

確保公平競爭 維護營商環境

競爭事務委員會入稟控告美聯、香港置業以及母公司美聯集團和五名美聯集團的高層，指控他們與中原地產合謀回佣安排，劃定物業代理交回最少2%的實收佣金，間接令物業代理失去回佣給買家的自由，涉嫌違反競爭條例的「第一行為守則」，要求下令5名美聯高層支付罰金及取消董事資格。競委會今番重錘出擊，展現了積極作為的新作風，發出了香港特區堅定維護市場公平競爭環境的強烈信號。

香港二手樓的買賣佣金一般是雙方各付樓價1%，一手新樓佣金水平則普遍在樓價2%或以上。現實中，地產經紀為了搶客，通常會將佣金的一部分回饋給買家。個別經紀為求開單，回佣比例更高，令個人佣金和公司收入減少。但站在市民角度，這種市場自由競爭可為自己爭取利益最大化。中原和美聯是本港地產代理界的兩大龍頭，也是競爭對手，這種回佣做法早已是市場客觀現實。

過去幾年因為疫情關係，樓市交投淡靜，地產經紀難做。去年10月至12月期間，美聯和中原及旗下另外兩家公司

多次舉行會議，聯手議定一手樓的回佣金額比例不能少於2%，否則需要董事批准。四大地產代理隨後發出內部通知，指示新安排於今年1月1日起實施。事件經傳媒曝光後，引起社會廣泛關注，競委會當時表示將評估此舉是否違反競爭條例。地產代理監督局也呼籲地產代理避免觸犯競爭條例，否則可被施加罰款，最高可達公司年收入的一成，最長三年。

美聯及其高層今次被起訴，顯示競委會經過連月的努力後，已收集到足夠證據。與美聯合謀的中原及旗下利嘉閣未被控告，是因為兩者早前申請「寬待政策」，協助調查。當然，這不代表中原獲得了豁免，一旦此案被判決罪名成立，中原仍可能要承擔責任。

香港是自由市場，貨品和服務的定價由市場競爭決定，這最符合公眾的利益。一些行業出於自私的考慮，圖謀聯手定價，不僅會損害消費者的利益，長遠而言亦會損害香港自由市場的聲譽。確保市場公平競爭，是特區政府及相關機構的職責所在。過去，一些行業被指合謀定價，「加多減少」或「加快減

慢」，與國際市場的定價脫節，但一直「查無實據」，引起不少批評。這一次競委會果斷出手，令人眼前一亮。有報道指出，中原與美聯數月前已悄悄收回有關內部通告，印證競委會的跟進行動產生了阻嚇力。

細心的市民會發現，新一屆競委會有所作為，已多番出擊。譬如，香港仔魚市場被指存在合謀定價多年，競委會早前收到相關投訴後，申請法庭手令，聯合警方、入境處等多個部門掩至魚市場搜證，行動除了就商戶合謀定價進行調查外，亦打擊走私、非法入境者及非法勞工。曾經魚龍混雜的魚市場因此安靜了不少，一些活躍於魚市場的可疑人士亦銷聲匿跡，市民拍手稱快。

市民利益無小事，良政善治體現在每一個細節之中。置業是人生最重大的決定之一，其他如車用油氣、超市定價等都關乎市民的切身利益。競委會及有關部門肩負維護市場公平競爭的重大責任，必須嚴格依據法律採取行動，堅決打擊損害市民利益和香港聲譽的行為，唯有如此，才能吸引更多世界各地的企業來港發展。

井水集

香港難以取代

今年5月，聯邦快遞(FedEx)宣布將地區總部由香港遷至新加坡，曾引起關注，有人認為這或會動搖香港作為亞太航空貨運樞紐的地位。然而，隨着DHL快遞位於香港國際機場的中亞區樞紐中心第三期擴建部分昨日開張，有關疑慮一掃而空。

有關項目總投資32億元，啟用後貨運能力大增七成，處理DHL全球兩成的航空貨運量，與DHL另外兩大地區樞紐中心鼎足而立。值得一提的是，DHL中亞樞紐中心於2004年在香港落成以來，2009年首次擴建，2019年第二次擴建。不足二十年間兩次擴建，反映了DHL伴隨香港一起發展，更反映DHL分享到了亞太區尤其是中國經濟快速發展的成果。

第二次擴建期間，全球爆發疫情危機，航空貨運業務一度萎縮。但受惠於年初香港復常，特別是內地重新開放國際市場，目前香港航空業已恢復至疫前八成。國際航空運輸協會早前預

測，明年底航空貨運業將恢復至疫前水平，較原先估計提早三年。

DHL擴大在港業務，其實是向內地及大灣區發展前景投下信心票。內地人口眾多，經濟增速快過全球，航空貨運市場廣闊。就粵港澳大灣區而言，共有8700萬人口，是香港的12倍。香港第三條跑道系統明年準備就緒後，航空貨運業將快馬加鞭，迎來更大發展。雖然業界存在人手荒問題，但航空公司已加強招聘工作，加上科技進步及香港擴大人才輸入，有關樽頸將得到破解。

就亞太市場看，這裏匯集了全球增長最快的經濟體。今年首三季，亞太區與其他各大洲之間的貨運量相比，不僅迅速收復失地，更比疫情前增加三成。DHL增加對港投資反映其眼光長遠，更證明香港的國際航空樞紐中心地位非常穩固，不是哪個地方可以輕易取代的。

龍眠山

經紀鬥高回佣 搶客招數多

為開單亂象頻生 業界慨嘆定佣定出禍

新聞
追蹤

競委會昨日入稟控告地產代理合謀定價一事，有市民誤以為是涉案兩間代理向一個買家合謀訂定一個回佣比例，以減低自己回佣開支，事實並非如此。

現時很多新盤都委託地產代理行銷售，買家透過代理購入新盤，交易完成後，發展商須向代理支付一定水平的佣金，買家則豁免繳付佣金。不過有經紀為求食盡一手生意，在社交平台或貼街招，大字標題寫上「回足九成」吸晴字句，互相踐踏式推高回佣，令業內亂象環生。有業內人士對大公報記者慨嘆，「如此做爛市，最終引爆炸彈！」

大公報記者 張白仁

發展商、地產代理跟買家的關係非常簡單，整個交易過程離不開從對方身上各取所需。發展商透過代理「拉線」促銷樓盤，完成交易便出佣；經紀取得佣金後，會向買家退回之前承諾的佣金（所謂回佣）。

有業內人士昨日對大公報記者慨嘆，「做爛市」搶生意下最終造成惡果。他透露，每個新盤都會定下一個佣金比例，普遍由一般單位成交價的2.5%至高達40%不等，若以成交500萬元計算，代理會有12.5萬元佣金落袋，而前線經紀必須根據該行所定立的拆佣制度，左拆右拆，再扣除回佣後，剩餘的才入經紀的袋，「所以經紀確實是多勞多得」。

回佣僅屬「潛規則」

問題來了，既然是發展商支付佣金，經紀又肯回佣，買家又得到其所，理應是三贏，何以會出現合謀定價？該業內人士解釋，當普遍買家知道買一手盤有回佣，經紀為免被高層「揀數」，可能靠抬高回佣搶生意。「你回幾多佣金畀我先，你對家話回八成嗎！」有經紀分享打電話給潛在買家時，曾得到這樣的回應。作為買家，自然會以回佣

高低決定光顧哪一家，有代理為留客，以高佣取勝。

代理以互相踐踏式推高回佣，甚至個別去到「回爆」（白做）的地步。去年年底，四大代理行發出「有關新盤佣金內部公告」的通告。

其實，行內從沒有明文規定代理必須要回佣，只是業界的「潛規則」。不過不少代理坦言對回佣又愛又恨，的確可招攬更多生意，但同時剝削收入。

奇招吸客 代接送子女

現時一般新盤的佣金由2.5%至4%不等，但個別滯銷的貨尾盤，發展商為求清貨，樂於加佣加獎金。有經紀分享，最近一個位於九龍區的貨尾盤，市傳佣金連獎金高達最多近40%，經紀回佣三成後仍有可觀收入，遂落力促銷。

要突圍而出，經紀們除了佣金層面競爭，售前售後服務都很重要。有前線經紀甚至代客戶接子放返學、排隊睇醫生，只求能開單，靠這些額外服務贏得客戶口碑，轉介朋友光顧，令他一躍成行內金牌經紀。但部分人則走捷徑，在社交平台出帖又或貼街招，大字標題「某個新盤回足九成」等搶客，惹起同行不滿。



地產代理為發展商推銷樓盤賺取佣金，競爭十分激烈。



▲競委會昨日向傳媒講進入稟控告地產代理合謀定價的詳情。大公報記者易曉彤攝

競委會新班子 無懼打「大老虎」

雷厲執法

競爭事務委員會近年作風積極，其新班子上任後入稟頻率明顯加快，包括對香港仔魚市場涉嫌合謀定價案件的持續跟進，以及多次展開大規模調查及跨部門聯合行動等，令市民印象深刻。

競委會於2013年成立，負責調查有關競爭的投訴和向競爭事務審裁處提起法律程序，2017年3月才就圖標案件作出首次入稟，對五間資訊科技公司展開法律程序；同年8月時就瓜分市場及合謀定價案件作出第二次入稟。

在之後的2018、19年，競委會各只作出一宗入稟，涉及兩宗裝修工程合謀案件。到2020年4月，陳家殷接替胡紅玉出任新主席，同年共有3宗入稟，包括資訊科技合謀案件、教科書銷售合謀案件，以及涉嫌在醫療氣體供應市場濫用相當程度市場權勢的案件。

2021年，陳家殷接受傳媒專訪時曾

表示，加入競委會時就期待有更多機會打「大老虎」，希望做到市民渴望競委會「專打大老虎」的形象。

跨部門查魚市場轟動

到2021年4月時，畢仲明上任行政總裁，在11月作出其任期內首次入稟，涉及入信機合謀案件，一個月後作出第二次入稟，涉及清潔服務合謀案，再一個月後的2022年1月，競委會與香港警務處就屯門工廈維修工程採取聯合行動，同月就旅遊服務合謀定價案件入稟，其後的6月和9月各有一宗入稟，涉及空調工程合謀案件及首宗操控轉售價格案件。

在2022年11月，競委會聯同警務處、漁護署、食環署、消防處、入境處及海事處，就香港仔魚類批發市場涉嫌合謀定價採取聯合行動，次月再展開搜查行動，代號為「白鯨」，到今年6月時再展開新一輪搜查行動。大公報記者王亞毛

美聯股票暴跌後停牌

市場反應

受消息影響，美聯（01200）昨日股價顯著受壓，停牌前跌5.1%報0.55元，創一年低位。美聯發出通告，指公司高度重視事件，且一向注重集團營運全面合規，並會極力辯護其立場，公司注意到競委會亦指控其他地產代理參與了所指控的違規行為，但已於法律程序中豁免該等實體。公司申請股份在今日（周三）恢復買賣。

美聯表示，現集團的業務營運及財務狀況維持全面正常，並正就法律程序尋求法律意見。將密切監察及就事件進展評估法律程序對集團的潛在影響，並將繼續探索最能保護公司持份者價值及維護其員工生計的所有行動途徑。

地監局：嚴肅跟進

對於有地產代理被競爭事務委員會起訴，地產代理監管局表示會嚴肅跟進，現階段因事件已進入法律程序，局方不便作出評論。地監局指出，《地產代理條例》並沒有就地產代理所收取的佣金的比率／金額或提供的佣金回贈有任何訂明。

地產建設商會執委會主席梁志堅對事件感詫異，認為涉事地產代理是行內的龍頭大行，合謀釐訂佣金收入的行為難以接受，地產商也不同意代理有此操控行為。

中原地產主席施永青表示，由於已進入司法程序，不便評論。

大公報記者張白仁



◀《大公報》揭發香港仔魚市場涉嫌操控海鮮價格，競委會等多部門亦跟進調查。

經紀為生計 屢破壞行規

話你知

地產代理促成生意後可獲佣金。佣金收入是否很吸引？為何經紀會向顧客回佣？

現時各物業代理都有佣金制度，大型代理行拆佣比率一般較細行低，而經紀促成的生意額愈多，享有的拆佣比率相對愈高。

據某大型代理行高層透露，代理收取客人的佣金比例，以二手樓計，一般約定俗成為買賣雙方各支付樓價的1%，大行拆佣計算方法繁多（例如首1萬元分拆10%、2萬元分拆15%、4萬元分拆20%等）。假如該名經紀屬於精英，促成多宗大交易，分拆比率可跳至35%，至於餘下的65%，即管理層之間的分拆比例就視乎分行規模而定。

為搶生意，個別經紀會回佣給客戶。該名高層直言，「個別經紀為求交易，甚至會把自己落袋的一半佣金退回。但一名有水準的代理，能為業主爭取最佳價錢沽樓，又為買家拿到最低價錢入貨，何必靠回佣拉客？」當然，有關操作必須列明在合約內。

大公報記者張白仁