

## 立法會房屋事務委員會

### 分拆出售房屋委員會轄下零售和停車場設施的進展

#### 目的

本文件旨在向議員簡述房屋委員會（下稱「房委會」）分拆出售轄下零售和停車場設施的進展。

#### 背景

2. 去年 12 月，由於盧少蘭女士（連同另一人）就房委會分拆出售轄下零售和停車場設施的法定權力而提出的司法覆核，未能在領匯房地產投資信託基金（下稱「領匯基金」）的預定上市日期前終結<sup>1</sup>，房委會暫緩領匯基金的首次公開發售。房委會當時已表明，會繼續進行分拆出售計劃，並會在有關上市合法性的法律程序完全結束後，安排領匯基金盡早重新上市。

3. 終審法院將於 7 月 5 至 6 日聆訊盧女士的上訴個案。在過去六個月，房委會已做好適當的籌備工作，以便與盧女士相關的法律程序完結後，盡快安排領匯基金重新上市。下文各段概述至今的進展。

#### 產業分拆出售策略

4. 房委會透過領匯基金上市進行分拆出售計劃的決定並無改變。分拆出售組合內 180 項物業亦同樣維持不變。

#### 領匯管理有限公司接手管理零售和停車場設施

5. 領匯管理有限公司（下稱「領匯」）是領匯基金的管理人。

---

<sup>1</sup> 2004 年 12 月 14 日，原訟法庭駁回司法覆核申請。12 月 16 日，上訴法庭駁回盧女士的上訴。盧女士有權在指明限期內申請許可，向終審法院上訴，惟該指明限期超逾領匯基金上市的限期。

自 2005 年 3 月 1 日起，領匯已從房委會接手分拆出售組合內 180 項零售和停車場設施的日常管理。在產業分拆出售之前，領匯仍為房委會的全資附屬公司。房委會員工則已循序退出有關工作。

6. 房委會和領匯高級管理層已組成聯席委員會，由房屋署署長擔任主席，以便討論關於該 180 項設施營運和管理的重要事宜。房委會轄下商業樓宇分處就設施的日常運作事務與領匯公司保持緊密接觸，以確保商戶和居民的要求和需求得到妥善處理，以及有適當的跟進行動。租約事務的最終決定權仍歸房委會。

7. 領匯自接手管理以來，已採取以下措施，改善零售和停車場設施的管理：

- (a) 領匯已把 180 個物業分為八個地區，以便更有效管理資產。每一個地區由一名高級資產經理負責。
- (b) 領匯已制訂服務承諾，以確保租務建議書得到快速處理。領匯亦已採用較靈活的租務策略，在為舖位公開招標之前，領匯可以因應每個零售設施的實際情況，考慮不同的行業建議。
- (c) 領匯已在轄下十個商場引入顧客服務大使，致力提高顧客服務水平。
- (d) 領匯已開始逐步為零售設施進行一連串小型改善工程，包括改善內外標誌、照明系統、店舖索引，以及其他內部改善工程。

## 物業估價

8. 為 2004 年 12 月首次公開發售所做的物業估價，是基於 2004 年 9 月 30 日的數據而得出，其三個月有效期已屆滿。領匯基金重新上市時，便需重新估價。房委會一直與顧問為重新估價作好準備，並會聘用同一家獨立物業估價行，以及採用相同估價方法進行有關工作。

## 公眾溝通

9. 房委會在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後，便展開了公眾溝通工作，向各有關人士講解分拆出售計劃的目的和策略，並且收集他們就計劃推行安排的意見。在制訂分拆出售的詳情時，已顧及他們的關注和提議。領匯的行政總裁在 2004 年 7 月上任後，與商戶保持經常對話。在制訂去年 11 月《發售通函》所述領匯未來的業務策略時，已顧及商戶提出的意見。不過，基於與公開招股相關的法律和規管考慮，發布關於領匯的一般性資料及首次公開發售的安排均受限制（在《發售通函》發出前尤其如此）。

10. 在《發售通函》發出後至領匯基金首次公開發售原定完成日期前該段期間，房委會/領匯為商戶舉行了簡介會，也聯手就分拆出售安排的詳情印刷了一份小冊子。

11. 在 2004 年 12 月暫緩領匯基金首次公開發售以後，房委會和領匯的代表就分拆出售安排以及房委會將於司法覆核程序完結後安排重新上市的決定，進行了一連串的簡介會，對象包括全部 18 個區議會，以及公共屋邨的屋邨管理諮詢委員會和 30 多個居者有其屋計劃屋苑/租者置其屋計劃屋邨的業主委員會。這些簡介會自 2004 年 12 月開始，並在 2005 年 6 月 6 日結束。

12. 此外，在有需要時，房委會和領匯會處理住戶和商戶關於領匯日常運作事宜提出的問題，作為彼此經常對話的一部份。

13. 以下撮述收到的公眾意見，以及房委會/領匯的回應－

- (a) 表達意見者一般希望詳細知道領匯會如何回應他們就加租、貨品和服務價格、租期、運作管理、行業政策，以及改善工程的關注。房委會知悉他們對領匯日後租金政策的關注，尤其是領匯會否不顧市場情況大幅加租。我們已解釋，從《發售通函》可見，增加租金並非領匯的業務策略重點。正如《發售通函》所載，領匯的工作重點之一，在於控制經營開支和改善分拆出售物業的經營效率。領匯擬實施多項措施，以增加分拆出售物業的整體商業吸引力，藉此提升租金

潛力。《發售通函》已訂明，領匯擬根據一般的商業因素，採用市場導向的方式釐定租金。領匯會因應不同設施的情況，採取積極和靈活的策略，主動物色合適的租戶，務求提高出租率，並為居民提供優質及多元化的產品和服務。領匯亦會致力與商戶建立和維持伙伴合作關係。我們希望，這些零售設施在分拆出售後，可透過私人公司管理提高營運效率和靈活性。

- (b) 表達意見者要求房委會和領匯作出承諾，回應他們就領匯基金轄下零售和停車場設施日後運作的關注。在這方面，房委會已向他們表示，倘適合，首次公開發售的《發售通函》和各類上市相關法律文件已反映房委會和領匯的承諾。該等文件對合約各方均具約束力。總體而言，表達意見者現已對領匯有了更高信心，並且準備與領匯繼續保持對話和建立伙伴關係。
- (c) 其他提問與暫緩進行的首次公開發售有關，包括物業估值、策略伙伴／基礎投資者的參與、基金單位配售和其他上市相關安排。在回應此等提問時，房委會強調絕不會賤賣物業。分拆出售物業的估值工作，按照證券及期貨事務監察委員會《房地產投資信託基金守則》的規定，經由獨立的估價行遵照廣為接受的香港和國際標準進行。

14. 關於上述公眾溝通工作的報告，載於**附件**。有必要指出的是，公眾溝通工作必須根據與上市相關的法律和規管限制行事，這項要求不論在早前或是現今均適用。

### 自願離職計劃

15. 房屋署推出的自願離職計劃，在 2004 年 9 月截止的兩個月申請期內，共有 156 名公務員申請。當中 72 宗申請已獲批准（其中 13 名人員已加入領匯公司），84 宗申請其後撤銷<sup>2</sup>。

16. 直至 2005 年 5 月底為止，房委會轄下共有 26 名公務員（包

<sup>2</sup> 根據自願離職計劃的條款，員工可申請參加該計劃，而有意加入領匯公司者如不獲領匯公司聘用，其後可在指定限期內撤銷申請。

括上文第 15 段提及參加自願離職計劃的 13 名) 和 43 名合約僱員加入領匯公司。他們佔領匯公司員工編制的 27%。

房屋及規劃地政局

2005 年 6 月

# 分拆出售房屋委員會轄下 零售和停車場設施

公眾溝通及簡報活動的報告

## 目錄

- I. 引言
- II. 公眾溝通及簡報過程概覽
- III. 意見概覽
- IV. 接着的步驟

### 附錄

關於分拆出售計劃和領匯日後業務策略所收到的意見概要

## I. 引言

房屋委員會（下稱「房委會」）在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施。本報告概述：

- (a) 在房委會決定進行分拆出售計劃後至領匯基金首次公開發售的《發售通函》發出前該段期間，房委會所進行的溝通過程；
- (b) 在《發售通函》發出後至首次公開發售原定完成日期前該段期間，房委會/領匯管理有限公司（下稱「領匯」）所進行的簡報過程；以及
- (c) 在 2004 年 12 月底首次公開發售暫緩進行後，房委會/領匯所進行的公眾簡報活動。

## II. 公眾溝通及簡報過程概覽

2. 關於分拆出售計劃的公眾溝通及簡報工作大致可分為三個階段，分別以領匯基金首次公開發售的《發售通函》公布當日（亦即 2004 年 11 月 25 日）以及其後暫緩進行首次公開發售為分界。

### **第 I 階段：2003 年 7 月至 2004 年 11 月（《發售通函》公布前）**

3. 房委會於 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後的公眾溝通工作，其性質包括以下項目：

- (a) 房委會發出單張予所有商戶、全體區議員，以及其他相關各方，告知他們房委會決定推行分拆出售計劃，以及計劃的主要內容和時間表。單張亦備存於各屋邨辦事處，供住戶索取。
- (b) 房委會就分拆出售計劃為大約 10 個主要商戶團體舉行簡報會。其後，房委會亦數度向這些商戶團體簡報計劃的最新進展，並聽取他們的意見。
- (c) 房委會應個別區議會的要求就分拆出售計劃舉行簡報會，並聽取他們的意見。
- (d) 房委會五度出席立法會房屋事務委員會會議，講解分拆出售計劃及其進展。

4. 在領匯成立以及其行政總裁於 2004 年 7 月履新以後，領匯亦有向商戶進行簡報。在制定分拆出售安排的詳情時，商戶的意見（倘適用）會包括在內，這些安排列載於《發售通函》和多份與首次公開發售相關的文件。除與商戶團體舉行會議外，行政總裁亦於 2004 年 8 月至 11 月期間，與大約 10 批商戶／區議員以及陪同他們一同前來的立法會議員會晤。

5. 在進行溝通工作的同時，房委會亦有聽取相關人士表達的意見。自 2003 年 7 月以來所收到的意見當中，適切者已在《發售通函》和多份與首次公開發售有關的文件內反映。

6. 按房委會的計劃，產業分拆出售會透過成立一個房地產投資信託基金付諸實行，這個基金即為領匯基金。該基金將會持有房委會分拆出售的零售和停車場設施。領匯基金原擬於 2004 年 12 月經過首次公開發售在香港聯合交易所上市。

7. 有必要指出的是，公眾溝通工作必須根據與公開招股相關的法律和規管限制行事，這項要求不論在早前或是現今均適用。

## **第 II 階段：2004 年 11 月至 12 月（《發售通函》公布後至首次公開發售原定完成日期前）**

8. 在 2004 年 11 月至 12 月期間，即《發售通函》公布後以及至首次公開發售原定完成日期前，房委會和領匯透過以下途徑和公眾進行簡報：

- (a) 房委會和領匯聯手印製了一份小冊子，把擬分拆出售物業清單和各項安排通知商戶和其他相關各方。
- (b) 2004 年 11 月底／12 月初，行政總裁與轄下八區商場經營的商戶會面。
- (c) 領匯公司與代表大約 7 000 個商戶的全港公屋商戶總會就續租安排、租金政策、行業政策和解約安排等四項主要運作事宜進行討論。雙方在 2004 年 11 月 27 日就這些事宜達成了初步共識。
- (d) 2004 年 12 月 1 日，立法會進行休會辯論，討論分拆出售計劃的詳情。

9. 在 11 月 25 日公布的《發售通函》，列載了首次公開發售的時間表：香港公開發售期由 12 月 6 日至 12 月 9 日期間進行，上市日期則初步定於 12 月 16 日，並以 12 月 20 日為期限。在 12 月 8 日（香港公開發售期完結前僅一天），有一項司法覆核提出，挑戰房委會分拆出售產業的權力。

10. 由於與司法覆核相關的法律程序，未能在上市期限前終結，房委會在 2004 年 12 月 19 日決定領匯基金不會如期上市。在作出有關決定前的事態發展，廣受公眾關注，傳媒亦廣為報導。

### 第 III 階段：2004 年 12 月至 2005 年 6 月（暫緩進行首次公開發售後）

11. 在 2004 年 12 月至 2005 年 6 月期間，即暫緩進行首次公開發售後，房委會和領匯進行的公眾簡報，旨在提高公眾對分拆出售安排詳情的認識，以確保在法律挑戰解決後可以有順利的過渡。其性質包括以下項目：

- (a) 房委會和領匯向每個區議會（或轄下相關委員會）和分拆出售計劃涉及的每個屋邨管理諮詢委員會（下稱「邨管諮詢委員會」，講解分拆出售計劃、領匯公司日後的業務策略，以及房委會決定於司法覆核程序完結後會重新安排上市的決定。
- (b) 房委會和領匯亦應邀為其他團體（例如居者有其屋計劃屋苑／租者置其屋計劃屋邨的業主委員會）和其他相關人士舉行簡報會。
- (c) 除了簡報會外，房委會亦收到相關人士大約 60 份意見書（部分僅為簡短的電子郵件）。
- (d) 房委會在各屋邨張貼海報，並於 2005 年 2 月中至 3 月中期間在「房屋資訊台」廣播錄影短片。
- (e) 房委會繼續透過發出新聞稿（倘適當），把最新動向公布周知。

12. 簡報會已於 2005 年 6 月 6 日完結。

13. 總括而言，我們先後進行了逾 150 次會晤（其中約 110 次是會晤《發售通函》所指零售和停車場設施所在屋邨的居民團體）。至於商戶方面，自首次公開發售暫緩進行以來，行政總裁聯同房屋署高級人員，與商戶團體進行了逾 10 次會晤。

### III. 意見概覽

#### 第 I 階段（《發售通函》公布前）收到的公眾意見

14. 很多表達意見者均同意，零售和停車場設施應在私營機構擁有和經營下，以更具效率、更富彈性以及更合乎成本效益的方式營運。不過，大部分表達意見者，尤其是商戶，均關注到分拆出售計劃對他們本身的影響，並希望得知計劃的進一步最新詳情。

15. 在備受關注的事宜當中，為首的是領匯公司會否大幅加租，因而令消費品和服務價格上升。表達意見者亦關注到，領匯公司會否為爭取更理想的財務回報而引進若干改變，犧牲他們（尤其是小商戶）的利益，以及領匯公司本身的社會責任。

16. 部分商戶要求延續房委會某些現行做法（例如行業組合、租期、各項租金優惠和寬免），同時要求實行超越房委會現行做法的額外措施（例如：按照消費物價指數變動調整租金，或把租約續期長達九年）。

17. 除商戶外，區議員和居民亦對社區組織使用推廣場地、分拆出售物業界限的劃分，以及屋邨居民優先租用停車位等事宜表示關注。

#### 第 II 階段（《發售通函》公布後至首次公開發售原定完成日期前） 和第 III 階段（暫緩進行首次公開發售後）收到的公眾意見

18. 表達意見者一般希望詳細知道領匯會如何回應他們就加租、商品和服務價格、租期、運作管理、行業組合和改善工程的關注。

19. 部分表達意見者認識到，在《發售通函》及其他與上市相關的法律文件內列出的承諾，已回應了他們的關注。然而，房委會亦有指出，在第 I 階段收到的要求，部份由於會損害領匯公司長遠業務的有利經營，以及房委會從首次公開發售所得的收入，故在制訂分拆出售安排的詳情時，難以應允。總體而言，他們對領匯有了更高信心，並且準備與領匯繼續保持對話和建立伙伴關係。

20. 其他提問與已暫緩進行的首次公開發售有關，包括物業估值、策略伙伴／基礎投資者的參與、基金單位配售和其他上市相關安排。

21. 在第 II 和第 III 階段，區議會或屋邨管理諮詢委員會提出的關注，很多都與持續進行的運作管理事宜有關。這些都是表達意見者希望房委會或領匯處理的問題，而非針對產業分拆出售計劃本身。

### 房委會所收到的意見概要

22. 房委會在上述三個階段透過意見書或會議記錄（如有的話）所收到的意見概要，按以下類別，載於附錄：

- (1) 租金
- (2) 租賃
- (3) 運作管理
- (4) 雜項費用及收費
- (5) 停車位
- (6) 行業組合
- (7) 改善工程
- (8) 居民生計
- (9) 《發售通函》公布前的公眾溝通
- (10) 特定設施（診所、福利和幼稚園設施、辦公室）的安排
- (11) 土地用途、地界和公契
- (12) 社會責任
- (13) 分拆出售的優點
- (14) 分拆出售的策略和範圍
- (15) 企業管治
- (16) 與相關人士的持續溝通
- (17) 房委會財政狀況
- (18) 過渡安排
- (19) 剩餘物業
- (20) 首次公開發售安排
- (21) 物業估值
- (22) 配售基金單位

(23) 法律和司法覆核事宜

(24) 雜項

#### IV. 接着的步驟

23. 終審法院將於 2005 年 7 月 5 至 6 日聆訊司法覆核個案。房委會期望司法覆核程序早日完結，並對房委會分拆出售資產的權力在法律上作出最終裁決，以便領匯基金能盡快重新上市。

房屋署產業出售分處  
2005 年 6 月

就產業分拆出售計劃及領匯<sup>註</sup> 未來業務計劃所收到的意見概要

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
<u>1</u>	<u>租金</u>	
1.1	增加租金：表達意見者一般對產業分拆出售後，租金可能會增加，表示關注。	房委會留意到，表達意見者對領匯日後的租金政策，尤其是領匯會否不顧市場情況大幅加租，表示關注。從《發售通函》可見，增加租金並非領匯的業務策略重點 [ 參考：《發售通函》第 63 至第 64 頁 ]。正如《發售通函》所載，領匯的工作重點之一，在於控制經營開支和改善分拆出售物業的經營效率 [ 參考：《發售通函》第 66 頁 ]。領匯擬實施多項措施，以增加分拆出售物業的整體商業吸引力、改善購物人流及商鋪銷售情況，藉此提升租金潛力 [ 參考：《發售通函》第 99 頁 ]。

<sup>註</sup> (1) 就本附錄而言，除非另有註明，「領匯」可指領匯房地產投資信託基金（「領匯基金」）或領匯管理有限公司（「領匯公司」）。

(2) 附有「\*」號的意見只適用於 2004 年 11 月 25 日《發售通函》發出之後的時間。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
1.2	<p><b>租金釐定機制：</b>表達意見者一般均會問及領匯的租金釐定機制。</p>	<p>任何業主在釐定租金時，均會考慮多項因素，例如租戶經營的行業、市場情況，以及鄰近地區同類物業的租值等。領匯亦不例外。《發售通函》已訂明，領匯擬根據一般的商業因素，採用市場導向的方式釐定租金 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 99 頁 ]。</p>
1.3	<p><b>增加購物人流及增加租金：</b>部分商戶指出，只要購物人流能夠有所改善，他們不介意多付租金。亦有部分商戶認為，商場的成本效益可改善的空間已充足有餘，令租金未必需要增加。</p>	<p>房委會和領匯備悉有關意見。請參閱第 1.1 項。</p>
1.4	<p><b>監察租金水平：</b>部分商戶要求設立機制，監察領匯釐定的租金。</p>	<p>領匯擬根據一般的商業因素，採用市場導向的方式釐定租金 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 99 頁 ]。市場力量是有效的「調節」機制，把租金維持在合理的水平。</p> <p>領匯致力與商戶保持溝通。</p>
1.5	<p><b>協商：</b>部分商戶要求保留現行有關租金事宜的「協商」機制。</p>	<p>領匯致力與商戶保持溝通，並會在租約屆滿前，主動與他們商討續約事宜 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 65 頁 ]。</p>

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

1.6 續約時租金釐定的安排：部分商戶團體要求按照消費物價指數的變動調整租金。

在續租時，領匯會考慮多項因素，例如租戶經營的行業、市場情況（消費物價指數是其中一項可用作參考的指標），以及鄰近地區同類物業的租值等，來釐定租金。不過，如僅參照消費物價指數的變動來釐定租金，則過於僵化，對領匯或商戶均無益處。事實上，此舉亦非市場或房委會的慣常做法。

1.7 較長期的租約：部分商戶要求繼續推行 2001 年重估租金後所訂的租金優惠安排。

關於租約期較長（即 2004 年 11 月 1 日以後屆滿的租約）的 147 名商戶，房委會已同意把租金維持在 2004 年 11 月 1 日時的水平，直至 2005 年 10 月底，或該等商戶的個別租約屆滿為止，以較早者為準。領匯會遵行這個安排 [ 參考：《發售通函》第 241 頁及政策附件 ]。

1.8 延遲入伙的屋邨：部分商戶要求領匯繼續為延遲入伙的屋邨的商舖提供租金優惠。

按照原定計劃，領匯會繼續在某段期間內為 6 個延遲入伙的屋邨的商戶提供租金優惠 [ 參考：《發售通函》第 241 頁及政策附件 ]。不過，大部分租金援助措施會於 2005 年終止 [ 參考：《發售通函》第 88 頁 ]。租金優惠期屆滿後，有關商場的所有商戶，不論個別租約何時屆滿，均須即時繳付租約原本訂明的租金。在分拆出售前的過渡期內，商戶如基於任何原因難以繳付市值租金，房委會或會因應有關商戶的特殊情況和實際的業務環境，與其商訂適當和靈活的安排，例如讓租戶提早交還租用權以及重估租金，以期達到雙贏局面。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
1.9	<b>租金按金</b> ：部分商戶要求保留現行有關租金按金的安排。	領匯暫時無意改變現行有關租金按金的安排。
<b>2</b>	<b>租賃</b>	
2.1	<b>租賃方式</b> ：部分表達意見者表示希望領匯能夠採取一個更有利營商的租賃方式，以及改善零售設施的出租率。	領匯會因應不同設施的情況，採取積極和靈活的策略，主動物色合適的租戶，務求提高出租率，並為居民提供優質及多元化的產品和服務。領匯同時亦十分重視與現有商戶的關係。
2.2	<b>特惠津貼</b> ：部分商戶要求房委會向選擇搬離或不獲領匯續約的商戶發放特惠津貼。	領匯視商戶為重要的業務伙伴。然而，商戶如決定在租約屆滿前終止租約，可按照租約的規定辦理。
2.3	<b>保留現行的租賃安排</b> ：部分表達意見者要求房委會適當地保障現有商戶的權益，以及保留現時的租約條款。	零售設施在分拆出售後，可望透過私人公司管理提高營運效率和靈活性。領匯亦期望與商戶建立和維持伙伴合作關係。要求領匯沿用房委會現時採用的租賃安排，並不適宜。
2.4	<b>室內樓面面積</b> ：部分商戶要求維持現有安排，繼續以室內樓面面積而非建築樓面面積標示租賃面積。	領匯暫時無意改變標示租賃面積的方法。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

2.5 **提早退租**：部分商戶要求領匯保留有關提早退租的現有安排，並容許商戶只要繳交相等於三／四個月的租金，即可隨時退租。

領匯重視根據租約辦事的原則。部分團體提出有關容許租戶（租約不帶「終止條款」者）只須繳交相等於三／四個月平均租金即可提早退租的建議，並無載於租約。這亦非私人市場的慣常做法。

2.6 **保險**：部分商戶要求領匯維持現有安排，由業主投購樓宇損毀保險（包括火險和颱風、水災等其他承保項目）。

領匯暫時無意改變投購樓宇損毀保險的安排。

2.7 **續約**：商戶一般均關注租約的穩定性。部分商戶要求讓現有租戶優先續約，或自動續約長達九年。

領匯視商戶為重要的業務伙伴，並會在租約期滿前主動接觸商戶，以商討續約事宜 [參考：《發售通函》第 65 頁]。

領匯期望在分拆出售進行後，可以按一般商業因素，採取市場導向方式，更為靈活地與商戶議定有關租約條款的安排和年期。領匯樂意與個別商戶探討其他靈活安排（例如 3 年租約、3+3 年租約、3+3+3 年租約）的可能性，以切合他們不同情況的需要。然而，一刀切保證自動續約的安排有欠靈活，難以實行。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
2.8	<b>延長租約</b> ：部分商戶要求延長現有租約，例如把租約延長至五年，以確保順利過渡。	房委會和領匯會確保零售設施的運作順利過渡，無須延長現有租戶原來的租約。
2.9	<b>私下分租</b> ：部分商戶團體要求給予一次過兼無條件的豁免，以糾正私下分租的個案。	領匯會按個案的性質，採取兩個不同的處理方法。如商戶只因一些「歷史」因素（例如父母去世後繼承鋪位）接手經營該店鋪，領匯會考慮以合情、合理、合法的方式理順租約。然而，如分租涉及第三者從中剝削，領匯會根據租約條文採取管制行動，以保障領匯基金投資者的利益。
<b>3</b>	<b>運作管理</b>	
3.1	<b>整體承租商制度</b> ：部分表達意見者建議應繼續／擴展整體承租商制度，另一些人則反對該制度。	領匯尊重房委會與整體承租商簽訂的合約，並會盡力保持穩定的行業組合。領匯會基於這些原則檢討整體承租商的政策。
3.2	<b>外判模式</b> ：部分表達意見者（當中某些為房委會現時的外判服務供應商）支持繼續外判物業管理服務。	領匯會作出適當的外判安排，以切合個別商場的需要。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
3.3	<b>上訴機制</b> ：部分表達意見者要求設立上訴機制，例如有關租金事宜的上訴機制。	領匯擬基於一般商業因素，採取市場導向方式釐定租金 [ <u>參考</u> ：《發售通函》第 99 頁 ]。市場力量是有效的「調節」機制，使租金維持在合理水平。
		領匯致力與商戶保持溝通。
3.4	<b>推廣工作</b> ：表達意見者一般均希望領匯舉行更多宣傳活動，並推出其他措施（例如延長開放時間），以增加商場的吸引力。	領匯擬在分拆出售的物業推行多項措施，旨在改善整體商業吸引力、改善購物人流和租戶的銷售狀況 [ <u>參考</u> ：《發售通函》第 99 頁 ]。
3.5	<b>物業管理的水準</b> ：部分住戶團體就個別屋邨設施的運作管理提出可予改善之處（例如保安服務、潔淨服務、停車場自動化系統等）。	就運作管理可作改善的建議倘適用，領匯會加以考慮，配合主動積極與商戶和有關人士保持溝通的做法。
3.6*	<b>管制行動</b> ：部分住戶團體詢問領匯會否及如何處理一些關乎如阻塞通道或清潔等問題的違規商戶。	領匯會加強教育和管制工作，以維持設施的秩序和清潔水平。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

3.7\* **因應個別設施擬訂的計劃**：部分住戶團體要求領匯提供個別屋邨零售和停車場設施的詳細業務計劃。

領匯致力與商戶和有關人士保持溝通，並會緊守有關準則，維持一個龐大且分布各地的物業組合（包括以方便為本的零售物業，以及停車場物業），而這些設施的服務對象仍為屋邨居民、訪客和其他人士 [ 參考：《發售通函》第 63 頁 ]。

3.8 **成本控制**：部分表達意見者查詢領匯如何減低成本。

領匯擬推行的計劃已載列於《發售通函》。該等計劃包括按競爭市場的基準積極控制物業管理成本及其他開支，以及透過大量採購服務及供應品的方式節約成本，以善用領匯龐大的投資組合規模等 [ 參考：《發售通函》第 66 頁 ]。

3.9 **保障權益**：部分表達意見者要求房委會對領匯的未來運作附加更多條件，以保障租戶的利益，但亦有些人對此建議不表贊成，認為此舉會使領匯受到不必要的掣肘而無法作出改善。

備悉。房委會已因應商戶和其他有關人士的意見，對領匯的未來運作附加若干條件，以期合理適切地回應他們所關注的事項 [ 參考：《發售通函》第 98 頁 ]。與此同時，房委會亦明白有需要給予領匯足夠的自由度，以提高設施的運作效率和改善顧客服務。

3.10 **非技術工人**：有勞工團體詢問領匯在評審服務合約時，會否遵守政府就有關非技術工人每月最低工資的規定。

領匯基金上市後，領匯公司將成為一家私人公司，可自行決定本身的政策。

**4 雜項費用及收費**

4.1 **管理費**：部分商戶團體要求保留現行有關管理費的安排（即管理費包括在租金之內）。

領匯暫時無意改變現行有關管理費的安排（即管理費包括在租金之內）。

4.2 **空調費用**：部分商戶團體要求保留現行有關空調費用的安排。

領匯暫時無意改變現行有關空調費用的安排。

領匯已同意向恒安邨及長發邨兩個濕貨街市的租戶收取優惠空調費用，直至分別於 2006 年 5 月及 7 月才收取空調費用全費 [ 參考：《發售通函》第 241 頁及政策附件 ]。

4.3 **釐印費**：部分商戶團體要求繼續豁免商戶繳付釐印費的安排。

根據現行的法例，房委會所簽訂的租約可獲豁免繳付釐印費。在分拆出售的物業上市後，領匯和商戶均須按照有關法例的規定，在簽訂租約後向稅務局繳付釐印費。所須繳付的釐印費會由領匯及商戶平均分擔 [ 參考：《發售通函》第 103 頁 ]。

4.4 **其他新增費用**：一些商戶團體擔心商戶或須繳付新增的費用。

領匯暫時無意增加任何收費項目。

## 5 停車位

5.1 **居民享優先權**：表達意見者一般均要求在分拆出售物業後，屋邨居民仍然享有優先權租用停車位。

停車場設施是房委會轄下住宅房屋發展項目的附屬設施。受到分區計劃大綱圖的規定及批地條件所限，這些停車位只能租予有關屋邨的居民。若要把停車位租予非屋邨居民使用，必須先取得城市規劃委員會的規劃許可，並在有需要時，修改或申請豁免遵守政府租契的條件。因此，亦須得到地政總署批准 [ 參考：《發售通函》第 67 頁及政府租契 ]。

5.2 **停車位的分配**：部分表達意見者要求在出租停車位予非居民以及在分配停車位給各類車輛時，可增加靈活性。

房委會已就轄下 145 項停車場設施取得放寬限制的規劃許可（截至 2004 年 9 月 30 日的情況），以增加將停車位租予非居民的靈活性。另外 4 項豁免申請亦已獲得批准（截至 2004 年 11 月 18 日的情況） [ 參考：《發售通函》第 170 頁 ]。領匯會繼續在需要時申請放寬限制，以便善用所有停車位。不過，就所有這些個案而言，居民仍會享有優先權租用停車位。

至於停車位的分配問題，領匯打算給予停車場管理公司較大靈活性，讓其可按市況和需求分配時租車位和月租車位的數目 [ 參考：《發售通函》第 67 頁 ]。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
5.3	<p><b>停車費</b>：部分表達意見者擔心停車費可能會增加。</p>	<p>領匯打算給予停車場管理公司較大靈活性，讓其可按市況和需求調整停車場收費，以及分配時租車位和月租車位的數目 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 67 頁 ]。</p>
5.4	<p><b>專用停車位</b>：部分表達意見者要求繼續預留部分停車位供房屋署人員、區議員及學校員工在執行職務時使用。</p>	<p>領匯會因應停車位的供應情況及對專用停車位的需求，按個別情況作出考慮。</p>
5.5	<p><b>免費泊車</b>：部分表達意見者要求在 2005 年 3 月 31 日之後繼續推行免費泊車計劃。</p>	<p>房委會於 2002 年 4 月開始推行免費泊車計劃 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 86 頁 ]，並已先後 4 次延長優惠期（至 2005 年 3 月 31 日止）。由於本港經濟及零售市場開始復蘇，房委會認為現在是終止該項計劃的適當時候。</p> <p>領匯會考慮各種方式的推廣工作，以切合不同設施的需要。</p>

## 6 行業組合

6.1 行業組合和位置分布：商戶一般均要求，行業組合和不同行業的位置應均衡分布，以避免惡性競爭和滿足顧客需要。

領匯認為有機會重整和優化商場內以及鄰近商場之間的行業和商戶組合，方案包括：(a) 適當和有系統之零售規劃（確保各行業和租戶配置得宜）；(b) 引入品牌租戶；以及(c) 減少商場之間出現行業和租戶重疊的情況 [ 參考：《發售通函》第 153 頁 ]。目標是為改善購物人流和增加購物樂趣，從而增加商鋪銷售。

6.2 搬遷：部分商戶擔心會被迫遷往商場內另一個鋪位。

任何搬遷計劃，只會在對整個商場有利的情況下才會推行。領匯會與任何受影響的商戶接觸，以期達到雙贏局面。妥善編排不同行業的位置，對商戶、顧客和領匯三方面均有益處。

6.3 保持現有行業組合：部分商戶團體希望領匯可保持房委會訂下的行業組合，並詢問會否有任何變更。

請參閱第 6.1 項。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
6.4	<p><b>不良行業</b>：部分表達意見者關注領匯可能會引入「不良」行業。</p>	<p>零售和停車場設施的服務對象仍為屋邨居民、訪客和其他人士，這是領匯的投資策略準則之一 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 63 頁 ]。</p>
6.5	<p><b>受歡迎行業</b>：部分表達意見者（主要為居民）建議為屋邨提供某類商鋪（例如酒樓和銀行）。</p>	<p>領匯期望透過更靈活和有利營商的方式處理租賃事宜，可提高商場的租用率，從而為居民和顧客提供更優質、更全面的服務。</p>
6.6	<p><b>主題商場</b>：部分表達意見者關注零售設施會否改作主題商場。</p>	<p>領匯認為有機會重整和優化商場內以及鄰近商場之間的行業和商戶組合。不過，領匯的行政總裁早前已公開表示，只有少數商場適合改作主題商場。零售和停車場設施的服務對象仍為屋邨居民、訪客和其他人士，這是領匯投資策略的準則之一 [ <u>參考</u>：《發售通函》第 63 頁 ]。</p>
6.7	<p><b>小商戶</b>：表達意見者一般對零售設施可能給大公司壟斷，以及小商戶在物業分拆出售後的生存空間表示關注。</p>	<p>在擬分拆出售的零售設施中，小商戶佔整體商戶的大多數。領匯會顧及屋邨顧客的選擇，並會致力提供可作公平競爭的營商環境。</p>

## 7 改善工程

7.1 **改善工程的進度**：表達意見者一般均要求當局繼續進行改善工程，不應因物業行將分拆出售而暫停有關工程。

在過渡期間，凡屬房委會已承諾進行的改善工程，仍如常進行。

7.2 **由誰負責改善工程**：部分表達意見者詢問，在物業分拆出售後，改善工程是由房委會還是由領匯負責跟進。

領匯已同意接手 5 項房委會已承諾進行的空調系統工程 [ 參考：《發售通函》第 241 頁及政策附件 ]。

至於其他可能的改善工程，領匯的首要「策略性措施」，是透過資產增值增加回報。領匯相信仍有進行實體改善或其他改善的空間，為該等物業增值，特別是規模較大的物業。此外，領匯亦相信，在整個物業組合中，仍具有其他規模較小但有效能的翻新空間 [ 參考：《發售通函》第 69 頁 ]。

7.3 **資產增值**：部分居民團體就個別屋邨的零售和停車場設施提出可作實體改善之處。

領匯致力與商戶及其他有關人士保持溝通。可作出改善的建議倘適用，領匯會加以考慮。

## **8 居民生計**

8.1 **對貨品和服務價格的影響**：表達意見者一般均對物業分拆出售後，有關零售設施的貨品和服務價格可能會上升（例如因為租金增加所致），表示關注。

就貨品／服務價格的關注，主要是因為擔心商舖在物業分拆出售後的租金而起。正如第 1.1 項所解釋，增加租金並非領匯的工作重點。

零售和停車場設施的服務對象仍為屋邨居民、訪客和其他人士，這是領匯投資策略的準則之一 [ 參考：《發售通函》第 63 頁 ]。

貨品／服務價格主要受這些貨品／服務的供求而定。香港的零售市場具相當競爭性，居民一般可以選購價錢相宜的消費品和服務。實際上，一個商舖的租金有所變動，未必代表在該個商舖出售的貨品／服務價格也會隨之出現變動。

8.2 **使用康樂設施**：部分表達意見者詢問居民會否可以使用位於分拆出售物業範圍內的康樂設施。

領匯歡迎居民使用位於分拆出售物業範圍內的康樂設施。

8.3 居民的利益：部分表達意見者擔心領匯在物業分拆出售後，不再照顧居民的利益，甚至可能把低收益的設施關閉。

領匯會緊守有關準則，維持一個龐大和分佈各區的物業組合（包括以方便為本的零售物業，以及停車場物業），而這些設施的服務對象仍為公共屋邨的居民、訪客和其他人士 [ 參考：《發售通函》第 63 頁 ]。

## 9 《發售通函》公布前的公眾溝通

9.1 諮詢：表達意見者一般均認為諮詢不足。

2002年6月公布的《公營房屋架構檢討報告書》中建議分拆出售房委會的零售和停車場設施。2003年1月公布的施政綱領中，政府宣布會評估分拆出售的各項方案，以制定執行計劃。

房委會在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後，向所有商戶和區議員派發小冊子，告知他們有關的決定，以及分拆出售計劃的主要內容和時間表。屋邨辦事處亦備有這份小冊子，供住戶索閱。房委會很快便與大約十個主要商戶團體會面，向他們介紹計劃的內容，並與他們交換意見。其後，房委會再與這些商戶團體數度會面，告知他們分拆出售計劃的最新進展，並聽取他們的意見。此外，房委會亦應數個區議會的邀請，派代表出席會議，向他們介紹分拆出售計劃。

9.2 在首次公開發售前提供最新資料時的透明度和給予保證：部分表達意見者對分拆出售工作欠缺透明度表示關注，並促請有關方面就商戶提出的要求作出保證／訂定具體計劃／給予回應。

在領匯公司成立及其行政總裁於 2004 年 7 月上任後，領匯一直與商戶保持對話，商討他們關注的問題，並與其他有關人士保持聯絡。

在制訂分拆出售安排的詳情時，房委會已考慮有關人士的意見和提議。倘適合，有關提議已在《發售通函》和其他上市相關文件中予以反映。

房委會在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後，隨即進行了公眾溝通的工作（請參閱第 9.1 項）。不過，在領匯基金首次公開發售的《發售通函》公布前，由於受到《發售通函》公布前披露資料的規管限制，房委會不能公開任何與領匯的業務計劃或營運模式有關的詳細資料。

《發售通函》於 2004 年 11 月 25 日公布後，有關披露《發售通函》所載資料的限制亦告撤銷。在暫緩進行首次公開發售後，房委會和領匯的代表向各區議會（或區議會轄下有關小組委員會）以及分拆出售計劃涉及的每個屋邨管理諮詢委員會，講解計劃內容和領匯日後的業務策略。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
9.3	<p><b>參與房委會產業分拆出售督導小組的工作：</b>部分商戶團體認為，房委會應委任商戶代表出任該督導小組的成員，以監察有關工作。</p>	<p>房委會及／或領匯不時與大約 10 個主要的商戶團體會晤，向他們匯報計劃的最新進展和聽取他們的意見。</p>
9.4	<p><b>商戶的意見：</b>部分表達意見者建議房委會多些聽取商戶的意見。</p>	<p>房委會在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後，隨即進行了公眾溝通的工作，講解分拆出售計劃，以及聽取商戶意見（請參閱第 9.1 項）。領匯亦致力與商戶保持溝通，</p>

**10 特定設施的安排**

## 10.1 診所：

- |  |   |
|--|---|
| (a) 醫療團體要求房委會特別處理診所一類的商鋪，並把這些商鋪從分拆出售計劃中剔除。 | 用於開設診所的商鋪亦屬房委會零售設施的一部分。倘若有關設施已納入分拆出售範圍內，房委會認為沒有理由將這些診所從分拆出售計劃中剔除。 |
| (b) 醫療團體要求在規劃診所設施時，沿用現時的診所與人口比例。           | 房委會現時採用的診所與人口比例純屬指引，在執行時亦具一定靈活性。                                  |
| (c) 醫療團體要求房委會將現時福利機構享有的「優惠租金」安排擴展至屋邨診所。    | 現時屋邨診所須繳交市值租金。房委會認同屋邨診所的社區服務性質，但認為沒有理由將現時福利設施享有的「優惠租金」安排擴展至屋邨診所。  |
| (d) 醫療團體擔心可能會出現屋邨醫療服務被大型醫療機構壟斷的情況。         | 領匯會顧及屋邨顧客的選擇，並致力提供一個公平競爭的環境。                                      |

## 10.2 福利及幼稚園設施：

- (a) 部分表達意見者要求在分拆出售物業後，繼續讓位於分拆出售物業內的福利及幼稚園設施繳交優惠租金。
- (b) 部分表達意見者要求在分拆出售的物業中，撥出一定比率的面積供設置福利設施之用。

房委會與領匯達成協議，在分拆出售物業後，現時享有租金優惠的非牟利福利機構及幼稚園可繼續以優惠租金租用有關單位。這些機構及幼稚園在續約後仍會享有租金優惠 [ 參考：《發售通函》第 238 頁及物業協議 ]。

現有的政府租契已訂明須撥作福利設施用途的土地面積。正在擬訂的政府租契，原則上亦會按照現有實況，訂明類似的規定。

## 10.3 辦公室：

- 部分表達意見者對設於分拆出售物業範圍內的屋邨辦事處或區議員辦事處的安排表示關注。

房委會打算租用分拆出售物業內約 24 000 平方米的地方，作辦公室用途，為期兩年，並會獲發每月許可證，使用分拆出售物業內約 3 000 平方米的地方 [ 參考：《發售通函》第 164 頁 ]。

至於區議員辦事處方面，大部分的區議員辦事處均設於分拆出售範圍以外的大廈地鋪。無論如何，這些鋪位現時是以市值租金租予區議員作辦事處。

## 11 土地用途、地界和公契

11.1 **劃定地界：**部分表達意見者希望房委會清楚劃定分拆出售物業的界線，以及訂明管理和維修保養的責任誰屬。

《發售通函》已訂明有關釐定分拆出售物業的範圍和地界的一般原則。此外，分拆出售物業的範圍和地界，亦受適用的政府租契和有關公契所規限。除了一些已在政府租契和有關公契清楚訂明地界的物業，房委會已為每項分拆出售的物業編製臨時分拆出售地界圖，該等圖則附於物業協議 [ 參考：《發售通函》第 193 頁及物業協議 ]。

11.2 **公契：**部分表達意見者擔心住宅單位業主在涉及公契事宜方面的權益可能受損。

屋邨如備有公契，其條款已訂明住宅單位業主的權益。至於公契仍在擬備中的屋邨，其公契會按照與地政總署議定的格式制訂 [ 參考：《發售通函》第 177 頁及物業協議 ]。

11.3 **分擔比率：**部分居民團體要求維持現行有關分擔屋邨公用地方的管理和維修保養費用的安排，並加以清楚訂明。不過，有個別團體認為現行的分擔比率對居民不公平，要求檢討。

個別屋邨的分擔比率一般已在公契中訂明。不過，有 23 個屋邨所採納的分擔比率實際上有所不同。領匯已同意按照該等屋邨所採用的分擔比率，承擔屋邨公用地方及設施的管理和維修保養的費用和開支。有關規定已在物業協議中訂明 [ 參考：《發售通函》第 237 頁及物業協議 ]。

至於個別屋邨對其分擔比率所提出的關注，則應與分拆出售計劃分開處理。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
11.4	<b>重建：</b> 部分表達意見者關注到在物業分拆出售後，領匯可能會拆卸零售和停車場設施或改變其用途。	<p>證券及期貨事務監察委員會（簡稱「證監會」）制訂的《房地產投資信託基金守則》禁止這類基金投資空置土地，或從事或參與物業發展活動。修繕、加裝和修葺工程則不受此限。</p> <p>政府租契會列明有關土地的用途（例如商用地方的比例）。各有關方面，包括房委會和領匯，均須遵守訂明的土地用途。</p>
11.5	<b>轉售他人：</b> 部分表達意見者關注到領匯可否把物業轉售他人。	<p>根據《房地產投資信託基金守則》，領匯在購入物業後，由購入日期起計最少兩年內不得出售該等物業，除非單位持有人通過特別決議，批准出售建議 [ 參考：《發售通函》第 44 頁 ]。然而，任何進一步限制均會對正常市場交易造成不必要的干預。在轉售物業時亦有限制，一般而言即屋邨內的每項有關物業，只可出售其全部，而非其中之部分(詳細請閱第 11.6 項)。物業轉售後仍需遵守相關政府租契內訂明的零售面積以及該物業所提供車位數目的條件。</p>

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

11.6 分割轉售物業：部分表達意見者關注到領匯可否把若干設施分割出售。

物業協議規定對若干分拆出售物業實施附加的限制性契諾。該等限制指倘領匯有意出讓、按揭或抵押位於屋邨的任何停車場設施，只要房委會仍為該等物業所處有關屋邨餘下部分的擁有人，且當時並未出售其中任何住宅單位，領匯進行的任何出讓、按揭或抵押，必須為屋邨內停車場設施的全部，而非其中之部分。此限制亦同樣適用於某些屋邨內的零售設施，惟在房委會隨後出售零售設施所處有關屋邨的任何住宅單位後，該等限制仍然有效 [ 參考：《發售通函》第 237 頁及物業協議 ]。

11.7 處理地界不當的問題：部分表達意見者查詢如何處理有關房委會轄下物業（包括擬分拆出售的物業）與租者置其屋計劃屋邨的地界重疊的個案。

領匯會依據法律和公契運作。領匯、房委會和居民會就出現問題之處嘗試尋求公平的解決方法。在達成任何協議之前，領匯會遵照政府租契、公契和其他業權文件行事。

## **12** 社會責任

12.1 舉行社區活動的場地：部分地區團體或區議員詢問他們可否繼續在已分拆出售的物業租借場地舉行社區活動。

領匯暫時無意改變現行有關舉辦社區活動場地的安排。此類活動有助增加購物人流，亦對領匯和商戶有利。

12.2 通行權：部分表達意見者對經由分拆出售物業進出的問題表示關注。

政府租契及／或公契中已／將妥為訂明居民行經分拆出售設施的現有權益。畢竟，領匯採取鼓勵（而非禁止）購物人流的措施，對本身也有利。

12.3 社會因素：部分表達意見者擔心領匯會否如房委會一樣，顧及社會因素和同情商戶。

領匯會秉承房委會的做法，持續參與社區和公益事務，希望成為「良心企業」，並會致力與商戶建立和保持伙伴合作關係。

## **13** 分拆出售的優點

13.1 分拆出售或不分拆出售：部分表達意見者支持進行分拆出售計劃，但亦有表達意見者因種種原因而提出反對。

因應一些商戶、公屋居民和市民最初對分拆出售計劃和領匯日後就其商場及停車場採取的營商策略不大了解，房委會和領匯進行的公眾溝通工作（《發售通函》公布後）的性質以及隨後的簡報會（暫緩進行首次公開發售後），均主要旨在提高公眾對分拆出售安排詳情的認識，以確保順利過渡，以及在法律挑戰解決後可以順利重新上市。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

13.2 **不靠分拆出售而提高效率**：部分表達意見者認為房委會應設法改善零售和停車場設施的營運方式，而非透過分拆出售來提高這些設施的效率。

房委會採用公營機構的方式行事，加上缺乏營商的專業經驗，要完全發揮零售和停車場設施的潛力，始終存有限制。

13.3 **商戶的關注事項**：表達意見者一般均認為，商戶關注的事宜應得到正視，而他們的合理權益亦應受到保障。

同意。房委會在 2003 年 7 月決定分拆出售轄下零售和停車場設施後，隨即進行了公眾溝通的工作（請參閱第 9.1 項）。房委會、領匯和有關顧問已考慮商戶團體提出的事宜及收集所得的意見。倘適合，房委會在制訂分拆出售安排的詳情時，已把商戶的意見和訴求包括在內。

13.4 **押後整項計劃**：部分表達意見者要求押後推行私有化計劃。

押後計劃的要求，主要是由於某些權益人認為商戶關注的問題未獲正視。不過，房委會已考慮有關權益人的意見，倘適合，會在《發售通函》及其他上市相關的文件中予以反映。

**14 分拆出售的策略和範圍**

- 14.1 **認購優先權**：部分商戶要求優先認購新公司的股份。
- 房委會曾考慮優先配售的可行性，但最終否決該建議，理由是涉及的商戶眾多，他們的情況亦各有不同，而在後勤安排上亦有困難。
- 14.2 **由商戶購買商鋪**：部分商戶（特別是屋邨診所的租戶）要求給予機會，讓他們購買現時租用的商鋪。
- 根據房委會的分拆出售策略，在零售和停車場設施分拆出售後，該等設施將由領匯基金持有。商戶可透過認購領匯基金單位，參與分享零售和停車場設施的擁有權。不過，零售和停車場設施不會獨立分拆出售。
- 14.3 **一次過或分期進行**：部分表達意見者詢問一次過分拆出售零售和停車場設施的理據，而部分表達意見者建議分期把零售和停車場設施出售。
- 把所有適合分拆出售的零售和停車場設施一次過分拆出售，不但可提升領匯的營運效率，亦可減少因分期進行而產生的不明朗因素，這有助增加分拆出售計劃為房委會帶來的收益。此外，一次過分拆出售，亦有助減低房委會的成本。
- 14.4 **有否偏袒海外機構**：一些表達意見者認為分拆出售計劃只令海外機構受惠。
- 根據於 2004 年 12 月首次公開發售的配售結果，所有在香港公開發售中認購領匯基金單位的有效申請，均可獲配最少一手基金單位，而最少有 64.8% 的基金單位配售給本地投資者（散戶投資者和強制性公積金）。

14.5 可否不收納以競出標金方式租賃的單位：部分商戶團體要求房委會不應把以競出標金方式租賃的單位納入分拆出售計劃之內。

很多以競出標金方式租賃的單位均位於樓齡較高且未有納入分拆出售組合的設施之內。至於位處擬分拆出售設施內的有關單位，領匯已同意就若干物業沿用房委會現時採取的安排，容許有關租戶轉租其單位，並按房委會現行競出標金投標程序收取遷入租戶所支付的標金 [ 參考：《發售通函》第 238 頁和物業協議 ]。

14.6 房委會與領匯的關係：表達意見者一般均對房委會與領匯將來的關係表示關注。部分表達意見者建議房委會應當持有若干領匯基金單位，藉以控制領匯或分攤其經營利潤。

房委會不會持有領匯基金的任何單位（除非超額配售權未獲悉數行使 [ 參考：《發售通函》第 24 及第 279 頁 ]）。在領匯基金上市後，領匯公司將由領匯基金的單位持有人實益擁有，並由領匯基金的受託人以信託形式持有。領匯的運作將完全獨立於房委會。

14.7 分拆出售計劃的範圍：表達意見者一般均希望知道選擇個別屋邨內的設施作分拆出售的原則。

基本原則是盡可能把房委會轄下所有零售和停車場設施分拆出售，惟某些受樓齡、規模、位置等因素所限而不包括在內的物業除外 [ 參考：《發售通函》第 192 頁 ]。

房委會已於 2004 年 11 月 25 日（即領匯基金首次公開發售的《發售通函》正式公布當日）公布分拆出售組合所包括的物業。

14.8\* **基礎投資者**：部分表達意見者質詢為何須引入基礎投資者，以及他們於2004年12月首次公開發售中所持有單位的份額。

由於首次公開發售規模龐大，加上領匯公司並無確立的營運往績，且領匯基金為香港歷來首個以首次公開發售形式推出的房地產投資信託基金，故得到一些基礎投資者的認同極為重要。在2004年12月進行首次公開發售時，9家基礎投資者（不包括策略伙伴）合共只獲分配18.8%的單位。

14.9\* **分拆出售產業的其他方式**：在首次公開發售暫緩進行後，部分表達意見者提出一些其他分拆出售方式的構思。

分拆出售計劃一直循房地產投資信託基金的架構進行，這考慮到對分拆出售產業收益的影響、對本地物業市場的影響、廣大散戶投資者的參與程度及技術上的限制。

房地產投資信託基金的架構容許加強企業管治。正如《房地產投資信託基金守則》所訂明，這類基金受證監會規例約束和受獨立受託人監察。

14.10\* **策略伙伴**：部分表達意見者質詢為何須引入策略伙伴。

經過嚴格甄選程序後，房委會在具備於亞太地區管理零售房地產投資信託基金經驗的公司中，選出嘉德置地出任領匯公司的策略伙伴。房委會相信嘉德置地的經驗和專業知識對領匯會有很大幫助（例如房地產投資信託基金管理專才、品牌和第三方評審）。

## **15** 企業管治

15.1 商戶的參與：部分商戶團體要求在領匯董事會內有其代表。

董事會負責領匯公司的整體管治，應由擁有廣泛商界經驗（包括基金管理和物業行業的專業經驗）的董事組成 [ 參考：《發售通函》第 218 至第 219 頁 ]。領匯致力與商戶保持溝通。

15.2 重大持有人：部分表達意見者關注到領匯可能會受大財團操控。部分表達意見者建議為任何單一單位持有人可持有單位的比率設定上限。

鑑於領匯基金資產組合龐大，房委會認為該基金遭一家公司收購的機會不大。此外，在自由經濟體系內，領匯基金單位的交易應由市場力量決定，況且亦沒有萬無一失的機制可排除被收購的可能性。

縱然如此，在房地產投資信託基金固有的企業管治制度之上所增設的多項企業管治特點，已載於《發售通函》的有關章節 [ 參考：《發售通函》第 218 至第 225 頁 ]。其中，根據信託契約和《房地產投資信託基金守則》所訂，領匯基金單位的「重大持有人」（即 10% 或以上單位的持有人）須通知受託人其於領匯基金的持有量 [ 參考：《發售通函》第 227 頁和信託契約 ]。此舉將增加任何「重大持有人」持有領匯基金單位的透明度。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

15.3 **董事會和行政總裁**：部分表達意見者問及領匯公司董事會的組成和重新委任、董事酬金、行政總裁的質素和能力。

《發售通函》已載列董事會的組成，以及董事的委任和更替的程序 [ 參考：《發售通函》第 219 至第 222 頁 ]。

執行董事和非執行董事的酬金均參照市場標準釐定。

行政總裁經過嚴謹遴選而挑選出來，遴選過程由房委會產業分拆出售督導小組轄下的三人甄選小組主理。

15.4 **領匯員工資歷**：一些表達意見者詢問，領匯公司如聘請前房屋署職員，能否作出很多改進。

目前，領匯公司員工當中，前房屋署職員和從外界市場上招聘的職員，所佔的比例約為 30：70。這個組合一方面有助引進商界的專才和創意，另一方面在某程度上保留了房委會職員管理這些物業的專長。

15.5 **公眾監察的方法**：一些表達意見者關注產業分拆出售之後，立法會或區議會無法再監察領匯。

領匯會與立法會和區議會保持溝通。該公司已訂立確保高水準企業管治的政策和步驟，本身亦會受董事會監察。

**16 與相關人士的持續溝通**

16.1 **與區議會和居民團體溝通：**表達意見者（尤以區議會議員和居民為然）一般均建議領匯與區議會和屋邨管理諮詢委員會（下稱「邨管諮委會」）保持溝通。

若獲邀請，領匯有意列席區議會和邨管諮委會的會議，商討與領匯運作相關的事宜。

16.2 **與商戶溝通：**表達意見者（尤以商戶為然）一般均建議領匯與商戶保持溝通。

領匯致力與商戶建立並維持伙伴合作關係。與商戶保持對話及伙伴關係，有助領匯提高設施的資產價值及營運效率。

16.3\* **簡介會的目的：**部分表達意見者質疑為何房委會和領匯在領匯基金首次公開發售暫緩進行後，才就分拆出售計劃和領匯的未來業務計劃舉行簡介會。一些表達意見者質疑房委會和領匯的誠意。

正如上文（第 9.2 項）解釋，在領匯基金首次公開發售的《發售通函》公布前，房委會或領匯不能公開任何與領匯業務計劃或營運模式有關的詳細資料。

儘管如此，領匯仍致力與商戶和其他相關人士就日常運作事宜保持溝通。領匯的行政總裁已經與很多商戶團體、立法會議員／區議員、商戶代表，以及在領匯轄下 8 區商場經營的商戶會面。此外，房委會亦聯同領匯舉行簡介會，講解分拆出售計劃和領匯的業務策略。

**17 房委會財政狀況**

- 17.1 **損失穩定的收入來源：**表達意見者一般均對分拆出售產業會否令房委會損失穩定的收入來源，表示關注。
- 在 2004-05 年度，由擬分拆出售的商業設施所得的經常性收入淨額(即向政府繳付紅利後的數目)約為 6 億元，佔房委會綜合運作帳目(商業設施以外部分)不論是運作收入或運作開支(約 130 億元)，只佔少於 5%。就此而言，失去這收入來源對房委會的經營帳目影響相對地有限。把分拆出售所得的收益作投資，所得的回報可為房委會提供額外收入。
- 17.2 **對公屋租金的影響：**部分表達意見者想知道，在分拆出售產業後，住宅租戶的租金可否調低，抑或反而調高。
- 分拆出售產業的收益，將有助房委會日後支付與興建租住公屋有關的資本開支。住宅租金的水平，則是根據住戶的負擔能力以及房屋條例相關條款釐定。
- 17.3 **其他紓緩財政壓力的方法：**部分表達意見者認為房委會可以另謀他法解決其財政困難（例如借貸、促進效率、政府資助）。
- 分拆出售計劃的主要目標是免除房委會經營零售和停車場設施的責任，以便其專注於為有需要人士提供資助房屋的主要職責上。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
----	---------	------------

17.4\* **重新上市的迫切性：**部分表達意見者詢問首次公開發售暫緩進行對房委會財政狀況的影響，以及是否有迫切性急需安排領匯基金重新上市。

分拆出售計劃是房委會財務安排的一個重要環節。在興建租住公屋方面，房委會須制訂五年計劃，以便將平均輪候公屋時間維持於三年。房委會一定要未雨綢繆，作一個長遠打算，才合乎審慎理財原則。

17.5\* **房委會的損失：**部分表達意見者詢問，房委會因領匯基金未能如期上市所招致的損失為何，以及分拆出售工作由誰負責。

總括來說，由於領匯基金未能如期上市，房委會日後安排基金重新上市時，必須重新進行部分準備工作，因而招致額外開支。此外，如利率上升，或投資者的意欲改變，領匯基金重新上市時的定價便會受到影響。房委會從分拆出售物業所得的收益，亦可能因而受到影響。

房委會為獨立的法定機構，全權負責推行分拆出售計劃。在政策上，政府贊同房委會這項計劃，並一直為房委會提供所需的支援。由於分拆出售計劃規模龐大，多個公營和私營機構均有參與其事。

## **18** 過渡安排

18.1 須確保平穩過渡：部分商戶要求平穩過渡，並詢問物業分拆出售後現行租約會否繼續生效。

房委會和領匯明白有需要確保平穩過渡。根據原定計劃，為確保交接過程順利，以及服務不受影響，房委會會按照服務水平協議，在短暫的過渡期內為領匯提供運作支援。

至於房委會與分拆出售物業的商戶所簽訂的租約，則會由領匯接管。現行租約及其條款會繼續生效，直至租約期滿或終止為止。

18.2\* 領匯在物業分拆出售前擔當的角色：部分表達意見者對領匯在過渡期間擔當的角色，以及在管理擬分拆出售的零售和停車場設施方面會否出現資源重疊的情況表示關注。

領匯基金上市前，領匯公司仍屬房委會的全資附屬公司。領匯公司已接手管理房委會擬分拆出售的物業，而房屋署則會擔當支援角色，以盡量減少資源重疊的情況。目前，領匯公司根據一筆財政預算撥款運作，並已制定內部管制系統，確保公帑運用得當。

## **19** 剩餘物業

19.1 剩餘物業的管理：部分表達意見者要求房委會妥善管理在分拆出售組合以外的物業。

房委會轄下某些商場和停車場暫時不擬分拆出售，仍會由房委會擁有，並繼續負責管理（併入屋邨管理範圍）。

19.2\* **剩餘物業的分拆出售**：部分表達意見者詢問，現不擬分拆出售的物業會否分拆出售，如會，於何時進行。

如遇適合時機，房委會或會在未來把剩餘的零售和停車場設施根據雙方達成的協議分拆出售予領匯基金。換言之，分拆出售物業會持續進行，領匯基金上市並非意味分拆出售計劃告終。

## **20 首次公開發售安排**

20.1 **原初上市的時間表**：部分表達意見者質疑，2004年年底，正值香港經濟復蘇，到底是否分拆出售的適當時間。

房委會認同聯席全球協調人和獨立財務顧問的意見，基於各項所需重組架構／籌備工作的進展以及整體市道狀況，2004年年底是領匯基金首次公開發售的適當時間。

20.2\* **「回購」的可能性**：部分表達意見者認為，只要房委會提供「回購」安排，即使牽涉司法覆核程序，領匯基金仍舊可在2004年12月上市。

由於在《發售通函》訂明的上市限期前，無法解決上訴人向終審法院上訴的可能性，因而與《發售通函》公布時的情況出現重大改變，不容許有關交易按原訂計劃進行。

「回購」安排的建議不能解決上述法律問題。此外，由於這可能令房委會持有部分基金單位（即使行使超額配售權後），此舉與《發售通函》的條件並不相符，這建議安排會因而引起其他複雜問題。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

20.3\* **申索賠償**：由於首次公開發售暫緩進行，部分投資者申索賠償。

按《發售通函》的退款安排所訂，申請認購領匯基金單位的投資者有權獲發還所付的申請款項，連同有關的經紀佣金和已繳交的徵費，但退款不計利息 [ 參考：《發售通函》第 310 至第 312 頁 ]。

至於投資者為認購領匯基金單位安排按貸財務所涉及的開支方面，有關申索欠缺有效理據。

20.4\* **對領匯基金首次公開發售時單位定價的影響**：部分表達意見者詢問，首次公開發售暫緩進行，對領匯基金日後重新上市時單位的定價有甚麼影響。

基金單位的定價受多個因素影響（如當時的市道）。現時評估因首次公開發售暫緩進行對單位定價的影響，實屬言之尚早。

20.5\* **重新上市時間表**：部分表達意見者詢問重新上市的時間。

房委會期望有關司法覆核程序能盡早完結，並就房委會分拆出售權力的問題得到最終判決，以便領匯基金盡快重新上市。關於這方面，終審法院會於 2005 年 7 月 5 至 6 日聆訊這宗案件。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

20.6\* **首次公開發售暫緩進行的原因：**部分表達意見者感到難以理解為何房委會不讓領匯基金如期上市。

原訟法庭和上訴法庭均裁定房委會勝訴，確定其分拆出售的權力。不過，由於在領匯基金《發售通函》訂明的上市限期前，無法解決上訴人向終審法院提出上訴的可能性，因而與公布《發售通函》時的情況出現重大改變，不容許交易按原訂時間表進行。

為了保障投資者和房委會的利益，房委會決定領匯基金不會在 12 月 20 日上市。這個做法在當時的情況下對公眾最為有利，也是最穩妥和負責任的安排。

20.7\* **環境保護：**有環保機構建議房委會設法節約用紙，並鼓勵回收《發售通函》。

在 2004 年 12 月首次公開發售時，房委會已呼籲公眾盡量使用唯讀光碟閱覽《發售通函》的內容，以響應環保。對於確實需要《發售通函》硬文本的市民，房委會亦促請他們只索取中文本或英文本其中之一。重新上市時，房委會將照樣做，並在可行的情況下採取其他具環保效益的措施。

20.8\* **語文要求：**部分表達意見者對領匯基金首次公開發售申請表格須以英文填寫的規定提出質疑。

領匯基金首次公開發售申請表格須以英文填寫的規定，與市場做法一致，香港所有公開招股的認購申請均採取這個做法。申請人若以英文填表遇有困難，可諮詢其股票經紀、銀行經理、律師、專業會計師或其他獨立專業顧問。

## 21 物業估值

21.1 物業估值的公正程度：表達意見者一般均要求房委會確保估值必須為公正合理。

房委會絕不會賤賣物業。分拆出售物業的估值工作，按照證券及期貨事務監察委員會《房地產投資信託基金守則》的規定，經由獨立的估價行遵照廣為接受的香港和國際標準進行。據截至 2004 年 9 月 30 日的獨立估值顯示，分拆出售組合內 180 項零售及停車場設施的總市值為 308.5 億元。

《發售通函》所載的基金單位發售價幅度（每單位 10.51 元至 10.83 元），表示溢價佔領匯基金資產淨值約 5% 至 8%。

21.2 估值偏低的指責：部分人士指責物業的估值偏低，有人則認為這些指責難以成立。

房委會絕不會賤賣物業。分拆出售物業的估值工作，按照證券及期貨事務監察委員會《房地產投資信託基金守則》的規定，經由獨立的估價行遵照廣為接受的香港和國際標準進行。

那些「估值偏低」的指責並沒有顧及分拆出售物業的特別之處，如客源、空置率、重建／轉售的限制。有些人提出表面上較高的估值，但要達致這些較高估值便必須假設大幅加租，這恐怕並非商戶和顧客之福。

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

21.3 雙重估值的優點：部分表達意見者質疑，為何僅交由一家而非兩家估價行估值。

估價行遵照廣為接受的香港和國際標準為物業組合估值。如出現兩套估值，容易產生混淆。舉例來說，倘採納兩套估值中較高的一套，市場或會憂慮估值過高。畢竟物業估值結果（截至 2004 年 9 月 30 日的估值為 308.5 億元），貼近當時市場估計的價值，亦與三家聯席全球協調人本身的獨立研究組的估計相近。

## 22 配售基金單位

22.1 本地投資者和強制性公積金：表達意見者一般均要求，在分配領匯基金單位時，應優先分配予本地的散戶投資者和強制性公積金。很多人亦要求把大多數基金單位分配予散戶投資者和強制性公積金。

22.2\* 重新上市的優先分配安排：首次公開發售暫緩進行後，部分表達意見者建議，凡於 2004 年 12 月首次公開發售獲分配基金單位的認購者，應於重新上市時獲分配同樣數量的基金單位，或可獲優先分配。

首次公開發售包括國際發售和香港公開發售兩部分（後者對象主要為本地的散戶投資者）。《發售通函》訂明，倘香港公開發售超額認購一定數量，可由國際發售回補部分基金單位到香港公開發售 [ 參考：《發售通函》第 278 頁 ]。

據 2004 年 12 月首次公開發售的分配結果顯示，若領匯基金當時能如期上市，超過六成的基金單位會分配予本地的散戶投資者和強制性公積金。

房委會正在研究這項建議。

**23 法律和司法覆核事宜**

23.1\* **風險披露**：部分表達意見者質詢為何《發售通函》未有披露訴訟風險。

披露風險因素旨在使人警惕一些重大風險或會對其投資的價值造成不利影響的因素，從而讓他們掌握足夠資料才作出投資決定。風險因素無法涵蓋每一種可能出現的情況，而要求投資者就發出《發售通函》時無法合理預見的風險承擔責任，亦有欠公允。任何就訴訟有可能出現而作的一般性披露，都不足以涵蓋潛在的法律行動和訴訟的影響。

23.2\* **分拆出售產業的合法性**：部分表達意見者質詢為何房委會不及早解決分拆出售產業合法性的問題，或為何不修訂《房屋條例》以消除法律方面的不明朗因素。

分拆出售產業有穩妥的法律依據。本地和國際的資深大律師的明確法律意見，均認為房委會有權根據《房屋條例》分拆出售轄下零售和停車場設施。分拆出售計劃的合法性隨後亦已分別獲原訟法庭和上訴法庭確認。終審法院將於 2005 年 7 月 5 日和 6 日聆訊對方提出的有關上訴。

即使採取立法途徑，仍不能完全抹煞其他可能擾亂首次公開發售和產業分拆出售計劃的司法覆核申請的可能性。

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
23.3*	<p><b>在司法覆核程序進行中進行討論的合宜性：</b>部分表達意見者詢問，既然司法覆核程序仍在進行中，目前討論分拆出售計劃或領匯業務計劃是否適當時刻。</p>	<p>房委會和領匯的簡介會旨在集中講解分拆出售計劃和領匯日後的業務計劃，而非司法覆核程序。</p>
23.4*	<p><b>領匯履行承諾：</b>部分表達意見者詢問如何確保領匯會履行承諾，保障商戶權益。</p>	<p>倘適合，首次公開發售的《發售通函》和各類上市相關文件已反映領匯的承諾。該等文件對合約各方均具約束力。</p>
23.5*	<p><b>重新上市的盡職調查：</b>部分表達意見者要求在法律方面進行更嚴謹的盡職調查，以免在首次公開發售過程中因法律問題而再度受干擾。</p>	<p>有關事宜有待法律顧問提供意見。</p>
23.6*	<p><b>司法覆核和法治精神：</b>部分表達意見者要求房委會強硬對付提出／籌謀司法覆核的人士，另一些則認為盧女士不應因提出司法覆核而受到譴責。</p>	<p>房委會尊重盧女士有權在香港法律制度下挑戰房委會分拆出售權力，以及在敗訴後提出上訴。房委會所採取的行動，依照法治精神進行，並完全符合公眾利益。</p>

項目	意見／關注事項	房委會／領匯回應概要
23.7*	<p><b>資助司法覆核申請人上訴：</b>部分表達意見者不贊成房委會資助司法覆核申請人向終審法院提出上訴。</p>	<p>由房委會支付盧女士上訴訟費，包括終審法院訟費的建議，是盧女士的代表律師在 2005 年 1 月提出的。在回應對方建議時，房委會曾提出，若盧女士接納房委會所建議一個較短的時間表，務求令司法覆核個案盡快審結，原則上願意資助上訴訟費，但盧女士拒絕了房委會提出的條件。</p>
<b><u>24</u></b>	<b><u>雜項</u></b>	
24.1	<p><b>屋邨管理：</b>部分居民團體提出屋邨管理方面的雜項事宜，例如小販管制和行人道管理。</p>	<p>房委會會在分拆出售計劃以外，另行跟進簡介會上提出的屋邨管理事宜。</p>

項目 意見／關注事項

房委會／領匯回應概要

24.2 對房委會員工的影響：部分表達意見者關注到分拆出售計劃會否令房委會一些員工成為超額人員而失業。

房委會已再三向員工保證，不會因分拆出售計劃強迫遣散公務員員工。至於為受分拆出售計劃影響員工而推出的自願離職計劃，員工可自行決定是否參加。房委會亦已向員工保證，選擇留在公務員隊伍的員工會妥善地重新調往其他工作崗位。

至於合約員工方面，為盡量減少對他們的影響，房委會會盡力在房屋署內物色合適的職位作調配。若果未能物色到合適的調配機會，他們在約滿後便不會獲續約。為協助未獲續約而須離任的合約員工，房委會會為他們提供培訓，以協助他們重新就業。房委會亦會向其他僱主推薦表現出色的合約員工，以協助他們另覓新職。因應最新的人手情況和重行調配機會的情況，房委會預計無須與任何受影響的合約員工提早解約。

房屋署產業出售分處

2005年6月