美聯叢書《專業資格系列》

地產代理天書

第二十七版（2022年全新修訂版）

根據地產代理監管局資格考試內容綱要撰寫

權威人士編著 ｜ 考牌必備參考讀物

鍾卓成律師 編著

美聯物業 MIDLAND REALTY Founded in 1973 香港聯交所上市公司（1200）成員
美聯大學堂 出版

導讀

多謝您閱讀「天書」！本書是您考取牌照資格考試最佳課本，亦是您瞭解地產代理業及其實務工作上的專業參考書。

本修訂版在簡介香港地產代理業、《地產代理條例》及地產代理實務、規管地產代理實務和物業轉易程序的法例、批租和租務事宜、有效管理地產代理業務及監督營業員，確保符合規定的內容上作出全新修審，新增及修訂了以下的內容，期望為讀者帶來最新最完備的資訊：

- 印花稅
- 《2021年業主與租客（綜合）（修訂）條例》第IVA部份
- 《僱傭條例》
- 物業市場供應量及需求量的每年統計數字
- 地產代理監管局的組織架構

給準考生的導引

本書分為八個部分是根據牌照資格考試的考試大綱而編定，考生可參考下表預備應試：

考試類別	修讀章節
營業員資格考試	第一至五及第七部分
地產代理資格考試	第一至第八部分

給業界及公眾的提示

編者於製作本書時，考慮到業界及公眾人士的需要，為增強導讀性，特別加入不少例子說明實務流程及提供實務文件的樣本，各使用本書作為參考書的讀者，可以按個別需要，於書錄中直接揀選感興趣或與工作相關的部分細閱。

最後敬祝應付牌照試的讀者一舉成功；而以此書作為參考書或工具書者，則在工作及投資上事事順利。

目 錄

導讀 2

編者簡介

序一 高瞻遠矚唯美聯 周國賢 16

序二 與時並進是精英 鍾卓成 18

序三 知識改變命運 黃建業 20

第一部分：簡介香港地產代理業

1. 香港地產發展情況、不同階段以及與整體社會經濟發展關係 24

1.1 1941-1948年日軍統治及戰後重建 24

1.2 1950-1970年從轉口港轉向工業化，孕育香港地產業的發展 24

1.3 1971-1984年物業炒賣成風，盛極而衰 25

1.4 1985-1997年政治進入過渡期，樓市回穩再起 25

1.5 1998-2005年泡沫爆破，地產業面對困境和考驗 26

2. 香港地產代理業的發展，包括由個人代理發展到公司代理，以至大型連鎖集團。地產代理業與其他專業及界別的關係，包括與政府部門、法律界、銀行界、發展商、建造業和物業管理業等的關係 28

2.1 香港地產代理業的發展 28

2.2 地產代理業與其他專業及界別的關係 29

3. 房屋及土地政策 30

3.1 影響物業價格和波動循環的房屋政策、土地政策及其他主要因素（包括政治、經濟轉型和移民） 30

3.2 影響物業價格的技術性因素：利率、經濟指數、季節性變動及按揭政策 41

4. 物業市場供應量及需求量的每年統計數字 42

4.1 私人住宅 42

4.2 私人寫字樓 43

4.3 私人商業樓宇 43

4.4 私人分層工廠大廈 44

4.5 私人工貿大廈 44

5. 物業市場中地產代理的角色和職能 45

5.1 促銷人 45

5.2 分銷人 45

6. 缺乏特定條例監管地產代理業引起的問題，與及頒布《地產代理條例》的來由 46

7. 市民對地產代理專業的期望 47

7.1 消費者從本身權益角度出發看地產代理 47

7.2 監管局於地產代理專業上的職能 48

7.3 地產代理之專業水平 48

第二部分：《地產代理條例》及地產代理實務

1. 地產代理業的法定規管組織 51

1.1 相關的法例及規例 51
1.2 住宅物業 51
1.3 《操守守則》及監管局通告 51
1.4 地產代理監管局的主要職能和一般權力 51
1.5 地產代理監管局的組織架構 52

2. 遵守監管局的發牌條件 60

2.1 執業前先申領牌照 60
2.2 發牌條件 61
2.3 營業資料（即營業詳情説明書） 63

3. 地產代理的法定職責與《地產代理條例》 65

3.1 地產代理的定義 65
3.2 營業員的定義 65
3.3 牌照申請 65
3.4 牌照續期 66
3.5 暫時吊銷或撤銷牌照 67
3.6 地產代理的職責 68
3.7 地產代理協議（Estate Agency Agreement） 73
3.8 標準表格（目前只適用於住宅物業） 76
3.9 罪行 77
3.10 上訴 80
3.11 在佣金方面的裁定 82

4. 《操守守則》 86

4.1 符合法律規定 86
4.2 充分了解有關法例及規定 86
4.3 應具備的專業知識及能力 87
4.4 執業時應秉持的操守、道德標準及對客戶的責任 87
4.5 應盡一切應盡的努力 88
4.6 盡量避免陷入任何利益衝突之中 88
4.7 地產代理之間的關係及執業時必須遵守的操守標準 89

5. 《地產代理常規（一般責任及香港住宅物業）規例》 90

5.1 持牌營業員／地產代理須將其持牌一事告知客戶 90
5.2 使用地產代理協議 90
5.3 首次出售連住宅物業土地中的不分割份數 91
5.4 尋求指示 91
5.5 廣告宣傳 92
5.6 物業的視察及查看 93
5.7 進行商議 93
5.8 備存帳目及紀錄 94
5.9 買賣協議及租契 95
5.10 佣金 95
5.11 有效控制地產代理業務的責任 96
5.12 合夥式的地產代理須遵守的條文 97

5A. 《地產代理常規（一般責任及香港住宅物業）規例》 98

6. 核實賣方身份 102

第三部分：規管地產代理實務和物業轉易程序的法例

1. 香港法律制度簡要說明 106

1.1 中華人民共和國香港特別行政區基本法 106
1.2 普通法的定義 106
1.3 衡平法的基本概念 107

2. 司法判例制度 109

2.1 普通法與衡平法融合後的判例法 109
2.2 遵循先例的原則 109

3. 成文法（Statute） 110

4. 代理法的原則 111

4.1 代理人的定義 111
4.2 委任形式 111
4.3 代理的職責 113
4.4 終止委任形式 117

5. 合約法原則 119

5.1 合約定義 119
5.2 合約的形成 119
5.3 物業合約 122
5.4 合約的詮釋 123
5.5 違反合約和補償方法 124
5.6 失實陳述 126
5.7 受委託人違反合約訂明的職責及所須負的法律責任 127

6. 疏忽 128

6.1 疏忽的定義 128
6.2 疏忽的要素 128
6.3 疏忽聲明 129
6.4 受委託人違反小心的責任及所須負的法律責任 130

7. 與地產代理實務有關的其他條例 131

7.1 《物業轉易及財產條例》 131
7.2 《土地註冊條例》 132
7.3 《房屋條例》 135
7.4 《個人資料（私隱）條例》 137
7.5 《不合情理合約條例》 144
7.6 刑事責任簡述 145
7.7 《防止賄賂條例》 146
7.8 《盜竊罪條例》第18條 148
7.9 《失實陳述條例》 148
7.10 《一手住宅物業銷售條例》 150

8. 物業轉易實務和程序 165

8.1 物業轉易程序 165
8.2 涉及物業轉易的主要契約文件 170
8.3 涉及物業轉易相關文書 187
8.4 居屋買賣實務問題 188
8.5 「住宅發售計劃」及「夾心階層住屋計劃」單位轉售 198
8.6 處理負資產物業 199
8.7 業權質詢（俗稱「踢契」） 200
8.8 因「滿意紙」而起的「踢契」疑雲 201

9. 按揭（Mortgage） 203

9.1 不同形式的按揭 203
9.2 按揭的主要條款及常見的變奏 205
9.3 浮動息口及定息按揭 210
9.4 申請程序及批核按揭的一般考慮 212

10. 物業相關稅項的簡介 213

10.1 印花稅（Stamp Duty） 213
10.2 物業稅（Property Tax） 225
10.3 地租（Government Rent） 226
10.4 差餉（Rates） 227
10.5 利得稅（Profits Tax） 227

第四部分：土地註冊制度、查冊及與物業有關的資料系統介紹

1. 土地查冊所涉技術性名詞和要點 230

1.1 物業資料（Property Particulars） 230
1.2 業主資料（Owner Particulars） 232
1.3 物業涉足的轇轕（產權負擔）（Incumbrances） 233
1.4 等待註冊的契約（Deeds Pending Registration） 234
1.5 產權類別：唯一擁有人，聯權共有人／分權共有人，信託人 234
1.6 送贈物業 238

2. 土地查冊 237

2.1 轉讓歷史與現時業權的查冊分別 237
2.2 查冊的方法 240
2.3 如何分析查冊文件 242

3. 可供公眾查閱的統計資料 258

4. 查閱其他土地物業資料系統 259

4.1 「物業資訊網」服務 259

4.2 物業資料的商業供應者 259

4.3 互聯網：政府部門網頁、供公眾查閱的物業代理網頁 260

5. 《土地業權條例》 262

第五部分：簡介與建築物有關的知識、物業分類及物業管理

1. 政府批地條件 266

1.1 政府租契 266

1.2 批地條件 268

1.3 特別類別 271

2. 《城市規劃條例》 276

2.1 法定圖則及土地用途分區 276

2.2 其他相關圖則及標準 278

3. 《建築物條例》 281

3.1 定義 281

3.2 涉及各方及其責任 282

3.3 建築物標準和安全 283

3.4 用語 285

4. 影響現有樓宇的問題 288

4.1 主要資料 288

4.2 改動或加建現行建築物 290

4.3 改變用途 290

5. 影響新樓地盤或重建樓宇地盤的問題 291

5.1 發展潛質 291

5.2 建築工程 293

6. 物業管理（Property Management） 295

6.1 公共契約（大廈公契） 295

6.2 物業管理的主要因素 296

6.3 《建築物管理條例》（Building Management Ordinance） 296

6.4 「業主立案法團」 297

第六部分：物業估價的原則和實務

1. 物業價值定義 302

2. 物業的需求和供應 303

2.1 影響供應的因素和機制 303

2.2 影響需求的因素 304

3. 物業估值的基本概念 305

3.1 估值日期 305

3.2 估值目的 305

3.3 評估基礎（使用狀況） 305

3.4 物業價值的不同定義 306

4. 估值方法 307

4.1 直接比較法 307

4.2 投資計算法 308

4.3 利潤計算法 309

4.4 重置成本計算法 309

5. 地盤估值方法 310

5.1 比較法 310
5.2 餘值法或剩餘法 310
5.3 現金流量貼現分析 311

6. 物業市場的指標及趨勢 312
6.1 政府公佈的物業市場數據 312
6.2 美聯物業發展及研究部數據 313

7. 估價報告 314

第七部分：批租和租務事宜

1. 批租和租務事宜 324
1.1 租約的主要條件 324
1.2 租約種類 324
1.3 受法例保護的租約 325

2. 租約的印花稅 327
2.1 租約印花稅 327
2.2 繳付印花稅時限 327
2.3 過期罰款 338
2.4 電子印花稅 338

3. 租客權益 329
3.1 獨有管有 329
3.2 管有而不受干擾 330

4. 租客責任 332
4.1 支付租金 332
4.2 在租務關係終止時交還物業管有權 332

5. 業主權益 333

5.1 收取租金 333

5.2 租客違約時收回管有權 335

6. 業主責任 337

6.1 結構與外牆的維修 337

7. 終止租務關係 338

7.1 租約期滿 338

7.2 雙方協議 338

7.3 合約中的提早終止條文 338

7.4 其他方法 339

8. 續租程序 340

8.1 協議續約 340

9. CR表格 341

10. 處理租約時一般需要注意事項 342

10.1 構成租約的重要部分 342

10.2 租約內額外條款 344

10.3 承按人（銀主）同意書 347

10.4 預租合約 347

10.5 監管局對填寫臨時租約和正式租約的規定 348

第八部分：有效管理地產代理業務及監督營業員，確保符合規定

1. 因他人的作為而負上的法律責任：轉承責任或替代責任（Vicarious Liability） 354

1.1 「轉承責任」或「替代責任」 354

1.2 轉承或替代責任出現的情況 354

1.3 僱主與僱員的關係 354

1.4 明示和暗示的權限和「在受僱工作期間」的意義 355

1.5 應用在地產代理業中的例子 355

2. 為地產代理和營業員設計有效的管理系統和標準工作程序，確保符合《地產代理條例》的規定，設立監察機制，確保能合乎法例地執行下述事項： 356

2.1 保證地產代理和營業員均有領牌，並向監管局以法定表格呈報其受聘及聘用終止情況 356
2.2 披露利益 356
2.3 應盡一切應盡的努力 357
2.4 依足法定程序及提交訂明的物業資料 358
2.5 保密客戶個人資料、並提供予客戶取用 358
2.6 保存客戶帳目 359
2.7 直接促銷 360

3. 遵守其他法例 364

3.1 《公司條例》 364
3.2 《合夥條例》 365
3.3 《僱傭條例》 366
3.4 《競爭條例》 370
3.5 平等機會原則下的條例 371
3.6 張貼廣告於空置店鋪或公眾場所 375

4. 物業資料管理 376

4.1 如何收集、更新及核證資料 376
4.2 如何保護資料 376
4.3 發放資料 376

5. 處理投訴與佣金糾紛 377

5.1 處理投訴 377
5.2 處理佣金糾紛 377

6. 防止「洗黑錢」措施 379

7. 資訊保安及私隱保護 382

高瞻遠矚唯美聯

就社會各不同階層反映，普羅大眾對地產代理的印象頗有分歧。持正面者，皆明白代理行業之艱辛，前線人員所要承擔之工作壓力，亦認同他們在市場上的存在價值及對每宗達成的買賣背後所付出之貢獻和努力；持負面者，往往覺得他們咄咄逼人，為求目的，不擇手段，甚至乎罔顧自身及他人生命安全，做出截車、追車等危險動作；更甚者，因個別違法案例之負面報道，從而對整個行業產生了抗拒心態。然而，針對以上社會中之混淆感覺，行業於取態及行為上究竟應該何去何從呢？開單重要抑或是形象重要？社會對運作上之訴求，是否多餘？地產代理監管局（EAA）的管轄，又會否矯枉過正？箇中問題千絲萬縷，是否有點兒無所適從呢？

培育人才影響深遠

美聯的管理層，似乎早已洞悉到有關情況對行業之深遠影響，並已於年前，致力針對個別問題之基本成因，向團隊推行有關改善工作，除卻就個別問題之獨立層面作出調整外，亦就不同問題之間錯綜複雜的互動關係，做出策略性的整治，希望能有效地改善行業內的陋習，致令團隊以至行業能得到整體優化。期間，他們將很大比重的資源投放於人才培訓方面，致令團隊無論在市場資訊、法律知識，抑或在溝通態度、運作操守及售後服務等範疇，都有了顯著進步，而集團所作出的努力，亦廣為外界所認同，除了錄得美滿業績外，同時亦得到多個評核機構的正面鼓勵。

《地產代理天書》以地產代理監管局資格考試內容綱要為藍本，作為考牌人士完備的參考讀物實無可置疑。但更珍貴是書中結集了不少實務經驗，以深入淺出的手法，將團隊日常工作上所遇到的疑難，依據有關法例或守則，為團隊提供一個明確而快捷的執行渠道，不但方便了前線員工應付日常工作，更為相關問題提供法理上的依據，增強員工對有關問題的專業知識，實為強化及改善團隊之精華教材。本書內容涵蓋廣泛，相信亦可令對地產買賣有興趣之人士受惠，實屬難能可貴之作！

周國賢
曾任新鴻基地產代理有限公司執行董事

與時並進是精英

自從第一本的《地產代理天書》在1999年面世後，轉眼間已不知過了多少個年頭了。這些年間，香港人經歷了其他地區的人一生也未必有機會經歷過的大場面，包括：亞洲金融風暴、科技股泡沫爆破、SARS疫症的黑暗歲月、50萬人上街的亢奮時刻、內地自由行旅客在銅鑼灣和尖沙咀的商店內指點江山的日子、恒生指數在兩三個月內由20,000點急升至30,000點，繼而忽然又來一場前所未見的金融海嘯，富可敵國的跨國銀行，也可在彈指間灰飛煙滅，與此同時，香港的地產代理界又經歷了甚麼改變呢？

在這段期間，眾多發展商要將在金融風暴前高價購入的地皮完成發展後，盡快推出市場銷售。在當時地產市場一片低迷的情況下，發展商不約而同採取了同一策略，就是將新樓盤「豪宅化」。因此，隨後出現的新樓盤，無論在室內裝修、家電及會所設施等各方面，發展商都將其包裝得金碧輝煌、美輪美奐、極盡豪華，務求令準買家看得目不暇給，再加上靈活多變的付款安排，以及地產代理集團公司全方位「撈客」的配合，最終建構出一個完美的銷售平台，自此，地產市場的兩極化成形，至今似乎已是一條不歸路。

這亦衍生了新的市場生態，大型地產代理集團集中以一手發展商樓盤為主要收入來源，小型地產代理公司只能專注地區戰役，多做街坊生意，而地產代理監管局，則同時在過去數年間大力推展培訓及監管工作，出版各式小冊子、教材、紀律聆訊案例、通告等，令參考材料比初始階段時豐富多了，對從業員來說亦可以說是好事。本人有幸於2009年獲邀為美聯大學堂重新編寫《地產代理天書》，收納過去多年的變化，以新面目示人，幫助有興趣入行的朋友考取地產代理的執業資格，及為其他與地產行業有關人士提供多一本參考書，最近本人有幸再次獲邀修訂《地產代理天書》，謹此希望地產代理界在刀光劍影的競爭擂臺上，遇到有疑難時，可以以此傍身。

最後，再次感謝美聯大學堂仝人，並為他們製作本書的專業精神及態度喝采！

鍾卓成律師
簡松年律師行 資深合夥人

知識改變命運

《地產代理天書》於1999年首次出版，這些年間，地產代理界出現急速改革，行業專業化的進程已成為不可逆轉的歷史巨流，一代一代的新人以專業代理的新定位切入市場，令人欣喜，也令人鼓舞。

安居樂業 與樓共榮

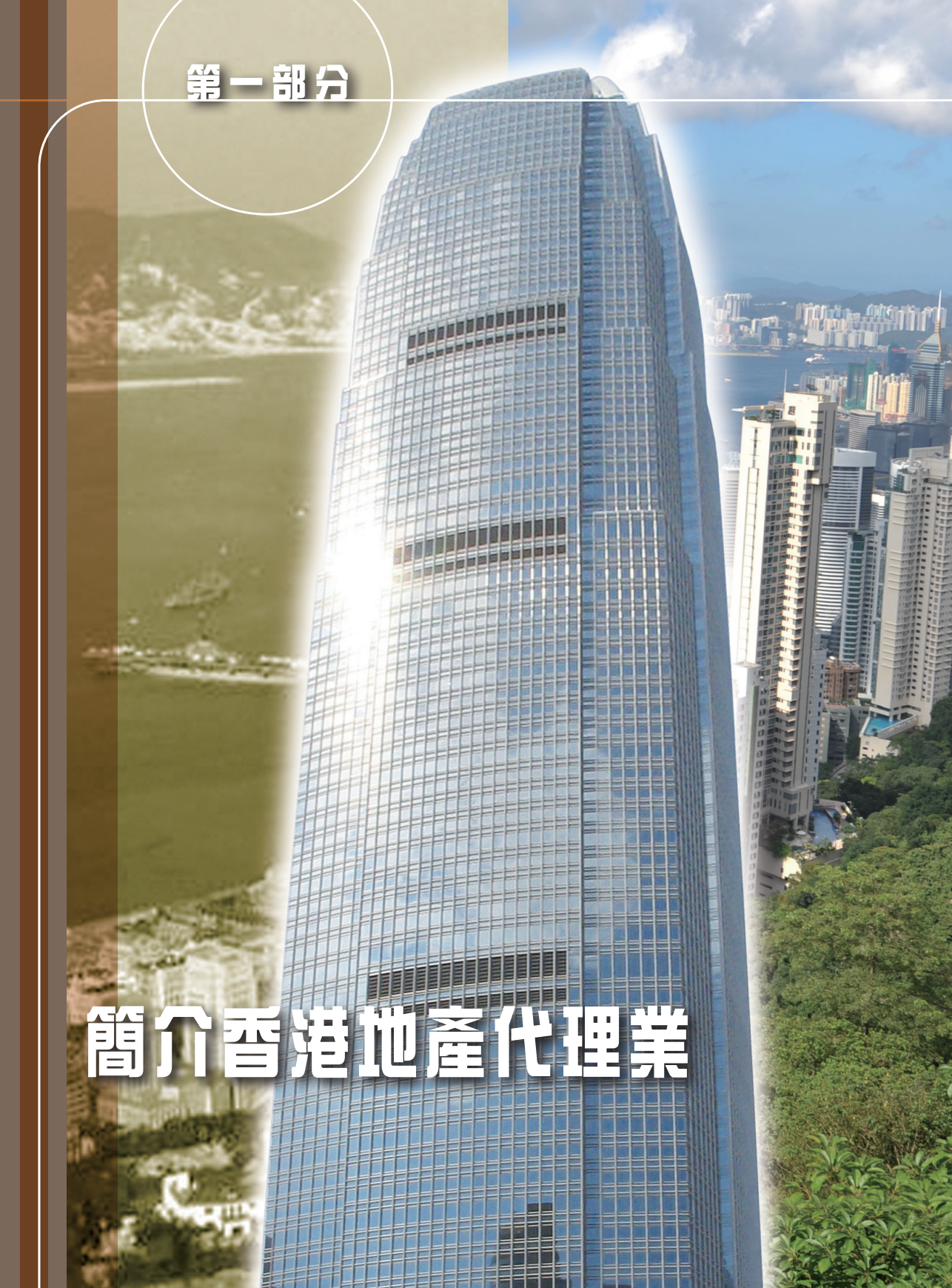
美聯於1973年成立，於1995年上市。致力推動集團企業化、國際化、行業專業化、優才化、系統化、電腦化及網絡化。我們既是領導者，也是行業的得益者之一。這十多年間，地產市道由回歸前的頂峰跌至03年的谷底，負資產問題的爆發，令港人「安居樂業，與樓共榮」的精神受到莫大的考驗，香港中產精英的活力及創造力也大為失色。03至08年中國大時代亦帶動香港樓市去另一個高峰。08年全球金融海嘯，香港物業成為資金避難所，發揮樓市較股市、債市更強的穩健性。

終身學習 提升水平

廣開言路，可正視聽，以避免再次出現「八萬五」樓市政策的失誤；普及投資者教育，創造公平、公正、公開的交易環境，可推動港人對長線置業的信心，促進香港經濟發展。我們時刻推動地產代理行業改革，鼓勵持牌代理終身學習，促進業界之專業化，也希望藉此吸引更多有志人士加入本行，推動行業更上一層樓。

知識改變命運，「終身學習」是我個人的座右銘，不斷學習才能提升個人的知識水平及謀生能力。最後，衷心感謝鍾卓成資深律師為《地產代理天書》作重新編著。今次《地產代理天書》重新修訂及審編，除了因為時代的轉變及行業的發展外，最大的動力是集團對行業專業化發展的使命，務使更多新晉從業員得益。期望此書不單是從業員或有志入行人士必備的工具書，更是大眾了解地產代理業及樓宇買賣權益的參考讀物。

黃建業
美聯集團主席



第一部分

簡介香港地產代理業

1 香港地產發展情況、不同階段以及與整體社會經濟發展關係

1.1 1941 - 1948年日軍統治及戰後重建

香港地產行業的主要發展階段，始於第二次世界大戰後。於1941至1945年間，日軍佔領香港，香港人經歷了三年零八個月的痛苦歲月。1945年8月，日軍正式投降，香港光復後，大批回鄉避難的香港人回港，加上當時中國爆發內戰，大批難民湧到香港，本地人口迅速激增。從1945年9月起，每月差不多有10萬人由中國進入香港，他們除了帶來勞動力以外，亦同時帶來資金和技術。到了1947年底，香港人口已增至180萬。這批勞動大軍漸漸協助香港恢復其昔日轉口港地位，為日後工業發展打好基礎。因為人口不斷地增加，開始形成了對土地和房屋的龐大需求。

1.2 1950 - 1970年從轉口港轉向工業化，孕育香港地產業的發展

1952年韓戰爆發，聯合國通過對中國禁運，香港進出口以至轉口貿易大受打擊。至1953年，韓戰結束，香港經濟轉型，工業生產發展迅速，主要有紡織業、電子、塑膠和玩具四大工業，製造了大量就業機會。製造業工人數目由1960年的22.44萬人增至1969年的52.44萬人。香港產品出口值亦由1960年的28.67億元增至1969年的105.18億元。另一方面，工業發展亦大大增加了工、商業樓宇的需求，再加上內地移民潮持續，以及東南亞出現排華浪潮，大批華僑資金湧入香港，對建築業起了刺激作用。當時的建築重點是市區拆舊建新，建築物亦轉為向高空發展。

50年代，英資財團在香港地產業佔盡優勢，怡和、置地、太古及和記黃埔等英資集團擁有大量廉價土地。進入60年代，香港工業蓬勃發展，英資集團卻沒有相應地作更大投資，更相反地出售土地，套取現金，這造就了新的華資地產集團的崛起，如長江實業、新鴻基地產及合和實業等。

1966年首個私人興建新型屋邨－美孚新邨成功推出，住宅樓宇漸趨向大型發展，興建中小型住宅單位主導了物業市場，亦促成了華資大地產商壟斷地產市場，資金不足及小型的地產商均被淘汰。

1.3 1971 – 1984年物業炒賣成風，盛極而衰

早至50年代中期，發展商構思出分層拆售樓宇的方式，並讓中產收入家庭即使未儲足樓價，仍可以將物業按揭予銀行以取得貸款購買樓宇，這對置業者無疑是一個喜訊，而發展商方面，亦能迅速收回資金。銀行方面，由於地產市場需求大，樓宇轉售潛力高，辦按揭貸款相對風險小，順理成章地成為銀行資金的理想出路。

但鑑於置業者只須預付樓價一成資金，銀行即提供九成貸款，市場出現十倍的購買力。投機者於樓價上升時，可賺取厚利，而樓花亦發展成為一種期貨，買家看好未來樓價走勢，願意以現價購入物業。

另外，「股地拉扯」現象進一步加深地產市場及股市的投機性。早於70年代初，許多華資大地產商紛紛將股票上市籌集資金。同時，當時一些小型地產公司亦可在短短三幾年間膨脹成地產大財團，亦於其後三幾年地產衰退的衝擊下，負債纍纍迅即倒閉清盤，佳寧集團的盛衰正是一個典型例子。

於1981至1982年間，銀行業因片面追求營業額，漠視風險，不大重視審查貸款人的經濟能力，結果導致信貸膨脹，為已經過熱的地產市道推波助瀾。然而，炒賣樓花成風正是令樓市過熱的主因，投機活動使樓價遠遠脱離了受薪階層所能承受的能力。加上利率冒升到20厘以上，受薪階層的收入不足以供樓，甚至連支付按揭貸款利息也不夠。加上80年代初全球經濟仍未復甦，中英展開香港前途談判，前景未明，傳出不利消息，引起港人移民外地潮，業主移民急於出售物業套現，大量資金離港，本港經濟大挫。以上種種加速了地產市場於1982至1984年的崩潰。

1.4 1985 – 1997年政治進入過渡期，樓市回穩再起

1985年，中英雙方正式簽署《中英聯合聲明》，於5月27日聲明生效日起，由中英兩國政府指派同等人數官員組成「中英土地委員會」，共同處理土地事務。中國的參與有利於跨越1997年的土地問題順利過渡，穩定港人信心。

配合中國的改革開放政策，香港以中國作為腹地進行加工與合作投資，使香港的製造業、貿易、金融、航運、旅遊及電訊業得以長線發展，同時吸引了外資大舉進軍香港市場，包括地產投資。東南亞資本如黃廷芳財團，及後澳洲、日本、台灣等財團，亦先後湧入香港地產市場。

香港先後經歷1987年全球股災、1989年六四事件及1990年波斯灣戰爭，樓市雖曾放緩一段短時間，但經調整後均能回穩，樓價再度上揚。於1994年初，樓花炒風再現，年中政府推出壓抑樓價措施後，樓市才得以回落；1996年中，住宅樓價止跌回升，炒風重燃，樓價上升；至97年中，大部分港人均認為香港回歸中國後，中國必然會盡力維持香港繁榮景象，因此樓股炒賣風氣極度熾熱，各類物業價格創歷史新高。

1.5 1997年後 環球經濟與內部調控為本港樓市注入新動力

1997年香港主權回歸中國後，香港繼續維持其國際金融中心地位，亦同時是外資投資中國市場的跳板，因此，本地的物業市場亦隨環球政治經濟事件而出現變化。

香港經歷了1997年的亞洲金融風暴、2003年SARS病毒疫情、2008年環球金融海嘯等全球大事，每次事件也曾為樓價帶來短暫的負面影響。但同時，隨著中國於2001年加入世界貿易組織後，經濟開始起飛及於2003年推出「自由行」政策，越來越多內地民眾來港置業，刺激香港樓市；而金融海嘯後，多個國家的量化寬鬆貨幣政策，亦為物業市場帶來大量熱錢，令樓價持續增長，即使2020年初出現全球新冠病毒大流行，市民為了抗衡通脹壓力，本港樓市在疫情下仍然一枝獨秀，交投熾熱。

另一方面，為保持樓價平衡及照顧本地居民需要，特區政府亦曾推出多項政策來穩定供求局面，例如復建新居屋、推出「白表居屋第二市場計劃」（白居二）、「綠表置居計劃」（綠置居）、提供貸款限額的按揭保險計劃、增設額外印花稅、買家印花稅、從價印花稅不同標準等，而每項政策均為樓市進行適度調控，注入動力，以免市場過熱及為普羅大眾帶來「上車」機會。

2 香港地產代理業的發展，包括由個人代理發展到公司代理，以至大型連鎖集團。地產代理業與其他專業及界別的關係，包括與政府部門、法律界、銀行界、發展商、建造業和物業管理業等的關係

2.1 香港地產代理業的發展

早於50、60年代，從事地產代理工作均以個人代理方式運作，並無租用固定舖位經營業務，從業員大多長駐茶樓食肆交換情報，而出售的物業大部分是整幢的數層樓宇或地皮。直至1966年，香港首個大型私人屋邨－美孚新邨開售，陸續吸引由數人合夥組成的公司經營地產代理業務。隨着美孚新邨分期出售，此類小型地產公司亦專營美孚的樓花買賣。

進入70年代，地產代理公司改為開設地舖經營業務。同時，配合發展商陸續推出大型私人屋邨，以及政府進行新市鎮發展計劃，地產代理亦由專營樓花而逐步擴展至其他二手物業市場。80年代初，個別較有規模的地產代理亦擴展其服務範圍，兼營工商物業，規模亦逐漸擴大，由數間分行拓展至十數間。

90年代中期，住宅物業炒風再燃，個別有規模的華資地產代理公司大幅擴展其分行網絡，並以連鎖式經營，分行數目接近300間之多，其中美聯物業在1995年於香港聯合交易所有限公司掛牌上市。地產代理業的蓬勃發展，由此可見一斑。

及後於1997年5月通過《地產代理條例》，並於同年11月成立地產代理監管局，以法例監管地產代理從業員提供專業地產代理服務，行業發展邁向專業之路。

1997年後，金融風暴、非典型肺炎爆發等社會事件相繼發生，造就成地產代理業的汰弱留強局面。2005年5月，地產代理監管局推出了自願參與階段的「持續專業進修計劃」，目的是為了維持地產代理從業員的專業水平及掌握行業最新知識，鼓勵從業員不斷進修，提升自我。這個計劃標誌着地產代理專業發展將隨着時代的巨輪，不斷向前。

2.2 地產代理業與其他專業及界別的關係

地產代理行業是以提供資訊及服務為主，故此必須了解各行各業的市況，以及與政府和其他有關行業從業員，保持緊密的聯繫和溝通，包括：

政府部門：有多個政府部門與地產代理有極密切的關係，例如土地註冊處規管物業契約登記、地政總署規管土地發展、屋宇署規管樓宇建築，稅務局的印花稅規管物業交易的稅收問題，以及公司註冊處規管關於有限公司的資料等。故此，地產代理從業員應掌握與這類政府部門溝通的技巧，在有需要時可直接向有關部門取得適當的資訊。

法律界　：按香港法律，物業業權轉易手續必須經由律師辦理，律師會在交易前弄清原業主的產權（為此他必須查閱物業過去至少15年內所有交易文件），以確保每一手產權轉移是有效和合法的。同時，各方各自委託律師代辦交易手續，可保障交易雙方的合理利益。地產代理必須盡力配合，使交易順利及成功。故此，地產代理應與法律界保持密切聯繫，在遇上有可疑的物業交易時，能夠在最早的過程中向律師諮詢有關疑點，避免無意中將客戶推向萬劫不復的境地。

銀行　：一般置業者大多需要銀行貸款才能完成交易，地產代理必須熟悉按揭市場及有關的按揭手續，協助客戶完成置業的財務安排。

發展商　：一向以來，地產代理主要經營二手物業市場，而發展商亦無委任外間的地產代理代為促銷樓盤的習慣。但自97年金融風暴後，發展商有見地產代理促銷物業成效出色，亦開始委任地產代理公司代為促銷，建立互惠互利的夥伴關係。

建造業　：建造業與地產發展市道息息相關，通常地產市場蓬勃，此類行業亦會因而獲得帶動發展。

物業管理：樓宇的保值能力，很大程度上視乎樓宇本身是否保養得宜，例如美孚新邨、太古城等樓盤，並不會因為其樓齡的關係而影響它們的價格，在這方面，它們的物業管理公司的功勞，實在值得讚賞。同時，地產代理帶客睇樓，一般會接觸物業管理人員，亦須得到他們的通力合作。

3 房屋及土地政策

3.1 影響物業價格和波動循環的房屋政策、土地政策及其他主要因素（包括政治、經濟轉型和移民）

3.1.1 土地政策

香港自開埠以來，一向採用土地租用制或稱批租制度（Leasehold System），出租土地多以公開拍賣或投標方法為主，這種價高者得的辦法令土地商品化從而進入市場。港府拍賣土地所定的底價，是不斷參照市場的實際成交和供求情況作出調整。

這種拍賣、投標的土地批租制度，最大作用是配合自由市場經濟及透過市場調節，使有限的土地資源獲得最大的效益。土地的商品化亦帶動房地產業的商品化。一方面，政府可以控制土地供應量，維持拍賣價格的高水平，保證政府可以取得龐大的土地收益，以維持香港的低稅率政策。

對於土地供應，港府一向扮演主導角色，為配合城市建設政策以強化市中心，70、80年代政府銳意開發新市鎮，目的是讓新市鎮安置過剩市區人口，此計劃正是政府干預土地市場的具體表現。政府於1984年發表《全港發展策略》，首次全面評估各區土地發展潛質，以及發展所需的相應配套設施。

批地政策方面，隨着香港主權回歸中國，中英政府於1985年中英聯合聲明生效後作出協議，規定由1985年4月1日至1997年6月30日期間，每年批地只限50公頃，同時，批地計劃必須經中英土地委員會通過。因此，土地供應減少，令地價及樓價一度升至驚人水平。於1997年7月1日後，中英土地委員會解散，回歸後有關批地50公頃的限制亦告取消，自此以後，特區政府可以全權決定本港的土地供應。

極具爭論性的政府土地政策，莫過於1998年中的停止賣地措施，此舉令兩三年後落成私人住宅單位減少1.4萬個，置業者亦因預期未來供應減少而恢復對樓市的信心，長遠而言，對樓市能夠起穩定作用。

再者，即使政府按原先計劃賣地，如出現超低價成交的話，對當時樓市有一定打擊。

經過亞洲金融風暴和樓市泡沫爆破後，特區政府為免出現土地供應過剩的問題，於1999年引入俗稱「勾地」的土地供應機制。除了每年定期拍賣小量土地外，其餘時間就由政府表列一些可供公開競投的地皮（即勾地表），再由發展商出價申請「勾」出來。假若沒有人申請勾地，即顯示市場對那些土地沒有需求，政府亦無需硬性把那些地皮放售，對市場構成不必要的衝擊，這措施能讓政府根據經濟情況彈性控制土地供應。

政府推出勾地政策，讓土地發展完全由市場主導決定。不過由於勾地政策保障土地底價「只能上、不能落」，形成人為地推高了樓價和地價的問題，有人因此批評會出現「地價貴過樓價」的現象，希望政府恢復定期賣地以改善情況。政府其後陸續推出其他優化措施，如八折勾地、降低定金、縮減勾地與賣地之間的時間等等，以顯示政府無意推行高地價政策。

早期的公屋設備有欠完善，但不少市民仍然視之為安樂窩。

至2002年，政府表示私人住宅市場供過於求，決定停止定期拍賣土地，並暫停勾地表制度至2003年年底，同時宣布自2004年開始，新土地將會只以勾地形式提供。

3.1.2 房屋政策

為促使樓市穩定，近年港府曾採取各種房屋政策，以達至增加需求，和調節樓價之效。

表3.1：過去公營房屋建設簡介

50 年代	
1953年12月	九龍石硤尾寮屋區發生大火，導致5.3萬人無家可歸。
1954年	在原地興建樓高兩層的臨時建築物，安頓這場火災的所有災民，由此展開了規模龐大的公共房屋計劃。
1954年年底	八幢樓高六層的第一型大廈落成，住在臨時建築物的居民得以遷入新的徙置大廈。
	21幢第一型及第二型大廈陸續建成，用來安置後來的火災及其他天災災民。

60 年代	
1962年	致力改善早期的公屋設計，興建了第三至第六型大廈，及興建了17個水準較高的廉租屋 。
1964年	推出「臨時房屋區計劃」，以安置未能即時符合資格入住公屋，又沒有能力租住私人樓宇的居民。
1965年	公共屋邨住戶人口達到100萬。

70 年代

1972年	宣布實施一項「十年房屋計劃」，為150萬人提供設備齊全的居所。同年，房屋委員會成立，負責推行這個計劃。
	第一及第二型屋邨重建工作展開，首先進行重建的是石硤尾邨。
1973年	政府將轄下負責公共房屋的三大組織，即前徙置事務處、負責前政府廉租屋邨的機構，以及前屋宇建設委員會合而為一，成為香港房屋委員會。
1976年	推出「居者有其屋計劃」，協助中下入息家庭及公屋住戶置業。
1979年	推行「私人機構參建居屋計劃」，以增補居屋單位數量。

80 年代

1980年	公共房屋計劃踏入第26年，第100個公共屋邨「安定邨」在屯門落成。
	首個鄉村式屋邨「龍田邨」在大嶼山大澳落成，為離島居民提供房舍。
1981年	房委會轄下公共屋邨人口達到200萬。
1983年	「重建計劃」加速進行，目標在1991年年中完成工程。
1985年	「擴展重建計劃」開始進行，清拆11個中齡屋邨內未符標準的樓宇。
1986年	通過雙倍租金政策，規定多年以來入息已有所增加的住戶，必須繳交較多租金。
	當局制訂長遠房屋策略。
1987年	當局撥出28億元，清拆住有3.25萬名居民的九龍城寨，城寨內的樓宇，向來不受管制。

90 年代

1991年	第一、二型大廈重建及安置計劃完成，12個屋邨共240幢大廈先後清拆重建，超過50萬人獲得安置。
1992年	首三幢和諧式大廈落成。
1994年	政府成立房屋科，就提供公營及私人房屋制訂政策及策略。
	房委會與政府就新財政安排達成增補協議，協議重申房委會的財政自主權，以及政府對長遠房屋策略的承諾。
1995年	房屋政策進行兩項大型檢討，分別是「公屋住戶擁有私人住宅物業檢討」和「居者有其屋計劃檢討」。
	完成居者有其屋計劃的新型康和式建築設計。
	房委會在八個屋邨試驗推行「屋邨管理諮詢委員會計劃」。
1996年	「維護公屋資源合理分配」政策開始實施。
1997年	居屋「第二市場計劃」實施。
	東涌新市鎮落成。
1998年	「租者置其屋」計劃正式展開。
	「屋邨管理諮詢委員會計劃」全面成立。
	新康和式大廈首次推出發售（居屋19期丙）。
1999年	推出「可租可買計劃」，為公屋輪候冊上的準租戶提供協助，讓他們可早日自置居所。

2000年代

2000年	為配合「私人機構更多參與房委會工作」的策略，私人物業服務公司管理的屋邨開始推行新管理模式。
2001年	長者租金津貼試驗計劃推行，為合資格高齡申請人提供租金津貼，租住私人樓宇，代替公屋編配。
	房委會通過停售「居者有其屋計劃」及「私人參建居屋計劃」的樓宇十個月，直至2002年6月底。
	所有公屋及中轉房屋住戶獲豁免繳交租金一個月。
2002年	根據《公營房屋架構檢討報告書》的建議，前房屋局及房屋署正式合併重組。新房屋機構仍然名為房屋署。
	香港特別行政區政府推行主要官員問責制，房屋及規劃地政局乃11個政策局的其中一個。
	房屋及規劃地政局局長於11月發表房屋政策聲明，包括停建及停售居者有其屋計劃，以及私人機構參建居屋計劃單位，同時在租者置其屋計劃第六期推出後，終止透過該計劃出售公屋單位。
2003年	房委會推出「置業資助貸款計劃」，以取代原來由房委會推行的「自置居所貸款計劃」及房屋協會推行的「首次置業資助貸款計劃」。
	房屋署推出「屋邨清潔扣分制」，促公屋居民保持環境清潔衛生。
	由於「置業資助貸款計劃」出現超額申請，房委會停止接受有關申請。
2004年	房委會終止「置業資助貸款計劃」，以便集中有限的資源為有需要的低收入人士提供資助出租公屋。
2005年	房委會推出最後一期租置計劃，即第六期乙。
	「領匯房地產投資信託基金」在香港聯合交易所上市，房委會成功分拆出售180項零售和停車場設施。
2006年	房委會通過《公屋租金政策檢討報告》，建議設立一個以租戶入息變動為基礎的租金調整機制，讓公屋租金可向上或向下調整。

2000 年代

2007年	房委會推出2007年第一期出售剩餘居屋計劃。
	立法會三讀通過《2007年房屋（修訂）條例草案》，使以公屋居民收入為基礎的新租金調整機制得以落實。
2008年	推出「出售剩餘居屋單位第4期」，合共推出3,221個單位。

2010 年代

2010年	房委會宣布斥資3.3億元，改善較舊公屋內的設施，方便居民出入。
2011年	行政長官在2011/12年度《施政報告》中宣布房委會負責推行新居者有其屋計劃，目標是在2016/17年度起的四年內，提供約17,000個單位。
2012年	資助房屋小組委員會通過實施臨時計劃的安排，擴展居屋第二市場至白表買家，配額每年5000個。
2014年	房委會決定清拆元朗朗邊中轉屋邨，以騰出地方興建公營房屋。
2015年	鑑於啟晴邨的食水供應懷疑含鉛量超標，房委會實施多項措施，包括抽樣驗水、更換部件，以及成立檢討委員會。
2016年	資助房屋小組委員會通過修訂房委會的「富戶政策」。

2010 年代

2017年	資助房屋小組委員會通過把臨時計劃恒常化，稱為「白表居屋第二市場計劃」（「白居二」）。
	房委會推出首個專為公屋租戶而設的流動應用程式 —「房署資訊通」。
2018年	資助房屋小組委員通過把「綠表置居計劃」（「綠置居」）恒常化的建議。
	房委會重啟「出售居者有其屋計劃（居屋）單位2018」申請。

2020 年代

2020年	恒常化公屋長者寬敞戶計劃，讓所有年屆七十歲或以上全長者的公屋寬敞戶調遷至面積合適的單位後，可享全免租金。

3. 1. 2. 1長遠房屋策略

特區政府成立後，鑑於香港經濟有過分依賴房地產的趨勢，以及預期2011年人口將達到800多萬，有需要訂立長遠的房屋供應策略。於是時任特區首長董建華先生於1997年10月公布的第一份施政報告，其中土地房屋政策部分，便有兩項重要的決定：

- 每年興建不少於8. 5萬個公營和私營房屋單位。
- 承諾在2007年底前，達到全港七成家庭擁有自置居所的目標。

當時市場認為每年8. 5萬個單位的供應，比過往5年的平均供應量及吸納量只約2萬個單位都為多，樓價勢必受到負面影響。同年10月金融風暴，香港整體經濟受到很大衝擊，直到1998年中，整體樓價相對於1997年高峰期，平均下跌約五成，面對經濟衰退的種種後遺症，港府不得不重整各項政策。

1998年10月時任特區首長董建華的第二份施政報告內，土地房屋政策方面有關「八萬五」一項已經絕迹，代之而來的是：

- 取消「夾心階層住屋計劃」。
- 重新考慮「居屋」與鼓勵「自置居所計劃」的資源分配。
- 彈性賣地，私人供應的住宅部分由市場決定。

另外，1999年初，更成立「按揭證券公司」，研究提供樓價八成半貸款的「按揭保險計劃」，協助提高本港整體自置居所比率，這一系列措施目的是要穩定樓市，但樓市經過接連的非典型肺炎等社會事件後，持續低迷。為了挽救低沉的樓市，當時的房屋及規劃地政局局長孫明揚在2002年就任時，推出了一系列的救市措施，為房屋政策重新定位：

- 取消拍賣土地，暫停勾地1年。
- 暫停兩鐵房屋項目投標1年。
- 未來公屋興建由需求主導，平均輪候時間不逾3年。
- 即時結束居屋計劃。

- 為低收入家庭及公屋居民提供新免息貸款計劃。
- 即時結束混合發展、私人參建居屋及房協資助自置居所計劃。
- 終止出售公屋計劃（第六期除外）。
- 檢討《業主與租客（綜合）條例》，放寬業主收樓權。
- 取消發展商樓盤的內部認購限制，及限購一個單位及兩個車位的限制。

樓市在這段時間裏開始趨於穩定，政府亦於2004年開始重新恢復賣地，繼續推出勾地表，令勾地再現熱潮。2004年7月9日，《業主與租客（綜合）（修訂）條例》正式生效，該修訂條例撤銷住宅租約的租住權管制條文，以及撤銷非住宅租約的法定終止租約的最短通知期限。條例對平衡私人住宅租約內業主與租客的權益作出了貢獻。2007年1月開始，房屋委員會重新將約1.66萬個未售出及回購的「居者有其屋」（居屋）單位推出市場，讓市民在置業時有更多的選擇。

3.1.2.2 放寬出售樓花限制措施

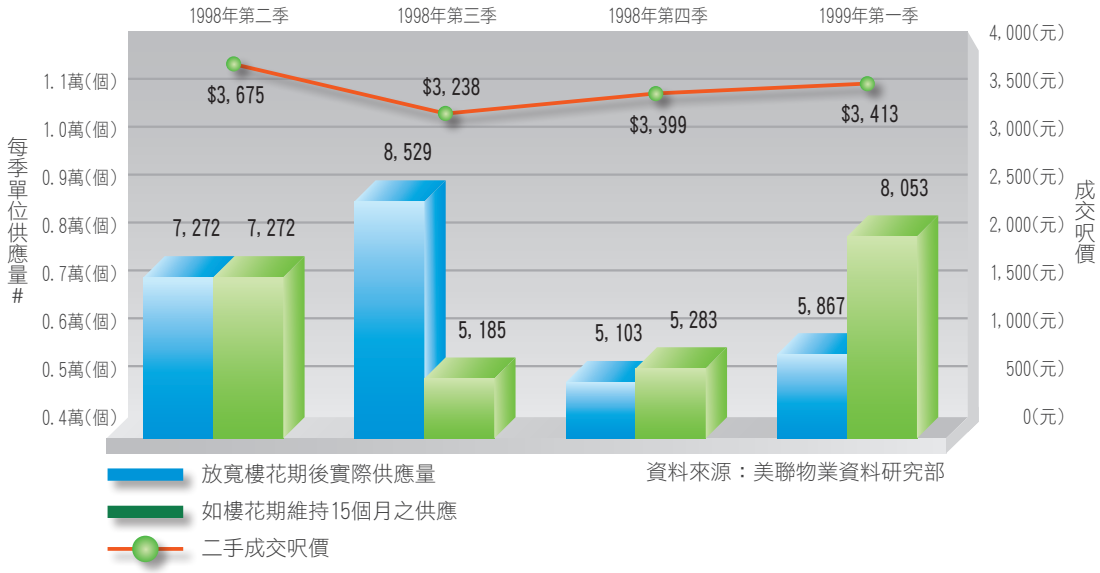
1998年5月，政府放寬出售樓花限制，其目的是容許發展商有更大的售樓空間。獲放寬的限制共有四項**（見表3.1.2(a)）**，當中以「放寬樓花預售期至20個月」最具影響力。發展商提早將單位出售，不單能夠減輕他們的財政壓力，對樓市更有穩定作用。

表3.1.2(a)：放寬出售樓花限制

❶ 預售樓花期由15個月延長至20個月
❷ 撤銷公司名義購買樓花的限制
❸ 撤銷每次公開發售單位數目，必須達到獲批預售單位數目兩成的限制
❹ 撤銷六個月內把單位全數推出市場的限制

另外，延長預售樓花期促使新盤供應高峰期提早出現**（見圖3.1.2(b)）**。按原定15個月的樓花預售期計算，1999年第一季是供應高峰期，預期將有8,000個單位應市。然而，由於新措施下樓花可以提前推出，令1998年第三季即變成供應量最多的季度，令早前預期中之高峰，即1999年第一季推盤數字減至5,867個。

圖3.1.2(b)：放寬樓花期對每月供應之影響



樓花期＝落成日期* - 開售日期
＊落成日期由地政總署提供
每季單位供應量以推售屋苑之單位總數作計算

供應高峰期提早出現可以加速樓市調節。樓價在1998年第三季下跌近10%，即見底反彈。自第四季起，發展商推盤已不再以低於二手樓價兩成以上開盤，還採用提價加推策略。加速樓市調整未必是政府原意，但放寬樓花期肯定加速樓市見底。

不過，該政策卻刺激發展商爭相減價，樓價在1998年第三季再跌10%，一手樓以低於市價出售，市場購買力只集中在一手樓盤，二手樓市更成重災區。1998年上半年二手住宅交投佔總成交約七成，但在大量新盤推出的影響下，1998年下半年二手成交所佔比率已跌至58%。新盤大幅割價令二手樓交投減少，而獲政府貸款資助的首貸客及自貸客亦不敢貿然入市。從這方面而言，當時政府放寬出售樓花限制對二手樓市場反有幫助。

放寬出售樓花短期內雖加速樓市跌勢，但長遠而言，仍算是適當做法，一則可助發展商套現，二則可以令樓市提早見底。

3.2 影響物業價格的技術性因素：利率、經濟指數、季節性變動及按揭政策

3.2.1 利率

利率上升會增加發展商成本以及按揭還款利息，是樓市利淡因素之一；反之，減息可有助提高成交量及成交價，被視為利好因素之一。

3.2.2 經濟指數

地產市道的復甦常較經濟復甦稍慢，原因是當經濟開始復甦時，市民需要較長時間去累積足夠購買力，待較多市民入市後才能令樓價隨之上升。

地產市道的衰退則通常較經濟回落來得早及快，因為當經濟開始回落，購買樓宇牽涉龐大資金，市民買樓的信心及能力均下降。而樓宇供應量無法即時作相應減少，供過於求便會即時令樓價下調。

3.2.3 季節性變動

通常物業市場亦有一些季節性調整，例如每年聖誕節及春節假期後，通常為物業市場淡季，因一般市民和投資者會放假及外遊。

3.2.4 按揭政策

按揭政策直接影響置業者的置業能力，因按揭貸款成數以及息率高低均可影響置業者的置業能力及意欲。政府近年為刺激樓市，亦推出定息按揭及按揭保險計劃，使置業按揭者的供款額穩定及減少所支付的首期款項。

4 物業市場供應量及需求量的每年統計數字

4.1 私人住宅

2020年私人住宅落成量為20,888個單位**（見表4.1）**，比2019年上升約53.1%，2020年入住量為12,545個單位，空置率佔總存量之4.3%。預計2021年私人住宅落成量為18,228個。於2022年，預測住宅落成量為19,984個。

表4.1：整體私人住宅落成量、入住量及空置量（單位數目）

年份 / 數量	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
落成量	14,595	17,791	20,968	13,643	20,888	(18,228)	(19,984)
入住量	11,881	16,954	11,623	19,278	12,545		
空置量	43,657	42,942	51,426	44,892	52,366		
空置比率(%)▲	3.8	3.7	4.3	3.7	4.3		

▲年底空置量佔總存量的百分率/（ ）預測數字

資料來源：香港物業報告2021

▲樓宇供求量最受市場需求影響。

4.2 私人寫字樓

2020年私人寫字樓落成量為6.9萬平方米**（見表4.2）**，較2019年落成量減少約74.2%。2020年使用量下降至-28.6萬平方米，空置量佔總存量11.5%。預計2021年落成量為7.1萬平方米，而於2022年，預計落成量會上升至27.5萬平方米。

表4.2：整體私人寫字樓落成量、使用量及空置量（千平方米）

年份 / 數量	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
落成量	153	198	179	267	69	(71)	(275)
使用量	98	23	266	147	-286		
空置量	946	1,120	1,032	1,104	1,434		
空置比率(%)▲	8.2	9.5	8.6	9.0	11.5		

▲年底空置量佔總存量的百分率/（ ）預測數字

資料來源：香港物業報告2021

4.3 私人商業樓宇

2020年私人商業樓宇落成量為6.7萬平方米**（見表4.3）**，較2019年減少約43.2%。2020年使用量為-10.8萬平方米，空置量佔總存量11.4%，預計2021及2022年落成量分別為5.3萬平方米及17.3萬平方米。

表4.3：私人商業樓宇落成量、使用量及空置量（千平方米）

年份 / 數量	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
落成量	123	105	125	118	67	(53)	(173)
使用量	-42	77	46	8	-108		
空置量	998	1,014	1,077	1,164	1,321		
空置比率(%)▲	9.0	9.0	9.4	10.1	11.4		

▲年底空置量佔總存量的百分率/（ ）預測數字

資料來源：香港物業報告2021

4.4 私人分層工廠大廈

2020年私人分層工廠大廈落成量為3.8平方米**（見表4.4）**。2020年空置量佔總存量6.4%。預計2021及2022年落成量分別上升至6.8萬及17.3萬平方米。

表4.4：私人分層工廠大廈落成量、使用量及空置量（千平方米）

數量＼年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
落成量	5	23	41	56	38	(68)	(173)
使用量	-189	-120	-8	60	-110		
空置量	978	1,012	1,029	972	1,038		
空置比率(%)▲	5.8	6.1	6.3	5.9	6.4		

▲年底空置量佔總存量的百分率/（ ）預測數字

資料來源：香港物業報告2021

4.5 私人工貿大廈

2020年私人工貿大廈落成量為零平方米**（見表4.5）**。2020年空置量佔總存量10.2%。預計2021年及2022年無工貿大廈落成。

表4.5：私人工貿大廈落成量、使用量及空置量（千平方米）

數量＼年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
落成量	0	0	0	0	0	(0)	(0)
使用量	-12	11	-11	2	-13		
空置量	52	41	51	49	56		
空置比率(%)▲	8.9	7.4	9.3	9.0	10.2		

▲年底空置量佔總存量的百分率/（ ）預測數字

資料來源：香港物業報告2021

5 物業市場中地產代理的角色和職能

5.1 促銷人

於推介發展商一手樓盤時，一般大型的發展商均擁有自己的銷售隊伍，故此，地產代理實際上替發展商擔當促銷人（Promoter）的角色。促銷渠道主要透過新盤售樓處，地產代理須替發展商向準買家推介物業的優點。一手樓盤物業本身有其共通點，除面積大小及景觀，質素差異不大。地產代理須盡快出售手上的樓盤，由接觸客戶至洽談成功，時間一般較推銷二手物業快。同時，有關物業買賣條件，如交易期、樓價均為發展商釐定，地產代理作為促銷人，較難替客戶爭取大幅度的議價或其他交易條件。

5.2 分銷人

在二手物業銷售中，地產代理卻扮演分銷人（Distributor）的角色。地產代理手上物業本身質素差異很大，地產代理須為業主物色多個買家，同時亦須替買家推介多個樓盤，以求作出最佳配合，銷售網絡覆蓋範圍較廣闊，由接觸客戶至成功促銷時間遠較一手樓盤長。相對而言，地產代理作為中介人，於二手物業買賣中能替客戶取得較大的價格折讓。同時，作為分銷人須替業主籌劃完善市場推廣計劃，如廣告宣傳，開放日等以求令銷售更成功，亦同時須向買賣雙方提供售後服務如提供財務安排建議、驗樓服務等。

▲地產代理其中一重要角色是為發展商擔當促銷工作。

6 缺乏特定條例監管地產代理業引起的問題，與及頒布《地產代理條例》的來由

1990年初，部分地產從業員以不道德的經營手法替客戶處理物業交易，例如於買賣過程中「食價」及誤導客人，漠視消費者權益，令投訴地產代理的個案大增**（見表6）**，消費者委員會及各政黨均倡議立法管制。

1992至1993年間，港府初期盼業界能以自律方式改善有關情況，同期各界別均紛紛成立商會以組聯盟，惟期間服務質素無大改善，令社會人士對業界的自我監管失去信心。立法局於1993年動議政府加強監管地產代理業及成立工作小組，於1994年，監管地產代理工作小組公布首份報告，並於1995年11月立法局通過《地產代理條例草案》；及後1997年5月，立法局三讀通過草案成為法例；1997年11月，地產代理監管局（下稱監管局）正式成立，以行政主導方式監管地產代理業。

表6：消費者委員會接獲有關地產代理的投訴

投訴事項 \ 年份	1994	1995	1996	1997	1998	1-6/1999
經營手法	150	81	118	312	189	28
延遲/未能提供承諾服務	2	2	2	1	1	0
因收費引致之爭議	5	6	8	8	16	3
服務質素	26	16	16	19	74	11
其他	21	7	23	31	25	5
總數	204	112	167	371	305	47

資料來源：消費者委員會（1999年7月份）

7 市民對地產代理專業的期望

7.1 消費者從本身權益角度出發看地產代理

在物業買賣及租賃過程中，消費者委託地產代理辦事，付出佣金作為服務費，在買賣交易中，一般佣金為樓價1%，物業租賃則須付半個月的月租作為佣金，金額着實不小，故此，消費者期望換回物有所值的服務。

從消費者權益角度看，顧客的最基本要求乃希望得到公開的物業資訊和公平的選擇機會，有足夠的時間去作多方面比較和選擇，不容地產代理隱瞞事實，誤導價錢，威逼利誘以促成交易，或於買賣雙方簽署買賣合約後藉詞推搪疏於跟進，損害顧客利益。

▲在物業買賣過程中，須涉及多方面的專業知識，因此地產代理從業員的角色及質素尤為重要。

7.2 監管局於地產代理專業上的職能

監管局的成立，目標是提高香港地產代理業的服務水準、加強對消費者的保障，並鼓勵公開、公平及誠實的物業交易。成立初期，由於大眾市民對其職能及工作均未有深入了解，消委會接獲的投訴宗數仍然高企，但隨着監管局加強宣傳及教育，市民逐漸對監管局有所認識。故此，由1999至2002年期間，消委會接獲有關代理的投訴逐年減少，再加上監管局的監管制度亦越趨完善，從業員亦意識到從事違法或違規行為會受到處分，甚至停牌。基於制度的確立，地產代理的專業水平亦較前提升。

可是，八萬五政策及亞洲金融風暴的餘威，加上2003年上半年的沙士事件導致香港地產物業市場陷入谷底，為了爭取生意，部分代理作出不當行為，例如：誤導客戶或作出虛假陳述以達到成交的目的。再加上當年經濟放緩，樓價急速下降，不少買家都撻訂離場，引致樓宇未能成交。業主、買家跟地產代理的關係更為緊張，導致2003年的投訴數字又大幅度的增加。

2003年下半年，經濟開始復甦，而監管局為進一步提升地產代理的專業水平，推出多項計劃，包括提升代理牌照試的難度，推出自願性持續專業進修計劃等，隨着代理專業水平的提升，使2004年至2007年市民對地產代理的投訴數字亦回落不少**（表7）**。踏入2008年，監管局更推出新的鼓勵措施「地產代理商舖專業進修嘉許獎章」計劃，進一步將地產代理專業化的形象推廣至大眾。

7.3 地產代理之專業水平

作為地產代理，必須符合公眾人士對其專業水平的合理期望。於履行職務時，必須採取合理步驟及盡一切應盡之努力，確保買賣雙方於物業交易中的合理權益。

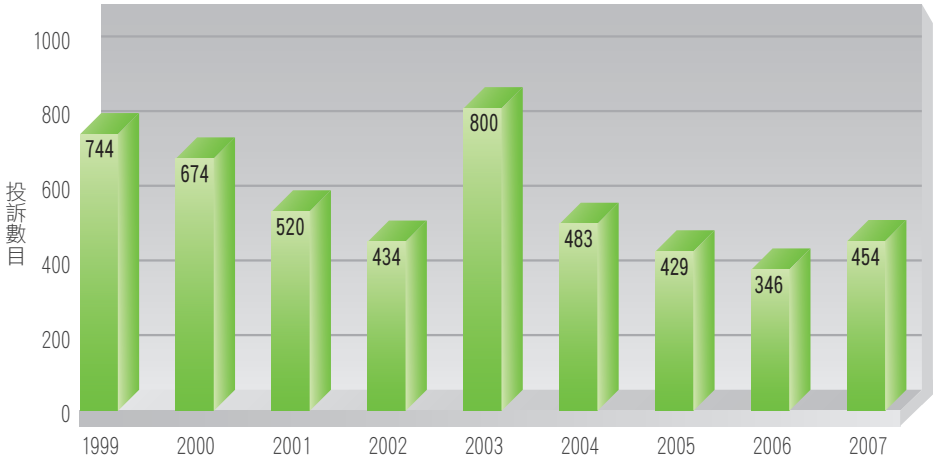
例子：業主委託地產代理出售物業時，地產代理有否替其物業作查冊及按其對查冊紀錄具備的基礎認識，先行確定委託業主為物業業權人及了解

物業有效的產權負擔狀況，並竭盡所能收集七項物業資料提供予準買方，確保其權益（包括物業當時的擁有權及有效之產權負擔詳情、物業面積、落成年份、用途限制、政府租契年期及其續期權等）。同時，地產代理亦須預覽物業，小心視察物業狀況，如有需要，地產代理須就物業資料向有關政府部門、專業人士及其他機構作查證。

處理地產代理協議書時，地產代理必須清楚地向買賣各方解釋協議內容，如所收受之佣金數目、同時代表買賣雙方的情況等。除此之外，地產代理須按合約法原則，正確替買賣雙方填寫適當的臨時買賣合約、草擬附加條款及清楚解釋合約內條文。若業主授權第三者簽署臨時買賣合約，須先取得業主的書面授權才安排簽約。

地產代理亦須對與物業轉易有關的法律和條例，如《物業轉易及財產條例》、《個人資料（私隱）條例》等具基礎認識，確保於處理地產代理事務上符合條例的要求。所以由2005年5月起，監管局更鼓勵從業員參加持續專業進修計劃課程，目的在於提升專業水平。

表7：監管局成立後，消委會接獲有關地產代理的投訴



資料來源：消費者委員會（2008年8月份）

免 責 聲 明

在本書內所載的資料和素材（“該等素材”）屬一般性質及只供參考。在籌備該等素材時，雖已作出合理謹慎措施，但美聯大學堂有限公司（“本公司”）及／或本集團的任何成員(定義如下), 包括或不限於該等素材的編輯及作者, 不會就該等素材之完整性、準確性、及時性及可靠性，或該等素材適合某特定用途，作出任何形式的陳述或保證（不論是明示或隱含的）。“本集團”指(i)本公司；(ii)本公司之任何控股公司、附屬公司及／或有聯繫公司；(iii)其他與本公司屬同一集團的公司及；(iv)在上述(i)、(ii)及／或(iii)內提及的任何公司的董事、人員和僱員。

該等素材基於該等素材首次發佈之日可知之資訊來源及以當時的“現狀”為依據，未必能夠反映其之後的發展。上述的資訊來源未經本集團之任何成員所核實。該等素材可能會在沒有事先通知的情況下被更改，而本集團之任何成員並未有任何責任更新或修改該等素材。該等素材可能含有由第三方所提供的資料或素材，涵載上述的資料或素材不應被理解為本集團之任何成員對其核准或認可，或本集團之任何成員與上述第三方有任何關聯。

本集團之每位成員在法律容許的最大限度下，聲明免除任何由(i)該等素材；(ii)使用或不當使用或倚賴該等素材或其任何部分；(iii)該等素材內的任何錯誤、遺漏或錯誤陳述；及／或(iv)任何人因使用或錯誤使用或倚賴該等素材或其任何部分而作出的行為或不作為所引致，或與其有關連的任何損失或損害的任何及所有責任（包括及不限於在侵權法、合同法或其他法規下的責任）。除法律不容許卸除的法律責任外，本集團之任何成員並不接受或承擔任何上述事項所引致的損失或損害而招致的責任。

該等素材並非亦不應被視作為本集團之任何成員的意見或見解。該等素材並非擬作提供或取代任何專業或投資意見，亦不應被視作任何專業或投資意見。在作出任何交易決定前，請尋求適當專業意見, 及核實該等素材之準確性。任何使用或倚賴該等素材須自負風險。本集團之任何成員並非提供任何金融或投資意見，及該等素材亦不可被視為推介、邀約或游説出售或購買任何產品、證券、投資、物業及／或服務。

如未有取得本公司的書面事先同意，該等素材或其任何部分不可以任何形式或方式被複製、派發或轉交予任何人。

藉着閱覽該等素材，你已無條件同意本免責聲明的條款及條件。

本免責聲明以中、英兩語撮寫, 如兩者有任何差異 則以英文版本為主。

Disclaimer

The information and materials contained in this book (the “Materials”) are general in nature and for reference only. Whilst reasonable care has been taken in preparing the Materials, no representation or warranty of any kind (whether express or implied) is made by Midland University Limited (the “Company”) and/or any member of the Group (as defined below), including but not limited to the editor(s) and writer(s) of the Materials as to the completeness, accuracy, timeliness or reliability of the Materials or that the Materials are fit for a particular purpose. The Group shall mean (i) the Company; (ii) any holding, subsidiary and/or associate company of the Company; (iii) other companies within the same group of companies as the Company; and (iv) the directors, officers and employees of any company mentioned in (i), (ii) and/or (iii) above.

The Materials are provided on an “as-is” basis and from sources available as at the date of the first publication of the Materials and may not reflect later developments, and such sources have not been verified by any member of the Group. The Materials are subject to change without prior notice and no member of the Group shall be under any obligation to update or change the Materials. The Materials may contain information or materials from third parties and inclusion of such information or materials shall not be construed as any approval or endorsement thereof by any member of the Group or any affiliation between any member of the Group and any such third parties.

Each member of the Group disclaims, to the fullest extent permitted by law, any and all liability (whether in tort, contract or otherwise) for any loss or damage arising out of or in connection with (i) the Materials; (ii) the use or misuse of or reliance of the Materials or any part thereof; (iii) any error, omission or misstatement in the Materials; and/or (iv) any act or omission made by any person as a result of the use or misuse of or reliance of the Materials or any part thereof (including but not limited to any tort law, contract law or any other liabilities under any laws and regulations). No member of the Group shall accept or have any liability for any loss or damage in respect of any of the aforesaid matters, other than any liability that is non-exemptible by law.

The Materials are not and shall not be considered as the advice or opinion of any member of the Group. The Materials are not intended to provide or substitute professional or investment advice and shall not be construed as any professional or investment advice. Please seek appropriate professional advice before making any decision on any transaction and verify the accuracy of the Materials. Any use of or reliance on the Materials shall be at your own risk. No financial or investment advice is provided by any member of the Group and the Materials are not recommendation, offer to sell or purchase, or solicitation of any offer to sell or purchase any product, securities, investment, property and/or services.

The Materials shall not be reproduced, distributed or transmitted to any person, in whole or in part, or in any form or manner, without the express prior written consent of the Company.

By viewing the Materials, you unconditionally agree to the terms and conditions of this Disclaimer.

This Disclaimer is prepared in both English and Chinese, and in case of discrepancies between the two versions, the English version shall prevail.

培育地產代理專才

皇牌課程

- 地產代理牌照課程
- 營業員牌照課程
- 地產代理持續專業進修計劃(CPD)課程
- 「卓越銷售及專業銷售團隊管理證書」課程

於地產牌照考試考獲成績優異學員與大學堂導師合照

加深公眾對行業的認知

大型公開專題講座

提供行業及專業性培訓，深受外界推崇備至

大學堂皇牌出版系列

- 地產代理天書
- 物業銷售普通話輕鬆學
- 地產代理營業員專業資格考試(細牌)考試精讀
- 地產代理資格考試(大牌)考試精讀
- 買樓輕鬆學
- 澳門房地產中介業天書
- 工商鋪投資全攻略

查詢及報讀熱線:(852)2316 8000

美聯大學堂

SUPER NO.1 人才企業

www.facebook.com/midlandu

www.midlandu.com.hk

出版資料

地產代理天書 - 專業資格系列

編　著：　鍾卓成律師
審　訂：　美聯大學堂有限公司
封面設計：　美聯大學堂多媒體製作小組
出　版：　美聯大學堂有限公司
地　址：　九龍長沙灣永康街九號19樓
電　話：　2316 8000
傳　真：　2367 5732
網　址：　www.midlandu.com.hk
電子郵箱：　enquiry@midlandu.com.hk
發　行：　聯合新零售（香港）有限公司
版　次：　1999年5月初版
2009年1月第19版（全新編著及修訂版）
2022年7月第27版（新修訂版）

定　價：　港幣$128

ISBN-13：978-988-12554-1-9
香港出版及印刷
©版權所有・翻印必究

編者簡介

鍾卓成，香港執業律師，簡松年律師行資深合夥人，中國委託公證人。自1978年起進入律師行業工作，及後自修考取法律專業試，並負笈英倫，於1991年取得律師資格。自1993年起為美聯集團法律顧問之一、協助處理客戶投訴及為前線經理級別人員提供法律及實務培訓，於1999年協助集團第一批管理層人員考取地產代理牌照，現為美聯大學堂客席導師。

審訂及出版人語

「地產代理天書」（簡稱「天書」）的全新修訂版於出版短短大半年間已經售罄，在此多謝廣大讀者的支持，亦肯定了本書作為預備牌照考試的讀物及地產代理業的專業工具書。延續「美聯大學堂」精益求精的精神，讓讀者擁有一本資料準確、切合現況、且具趣味性及可讀性的地產代理專業工具書。我們再次邀請業內的專業人士及團體，如編者鍾卓成律師和美聯測量師行等為本書提供專業的意見，另亦感謝各專業團體及官方機構提供最新的資料；同時，亦感謝讀者對「天書」內容、圖解、例子及相片的意見，使本書的可讀性再進一步提升。未來，我們將繼續朝這方向不斷革新及改進，務使本書更趨完備，成為業界及公眾不可或缺的專業「天書」。

美聯大學堂簡介

「美聯大學堂」是「美聯集團」轄下之全資附屬機構，美聯集團一向相信人才是成功企業最重要的資產，故早於1979年，已成立「培訓及發展部」，致力為員工提供專業培訓，提升員工質素及工作技巧。1999年更正名為「美聯大學堂」（下稱「大學堂」）以表明集團以推動地產代理專業化發展為己任。

大學堂秉承集團「以人為本、育人為才」的方針，以專業、創新及多元化為發展動力，不斷為集團及行業引入新元素新思維，為行業專業化作導航。

早於1999年，地產代理監管局（下稱「地監局」）推行發牌制度之始，大學堂已舉辦「地產代理牌照課程」，為有志入行人士提供有系統及專業的培訓，至今已培育了不少新秀精英考取資格考試優異成績殊榮，而及格率亦往往較市場為高。

2005年，地監局欲進一步提升地產代理的質素，於同年8月推出「地產代理持續專業進修（CPD）計劃」。「大學堂」率先響應，申請其課程成為CPD課程，並成功獲香港學術及職業資歷評審局認可，為業界專業化擔起領導角色。2007年更邁向另一里程碑，其「卓越銷售和專業銷售團隊管理」證書課程，成功獲得審批為認可持續進修基金課程（CEF），此為業界首創，並肯定其地產代理專業培訓的地位。

除提供課堂培訓外，我們更於文字教育上下功夫，出版多系列叢書包括《專業資格系列》、《代理實務系列》及《成長通識系列》，將行業知識普及化。在創新及多元化方面，「大學堂」更結合多媒體技術於培訓中、成功研發網上地產代理實務和法律動畫課程、網上互動遊戲測驗等，及後更自行設計和生產管理遊戲套裝，鼓勵創作具本地特色的培訓工具。近年大學堂更推出以手機為平台的線上學習課程，為同事提供全天候無間斷學習空間。

回顧大學堂的發展，當中得到了不少認同，包括榮獲「最佳管理培訓及發展獎(發展類別) - 優異獎」、香港通用檢測認證有限公司頒發ISO 9001品質管理系統證書、榮獲「最佳業務實踐獎」、協助美聯集團取得首屆人才企業的尊稱並連續10年成功延續嘉許而獲升格為「Super MD」、培訓集團精英取得地監局的「傑出地產代理獎」及「傑出新人獎」、香港管理專業協會的「傑出推銷員」及「傑出新晉培訓導師獎」等殊榮。

展望未來，我們將繼續以專業、創新及多元化的精神，為美聯集團培育優秀及專業的員工，更會不斷與各海內外大學及不同企業作交流學習，務求為行業的專業化及普及化添上新動力及新元素，同時，為社會公眾提供更多的行業知識。

《地產代理天書》是一本極具權威性的地產代理工具書，由鍾卓成律師編著，並由地產界、法律界及測量界等專家學者提供意見，合力審訂。《地產代理天書》以地產代理監管局資格考試的內容綱要為藍本，是考牌人士完備的參考讀物。書中更結集了不少地產代理日常工作的疑難，並依據有關法例或守則提供一個明確而快捷的實務做法，增強從業員對有關問題的專業知識。本書內容涵蓋廣泛，相信亦可令對地產買賣有興趣之人士受惠。

9 789881 255419 >

HK$128

試閱完畢，如欲購買書籍

請到美聯大學堂網站或

致電「美聯大學堂」熱線：2316-8383 查詢