



## 通告

通告編號 02-11 (CR)

### 推銷新樓盤事宜

最近有關一手樓盤的投訴有上升趨勢，監管局繼通告編號 01-02(CR)及 01-17(CR)後，現歸納代理發展商新樓盤要注意的事項，再次提醒地產代理及營業員遵守。

### 展銷地點及鄰近範圍秩序

- 地產發展商一般都有一套展銷地點秩序守則，從業員應嚴格遵守。
- 從業員應與警方或有關管理公司等方面合作，以保障鄰近住戶、行人及商舖的安寧，更應避免在行車道上造成阻塞，或有滋擾他人、危及本身或其他道路使用者安全的行爲。
- 從業員應恪守公平競爭原則，避免與同行發生衝突。衝突事件引起的公眾關注，往往對業界形象造成無可估計的損害。

### 優惠及按揭

- 若有任何促銷優惠，應事先將詳情告知準買家，並說明是由發展商送出，還是由本身公司送出，有關優惠項目及條件也應在認購前以書面作實。
- 按揭及各式供款計劃，由於五花八門，宜由提供的銀行或發展商專人向準買家解釋。

### 有效管理

- 代理公司應就其代理的樓盤制定一整套員工守則及監管措施，並嚴格遵行，以達致有效管理。
- 代理公司應制定員工分工的清晰指引，清楚訂定各級管理人員及其職權範圍，特別是在參與促銷的員工來自不同區域或分行的情形下。
- 應清晰界定展銷範圍內各員工身份及職權，並確保祇有持有有效牌照的員工才可進行代理工作。
- 若收到投訴，應即時針對問題處理，並不時與監管局聯繫及提供資料。

地產代理或營業員如有違反以上者，除可能觸犯法律外，其行爲也可能令地產代理行業的信譽或名聲受損，影響其作為持牌的適當人選資格，因而受到監管局的紀律制裁。

2002年10月

本通告供所有參與地產  
代理工作的員工參攷