

財經 Cafe

趣味樓市 地產術語篇·2

地產行業牽涉範圍廣泛，行內術語及專有名詞眾多，讀者對部分術語可能已經耳熟能詳，但部分術語難免一知半解或首次聽聞。《趣味樓市》上篇以置業者的角度，講解新盤市場、新盤代理、發展商按揭計劃等的各式用語，今篇再接再厲，介紹有關地產代理對不同階樓客的稱呼、各式銀行按揭計劃、居屋市場等專門用語，讓置業者認清各式術語，更容易跟地產代理、銀行職員溝通。

大公報記者 林志光



▲地產行業不同範疇各有專門術語，內容生動傳神，用起來簡單直接。

地產代理甲：

「大家今天生意怎麼樣？我不太好，吃了一隻『油雞』。」

地產代理乙：

「有雞吃還說不好？我慘吞一件『花園客』呀。走了大半日花園，鞋都爛了。」

地產代理丙：

「你們比我都好，我的客戶簡直是稀客。」

地產代理丁：

「今日有客請我食西餅，很開心。」

地產代理丙：

「食平價西餅都開心？」



睇樓客

地產代理接觸的人面極廣，對不同的睇樓客或買家有暗語稱呼，包括只看不買的客人、大手豪客、重要客戶等。

油雞／花園客：
只看不買不租

「油雞」和「花園客」都是指經常相約代理四出睇樓，當作假日節目，但只看不買不租，隨時走了大半日花園都一無所獲。

稀客：
愛調侃代理

「稀客」是指除了喜歡相約代理睇樓但不買不租之外，也會跟代理暢談天南地北，有時候甚至稍為玩弄代理為樂的客人。

西餅客：
大手豪客買家

別以為「西餅客」是指窮客或普通睇樓客，正好相反，因買西餅通常是一打半打買入，「西餅客」反而是指大豪客，真正的大手買家。

老業：
常買賣或放租大業主

「老業」是對一些有身份地位，兼擁不少物業客人的暗語，該類客戶可能不時入貨出賣，或將物業放租，是代理重要生意來源之一。

拜山：代理拜訪重要客戶

有身份地位的客戶及大手買家對代理生意十分重要，因而代理會不時登門拜訪，噓寒問暖，表現畢恭畢敬，行內術語的「拜山」是指前往拜訪該等有分量的客戶。不過，「拜山」似乎大吉利是，如果改稱「朝聖」／「面聖」似乎更顯尊敬。

按揭計劃

現時市場主流按揭計劃有H按及P按，前者2月份佔率達76%，後者則佔21%，還有比較少置業者揀選的定息按揭。銀行提供H按計劃時，會設有封頂息率，讓申請者更有預算。

P按：最優惠利率按揭

「P按」是本港銀行承造按揭沿用已久的一種計算按揭息率方法。P即是最優惠利率（Prime Rate），本港現時主要有兩種最優惠利率，分別是由滙豐銀行、恒生銀行及中銀香港提供的5.625%，俗稱「細P」，以及由渣打銀行、東亞銀行及星展銀行等提供的5.875%，俗稱「大P」；P按息率即在P的基準上加減。



▲現時本港銀行主要有兩種最優惠利率。

H按：銀行同業拆息按揭

「H按」是近10多年來在銀行激烈競爭物業按揭生意下才出現。H即是本港銀行同業拆息利率（HIBOR），H按通常以一個月HIBOR為基準上浮。因為通常H按的息率低過P按，供款額相對較少而大受市場歡迎，已成為按息主流。

鎖息上限：以P計算上限息率

由於本港銀行同業拆息利率（HIBOR）存在較大波動的風險，最優惠利率（P）則較為穩定，故銀行在提供H按時，也同時提供一個以P計算的上限息率，市場俗稱為「封頂位／鎖息上限」（港人口頭語叫Cap Rate）。

居屋市場

居屋買家設有入息及資產限額，二手居屋需要補地價才能在自由市場發售，未補地價居屋只准售予綠表人士或「白居二」客。

白居易／白居二：白表客買未補價二手居屋

別誤會是指唐代詩人白居易，此是房委會白表居屋第二市場計劃的簡稱，即「白居二」。未符合申請公屋資格、又無能力買私樓的市民，在符合入息及資產限額下，過往只能透過白表申請買新建居屋，但由於揀樓次序後於公屋綠表申請者，以及可揀比例較少，一向僧多粥少。房委會為幫助白表人士上車，2013年推「白居二」試驗計劃，2017年起恆常運作，但每年有配額。

居二價／綠表價：居屋第二市場

未補地價居屋在二手市場（即居屋第二市場）買賣的成交價，簡稱「居二價」。又因未補地價居屋過往只准綠表人士購買，故又稱為「綠表價」。至於已補地價的居屋，已與私樓無分別，可自由買賣，任何人士皆可購買，故稱為居屋自由市場。

地產用語繁多
買樓前弄清楚

銀行按揭

樓價高企，極少數買家能夠一筆過付款買樓，向銀行申請按揭上會成為大多數置業者的必經階段，銀行按揭也有不少專門用語。

一按：按揭第一筆貸款

「一按」是指買家申請按揭的第一筆貸款，通常由持牌銀行承造，現時一般只可借到樓價七成；如果再透過按揭保險計劃，則借貸上限可至九成。

不過，有部分買家基於某些理由，會向財務公司（包括發展商旗下的財務公司）承造一按，此類一按有機會達八成以上。

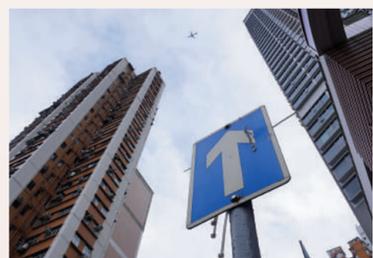
二按：一按後再向財務機構承按

「二按」是業主在取得一按貸款後，再獲得其他財務機構提供的第二筆按揭貸款。如此類推，便有三按、四按……甚至十按。正常情況下，業主如要向財務公司借二按，須得一按銀行同意下才可申請，否則有機會被要求即時清還貸款，俗稱「Call Loan」。

承造每份按揭，均須簽按揭契並在土地註冊處註冊，然而有業主因急需短期資金周轉，便將物業抵押予財務公司，並在簽妥按揭文件後，要求律師樓暫緩註冊，避免被銀行發現而「Call Loan」。該筆貸款因未被註冊，會被視作私人貸款，此便所謂「空中釘」。

加按：加大按揭貸款額度

「加按」是把物業向承造按揭的銀行或財務公司，申請加大按揭貸款額度，只要新獲貸款額，大於未償貸款，業主便可將差額套現。業主選擇加按，一般都是在樓市上升期，物業升值後，想套現一筆現金周轉。如5年前物業價值800萬元，造50%按揭，即貸款400萬元；現物業升至1000萬元，申請加按，同樣造50%按揭，貸款額為500萬元，假設未償還貸款為300萬元，換言之，是次加按便能套現200萬元。



▲在樓市上升期，不少業主會選擇把物業「加按」，套現現金作其他用途。

轉按：轉往另一銀行承造按揭

「轉按」是把物業由原來承造按揭貸款的銀行，轉往另一家銀行。因按揭市場競爭激烈，銀行間都會不時提供更優惠

按息及現金回贈，以吸引客戶承造按揭。業主選擇轉按，一般是想取得更低息貸款來減輕供樓負擔，以及賺取回贈。

翻按：現契物業再申按揭套現

當物業已供滿，業主已取回樓契，物業已是現契樓。業主此時可重新把物業向銀行或財務機構申請按揭貸款，套現資金作其他用途。近年不少年輕人買樓，都出現「靠父母幹」這個用詞，便是指缺乏

大筆現金作首期的年輕人，買樓時要父母出資幫忙，其中一種方法，便是父母把所持現契物業，向銀行「翻按」套現。曾經有發展商看準此情勢，針對性地推出付款計劃，吸納此批買家。

Call Loan：銀行促業主清還欠款

「Call Loan」即銀行要求借款人即時清還貸款。銀行Call Loan，除因業主被銀行發現在未得同意下，向財務公司借二按外，借款人在借高成數按揭或按揭保險後，將單位出租，此便違反按揭條款及按揭聲明，銀行可Call Loan。另外，如

借款人有三數期無供樓，或被銀行發現拖欠其他貸款；以及銀行發現借款人的銀行戶口有不尋常交易，甚至懷疑是洗黑錢，銀行會Call Loan。不過，如因樓市下跌，令物業變成負資產，但借款人仍能如期還款，銀行一般是不會Call Loan。

其他

放租盤為什麼會有「全包宴」？地產代理需要向買家及租客提供單位七項重要資料，是哪七項，現在一一道出。

全包宴：租盤包管理費差餉地租

過去一段時間，租客租住單位時，除了繳付租金之外，還要負責單位的管理費、差餉、地租等費用，然而約於2000年前後，當時住宅落成量大增，加上樓市淡靜，不少租盤無人承租，投

資者及業主為了吸引租客，便以包含管理費、差餉及地租的租金出租單位作招徠，地產代理稱之為「全包宴」。現時租務市場上，「全包宴」幾乎已是約定俗成。

開門七件事：放盤單位七大資料

自地產代理監管局成立後，代理行業更專業化，為保障買家及租客權益，代理必須就負責的物業，提供7項重要並正確的資料，即物業地

址、業權、有效產權負擔（如法庭命令及按揭等）、單位樓面面積或實用面積、落成年份、用途限制及政府租契年期，此稱為「開門七件事」。