

記得書面訂明買樓優惠

近日多間地產發展商都趁著假期，推售一手住宅樓盤。有些地產代理為了吸引準買家透過他們認購單位，會以不同形式作推廣，例如送贈禮品、禮券、購物折扣優惠券或現金等「回贈」來促銷生意。

如其他推銷廣告一樣，地產代理所提供的回贈或優惠，可能受到一些條款所約束，即係有條件的回贈或優惠。作為精明的消費者，應該先了解回贈的詳情及條款，作出比較，才決定如何選擇，作出購買的決定。

一手住宅樓回贈優惠的內容和發放方式，可謂五花八門，林林總總。舉例說，有些地產代理公司會從發展商收到佣金之後，才會向買方發放優惠；換句話說，買家可能要等一段時間後才能收到回贈。消費者亦應了解回贈的提供者是發展商、地產代理公司，抑或是個別的營業員，否則日後有爭拗也不知向誰人追討。同時也要留意使用條款及到期日，例如傢俬禮券及裝修禮券的限期會否於樓宇入伙前已經屆滿。

所謂「口講無憑」，我想藉著以下一個個案，說明消費事先要求地產代理以書面列出優惠的重要性，相信可以給置業人士一些啟示。

陳先生在視察一個位於新界的一手住宅樓盤時，有不少地產代理公司爭相向他游說，其中一家地產代理公司的營業員甲對陳先生說，只要經他買入一個單位，他的公司即可提供相當於樓價 1.5% 的現金回贈優惠。當陳先生將這項優惠轉告另一間地產代理公司的營業員乙時，營業員乙也向他保證他的公司也可提出同等的優惠。

陳先生認為兩間地產代理公司所提供的優惠既然一樣，而營業員乙的態度比較殷勤，因此選擇透過營業員乙所屬的地產代理公司認購單位。到了簽約時，陳先生向營業員乙要求書面承諾優惠，營業員乙推說公司出信需時，要求他先簽妥認購文件。到辦好手續後，陳先生向營業員乙追問，得到的回覆始終一樣；於是再向其公司職員查詢，對方卻說沒有書面承諾，不會作出任何回贈優惠。最後陳先生入稟小額錢債審裁處向地產代理公司追討，由於陳先生保存了詳細紀錄，如手機短訊等，所以最後亦能獲得賠償。

事實上，地產代理監管局已經發出執業通告，提醒從業員在進行一手住宅樓盤銷售活動時，若有任何優惠計劃，他們必須將詳情告知準買家，說明該優惠是由發展商抑或是由從業員所屬地產代理公司提供，並必須將任何優惠承諾以書面形式向準買家作出，並且具體列明優惠條款及形式。各位準買家，以後買一手住宅樓就要小心留意啦！

(2011 年 5 月)