



## 規管一手住宅物業銷售意見書

樓花銷售手法惹人垢病多時，必須規管挽回公眾的信心，對於「規管樓花銷售立法」建議方面，本會（香港專業地產顧問商會）對有關內容皆表示支持並補充意見如下：

- 一 本會十分同意一手樓只使用實用面積去作銷售，而二手樓方面地產代理則可同時提供實用及建築面積給消費者參考，這種做法既可令全港現有一百四十多萬左右的可售住宅單位有足夠的適應時間，也可以由一手樓花起帶頭作用，過一段時間後，整個市場將慢慢適應及使用實用面積作為計算重心。的確，市場是需要有清晰的「度量衡」去運作，方可保障消費者利益！這樣，當一個市民想買樓花的時候，他就可以先審視自己居住單位的實用面積，然後再和想買的樓花作比較，這令消費者在決定置業的過程中，更容易掌握單位實際面積，得到更多的保障。

在 2009 年 11 月政府公佈了統一實用面積後，本會的成員已一致採用實用面積及建築面積一起作樓盤的推介，而且在各會員公司及商會的網頁所羅列的樓盤都已經實行並列提供這兩種面積，實施到現在兩年，口碑良好，亦沒有引起會員的不便及消費者投訴不滿，證明這是一個可行的做法！

- 二 我們同意有關誤導刑事化的建議，因為如果樓花資料出現誤導，不單只對買家不公平，甚至會有操控樓市現象的出現，錯誤的信息不單只影響經濟，更會引致消費者重大損失。
- 三 我們認為樓花在發售前，應該完全禁止預留單位的安排，新建議書在這方面的說法並不清晰，現行的樓花指引，在發售新盤前三日需要公佈價單，但聽過不少例子，價單尚未公佈，已被「圍圈」內定的故事，「圍圈」後才出價單買家已內定了，這樣又有何公平？以上現象必須要查證及設法阻止，否則任何規管方式也祇會名存實亡，不會「到位」！
- 四 銷售樓花問題的癥結，是消費者沒有委託代理的權利，現在樓花銷售明明是以地產仲介為主，但消費者卻不能享受到「地產代理條例」的專業流程保障，在處境上，樓花的代理全部都是代表發展商的，買家就算想委託只代表自己的地產代理也極可能會遭到發展商拒絕，消費者是在「無代理處境」下要即時作出決定，是極不公平的銷售環境，



發展商和樓花代理存在的高配合性及高度默契，令到幾間大型代理行在樓花銷量共佔有九成以上佔有率，個別代理行在銷售樓花所得利益，足以決定該公司的盈虧，一面倒的利益及友好關係，對消費者是否有利？最終或扭曲市場競爭，會否導致一切以發展商最大利益去衡量或取捨？而對消費者一方利益掉以輕心？也對其他的地產代理甚至二手樓小業主也構成不公平競爭？

發展商用盡了與代理微妙的默契得到最大的利益，有默契的代理不單止「食盡成交」，相反，具有專業操守的地產代理可能因不可以為發展商爭取最大利益，而在「預售」的過程中可能情報不足甚至銷售情報不足情形下收獲微薄，這在代理業的範疇來說，可能是一個不公平的競爭，如果一手樓和二手樓的業主是存在互相競爭彼此搶客的話，發展商透過委託可影響市場的代理行，搶盡二手客源又是否公平競爭？

- 五 我們建議學習內地一手樓銷售一樣，將一手樓的成交實時上網，這不單只可令資訊公開，高速發放給公眾，更令成交有足夠透明度徹底保障到消費者。
- 六 我們贊成將來的樓花監管機構採用「神秘顧客」的制度，這樣才可以在多變及多爭議的市場中掌握到實況，以確實保障消費者，事實上，在很多專業範疇及大企業中亦採用了「神秘顧客」，對於成熟的銷售方式來說，這是一個慣常的檢核，最終不單只保障到消費者，且也令到樓花銷售更具公信力。
- 七 我們認為政府應該考慮在一手樓查冊上做一點改革，在流程上作出改變，令到消費者在購買樓花前已經可以自行經政府部門查到可靠及具威信的物業資料。

總括來說，我們認為一個公開透明的樓花市場，不單可保障到市民，更加可以令到地產代理業有一個公平健康的競爭環境，令行業進一步走向專業！

香港專業地產顧問商會  
理事會