



爭Sir

自小商場打滾，見盡各種營商手法，相信做人做生意最緊要公道。為公為私熟悉競爭法，經常提醒商家朋友要取之有道；消費者則要精明醒目，免當「水魚」任人魚肉。（本欄隔周刊出）

取消行業收費指引 免涉合謀定價

樓市熾熱，爭太和一班姊妹經不起地產經紀的游說，近日四出睇樓。姊妹A目標是某二手大型屋苑單位，幾番議價後，就在差不多要敲槌決定時，問題來了。

原來姊妹A覺得，樓價1,000多萬元的交易，經紀索價1%佣金頗貴，於是發揮街市買菜的講價本色，希望經紀減收一點。可是對方不為所動，還頻說是行規不能減。回到家，爭太邊說邊疑惑：「《競爭條例》都生效了，1%佣金還是行規嗎？」

我解釋，香港部分地產代理以往的確是依據代理商總會的建議，收取買賣雙方各1%的經紀佣金。可是由於做法可能涉及合謀定價，故因應《競爭條例》實施，香港地產代理商總會已取消有關代理佣金的建議，而且地產代理監管局去年亦發出執業通告，規定地產代理公司之間不得就佣金、折扣或回贈作出協議，買家可以與地產代理商討佣金金額，代理亦可自由調整佣金。

事實上，近來市面上已出現一些以收取「劃一佣金」作招徠的持牌網

上物業交易平台，聲稱佣金可低至萬多元，不過是否由於取消了建議佣金而起，就無從考究了。

共識或口頭承諾也屬協議

爭太好奇：「其實代理只是跟隨業界協會發出的建議佣金吧，也可能涉及合謀嗎？」

「其實只要競爭者之間協定價格，而非各自獨立定價，便是合謀定價。行業協會或專業團體向會員發出價格建議或收費表，與協會成員間的直接協議可能並無實質差異，因此亦會損害競爭。此外，亦要留意合謀定價不僅是指協定售價本身，也可以是競爭者共同制定計算價格或利潤的公式，又或者協定與價格相關的元素，例如折扣、回贈、宣傳和信貸條款等。」

我續道：「定價協議也不只限於書面上，可以是非正式的安排、共識或口頭承諾。」

事實上除地產代理商總會外，因應《競爭條例》全面實施，不少其他行業協會已陸續取消了建議收費表或

每日參考價格。此舉可令價格透過市場競爭而定，消費者可格價和比較產品和服務質素，作出精明選擇。

平行定價不屬合謀

「那麼街市幾個菜檔的標價都是一樣的，他們又是合謀定價嗎？」說到格價，爭太最關心的還是街市菜價。

「那又未必。競爭者以相同價格售賣貨品，不一定代表他們正在合謀定價。試想想，如果街市檔販所賣的菜質素相差無幾，若其中一檔把菜價加至高於對手，你和其他客仔也不會『幫襯』吧。若他減價至比對手便宜，那麼對手便可能會跟從減價，直至大家賣的菜都定在差不多的價錢水平。這現象其實叫做『平行定價』，雖然最終價格一樣或相近，但競爭者之間並沒有任何定價協議或安排，便不屬合謀定價。」

（本欄由競爭事務委員會撰寫，資料只作一般參考用途，並非為《競爭條例》的應用提供詳盡指引。）

RM