書會的概念是早期在軍中常要寫的計畫報告，藉由讀一本書，培養員工的表達能力，也能增廣見聞，開啟跟客戶的話題。劉威廷特別強調，軍中教會他任何事以團隊為優先，會以團隊的向心力、凝聚力為第一考量。

在此之下，明確的獎懲制度、隱惡揚善格外重要，表現好的會公開表揚鼓勵，人在得到讚揚之後，有了前進的動力，就會更加發奮圖強，更



▲劉威廷認為軍中培養他以團體為重的觀念，帶人要帶心，建立明確的獎懲制度、隱惡揚善才是團隊向上的動力。

上一層樓，表現有待加強的，就私下提點他。後幾年隨著房地產交易火熱，藍海成為區域年成交近五百戶房屋、營業額達四十億元的實力派房仲勢力。

2011年，政府開始打房，不僅央行祭出信用管制，又推出「特種貨物及勞務稅」（又稱奢侈稅），劉威庭覺得苗頭不對，嗅到國內房市即將反轉，開始將重心轉向東協市場，看準投資客資金無處去，便開始代理海外建案回臺銷售，一開始在馬來西亞首都吉隆坡試水溫，一個月就賣出八戶，成效不錯，成為國內近期買賣海外房產的第一批人。

後來馬國政府因怕外國人炒房，提高海外置產門檻，腦筋動得快的兩人決定往政經環境、國際發展較為成熟的泰國，二〇一三年創立「藍海房屋」專賣泰國房產，短短四年就創造五十億元的營業額，成為最具規模的海外房產業者。他們不僅讓自己的年收入暴增三倍，公司規模也暴漲數十倍。

前陣子還獨家取得泰國頂級豪宅、「曼谷文華東方酒店公寓ICONSIAM」臺灣代銷權，難得的是這棟是全世界稀少僅十四處的文華東方豪宅，全棟一百四十六戶中，臺灣僅分配到十六戶，一場餐會中，藍海當天就賣出六戶、金額共

四億元。

現在，劉威庭和李進倫更從代銷轉戰建商，預備在泰國建造一個人與自然和諧相處的建案，用全新的生態宜居理念打造智能、綠能城市現代化的湄南灣景酒店會所。

有趣的是，比起眾多業者總是想方設法地鼓吹消費者買房，劉威庭卻是三句不離「交易安全」，有一次去菲律賓考察時，還當場阻止一位退休老師衝動下訂買房，即使帶參訪團去賭場參觀，他也耳提面命希望大家設好停損點，花完幾千、幾萬就絕不要再投下去。凡事規劃完整，保守謹慎，他的軍人老闆氣息，認識他越久，越顯鮮明。



▲劉威庭感念軍中教會他任何事以團隊為優先，退伍後他仍以團隊的向心力、凝聚力為第一考量。



▲當老闆的劉威庭因為軍中資歷，規定員工要運動、參與讀書會，認為有好的身體才能工作長久。



▲年輕時的劉威庭酷似藝人吳奇隆，走在路上常有許多人誤認。