

立法會房屋事務委員會

銷售未建成一手住宅單位的安排

目的

本文件向議員匯報，自七月的立法會房屋事務委員會會議後，有關各方就銷售未建成一手住宅單位安排所採取的改善措施。

背景

2. 二零零一年，香港地產建設商會（“商會”）實施了一套自我規管制度，要求其會員出售未建成住宅單位（俗稱“樓花”）時遵守商會的指引。為確保該制度能有效運作，政府當局一直聯同消費者委員會（“消委會”）和地產代理監管局（“監管局”），定期與商會會面，尋求進一步改善地產建設商會指引的空間。

3. 除了發展商的自我規管制度外，監管局亦採取措施，提升地產代理的質素，並規管其在樓花交易過程中的銷售手法。消委會也擔當著推廣消費者教育的重要角色，並提醒準買家在置業時必須小心謹慎，以保障自己的權益。

4. 透過上述三管齊下的方法，我們會繼續改善樓花的銷售安排，同時在保障消費者權益與維持自由營商環境之間作出合理平衡。

二零零六年七月以來的發展

改善自我規管制度

5. 為進一步加強自我規管制度的成效，政府向商會反映了公眾對售樓安排的關注，並促請商會改善其售樓指引。商會作出了積極回應，並同意把下列涉及優先認購的新要求加入其售樓指引內：

- 一. 優先認購分層單位的首張價單，必須涵蓋不少於二十個單位或首批優先認購單位總數的百分之二十，以較多者為準，並於樓盤開售前二十四小時或之前提供予準買家；及
- 二. 發展商在加推優先認購單位之前，必須於售樓處提供及張貼加推單位的價單。

為反映以上協議，商會於二零零六年八月發出新的補充指引。有關的指引載於附件一。

6. 商會於二零零六年九月進一步建議設立監察委員會，以處理有關發展商違反商會指引的投訴。商會亦於二零零六年十一月提出建議，要求其會員於住宅樓盤開售前提交核數師簽發的「符合規則證明」。我們希望商會建議的新措施能有助確保發展商在樓盤開售前，已做妥各項規則及指引所訂下的要求。此外，我們亦要求商會委任盡量多的獨立人士為監察委員會的委員，以增加委員會的公信力。我們會監察這些新措施之運作及評估措施能否有效達致預期效果。

規管地產代理

7. 監管局會繼續巡查樓盤銷售處及打擊地產代理的不當銷售手法。二零零六年十月，監管局發出了新的執業通告（附件二），列出了多項地產代理在銷售「一手」樓盤時必須遵守的指引。該指引涵蓋了以下多個範疇：提供樓盤資料及單位價目；地產代理代表發展商作出的陳述及發出的廣告；發佈銷售訊息；處理「訂金」；準買家身份證的保管；及銷售處的秩序

安排等。不遵守有關指引的地產代理有可能受到監管局的紀律處分。

消費者教育

8. 另一個加強消費者保障的重要方法，是通過教育提醒公眾在置業時必須謹慎，並在掌握充分資料的情況下才作出決定。就此，消委會擔當著重要角色，並聯同監管局印製了一份《買家須知》，提醒買家在置業時應留意的事項。這份資料會不時更新，以切合市場情況的轉變和消費者的期望。

結語

9. 我們會繼續密切留意公眾對一手未建成住宅單位銷售安排的意見。並會定期與消委會、監管局及商會共同檢討發展商自我規管制度的運作及探討其改善空間。如有必要，政府不排除採取適當的行政或立法的措施，以加強現有的機制。

房屋及規劃地政局
二零零六年十一月



香港地產建設商會

THE REAL ESTATE DEVELOPERS ASSOCIATION OF HONG KONG

香港中環德輔道中十九號環球大廈1403室

Room 1403, World-Wide House, 19 Des Voeux Road Central, Hong Kong.

Tel: 2826 0111 Fax: 2845 2521

Guidelines for

Sales Descriptions of Uncompleted Residential Properties

• Supplementary Guidelines on Private Sale

To enhance the transparency of the private sale mechanism, the following supplementary guidelines are to be adopted by all members of The Real Estate Developers Association of Hong Kong with immediate effect. Should there be any conflict between these guidelines and the conditions of the LACO Consent Scheme, the LACO Consent Scheme shall prevail.

Please note that these guidelines do not apply to sales to investors and staff.

Provision of Sales Brochures and other Essential Information

1. Sales brochures should be made available to prospective purchasers at least 24 hours before the private sale.
2. Sales brochures should contain essential information in respect of the property offered for sale, including but not limited to the following:
 - Floor area and floor plan
 - Prominent fittings and finishes
 - Location plan drawn to scale
 - Disposition plan
 - Salient conditions of the Government lease
 - Salient provisions of the draft DMC
 - Obligations for slope maintenance if any
 - Anticipated completion date
 - Management fee details



香港地產建設商會

THE REAL ESTATE DEVELOPERS ASSOCIATION OF HONG KONG

香港中環德輔道中十九號環球大廈1403室

Room 1403, World-Wide House, 19 Des Voeux Road Central, Hong Kong.

Tel: 2826 0111 Fax: 2845 2521

3. A copy of the draft DMC and the Government lease should be provided at the sales office for free inspection by prospective purchasers.
4. An enquiry counter should be set up at the sales office and a hotline be made available to provide information relating to the property being offered for sale.
5. Leaflets on useful information for flat purchasers published by the Consumer Council and/or the Estate Agents Authority should be made available at the sales office.
6. Reasonable steps should be taken to inform purchasers of subsequent material changes with regard to the information provided in the sales brochures.

Provision of Price List

7. The price list and the list of flats on offer should be made available at the sales office to prospective purchasers and also through estate agents (if engaged).
8. The price list of the flats to be offered in first launch (which should not be less than 20 flats or 20% of the total number of flats on offer at the first batch, whichever is the higher) should be provided to potential purchasers at least 24 hours before such flats are put up for sale. (*w.e.f. 25 August 2006*)
9. For subsequent batches, an up-to-date price list should be made available and posted at the sales office immediately prior to the time when such flats are put up for sale. (*w.e.f. 25 August 2006*)

Announcement of Sales Performance

10. Members are free to decide on whether or not to make public the results of their sales. If they choose to publicize, any information provided must be as accurate as possible.



香港地產建設商會

THE REAL ESTATE DEVELOPERS ASSOCIATION OF HONG KONG

香港中環德輔道中十九號環球大廈1403室
Room 1403, World-Wide House, 19 Des Voeux Road Central, Hong Kong.
Tel: 2826 0111 Fax: 2845 2521

Conduct of Sale

11. Members should ensure that their sales activities are conducted in an orderly manner.

Engagement of Estate Agency

12. Members should specify in their promotional materials the name of any estate agency engaged by them.
13. Clear instructions on sales arrangements must be provided to the engaged estate agency.
14. Appropriate action should be taken against any estate agent (if estate agency is engaged) who is found to have adopted unprofessional sales practices.

Monitoring

15. Random check on the compliance with these Guidelines by members will be conducted by the REDA Secretariat.

(First issued on 24 June 2005
Revised on 25 August 2006)

地產代理監管局就銷售新住宅物業事宜的執業通告

在 2006 年 10 月，地產代理監管局發出執業通告，提醒參與新住宅物業銷售的從業員應注意以下事項：-

1. **價目表**

倘若從業員得到發展商提供的價目表，應向準買家提供該價目表，不得收費或附帶任何限制或條件。同時，從業員亦不應編製任何未經發展商同意的樓盤售價的價目表。

從業員如向準買家提供「單位尺價」、付款方式或按揭計劃等與價格或計算價格有關的額外資料，必須確保資料準確，並已採取一切合理步驟及已盡一切應盡的努力核實該等資料。

2. **「訂金」**

獲發展商委託的從業員、或同時獲發展商和準買家委託的從業員，在未得到發展商授權前，不得以訂金或其他名義接受準買家任何款項。

在預售樓花同意書方案中，倘若從業員獲得發展商上述授權，則所收款項的金額，應與政府的同意書中所規定應付予發展商的臨時訂金一致。

3. **廣告授權**

除非從業員獲發展商書面授權，否則不得就發展項目發出任何廣告。

4. **廣告的準確性**

從業員倘獲得發展商授權就發展項目發出廣告，應確保有關廣告所述的任何特點，例如，位置圖則、樓面面積、樓面平面圖、裝置及建築材料、預期落成日期、管理及康樂設備及設施詳情等正確無誤。

5. **代理的陳述**

若獲得發展商授權，從業員可以代表發展商就有關發展項目，作出書面及/或口頭陳述。唯此等代表發展商的陳述，其範圍應限於載於發展商所提供的售樓書及文件中的相關資料；同時，從業員亦應已採取一切合理步驟並已盡一切應盡的努力核實該等資料。

6. **公開銷售信息**

從業員不應代表發展商就發展項目發放銷售數據或銷售業績的信息，除非已採取一切合理步驟並已盡一切應盡的努力核實該等資料。

7. **獲取準買家的身分證**

除非獲買家客戶授權，否則從業員不得保管買家客戶的身分證。故此，從業員在擬備發展商與準買家的臨時買賣合約時，應事先獲得買家客戶授權，方可保管買家客戶的身分證作核實身分用途。

8. **銷售處代理人數**

如發展商就地產代理公司於特定時段內派駐銷售處的地產代理人數有所規限，則地產代理公司不得超越有關規限。

9. **維持銷售處的秩序**

如發展商為維持銷售處秩序而制定規則和規例，從業員應遵守有關規則和規例。

10. **在銷售處附近從事銷售活動時遵守法律、規章及規例**

從業員在銷售地點和售樓處附近從事銷售活動時應遵守法律、規章及規例，例如《道路交通條例》、地下鐵路公司和九廣鐵路公司的附例等。