



有關良好及有效的競爭做法(1) – 收取佣金及提供優惠的執業通告

問與答

備註：

1. 任何提述：
 - a. 「監管局」指地產代理監管局
 - b. 「執業通告」指地產代理監管局就有關良好及有效的競爭做法(1) - 收取佣金及提供優惠發出的執業通告編號(24-01(CR))
 - c. 「買方」包括準買家

除非另有所指，否則執業通告所註明及／或界定的詞彙跟本「問與答」的詞彙的涵義相同。

2. 本「問與答」只供一般參考之用。所載列之答案和建議的解決方法並非詳盡無遺，且不可視為法律或專業意見。監管局在考慮持牌地產代理是否違反執業通告時，會按個別情況作出決定。如有需要，閣下應就法律條文的解釋及個別個案的意見自行徵詢法律或專業意見。監管局並不會對本「問與答」所提供的資料的完整性，或在任何特定情況下使用該等資料的合適性作任何保證。對任何人因使用、不當使用或依賴本「問與答」所載的內容所引致或涉及的任何損失或損害，監管局概不承擔任何責任或後果。



問與答

1. **當執業通告於 2024 年 11 月 1 日生效後，有關地產代理在銷售一手住宅物業時提供優惠及遵守《競爭條例》的現行指引（即通告編號(13-04(CR))及通告編號(16-01(CR))）會否被取代及不再有效？**

答： 否。

除該執業通告外，相關的現行指引將於 2024 年 11 月 1 日之後繼續有效，持牌人必須遵守及遵從該等指引。

持牌人亦應參閱在監管局網站上發布的有關通告編號(13-04(CR))及通告編號(16-01(CR))的相關「問與答」，以了解更多有關該些通告內的指引的解釋。

2. **執業通告第(9)段所載與佣金有關的良好及有效的競爭做法是否持牌人必須遵守的強制性規定？**

答： 否。

由於制定佣金政策是地產代理公司根據自身情況考慮之事宜，而收取及支付佣金是地產代理公司與其客戶之間商定的商業事宜，監管局不宜訂定佣金率或制定強制性的佣金指引，以免損害競爭。因此，執業通告僅鼓勵持牌人遵守當中第(9)段所載的做法，以便可更好地解釋持牌人的收費相對於其所提供的服務水平。

3. **關於執業通告第(8)及(9)段所載的指引，地產代理公司是否需要向客戶披露在制定其佣金政策時所考慮的因素，以及其如何衡量該等因素？**

答： 否。

有關執業通告第(9)(b)段所載列鼓勵地產代理公司向其客戶提供有關佣金的資料，並不包括如何制定佣金率的詳細細目，因為此類資料構成執業通告第(8)段所述影響競爭的敏感資料，地產代理公司不得與其競爭對手討論或交換，或向其競爭對手披露該等資料。

4. **根據執業通告第(11)段，若地產代理公司提供優惠，持牌人須將其提供予準買家的優惠以書面形式告知準買家。這是否指：若地產代理公司提供的優惠不是以書面形式作出，地產代理公司便不用兌現其所作出的承諾？**

答： 否。

地產代理公司會否向準買家提供優惠屬其自身的商業決定。若地產代理公司提供優惠，便必須兌現其所承諾的優惠，不論有關承諾是以口頭還是書面形式作出，以及在何時作出。地產代理公司未能兌現其向買方作出有關優惠的承諾是不專業的，違規持牌人如被證實曾向買方作出有關優惠的承諾，而有關的承諾(不論以口頭還是書面形式作出)並沒有兌現，可能會受到監管局的紀律處分。

5. **如地產代理公司沒有遵從執業通告第(15)段所訂的時間規定提供優惠，而於其後才提供優惠，它**



是否仍須遵從執業通告的規定(如：使用指定優惠書等)？

答： 是。

儘管未有遵守執業通告第(15)段所述的時間規定可引致被監管局紀律處分，但若地產代理公司在該時間規定後提供優惠，則仍須按執業通告第(15)段的規定，使用以其信箋發出的指定優惠書，以列明優惠的詳情，並向買方提供該優惠書的正本，當中載有地產代理公司必須根據執業通告第(16)及(17)段遵守的條款。此外，地產代理公司必須遵守執業通告第(18)至(20)段有關其所提供優惠的規定。

為免生疑問，地產代理公司會否及何時向買方提供優惠屬其自身的商業決定。若地產代理公司提供優惠，地產代理公司必須兌現其所承諾的優惠，儘管有關承諾是在執業通告第(15)段所述的時間規定之後作出。否則，持牌人可能會受到監管局的紀律處分。

6. **關於執業通告第(12)段的規定，即地產代理公司不得透過其所提供的優惠限制或妨礙買方在作出購買決定時全面考慮其決定（例如：試圖轉移買方的注意力，使其在作出購買決定時未能考慮所有相關因素），地產代理公司在什麼情況下會被視為違反該規定，及準買家在作出購買決定時，可能因注意力被轉移而沒有考慮的相關因素會有哪些？**

答： 雖然每宗個案均取決於其個別的情況，但地產代理不應將自身的利益與準買家的利益相衝突或置於其之上。在考慮地產代理公司有否違反執業通

告第(12)段時，監管局會考慮提供優惠的所有相關情況；以及買方是否已告知地產代理公司有關其購買物業的考慮因素；及他能否提供足夠證據證明地產代理公司提供的優惠令他在作出購買決定時未能全面考慮其決定。監管局會按每宗個案的實際情況考慮。一般而言，純粹集中透過提供具吸引力的優惠，誘使準買家購買一手住宅單位，並轉移該準買家的注意力，使其在作出購買決定時未能作出全面考慮（例如：他是否有能力獲得按揭以支付該單位的費用；或實際將予支付的印花稅金額（按臨時買賣協議中所述的價格計算）是高於預期（按扣除獲得的所有優惠後的實際支付價格計算），會被視為不專業，並可能違反執業通告第(12)段的規定。

7. **關於執業通告第(13)段的規定，即具有相當程度市場權勢的地產代理公司在提供其優惠時，不得濫用其市場權勢，請加以解釋該等地產代理公司的哪些行為可構成濫用行為。**

答：有關《第二行為守則指引》下濫用相當程度市場權勢的更多詳情／解釋，請參閱通告編號(16-01(CR))的「問與答」問題 13 至問題 15。

目前仍然有效的通告編號(16-01(CR))的「問與答」問題 14 提供了一個具有相當程度市場權勢的地產代理公司作出濫用行為的例子。

8. **關於執業通告第(17)(b)段的規定，地產代理公司在銷售香港一手住宅物業時所提供的優惠（如現金回贈），可否參照及以其將從發展商所收取的佣金的某個百分比表述？**



答： 否。

根據執業通告第(17)段，倘地產代理公司提供貨幣形式的優惠（如現金回贈），該優惠僅可以是一個實際數額，或顯示如何計算該確定金額的公式，該公式只可以臨時買賣協議中所述購買價的一個明確百分比表述（例如：*[發展項目名稱]*的買賣雙方訂立的臨時買賣協議中所述購買價的*[X]*%）。因此，當地產代理公司在銷售一手住宅物業時向買方提供優惠時，該等優惠不能參照及以其將從發展商所收取的佣金的某個百分比表述。

如果地產代理公司希望在指定優惠書中說明倘若臨時買賣協議中所述的購買價因為買方其後選擇了獲賣方接納的不同購買計劃而導致有所變更，地產代理公司可在指定優惠書中清楚述明，是否以第一份臨時買賣協議或其後的臨時買賣協議所述的購買價為準。例如：提供回贈的金額將以第一份臨時買賣協議中所述的購買價的一個百分比計算，無論其後有否再訂立任何臨時買賣協議；**或**回贈金額將以第一份臨時買賣協議或其後的臨時買賣協議（如適用）中所述的購買價的一個百分比計算（以 *[較高/較低者]* 為準）。

9. **若地產代理公司已提供優惠，監管局有否就該等地產代理公司須於何時向買方支付該些優惠施加任何規定？**

答： 否。

儘管監管局並無訂明地產代理公司須於何時向買方支付優惠，但根據執業通告第(16)(d)段，地產代理公司**須述明付款的時間及方式**，如在某事件發生後的一段指定時間內（例如：在地產代理公司



收取了賣方佣金的情況下，於[簽訂正式買賣協議] / [完成買賣]後[X]日內以[地產代理公司名稱]發出支票的方式支付優惠)。

若地產代理公司已作出承諾提供優惠，則未能提供指定優惠書亦不能免除地產代理公司需兌現其承諾的責任。

2024 年 9 月