

美聯叢書《專業資格系列》

地產代理 天書

第二十六版



鍾卓成律師 編著

根據地產代理監管局資格考試內容綱要撰寫
權威人士編著 名人大力推薦
考牌必備參考讀物



審訂及出版

地產代理 天書



導 讀

多謝您閱讀「天書」！本書是您考取牌照資格考試最佳課本，亦是您瞭解地產代理業及其實務工作上的專業參考書。

本修訂版在簡介香港地產代理業、《地產代理條例》及地產代理實務、規管地產代理實務和物業轉易程序的法例、批租和租務事宜、有效管理地產代理業務及監督營業員，確保符合規定的內容上作出全新修審，新增及修訂了以下的內容，期望為讀者帶來最新最完備的資訊：

- ◆ 物業市場供應量及需求量的每年統計數字
- ◆ 實用面積部份
- ◆ 物業轉易實務和程序
- ◆ 印花稅
- ◆ 居屋買賣實務問題
- ◆ 《一手住宅物業銷售條例》
- ◆ 《個人資料(私隱)條例》
- ◆ 《公司條例》

給準考生的導引

本書分為八個部分是根據牌照資格考試的考試大綱而編定，考生可參考下表預備應試：

考試類別	修讀章節
營業員資格考試	第一至五及第七部分
地產代理資格考試	第一至第八部分

給業界及公眾的提示

編者於製作本書時，考慮到業界及公眾人士的需要，為增強導讀性，特別加入不少例子說明實務流程及提供實務文件的樣本，各使用本書作為參考書的讀者，可以按個別需要，於書錄中直接揀選感興趣或與工作相關的部分細閱。

最後敬祝應付牌照試的讀者一舉成功；而以此書作為參考書或工具書者，則在工作及投資上事事順利。

目錄

導讀	2
----	---

編者簡介

序一	高瞻遠矚唯美聯	周國賢	16
序二	與時並進是精英	鍾卓成	18
序三	知識改變命運	黃建業	20

第一部分：簡介香港地產代理業

1. 香港地產發展情況、不同階段以及與整體社會經濟發展關係	24
1.1 1941-1948年日軍統治及戰後重建	24
1.2 1950-1970年從轉口港轉向工業化，孕育香港地產業的發展	24
1.3 1971-1984年物業炒賣成風，盛極而衰	25
1.4 1985-1997年政治進入過渡期，樓市回穩再起	25
1.5 1998-2005年泡沫爆破，地產業面對困境和考驗	26
2. 香港地產代理業的發展，包括由個人代理發展到公司代理，以至大型連鎖集團。地產代理業與其他專業及界別的關係，包括與政府部門、法律界、銀行界、發展商、建造業和物業管理業等的關係	30
2.1 香港地產代理業的發展	30
2.2 地產代理業與其他專業及界別的關係	31

3. 房屋及土地政策	32
3.1 影響物業價格和波動循環的房屋政策、土地政策及其他主要因素（包括政治、經濟轉型和移民）	32
3.2 影響物業價格的技術性因素： 利率、經濟指數、季節性變動及按揭政策	43
4. 物業市場供應量及需求量的每年統計數字	44
4.1 私人住宅	44
4.2 私人寫字樓	45
4.3 私人商業樓宇	45
4.4 私人分層工廠大廈	46
4.5 私人工貿大廈	46
5. 物業市場中地產代理的角色和職能	47
5.1 促銷人	47
5.2 分銷人	47
6. 缺乏特定條例監管地產代理業引起的問題，與及頒布《地產代理條例》的來由	48
7. 市民對地產代理專業的期望	49
7.1 消費者從本身權益角度出發看地產代理	49
7.2 監管局於地產代理專業上的職能	50
7.3 地產代理之專業水平	50

目錄

第二部分：《地產代理條例》及地產代理實務

1. 地產代理業的法定規管組織	53
1.1 相關的法例及規例	53
1.2 住宅物業	53
1.3 《操守守則》及監管局通告	53
1.4 地產代理監管局的主要職能和一般權力	53
1.5 地產代理監管局的組織架構	54
2. 遵守監管局的發牌條件	62
2.1 執業前先申領牌照	62
2.2 發牌條件	63
2.3 營業資料（即營業詳情說明書）	65
3. 地產代理的法定職責與《地產代理條例》	67
3.1 地產代理的定義	67
3.2 營業員的定義	67
3.3 牌照申請	67
3.4 牌照續期	68
3.5 暫時吊銷或撤銷牌照	69
3.6 地產代理的職責	70
3.7 地產代理協議（Estate Agency Agreement）	75
3.8 標準表格（目前只適用於住宅物業）	78
3.9 罪行	79
3.10 上訴	82
3.11 在佣金方面的裁定	84

4.	《操守守則》	88
4.1	符合法律規定	88
4.2	充分了解有關法例及規定	88
4.3	應具備的專業知識及能力	89
4.4	執業時應秉持的操守、道德標準及對客戶的責任	89
4.5	應盡一切應盡的努力	90
4.6	盡量避免陷入任何利益衝突之中	90
4.7	地產代理之間的關係及執業時必須遵守的操守標準	91
5.	《地產代理常規（一般責任及香港住宅物業）規例》	92
5.1	持牌營業員／地產代理須將其持牌一事告知客戶	92
5.2	使用地產代理協議	92
5.3	首次出售連住宅物業土地中的不分割份數	93
5.4	尋求指示	93
5.5	廣告宣傳	94
5.6	物業的視察及查看	95
5.7	進行商議	95
5.8	備存帳目及紀錄	96
5.9	買賣協議及租契	97
5.10	佣金	97
5.11	有效控制地產代理業務的責任	98
5.12	合夥式的地產代理須遵守的條文	99
5A.	《地產代理常規（一般責任及香港住宅物業）規例》	100
6.	核實賣方身份	104

目錄

第三部分：規管地產代理實務和物業轉易程序的法例

1. 香港法律制度簡要說明	108
1.1 中華人民共和國香港特別行政區基本法	108
1.2 普通法的定義	108
1.3 衡平法的基本概念	109
2. 司法判例制度	111
2.1 普通法與衡平法融合後的判例法	111
2.2 遵循先例的原則	111
3. 成文法 (Statute)	112
4. 代理法的原則	113
4.1 代理人的定義	113
4.2 委任形式	113
4.3 代理的職責	115
4.4 終止委任形式	119
5. 合約法原則	121
5.1 合約定義	121
5.2 合約的形成	121
5.3 物業合約	124
5.4 合約的詮釋	125
5.5 違反合約和補償方法	126
5.6 失實陳述	128
5.7 受委託人違反合約訂明的職責及所須負的法律責任	129

6. 疏忽	130
6.1 疏忽的定義	130
6.2 疏忽的要素	130
6.3 疏忽聲明	131
6.4 受委託人違反小心的責任及所須負的法律責任	132
7. 與地產代理實務有關的其他條例	133
7.1 《物業轉易及財產條例》	133
7.2 《土地註冊條例》	134
7.3 《房屋條例》	137
7.4 《個人資料（私隱）條例》	139
7.5 《不合情理合約條例》	146
7.6 刑事責任簡述	147
7.7 《防止賄賂條例》	148
7.8 《盜竊罪條例》第18條	150
7.9 《失實陳述條例》	150
7.10 《一手住宅物業銷售條例》	152
8. 物業轉易實務和程序	167
8.1 物業轉易程序	167
8.2 涉及物業轉易的主要契約文件	172
8.3 涉及物業轉易相關文書	189
8.4 居屋買賣實務問題	190
8.5 「住宅發售計劃」及「夾心階層住屋計劃」單位轉售	200
8.6 處理負資產物業	201
8.7 業權質詢（俗稱「踢契」）	202
8.8 因「滿意紙」而起的「踢契」疑雲	203

目錄

9. 按揭 (Mortgage)	205
9.1 不同形式的按揭	205
9.2 按揭的主要條款及常見的變奏	207
9.3 浮動息口及定息按揭	212
9.4 申請程序及批核按揭的一般考慮	214
10. 物業相關稅項的簡介	215
10.1 印花稅 (Stamp Duty)	215
10.2 物業稅 (Property Tax)	229
10.3 地租 (Government Rent)	230
10.4 差餉 (Rates)	231
10.5 利得稅 (Profits Tax)	231
第四部分：土地註冊制度、查冊及與物業有關的資料系統介紹	
1. 土地查冊所涉技術性名詞和要點	234
1.1 物業資料 (Property Particulars)	234
1.2 業主資料 (Owner Particulars)	236
1.3 物業涉足的轆轤 (產權負擔) (Incumbrances)	237
1.4 等待註冊的契約 (Deeds Pending Registration)	238
1.5 產權類別：唯一擁有人，聯權共有人／分權共有人，信託人	238
1.6 送贈物業	240
2. 土地查冊	241
2.1 轉讓歷史與現時業權的查冊分別	241
2.2 查冊的方法	244
2.3 如何分析查冊文件	246
3. 可供公眾查閱的統計資料	262

4.	查閱其他土地物業資料系統	263
4.1	「物業資訊網」服務	263
4.2	物業資料的商業供應者	263
4.3	互聯網：政府部門網頁、供公眾查閱的物業代理網頁	264
5.	《土地業權條例》	266

第五部分：簡介與建築物有關的知識、物業分類及物業管理

1.	政府批地條件	270
1.1	政府租契	270
1.2	批地條件	272
1.3	特別類別	275
2.	《城市規劃條例》	280
2.1	法定圖則及土地用途分區	280
2.2	其他相關圖則及標準	282
3.	《建築物條例》	285
3.1	定義	285
3.2	涉及各方及其責任	286
3.3	建築物標準和安全	287
3.4	用語	289
4.	影響現有樓宇的問題	292
4.1	主要資料	292
4.2	改動或加建現行建築物	294
4.3	改變用途	294

目錄

5. 影響新樓地盤或重建樓宇地盤的問題	295
5.1 發展潛質	295
5.2 建築工程	297
6. 物業管理 (Property Management)	299
6.1 公共契約 (大廈公契)	299
6.2 物業管理的主要因素	300
6.3 《建築物業管理條例》 (Building Management Ordinance)	300
6.4 「業主立案法團」	301

第六部分：物業估價的原則和實務

1. 物業價值定義	306
2. 物業的需求和供應	307
2.1 影響供應的因素和機制	307
2.2 影響需求的因素	308
3. 物業估值的基本概念	309
3.1 估值日期	309
3.2 估值目的	309
3.3 評估基礎 (使用狀況)	309
3.4 物業價值的不同定義	310
4. 估值方法	311
4.1 直接比較法	311
4.2 投資計算法	312
4.3 利潤計算法	313
4.4 重置成本計算法	313
5. 地盤估值方法	314

5.1	比較法	314
5.2	餘值法或剩餘法	314
5.3	現金流量貼現分析	315
6.	物業市場的指標及趨勢	316
6.1	政府公佈的物業市場數據	316
6.2	美聯物業發展及研究部數據	317
7.	估價報告	318
第七部分：批租和租務事宜		
1.	批租和租務事宜	328
1.1	租約的主要條件	328
1.2	租約種類	328
1.3	受法例保護的租約	329
2.	租約的印花稅	331
2.1	租約印花稅	331
2.2	繳付印花稅時限	331
2.3	過期罰款	332
2.4	電子印花稅	332
3.	租客權益	333
3.1	獨有管有	333
3.2	管有而不受干擾	334
4.	租客責任	336
4.1	支付租金	336
4.2	在租務關係終止時交還物業管有權	336

目錄

5. 業主權益	337
5.1 收取租金	337
5.2 租客違約時收回管有權	339
6. 業主責任	341
6.1 結構與外牆的維修	341
7. 終止租務關係	342
7.1 租約期滿	342
7.2 雙方協議	342
7.3 合約中的提早終止條文	342
7.4 其他方法	343
8. 續租程序	344
8.1 協議續約	344
9. CR表格	345
10. 處理租約時一般需要注意事項	346
10.1 構成租約的重要部分	346
10.2 租約內額外條款	348
10.3 承按人（銀主）同意書	351
10.4 預租合約	351
10.5 監管局對填寫臨時租約和正式租約的規定	352

第八部分：有效管理地產代理業務及監督營業員，確保符合規定

1. 因他人的作為而負上的法律責任： 轉承責任或替代責任（Vicarious Liability）	356
1.1 「轉承責任」或「替代責任」	356
1.2 轉承或替代責任出現的情況	356
1.3 僱主與僱員的關係	356
1.4 明示和暗示的權限和「在受僱工作期間」的意義	357
1.5 應用在地產代理業中的例子	357

2.	為地產代理和營業員設計有效的管理系統和標準工作程序，確保符合《地產代理條例》的規定，設立監察機制，確保能合乎法例地執行下述事項：	358
2.1	保證地產代理和營業員均有領牌，並向監管局以法定表格呈報其受聘及聘用終止情況	358
2.2	披露利益	358
2.3	應盡一切應盡的努力	359
2.4	依足法定程序及提交訂明的物業資料	360
2.5	保密客戶個人資料、並提供予客戶取用	360
2.6	保存客戶帳目	361
2.7	直接促銷	362
3.	遵守其他法例	366
3.1	《公司條例》	366
3.2	《合夥條例》	367
3.3	《僱傭條例》	368
3.4	《競爭條例》	372
3.5	平等機會原則下的條例	373
3.6	張貼廣告於空置店舖或公眾場所	377
4.	物業資料管理	378
4.1	如何收集、更新及核證資料	378
4.2	如何保護資料	378
4.3	發放資料	378
5.	處理投訴與佣金糾紛	379
5.1	處理投訴	379
5.2	處理佣金糾紛	379
6.	防止「洗黑錢」措施	381
7.	資訊保安及私隱保護	384

高瞻遠矚唯美聯

就社會各不同階層反映，普羅大眾對地產代理的印象頗有分歧。持正面者，皆明白代理行業之艱辛，前線人員所要承擔之工作壓力，亦認同他們在市場上的存在價值及對每宗達成的買賣背後所付出之貢獻和努力；持負面者，往往覺得他們咄咄逼人，為求目的，不擇手段，甚至乎罔顧自身及他人生命安全，做出截車、追車等危險動作；更甚者，因個別違法案例之負面報道，從而對整個行業產生了抗拒心態。然而，針對以上社會中之混淆感覺，行業於取態及行為上究竟應該何去何從呢？開單重要抑或是形象重要？社會對運作上之訴求，是否多餘？地產代理監管局（EAA）的管轄，又會否矯枉過正？箇中問題千絲萬縷，是否有點兒無所適從呢？

培育人才影響深遠

美聯的管理層，似乎早已洞悉到有關情況對行業之深遠影響，並已於年前，致力針對個別問題之基本成因，向團隊推行有關改善工作，除卻就個別問題之獨立層面作出調整外，亦就不同問題之間錯綜複雜的互動關係，做出策略性的整治，希望能有效地改善行業內的陋習，致令團隊以至行業能得到整體優化。期間，他們將很大比重的資源投放於人才培訓方面，致令團隊無論在市場資訊、法律知識，抑或在溝通態度、運作操守及售後服務等範疇，都有了顯著進步，而集團所作出的努力，亦廣為外界所認同，除了錄得美滿業績外，同時亦得到多個評核機構的正面鼓勵。

《地產代理天書》以地產代理監管局資格考試內容綱要為藍本，作為考牌人士完備的參考讀物實無可置疑。但更珍貴是書中結集了不少實務經驗，以深入淺出的手法，將團隊日常工作上所遇到的疑難，依據有關法例或守則，為團隊提供一個明確而快捷的執行渠道，不但方便了前線員工應付日常工作，更為相關問題提供法理上的依據，增強員工對有關問題的專業知識，實為強化及改善團隊之精華教材。本書內容涵蓋廣泛，相信亦可令對地產買賣有興趣之人士受惠，實屬難能可貴之作！

周國賢
曾任新鴻基地產代理有限公司執行董事



序二

與時並進是精英

自從第一本的《地產代理天書》在1999年面世後，轉眼間已不知過了多少個年頭了。這些年間，香港人經歷了其他地區的人一生也未必有機會經歷過的大場面，包括：亞洲金融風暴、科技股泡沫爆破、SARS疫症的黑暗歲月、50萬人上街的亢奮時刻、內地自由行旅客在銅鑼灣和尖沙咀的商店內指點江山的日子、恒生指數在兩三個月內由20,000點急升至30,000點，繼而忽然又來一場前所未見的金融海嘯，富可敵國的跨國銀行，也可在彈指間灰飛煙滅，與此同時，香港的地產代理界又經歷了甚麼改變呢？

在這段期間，眾多發展商要將在金融風暴前高價購入的地皮完成發展後，盡快推出市場銷售。在當時地產市場一片低迷的情況下，發展商不約而同採取了同一策略，就是將新樓盤「豪宅化」。因此，隨後出現的新樓盤，無論在室內裝修、家電及會所設施等各方面，發展商都將其包裝得金碧輝煌、美輪美奐、極盡豪華，務求令準買家看得目不暇給，再加上靈活多變的付款安排，以及地產代理集團公司全方位「撈客」的配合，最終建構出一個完美的銷售平台，自此，地產市場的兩極化成形，至今似乎已是一條不歸路。

這亦衍生了新的市場生態，大型地產代理集團集中以一手發展商樓盤為主要收入來源，小型地產代理公司只能專注地區戰役，多做街坊生意，而地產代理監管局，則同時在過去數年間大力推展培訓及監管工作，出版各式小冊子、教材、紀律聆訊案例、通告等，令參考材料比初始階段時豐富多了，對從業員來說亦可以說是好事。本人有幸於2009年獲邀為美聯大學堂重新編寫《地產代理天書》，收納過去多年的變化，以新面目示人，幫助有興趣入行的朋友考取地產代理的執業資格，及為其他與地產行業有關人士提供多一本參考書，最近本人有幸再次獲邀修訂《地產代理天書》，謹此希望地產代理界在刀光劍影的競爭擂臺上，遇到有疑難時，可以以此傍身。

最後，再次感謝美聯大學堂全人，並為他們製作本書的專業精神及態度喝采！

鍾卓成律師
簡松年律師行 資深合夥人



序三

知識改變命運

《地產代理天書》於1999年首次出版，這些年間，地產代理界出現急速改革，行業專業化的進程已成為不可逆轉的歷史巨流，一代一代的新人以專業代理的新定位切入市場，令人欣喜，也令人鼓舞。

安居樂業 與樓共榮

美聯於1973年成立，於1995年上市。致力推動集團企業化、國際化、行業專業化、優才化、系統化、電腦化及網絡化。我們既是領導者，也是行業的得益者之一。這十多年間，地產市道由回歸前的頂峰跌至03年的谷底，負資產問題的爆發，令港人「安居樂業，與樓共榮」的精神受到莫大的考驗，香港中產精英的活力及創造力也大為失色。03至08年中國大時代亦帶動香港樓市去另一個高峰。08年全球金融海嘯，香港物業成為資金避難所，發揮樓市較股市、債市更強的穩健性。

終身學習 提升水平

廣開言路，可正視聽，以避免再次出現「八萬五」樓市政策的失誤；普及投資者教育，創造公平、公正、公開的交易環境，可推動港人對長線置業的信心，促進香港經濟發展。我們時刻推動地產代理行業改革，鼓勵持牌代理終身學習，促進業界之專業化，也希望藉此吸引更多有志人士加入本行，推動行業更上一層樓。

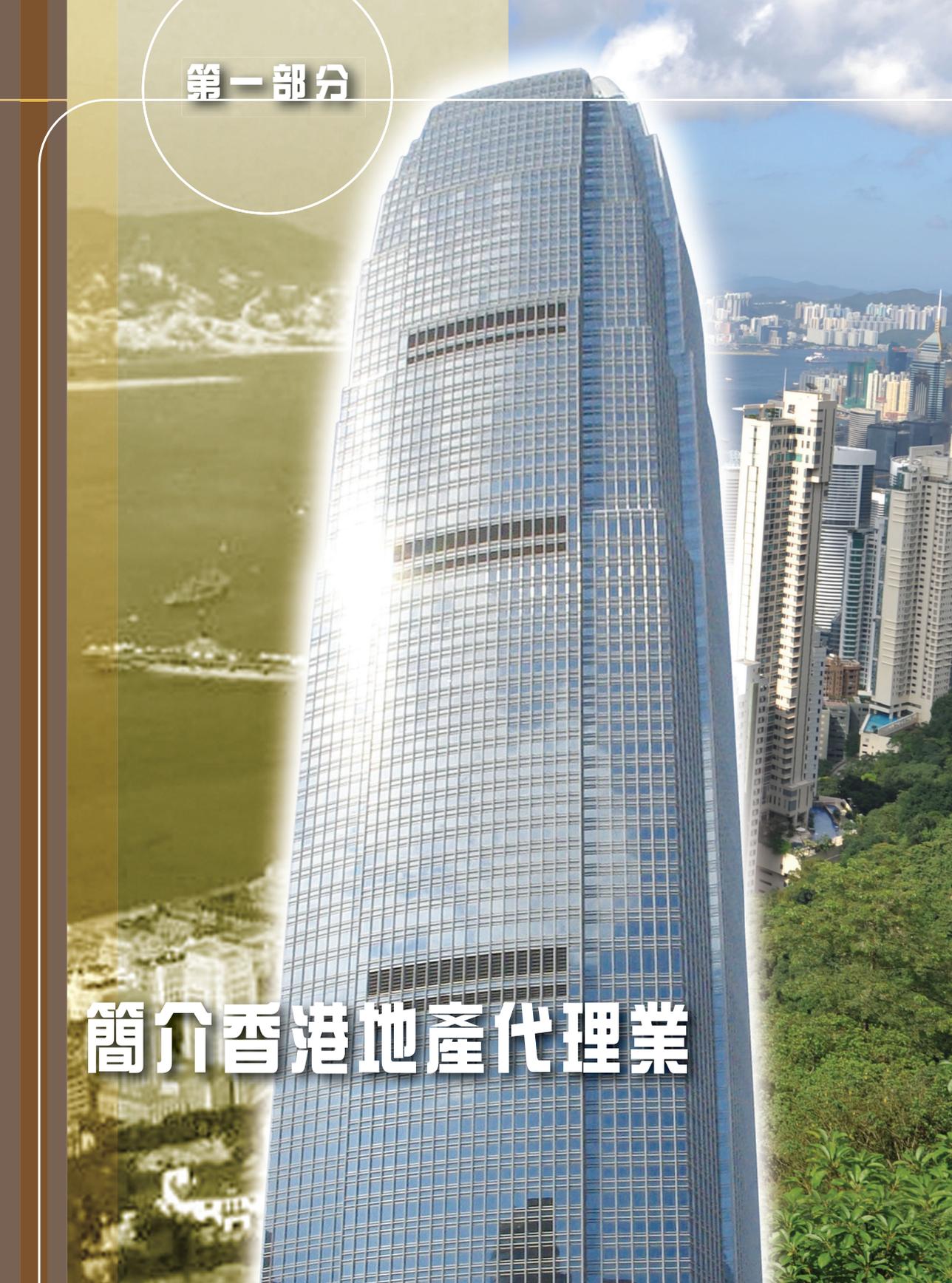
知識改變命運，「終身學習」是我個人的座右銘，不斷學習才能提升個人的知識水平及謀生能力。最後，衷心感謝鍾卓成資深律師為《地產代理天書》作重新編著。今次《地產代理天書》重新修訂及審編，除了因為時代的轉變及行業的發展外，最大的動力是集團對行業專業化發展的使命，務使更多新晉從業員得益。期望此書不單是從業員或有志入行人士必備的工具書，更是大眾了解地產代理業及樓宇買賣權益的參考讀物。

黃建業
美聯集團主席



第一部分

簡介香港地產代理業



1 香港地產發展情況、不同階段以及與整體社會經濟發展關係

1.1 1941 - 1948年日軍統治及戰後重建

香港地產行業的主要發展階段，始於第二次世界大戰後。於1941至1945年間，日軍佔領香港，香港人經歷了三年零八個月的痛苦歲月。1945年8月，日軍正式投降，香港光復後，大批回鄉避難的香港人回港，加上當時中國爆發內戰，大批難民湧到香港，本地人口迅速激增。從1945年9月起，每月差不多有10萬人由中國進入香港，他們除了帶來勞動力以外，亦同時帶來資金和技術。到了1947年底，香港人口已增至180萬。這批勞動大軍漸漸協助香港恢復其昔日轉口港地位，為日後工業發展打好基礎。因為人口不斷地增加，開始形成了對土地和房屋的龐大需求。

1.2 1950 - 1970年從轉口港轉向工業化，孕育香港地產業的發展

1952年韓戰爆發，聯合國通過對中國禁運，香港進出口以至轉口貿易大受打擊。至1953年，韓戰結束，香港經濟轉型，工業生產發展迅速，主要有紡織業、電子、塑膠和玩具四大工業，製造了大量就業機會。製造業工人數目由1960年的22.44萬人增至1969年的52.44萬人。香港產品出口值亦由1960年的28.67億元增至1969年的105.18億元。另一方面，工業發展亦大大增加了工、商業樓宇的需求，再加上內地移民潮持續，以及東南亞出現排華浪潮，大批華僑資金湧入香港，對建築業起了刺激作用。當時的建築重點是市區拆舊建新，建築物亦轉為向高空發展。

50年代，英資財團在香港地產業佔盡優勢，怡和、置地、太古及和記黃埔等英資集團擁有大量廉價土地。進入60年代，香港工業蓬勃發展，英資集團卻沒有相應地作更大投資，更相反地出售土地，套取現金，這造就了新的華資地產集團的崛起，如長江實業、新鴻基地產及合和實業等。

1966年首個私人興建新型屋邨 - 美孚新邨成功推出，住宅樓宇漸趨向大型發展，興建中小型住宅單位主導了物業市場，亦促成了華資大地產商壟斷地產市場，資金不足及小型的地產商均被淘汰。

1.3 1971 - 1984年物業炒賣成風，盛極而衰

早至50年代中期，發展商構思出分層拆售樓宇的方式，並讓中產收入家庭即使未儲足樓價，仍可以將物業按揭予銀行以取得貸款購買樓宇，這對置業者無疑是一個喜訊，而發展商方面，亦能迅速收回資金。銀行方面，由於地產市場需求大，樓宇轉售潛力高，辦按揭貸款相對風險小，順理成章地成為銀行資金的理想出路。

但鑑於置業者只須預付樓價一成資金，銀行即提供九成貸款，市場出現十倍的購買力。投機者於樓價上升時，可賺取厚利，而樓花亦發展成為一種期貨，買家看好未來樓價走勢，願意以現價購入物業。

另外，「股地拉扯」現象進一步加深地產市場及股市的投機性。早於70年代初，許多華資大地產商紛紛將股票上市籌集資金。同時，當時一些小型地產公司亦可在短短三幾年間膨脹成地產大財團，亦於其後三幾年地產衰退的衝擊下，負債纍纍迅即倒閉清盤，佳寧集團的盛衰正是一個典型例子。

於1981至1982年間，銀行業因片面追求營業額，漠視風險，不大重視審查貸款人的經濟能力，結果導致信貸膨脹，為已經過熱的地產市道推波助瀾。然而，炒賣樓花成風正是令樓市過熱的主因，投機活動使樓價遠遠脫離了受薪階層所能承受的能力。加上利率冒升到20厘以上，受薪階層的收入不足以供樓，甚至連支付按揭貸款利息也不夠。加上80年代初全球經濟仍未復甦，中英展開香港前途談判，前景未明，傳出不利消息，引起港人移民外地潮，業主移民急於出售物業套現，大量資金離港，本港經濟大挫。以上種種加速了地產市場於1982至1984年的崩潰。

1.4 1985 - 1997年政治進入過渡期，樓市回穩再起

1985年，中英雙方正式簽署《中英聯合聲明》，於5月27日聲明生效日起，由中英兩國政府指派同等人數官員組成「中英土地委員會」，共同處理土地事務。中國的參與有利於跨越1997年的土地問題順利過渡，穩定港人信心。

配合中國的改革開放政策，香港以中國作為腹地進行加工與合作投資，使香港的製造業、貿易、金融、航運、旅遊及電訊業得以長線發展，同時吸引了外資大舉進軍香港市場，包括地產投資。東南亞資本如黃廷芳財團，及後澳洲、日本、台灣等財團，亦先後湧入香港地產市場。

香港先後經歷1987年全球股災、1989年六四事件及1990年波斯灣戰爭，樓市雖曾放緩一段短時間，但經調整後均能回穩，樓價再度上揚。於1994年初，樓花炒風再現，年中政府推出壓抑樓價措施後，樓市才得以回落；1996年中，住宅樓價止跌回升，炒風重燃，樓價上升；至97年中，大部分港人均認為香港回歸中國後，中國必然會盡力維持香港繁榮景象，因此樓股炒賣風氣極度熾熱，各類物業價格創歷史新高。

1.5 1998 - 2005年泡沫爆破，地產業面對困境和考驗

1997年香港回歸中國後，新成立的特區政府認為香港的樓價過高，遂採取各項行政措施積極壓抑樓價，如「首次置業貸款計劃」、「八萬五建屋目標」及「出售公屋政策」等等。

政策推出後，適逢同年10月出現亞洲金融風暴，加上本港利率調高，物業市場面對大幅下調壓力，樓價急速滑落。

1998年樓市交投量及成交價，均較1997年全年顯著下跌（見表1.5(a)）。

表1.5(a)：1997與1998年樓市表現比較

	1997年	1998年	跌幅
整體物業成交量	205,461宗	111,489宗	↓ 46%
平均呎價（至年底）	\$5,466	\$3,486	↓ 36%

儘管政府於下半年度着手推出多項救市措施，樓價仍每況愈下。究其樓市持續疲弱原因如下：

香港經濟在1998年持續惡化，本地生產總值出現多年未見的負增長之餘，失業率亦屢創新高，加上減薪成為風氣，經濟猶未見底，1月至9月份時，香港出現負資產物業數目逾9萬個，市民面對如斯惡劣環境，置業或換樓意欲自然大減。

同時，在1994至1997年樓價高峰期置業的人士，往往須要補貼大量現金才能湊足換樓首期（見圖1.5(b)），因此部分手持資金不足樓價三成的業主，只好考慮購買有二按提供的一手樓盤，加上發展商新盤供應充裕，並以調低樓價及提供靈活財務安排吸引買家，一手樓遂成物業市場的焦點，導致二手市場成交相對減少。在這情況下，有意換樓者實在難以售出單位套現，再次置業的夢想頓成泡影。

圖1.5(b)：1992至1998年換樓能力一覽



資料來源：美聯物業資料研究部

註一：假設換樓前後都做足七成按揭

註二：新購入單位較原單位面積大15%

註三：水平線以下為當時入市業主須補貼現金才可換樓

1998年10月開始，政府推出多項穩定樓市措施，包括取消「夾心階層住屋計劃」、將1.1萬個居屋單位轉為公屋及推出「按揭保險計劃」，加上當時正值全球息率普遍趨降，令樓市終於逐漸穩定下來。

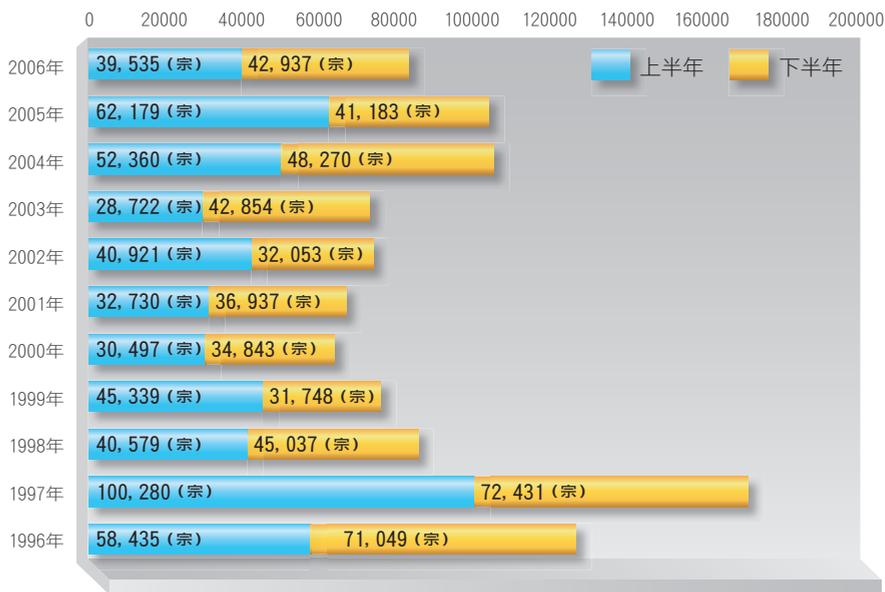
踏入廿一世紀開始，多項其他經濟因素，包括2000年科網股泡沫爆破、2001年「911」恐怖襲擊及2003年非典型肺炎爆發，為樓價帶來負面的影響。政府先後推出多項相應的救市措施：包括「首次置業貸款計劃」、取消「八萬五建屋計劃」及停建停售居屋等，但樓市仍每況愈下，負資產問題和銀主盤成為香港樓市常見現象。

至2003年年底，中央制定多項穩定香港的經濟措施：「自由行」促進國內同胞於香港積極消費，零售業及服務業率先受惠；「更緊密經貿關係安排（CEPA）」提供港商進入內地營商優惠及放寬國內企業來港投資等，為香港注入商機和資金。至此，香港物業價格恢復上升趨勢，樓市開始再度活躍。

2003年上半年住宅樓宇買賣合約註冊數目為28,722宗，但下半年躍升至42,854宗。2004及2005年住宅樓宇買賣合約分別亦錄得100,630宗及103,362宗註冊數目（見圖1.5(c)）。每宗住宅平均成交金額亦由2003年約港幣214.6萬升至2004年約275萬元（見圖1.5(d)），自2004年持續至2005年年初，香港樓市開始復甦。

至2005年下半年，銀行於半年內的多次加息壓抑了市場氣氛，樓價短暫偏軟。但相比過去幾年，香港經濟已見復甦，物業市場亦見回穩，地產業發展最終亦能重回上升正軌。

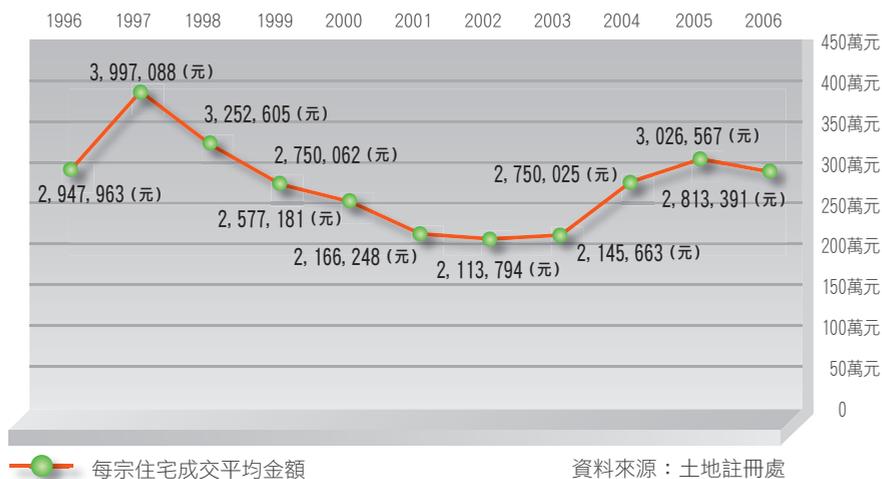
圖1.5(c)：1996至2006年住宅成交宗數



資料來源：土地註冊處

簡介香港地產代理業

圖 1.5(d)：1996至2006年每宗住宅平均成交金額



▲香港經濟多次受到考驗，但仍能迅速反彈重踏正軌。

2

香港地產代理業的發展，包括由個人代理發展到公司代理，以至大型連鎖集團。地產代理業與其他專業及界別的關係，包括與政府部門、法律界、銀行界、發展商、建造業和物業管理業等的關係

2.1 香港地產代理業的發展

早於50、60年代，從事地產代理工作均以個人代理方式運作，並無租用固定鋪位經營業務，從業員大多長駐茶樓食肆交換情報，而出售的物業大部分是整幢的數層樓宇或地皮。直至1966年，香港首個大型私人屋邨-美孚新邨開售，陸續吸引由數人合夥組成的公司經營地產代理業務。隨着美孚新邨分期出售，此類小型地產公司亦專營美孚的樓花買賣。

進入70年代，地產代理公司改為開設地舖經營業務。同時，配合發展商陸續推出大型私人屋邨，以及政府進行新市鎮發展計劃，地產代理亦由專營樓花而逐步擴展至其他二手物業市場。80年代初，個別較有規模的地產代理亦擴展其服務範圍，兼營工商物業，規模亦逐漸擴大，由數間分行拓展至十數間。

90年代中期，住宅物業炒風再燃，個別有規模的華資地產代理公司大幅擴展其分行網絡，並以連鎖式經營，分行數目接近300間之多，其中美聯物業在1995年於香港聯合交易所有限公司掛牌上市。地產代理業的蓬勃發展，由此可見一斑。

及後於1997年5月通過《地產代理條例》，並於同年11月成立地產代理監管局，以法例監管地產代理從業員提供專業地產代理服務，行業發展邁向專業之路。

1997年後，金融風暴、非典型肺炎爆發等社會事件相繼發生，造就成地產代理業的汰弱留強局面。2005年5月，地產代理監管局推出了自願參與階段的「持續專業進修計劃」，目的是為了維持地產代理從業員的專業水平及掌握行業最新知識，鼓勵從業員不斷進修，提升自我。這個計劃標誌着地產代理專業發展將隨着時代的巨輪，不斷向前。

2.2 地產代理業與其他專業及界別的關係

地產代理行業是以提供資訊及服務為主，故此必須了解各行各業的市況，以及與政府和其他有關行業從業員，保持緊密的聯繫和溝通，包括：

政府部門：有多個政府部門與地產代理有極密切的關係，例如土地註冊處規管物業契約登記、地政總署規管土地發展、屋宇署規管樓宇建築，稅務局的印花稅規管物業交易的稅收問題，以及公司註冊處規管關於有限公司的資料等。故此，地產代理從業員應掌握與這類政府部門溝通的技巧，在有需要時可直接向有關部門取得適當的資訊。

法律界：按香港法律，物業業權轉易手續必須經由律師辦理，律師會在交易前弄清原業主的產權（為此他必須查閱物業過去至少15年內所有交易文件），以確保每一手產權轉移是有效和合法的。同時，各方各自委託律師代辦交易手續，可保障交易雙方的合理利益。地產代理必須盡力配合，使交易順利及成功。故此，地產代理應與法律界保持密切聯繫，在遇上可疑的物業交易時，能夠在最早的過程中向律師諮詢有關疑點，避免無意中將客戶推向萬劫不復的境地。

銀行：一般置業者大多需要銀行貸款才能完成交易，地產代理必須熟悉按揭市場及有關的按揭手續，協助客戶完成置業的財務安排。

發展商：一向以來，地產代理主要經營二手物業市場，而發展商亦無委任外間的地產代理代為促銷樓盤的習慣。但自97年金融風暴後，發展商有見地產代理促銷物業成效出色，亦開始委任地產代理公司代為促銷，建立互惠互利的夥伴關係。

建造業：建造業與地產發展市道息息相關，通常地產市場蓬勃，此類行業亦會因而獲得帶動發展。

物業管理：樓宇的保值能力，很大程度上視乎樓宇本身是否保養得宜，例如美孚新邨、太古城等樓盤，並不會因為其樓齡的關係而影響它們的價格，在這方面，它們的物業管理公司的功勞，實在值得讚賞。同時，地產代理帶客睇樓，一般會接觸物業管理人員，亦須得到他們的通力合作。

3

房屋及土地政策

3.1 影響物業價格和波動循環的房屋政策、土地政策及其他主要因素（包括政治、經濟轉型和移民）

3.1.1 土地政策

香港自開埠以來，一向採用土地租用制或稱批租制度（Leasehold System），出租土地多以公開拍賣或投標方法為主，這種價高者得的辦法令土地商品化從而進入市場。港府拍賣土地所定的底價，是不斷參照市場的實際成交和供求情況作出調整。

這種拍賣、投標的土地批租制度，最大作用是配合自由市場經濟及透過市場調節，使有限的土地資源獲得最大的效益。土地的商品化亦帶動房地產的商品化。一方面，政府可以控制土地供應量，維持拍賣價格的高水平，保證政府可以取得龐大的土地收益，以維持香港的低稅率政策。

對於土地供應，港府一向扮演主導角色，為配合城市建設政策以強化市中心，70、80年代政府銳意開發新市鎮，目的是讓新市鎮安置過剩市區人口，此計劃正是政府干預土地市場的具體表現。政府於1984年發表《全港發展策略》，首次全面評估各區土地發展潛質，以及發展所需的相應配套設施。

批地政策方面，隨着香港主權回歸中國，中英政府於1985年中英聯合聲明生效後作出協議，規定由1985年4月1日至1997年6月30日期間，每年批地只限50公頃，同時，批地計劃必須經中英土地委員會通過。因此，土地供應減少，令地價及樓價一度升至驚人水平。於1997年7月1日後，中英土地委員會解散，回歸後有關批地50公頃的限制亦告取消，自此以後，特區政府可以全權決定本港的土地供應。

極具爭論性的政府土地政策，莫過於1998年中的停止賣地措施，此舉令兩三年後落成私人住宅單位減少1.4萬個，置業者亦因預期未來供應減少而恢復對樓市的信心，長遠而言，對樓市能夠起穩定作用。

再者，即使政府按原先計劃賣地，如出現超低價成交的話，對當時樓市有一定打擊。

經過亞洲金融風暴和樓市泡沫爆破後，特區政府為免出現土地供應過剩的問題，於1999年引入俗稱「勾地」的土地供應機制。除了每年定期拍賣小量土地外，其餘時間就由政府表列一些可供公開競投的地皮（即勾地表），再由發展商出價申請「勾」出來。假若沒有人申請勾地，即顯示市場對那些土地沒有需求，政府亦無需硬性把那些地皮放售，對市場構成不必要的衝擊，這措施能讓政府根據經濟情況彈性控制土地供應。

政府推出勾地政策，讓土地發展完全由市場主導決定。不過由於勾地政策保障土地底價「只能上、不能落」，形成人為地推高了樓價和地價的問題，有人因此批評會出現「地價貴過樓價」的現象，希望政府恢復定期賣地以改善情況。政府其後陸續推出其他優化措施，如八折扣地、降低定金、縮減勾地與賣地之間的時間等等，以顯示政府無意推行高地價政策。



◀ 早期的公屋設備有欠完善，但不少市民仍然視之為安樂窩。

至2002年，政府表示私人住宅市場供過於求，決定停止定期拍賣土地，並暫停勾地表制度至2003年年底，同時宣布自2004年開始，新土地將會只以勾地形式提供。

3.1.2 房屋政策

為促使樓市穩定，近年港府曾採取各種房屋政策，以達至增加需求和調節樓價之效。

表3.1：過去公營房屋建設簡介

50 年代	
1953年 12月	九龍石硤尾寮屋區發生大火，導致5.3萬人無家可歸。
1954年	在原地興建樓高兩層的臨時建築物，安頓這場火災的所有災民，由此展開了規模龐大的公共房屋計劃。
1954年 年底	八幢樓高六層的第一型大廈落成，住在臨時建築物的居民得以遷入新的徙置大廈。
	21幢第一型及第二型大廈陸續建成，用來安置後來的火災及其他天災災民。
60 年代	
1962年	致力改善早期的公屋設計，興建了第三至第六型大廈，及興建了17個水準較高的廉租屋。
1964年	推出「臨時房屋區計劃」，以安置未能即時符合資格入住公屋，又沒有能力租住私人樓宇的居民。
1965年	公共屋邨住戶人口達到100萬。

70 年代

1972年	宣布實施一項「十年房屋計劃」，為150萬人提供設備齊全的居所。同年，房屋委員會成立，負責推行這個計劃。
	第一及第二型屋邨重建工作展開，首先進行重建的是石硤尾邨。
1973年	政府將轄下負責公共房屋的三大組織，即前徙置事務處、負責前政府廉租屋邨的機構，以及前屋宇建設委員會合而為一，成為香港房屋委員會。
1976年	推出「居者有其屋計劃」，協助中下入息家庭及公屋住戶置業。
1979年	推行「私人機構參建居屋計劃」，以增補居屋單位數量。

80 年代

1980年	公共房屋計劃踏入第26年，第100個公共屋邨「安定邨」在屯門落成。
	首個鄉村式屋邨「龍田邨」在大嶼山大澳落成，為離島居民提供房舍。
1981年	房委會轄下公共屋邨人口達到200萬。
1983年	「重建計劃」加速進行，目標在1991年年中完成工程。
1985年	「擴展重建計劃」開始進行，清拆11個中齡屋邨內未符標準的樓宇。
1986年	通過雙倍租金政策，規定多年以來入息已有所增加的住戶，必須繳交較多租金。
	當局制訂長遠房屋策略。
1987年	當局撥出28億元，清拆住有3.25萬名居民的九龍城寨，城寨內的樓宇，向來不受管制。

90年代

1991年	第一、二型大廈重建及安置計劃完成，12個屋邨共240幢大廈先後清拆重建，超過50萬人獲得安置。
1992年	首三幢和諧式大廈落成。
1994年	政府成立房屋科，就提供公營及私人房屋制訂政策及策略。 房委會與政府就新財政安排達成增補協議，協議重申房委會的財政自主權，以及政府對長遠房屋策略的承諾。
1995年	房屋政策進行兩項大型檢討，分別是「公屋住戶擁有私人住宅物業檢討」和「居者有其屋計劃檢討」。 完成居者有其屋計劃的新型康和式建築設計。 房委會在八個屋邨試驗推行「屋邨管理諮詢委員會計劃」。
1996年	「維護公屋資源合理分配」政策開始實施。
1997年	居屋「第二市場計劃」實施。 東涌新市鎮落成。
1998年	「租者置其屋」計劃正式展開。 「屋邨管理諮詢委員會計劃」全面成立。 新康和式大廈首次推出發售（居屋19期丙）。
1999年	推出「可租可買計劃」，為公屋輪候冊上的準租戶提供協助，讓他們可早日自置居所。

2000 年代	
2000年	為配合「私人機構更多參與房委會工作」的策略，私人物業服務公司管理的屋邨開始推行新管理模式。
2001年	長者租金津貼試驗計劃推行，為合資格高齡申請人提供租金津貼，租住私人樓宇，代替公屋編配。
	房委會通過停售「居者有其屋計劃」及「私人參建居屋計劃」的樓宇十個月，直至2002年6月底。
2002年	所有公屋及中轉房屋住戶獲豁免繳交租金一個月。
	根據《公營房屋架構檢討報告書》的建議，前房屋局及房屋署正式合併重組。新房屋機構仍然名為房屋署。
	香港特別行政區政府推行主要官員問責制，房屋及規劃地政局乃11個政策局的其中一個。
2003年	房屋及規劃地政局局長於11月發表房屋政策聲明，包括停建及停售居者有其屋計劃，以及私人機構參建居屋計劃單位，同時在租者置其屋計劃第六期推出後，終止透過該計劃出售公屋單位。
	房委會推出「置業資助貸款計劃」，以取代原來由房委會推行的「自置居所貸款計劃」及房屋協會推行的「首次置業資助貸款計劃」。
	房屋署推出「屋邨清潔扣分制」，促公屋居民保持環境清潔衛生。
2004年	由於「置業資助貸款計劃」出現超額申請，房委會停止接受有關申請。
	房委會終止「置業資助貸款計劃」，以便集中有限的資源為有需要的低收入人士提供資助出租公屋。
2005年	房委會推出最後一期租置計劃，即第六期乙。
	「領匯房地產投資信託基金」在香港聯合交易所上市，房委會成功分拆出售180項零售和停車場設施。
2006年	房委會通過《公屋租金政策檢討報告》，建議設立一個以租戶入息變動為基礎的租金調整機制，讓公屋租金可向上或向下調整。

2000 年代

2007年	房委會推出2007年第一期出售剩餘居屋計劃。
	立法會三讀通過《2007年房屋（修訂）條例草案》，使以公屋居民收入為基礎的新租金調整機制得以落實。
2008年	推出「出售剩餘居屋單位第4期」，合共推出3,221個單位。

2010 年代

2010年	房委會宣布斥資3.3億元，改善較舊公屋內的設施，方便居民出入。
2011年	行政長官在2011/12年度《施政報告》中宣布房委會負責推行新居者有其屋計劃，目標是在2016/17年度起的四年內，提供約17,000個單位。
2012年	資助房屋小組委員會通過實施臨時計劃的安排，擴展居屋第二市場至白表買家，配額每年5000個。
2014年	房委會決定清拆元朗朗邊中轉屋邨，以騰出地方興建公營房屋。
2015年	鑑於啟晴邨的食水供應懷疑含鉛量超標，房委會實施多項措施，包括抽樣驗水、更換部件，以及成立檢討委員會。
2016年	資助房屋小組委員會通過修訂房委會的「富戶政策」。

2010 年代

2017年

資助房屋小組委員會通過把臨時計劃恆常化，稱為「白表居屋第二市場計劃」（「白居二」）。

房委會推出首個專為公屋租戶而設的流動應用程式 — 「房署資訊通」。

2018年

資助房屋小組委員通過把「綠表置居計劃」（「綠置居」）恆常化的建議。

房委會重啟「出售居者有其屋計劃（居屋）單位2018」申請。

免責聲明

在本書內所載的資料和素材（“該等素材”）屬一般性質及只供參考。在籌備該等素材時，雖已作出合理謹慎措施，但美聯大學堂有限公司（“本公司”）及／或本集團的任何成員不會就該等素材之完整性、準確性、及時性及可靠性，或該等素材適合某特定用途，作出任何形式的陳述或保證（不論是明示或隱含的）。“本集團”指(i)本公司；(ii)本公司之任何控股公司、附屬公司及／或相聯公司；(iii)其他與本公司屬同一集團的公司及；(iv)在上述(i)、(ii)及／或(iii)內提及的任何公司的董事、人員和僱員。

該等素材基於該等素材首次發佈之日可知之資訊來源及以當時的“現狀”為依據，未必能夠反映其最新發展。上述的資訊來源未經本集團之任何成員所核實。該等素材可能會在沒有事先通知的情況下被更改，而本集團之任何成員並未有任何責任更新或修改該等素材。該等素材可能含有由第三方所提供的資料或素材，涵載上述的資料或素材不應被理解為本集團之任何成員對其核准或認可，或本集團之任何成員與上述第三方有任何關聯。

本集團之每位成員在法律容許的最大限度下，聲明免除任何由(i)該等素材；(ii)使用或不當使用或倚賴該等素材或其任何部分；(iii)該等素材內的任何錯誤、遺漏或錯誤陳述；及／或(iv)任何人因使用或錯誤使用或倚賴該等素材或其任何部分而作出的行為或不作為所引致，或與其有關連的任何損失或損害的任何及所有責任（不論是在侵權法、合同法或其他法規下的責任）。本集團之任何成員並不接受或承擔任何上述事項所引致的損失或損害而招致的責任。

該等素材並非亦不應被視作為本集團之任何成員的意見或見解。該等素材並非擬作提供或取代任何專業或投資意見，亦不應被視作任何專業或投資意見。在作出任何交易決定前，請核實該等素材之準確性，及尋求適當之專業意見。任何使用或倚賴該等素材須自負風險。本集團之任何成員並非提供任何金融或投資意見，及該等素材亦不可被視為推介、邀約或游說出售或購買任何產品、證券、投資、物業及／或服務。

如未有取得本公司的書面事先同意，該等素材或其任何部分不可以任何形式或方式被複製、派發或轉交予任何人。

藉着閱覽該等素材，你已無條件同意本免責聲明的條款及條件。

Disclaimer

The information and materials contained in this book (the “Materials”) are general in nature and for reference only. Whilst reasonable care has been taken in preparing the Materials, no representation or warranty of any kind (whether express or implied) is made by Midland University Limited (the “Company”) and/or any member of the Group as to the completeness, accuracy, timeliness or reliability of the Materials or that the Materials are fit for a particular purpose. The Group shall mean (i) the Company; (ii) any holding, subsidiary and/or associate company of the Company; (iii) other companies within the same group of companies as the Company; and (iv) the directors, officers and employees of any company mentioned in (i), (ii) and/or (iii) above.

The Materials are provided on an “as-is” basis and from sources available as at the date of the first publication of the Materials and may not reflect current developments, and such sources have not been verified by any member of the Group. The Materials are subject to change without prior notice and no member of the Group shall be under any obligation to update or change the Materials. The Materials may contain information or materials from third parties and inclusion of such information or materials shall not be construed as any approval or endorsement thereof by any member of the Group or any affiliation between any member of the Group and any such third parties.

Each member of the Group disclaims, to the fullest extent permitted by law, any and all liability (whether in tort, contract or otherwise) for any loss or damage arising out of or in connection with (i) the Materials; (ii) the use or misuse of or reliance of the Materials or any part thereof; (iii) any error, omission or misstatement in the Materials; and/or (iv) any act or omission made by any person as a result of the use or misuse of or reliance of the Materials or any part thereof. No member of the Group shall accept or have any liability for any loss or damage in respect of any of the aforesaid matters.

The Materials are not and shall not be considered as the advice or opinion of any member of the Group. The Materials are not intended to provide or substitute professional or investment advice and shall not be construed as any professional or investment advice. Please seek appropriate professional advice before making any decision on any transaction and verify the accuracy of the Materials. Any use of or reliance on the Materials shall be at your own risk. No financial or investment advice is provided by any member of the Group and the Materials are not recommendation, offer to sell or purchase, or solicitation of any offer to sell or purchase any product, securities, investment, property and/or services.

The Materials shall not be reproduced, distributed or transmitted to any person, in whole or in part, or in any form or manner, without the express prior written consent of the Company.

By viewing the Materials, you unconditionally agree to the terms and conditions of this Disclaimer.

培育地產代理專才

皇牌課程

- 地產代理牌照課程
- 營業員牌照課程
- 地產代理持續專業進修計劃(CPD)課程
- 「卓越銷售及專業銷售團隊管理證書」課程



晚間牌照課程2018年(截至11月)合格率
比市場高出超過2成

加深公眾對行業的認知



大型公開專題講座

提供行業及專業性培訓，深受外界推崇備至

大學堂皇牌出版系列



- 工商舖投資全攻略
- 地產代理天書
- 營業員專業資格考試精輯
- 澳門房地產中介業天書
- 地產代理資格考試試題精輯
- 地產代理百問百答

查詢及報讀熱線：(852)2316 8000



美聯大學堂



www.facebook.com/midlandu



www.midlandu.com.hk

出版資料

地產代理天書 - 專業資格系列

- 編 著： 鍾卓成律師
審 訂： 美聯大學堂有限公司
封面設計： 美聯大學堂多媒體製作小組
出 版： 美聯大學堂有限公司
電 話： 2316 8383
傳 真： 2367 5732
網 址： www.midlandu.com.hk
電子郵箱： enquiry@midlandu.com.hk
發 行： 香港聯合書刊物流有限公司
版 次： 1999年5月初版
2009年1月第19版（全新編著及修訂版）
2019年12月第26版（新修訂版）
- 定 價： 港幣\$128

ISBN-13：978-988-12553-2-7

香港出版及印刷

©版權所有·翻印必究

誠意推薦



《地產代理天書》將地產代理所須顧及各方面的法律和實務知識，以深入淺出的手法介紹，又輔以生動有趣的實例作解釋，確是業內人士案頭上不可少的一本天書。而一般讀者亦可從中認識物業租售過程所須注意的事項，並且能加深體會本地物業市場。

簡松年

律師

香港專業人士協會會長
中國全國政協委員

『地產』已發展為香港重要產業之一，它的成敗在於從業人員的素質和服務水平，地產代理自是其中重要一員。本書內容深入淺出，鉅細無遺，是業內人士和普羅大眾認識地產行業和物業買賣的參考書。



陳鑑林

立法會議員



真正專業的地產代理不僅給你介紹好房子，更為建立你的「家」而籌謀。此書全方位涵蓋地產界發展歷史、法律條例及程序、資料系統、物業分類、估價原則，及專業操守等，內容詳盡，有意成為一分子的人士，閱讀此書必能獲益良多。

蕭若元

資深傳媒人



9 789881 255327 >

HK\$128



試閱完畢，如欲購買書籍

請到美聯大學堂網站或

致電「美聯大學堂」熱線：2316-8383 查詢