

關注基匯資本陣線

7月9日就公屋及居屋商場、街市及停車場營運情況提交意見書

領展轉售公產圖利 基匯磨刀商戶等死 大鱷玩晒政府龜縮 追究出賣市民契諾

領展自 2014 年始陸續將 44 個公屋及居屋商場物業轉售圖利，並套現超過 330 億，本年 2 月 28 日更以 230 億元將 17 個商場、街市及停車場物業轉售予私募基金「基匯資本」。而民間組織「領匯監察」隨即在本年 3 月 8 日發布《2018 年領展轉售 16 商場商戶狀況調查報告》(見附件)。調查集中走訪是次轉售的 16 個前房屋委員會公屋及居屋商場，共收回 122 份有效問卷。調查發現如下：

1. 八成四商戶表明擔心「基匯資本」接手後會加租，把收購成本轉嫁至商戶；另有兩成三及兩成二商戶憂慮加管理費及擔心被趕走。
2. 八成一商戶表示若租金太貴，會考慮離場。
3. 近三成商戶表示可接受的最高加租幅度為一成或以下；近兩成認為不能接受任何加租情況。
4. 近四成商戶在商場經營了 1-10 年，近三成商戶營業 11-20 年，逾一成半商戶經營超過 30 年，商戶已在同一商場經歷了兩至三代人。
5. 四成三商戶陸續在 2018 年租約期滿，亦有半成商戶已在 2017 年約滿，但一直未獲「基匯資本」通知洽談續租事宜。

本會根據上述調查，在「基匯資本」接管商場物業後，實地走訪商戶，以了解他們的處境及新業主的具體營運情況。不少商戶已在去年底及至最近已約滿，由於領展當時未有主動向商戶透露轉售物業，故續約事宜一拖再拖，到「基匯資本」接管至今超過四個月依然未獲安排洽談租約，致使商戶面臨進退兩難的處境。有商戶形容，送走「領匯」吸血鬼，卻又來了大鱷「基匯資本」，皆因兩者同樣霸權，要求商戶提交數簿及大幅加租，商戶如同幫他們打工。亦有食市商戶表示，「基匯資本」要求商戶續租三年，首年加幅 25%、翌年加幅 28%、第三年再加幅 30%；而經營眼鏡的商戶則被要求加租高達 45%。

此外，亦有商戶投訴，「基匯資本」屬下的商場管理公司代表，向商戶明言加幅起碼要三成，著商戶不要討價還價；亦有小商戶反映，本年初已約滿，然而「基匯資本」直至上月才跟商戶洽談續租，商戶不但被要求加租三成多，更向商戶提出不合理要求，租約由上個租約到期後計算，並向商戶追收租金差額，若商戶不接受此附加合約條件，則「基匯資本」將不會與商戶續約；變相被商戶接受不平等合約條款或被迫離場，手段極為卑劣。「基匯資本」不單向商戶大幅加租，並在 6 月 1 日向 8,000 個停車場車位加租，報導指加幅介乎 180 至 270 元。

事實上，很多商戶亦批評領展的管理下，商場的日常運作質素已經每況愈下，例如經已繳交管理費用，卻未有工人前來清潔及維修，商戶反映即使新業主接管商場四個月，運作亦未見暢順。不少商戶反映，不知道誰是商場負責人，對於「基匯資本」的未來發展及管理並不樂觀，很多商戶均憂心商場日後會再被轉售，最終都會被迫離場。

由此可見，政府當年決定出售公共資產及由領展不斷轉售商場物業所造成的後果非常嚴重。本會必須提醒兩級議會及社會正視問題，並促請特區政府履行法定責任制止領展霸權，並以各種方式回購領展以捍衛公眾利益。此外，立法會小組委員會須立法監管領展及新業主（包括基匯資本）在轉售後的商業社區服務設施的運作情況，「確保提供」商品及服務予居民。

領展轉售公產 基匯入場分贓

2018 年領展轉售 16 商場 商戶狀況調查報告

領匯監察

二零一八年三月八日

（一） 前 言

「領匯」(現改名為「領展」)上市是香港第一宗徹底私有化的公共資產項目，房委會將公屋商場及停車場私有化後，居民、商戶以至基層勞工的權益，均受到深遠的影響。「領匯監察」的成立，便是要通過民主的渠道，長期監察該公司的運作，並關注政府各項私有化計劃，以捍衛公民社會和基層大眾的權益。

林鄭月娥在競選時強調領展作為「三座大山」之一，對民生有重大的影響，政府並不能坐視不理。然而林鄭上任後卻一改口風表示領展轉售公共資產的商業行為，政府實在難以監管，亦束手無策，只能興建更多公營街市及停車場。當領展及新業主無法為屋邨居民提供商品及服務時，政府卻沒有履行「法定責任」為居民「確保提供」商品及服務，繼續迴避承擔當年出售公共資產的歷史責任，拒絕回購領展物業以及回購領展。

正當特區政府束手無策之際，領展霸權則逐漸坐大。領展自 2014 年始陸續把公屋居屋街市、商場及停車場轉售，至今已轉售合共 45 項公共資產。2017 年底領展以綑綁式一次性轉售 17 個商場項目予私募基金「基滙資本」，並在本年 2 月 28 日完成交易及套現 230 億，售價高於物業估值近六成，成為轉售商場以來最大宗金額交易。

（二） 調查目的

針對是次的轉售計劃，領匯監察以社區行動調查方式走訪是次轉售的 16 個前房委會公屋居屋商場，直接訪問受影響商戶，了解商戶是否知悉商場將被轉售，及其對新業主「基滙資本」接管後最為憂慮或擔心之處，並藉此向公眾揭示領展不斷轉售公共資產造成的嚴重後果；同時提醒兩級議會及社會正視問題，敦促特區政府須履行法定責任制止領展霸權，並以各種方式回購領展以捍衛公眾利益。

（三） 調查方法

這次調查於2018年2月1日至28日期間進行，針對領展在2018年2月28日正式轉售的16項前房委會商場物業。領匯監察以問卷調查方式，直接向非連鎖集團的商戶進行訪問，結果共收回122份有效問卷，以下是這次調查的相關資料：

(表1) 16個商場基本資料

	區 域	商場名稱	完成問卷	總舖	吉舖	空置率
1	新界西	大窩口	25	73	11	15.07%
2		石籬	10	93	10	10.75%
*3		葵芳	9	75	5	6.67%
4		葵盛東	10	56	5	8.93%
*5		長亨	7	43	4	9.30%
*6		青衣	2	20	0	0.00%
*7+8		H.A.N.D.S (友愛&安定)	20	220	20	9.09%
#9	新界東	錦泰	5	23	0	0.00%
*10		利安	1	27	2	7.41%
*11		雍盛	2	30	5	16.67%
12	九龍東	順天	10	40	1	2.50%
#13		啟業	7	40	8	20.00%
*14		慈正	2	14	1	7.14%
#15	九龍西	李鄭屋	6	28	2	7.14%
*16		麗閣	6	47	11	23.40%
合 共			122	829	85	10.25%

*連鎖店居多

#東主不在, 職員不敢回答

上述 16 個轉售商場位於新界西、新界東、九龍東及九龍西，大部分商場落成於八九十年代，而且較多集中在老化屋邨。其中，H.A.N.D.S（友愛&安定）則成為 16 個商場當中最大規模的商場，總舖位高達 220 個，估值超過 50 億元。

是次的行動調查共收回 122 份有效問卷。由於各商場的規模面積及店舖數量不一，加上部份商場店舖比例以連鎖店居多（如：葵芳、長亨、青衣、H.A.N.D.S、利安、雍盛、慈正及麗閣），而連鎖集團轄下的舖位並非是次調查的目標，以及部分商舖的東主不在（如錦泰、啟業及李鄭屋），店內職員無法協助完成問卷，故此能完成問卷數量較其他商場為少。此外，部份商場的店舖空置問題亦值得正視，如：啟業及麗閣商場的空置率均超過兩成，而大窩口、石籬及雍盛商場的店舖空置率亦達一成多（見表 1）。

（四） 調查結果

4.1 商戶在該商場經營店舖多久？

自領展接管商場後，十多年來商場經過翻新（如：葵芳、石籬、長亨、青衣及 H.A.N.D.S.商

場)，因此舊有商戶不算太多。是次調查中發現，近四成（37.7%）商戶在商場經營了 1-10 年，近三成商戶在該商場營業 11-20 年，亦有一成多（15.57%）商戶在該場經營超過 30 年，經歷了兩至三代人的傳承，而店主仍希望繼續經營商舖服務街坊（見表 2）。這批小商戶均由房屋署年代過渡至領展管理的時期，部份商戶更分享了過去十多年的租金機制及管理方式的轉變，同時也表示擔心對新業主「基滙資本」接手後將會作出的改變。

（表 2）商戶在商場開舖幾耐？

經營年期	數 目	百分比 (%)
1-10 年	46	37.70%
11-20 年	36	29.51%
21-30 年	21	17.21%
31-40 年	18	14.75%
超過 40 年	1	0.82%
合共	122	100.00%

4.2 商戶的租約在什麼時候約滿？

有四成三（42.62%）的商戶陸續在 2018 年租約期滿，亦有近 5%的租戶已在 2017 年約滿，至今尚未與新業主洽談及簽署新合約。這批受訪商戶成為最憂心的一群，他們擔心新業主會大幅加租、更改釐定租金的機制（如：加管理費）、要求苛刻的續約條件（如：被搬舖），甚至會不予續約。此外，分別有 36.07%及 15.57%的商戶在 2019 年及 2020 年約滿，雖然他們沒有即時的續約壓力，可是商戶仍是對前景感到憂心忡忡，擔心新業主接手後會要重新簽定租約、害怕改為短期租約，甚或約滿後不予續租（見表 3）。

（表 3）你個租約幾時到期？

租約期滿年份	數 目	百分比 (%)
2017 年	6	4.92%
2018 年	52	42.62%
2019 年	44	36.07%
2020 年	19	15.57%
忘記/不願/沒有回答	1	0.82%
合共	122	100.00%

4.3 商戶上一次被要求加租的年份？

有八成受訪商戶表示，對上一次加租在 2017 年或以前，商戶一致表示，當時與領展管理公司的代表洽談續約時，並未有提及商場將會在 2018 年被轉售，認為領展極為不負責任。部

分商戶在 2017 年 12 月或 2018 年 1 月剛好約滿，他們面臨進退兩難的處境，亦不知道應否與領展續約，亦有憂慮與領展簽署合約後新業主未必承認。此外，普遍受訪商戶續租年期為 3 年（佔 58.25%），其次是 2 年（佔 31.07%）。部份商戶反映簽署一年租約欠缺穩定性，擔心完約後有機會被大幅加租或是被趕走，另有商戶不願簽署三年租約的原因，則擔心有機會出現入不敷支及商場人流大減致無法經營（見表 4 及 4 a）。

（表 4）對上一次加租係幾時？

上次加租年份	數 目	百分比 (%)
2014 年	5	4.10%
2015 年	26	21.31%
2016 年	31	25.41%
2017 年	36	29.51%
2018 年	5	4.10%
忘記/不願/沒有回答	19	15.57%
合 共	122	100.00%

（表 4 a）對上一次續約年期？

續約年期	數 目	百分比 (%)
1 年	4	3.88%
1.5 年	3	2.91%
2 年	32	31.07%
2.5 年	2	1.94%
3 年	60	58.25%
3.5 年	2	1.94%
合 共	103	100.00%

4.4 商戶對上一次加租幅度？

綜合受訪商戶資料顯示，接近四成（37.7%）商戶的加租幅度為 11-20%，兩成（20.49%）商戶的租金增幅為 21-30%，表示加租幅度在 10%或以下的，亦有超過一成六（16.39%）的商戶。受訪商戶普遍認為不論是領展或是外判管理公司，在制定租約條款及租金釐訂過程向來欠缺透明度（見表 5）。

領展為求追求利潤最大化，除了租金加幅外，領展亦不斷調高各類項目的收費，包括商舖冷氣費、清潔費用、管理費等。領展亦會要求商戶提交會計賬目以掌握其營業狀況，若然商戶有可觀的利潤，領展將會以「分承租金」方式與商戶瓜分利潤，同時亦會在下次洽談租約時大幅提出加租。不少商戶抱怨租金連年飆升，貨物及工資成本不斷上漲，難以像以往般穩定

地賺取合理利潤。商戶名義上是一位老闆，實際上淪為領展的伙計，大部份的收入都用作交租交雜費，每月僅僅賺取一份薪金以維持生計。

（表5）對上一次加租幅度？

上次加租幅度	數目	百分比 (%)
沒有加租	9	7.38%
10%或以下	20	16.39%
11-20%	46	37.70%
21-30%	25	20.49%
31-40%	3	2.46%
50%	2	1.64%
100%	1	0.82%
忘記/不願/沒有回答	16	13.11%
合共	122	100.00%

4.5 商戶對領展轉售物業的掌握程度

領展去年9月透過傳媒公布轉售17個商場項目至今5個多月，有超過九成（93.44%）的商戶都表示知悉領展將會把商場轉售，但是仍6.56%的商戶至今仍沒有聽聞領展把其商場轉售。雖然商戶知悉領展會轉售物業，但同時有六成五（64.75%）商戶表示不清楚新業主的名稱、背景及所屬集團，及有超過兩成（22.13%）商戶表示不知道新業主何時接手商場。部份商戶透露剛簽約進場做生意不久才知道商場被轉售，商戶憤慨地表示感到被出賣，若得悉將會轉售情願到其他商場開舖，更不會花費大筆金錢裝修。儘管有七成八（77.87%）商戶表示知悉新業主將會在2018年3月1日正式接手管理其商場，可是商戶都無奈地表示作為租戶的角色十分被動，並批評領展在考慮轉售物業時沒有作出公開諮詢，讓商戶發表意見以至作出反對，作為上市公司完全欠缺公開透明度（見表6、6a及6b）。

（表6）有沒有聽聞領展會轉售物業？

有沒有聽聞轉售物業	數目	百分比 (%)
有	114	93.44%
沒有	8	6.56%
合共	122	100.00%

(表 6 a) 知不知新業主名稱？

知不知新業主	數 目	百分比 (%)
知	43	35.25%
唔知	79	64.75%
合共	122	100.00%

(表 6 b) 知不知新業主何時接手？

知不知何時接手	數 目	百分比 (%)
知	95	77.87%
唔知	27	22.13%
合共	122	100.00%

4.6 商戶有沒有被通知商場將會轉手？

有八成六（86.07%）的受訪商戶表示曾被告知商場將會轉手，主要透過領展以口頭或書面方式通知商戶，但並未有交待商場轉售的其他細則以及日後的營運模式，令商戶感到十分憂慮。商戶均指責領展太遲通知商戶有關轉售物業的安排，商戶認為他們只是「被通知」，領展毫不尊重商戶要有知情權以及考慮商戶的需要（見表 7 及 7 a）。

(表 7) 有沒有被通知商場將會轉手？

有沒有被通知	數 目	百分比 (%)
有	105	86.07%
沒有	17	13.93%
合共	122	100.00%

(表 7 a) 如有，是誰通知你？

是誰通知	數 目	百分比 (%)
領展	101	96.19%
睇新聞	2	1.90%
區議員	1	0.95%
沒有回答	1	0.95%
合共	105	100.00%

4.7 新業主接手後，最擔心將會出現什麼的影響？

不少商戶擔心商場轉售交接的過度難以順利過渡，例如按金的轉移以及需要額外繳付按金等，亦不知道新業主會否更換商場的管理、清潔及保安公司，影響商場的日常運作。商戶又批評領展沒有尊重租戶的關係，對轉售商場過程中的買賣契約毫不知情，也沒有機會與新業主直接交涉，擔心商場轉售後會出現各樣的改動。大部份商戶表示均擔心「基匯資本」缺乏管理商場的經驗，相比領展的管理情況將會更差。

（表8）新業主接手後，最擔心咩（可選多項）？

商戶最擔心	數目	百分比 (%)
加租	102	83.61%
加管理費	28	22.95%
加雜費	22	18.03%
被趕走	27	22.13%
租約期短	11	9.02%
被逼裝修	23	18.85%
被逼搬舖	30	24.59%
商場裝修	14	11.48%
無人清潔	8	6.56%
管理不善	13	10.66%
投訴無門	8	6.56%
再轉售	4	3.28%
人流不足	3	2.46%
保安員不足	2	1.64%
其他(難請人/年紀大/打算結業/ 轉變用途/離場要還原單位/按金被轉移等)	17	13.93%
沒有擔心	7	5.74%
沒想法/不願/沒有回答	5	4.10%

是次調查的重點是希望了解商場被轉售後，商戶所擔心出現的不利因素而將會加劇小商戶的經營壓力。「基匯資本」以高於物業估值近六成合共230億買入17個商場，超過八成三（83.61%）的商戶均一致表示最擔心新業主會即時要求加租或是在續約時大幅加租，把收購的成本轉嫁至商戶。其次，商戶較為擔心新業主會調高管理費用及雜費，分別為22.95%及18.03%。過往領展在洽談續約時，會要求商戶把店舖搬到商場內較少人流的舖位，以讓出位置較優越的舖位出租予連鎖集團，又或要求商戶把整間商舖重新裝修，是次調查亦發現有近24.59%及18.85%的商戶有同樣的擔心。再者，商戶同樣擔心新業主把整個商場圍封並重新裝修（11.48%），屆時商戶將會無法繼續經營甚至被趕走（22.13%），正如早前領展轉售田灣及興民商場後，商戶因商場裝修而無法營業或是被新業主所趕走的下場（見表8）。

此外，商戶亦批評領展的管理下，商場的日常運作質素已經每況愈下，例如經已繳交了管理費用卻發覺沒有工人前來清潔及維修，商戶擔心新業主接手後商場的運作將會變得更為混亂，包括將會出現「租約被縮短」、「商場無人清潔」、「商戶投訴無門」、「商場日後再被轉售」、「商場人流下降」、「保安員不足」以及「按金新業主被轉移」等等的情況。而社福機構則表示擔心取消社會機構舖位的特惠租金，甚至巧立明目以各位全新的項目向商戶徵收額外的費用，使商戶的經營壓力百上加斤（見表 8）。

4.8 商戶可以接受最高加租幅度？

大部份商戶最擔心新業主會提出加租的要求，調查員嘗試追問商戶可接受的最高加租幅度，有兩成半（25%）商戶認為加租 11-20%是可接受的升幅，近三成（27.87%）商戶認為只能接受 10%或以下的加幅。商戶反映領展要求加租的手法卑劣，最初會要求加租五成，經過商戶多番討價還價才勉強同意加租二至三成，商戶擔心新業主日後的手段如出一轍，更憂慮缺乏拒絕討價還價的空間（見表 9）。

然而商戶最希望新業主不再要求加租（18.03%），他們過去數年已經被領展不斷壓榨，其生意狀況及經營的壓力實在承受不了租金的飆升，商戶亦不願意把一切增幅轉嫁予居民，部份商戶屆時唯一的選擇是被迫結業。

（表 9）可以接受最高加租幅度？

可接受最商加租幅度	數 目	百分比 (%)
沒有加租	22	18.03%
10%或以下	34	27.87%
11-20%	31	25.41%
21-30%	8	6.56%
60%	1	0.82%
視乎情況/沒有想法/不願/沒有回答	16	21.31%
合 共	122	100.00%

4.9 商戶在什麼情況下會考慮離場

受訪的商戶普遍對未來的營商環境不感樂觀，並擔心商場轉售後出現種種不利的影響，當問及商戶在什麼的情況下會考慮結業離場，高達八成（81.15%）商戶表示「租金太貴」是離場最關鍵的考慮，「入不敷支」（27.05%）、「無錢賺」（19.67%）以及「無人流」（18.03%），也是商戶考慮結業離場的因素（見表 10）。

(表 10) 在什麼情況下，你會考慮離場 (可選多項)?

商戶考慮離場原因	數 目	百分比 (%)
租金太貴	99	81.15%
人不敷支	33	27.05%
無錢賺	24	19.67%
無人流	22	18.03%
被趕走	3	2.46%
被逼裝修	1	0.82%
被逼搬舖	3	2.46%
商場裝修	2	1.64%
再轉售	1	0.82%
加租	3	2.46%
業主不續租	2	1.64%
競爭大	3	2.46%
其他(年紀大/想退休/ 成本太高等等)	9	7.38%
不會考慮離場	3	2.46%
未決定/唔知/不願/沒有回答	9	7.38%

4.10 受訪者基本資料

這次問卷調查當中，有一半受訪商戶年齡介乎 31-50 歲，這批商戶慨嘆除了是商舖經營多年，捨不得一眾熟悉的街坊之外，亦擔心他們的年紀、工作經驗及技能根本難以重返勞動市場打工。既然沒有退路，面對不繼飆升的租金，商戶唯有咬緊牙關繼續經營下去。此外，一些 51-70 歲的東主表示經營店舖多年，這個年齡已經沒有養妻活兒的經濟壓力，因此表明倘若新業主加租，他們定會選擇離場不予續租，唯一可惜的是又失去了一間老商店（見表 11）。

(表 11) 受訪者年齡

年 齡	數 目	百分比 (%)
18 歲以下	0	0.00%
19-30 歲	10	8.20%
31-50 歲	62	50.82%
51-70 歲	44	36.07%
70 歲以上	6	4.92%
合 共	122	100.00%

(表 11 a) 受訪者性別

性 別	數 目	百分比 (%)
男	76	62.30%
女	46	37.70%
合 共	122	100.00%

（五） 總 結

制定租金無機制、加租幅度無準則

這十六個商場大部分落成於八九十年的公屋邨，當中有不少商戶經歷了兩至三代人傳承，而與業主（房署及領展）亦簽了多次租約。訪問商戶時，他們會訴說當年房署時代是有很清晰舖位租賃政策，包括公開競投舖位、加租會考慮社會經濟環境、差餉物業估價署、行業競爭利潤、舖位位置等等，有商戶亦提及房委會曾在 2003 年因非典型肺炎肆虐，曾提供為期三至六個月的租金優惠。

當 2005 年領匯接手後，領展為追求利潤最大化，變成訂租無機制、加租幅度無準則，領展完全以商業運作模式，加租是定率，訂租無準則，有商戶反映加租 100%，這明顯是領展不會考慮商戶的承租能力，而商戶亦缺乏討價還價的能力，這情況下，商戶只能選擇離場。

領展衍生多項非租金的收費項目

領展為求追求利潤最大化，除了租金加幅外，領展亦不斷調高各類項目的收費，包括商舖冷氣費、清潔費、管理費及分承租金等。過往房屋署時代，租金是包括管理費，冷氣費是按商戶需要的收費，及後領展引入分承租金的計算方法，進一步迫使商戶公開數簿，與領展分享利潤。以上種種均為領展帶來最大利潤；商戶為求生存及繼續經營服務居民，只能咬緊牙關用盡辦法努力工作，以填補高昂租金及各項收費。

小商戶對新買家，最擔心是租金繼續加，租約不穩定

大部份商戶對於加租幅度、租約年期、會否徵收其他不合理的費用、甚或要求商舖裝修及調舖，均對商戶造成極大憂慮及困擾。而新業主未能與商戶直接對話溝通，及交代未來發展方向等，亦令商戶帶來不穩定因素。大部分商戶表示為求生存，在人手方面會節源，改為獨自打理及加長營業時間，才可以勉強賺得工資糊口，若無法賺取基本生活工資，唯有選擇離場。

商戶對於新業主（基匯資本）完全不掌握

是次訪問中，較多屬年長商戶，對於新業主基匯資本完全不認識，更遑論該公司的營運策略、發展方向、商場管理以至商戶最為關心的租賃事宜。事實上，直至本年 2 月 28 日止，受訪商戶均未曾與基匯資本公司的負責人會晤，商戶及車主亦只是透過傳媒報導才知悉有關資訊。大部分商戶均反映領展極不負責任，既然去年 9 月已計劃轉售商場物業，然而卻未有向受影響的商戶作出交待，轉售過程中更欠缺透明度，最終影響商戶利益。

(六) 具體訴求

1. 政府須公開當年出售公共資產予領匯的所有文件，包括 2004 年 11 月 19 日《銷售買賣協議書》(Sale and Purchase Agreement)，以讓公眾監察；
2. 領展及新業主(基匯資本)盡快為受影響的商場召開商戶會議，以釋除小商戶對新業主的營運方向及租賃條款及商場管理等項目的疑慮；
3. 立法會小組委員會須盡快召開公聽會，讓受影響的居民商戶及不同持分者能表示意見；
4. 立法會小組委員會須監管領展及領展轉售後的商業社區服務設施的運作情況
5. 政府須承擔當年出售公共資產的歷史責任，回購領展轉售之物業，及逐步回購領展股份，重奪話事權以抗衡領展霸權；並在適當時候運用社會資源 (如：未來基金)，全面回購領展股份，以求還富於民；
6. 政府須履行「法定責任」，監管領展及新業主「確保提供」商品及服務予居民；
7. 政府必須公開並釐清領展轉售物業及新業主拆售車位有否違反地契條款。

聯絡：李小姐

馮先生