

# 搵錢人為製造墟市 發展商代理使陰招 賣樓狂谷發水票 買家迷亂易中伏

樓市出現小陽春，新盤收票（預訂）再現盛況，有新盤掀起一次逾1.4萬票的入票熱，成為一手新例後新盤「票王」。然而回顧過去5年，全港一手樓每年最多只是售出1.47萬伙，如今一個新盤就收到1.4萬票，那麼這1.4萬票是否真的代表有1.4萬個單位的需求？其實，在利益驅使下，香港樓市充斥五花八門的促銷辦法，不少更屬陰招，久不久就聽聞有市民原本是路過買菜，結果卻買了樓回家。買樓是大多數港人一生中最重要的投資，入市前還須考慮清楚以防中招。

■記者 梁悅琴

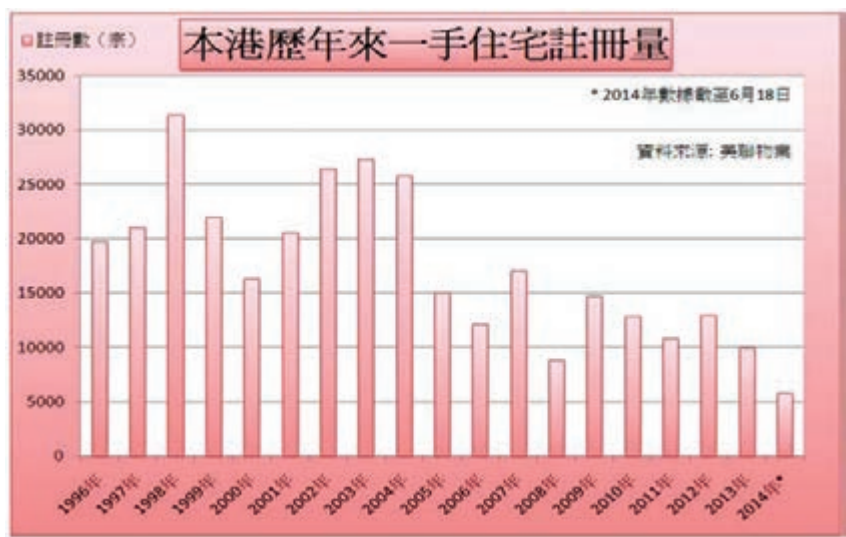


事實上，如今各大發展商每當開新盤，都以先收票，再抽籤來安排揀樓次序。發展商亦會要求地產代理派駐大批前線代理到示範單位外拉客睇樓，加上近年地產代理主力靠一手盤為生，行業至少一半佣金收入亦來自銷售新盤。為求討發展商歡心，做好成績，收取佣金兼爭市佔率，不少代理都要幫手谷票交數，製造俗稱「發水票」，營造很多人搶購的假象，以吸引人人市。

## 營造多人搶購假象

最近一個熱銷新盤，首批單位開價不久，便有大批地產代理於售樓處拉客，掀起逾1.4萬票的入票熱潮，成為一手新例後新盤「票王」。其間，有代理向準買家教路可以「一客入6票」，聲稱只需刷信用卡15萬元，其餘75萬元可由代理支付，涉嫌「代客墊支」，引來地產代理監理局（下稱「地監局」）高度關注，一手住宅物業銷售監管局（下稱「銷監局」）則表示會立案跟進。（見另稿）

事實上，回顧過去5年，本港一手樓每年最多只是售出1.47萬伙，如去年只是售出9,986伙，連一萬伙都不到。歷史上一年售出新盤是多的年份是1998年，達3.14萬伙（見表），但今日僅一個新盤就吸引「1.4萬個買家」去預訂單位，怎能不令人嘖嘖稱奇？



## 地監立案調查代理墊支



■香港地監局主席陳韻雲指局方以「放蛇」方式發現代客墊支個案。

地監局主席陳韻雲於2月曾表示，正調查3宗代客墊支的個案，其中一宗是局方「放蛇」發現，另兩宗則是接獲投訴，局方一直關注，代理為客戶提供貸款，代理公司也需負上責任，局方正立案跟進。

### 以財力競爭惹業內不滿

根據地監局指引，代客墊支違反指引之餘，也可能違反一手住宅銷售條例，屬刑事條例，代理行需承擔嚴重後果。另一方面，不少中小型代理行也認為代客墊支是大型代理公司利用其財力「大蝦細」，令他們無法在一手市場與其競爭。雖然銷監局早前建議發展商為準買家設入票量上限，以減低「水分」，惟事實現時多個以入票形式發售的新盤，各發展商已設有每名準買家的入票上限，但無阻止他們以組合不同家庭成員複式入票，僅設單一化的入票上限並不能解決問題癥結。不過，銷監局表明，若發展商或相關人士誇大入票數目以製造氣氛，當局會立案跟進。銷監局又補充，果若是由代理墊支入票，此屬於地監局執業守則之禁止行為，代理違反會被當局紀律處分。

### 違規最高罰30萬兼銷牌

對於發水票的問題，地監局行政總裁韓婉萍表示，這種情況以前已有出現，又指發展商在銷售時會說明每人最多可入多少票，惟若入票的人不是真正的買家，會誤導消費者及買家。她說，發水票沒有一個特定指引，但會同銷監局緊密合作。她又表示，若有誤導買家的成分，例如誤導買家開空頭支票，除買家需負責任外，代理及代理公司也有責任，並可能會受紀律處分，最高罰款30萬元及撤銷牌照。



■為求討發展商歡心，不少代理都要幫手谷票交數，以求增加貨源份額。資料圖片

## 代理鼓簧舌 買菜變買樓

俗語有云：「執輪行頭，慘過敗家！」觀乎世界各地，香港及內地人可謂買樓最瘋狂，有人一睇樓便落訂，更有人通宵排隊亦要買樓，當中地產代理的推波助瀾角色實在功不可沒。

事實上，基於一手盤的佣金由發展商支付(包買賣雙方)，準買家免佣，不少前線地產代理因為要向公司及發展商交數，以保飯碗，都用盡一切意想不到的方法來促成交易。

### 邀入房間疲勞轟炸

一手住宅銷售條例實施前，發展商即晚通宵加推賣樓成為香港人司空見慣的賣樓方式，據悉，發展商會安排各地產代理於指定房間或某地區與準買家洽談。為求促成交易，地產代理會用熄冷氣、又或大開冷氣，又在準買家面前不停講電話安排其他人來睇樓及看錶等方式，催逼準買家早作決定。目的也是對準買家疲勞轟炸，令他們的判斷力降低；並將大批準買家集中在一齊，令場面出現混亂，營造出有很多人爭購的現象，有些定力不足的準買家，抱著「怕執輸」心態便好容易原本是路過買菜，最後竟買了層樓的情況，而且這些例子其實每年都有發生。

去年有發展商因以高價推盤未能售出大部分單位，其後向地產代理大幅提高佣金至逾10%，若果有醒目買家，叫代理私底下回佣，其實此變相減價的方式已由發展商轉向由地產代理掌握。再者，對於已經歷逾年二手淡市的地產代理來說，近期轉旺的新盤供應數量根本不足以讓整個行業分配，要為生活疲於奔命，不惜任何代價做生意似是不能避免。「唔做中，唔做保，唔做媒人三代好。」這是廣東俗話，中間人都不是信得過的好人。



■一手生意有限，代理為兩餐唯有各出奇招。資料圖片

## 客戶自費入票 前線代理有獎

為求谷票數，帶客睇示範單位、游說入票成為各大地產代理的主力「交數」予發展商的籌碼，藉以爭取發展商多「派貨」予自己銷售。因此，不少代理行都會用現金獎賞前線員工「交票」，尤其是客戶自帶的本票，以減少公司墊支開支。

### 客戶本票賞2000元

每每有新盤推出時，樓盤外圍都有大批地產代理向途人大派樓盤傳單，又落力拉客參觀示範單位。部分代理行為催谷前線代理帶客「睇盤」，以向發展商交數，公司會用現金獎賞下屬，務求增加他們的主動性及命中率。有地產代理表示，從去年底一手盤重現搶購潮時，已有代理行對凡成功安排客戶以自帶本票入票購買一手盤的前線代理，每入一張獎勵500元至2,000元現金，但如今入市氣氛熱烈，獎賞金額經已有所回落。此外，代理目前連安排「碌」信用卡入票都可獲獎賞。據悉，有大型代理行會向成功帶客戶以自帶本票入票或透過代理行「碌」信用卡入票一手盤，每入一張可獲300元至500元獎賞，部分中型代理行則對成功促使客戶以自帶本票入票買盤的代理，以每張200元至300元獎賞他們。

## 禁大手入票 礙自由市場

雖然「發水票」為市場帶來具誤導信息，惟政府當局若透過行政手段杜絕，可能被指損害自由市場原則。理由主要是，若硬性收緊每名買家入票量，將會抹殺真正大手客的入市機會，有損自由市場原則。而且，準買家有意大手入票，其實也可用多家公司以不同名義方式入票認購，所以收緊入票上限亦無補於事。

事實上，新盤收票認購制度在市場上沿用多年，2008、2009年的時候，不少代理行的管理層會強制要求前線代理每天交出一定的客戶本票，而且定下票數目標，當時有代理會自行墊支購買本票，以應付主管的要求。相比之下，如今「發水票」目的只為增加中籤機會而已，性質並不相同。

# 賣樓手法進化 未改「上車難」

買樓始終是港人人生重要投資之一，近二十年來發展商及政府為令賣樓過程更有秩序、公平及有透明度，採取不同措施，由以往先到先得的排隊買樓，演變至電腦抽籤，以至派貨予代理促銷。發展商賣樓手法可謂與時並「變」，但不變的，似乎仍然是「上車難」。

### 「排隊」變肥豬肉黑社會介入

發展商多年來均採用不同形式的賣樓方法，上世紀八十年代後期新盤開售多以排隊方式及先到先得準則來銷盤及揀樓，不少準買家為此要捱更抵夜排



■發展商於上世紀八九十年代多以排隊及先到先得方式售樓。資料圖片

隊買樓，而排隊更成為一門生意，前列位置動輒以萬元計算。直至九十年代因「排隊黨」猖獗，一度出現「飲管黨」、黑社會介入等，在社會輿論批評下，露宿街頭多日排隊等候的揀樓方式，遂變成先登記後揀樓方式。

### 改作電腦抽籤衍生炒籌潮

其後，政府與發展商多番開會，九十年代中後期，新盤揀樓方式又轉為電腦抽出買家的揀樓次序，當年最矚目可算是1997年發售的將軍澳東港城及青衣瀨景灣。

東港城當年準買家單單是向發展商索取入票申請表及登記就要排隊約3小時，結果該盤吸引27,132份認購登記，總登記人數僅次於長實天園嘉湖山莊樂湖居的30,800人，其入票登記的總額高達94.96億元，創下本港新盤認購登記凍結資金最多的紀錄。至於同年的青衣瀨景灣更獲30,400票登記。

事實上，1997年前的樓市高峰期，新盤全民皆炒，部分新盤號碼較前的認購票（俗稱「籌」），更傳炒籌價高達數萬至十數萬元，甚至有傳個別豪宅盤出現近百萬炒籌價。

### 市場淡風派貨代理配售



■1997年前後的新盤炒籌情況。圖為帝后華庭炒籌情況。

不過，隨著亞洲金融風暴及政府推出「八萬五」政策等，本港樓市經歷持續近十年的淡風，發展商的賣樓方式，亦由電腦抽籤揀樓，簡化為發展商向代理派貨，再由各家代理行分別將單位與欲購樓盤單位的買家作配對，如新地的馬灣珀麗灣及長實的大圍名城1期剛開售時，均採用派貨方式銷售單位。

而為吸引傳媒報道，發展商又會製造名人效應，即是安排社會名人、明星及知名炒家睇樓、買樓，當中有否給予折扣不得而知。曾有傳媒揭發有發展商在某藝人買入單位後，再以1元價錢將一個市價過百萬元車位轉讓予該藝人。而炒家入市亦可營造「實有水位可炒」的印象。

### 新例實施惜售寧「啣牙膏」

一手住宅條例實施前，部分發展商仍採用通宵達旦賣樓方式來谷銷量，2008年長實推售將軍澳首都就一晚沽出逾2,000個單位。在去年4月一手新例實施後，發展商賣樓若涉誤導，要負上刑責，又要提早3天公布價單，銷售時間比以往慢，一晚沽出逾2,000伙的情景已難重現。不過，市場又出現俗稱「啣牙膏」式的「飢餓」賣樓方式，即發展商每次只推少量單位，營造市場缺貨現象，加上發水票，輕易製造誇張的「超額認購」倍數。

銷監局發言人回應「啣牙膏」式賣樓查詢時表示，一手條例加強銷售的透明度及公平性，以及在讀賣方彈性作出商業決定和依法處置其物業財產，兩者之間，取得合理平衡。條例要求賣方在每張價單內提供不少於法例要求的物業售價資料，讓買方盡可能掌握情況。至於賣方何時推售其擁有的住宅以及推售的數目，純屬商業決定，不是條例規管範圍，因此「啣牙膏」式賣樓並不算違例。



■英皇銷售「維壹」時，曾邀請鍾欣潼及霍汶希等藝人參觀示範單位。資料圖片