

# 地監局廖玉玲：代理打交搶客不容發生

地監局主席廖玉玲近月上任後首度與傳媒見面。被問到近年不時出現的代理打交搶客問題，她直言打交屬刑事罪行，不應容許發生，地產代理公司管理層須不時教育前線代理，制定有效措施防止相關行為，例如列出條文、安排高層在場監察及內部處分等。惟她亦指，難以直接指明有關公司要如何做，要視個案而定，但強調一旦出現打交情況，管理層必然要負相應責任。

香港文匯報記者 顏倫樂

地監局在今年中透過電話調查訪問約1,000人，顯示公眾對地產代理整體印象較10年前有所提升，認為非常好的達到47%，較10年前35%有所上升。

## 警惕僅51%人指代理有誠信

但值得注意的是，調查顯示10年後仍有23%的人士認為對地產代理印象「唔係幾好/非常唔好」，較10年前只跌10個百分點。而受訪者對於地產代理觀感方面，85%認為積極進取，而認為有誠信的則只得51%，比例最低。

局方同時又發現，沒有使用過地產代理服務的受訪者，對地產代理正面評價較低。曾使用服務的受訪者，對有關服務整體滿意度，較10年前上升，非常滿意或滿意的比例，由60%

增至69%。廖氏認為情況讓業界鼓舞，但對於仍有這麼多人對業界印象不佳的情況亦要有所警惕。

## 加強網上巡查廣告資訊

此外，疫情下不少地產代理工作都轉在網上進行。問到地監局會否對此增加規管時，她表示，留意到有些網上放盤未得到業主同意，亦有些廣告資訊不正確等，未來當局會多做網上巡查。去年局方因回佣宣傳令不少代理不滿，廖玉玲指，回佣涉及法律、經營手法問題等，亦包括對公眾資訊保障問題，強調不會與代理開僵，認為溝通更重要。

## 嚴正處理違規 加強溝通

廖玉玲上月才剛上任，但其實她本

身早已在地監局有工作經驗，過去8年她曾任地監局紀律委員會主席，處理過很多研訊。她昨日指，局方日後會繼續嚴正處理違規行為，但亦一再強調，除規管外，未來如何與地產代理作有效溝通亦相當重要，讓他們知道有什麼可以做，有什麼不可。為此，未來計劃舉辦更多不同類型的專業進修課程，適當時候會加開考試。

她又期望，業界自身要努力提升專業形象，尤其一些已在行內有數十年經驗的地產代理，可能過去有其工作模式，但未來應緊貼現時社會，每當局方推出新守則時，應明白推出背後的原因。她期望未來擔任主席的一段時間內，透過教育、宣傳、規管，繼續致力提升業界服務與形象，亦會跟貼現時社會狀況，制定新守則。



地監局主席廖玉玲期望，業界自身努力提升專業形象，尤其一些已在行內有數十年經驗的地產代理。

# 弦雅周六賣55伙 「疫市」加價加推



長沙灣弦雅本周六價單發售53伙，入場費385.1萬元起。

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）本港爆發第四波新冠肺炎疫情未阻發展商推售新盤部署，佳兆業夥拍宏達控股合作長沙灣弦雅昨提價1%至2%加推30伙，並於本周六開售首輪55伙。另一邊廂，帝國集團夥香港小輪合作屯門青山灣帝御·星濤昨加推88伙，並安排本周六以先到先得方式發售123伙單位。此外，南豐港鐵合作日出康城LP6亦計劃盡快發售尚餘49伙。

長沙灣弦雅昨日加推30伙，面積212至294方呎，包括開放式及一房戶，扣除最高15%折扣，折實價412.7萬至617.1萬元，折實呎價19,087至21,748元。本周六以價單發售首輪53伙，包括26伙一房及27伙開放式戶，折實價385.1萬至617.1萬元，折實呎價17,997

至21,748元。同日亦推出2伙特色戶招標，分別為25樓A室及25樓B室，面積294及283方呎，各附172及163方呎天台。

## 帝御·星濤周六開售123伙

負責銷售屯門帝御·星濤的恒基物業代理營業(一)部總經理林達民表示，屯赤隧道將於12月27日開通，未來從該盤出發往來珠海及澳門等地更趨便利，因而於昨日再加推88伙，連同前日即時封盤的35伙單位，將一併於本周六發售合共123伙單位，而位於美麗華廣場一期五樓之展銷中心繼續特設一系列防疫措施。

價單顯示，該盤加推的88伙，面積186至996方呎，扣除最高9%折扣，折

實價371.7萬至1,510.8萬元。至於本周六發售的123伙單位，面積186至996方呎，包括4伙頂層連天台單位及8伙地下連花園單位。當中，三房及四房單位(共13伙)買家可享車位優先認購權。

## 張松橋妻傳購Central Peak

另一方面，據土地註冊處資料，新地旗下東半山Central Peak上月中以1.638億元售出Apex I 5樓B室(連1個車位)，面積2,080方呎，呎價78,750元。買家為朱秋慧(CHU CHOW WAI)，其中文字與中倫置地主席張松橋的妻子相同，料為同一人。高銀集團位處何文田傲瓏昨以4,041.3萬元售出第2座3樓B室，面積1,425方呎，呎價28,360元。

# 尖沙咀舖以營業額訂租金

香港文匯報訊 奢侈品牌愛馬仕全新進駐名牌商店街廣東道，為舖市帶來新動力。新近有業主乘市場走勢，將兩個位於尖沙咀一線地舖推出市場放租，意向月租由約40萬元起。值得一提的是，兩位業主均直言可按營業額遞進形式訂立月租，為準租客減低即時租金壓力。

## 廣東道舖意向呎租400元

中原(工商舖)陸澤森表示，尖沙咀廣東道68至80號地下3A號舖，面積約1,500方呎(未核實)，意向月租由約90萬元減至約60萬元，減幅33%，平均呎租約400元，已交吉。

陸氏續表示，業主深明現時旅遊及零售市道不濟，故租金方面接受遞進形式，即首年可商議以較相宜租金進駐，其後每年按營業額狀況再遞增。

另一位業主持有的放租舖位則位於彌敦道54至64B號地下5號舖連1樓，地舖面積約1,000方呎(未核實)，1樓面積則約400方呎(未核實)，現以每月約40萬元招租，呎租約285元，將於12月底交吉。同樣接受以租金遞進形式承租。上述舖位前租客為韓國化妝品牌，月租曾達約80萬元。

## 特刊

# 英國設計師用建築裝點湖湘大地

英國人Tim Mason是湖南省建築設計院設計總監、高級建築師，他在長沙已經工作生活了5年，老婆也是長沙妹子。Tim一有閒暇就苦練中文，和他聊天時，還時不時講幾句很標準的長沙話。

(文/方景千)



Tim在製作建築模型。方景千攝



湖南省建築設計院設計師合影(第一排右五為Tim)。受訪者供圖

筆者在湖南省建築設計院他的辦公室見到Tim Mason時，立刻被室內擺放的大小建築模型吸引，Tim介紹，這些建築模型大多已經建成，裝點在湖南的大地上，這讓Tim很有成就感，因為能讓更多自己的作品變成現實，是他一生最大的心願。

## 作品落地 成為湖湘地標

Tim對於他的建築設計作品如數家珍，儘管在長沙工作時間不長，但從展覽館到學校，再到私宅，他的作品已經在湖湘大地落地生根。

位於湖南株洲醴陵的陶瓷會展中心就出自Tim之手。這棟稜角分明、簡潔大氣的外觀充滿了現代感，2019湖南(醴陵)國際陶瓷產業博覽會就在這裡舉辦，當時有429家來自世界各地的陶瓷展商參展，在這幢建築裡，人們觀賞、交易精美的中國陶瓷，但卻鮮有人談論這幢建築。但Tim卻不介意，正如他認為的那樣，「建築就是時代的旁觀者」。

剛剛動工的長沙市不動產信息中心，是Tim近期的得意之作，它的模型也被擺在了辦公室最顯眼的位置，可見它對Tim來說意義非凡。

記者從模型上初看這個建築的外形，由深灰色立方體疊加而成，整體簡潔、大氣。Tim告訴記者，這個建築取意中國傳統的「魯班鎖」，體現傳統的匠人智慧和儲存功能的歷史性，建成後，它就是存儲房屋、土地、林地、草原、山川等檔案信息的場所。言談之間，Tim對中華文化喜愛和精通溢於言表，相比普通的中國人，也不遑多讓。

## 國際團隊 促進交流合作

Tim所在的團隊，在湖南省建築設計院是非常特別的存在，他們總共只有3人，但舉足輕重，這便是院裡的國際設計師團隊，由Tim、印度設計師Dhairya和埃及設計師Ammar組成，他們之間的思想碰撞之後形成的作品，總能給人以耳目一新的感覺。設計院參與國際合作需要設計時，國際

團隊就是當仁不讓的主力軍。目前，團隊正在為南非設計快速列車車站，方案獲得了院內專家和投資方的一致好評，線條簡潔的紅色站樓、白色軌道車輛，且車廂還是獨立懸掛於上方的軌道，視覺衝擊強烈，科技感十足，整體設計充滿未來感，突破了人們對於傳統列車和車站的想像力。

Tim還致力於推動中英兩國之間的交流。經過Tim從中牽線搭橋，如今每年英國巴斯大學(University of Bath)的建築學碩士會來到湖南省建築設計院進行實習。但遺憾的是，由於簽證問題，只有中國留學生才能獲得這個實習機會。

對於這種情況，Tim呼籲中國政府能出台「實習生簽證」，這樣外國學生也能來到中國企業實習，既能讓更多外國年輕人更加了解中國，中國企業也能接觸到更多外國人才。

## 定居長沙 讚許國企活力

Tim在倫敦大學(University of London)取得建築學碩士，畢業後曾在世界著

名的倫敦羅傑斯建築事務所(Rogers Stirk Harbour + Partners)工作了17年，由於公司常派他來中國出差，漸漸的Tim被中國的傳統文化、開放氣質、經濟快速發展的整體環境吸引。2014年，他辭去英國的工作來到中國，在廣州一家建築設計事務所工作了一年後，決定來到妻子的家鄉長沙工作定居。

談到在湖南省建築設計院工作5年多的感受，Tim說有很多的「沒想到」，沒想到大型國企自由、開放的程度和國外的事務所不相上下，在這裡，每個人的設計方案都能得到平等的對待，對於項目的競爭也都是公平友好的。

Tim表示，他在工作中能直接接觸到很多本土客戶，其中有政府機構、房地產企業以及個人，在與他們的交流中，讓他進一步了解到中國文化，以及中國人對建築設計的需求。

近年來，經濟社會快速發展的「網紅」

城市長沙努力提升國際化和全球城市網絡價值，吸引了越來越多外國友人。《中國日報》專題報道，一項有72000餘名外國人參與的調查顯示，長沙是中國最吸引外國人的8座城市之一，且是中國中部唯一上榜的城市。

Tim認為，相比廣州、深圳、上海等發達城市，發展中的長沙能讓外國人找到更多工作和投資機會，另一方面，在長沙既能感受到現代都市的快速發展與繁華，在一些老街區也保留著老長沙的韻味，這也是他選擇長沙的重要原因之一。



Tim在長沙作為家長參與小學生社會實踐活動。受訪者供圖

# 融入中國家庭生活 感受親情溫暖

2004年，英國倫敦，一場建築行業協會活動上，Tim與當時在福斯特建築事務所(Foster + Partners)工作的長沙妹子劉雅相識了，儘管膚色不同、國籍不同，但同是建築設計專業的二人很快產生火花，情投意合，墜入愛河。

兩年後，Tim和劉雅在英國登記結婚了，他們在倫敦舉辦了小型的酒會，慶祝結婚。隨後，二人回到長沙，舉行了正式的婚禮，他們邀請了英國的親戚朋友一同到長沙見證他們的幸福，親友們都非常喜歡長沙這座陌生而又充滿活力的城市。

婚後，Tim和劉雅在長沙的家就在大學城附近，那裡名校環繞，中南大學、湖南大學以及湖南師範大學

都坐落於此，Tim在這裡感受到長沙這座城市的文化活力和友好環境，讓他更加堅定了在長沙長期定居的決心。

## 妻子轉行教育 重心關注家庭

如今，劉雅已不再從事建築設計工作，而是辦了一家兒童英語培訓學校，這樣她就可以更多的兼顧家庭，也可以將她在英國所學傳授給下一代。

2012年和2014年，他們分別迎來了他們兒子和女兒，自2015年他們回到長沙生活後，劉雅的父母便參與到他們的生活中來，幫忙接送小孩、打理家務。起初，Tim很不適應這種生活方式，在他看來，父

母和子女的生活應該是互不干涉的。他說，在英國，小孩成年之後，父母就不會再插手他們的生活，但中國的父母會持續的為孩子提供幫助，甚至還會三代同堂的住在一起。

隨著時間的推移，劉雅父母的關心讓Tim感受到親情的溫暖，他漸漸適應了中國大家族的生活方式，也讓他體會到親情紐帶在中國社會中的地位。

為了和劉雅父母更好溝通，Tim每周一對一的中文課，已經持續了兩年，中文越說越好，還能說幾句簡單的長沙方言，時不時對岳母說句「恰飯冒咯？」(長沙方言：吃飯了嗎?)，經常惹得全家人開懷大笑，也讓他更加好地融入了劉雅的長沙大家庭，在說起這些時，筆者在這對夫妻眼裡看到了愛和幸福。



Tim與家人。受訪者供圖