

16萬放盤 僅1萬個係真

釣魚盤充斥 代理首倡二手樓打假

香港文匯報訊(實習記者 林沛其)香港樓市畸高，成交價動輒上千萬元，佣金和味，令地產經紀為求促成成交，無所不用其極。近年代理界利用「一盤多出」、「影子盤」及「釣魚盤」等手法，吸引買家查詢，甚至誤導買家。中原集團主席兼總裁施永青昨說，現時市場上刊登約16萬個放盤中，只有約1萬個是真的，能買到廣告上個價，「真係三生有幸。」為改善業界不良銷售手法及風氣，利嘉閣昨宣佈推出「真盤源」計劃，增加盤源的透明度及真確性，公司更計劃全年投入4,000萬元推行有關計劃。

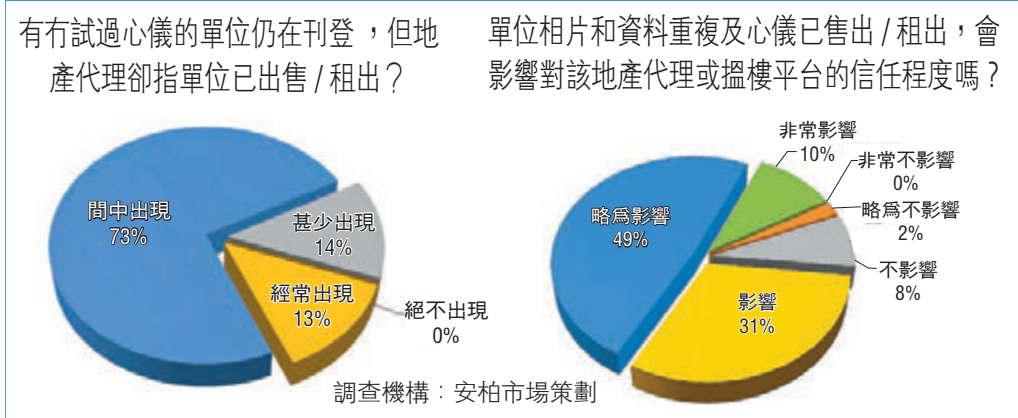
利嘉閣早前委託調查公司進行問卷調查，在200位受訪者中，73%的受訪者表示，在找樓盤過程中，間中出現心儀單位仍在刊登，但地產代理卻表示該單位已出售或租出，13%受訪者更認為這情況經常出現；另外有66%受訪者指，間中會看到一些屋苑放盤，但單位都以相同或類似的相片和資料刊登，有6%受訪者更指經常出現這情況。調查顯示業界不良風氣嚴重，令買家對市場實況不了解，浪費了不少時間尋找理想樓盤。

普遍較廣告高5%至10%

施永青昨出席利嘉閣「真盤源」計劃時表示，現時市場上有很多放盤實際都是「釣魚盤」，即地產代理以低價吸引客戶查詢，但當有客戶查詢，代理會以「該盤已售」或以其他理由，叫客戶考慮其他樓盤。他直指「廣告上個價你買到，真係三生有幸。」稱大部分買家要付高5%至10%廣告標價，才能購入。施永青續指，現時市場上刊登約16萬個放盤中，只有約1萬個是有真正的委託書，更直言公司旗下亦會有「假盤」，但希望新計劃能夠讓業界情況改善，甚至成為業界的新常規。至於現時利嘉閣符合「真盤源」標準的放盤有約6,000個。「真盤源」計劃會確保公司旗下的盤源符合四「真」，分別是「真實委託」、「真實在售」、「真實價格」及「真實圖片」。過去業界經常將同一放盤單位的描述、價錢及相片重複發佈，又或是刊登的價錢、相片及資料等有



施永青(左)昨出席利嘉閣「真盤源」計劃時表示有很多放盤實際都是「釣魚盤」。香港文匯報記者彭子文攝



偏差，令客戶資訊混亂，浪費時間，阻礙買家尋找合適的樓盤。

利嘉閣4000萬推「真盤源」

利嘉閣地產總裁廖偉強表示，「真盤源」計劃會篩除資料，以及圖片相近的重複盤源，即行內稱「影子盤」，除了有助買家更快地找到合適樓盤，減少浪費時間外，買家亦可更了解真實市況。他表示，公司已計劃全年投入4,000萬元推行「真盤源」計劃，當中包括投資2,000萬元於資訊科技及增聘人手以應付增加的工作量，另將投放約2,000萬元於市場推廣及廣告投放，預期推行計劃後，公司全年業務收益增長約20%至20億元，全年盈利亦按年增加約30%。

另外，利嘉閣母公司中原今年亦計劃投放8,000萬元於資訊科技領域，優化地產代理網上服務。中原數據科技行政總裁彭詩建表示，今

年中原網頁會全面推行「一盤一放」，即同一時間內，同一放盤只會於中原網頁出現一次，以減省客戶篩選放盤的麻煩，同時令放盤資訊更加統一及準確，希望令客戶可於最短時間成功搜尋理想樓盤外，亦可不受地域及時間等限制，可於網上觀看放盤真實一面。

地產顧問商會：挽市民信心

香港專業地產顧問商會昨亦回應指，同意近年虛假的樓盤廣告的確是日益猖獗的，業界商會及各大行應該努力面對，以挽回市民對行業的信心；同意及支持大型地產代理應付出更多社會責任心及努力，因為各大行在市場的活動能力較大。支持地監局對多次重犯者有更嚴厲的執法，因為若懲罰低於違規所得，是對違守紀律的同業不公平的，亦等於鼓勵了行業以違規去作競爭條件，對小型代理更加不妙。

美聯：搞「真網盤」多年



布少明呼籲地監局加快推動電子化及教育業主簽訂放盤表格的重要性。資料圖片

香港文匯報訊(記者 顏倫樂)代理業界昨日齊聲宣佈絕網上影子盤行動。美聯物業昨日指，公司實行「真網盤」多年，具嚴格程序確保盤源真確，規定網盤必須填妥有效的地監局要求表格，已進行查冊，以及提供真實的物業售價和資訊，更要求負責前線定時與業主更新，務求放盤資料最緊貼市場。

此外，美聯對網盤相片質量亦有嚴格要求，並施行「計分制度」將優質網盤排前，以鼓勵前線代理持續優化網盤質量，又輔以內部「舉報機制」及進行稽查，即時下架資料有誤差的盤源，並暫停重複違規的前線員工的上載網盤權限，賞罰分明，以杜絕問題盤源。

美聯物業住宅部行政總裁布少明指，科技日新月異，電子化服務大勢所趨，美聯物業網站系統已全面支援電子化，未來將增設個人化搜尋功能，並大力推動業主逐步參與

網上放盤，以增加透明度。為此已主動與地監局商討優化表格電子化流程，正等待有關方面回應。

布少明認為，現時銀行、金融及眾多行業已可網上申請眾多服務，唯有地產代理行業原地踏步，業界皆熱切期待網上更全面的放盤服務推出，呼籲地監局加快推動電子化，教育業主簽訂放盤表格的重要性，以滿足市場及業界的需要。

「物密Chat」查詢2.5萬宗

此外，公司去年7月於官網推出美聯「物密Chat」，透過線上即時對話，解答客戶置業疑難，並由客服團隊按查詢者要求轉介予前線代理跟進，服務推出逾一年，接獲總查詢個案近2.5萬宗，轉介比率由一年前剛推出時約30%，飆升至今年8月的逾70%，未來將持續投資於創新科技。

另一代理行香港置業，公司行政總裁李志成表示，公司一直有完善的機制及嚴格的標準，以監控及管理網上樓盤，確保資料真實準確，並奉行「網上實盤」制度多年，要求員工定期向業主更新樓盤資料、優化相片質素及提供監管機構認可的表格等，制度行之有效。

施永青：貿易戰致買家觀望

香港文匯報訊(記者 岑健樂)中原集團主席兼總裁施永青昨於記者會上表示，由於不少買家使用的按揭計劃是參照拆息(即H按)，故加息對樓市的影響已出現一段時間，但樓市仍然處於高位，故加息不是影響買家入市意慾的最大因素，反而中美貿易戰這個不明朗因素，會令部分買家持觀望態度。

「資金仍偏好房地產」

他續指，雖然上星期繼有銀行上調按息，對按揭申請人或有一定心理影響，惟現時市場仍有不少資金無理想出路，故資金仍偏好房地產。

對於填海增加土地供應，施永青稱香港存在土地不足的問題，故長

遠來說贊同這項。他續指，香港的人均GDP位居世界前列，故港人的居住環境無理由比南非約翰內斯堡或巴西里約熱內盧等新興國家的城市為差。

他又認為，現時香港首選為充分利用現有未用盡的土地，如促使農地改變土地用途，或同時批出多塊地皮。因為這不但令發展商有地發展，同時可以營造競爭環境，使發展商有動機加快起樓與賣樓速度，更有效率地增加房屋供應。

此外，施永青認為政府應主導地價向下，例如放寬補地價限制，令補地價金額與市價脫鉤，使樓價不會過高，但政府需在條文中保障首置人士的條款，如限制買家為首置人士，使相關人士能夠受惠。

劉圓圓：年底前料最少加息0.25厘

香港文匯報訊 根據經絡按揭轉介研究部最新數據顯示，6月份經絡按揭息率指數(MMI)，即反映普遍按揭新客戶一般可做到最新的實際按息水平，最新報2.17%，比5月份MMI的2.1%再度上升7點子，亦是創自2013年6月以來的新高。經絡按揭轉介首席副總裁劉圓圓昨預期，本港年底前最少加息0.25厘。

實際按息已達封頂位

劉圓圓昨表示，6月份的按揭計劃與5月份相比沒有太大的變化，而令6月份的MMI再次上升的原因，主要來自於一個月銀行同業拆息繼續上揚，5月份的平均一個月銀行同業拆息(HIBOR)為1.06%，6月份則上升至1.63%。而6月份的下旬，更間斷地出現HI-

BOR升超過2厘的情況。以當時最低的拆息按揭計劃H+1.24%計算，實際按揭息率已達到封頂位，令整體按息有所上升。

四大行下月或再加息

美聯儲局於6月份再次宣佈加息25點子，但香港息口仍然滯後，令美國跟香港的息差繼續擴大，香港銀行在邊際利潤減少情況下，令下半年調升最優惠利率(P)的壓力上升。劉氏分析，在整體資金成本上升的情況下，8月份銀行已上調按揭息率，而9月份過後，四大銀行將有很大機會帶頭加息，幅度介乎20至25點子，直至年底料再加息一次，累計加息幅度25至50點子。

不過，即使香港步入加息周期，市民早已有

心理準備應付加息對供樓支出的增加，在3厘「壓力測試」的保護網下，業主的防守力十分穩健，相信加息對香港樓按市場的影響屬溫和。



劉圓圓料加息對樓市影響溫和。

天鑄兩洋房呎價8萬何文田新高

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)新地連環推售多個現樓新盤，部分成交創新高。其中何文田天鑄昨日再以招標售出兩幢洋房，分別為5號及6號屋，實用面積分別為2,722及2,803方呎，分別以2.1776億元及2.2424億元售出，呎價同樣高達8萬元，打破屋苑3號洋房於本月初造出的每呎79,672元紀錄，貴絕何文田。

匯璽II設大手客組別

新地亦部署重推已取得入伙紙，尚有餘貨617伙的南昌站匯璽II，新地副董事總經理雷霆昨表示，現樓示範單位將於開價後隨即開放予公眾人士參觀，料會吸引用家及投資者。新地代理總經理陳漢麟指出，連日來招待地產代理參觀現樓示範單位反應良好，他引述地產代理表示，已有客對該盤感興趣，有意購入多於1伙作自用或投資，根據該盤去年銷售紀錄顯示，匯璽II共有20%買家為大手客，因此，今次重推正與港鐵方面商討設有大手客組別，該盤有機會本周開價及開放示範單

位。

系內馬鞍山雲海昨亦售出2伙，套現4,700萬元。其中榕海臺第2座11樓D室，實用面積1,128方呎，成交價3,597萬元，創項目新高成交價，呎價31,888元。

ONE HOMANTIN乘勢加價20%

眼見何文田天鑄成交呎價連番創新高，會德豐地產昨亦將何文田ONE HOMANTIN第1座16樓C室加價，該單位實用面積688方呎，最新定價2,038.6萬元，相比2016年3月首度開價時大升20.4%，呎價29,631元，扣除最高11.5%折扣，折實價1,804.2萬元，折實呎價26,223元。

由百利保及富豪酒店合作位於元朗洪水橋富豪·悅庭的83D及87E號洋房於昨日分別以4,458.3萬元及3,276萬元售出，各連一個車位，實用面積分別為2,702及2,184方呎，另有花園，呎價分別為16,500元及15,000元，買家可享提前入住優惠。百利保集團執行董事兼首席營運官范統表示，富豪·悅庭於一個月內售出6幢洋房，套現約2.3億元。

共享工作室K Sky加推10伙

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)昇駿投資位於葵涌禧昌工業大廈10樓的共享工作室項目K Sky，上周推出首批26個單位已接近沽清，現趁勢加推10個單位，建築面積由196至282方呎，售價由153.8萬元至197.118萬元呎價由6,990元至7,847元。

196呎索價153.8萬

昇駿投資有限公司董事羅俊良指出，集團早於十年前已購入禧昌工業大廈3、10及12樓作投資，現將其中一層，即10樓改裝為73個工作室出售，工作室以「超值吸引價」推售，呎價由6,990元起，將保留兩成單位作長線投資。而禧昌工業大廈3及12樓，現已出租，預計亦會改裝為迷你工作室，但暫未有發展時期表。

羅俊良稱，Mastercard將會全力支持K Sky項目銷售，讓買家在選購時能以Mastercard卡作即場預付訂金，買家亦可賺取其個別Mastercard的發卡銀行所提供的積分或飛行里數。

獨代理美聯工商區域營業董事鄒永堅表示，K Sky首批價單推出22個工作室單位，大部分已獲市場承接，售出單位中，有買家大手購入5個工作室作投資，涉逾500萬元。另有買家購入K Sky，可向業主承造樓價六成的貸款，還款期最長10年，首2年息率P減1厘，隨後P加2.5厘，P為5.25厘。

項目正處於翻新階段，並預計在2019年完成，將有24小時專業團隊管理，每戶智能電子鎖及遙控器。同時亦引入共享空間概念，設有特式天台供用家享用，銳意打造具創意、創業元素的小社區，為用家提供舒適的工作環境。

黃竹坑工廈新盤500餘萬入場

此外，由偉華置業發展位於黃竹坑道14號的甲級工廈「VIGNATURE」，樓高28層，每層劃分了14至15伙，每伙面積由400餘方呎起，全層合共約8,400餘平方呎，共設有306個單位於週內公開發售。

市傳已預留100伙

市場消息指，當中100伙已獲買家預留，入場費約500餘萬元起，呎價由12,700元起，預計於2020年首季落成。

利嘉閣(工商舖)高級營業董事朱亮恒表示，受惠於港鐵黃竹坑站三期高價批出地皮的消息刺激，區內發展將會變天，連帶該優質工廈項目備受垂青，預料可於短期內悉數沽清。



圖為禧昌工業大廈外觀。資料圖片