



通告

適用範圍：
佣金：所有類型的物業
優惠：香港一手住宅物業

通告編號 24-01 (CR)

良好及有效的競爭做法（括號內指示相關的段落編號）：

(A) 收取佣金 (9)

- 制定書面佣金政策。
- 在訂立任何臨時買賣協議或租賃協議之前，向客戶提供載有以下內容的信函：
 - (a) 收取的佣金金額或佣金率；
 - (b) 將履行的特定工作及服務；
 - (c) 所提供服務的期限；及
 - (d) 促成交易的持牌員工及其主管的姓名。
- 就佣金政策向員工發出清晰指引及提供足夠的培訓。

(B) 提供優惠 (12 – 20)

- 地產代理公司不得透過其所提供的優惠限制或妨礙買方在作出購買決定時全面考慮其決定。
- 此外，具有相當程度市場權勢的地產代理公司在提供其優惠時，不得濫用其市場權勢。
- 在為買方提交相關投標書／要約／購樓意向登記或訂立任何與購樓有關的協議或支付任何與購樓有關的款項（以最早者為準）之前，以書面形式在指定優惠書中告知買方其所提供的優惠，並遵守相關要求（包括倘優惠採用的是貨幣形式，持牌人必須在優惠書中述明優惠的實際數額或顯示如何計算優惠金額的公式）。
- 就提供的優惠向員工發出清晰指引。
- 就提供的優惠保持密切監督及訂立適當程序。
- 保存文件及紀錄作為遵守規定的證據，並應監管局的要求立即出示該證據。



良好及有效的競爭做法(1) - 收取佣金及提供優惠

香港的地產代理業是一個典型以佣金為主的行業，且佣金的支付取決於交易的成功促成。如同大多數業務一樣，地產代理業務的營運需要投入大量時間、精力及營運成本（如租金、工資、行政開支及廣告費）。為了維持行內企業及從業員的生計，地產代理公司¹是有充分理由收取合理，且金額與其所提供的服務的廣度、深度、質素，以及物業交易的價值和複雜程度相稱的服務費或佣金。

(2) 同樣地，在處理通常由賣方或發展商支付佣金的一手住宅物業銷售時，地產代理公司及其僱員就其所提供的服務收取費用以讓其有合適的生活也是合理的。

(3) 同時，自由市場經濟中的競爭是不爭的事實。競爭促進創新，以更優惠的價格提供更多選擇、更優質的產品及服務，從而令消費者得益。因此，地產代理監管局（「監管局」）早前已就遵守《競爭條例》（第 619 章）及在銷售一手住宅物業時提供優惠發出指引²。

(4) 鑒於近期有數間地產代理公司涉嫌協議訂定在銷售一手住宅物業時所賺取的最低實收佣金率，引起與反競爭有關的關注，監管局為提高業界的專業水平及加強公平競爭發出本通告，就持牌人在(a)所有物業買賣及租賃交易收取佣金；及(b)銷售香港一手住宅物業時向買方³提供優惠這兩方面採取良好及有效的競爭做法提供進一步指引。為免生疑問，本通告的指引是補充（而非替代）通告編號(16-01(CR))及通告編號(13-04(CR))載列關於釐訂佣金及提供優惠的相關指引。

¹ 「地產代理公司」一詞指《地產代理條例》（第 511 章）下的持牌地產代理的業務實體（不論是公司、合夥或獨資經營）。

² 早前發出的指引為通告編號(16-01 (CR))及通告編號(13-04 (CR))。

³ 「買方」包括準買家。



(5) 本通告編號(24-01(CR))自2024年11月1日起生效。

收取佣金

基本原則

(6) 地產代理公司必須自行就其收取的佣金金額或佣金率作出商業決定或與客戶個別協商，而並非採用或跟從行業內的慣常或標準佣金率或以任何形式集體訂定的佣金率⁴。

(7) 如某協議或安排的目的或效果是妨礙、限制或扭曲在香港的競爭，則地產代理公司不得就收取的佣金金額或佣金率、計算佣金的公式或與佣金相關的元素與競爭對手訂立該協議或安排，因為這可構成屬反競爭行為的合謀訂價，違反《競爭條例》的「第一行為守則」。

(8) 地產代理公司亦不得與競爭對手討論或交換或向競爭對手披露影響競爭性的敏感資料，如怎樣制定佣金率的細目以及與定價策略、銷售及推銷計劃等有關的資料。

與佣金有關的良好及有效的競爭做法

(9) 為了展示專業水平及加強公平競爭，監管局鼓勵地產代理公司：

(a) 根據他們考慮的因素，以書面形式自行制定其佣金政策。在釐訂收取某佣金金額或佣金率是否合適時，一些關鍵考慮因素可包括：

(i) 物業的購買價或租金；

(ii) 交易的複雜程度；

⁴ 請參閱通告編號(16-01(CR))第(5)段。



- (iii) 向客戶提供特定服務的地產代理公司持牌員工及其主管（如有）的資歷及專長；及
 - (iv) 該佣金金額或佣金率所涵蓋的服務及／或職責的質量、詳細範圍及服務期限；
- (b) 在訂立任何臨時買賣協議或租賃協議之前，向客戶**提供**由地產代理公司使用其信箋發出的**信函**，當中載有清晰條文，界定其訂明或協定佣金所涵蓋的服務及／或職責的詳細範圍及服務期限；及向客戶提供特定服務的個人持牌人及其主管（如有）的姓名，包括：
- (i) 收取的佣金金額或佣金率。為清晰起見及避免爭議，佣金金額或佣金率應為一個確實數額，或為有關物業的購買價或租金的一個明確百分比；
 - (ii) 列出將按照訂明或協定的佣金為其客戶履行的特定工作及服務⁵；
 - (iii) 按訂明或協定的佣金提供服務的期限；及
 - (iv) 負責促成交易的持牌員工及其主管的姓名；
- (c) 就地產代理公司收取的佣金金額或佣金率，和向客戶提供的服務及／或職責範圍的政策向員工**發出清晰指引**；及
- (d) 就如何向客戶作出恰當的解釋，及回覆客戶對有關事宜的查詢為員工**提供足夠的培訓**。

⁵ 需履行的特定工作及服務至少應包括《地產代理常規（一般責任及香港住宅物業）規例》（第511C章）下的訂明地產代理協議附表1（適用於表格3和表格5）或附表2（適用於表格4和表格6）所列明的責任（如適用）。

提供優惠

基本原則

(10) 倘地產代理公司向準買家提供優惠（包括任何送贈、折扣、現金回贈或具有金錢價值的利益）以促成物業交易（尤其是在一手住宅市場中），這是地產代理公司的個別商業決定（該決定不可與其他地產代理公司討論），而地產代理公司並非必須要提供優惠。

(11) 若地產代理公司提供優惠，持牌人須將其提供予準買家的優惠以書面形式告知準買家。地產代理公司須就其提供的優惠發出清晰指引，密切監督其員工以確保他們遵守有關指引，以及訂立兌現有關優惠的承諾的適當程序。就有關密切監督員工及訂立適當程序的詳情，請參閱下文第（19）段。

與優惠有關的良好及有效的競爭做法

(12) 儘管提供優惠是吸引業務及增加準買家購買一手住宅物業興趣的方法之一，但地產代理應對交易各方秉持公平公正⁶的態度，因此，地產代理公司不得透過其所提供的優惠（包括現金回贈）限制或妨礙買方在作出購買決定時全面考慮其決定（例如：試圖轉移買方的注意力，使其在作出購買決定時未能考慮所有相關因素），因為這可能導致地產代理公司與買方之間的利益衝突或潛在利益衝突。

(13) 此外，具有相當程度市場權勢的地產代理公司在提供其優惠（包括現金回贈）時，不得濫用其市場權勢，例如：採取攻擊性策略迫使競爭對手離場，最終收窄消費者的選擇範圍⁷。

⁶ 請參閱監管局發佈的《操守守則》第 3.4.1 段。

⁷ 如欲了解更多有關「相當程度市場權勢」的定義及更多有關可能構成濫用市場權勢行為的示例，請參閱競爭事務委員會發表的《第二行為守則指引》
(https://www.compcomm.hk/tc/legislation_guidance/guidance/second_conduct_rule/files/Guideline_The_Second_Conduct_Rule_Chi.pdf)。



(14) 若賣方提供優惠（包括任何售價上的折扣、送贈、財務優惠或利益），根據《一手住宅物業銷售條例》（第 621 章），賣方必須在相關價單中提供相關優惠的資料⁸。因此，持牌人必須建議買方查閱最新價單以獲取該資料。

(15) 倘地產代理公司提供優惠（包括任何送贈、折扣、回贈或具有金錢價值的利益），持牌人必須在為買方提交相關投標書／要約／購樓意向登記或買方訂立任何與購樓有關的協議或支付與購樓有關的任何款項（以最早者為準）之前，採取以下步驟以書面形式告知買方其所提供的**優惠**：

- (a) 使用下文第(16)段所述，由地產代理公司擬訂並以其信箋發出的**指定優惠書**，以列明優惠的詳情；
- (b) 遵守下文第(17)段的規定（如適用）；及
- (c) 向買方提供**指定優惠書**的正本（無論該優惠書是否已由地產代理公司獲授權的人士簽署），當中載有地產代理公司必須遵守的條款。

與指定優惠書有關的規定

(16) 地產代理公司必須提供及確保其員工使用公司的**指定優惠書**，而該優惠書必須註明日期及載有以下資料：

- (a) 地產代理公司的相關營業詳情說明書內所述的**營業名稱**；
- (b) 一個按順序及**專屬的序號**，使地產代理公司能夠追蹤其僱員代表地產代理公司提供的優惠；
- (c) **發展項目的名稱**，以及若發展項目以分期形式出售，該發展項目的**相關期數**；以及若已知悉物業的

⁸ 請參閱《一手住宅物業銷售條例》第 31(5)條。



具體地址，該物業的**相關地址**；

- (d) 所提供**優惠**的條款及形式（包括付款時間及方式）；及
- (e) 地產代理公司一名**管理層**負責人的**聯絡詳情**（例如：該人的姓名、職位、地址、傳真號碼、電話號碼及電郵地址等），以便買方可就與優惠書有關的任何跟進事宜聯絡該名人士。

(17) 倘優惠採用的是貨幣形式（如現金回贈），持牌人必須在優惠書中述明：

- (a) 回贈的**實際數額**；或
- (b) 顯示如何計算回贈金額的**公式**，該公式只可以買方擬購買物業的臨時買賣協議中所述購買價的一個**明確百分比**表述⁹。

其他

(18) 地產代理公司及其管理層必須就其提供的優惠向員工**發出清晰指引**，包括關於地產代理公司會否向買方提供任何優惠的資料，以及如會的話，列明員工須遵循的規定及所需程序。

(19) 地產代理公司及其管理層必須**密切監督**其員工以確保他們遵守指引，以及**訂立適當程序**以確保：

- (a) 任何優惠承諾能妥為轉達予地產代理公司管理層；
- (b) 地產代理公司發出的所有優惠書的副本得以妥善保存及存檔；

⁹ 就買方擬購買的物業而言，物業購買價為賣方與買方訂立的相關臨時買賣協議中訂明的價格。

- (c) 前線持牌人與地產代理公司管理層之間就履行向買方提供的優惠並無溝通上的誤會；
- (d) 地產代理公司會根據優惠書兌現所承諾的優惠；及
- (e) 地產代理公司會迅速與其僱員跟進任何已發出但欠妥的優惠書或任何遺漏的優惠書。

(20) 持牌人須保存文件及紀錄，作為其遵守本通告規定的證據，並按監管局的要求立即出示該證據，以證實其已遵守有關規定。

(21) 由於收取佣金是地產代理公司與其客戶達成的一項商業決定，為了讓市場力量推動業界具競爭力的價格，監管局不宜訂定佣金率或制定強制性的佣金指引。因此，監管局鼓勵持牌人遵守上文第(9)段所載與佣金有關的良好及有效的競爭做法，以提高其收費相對於其所提供的服務水平較佳的透明度。另一方面，考慮到地產代理公司就提供優惠有不同的安排，多年來引致大量爭議，持牌人必須遵守上文第(12)至(20)段所載與優惠有關的良好及有效的競爭做法。

(22) 除上段另有所述外，持牌人如未遵守本通告的規定，可能會受到監管局的紀律處分。地產代理公司、其管理層及員工監督¹⁰亦可能因未能建立妥善管理制度管理其業務遭受到紀律處分。

2024年8月

營業詳情說明書持有人應提醒所有
參與地產代理工作的員工留意本通告

¹⁰ 請參閱通告編號(13-04 (CR))。