

美聯系暨五高層被控 涉與中原合謀定價

競委會求刑：施加罰款 董事釘牌5年

買樓置業是很多香港家庭及市民的梦想，同時亦是很多人一生中最大的投資。地產代理商作為中介人，在促成物業買賣的過程中，往往擔當着重要角色。一手樓買家通常按回佣水平，決定幫襯哪間地產代理商。惟香港兩大地產代理巨頭去年六度會面，釐定實收佣金不低於樓價2%，變相是扣減買家回贈，同時削弱買家選擇權，亦無法透過競爭促進行業健康發展，涉違反競爭條例。香港競爭事務委員會（競委會）昨日入稟競爭事務審裁處，控告美聯系包括美聯物業、香港置業、美聯集團及5名相關管理層，涉嫌連同中原集團及旗下利嘉閣合謀定價。中原則獲寬待、不予起訴。今次香港首宗地產代理合謀定價案，競委會形容相關行為帶來的潛在影響大，要求審裁處向被告施加罰款、發出取消董事資格令5年，推行有效合規計劃，一旦勝訴，受影響買家可追討損失。 ◆香港文匯報記者 張弦



◆競爭事務委員會公布一宗新入稟案件的詳情。 香港文匯報記者黃艾力攝

香港四大地產代理，包括美聯及旗下香港置業、中原及旗下利嘉閣，被揭分別於去年底發出內部通告，要求旗下代理銷售一手樓時，必須收取最少2%實際佣金，文件字眼近乎一致。競委會調查後發現，去年10月初起，美聯及中原的高層先後至少6次會面，同意一手住宅物業交易中，收取最少2%實際佣金。競委會認為相關做法等同固定或限制代理向買家提供最高回佣水平，變相可能令買家要付更多錢，違反競爭條例「第一行為守則」。

6次會面 定實佣不少於2%

目前一手住宅物業買賣，正常情况下沒有上述最低實收佣金協議，不同地產代理會提供不同回佣予買家。據了解，發展商為鼓勵地產代理力銷樓盤，會對每宗交易向地產代理提供相當於樓價2%至4%的佣金，而地產代理為促成交易，會將部分佣金分拆予買家作回贈或回佣。例如，發展商提供3%佣金，代理將當中2%分予買家，自己實收1%。惟當地產代理商硬性規定，實收佣金不少於2%，代理便要削減買家的回贈至不多於1%。若四大代理商都劃一實收佣金，買家便「無得揀」，「硬食」不足1%回贈。

競委會主席陳家殷表示，事件涉及四大龍頭地產代理商，潛在影響大，「大家以為執行了幾十年的行規或做法，如果是違反條例，就是違反條例，不應該說做了很多年、幾十年都是這樣。」

今次入稟原告為競委會，被告為一間業務實體美聯系包括旗下美聯物業代理、香港置業（地產代理）、美聯集團，以及5名相關管理層，包括美聯集團副主席兼董事總經理、執行董事及授權代表黃靜怡，美聯物業住宅部行政總裁（港澳）及董事布少明，美聯物業董事（港島）李頌賢，美聯物業營運總監（九龍及新界）張子存，香港置業行政總裁馬泰陽。

競委會要求審裁處施加罰款，及勒令禁止5名被告擔任公司管理層最多5年。此外，勒令美聯須推行審裁處認為合適的有效合規計劃。

指價格由市場主導不能操控

競委會行政總裁畢仲明指出，透過打擊大型地產代理商之間的合謀行為，競委會希望帶出一個重要訊息：「與其他貨品和服務一樣，物業交易同樣受競爭法規管，因此，住宅物業的價格以及任何影響買家最終需支付多少（金錢）來置業的元素，都應由市場主導，而非由業界操控。」他重申，競委會將不遺餘力打擊影響民生的合謀行為，尤其是涉及地產市場等行業。

競委會呼籲所有企業不要從事反競爭行為，而已牽涉入合謀行為的人士，應盡快聯絡競委會申請寬待或提供合作。

美聯：力保公司僱員利益

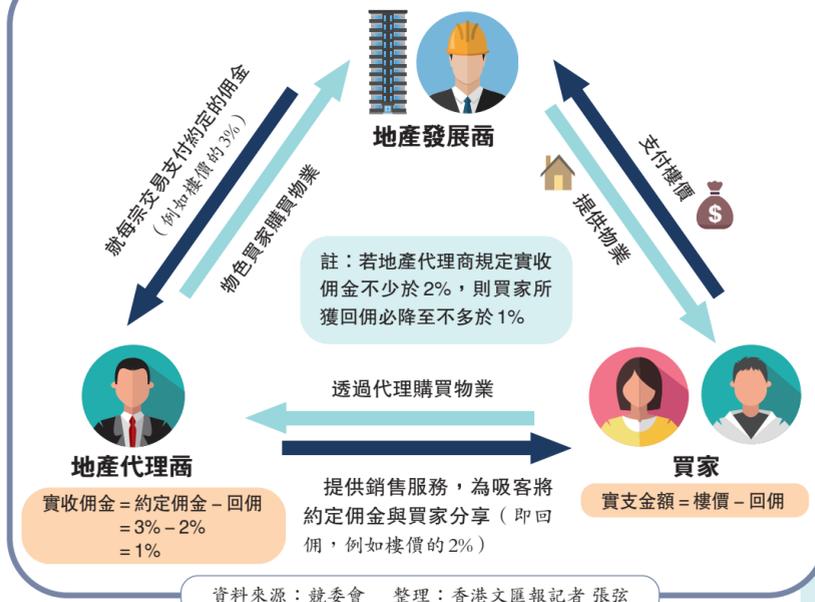
美聯昨日表示，高度重視事件，正就法律程序尋求法律意見，將密切監察及就事件進展評估法律程序對集團的潛在影響，並將繼續探索最能保護公司持份者價值及維護其員工生計的所有行動途徑。集團業務營運及財務狀況維持全面正常。

地產代理監管局回應指會嚴肅跟進事件，但事件已進入法律程序，現階段不便評論，再次提醒地產代理公司，應自行決定收取的佣金率及向客戶提供的折扣和回贈，而非採用所謂劃一或標準的佣金率，或以任何形式集體訂定的佣金率，否則有可能違反競爭條例。



◆競委會指控中原、美聯在佣金上合謀定價。圖為8月20日該兩大地產代理商各自招呼己方的買家，準備選購油塘親海駁單位。 資料圖片

一手住宅物業一般銷售模式



業主：合謀令選擇減少不公平

香港文匯報訊（記者 黎梓田）樓市交投減少，地產經紀生意艱難，為求搶客而向買家回佣自然愈演愈烈。但地產代理商為保利潤，有人涉嫌「合謀定價」，規定實收佣金必須最少2%或以上。有業主認為，代理商之間合謀定價的做法令他們選擇減少，也會加重買家負擔，做法不公平。

何文田新盤業主阿明向香港文匯報記者表示，不滿代理商合謀定價，尤其當四大龍頭代理商都劃一回佣比率，變相令消費者的選擇減少，做法不公平。他認為，買家是以發展商提供的佣金

水平判斷「劈佣」多少，不需要由代理商自行決定佣金標準，否則即是代理商自行「抬價」，而發展商也可能知道此事，把本來的損失轉嫁到買家身上，「即使是一個百分點，起碼都值幾萬元，夠我買傢俬電器了。」

投資者伍冠流表示，代理商收佣應該彈性處理，如參考二手樓的做法，收半佣或三分之二佣是常有的事。「大家同意又不造成任何（買賣）一方受損，減一些佣金可以令買方在買賣過程中減輕一點開支，又可令賣方增加一點收入。」

業界：劈佣成風才會「定標準」

香港文匯報訊（記者 黎梓田）美聯系三公司及五名高層等被競委會起訴，有地產代理向香港文匯報記者表示，「劈佣」在業界向來十分混亂，因此造成有代理商涉嫌合謀制定佣金標準，雖然低佣金是吸客手段，但能為消費者提供專業服務才是地產代理維持競爭力的最佳方法，如果地產代理能堅持做好服務，消費者很少會無理要求大幅回佣。

有代理指出，行內與準買家傾談一手樓回佣流程，一般來說買家會在入票前和代理「傾掂數」，先簽訂一份「回佣證明書」，即使未知實數多少，也可以先擬定比例。而發展商在新盤成交後，即買家完成按揭後約4至6個月發放佣金給代理，代理也會在收到佣金30天內開

現金回贈的劃線支票給買家提取，即成交後5至7個月買家就會收到回佣。

祥益地產總裁汪敦敬向香港文匯報記者表示，「劈佣」一向在業界都是非常嚴重的問題，還有「水票」、代理拖欠回佣等，因此樓花市場情況一直都不理想，加上個別發展商涉嫌以高佣金鼓勵代理回佣，造成「劈佣」風氣，消費者在不知情的情況下，對每一個負責銷售樓花的代理都「亂劈一通」，造成每一個代理做法不一，也令代理回佣混亂。

倘罰營業額一成 勢傷筋動骨

對於美聯被競委會指控涉違競爭法，汪敦敬稱早前已有聽聞，若果違反競爭法最高罰款是營業

中原助查獲寬待不起訴非「放生」

香港文匯報訊（記者 張弦）中原及美聯均捲入今次合謀定價風波，但中原及旗下的利嘉閣因率先向競委會申請並簽訂寬待協議，以及向競委會提供資料及協助調查，因而未被控告。競委會強調「寬待政策」是世界各地處理競爭法的主要工具，若無中原提供資料，調查勢必舉步維艱，強調中原並非被「放生」，若案件最終被裁定違反競爭法，競委會可向中原發出違章通知書，要求中原承認法律責任，受影響買家可向中原或美聯追討損失。

中原集團與美聯集團的高層於去年10月至12月期間，曾多次就一手物業佣金進行討論，最終協議兩集團旗下多個品牌的地產代理經紀必須在一手物業交易收取最少2%的實收佣金。但競委會只入稟控告美聯物業、其管理層及香港置業違反《競爭條例》「第一行為守則」。

對此，競委會昨日在記者會上解釋，調查期間與中原及美聯進行聯絡時，中原快速回應並率先提出申請寬待，現時亦未有證據證明中原是主謀，認為中原符合寬待協議的條件，其中中原向競委會提供資料及協助調查，因此與中原簽署寬待協議，不對其公司及僱員作出起訴。競委會強調若沒有中原協助，不可能在11個月內破案並提出控告。

裁定後受損買家可向中原索償

競委會主席陳家殷表示，「寬待政策」是世界各地處理競爭法的主要工具，簡單理解就是「門快」申請寬待，由於合謀行為通常是秘密進行，「如果沒有一些知情人士主動舉報，是很難去揭發（的）。成功地執法後，這類反競爭行為，我們相信是會消失或減少，長遠來說對消費者一定是利多於弊。」

他強調，寬待政策亦向合謀參與者提供很大誘因，讓其停止有關行為並舉報，「成功執法後，我們相信這類反競爭行為是會消失或減少。」

競委會行政總監（法律事務）李曉亮表示，中原獲得寬待並不代表完全不需負上法律責任，當法庭裁定有關行為違法後，競委會可向中原發出違章通知書，要求中原承認相關的法律責任，因事件受影響的消費者可向中原提出後續法律訴訟，追討損失。

買家醒目 大行睇樓細行開單

有地產代理則認為，四大代理此舉可確保收入，但由於回佣減少，變相迫使買家轉向中小型代理壓價，要求加大回贈。地產公司董事總經理陳志實稱：「現在客人買樓有些會找大行，提供一手樓的資訊，與大行商量回贈，大行合謀定價指定要收多少，變相客人大部分和大行睇樓後，直接找細行開單，要求將發展商九成佣金回贈予買家。」