

香港法律改革委员会

境外未建成住宅物业

售楼说明

售楼说明小组委员会

谘询文件

1996 年9月

本谘询文件是由法律改革委员会属下的售楼说明小组委员会拟备，但不代表该小组委员会或法律改革委员会的最终意见，而只希望公众人士详阅后给予意见及批评。

售楼说明小组委员会欢迎各界就谘询文件的建议提交书面意见，并于1996年11月18日或之前径交小组委员会。

邮寄地址为：

香港湾仔
告士打道39号
夏慤大厦20楼
法律改革委员会
售楼说明小组委员会秘书

法律改革委员会或小组委员会在日后与其他人士讨论或发表报告书时，若可以提述及引用各界就本谘询文件所提交的意见，将会有所帮助。而任何人士如要求将其所有或部分意见保密，法律改革委员会和小组委员会均乐于尊重，但有关人士如没有提出保密要求，便会假设无需将其意见保密。

香港法律改革委员会

境外未建成住宅物业的售楼说明 谘询文件

目录

章数

导言及概览

背景

研究范围

小组委员会的成员

会议

有关售卖境外物业的投诉

对电视及电台播放境外物业广告的现行管制

电视及电台业务守则之广告标准的缺点

售楼书及报章广告内容缺乏管制

对售楼资料管制不足

研讨范围

谘询文件

第 1 章 通则

管制境外物业售楼说明所遇到的困难

对本地地产代理之管制

政府就规管地产代理成立的工作小组

地产代理就提供基本售楼资料所负的责任

我们就地产代理负责提供基本售楼资料提出的建议

集中看境外物业的本地广告及宣传

一切买卖均须由在香港领有牌照的地产代理处理

措词不明确

我们就规管售楼说明及广告的通则提出的建议

售楼书之提供

我们就售楼书之提供提出的建议

第 2 章 物业完成日期及可供入伙日期

楼盘延期建成或发展计划完全失败

楼盘延期建成或发展计划失败的原因

推延完成日期

确保楼盘工程如期进行及防止发展计划失败的措施

可供入伙日期

我们就物业完成日期及可供入伙日期提出的建议

第 3 章 楼宇装置和装饰

导 言

有关楼宇的装置和装饰的说明的问题

合理程度地披露资料已经足够

模拟单位

我们就楼宇装置和装饰提出的建议

第 4 章 公用设施

导言

没有水电供应的物业

售楼书内欠缺对设施供应的说明

接驳服务的费用

我们就公用设施提出的建议

第 5 章 物业的地点及交通设施

物业的地点及交通设施的重要性

对物业地点的误导性说明

对交通设施的误导性说明

售楼书应提供的资料

绘图说明

停车场及泊车位

我们就物业的地点、交通设施及绘图说明方面提出的
建议

第6章 赠品及优惠

给予买家的赠品及优惠

只要正确说明有关赠品及优惠的资料便可
我们就赠品及优惠提出的建议

第7章 财务安排

按揭服务之提供

买家存有的错误想法

将安排按揭服务的费用转嫁给买家

我们就财务安排提出的建议

第8章 楼价

楼价的误导指示

必须提供楼价的全部资料

冷静期

我们就楼价提出的建议

第9章 出售物业予外国人的限制

出售物业予非当地居民或外国人的限制

业权的限制

有关限制业权的说明所存有的问题

地契年期及按揭安排的限制

我们就出售物业予外国人的限制提出的建议

第10章 杂项资料

交易费

我们就交易费提出的建议

取得单位管有权时要缴交的附加费用

我们就附加费用提出的建议

缴付税项的法律责任

我们就缴付税项的法律责任提出的建议

所征税项
外匯管制
我们就所征税项及外匯管制提出的建议
印刷售楼书的日期
我们就印刷售楼书的日期提出的建议
实用面积
我们就实用面积提出的建议
政府当局所收取的费用
我们就政府当局所收取的费用提出的建议
物业的地契年期
我们就物业的地契年期提出的建议
进出物业及通行权
我们就进出物业及通行权提出的建议

第 11 章 落实建议的方法

落实方法
自我监管
藉行政措施管理
立例管制
刑罚
民事补救办法
执法机关
我们就落实方法提出的建议

第 12 章 建议摘要

建议摘要
 通则
 物业完成日期及可供入伙日期
 楼宇装置和装饰
 公用设施
 物业的地点及交通设施
 赠品及优惠
 财务安排
 楼价

出售物业予外国人的限制
杂项资料
落实建议的方法

附件1

境外物业售楼书内楼宇装置和装饰的一览表样本

导言及概览

背景

1. 近年，有很多境外未建成住宅物业（俗称“住宅楼花”）在香港出售或在广告中出现。这里所指的境外物业包括那些位于澳洲、加拿大、新西兰、澳门、马来西亚、中华人民共和国（下称“中国”）、新加坡、英国、美国、台湾和泰国的物业。

2. 在香港出售的境外物业数量很多，所涉及的交易金额庞大。中国是境外物业的重要来源。例如，1995年12月的一个月內，已有1,111个中国单位在本港出售，所涉及金额超逾港币10亿700万元。¹

3. 香港市民对购买境外住宅楼花的兴趣日增，而这现象有若干个原因。首先，那些打算移民的港人通常会在定居海外前预先购买外国当地的楼花。

4. 购买境外物业亦可作投资或有时投机的用途。这尤其适用于中国物业。现今，小投资者要筹集足够资金去投资于本地物业市场是有困难的，因为本地物业价格相对地高昂，而中国物业却提供另项投资选择。中国物业价格范围徘徊于港币10万元至港币50万元，而多数在港币30万元的领域。

5. 有些谨慎的本地投资者会购买境外物业用以分散他们的投资。为了避免孤注一掷地投资于本地物业市场，谨慎的投资者自然会向境外市场寻求投资机会。

6. 买家有时购买境外物业是为了退休之用。一些本港老人会购买位于他们中国家乡的物业以作退休后之用。他们会将其在港的物业出售，并将售楼款项部份用作退休后生活费及部分用作购买通常较本港物业便宜的中国物业。

¹ 一九九五年十二月二十九日星島日報。

7. 考虑离开香港的外籍人士或会在适当的时候购买在本港出售的境外物业。甚至那些没打算立即回国的外籍人士也许会购买境外物业作投资用途，因为他们对家乡的物业市场的认识较本港市场为深入。

8. 虽然境外物业对一般香港买家有日益增长的重要性，准买家有时会得到不准确，不充足或甚至有误导性的售楼资料。这问题尤以售卖境外住宅楼花的情况最为严重。买家在购买单位时并无机会看到现成楼宇单位。此外，因为建筑地盘位于香港境外，很少买家会负担得起时间及费用去监察其建筑进度。

9. 推售楼花的资料不足或有误导成分，这问题的成因有多方面。多数售楼说明书（简称“售楼书”）及广告均没有显示明确的楼宇落成入住日期。买家因此未能知道他们何时能够迁入物业居住。所以，未能如期完成建筑工程乃是多个问题中最严重的一个。很少售楼广告及售楼书提到针对外国买家及境外人士而施加的售楼限制。就曾有个别例子，所售给本港居民的中国物业实际上只能合法地售予在中国大陆境内的居民。

10. 有些境外物业广告载有送礼物或其他优惠的虚假承诺。在许多例子中，实际获取礼物是附有先决条件的，而该等条件并没有在售楼书内说明。而在另外一些例子中，广告利用了含糊的措词来表达礼物用以误导买家。为了增强买家对楼盘的信心，有些广告及售楼书注明有香港或海外的银行为楼盘提供按揭服务。但是，有例子是该等声称的按揭服务没有实现。大多数售楼书没有说明公用设施例如水、电和煤气的供应。很多香港买家会认为这些基本设施之提供是理所当然。曾有个别境外楼盘在交楼给买家时还没有水电供应。

11. 上述祇是境外住宅楼花买家所遇到种种问题的一部分。鉴于在本港出售的该等物业数量庞大及其交易涉及的金额亦很巨大，我们认为买家应获得充足及准确的售楼资料，从而得到更佳保障，尽管这会加重发展商、地产代理和最终买家的成本及对他们引致不便。

研究范围

12. 法律改革委员会于1992年6月，由当时的署理律政司及署理首席大法官授命研究以下事项：

“当局就售楼资料或说明内容不足或有误导成分制定法律保障有意购买和已购买未落成住宅物业（俗称住宅楼花）的人士，这些法律需否更改？如需要的话，又应如何更改？”

13. 1992年11月，法律改革委员会委任了一个由罗德立教授担任主席的小组委员会，以研究上述事项及向法律改革委员会作出改革建议。小组委员会于1994年9月完成其首部分，即有关本港住宅楼花的研究，并将他们的建议提交法律改革委员会。

14. 法律改革委员会大体上接纳了小组委员会的建议，并以其为基础于1995年4月发表法律改革委员会对本地住宅楼花售楼说明进行研究之报告书，名为「香港法律改革委员会售楼说明研究报告书（论题三十二）」。

15. 今次的报告书涉及我们研究范围的第二部分，即境外住宅楼花售楼说明。

小组委员会的成员

16. 1995年4月24日，小组委员会开始进行研究的第二部分，有关在本港出售或刊登广告的境外住宅楼花（包括中国物业）的售楼说明。

17. 小组委员会的成员（就研究范围第二部分）为：

罗德立教授 （主席）	香港城市大学比较法律学讲座教授 律师
宝礼先生	地政总署首席律师
余若薇御用大律师	大律师
李景勋先生	李景勋、雷焕庭建筑师事务所首席合伙人
廖胜昌先生 （任期由1995年1月27日起）	恒昌测量行董事经理 测量师

司空北骥先生 香港大学法律学院讲师
律师

萧伟全先生 布政司署房屋科
(任期由1993年11月19日起) 首席助理房屋司

黄英豪先生 黄干亨黄英豪律师事务所
(任期由1995年1月27日起) 主要合伙人

王桂蟠先生 消费者委员会投诉及谘询组主任
(任期由1995年1月27日起)

邬满海先生 房屋署高级助理署长

18. 小组委员会秘书由高级检察官梁满强先生出任。

会议

19. 小组委员会于1995年4月24日展开其研究范围第二部分，直至1996年5月28日为止，共召开了20次会议。

有关售卖境外物业的投诉

20. 有关不充足及误导性售楼资料的问题，可由境外物业的投诉个案增加反映出来。根据消费者委员会（下称「消委会」）提供给我们的统计数字，1990年1月至1995年12月期间，共有891个楼盘遭到投诉，而大部分是关于售卖中国物业的。以下是投诉数字的分类：

有关售卖境外物业的投诉

	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
1. 针对卖方所提供资料的争论，例如：尺寸、材料、按揭	6	3	15	17	23	25

2. 有关物业转易的争论, 例如: 买卖合同条款、发展商收取的杂项费用	2	1	3	3	6	21
3. 有关履行买卖合约的争论, 例如: 延误竣工	1	0	2	66	238	334
4. 有关楼宇装饰质量及缺点的争论	1	0	1	2	4	12
5. 针对律师有关物业转易的投诉	0	0	1	4	8	12
6. 针对物业管理的投诉	0	0	2	1	12	15
7. 杂项	2	1	5	10	15	17
	12	5	29	103	306	436

21. 消委会曾于1994年中对在本港报章刊登广告的153个境外楼盘进行调查。该调查揭示, 很多广告其实有误导成分或缺充足资料。该项调查结果刊登于1995年3月15日由消委会出版的「选择」期刊第221期中(下称「选择期刊」), 有关结果为这报告书提供了有用的背景资料。

对电视及电台播放境外物业广告的现行管制

22. 境外物业广告以往是遭禁止在电视及电台播放的。但是, 广播事务管理局已决定由1993年4月1日起撤销该项禁令。当该项禁令撤销时, 当局同时引进两个有关这些广告的业务守则。这两个守则就是电视业务守则之广告标准(Television Code of Practice on Advertising Standards)和电台业务守则之广告标准(Radio Code of Practice on Advertising Standards)(下称为“两项业务守则”)。

23. 上述两个内容相同的业务守则规定:

“凡向本港居民出售任何楼宇或建议楼宇的住室、店铺、办公室或其他使用单位，又或任何土地或其部份或土地拥有权或权益，而有关土地楼宇不在本港者，均不能代为播映广告，除非有关发展商或卖家能出示下列文件：—

(i) 由有关物业或土地所处国家内已注册及获认可的事务 / 讼务律师行所签发的信件，以确认：—

(1) 发展商或卖家已适当地遵守当地政府所订下有关广告中物业或土地发展和销售的所有规定；

(2) 发展商或卖家已向当地政府取得所需的批准（倘当地法律有此规定），可将物业或土地卖给非当地居民；

(3) 未来的买家可获当地或其他地方的持牌财务机构提供楼宇贷款；及

(ii) 由香港律师行签发的信件，确认按其所知所信，签发上述(i)所述确认书的当地事务 / 讼务律师行，已在有关物业或土地所处国家注册，可在该司法管辖区内提供法律意见。”

24. 换句话说，由1993年4月1日起，如有关售卖境外物业的广告要在电视及电台中播放，电视及电台的持牌人必须要求刊登广告者履行上述守则之规定。

电视及电台之广告业务守则标准的缺点

25. 我们认为基于几个理由，该两项业务守则不能为准买家提供充分保障。首先，整个管理系统有赖将查证境外物业可靠性的责任全放在一个不受本港监管的外国律师身上。本港律师的参予只限于确认外国律师已在该海外国家注册。外国律师已注册并不能代表他们一定会提供准确的法律意见。本港律师不能够核实外国律师所提供的意见。

26. 该两项业务守则并没有要求登广告者在电视或电台广告中指出外国律师只查证了守则所规定的三点事项。准买家可能得到错误的印象，以为在电视或电台广告中所提到的东西都已经查证。多个近期的电视或电台境外物业广告便载有很多吹嘘宣传，而有关资料是不受该两项守则所规管的。

27. 尽管外国政府所订有关物业发展及出售的规定已获遵守，也不足以保障买家。外国或许没有法定规条要求发展商透露重要的售楼资料，例如楼宇的实用面积、装置和装饰、交吉日期和交通设施。因此，能够为楼宇提供按揭并不等于对楼盘的可靠性提供绝对保证。举例说，按揭可能是由发展商自己的附属公司提供，而不会对发展商的可靠性提出疑问。

28. 最后，电视及电台的持牌人无须为物业广告中的虚假声明负上责任。根据《保障投资者条例》（第335章）第3(1)条，任何人如用欺诈性或罔顾后果的失实陈述吸引他人参与有关证券以外财产的“投资安排”，乃为犯罪行为。持牌人除非对广告内的失实陈述实际知情，否则不会触犯第3(1)条的罪行，事实上，持牌人是鲜有知情的。同样道理亦适用于负责在香港销售境外楼盘的地产代理。另一方面，发展商（多数为境外物业公司）却未必受香港法律管制。

售楼书及报章广告内容缺乏管制

29. 现时境外物业售楼书的内容，以及报章、传单或宣传小册中有关的广告内容，均不受任何法定或行政规定所管制。上述两个守则只适用于电视及电台的广告。因此，报章上的境外物业广告常会充满吹嘘宣传及有误导性的售楼资料。在一些例子中，报章上境外物业广告里的美丽平房照片，其实并非已建成的物业，而只是另外一处楼盘所建平房的照片。

对售楼资料管制不足

30. 总而言之，现时境外物业售楼资料所受的管制并不足够。因此，我们认为境外住宅楼花的广告及售楼资料应受到监管，而我们亦在这份文件内作出有关建议。

研讨范围

31. 我们在这份文件中的研究范围只限于对境外住宅楼花售楼说明的管制。也就是说，所有在香港边界以外的住宅楼花都属于讨论范围。

32. 要留意的是，本文件的建议只针对境外住宅楼花。

谘询文件

33. 这是一份谘询文件，内载有小组委员会的中期报告书，并提出小组委员会的中期建议。

34. 发表这份谘询文件的目的是邀请地产发展商、地产代理、律师、市民大众及其他有关人士发表意见，评论这份文件所提出的事项及其作出的中期建议。小组委员会参考谘询所得意见后，将会向法律改革委员会提交最后报告书。

第1章

通则

管制境外物业售楼说明所遇到的困难

境外发展商

1.1 境外物业的发展商大多是外国公司，无须遵守香港法例。任何香港法例均不大可能对境外发展商具约束力。此外，有关方面很难（甚至无可能）对违反新订法例的境外发展商施加刑罚。

在香港流通的外国报章或杂志上刊登的广告

1.2 境外物业的广告，通常刊登在香港流通的外国报章或杂志，有关方面难以管制这些广告的内容。

带领参观外国建筑地盘

1.3 本地的地产代理有时会为准买家筹办有导游的参观团，参观外国的建筑地盘。地盘有时会提供模拟单位。由于中国在地理上接近香港，便常有上述的有导游参观团前往参观国内的物业。香港当局是难以管制外国建筑地盘所提供售楼资料的质素。

对本地地产代理之管制

1.4 很多在香港发售的境外住宅楼花，是由本地地产代理负责，他们是境外发展商及本地买家的中间人。很多本地地产代理仅是担任售楼经纪，不过，有些亦参与有关境外楼盘的发展。后者在该等楼盘计划中通常拥有少数股东权益，其角色是售楼经纪兼共同发展商。

1.5 本地地产代理通常是负责安排在香港举行的售楼展销会。很多时，本地地产代理会根据境外发展商所提供的资料，编制售楼说明书（简称“售

楼书”）。由于发展商很少设有驻港办事处，本地地产代理经常是买家获取境外楼盘资料的唯一来源。

政府就规管地产代理成立的工作小组

1.6 因此在研究境外物业的售楼说明时，亦必须考虑规管在香港的地产代理。政府已着手规管地产代理，1993年11月，政府成立了「监察地产代理工作小组」（“该工作小组”），研究有否需要设立一个规管香港地产代理的制度。由于该工作小组的建议，政府于1995年11月17日向立法局提交《地产代理条例草案》。该条例草案的目的，是就地产代理监管局的成立、地产代理的发牌及规管等事宜而立法。根据该条例草案，拟设的地产代理监管局获授权力规管领有牌照的地产代理的广告，以确保其准确及有遵从客户的指示。该条例草案下的规例，对处理本地及境外物业的地产代理均适用。该《1995年地产代理条例草案》在拟备本文件时尚未通过为法例，然而，我们在制定建议时，已考虑该条例草案（其原来形式）所载建议的影响。

地产代理就提供基本售楼资料所负的责任

1.7 由于领有牌照的地产代理将来会受法例规管，我们认为他们是受托替准买家提供基本售楼资料的理想人选。让领有牌照的地产代理首要地负责提供售楼资料，可克服在规管境外物业的售楼说明时所牵涉的很多执行问题，因为所有负责境外物业的地产代理均是驻守香港，又或根据《1995年地产代理条例草案》所订，必须在香港领牌。

1.8 此外，由于地产代理通常是买家获取境外楼盘资料的唯一来源，我们认为期望地产代理确保所提供予准买家的售楼资料属准确，并非不合理。

我们就地产代理负责提供基本售楼资料提出的建议

1.9 我们建议任何在香港推售境外住宅楼花的持牌地产代理，必须在售楼书及价目表中，为准买家提供一些基本售楼资料。

集中看境外物业的本地广告及宣传

1.10 我们认为尝试规管境外物业的一切宣传售楼方式，是不切实际的。例如，并无可能管制一份并非在香港印刷或制作的国际流通报章、杂志、报

刊或期刊所载的境外物业广告。我们打算集中规管在香港完成或制作或刊登的售楼书及广告。

1.11 政府在管制海外奖券活动的广告时，亦采用类似的方法。根据香港法例第148章《赌博条例》第12条，除非有关的广告是刊登在“并非在香港印刷或制作的国际流通报章、杂志、报刊或期刊内”，否则，在香港就海外奖券活动作广告宣传，即属犯罪。

1.12 然而，这方法并非完全地令人满意。人们仍可看到进口香港的国际刊物所刊登的广告。但我们得接受，没有可能控制并非在香港发行的进口资料的内容。此外，香港法例一般并无治外法权的效力，即是说，香港法例对于在本地以外地方所作的作为，并无约束力。

一切买卖均须由在香港领有牌照的地产代理处理

1.13 我们建议在香港的一切境外住宅楼花的买卖，均须由领有牌照的地产代理处理。因此，我们建议所有境外住宅楼花的广告，均须提述一名在香港领有牌照的地产代理。

1.14 此建议的好处，是给予买家因不准确或误导的售楼说明而致损失时，有要求补偿的途径。由于根据《1995年地产代理条例草案》，地产代理将受建议的法例规管，因此买家可向领有牌照的代理要求补偿。强制要求一切买卖须由在香港领有牌照的地产代理处理，可鼓励他们为买家提供充分及准确的售楼资料。换句话说，根据我们的建议，在香港领有牌照的地产代理将会垄断境外住宅楼花的买卖，作为向买家提供充分及准确的售楼说明的交换条件。

1.15 我们已小心确保我们的建议没有违反香港就公平贸易承担的国际责任。我们的建议适用于境外住宅楼花的所有卖方，而不论他们是来自香港或海外。因此，香港及境外的卖方均须采用香港地产代理的服务。正因本地及海外的卖方同受到一样的限制，便不会违反香港有关公平贸易的国际责任。

1.16 我们并不打算将建议的限制，应用于出售单一住宅的独立个人人士。规定独立个人人士每次出售单一住宅均须经由香港的地产代理，是过于麻烦了。无论如何，我们不想过分地规管个人人士的经济活动。

措词不明确

1.17 有时候，售楼书或广告会用不明确的措词，误导买家。我们因此认为，售楼书或广告所用词语如有不明确的地方，须以对买家有利的方式诠释。

我们就规管售楼说明及广告的通则提出的建议

1.18 我们建议任何境外住宅楼花的卖方，均须雇用在香港领有牌照的地产代理。然而，这规定不适用于出售单一住宅的情况。

1.19 我们建议香港的传媒（包括电视台、电台及印刷媒体）不得发行出售境外住宅楼花的广告，除非该广告有提述在香港领有牌照的地产代理及其牌照号码。不过，此段所述的规定，不适用于出售单一住宅的广告，以及并非在香港出售的境外物业的广告。

1.20 “出售”(Sale)须包括转让卖方权益的一切交易，以及《印花税(修订)条例》(1992年第8号条例)就该词语所界定的涵义。

1.21 我们建议对于广告以及所有售楼书（不属广告组成部分）所载的一切虚假或误导的资料，须由广告中所提述的地产代理负上责任。

1.22 我们建议任何广告或售楼书所用的词语如有不明确的地方，须以对买家有利的方式诠释。

1.23 我们建议任何广告或售楼书内若有虚假或误导的资料，便属违反建议中的法例（第11章有提述）。

售楼书之提供

1.24 在报章、电台及电视台的典型广告，是很难为准买家提供全面及完整的售楼资料。把所有必需的售楼资料，挤进仅维持数分钟甚至是数秒钟

的电台或电视广告，是没有可能的；同样地，将所有必需的资料刊载于一般大小的报章广告，也是很困难的。

1.25 我们因此认为须向买家提供售楼书。售楼书可尽量载列买家所需的售楼资料。我们亦认为领有牌照的地产代理有责任提供售楼书，这是与我们的通则一致的，即领有牌照的地产代理有提供售楼资料的首要责任。

1.26 我们认为售楼书须有中文版本，这可确保香港一般阶层的人可以明白。如售楼书的中文版本与任何其他版本在意义上有分歧，我们认为买家可选择对其适用的版本或其中的部分。

1.27 须尽早提供售楼书，以便对准买家有用。我们认为，在物业首次宣传发售时，便须提供售楼书。此外，依我们的意见，只有在售楼书备妥可供准买家索阅时，才可邀请他们购买物业。

我们就售楼书之提供提出的建议

1.28 我们建议须向准买家提供最新的售楼书。而提供售楼书须是领有牌照的地产代理的责任。倘发展商不编制售楼书，则领有牌照的地产代理有责任去拟备。

1.29 我们建议售楼书须有中文版本。如售楼书的中文版本与任何其他版本在意义上有分歧，买家可选择对其适用的版本或其中的部分。

1.30 我们建议在物业首次宣传发售时，便须提供售楼书。此外，只有在售楼书备妥可供准买家索阅时，才可邀请他们购买物业。

第2章

物业完成日期及可供入伙日期

楼盘延期建成或发展计划完全失败

2.1 境外楼花的买家经常提出的投诉，是楼盘延期建成，或更坏的是发展计划完全失败。

2.2 现时本地有一词语称为“烂尾”物业，字面意义是“折断了的尾巴”。这词语指那些由于各种原因而未能完成兴建的楼盘。楼盘的“尾巴”已经折断，买家永远不能见到该物业建成。

楼盘延期建成或发展计划失败的原因

2.3 九十年代初期由于物业市场蓬勃，商人急于套现，一些中国楼盘在未有进行彻底的地盘勘测研究前，便开始动工；有些物业更在不适合竖建房屋或多层楼宇的地点，例如泥土太软或有大量地下水的土地上建造。因此，须进行更多额外的建造工程去巩固建筑地盘的地基，以致成本增加及楼盘延期建成。

2.4 一些境外楼盘计划失败，通常是由于发展商尝试以预售楼宇的收益，为有关的发展提供资金。当预售的情况未如理想，发展商便没有足够的资金继续进行楼盘，而有关的计划得完全停止。

推延完成日期

2.5 很多境外物业的买卖合约载有条款，准许在指定的情况下推延完成日期。例如有一些境外物业的合约规定，倘是基于“有关方面”核证的“特别原因”，发展商可将楼盘延期而无须给予买家补偿。上述的特别原因大多是以发展商的利益为依据，包括：

- (1) 存在特别困难及重要的技术问题，而没有即时的解决方法；

- (2) 基于技术原因而须修订建筑图则；
- (3) 当局在核准有关的文件时有延误；
- (4) 本地的有关方面在核准物业发展的设备时有延误；
- (5) 国家规划或国家功能部门的执行命令有改变；
- (6) 承建商造成的延误；
- (7) 卖方控制范围以外的其他事宜。

2.6 我们认为买家应有权利事先从售楼书中知道，根据甚么理由可推延楼盘的建成日期。

确保楼盘工程如期进行及防止发展计划失败的措施

2.7 我们认为没有任何措施可真正地确保一项楼盘能如期施工，因为有很多影响建筑工程进展的因素，可能是发展商不能控制的。

2.8 我们认为买家需要的是一些财务措施，在楼盘延期建成或发展计划失败时，可保障他们所付的按金及分期缴款。因此，我们已检讨各项办法，包括按金及分期缴款的保管、信托户口、保险及由发展商提供银行保证书。

2.9 就境外物业而言，我们并不认为保管楼款按金及分期缴付的款项是可行的解决办法。为向买家提供真正的保障，确保能根据实际的建筑进度而向发展商发放款项是重要的。倘所保管的资金存放于境外，便难以实际控制将款项发放予发展商的进度。必须委任本地律师为按金及分期缴款保管人，以便将资金存放在香港。然而，本地律师很难确保由境外建筑师签发的付款证明书均属妥当，而要本地律师不断地监察境外楼盘计划的进展（大多需要3或4年时间），则是过于麻烦了。委任地产代理为按金及分期缴款保管人的方案，亦涉及类似的争议。此外，依据《1995年地产代理条例草案》拟制订的政策，买家的金钱在延工期间不应由地产代理保管。有关按金及分

期缴款的保管问题之争议，亦适用于信托户口，而实际上，按金及分期缴款的保管是信托户口的一种。

2.10 我们认为保险是可采用的另一方案。不过，物业交易所牵涉的价值是庞大的，须由资金雄厚的承保人受保。鉴于前一段所述的理由，保险费可以很高。无论如何，要确保境外楼盘能顺利建成，相信没有太多香港承保人肯承担这风险。

2.11 依我们的意见，由发展商提供银行保证书似乎是较为可取的方案。然而，境外物业发展并不能在香港控制，我们不预期有太多的本地银行会热衷于提供保证书去承担风险。我们认为在楼盘延期建成或发展计划失败时，保证书须能应付买家的索偿，因此，保证书的总额须包括买家所付的所有按金及分期缴付的款项，以及按合理利率计算的利息。

2.12 虽然上述各项方案均有其本身的缺点，我们认为应选择其中一项或多项，以应付在延期交楼或楼盘计划失败时买家所提出的索偿。然而，我们的研究范围并不包括建议某项特定方案。

2.13 我们认为政府应进行研究，鉴辨合适的财务措施（包括按金及分期缴款的保管、信托户口、保险、由发展商提供银行保证书），以便在楼盘延期建成或发展计划失败时，可保障买家所付的所有按金及分期缴付的款项。

2.14 我们认为售楼书须注明在楼盘延期建成或发展计划失败时，是否有任何机制可保障买家所付的所有按金及分期缴付的款项。

可供入伙日期

2.15 我们认为买家真正关心的，是物业可供入伙的日期。依我们的意见，上述日期须在售楼书注明。

2.16 我们认为物业只有在以下的情况才可供入伙：物业已装设所有适用于该物业的装置和装饰(除非售楼书注明不包括在内)；可以合理的方式进

出物业；售楼书注明会提供的公用设施已经接驳；已获得所有当地的有关方面准许入伙。

我们就物业完成日期及可供入伙日期提出的建议

2.17 我们建议售楼书须注明物业可供入伙的日期。“可供入伙”一词的定义是：

- (i) 在第3.13段的列表中指明并且适用于有关物业的所有楼宇装置和装饰已经装设（除非售楼书注明不包括在内）；及
- (ii) 可以合理的方式进出物业；及
- (iii) 售楼书注明会提供的公用设施已经接驳；及
- (iv) 已获得所有当地的有关方面准许入伙。

2.18 我们建议售楼书须注明楼盘可以推延建成的理由。

2.19 我们建议售楼书须注明在楼盘延期建成或发展计划失败时，是否有任何机制可保障买家所付的所有按金及分期缴付的款项。

第3章

楼宇装置和装饰

导言

3.1 对于境外物业的买家来说，物业的装置和装饰是非常重要的。由于许多香港人购买境外物业是作为投资用途，因此，质素差的装置和装饰是会削减物业的转售价值，即使他们购买物业作自住用途，也会因而花上相当可观的费用作保养及装修之用。

3.2 境外楼花的买家往往不能亲眼看到楼宇装置和装饰的品质。有好些境外物业的发展商会在香港设立模拟单位，但这些单位对买家的作用不大，原因是买家很难确定模拟单位与位于外国的实际单位在水准上的差别。有些发展商则在外国的建筑地盘设立模拟单位，但很少香港买家可以付出时间和不怕麻烦亲往外国参观这些模拟单位。也有些本地的地产代理会带领香港的准买家往外地参观建筑地盘的模拟单位，但通常这些团队只参观位于邻近广东省的楼盘，因为这些物业较接近香港。

3.3 由此可见，准买家很倚赖售楼书对楼宇的装置和装饰的说明。然而，各售楼书对装置和装饰的说明并不划一，有些售楼书甚至没有对装置和装饰提供任何说明。

有关楼宇的装置和装饰的说明的问题

3.4 有关售楼书内的说明通常有欠明确，且甚少载明所采用的装置和装饰的确实种类。例如，会出现“符合政府标准”、“优质”、“美观”、“名贵”、“高级”及“入口”等含糊字眼。

3.5 “入口”一词可以有误导成分，尤其是对中国的物业而言，所谓入口材料可以指由香港输入中国的材料，但这概念便与香港买家一贯的理解有分别。香港人所指的入口货，是由欧洲、美国、日本等国输入的货品。

3.6 售楼书很少载明楼宇的装置及装饰的牌子和原产国家。曾有发展商鉴于原定用料突然涨价便使用品质较差的用料代替。在这些情况下，由于

售楼书和买卖合约内并无提及原定用料的牌子和原产国家，买家便不能作出投诉。

合理程度地披露资料已经足够

3.7 我们认为就境外物业而言，不宜要求披露太多资料。如规定发展商提供太详尽的楼宇装置和装饰的说明，是会产生实际的困难。首先，假如有关物业的装置和装饰所采用的牌子在香港不常用，便难以确定其品质和水准。其次，假若有委任建筑师错误地验证代用材料，也难以对其采取行动，原因是这些委任建筑师可能在美国或加拿大，所以在香港采取行动是很困难的。

3.8 因此，我们认为就楼宇装置和装饰的品质作合理程度的披露或说明已经足够。售楼书应表列楼宇的装置和装饰，并述明拟使用的用料。假如原定用料缺货，发展商可采用其他用料代替，惟代用材料必须跟原定用料属于同等的品质及水平。

3.9 当然，发展商可以披露超过最低限度的资料，而他们也经常这样做。然而售楼书对楼宇的装置和装饰的说明必须正确。

3.10 我们已于附件I草拟对楼宇的装置和装饰的说明的范本。

模拟单位

3.11 发展商有时会设置模拟或示范单位以展示楼宇装置和装饰的品质，但主要问题是模拟单位通常会在实际单位落成前拆除，因此难以确定模拟单位与实际单位之间的差别。

3.12 我们认为若发展商设置模拟单位，其装置与装饰的品质水平必须与售楼书所述和实际单位的用料相符。

我们就楼宇装置和装饰提出的建议

3.13 我们建议，假如售楼书说明会提供若干装置和装饰，必须同时说明拟采用的用料种类。此外，售楼书必须详载以下装置和装饰的资料：

大厦外表装置

外墙、窗户、门廊 / 露台。

室内装饰

主要入口的大堂、典型电梯大堂、内部墙壁及天花、地面、浴室、厨房。

室内装置

门、浴室、厨房、睡房、电话、天线插座、电力装置、煤气 / 电力供应、自来水供应及喉管。

其他

升降机、信箱、垃圾收集设施、水 / 电 / 煤气表。

3.14 我们建议，假如原定用料缺货，发展商可采用其他用料代替，惟代用材料必须跟原定用料属于同等的品质及水平。

3.15 我们建议，售楼书对楼宇的装置和装饰的说明必须正确。

3.16 我们建议，若发展商设置模拟单位，其装置与装饰的品质水平必须与售楼书所述和实际单位的用料相符。

第4章

公用设施

导言

4.1 对于住宅物业的买家来说，水、电及煤气等基本公用设施的供应是最重要的。要在没有自来水供应和经常停电的环境下享受现代化生活，是难以想象的。即使是购买境外物业作投资用途的买家也不希望其物业缺乏基本设施，因为这类物业的转售价值不高，回报潜力不大。

4.2 香港人所居住的是一个现代化都市，住宅物业内具有基本公用设施已成为理所当然的事。大多数购买境外物业的买家故会假设这些基本设施的提供是无需收取昂贵费用的，而服务也不会被中断。然而，消费者委员会却不时接到有关接驳设施要收取额外费用、接驳迟误或服务中断的投诉。

没有水电供应的物业

4.3 由于九十年代初期物业市道突趋畅旺，有许多楼盘在境外发展，即使某些省份内的细小郡县也不例外，然而这些郡县曾经是以农业经济为主导，水电的供应十分有限。其中一些郡县，可能突然有超过1,000个单位的楼盘出现，但公用设施方面却欠缺相应的投资，以应付水电量需求的增加。

4.4 曾经有些境外楼盘在交楼给买家时，是没有水电供应的。

售楼书内欠缺对设施供应的说明

4.5 大部分境外楼花的售楼书不会说明有关水、电、排水系统及煤气等设施的供应。尽管如此，许多香港买家仍会购买境外物业，因为他们认为像水电等基本公用设施的供应是理所当然的。因此，我们认为应规定所有售楼书须载明物业的基本公用设施，包括水、电和燃料的供应、污水处理及排水系统等。

接驳服务的费用

4.6 根据消费者委员会的资料，现时大多数境外物业的发展商会将接驳水电的费用计算在楼价之内。然而，曾有发展商以“接驳自来水供应费用”

或“接驳电力供应费用”的名目向买家收取费用，他们解释这是因为当地提供服务者在厘定价格的政策上不大一致，有时接驳费用还会不断增加，最后更大大超出原定预算，因此有些发展商会要求买家承担这些接驳费用。

4.7 有些买家投诉，他们并不知道须要缴付接驳水电的费用，在某些情况下，虽然有些买家知道要缴付这些费用，却惊讶地发现收费竟达数千元之多。

4.8 我们认为，发展商应于售楼时在售楼书内说明当时估计有关公用设施的接驳费用。此外更应在适当的情况下载有一般警告字眼，告知买家该等费用可能有更改。我们认为除非售楼书说明买家须承担接驳费，否则不能要求买家缴付费用；又或者即使当地法律规定买家缴费，买家也有权要求发展商退还款项。

我们就公用设施提出的建议

自来水供应、污水及排水系统

4.9 我们建议售楼书必须载明物业落成时，会否已接驳自来水供应和提供污水及排水系统。除非自来水供应、污水及排水设施是由公共系统提供，否则，售楼书须说明有关系统的种类。

电力

4.10 我们建议售楼书须载明电力来源、电压和电流强度。

(电力以外的) 燃料

4.11 我们建议，物业如有燃料供应（除电力以外），售楼书须载明其来源和用途。

接驳服务的费用

4.12 我们建议，发展商应于售楼时在售楼书内说明当时估计公用设施的接驳费用（如有该等费用），并载有一般警告字句，声明费用可能有更

改。此外，除非售楼书说明买家须承担接驳费，否则不能要求买家缴付费
用；又或者即使当地法律规定买家缴费，买家也有权要求发展商退还款项。

第5章

物业的地点及交通设施

物业的地点及交通设施的重要性

5.1 无论购买任何物业，要考虑的最重要因素包括有物业的地点（尤其是物业跟市中心的距离），以及有否主要交通设施（例如机场、公路、火车及巴士），对于境外物业的买家而言，这些资料尤为重要。由于买家在购买境外物业时甚少实地考察，他们只能倚赖售楼书和广告所载的资料。

5.2 因此，要确保物业的地点及交通设施的资料正确详尽是重要的。目前，售楼书内有关这方面的说明，质素十分参差，而内容含糊、误导甚至不正确的资料经常出现。

对物业地点的误导性说明

5.3 境外物业的宣传广告及售楼书对物业地点的陈述可能会给予买家错误的印象，例如当中可能将物业与市中心和公路的接近程度夸大了。售楼书内有时会载有位置图，但却没有提供比例尺，于是买家便遭误导，以为有关物业很接近市中心。

5.4 发展商对物业与市中心的距离描述模糊，通常是为了误导买家。曾经有一个推售广告陈述由某个在英国的楼盘前往伦敦“只消乘搭30分钟火车”，事实上，该楼盘距离伦敦约120公里，只有少数火车能在半小时内抵达伦敦，而乘搭汽车则需要两小时。

5.5 此外，也有发展商将楼盘与香港的接近程度夸大，曾有广告陈述某个位于深圳的楼盘“就近香港”；虽然深圳毗连香港边境，但该楼盘却位于深圳市郊，故并不接近香港。

对交通设施的误导性说明

5.6 推售广告和售楼书有时对交通设施的说明也有误导成分。发展商会声称某些楼盘很接近主要的交通设施和公路，但这些交通设施和公路却仍在计划和兴建当中。

5.7 例如，在1994年，有一个推售位于广州的楼盘广告声称该楼盘就近广州 / 珠海公路，但当时该公路仍在兴建中，不会于1996年前竣工。另一则有关某个广州楼盘的广告，亦载明“该楼盘位于地下铁路、轻便铁路和火车铁路沿线”，但事实上，当时广州的地下铁路仍在兴建中；再者，该广告亦未能说明楼盘与上述交通设施的距离。

5.8 在另一则有关位于珠海的楼盘广告，亦载明若从该楼盘乘坐汽车经由珠海 / 香港大桥前往香港，只消半小时；但该大桥的兴建计划实际上仍在非常初步的阶段，根本未确定会否兴建。

5.9 广告和售楼书所载的位置图，通常是用来误导买家，令他们以为已有公共交通设施，例如位置图上会显示地铁站是在楼盘附近或在马路的另一端，但由于这些位置图上一律没有比例尺，所以，即使该地铁站在位置图上只是与有关楼盘相距一时，但实际上可能十分遥远。

售楼书应提供的资料

5.10 为确保买家能获知有关物业的地点和交通设施的正确资料，我们认为售楼书应载有一幅内容准确、按比例绘画和有方向指示的地图 / 位置图，以帮助买家确定物业的确实所在地。

5.11 我们曾考虑应否规定发展商载明有关物业与某些地方的实际路程距离和交通所需时间，结果认为应由发展商决定是否提供这些资料，原因是我们明白在不同的交通情况下和每天不同的时间内，所需的交通时间也不同，因此难以注明确实所需的时间。但我们认为，假如发展商或地产代理自动提供有关物业与某地来往交通所需时间、路程距离和地理上的距离等详情，其内容必须是真实和没有误导成分。

绘图说明

5.12 售楼书有时会载有艺术家描绘楼盘周围环境的误导性绘图。我们曾见过有些绘图显示某楼盘四周树木扶疏，但实际上却是建筑物林立，所以我们认为任何有关楼盘周围环境的绘图都不应有误导成分。

停车场及泊车位

5.13 我们曾考虑应否规定售楼书述明停车场及泊车位的地点，但认为发展商可能很难说明境外楼盘的停车场和泊车位的所在，所以我们宁愿不就此方面作出建议。

我们就物业的地点、交通设施及绘图说明方面提出的建议

5.14 我们建议售楼书必须载有一幅内容准确、按比例绘画和有方向指示的地图 / 位置图。任何形式的陈述如提供有关物业与某地来往交通所需时间、路程距离和地理上的距离等资料，其内容必须是真实和没有误导成分。

5.15 我们亦建议，任何有关楼盘的地点及周围环境的绘图说明必须是真实和没有误导成分。

第6章

赠品及优惠

给予买家的赠品及优惠

家俬及其他赠品

6.1 为促销楼盘，有些境外物业的广告会答应送礼给买家和给予买家优惠，常见的赠品是家俬。在某些极端例子中，发展商答应送出家俬的总值竟然与楼价不相伯仲。

6.2 消费者委员会发觉有些境外物业的广告在承诺给予买家赠品及优惠方面有误导成分，例如在一则广州楼盘的广告和另一则中山楼盘的广告内，发展商本来答应送给买家某数量的家俬和电器用品，但实际上，不同买家却获得不同数量的赠品，原因是发展商会视乎买家所购买单位的面积和售价而赠送不同的赠品¹，因此广告所应允送出的赠品并非每个买家都能享有。

免收费用及手续费

6.3 有些广告说明买家可获豁免缴付若干费用及手续费，包括律师费、地产代理的手续费、电费按金等。所豁免的费用可达数千元之多，但广告内却不会提及只有符合某些条件才可获得豁免。例如在东莞某个楼盘，买家必须在展销期内购买物业方能获得豁免缴付地产代理的手续费。²

赠送会所会籍

6.4 有些境外物业的广告会答应赠送会所会籍给买家，但这种承诺有时有误导成分。一则有关中山楼盘的广告答应赠送价值1万元的会籍给买家，但其实只有购买平房式单位的买家才获赠会籍³，购买寓所式单位的买家却不会获赠会籍。

¹ 選擇期刊第19頁。

² 同上。

³ 選擇期刊第19頁。

有关租金或回购的保证

6.5 为吸引更多买家，尤其是那些购买境外物业作投资用途的买家，有些广告会注明可预期物业获得的租金收益，但广告上却没有提及有关数字只供参考，并没有约束力。⁴ 除非这些广告经证券及期货事务监察委员会（简称证监会）许可，否则已违反《保障投资者条例》（香港法例第335章）第4条的规定。根据该条规定，除非经证监会许可，否则任何藉广告邀请公众人士参与证券市场以外的任何财产投资，即属犯罪。

6.6 有些广告说明发展商会保证买家获得一定的租金收益，这种保证很吸引买家，但也可能令买家产生错觉。有一则关于广州楼盘的广告注明，发展商保证买家在两年内每年可获得百分之十五的租金收益，但买家必须在取得物业的空置管有权后14日内向发展商申请租出物业，方能获得上述保证。⁵ 假如物业无论基于任何理由延迟落成，有关租金收益也会延迟获得。

6.7 为增加买家的投资信心，有些广告会注明发展商保证有关物业的价值会在某段时间内上升若干个百分率，发展商甚至承诺会在该段时间后按已上升的楼价回购有关物业，但有关回购保证只在符合某些条件下生效，而广告上却不会加以说明。例如位于惠阳某楼盘的回购保证，是基于买家能在购买物业后六个月内缴付百分之九十的楼价才能享有。⁶ 同样，在广告上作出回购保证亦实际上触犯了《保障投资者条例》（香港法例第335章）第4条的规定。曾有一个本地的地产代理在推售位于珠海的楼盘时，因在广告上作回购保证而被判罚款10万元，该广告声明若楼价升幅不足百分之八十，发展商会以原定楼价的百分之一百八十向买家回购有关单位。

其他赠品及优惠

6.8 售楼广告亦可能注明给予买家其他形式的赠品及优惠，包括送车牌、现金代用券、机票、泊车位，甚至赠送另一个单位。但广告上却不会说明，要获得这些赠品须符合某些条件，例如参加幸运抽奖。曾有一则关于中山楼盘的广告注明，若参加幸运抽奖可免费获赠一个单位，但却没有说明一

⁴ 同上。

⁵ 選擇期刊第20頁。

⁶ 同上。

项重要条件，即该抽奖会待整个楼盘的单位售罄才进行。⁷换句话说，若尚有任何单位未售出，该幸运抽奖便会无限期延迟举行。

藉置业取得国籍

6.9 对于某些买家来说，购买境外物业最吸引的优惠是可藉置业取得外国护照，这种承诺的最大问题，是藉置业取得国籍的方案可能在售楼广告推出时有效，但其后却因环境转变而不能实行。例如，在推出广告期间，也许买家的确可藉投资海外物业获得外国护照，但在广告刊登完毕后，有关国家的法律已有所改变，以致不能再藉置业取得该国护照。

6.10 根据以往经验，即使广告说明可藉置业取得外国护照，但结果未必能实现。例如，设于香港的纽西兰专员公署曾批准一项在纽西兰投资物业便可取得纽西兰护照的方案，但纽西兰政府其后却取消该投资方案。

只要正确说明有关赠品及优惠的资料便可

6.11 鉴于发展商所提供的赠品及优惠形式林林总总，我们认为要规定发展商至少要透露什么内容是不可行的。我们认为只要任何有关赠品和优惠的资料是既准确又不含误导成分，便已足够。

6.12 由于在售楼书内很难胪列所有藉置业取得国籍的方案，我们认为最好是规定售楼书载有一般的警告文字，劝谕买家就那些国籍方案的有效性谘询有关领事馆。

我们就赠品及优惠提出的建议

6.13 我们建议，广告或售楼书如提及有关赠品和优惠的资料（包括藉置业取得国籍的方案）必须是准确而不含误导成分。

6.14 我们建议，假如广告或售楼书说明买家可藉置业取得外国国籍或居留权，便须同时载有一般警告文字，劝谕准买家就那些国籍方案的有效

⁷ 選擇期刊第20頁。

性谘询有关领事馆，并指出有关国家是会按个别人士的背景作出考虑是否准予入籍或给予居留权。

第7章

财务安排

按揭服务之提供

7.1 一般来说，买家对由银行提供按揭服务的境外楼盘会较有信心，他们往往相信，银行只会为财务稳当的物业发展提供按揭服务。实际上，一些评论员曾建议香港买家只应选择由银行提供按揭服务的境外楼盘，以免承担风险。

7.2 为加强买家对楼盘的信心，一些广告及售楼书注明按揭服务是由香港或海外的银行提供。不过，这些广告及售楼书大多没有提供按揭的详情，诸如银行名称、按揭上限、利率、最长贷款期的资料。此外，提供按揭服务之声明并无任何书面证据支持，例如没有银行书面承诺为楼盘提供按揭服务的副本。

买家存有的错误想法

7.3 很多买家普遍存有一个错误想法，以为他们一定能获得如广告所述的最高按揭贷款。为纠正此错误的想法，我们认为须告知准买家，能否批出按揭贷款或其他方式的贷款，是取决于个别人士的信贷及有关的其他背景资料。此外，我们认为须告知买家，他们应向有关方面了解按揭服务的详情。

7.4 我们亦认为如广告或售楼书注明会提供按揭服务，则必须注明提供上述服务的银行或机构。

将安排按揭服务的费用转嫁给买家

7.5 一些银行只有在发展商提供回购保证下，才愿意批出贷款予最终使用者（买家）。由于银行须为最终使用者拨出一笔款项，银行会向发展商就安排贷款一事征收费用，当然，最终使用者亦须缴付按揭的手续费。问题是买家有时还须支付发展商就安排最终使用者贷款所需的费用，而在某些情况，这些额外的费用可以是颇高的。发展商须向银行支付百分之一至二的费

用，以便安排按揭服务。很少买家会在到律师楼签署正式合约前知道要缴付这些高昂的额外费用。

7.6 我们认为售楼书须注明要收取这些额外的费用。依我们的意见，除非售楼书已注明这些费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

我们就财务安排提出的建议

7.7 我们建议，如广告或售楼书注明会提供按揭服务，则必须附有一般的警告，告知准买家须向银行或其他财务机构了解按揭服务的详情，并告知准买家有关能否批出按揭贷款或其他方式的贷款，是取决于个别人士的信贷及有关的其他背景资料。

7.8 我们建议，如发展商为准买家安排按揭服务而有意将安排有关服务所需的费用转嫁给买家，则售楼书须注明这些费用的总额。除非售楼书已注明这些费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

7.9 我们建议，如广告或售楼书注明会提供按揭服务，则必须注明提供上述服务的银行或机构。

第8章

楼价

楼价的误导指示

8.1 为了吸引买家，很多境外物业的推售广告会给人楼价低廉的虚假印象。例如，曾有推售广告用上“每平方呎100元”、“由港币60,000元起”等语句，但实际上，只有一个或两个单位是以推售广告所述的“低廉”价格出售。此外，推售广告所述的价格可能是指以现金支付楼款的折扣价格，而在一些个案中，推售广告所述的楼价与价目表的并不符合。¹

8.2 消委会发现，深圳有一个楼盘的推售广告中所示的楼价，实际上只适用于在中国居住的买家。² 出售中国物业时，非中国居民所付的楼价会较中国居民的为高，因为前者须向有关当局缴付溢价。

必须提供楼价的全部资料

8.3 要作出有资料根据的买楼抉择，买家须确定拟购物业的价格。然而，有证据显示并非提供予准买家的一切资料均属可靠，我们认为买家应获告知所有出售单位的价格。虽然推售广告有时会就楼盘的价格予人误导的印象，但要求在广告内载列所有单位的价格，我们并不认为是可行的，因为推售广告大多是篇幅小又或播放的时间短。依我们的意见，在价目表上提供所有单位的价格，便已足够。

8.4 我们认为售楼书上所示的楼价，应是买家实际支付的价格。因此，我们认为如按买家的特殊情况而须更改楼价又或征收一些溢价，则售楼书或价目表须注明该差额或溢价。

冷静期

8.5 有些买家是由于推售广告或价目表所载列的楼价低廉（与本地物业比较），而在一时冲动下购买境外物业。在承诺进行物业交易前，他们可

¹ 選擇期刊第13頁。

² 同上。

能未有彻底考虑有关的因素，诸如财务安排及物业的地点。我们认为在签订临时合约后的一段合理期间内，应让买家再度考虑该项交易。在一些设有冷静期的国家（如澳洲），如买家在冷静期届满时取消交易，则卖方通常有权没收一笔相等于买家所付按金的一个小百分比的款额，而负责有关交易的地产代理，亦可向买家收取佣金。依我们的意见，容许没收部分的楼款按金是可取的做法，因为这避免有人可能滥用冷静期。

8.6 我们认为在签订临时合约（包括订购协议、临时买卖合同等）后容许有3日冷静期，是可取的做法。倘买家在签订临时合约后不购买该物业，他们可能须支付由有关当局指定的行政费，而持牌地产代理有权收取上述行政费。

我们就楼价提出的建议

8.7 我们建议价目表须注明所有出售单位的价格。此外，如按买家的特别情况（而非有关物业的质素）而须更改楼价又或征收一些溢价，则售楼书或价目表须注明该差额或溢价。

第9章

出售物业予外国人的限制

出售物业予非当地居民或外国人的限制

9.1 由于香港法律或其他方面并无限制把香港物业售予外国人或非香港居民，购买境外物业的本港买家可能会不知道，有些国家对非当地居民或外国人拥有土地业权施以限制。很少广告及售楼书会提供有关限制的详情。

9.2 一些国家就出售物业予外国人或居住于境外的国民有各种限制，广泛地说，受限制的包括业权、地契年期及按揭安排等。除这些限制外，外国买家通常会受到外匯管制，以及须缴付就买卖物业所征收的特别税款。

业权的限制

9.3 我们遇见过下述限制业权的例子，不过，这些限制可有所改变。

中国

9.4 在中国，有部分楼盘是只售予中国居民的。如非当地居民购买这些楼盘的单位，则须在缴付列出的楼价之外再付溢价。

新加坡

9.5 新加坡有限制外国人可购买的住宅单位的种类。

马来西亚

9.6 外国人在购买马来西亚物业前，必须先取得外国投资委员会 (Foreign Investment Committee) 的批准。如该物业的价值超过某一指定价值，则有关批准会是附带条件的，一般的条件是：如该物业是买来自用，则外国买家在指定期间内（3至5年）不得将该物业转让给其他人，而该期限的长短取决于所购买的物业之种类。

澳洲

9.7 在澳洲，发展商在出售物业予非澳洲公民前，必须先取得政府外资审核局(Foreign Investment Review Board)的批准。

台湾

9.8 非台湾人不得购买当地的物业，除非他们属于下述两类人的其中一类。第一类是持有侨务委员会(Overseas Chinese Commission)发出及签署核证的华侨身分证的人，该身分证的申请人必须已在香港或澳门居住至少5年。第二类是与台湾在购买物业方面有互惠协议的国家的公民，例如英国公民。

有关限制业权的说明所存有的问题

9.9 售楼书很少就出售境外物业予外国人或非当地居民的限制提供详情。如有上述的限制，售楼书通常只会注明该物业可供售予“外国人”、“非当地公民”，或“该国境外的人”，但售楼书仍旧是没有指出有关的买卖须得到某些形式的政府批准。

9.10 本地物业的买家在承诺购买本地物业前，可先征询香港律师就法律限制的意见。境外物业的买家的情况却并非如此，他们一般很难坚持在签订协议前，先征询境外律师或会计师的意见。

9.11 因此，境外物业的买家很可能只依靠发展商或地产代理，就出售物业的法律限制提供资料。我们认为要售楼书注明外国买家就购买物业所受的一切法律限制，并非过于麻烦或不公平。

地契年期及按揭安排的限制

9.12 有时候，外国买家或身为国民但居住于国家境外的买家，会就可拥有就物业的地契年期的长短受到限制；又或外国买家会就按揭服务之提供受到限制。由于境外物业的买家难以自己找出有关的限制，我们认为售楼书须载列限制地契年期及按揭服务的资料。

我们就出售物业予外国人的限制提出的建议

9.13 我们建议售楼书须载列下述的资料：

- (i) 外国买家或身为国民但居住于国家境外的买家，就购买物业的资格的一切法律限制、该（等）物业在有关国家的法律地位及分类（如住宅、耕地等），以及外国人就地契年期所受的任何限制；
- (ii) 提供予外国买家或身为国民但居住于国家境外的买家的按揭安排所受的限制；及
- (iii) 物业的地契年期（例如，物业是否属永久自由处置的业权或其他形式）。

第10章

杂项资料

交易费

10.1 交易费指进行物业交易所须支付的法律费用及其他有关的费用，其中包括法律文件的费用（拟备文件、把文件正式写成、签立及登记）、图则费用、宣誓费用、印花税、登记费用、任何额外税项及杂项收费等。不同国家所征收的交易费种类及款额各有不同，而甚至同一国家内不同地区所征收的亦可能有差别。

10.2 与物业的价值比较，交易费可能是一笔颇大的款项，不过，推售广告及售楼书很少有注明由谁缴付交易费以及有关的款额。由于交易费通常是由买家承担，我们认为买家应获告知有关费用的款额，以及他们有责任缴付该等费用。依我们的意见，除非售楼书已注明该等交易费须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

10.3 我们认为买家亦须获告知地产代理收取佣金的详情。地产代理的佣金属物业交易费用的一部分，经常是由买家负责支付。我们认为让买家有权获知他们所需缴付的佣金的资料，才算公平。

我们就交易费提出的建议

10.4 我们建议售楼书须注明由谁缴付法律费用、印花税及其他交易费用。除非售楼书已注明物业交易的法律费用、印花税及其他费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。地产代理须向准买家提供有关计算物业交易的法律费用、印花税及其他费用的准则的资料，而售楼书须注明此事。

10.5 我们建议地产代理须就买家须付予他们的佣金提供详细资料。

取得单位管有权时要缴交的附加费用

10.6 买家收楼时通常须支付各项费用，包括水费、电费、煤气费及各项按金。售楼书很少注明这些附加费用，但既然买家须缴付这些费用，我们认为售楼书须注明买家就缴付有关费用的法律责任，而只要发展商知道该等费用的款额，便须逐项表列。我们亦认为，除非售楼书已注明该等附加费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

我们就附加费用提出的建议

10.7 我们建议，售楼书须逐项表列买家取得物业管有权时须缴交的附加费用。如果不知道有关费用的确实数额，售楼书须注明有关的数额仍未知，以及买家有缴付该等费用的责任。除非售楼书已注明该等附加费用由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

缴付税项的法律责任

10.8 境外物业的买家可能须缴付在售楼书中少有载明（甚至从未载明）的各项税款，例如，葡萄牙物业的外国买家须缴付百分之十的地税。我们认为售楼书须注明买家就买楼须缴付税项的法律责任，以及该等税项的类别。

我们就缴付税项的法律责任提出的建议

10.9 我们建议，售楼书须注明买家就买楼须缴付税项的法律责任，以及该等税项的类别。

所征税项

10.10 有些国家会向当地物业的外国买家征收特别税项，例如，购买中国物业的外国人须缴付楼款百分之六的契税，如买家是香港、澳门或台湾居民，则只须缴付楼款百分之三的契税。

10.11 在一些国家，有关的法律或规例会规定买家就物业交易须缴付税项，例如，根据中国的法例及规例，交易手续费及印花税须由卖方及买家平均承担，而契税则由买家独自承担。

10.12 由于香港并无征收资本增益税的制度，很少买家在购买境外物业时，会知道该国可能须征收这项税款。在一些国家，例如中国和英国，转售物业后的应课税收益会被征收资本增益税。但售楼书绝少有提醒买家须支付资本增益税，而有些国家所征收的资本增益税可以很高。由于买家购买境外物业有时是想赚取利润，如果知道在将来出售物业时须就售楼收益支付一笔大额税款，他们未必会决心买楼。

10.13 由于向外国买家所征收的税项既数目繁多且种类各有不同，没有可能在售楼书中逐一系列明，因此，我们认为如售楼书作出一般的警告，注明买卖物业可能须缴付税项，便已经足够。

外匯管制

10.14 外国买家可能将购买境外物业作为一种投资，并计划在售出物业后，把收益滙回他们的祖国或其他地方。然而，某些国家（如中国和西班牙）有实施外匯管制，外国买家在滙出滙款前必须先取得当地政府的批准。

10.15 我们知道并无可能在售楼书内提供外匯管制的全部详情，因此，我们认为如售楼书作出一般的警告，注明可能有外匯管制，便已经足够。

我们就所征税项及外匯管制提出的建议

10.16 我们建议售楼书须载有警告字句，注明买卖物业可能会受到外匯管制及须缴付税款。

印刷售楼书的日期

10.17 由于售楼书由拟备至出版可能相隔了一段时间，我们认为所有售楼书均应注明其印刷日期，以便买家可确定书内的资料是否过时。

我们就印刷售楼书的日期提出的建议

10.18 我们建议售楼书须清楚注明其印刷日期。

实用面积

10.19 我们认为须强制售楼书列明物业的实用面积，原因是实用面积为买家可单独享用的实际楼面面积。不过，境外各国就实用面积一词可能并无划一的定义。

10.20 处理各定义之间可能出现的分歧有两个方法；第一个方法是强制采纳在香港使用的定义。在香港，实用面积的定义是¹：—

- (1) 就四周有围墙的单位而言，指该单位楼面面积（包括任何露台及门廊的楼面面积），由该单位的围墙外侧开始量度（但假如该围墙是分隔两个毗邻单位，便应由围墙厚度的中点开始量度），并包括该单位的内部间隔和柱位，但该单位的围墙以外的公用部分除外；惟假如任何围墙与公用地方毗邻，将包括与公用地方毗邻的围墙的整个厚度；
- (2) 就阁楼而言，指该阁楼的楼面面积，由该阁楼的围墙内侧开始量度；
- (3) 就并非着地窗台而言，指该窗台的面积，一边由该窗台的围墙或玻璃外侧开始量度，另一边由窗台与着地墙壁的接连点开始量度，但该墙壁的厚度不计算在内；
- (4) 就泊车位而言，指该车位的面积，由车位分界线或围墙的内侧开始量度（采用何种方法视乎情况而定）；

¹ 這是同意方案內所有香港住宅樓花計算實用面積時所採用的標準定義。我們曾建議將此定義伸延至在香港的所有住宅樓花（見1995年4月香港法律改革委員會發表的“售樓說明研究報告書”（論題三十二）第1.22及1.25段）。

- (5) 就庭园、台地、花园、平台或天台而言，指该庭园、台地、花园、平台或天台的面积，由其界线的内侧开始量度；如界线是以围墙组成，则由围墙的内侧开始量度。

10.21 第二个方法，是规定发展商须采用在有关的国家所普遍使用的实用面积的定义。

10.22 第一个方法的好处，是本地买家可以肯定及熟悉所用的定义，但该定义可能并不适用于外国的特别情况，发展商或须重新计算有关的实用面积，以符合香港的定义。第二个方法涵盖所有国家的情况，但外国的定义对香港买家毫无用处或用处不大，无论如何，我们不能肯定该外国的定义会令人满意。

10.23 我们认为，最重要的是所采用的定义可提供准确的计算面积的方法，以及香港的买家能明白该定义的意思。鉴于境外发展商所拥有的资源，即使要他们重新计算物业的实用面积以符合香港的定义，我们并不认为是一项沉重的负担。我们认为所有售楼书及推售广告均应采用香港的定义。

我们就实用面积提出的建议

10.24 我们建议，境外住宅楼花的所有售楼书及推售广告，均须采用香港的实用面积之定义（即本章引述的定义），而售楼书必须披露实用面积的资料。

政府当局所收取的费用

10.25 发展商须向政府当局缴付的费用，有时须由买家承担。这些费用通常是公用设施的费用，例如电费等。在这些个案，由于发展商耗用了额外的电力，当局会在楼盘建成时向发展商收取额外的费用，而发展商会将这些额外的收费转嫁给买家。我们亦遇见过另一个案，由于物业的实际面积比售楼书所示的为大，买家须支付额外的费用。

10.26 这些额外费用完全没有在售楼书中披露。我们认为发展商不得将这些额外费用转嫁给买家，除非售楼书已注明这些额外费用须由买家承担。

至于售楼书并无注明须由买家支付的额外费用，我们认为如境外楼盘所在地的一般法例规定买家须支付的话，则买家有权要求发展商发还款项。

我们就政府当局所收取的费用提出的建议

10.27 我们建议，除非售楼书已注明发展商须支付的任何额外费用或收费得由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关费用或收费，则他们有权要求发展商发还款项。

物业的地契年期

10.28 物业的地契年期指买家拥有土地的权益的期间，一般来说有两种主要的地契年期，即永久地契年期（永久自由处置的业权）及有限地契年期（按租约而持有业权），前者并无限期，但后者只维持一段有限的期间。境外物业的买家很关注物业的地契年期，原因是永久地契年期的物业，通常比有限地契年期的物业较有价值。此外，在有限地契年期届满时，有关当局通常须征收地价。因此，我们认为售楼书须注明买家就有关物业所拥有权益的性质及年期。

我们就物业的地契年期提出的建议

10.29 我们建议售楼书须注明买家就有关物业所拥有权益的性质及年期。

进出物业及通行权

10.30 我们认为售楼书应向买家就进出物业或通行权的任何限制提供详细资料。如无恰当方法可进出物业，又或进出时须受到限制，则物业的价值肯定会降低。依我们的意见，买家于决定买楼前应有权知道这些限制。

我们就进出物业及通行权提出的建议

10.31 我们建议，如就有关的物业或该物业所在的地盘之进出或通行权有所限制，售楼书须就进出物业、通行权及有关的限制提供详细资料。

第11章

落实建议的方法

落实方法

11.1 我们曾于前数章就如何保障境外住宅楼花的买家作出多项建议，接着的问题是如何落实这些建议。基本上有以下3个落实方法：

- (1) 自我监管；
- (2) 藉行政措施管理；及
- (3) 立例管制

自我监管

11.2 这种方法要求发展商及地产代理自发性地遵守规定，并很可能透过颁布一套“专业守则”来实施。其优点是富弹性和可以尽快落实，然而由于多数境外物业的发展商为外国公司，故难以对那些故意违反规定者加以约束。另一方面，鉴于专业守则不具法律效力，所以也不能成为有效的监管工具。

藉行政措施管理

11.3 政府可以将我们的建议纳入电视业务守则之广告标准及电台业务守则之广告标准（下称为“两项业务守则”），以便执行。然而，这两项业务守则只适用于在电视和电台播放的境外物业广告，但不能监管在报章和售楼书等其他媒介刊载的售楼说明。此外，这两项业务守则的主要缺点是它们将核实境外物业资料的真实性的责任放在不受香港法律管制的外国律师身上。

立例管制

11.4 我们认为立例管制是落实建议的最有效方法。我们主张制定新法例以执行我们在前数章所提出的建议。

刑罚

11.5 我们认为建议中的法例应订有监禁及罚款这些一般的法定制裁方法。此外，当局更应有法定权力可撤销或暂时吊销或限制地产代理的牌照。

(a) 蓄意或罔顾后果

11.6 我们认为除非发展商蓄意或罔顾后果地违反建议中的法例，否则不应受刑事制裁。这可避免发展商或地产代理因非蓄意或在诚实情况下犯错而受惩罚。

(b) 以罚款作为一般的制裁方法

11.7 我们认为一般情况下的制裁形式应该是罚款。在我们建议中的法例，每项违例的最高罚款额必须非常高，使可以产生足够的阻吓作用。

(c) 若罚款不足以阻吓发展商便应判处监禁

11.8 小组委员会成员对于在建议的法例中以监禁为刑罚也意见纷纭。反对判处监禁的成员认为这处分对地产代理不公平，因为他们确实必须倚赖二手资料。但大部分成员则认为由于地产代理是买家的主要资料来源，因此他们应该确保售楼资料在合理程度上正确，并在有疑问时寻求适当的意见。况且，除非他们是蓄意或罔顾后果地违反法例，否则不会被判处入狱，所以，根据二手资料诚实地处事的地产代理是不会被判入狱的。此外，只要他们能证明他们有合理理由倚赖他人所提供的资料，便可利用下文提及的“已尽其应尽的努力”作为辩护理由。另一个反对订立监禁罚则的理据，是因为难以对境外发展商执行这刑罚。但即使当局难以对境外发展商执行这刑罚，我们也不能忽略对境外楼盘的本地发展商执行这刑罚的可能性。

11.9 在某些情况下，单靠罚款是不足以产生足够的阻吓作用，因此有需要判处监禁。例如有些不择手段的发展商或地产代理为贪图暴利，便会提供虚假或有误导性的售楼资料，所以一笔有限的罚款未必能产生足够的阻吓作用。因此，我们大多数成员认为，若考虑过某个个案的各种情况后认为罚

款并不足以产生阻吓作用，便应以判处监禁作为惩罚。此外，大多数成员认为虽然法庭在很少情况下会判处入狱，但这刑罚存在却可以产生阻吓作用。

(d) 暂时吊销、撤销及限制发展商的牌照

11.10 我们认为应将权力赋予一个适合的执法机关，针对违反建议中的法例的地产代理，把其牌照暂时吊销、撤销及加以限制。我们觉得无论法庭对地产代理施加任何其他刑罚，也应有权附加这项制裁方法。

(e) 提出“已尽其应尽的努力”作为抗辩理由

11.11 然而，若有关执法机关根据建议中的法例向某人起诉或进行调查，我们认为只要该被告能证明他已采取所有合理步骤和已尽他应尽的努力来避免违法，便应该可以提出“已尽其应尽的努力”作为辩护理由。此外，被告如能证明其违例原因是信赖他人提供的资料，而他信赖这些资料又是合理的，亦可引用“已尽其应尽的努力”作为辩护理由。

民事补救办法

(a) 赔偿

11.12 我们认为建议中的法例应提供民事补救办法，以便那些在楼宇落成前购买物业的买家和二手买家，能就发展商和地产代理违反建议中的法例而蒙受损失的情况索取赔偿。我们亦认为如违反建议中的法例，便属法定侵权行为。

11.13 我们认为发展商及地产代理均有责任对蒙受损失的买家作出赔偿。尽管发展商可从买家的按金支付有关赔偿，我们认为地产代理要作出的赔偿应可从发展商所提供的银行保证书中支付（此保证书乃我们先前观察意见）。根据《1995年地产代理条例草案》所订，政府将立法规定地产代理必须与买家签署一份地产代理协议，因此双方将会有密切的合约关系，我们认为买家没有理由不能享有根据合约法及侵权法所惯常提供的补救办法，向地产代理要求赔偿。

11.14 为免有大量买家向发展商或地产代理索取赔偿，我们认为只有那些在交易完成日期前购买物业的买家和二手买家才能够以违反建议中的法例为理由而获得赔偿作为补救。至于准买家方面，即使他们能证明曾蒙受损失，也不会获得赔偿。

(b) 建议中的改革与现时买卖合同提供的补救办法两者之间的关系

11.15 我们澄清我们不希望我们的任何建议，包括建议中的法例所提供的新补救办法，干扰或削减现时买卖合同提供的补救办法。我们只想就违反建议中的法例的情况为买家提供额外的补救办法。

11.16 我们建议新法例应有条文清晰订明(1)该法例不会减损买卖合同赋予买家的权利；和(2)买卖合同的任何条文不会减损新法例提供的法定补救办法。

执法机关

11.17 我们打算留待政府决定，究竟应由地产代理监管局、现存的某个法定机关抑或新设立的机关负责执行建议中的法例。

我们就落实方法提出的建议

11.18 我们建议透过制定法例来落实我们的建议。

11.19 我们建议除非有人蓄意或罔顾后果地违反建议中的法例，否则不应施以刑事制裁或其他制裁。

11.20 我们建议，建议中的法例应订有监禁及罚款这些一般的法定制裁方法。

11.21 我们建议一般情况下的制裁形式应该是罚款。在我们建议中的法例，每项违例的最高罚款额必须非常高，使可以产生足够的阻吓作用。

11.22 我们建议若考虑过某个个案的各种情况后认为罚款并不足以产生阻吓作用，才应以判处监禁作为惩罚。

11.23 我们建议应将法定权力赋予一个适合的执法机关，针对地产代理曾作出作为或不作为以致违反建议中的法例，把其牌照暂时吊销、撤销及加以限制。无论法庭对地产代理施加任何其他刑罚，也应有权附加这项制裁方法。

11.24 我们建议若有关执法机关根据建议中的法例向某人起诉或进行调查，只要被告能证明他已采取所有合理步骤和已尽他应尽的努力来避免违法，或能证明其违例原因是信赖他人提供的资料，而他信赖这些资料又是合理的，便可引用“已尽其应尽的努力”作为辩护理由。

11.25 我们建议提供民事补救办法，以便那些在交易完成日期前购买物业的买家和二手买家，能就发展商和地产代理违反建议中的法例而蒙受损失的情况索取赔偿。违反建议中的法例的行为，应属法定侵权行为。另外，只有那些在交易完成日期前购买物业的买家和二手买家才能够以违反建议中的法例为理由而获得赔偿作为补救，至于准买家方面，即使他们能证明曾蒙受损失，也不会获得赔偿。

11.26 我们建议新法例应有条文清晰订明(1)该法例不会减损买卖合同赋予买家的权利；和(2)买卖合同的任何条文不会减损新法例提供的法定补救办法。

第12章

建议摘要

12.1 我们会在这最后一章内总结所有建议。必须强调的是，这些建议只拟应用于境外的未建成住宅物业（境外住宅楼花）。

建议摘要

12.2 现将我们的建议总结如下：

通则

12.3 任何在香港推售境外住宅楼花的持牌地产代理，必须在售楼书及价目表中，为准买家提供一些基本售楼资料。（第1.9段）

12.4 任何境外住宅楼花的卖方，均须雇用在香港领有牌照的地产代理。然而，这规定不适用于出售单一住宅的情况。（第1.18段）

12.5 香港的传媒（包括电视台、电台及印刷媒体）不得发行出售境外住宅楼花的广告，除非该广告有提述在香港领有牌照的地产代理及其牌照号码。不过，此段所述的规定，不适用于出售单一住宅的广告，以及并非在香港出售的境外物业的广告。（第1.19段）

12.6 “出售”(Sale)须包括转让卖方权益的一切交易，以及《印花税（修订）条例》（1992年第8号条例）就该词语所界定的涵义。（第1.20段）

12.7 对于广告以及所有售楼书（不属广告组成部分）所载的一切虚假或误导的资料，须由广告中所提述的地产代理负上责任。（第1.21段）

12.8 任何广告或售楼书所用的词语如有不明确的地方，须以对买家有利的方式诠释。（第1.22段）

12.9 任何广告或售楼书内若有虚假或误导的资料，便属违反建议中的法例（第11章有提述）。（第1.23段）

12.10 须向准买家提供最新的售楼书。而提供售楼书须是领有牌照的地产代理的责任。倘发展商不编制售楼书，则领有牌照的地产代理有责任去拟备。（第1.28段）

12.11 售楼书须有中文版本。如售楼书的中文版本与任何其他版本在意义上有分歧，买家可选择对其适用的版本或其中的部分。（第1.29段）

12.12 在物业首次宣传发售时，便须提供售楼书。此外，只有在售楼书备妥可供准买家索阅时，才可邀请他们购买物业。（第1.30段）

物业完成日期及可供入伙日期

12.13 政府应进行研究，鉴辨合适的财务措施（包括按金及分期缴款的保管、信托户口、保险、由发展商提供银行保证书），以便在楼盘延期建成或发展计划失败时，可保障买家所付的所有按金及分期缴付的款项。（第2.13段）

12.14 售楼书须注明物业可供入伙的日期。“可供入伙”一词的定义是：

- (i) 在第3.13段的列表中指明并且适用于有关物业的所有楼宇装置和装饰已经装设（除非售楼书注明不包括在内）；及
- (ii) 可以合理的方式进出物业；及
- (iii) 售楼书注明会提供的公用设施已经接驳；及
- (iv) 已获得所有当地的有关方面准许入伙。（第2.17段）

12.15 售楼书须注明楼盘可以推延建成的理由。（第2.18段）

12.16 售楼书须注明在楼盘延期建成或发展计划失败时，是否有任何机制可保障买家所付的所有按金及分期缴付的款项。 (第2.19段)

楼宇装置和装饰

12.17 假如售楼书说明会提供若干装置和装饰，必须同时说明拟采用的用料种类。此外，售楼书必须详载以下装置和装饰的资料：

大厦外表装置

外墙、窗户、门廊 / 露台。

室内装饰

主要入口的大堂、典型电梯大堂、内部墙壁及天花、地面、浴室、厨房。

室内装置

门、浴室、厨房、睡房、电话、天线插座、电力装置、煤气 / 电力供应、自来水供应及喉管。

其他

升降机、信箱、垃圾收集设施、水 / 电 / 煤气表。 (第3.13段)

12.18 假如原定用料缺货，发展商可采用其他用料代替，惟代用材料必须跟原定用料属于同等的品质及水平。 (第3.14段)

12.19 售楼书对楼宇的装置和装饰的说明必须正确。 (第3.15段)

12.20 若发展商设置模拟单位，其装置与装饰的品质水平必须与售楼书所述和实际单位的用料相符。 (第3.16段)

公用设施

12.21 售楼书必须载明物业落成时，会否已接驳自来水供应和提供污水及排水系统。除非自来水供应、污水及排水设施是由公共系统提供，否则，售楼书须说明有关系统的种类。 (第4.9段)

- 12.22 售楼书须载明电力来源、电压和电流强度。 (第4.10段)
- 12.23 物业如有燃料供应(除电力以外),售楼书须载明其来源和用途。
(第4.11段)

12.24 发展商应于售楼时在售楼书内说明当时估计公用设施的接驳费用(如有该等费用),并载有一般警告字句,声明费用可能有更改。此外,除非售楼书说明买家须承担接驳费,否则不能要求买家缴付费用;又或者即使当地法律规定买家缴费,买家也有权要求发展商退还款项。
(第4.12段)

物业的地点及交通设施

12.25 售楼书必须载有一幅内容准确、按比例绘画和有方向指示的地图/位置图。任何形式的陈述如提供有关物业与某地来往交通所需时间、路程距离和地理上的距离等资料,其内容必须是真实和没有误导成分。
(第5.14段)

12.26 任何有关楼盘的地点及周围环境的绘图说明必须是真实和没有误导成分。 (第5.15段)

赠品及优惠

12.27 广告或售楼书如提及有关赠品和优惠的资料(包括藉置业取得国籍的方案)必须是准确而不含误导成分。 (第6.13段)

12.28 假如广告或售楼书说明买家可藉置业取得外国国籍或居留权,便须同时载有一般警告文字,劝谕准买家就那些国籍方案的有效性谘询有关领事馆,并指出有关国家是会按个别人士的背景作出考虑是否准予入籍或给予居留权。 (第6.14段)

财务安排

12.29 如广告或售楼书注明会提供按揭服务,则必须附有一般的警告,告知准买家须向银行或其他财务机构了解按揭服务的详情,并告知准买家有

关能否批出按揭贷款或其他方式的贷款，是取决于个别人士的信贷及有关的其他背景资料。 (第7.7段)

12.30 如发展商为准买家安排按揭服务而有意将安排有关服务所需的费用转嫁给买家，则售楼书须注明这些费用的总额。除非售楼书已注明这些费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。

(第7.8段)

12.31 如广告或售楼书注明会提供按揭服务，则必须注明提供上述服务的银行或机构。 (第7.9段)

楼价

12.32 我们认为在签订临时合约（包括订购协议、临时买卖合同等）后容许有3日冷静期，是可取的做法。倘买家在签订临时合约后不购买该物业，他们可能须支付由有关当局指定的行政费，而持牌地产代理有权收取上述行政费。 (第8.6段)

12.33 价目表须注明所有出售单位的价格。此外，如按买家的特别情况（而非有关物业的质素）而须更改楼价又或征收一些溢价，则售楼书或价目表须注明该差额或溢价。 (第8.7段)

出售物业予外国人的限制

12.34 售楼书须载列下述的资料：

- (i) 外国买家或身为国民但居住于国家境外的买家，就购买物业的资格的一切法律限制、该（等）物业在有关国家的法律地位及分类（如住宅、耕地等），以及外国人就地契年期所受的任何限制；
- (ii) 提供予外国买家或身为国民但居住于国家境外的买家的按揭安排所受的限制；及

- (iii) 物业的地契年期（例如，物业是否属永久自由处置的业权或其他形式）。（第9.13段）

杂项资料

12.33 售楼书须注明由谁缴付法律费用、印花税及其他交易费用。除非售楼书已注明物业交易的法律费用、印花税及其他费用须由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。地产代理须向准买家提供有关计算物业交易的法律费用、印花税及其他费用的准则的资料，而售楼书须注明此事。（第10.4段）

12.34 地产代理须就买家须付予他们的佣金提供详细资料。（第10.5段）

12.35 售楼书须逐项表列买家取得物业管有权时须缴交的附加费用。如果不知道有关费用的确实数额，售楼书须注明有关的数额仍未知，以及买家有缴付该等费用的责任。除非售楼书已注明该等附加费用由买家承担，否则买家无须支付，又或如买家根据境外楼盘所在地的一般法例须支付有关的费用，则他们有权要求发展商发还款项。（第10.7段）

12.36 售楼书须载有警告字句，注明买卖物业可能会受到外匯管制及须缴付税款。（第10.16段）

落实建议的方法

12.37 应透过制定法例来落实我们的建议。（第11.18段）

12.38 除非有人蓄意或罔顾后果地违反建议中的法例，否则不应施以刑事制裁或其他制裁。（第11.19段）

12.39 建议中的法例应订有监禁及罚款这些一般的法定制裁方法。（第11.20段）

12.40 一般情况下的制裁形式应该是罚款。在我们建议中的法例，每项违例的最高罚款额必须非常高，使可以产生足够的阻吓作用。

(第11.21段)

12.41 若考虑过某个个案的各种情况后认为罚款并不足以产生阻吓作用，才应以判处监禁作为惩罚。(第11.22段)

12.42 应将法定权力赋予一个适合的执法机关，针对地产代理曾作出作为或不作为以致违反建议中的法例，把其牌照暂时吊销、撤销及加以限制。无论法庭对地产代理施加任何其他刑罚，也应有权附加这项制裁方法。

(第11.23段)

12.43 若有关执法机关根据建议中的法例向某人起诉或进行调查，只要被告能证明他已采取所有合理步骤和已尽他应尽的努力来避免违法，或能证明其违例原因是信赖他人提供的资料，而他信赖这些资料又是合理的，便可引用“已尽其应尽的努力”作为辩护理由。(第11.24段)

12.44 应提供民事补救办法，以便那些在交易完成日期前购买物业的买家和二手买家，能就发展商和地产代理违反建议中的法例而蒙受损失的情况索取赔偿。违反建议中的法例的行为，应属法定侵权行为。另外，只有那些在交易完成日期前购买物业的买家和二手买家才能够以违反建议中的法例为理由而获得赔偿作为补救，至于准买家方面，即使他们能证明曾蒙受损失，也不会获得赔偿。(第11.25段)

12.45 新法例应有条文清晰订明(1)该法例不会减损买卖合同赋予买家的权利；和(2)买卖合同的任何条文不会减损新法例提供的法定补救办法。

(第11.26段)

附件I

境外物业售楼书内 楼宇装置和装饰的一览表样本

字的装置及装饰

1. 大厦外表

(a) 外墙

铺砌磁面石及采用树脂喷漆。

(b) 窗户

所有单位均安装XX国XX牌铝窗，配备单层玻璃/双层玻璃。

(c) 窗台

窗台面铺麻石。

(d) 门廊/露台

门廊/露台地面铺麻石。

2. 室内装饰

(a) 大堂主要入口

地下大堂入口的地台及墙身均铺云石，并装设钢质假天花。

(b) 升降机大堂

地台铺瓷砖，墙身及天花均髹上乳胶漆或铺墙纸。

(c) 内墙及天花

单位内墙及天花均髹上乳胶漆。

(d) 地板

客饭厅及睡房铺柚木地板，配木墙脚线。

(e) 浴室

墙身铺瓷砖至天花底，天花经批荡及髹上乳胶漆，地台铺瓷砖。

(f) 厨房

墙身铺瓷砖至天花底，天花经批荡及髹上乳胶漆，地台铺瓷砖。

3. 室内装置

(a) 门

各单位的入口大门及厨房门均采用柚木夹板实心木门，大门配上门锁及防盗眼，其他房门均用夹板木门。

(b) 浴室设备

装设洗面盆、坐厕、浴缸（1000毫米×700毫米）、花洒、冷热水喉掣、毛巾架、浴帘架、枱盅及厕纸斗。

洗面盆是XX国XX牌，坐厕是XX国XX牌，浴缸是XX国XX牌，花洒是XX国XX牌，冷热水喉掣是XX国XX牌。

(c) 厨房

装设XX国XX牌不銹钢洗涤盆、煤气喉管、XX国XX牌防火胶板面
厨柜、XX国XX牌冷热水喉掣。

(d) 睡房

主人睡房及各睡房均有入墙衣柜一个。

(e) 电话及天线

客厅、睡房及厨房均设有电话插座，客厅及主人睡房均设有公共天
线插座。

(f) 电力装置

单位装置XX国XX牌入墙暗线、XX国XX牌插座（客厅两个，各睡
房一个）；全部电位由漏电断路保护。

(g) 煤气/电力供应

煤气及电力供应总掣设于厨房。

(h) 洗衣机出入水位

洗衣房内设洗衣机入水及去水位。

(i) 自来水喉

外露铜质冷水喉及入墙铜质热水喉。

(j) 空调装置/暖气系统

各单位有四部XX国XX牌空调器，分别放在主人房、睡房及客厅，
或大厦装置XX国XX牌中央暖气系统/中央空调系统。

4. 保安设施

(a) 每座大厦之主要入口/入口大堂设有保安处。

(b) 地下大堂之入口大门装有对讲机系统及密码门锁。

(c) 电梯内均设有闭路电视摄影机。

5. 其他

(a) 升降机

每座大厦装设六部XX国XX牌升降机，各部升降机均直达各层。

(b) 信箱

地下入口大堂设有不锈钢信箱。

(c) 垃圾收集

每层均设有垃圾房及垃圾槽，地下设有中央垃圾房。

(d) 测表（水表/电表/煤气表）

测表装置于大厦的机房内。

注：如所述设备之用料日后缺货，发展商有权采用其他代用材料，而该等代用材料跟原述材料属于同等的品质及水平。