房地產-房屋仲介問題

(一)房屋仲介買賣的「斡旋金」和「要約書」是什麼意思？

1.「斡旋金」

現在多數消費者都是透過房屋仲介業者購買房屋，當消費者中意某間房屋，想要和屋主進行議價時，房屋仲介業者通常會向消費者表示：為表現買方的誠意，要求消費者先付一定的金額作為斡旋差價之用，當屋主同意消費者的出價時，該價款即轉為定金，並同時達成該筆交易，消費者即負有與屋主簽訂契約的義務。一般仲介者所用的單據，俗稱為「斡旋金收據」、「要約承諾書」、「出價保證金」、「出價購屋協調書」、「買賣預約書」等都算是「斡旋金」。

2.「要約書」

「要約書」是買受人不用先給付斡旋金，而將記載購買房屋意思表示的文書，交由仲介業者向屋主進行磋商，當屋主同意買方的要約內容時，消費者即應與屋主簽訂買賣契約並完成交易；若買方反悔，賣方可選擇解除契約，請求損害賠償。為期審慎，內政部特別在要約書範本中，規定消費者除有攜回契約審閱權外，並得於賣方承諾前撤回要約。

3. 要約書雖與斡旋金一樣，買受人如在屋主同意要約價格後反悔不買時，都要負擔違約責任，但因為沒有事先交付金錢給仲介，比較不會被不肖業者不當煩擾，甚至壓抑消費者之交易決定。

(二) 房屋仲介買賣可以依照自己意思選擇使用「要約書」或「斡旋金」嗎？

1. 為了讓消費者在仲介交易進行中有更多的選擇機會，並避免不肖仲介業者利用掌握斡旋金的優勢地位，不當煩擾、壓抑消費者的交易決定，公平會要求業者應做到下列事情:
   （1）房屋仲介業者如果提出斡旋金要求，應同時告知消費者也可選擇採用內政部所訂定的「要約書」。
   （2）如果消費者選擇約定交付斡旋金，則仲介業者應以書面明定交付斡旋的目的，明確告知消費者的權利義務。
   （3）仲介業者若未遵行而有欺罔或顯失公平情事，則認其違反公平交易法第25條的規定。
2. 也就是說，如果仲介業者在提出斡旋金要求的同時，必須「主動告知」消費者有選擇採用「要約書」的權利，否則將會被認定違反公平交易法第25條的規定。
3. 公平會更建議仲介業者應該以另一份書面文件提供給消費者簽署，以便能告知消費者「斡旋金」及「要約書」的替代關係及其選擇權。

(三) 如何分辨房屋仲介業者的經營型態？

目前市場上的仲介公司主要分為直營與加盟兩種經營方式。

1. 直營式的店面：是由仲介公司自行經營，組織較健全且重視形象、商譽，有關房屋的買賣一切都依總公司的規定辦理，出差錯的機會相對較小，如果消費者與直營店發生仲介糾紛時，消費者可直接向總公司主張權利。但也因為直營店標準化作業流程執行徹底，所以隨機應變及處理疑難雜症的能力相對較弱。
2. 加盟形態的仲介公司：是與連鎖性知名公司結合，加盟店主本身就是老闆，自主性比較高。因為強調在地化的深耕經營，相對的業務執行能力

較強。但是加盟總部對於加盟店通常沒有實質的掌控力，因此加盟店的素質有良莠不齊之情形，如果消費者與加盟店發生仲介糾紛時，消費者僅能向加盟店主張權利，加盟主對於加盟店的法律行為通常並不負擔法律責任。

3. 由於經營型態不同，佣金收費也差異，以目前有規模制度的仲介公司而言，其佣金費用收取，通常是以成交價向賣方收取4%，向買方收取1%，總數為成交價的5%（法定總數不能超過成交價6%）。消費者可在限額內與仲介業者議價。

(四) 委託房屋仲介買房子應注意哪些事項？

1. 辨識是否為合法不動產經紀業者：不動產經紀業者應經主管機關許可，辦妥公司或商業登記，繳存營業保證金，及加入登記所在地的同業公會，並僱用具備經紀人員資格者從事業務。至於辨識方式得視經紀業者有無於營業處所揭示下列文件：

（1）經紀業許可文件。

（2）同業公會會員證書。

（3）不動產經紀人證書。

（4）報酬計收標準及收取方式。（如果只經營代銷業務者免揭示）

2. 看清屋況，多方打聽：當你要買房屋，而看到房屋廣告寫者「全新裝潢」「附全套家俱」或贈送一大堆商品應該要小心一點，以免上當吃虧：

（1）近幾年來房屋買賣市場有很多的投資客，先以便宜價錢購買房齡超過十年的中古屋，然後全新裝潢再以高價出售，當房屋仲介業帶你看房子時，也通常會再加油添醋的美言介紹一翻。所以當你看到美崙美奐的房屋裝潢時，可千萬別被眼前的美好裝潢沖昏了頭。

（2）中古屋經常有電線、水管等管線老舊的問題，這些缺失往往被美麗裝潢的外表所掩蓋，因此看屋的時候，記得千萬要順手開開燈、開

開水龍頭、沖沖馬桶。尤其重要的是一定要檢查會不會漏水(最好能在下大雨後去看)，因為真的發生過買方買了房子後，燈不亮、水不來，甚至碰到下雨，全屋都在漏水而無法居住的窘境。

(3) 有關房屋的實際坪數、格局圖、產權資料等，房屋仲介業者也有義務提供給買方，如果房屋仲介業者沒出示，你可以要求仲介業者提供，重要的還要仲介業者提供「不動產說明書」並詳加說明。

(4) 另外找時間瞭解房屋四周的環境、生活機能，並詢問附近居民當地行情、出入分子及屋況（例如想買安靜的住家，卻買在市場隔壁），更能幫助你買到好房子，千萬不要急著下定金、簽契約，否則簽約後，反悔可能來不及。

3. 以要約書代替斡旋金：消費者與仲介業者之間，最常發生糾紛的因素就是「斡旋金」。當買方看中意某間房子，房屋仲介業者會向買方收取斡旋金，主要是怕買方反悔，而向買方收取形式上的定金（約為總價的2-5%)，作為購買房屋的保證金，仲介公司通常以這筆定金向賣方表示購買者的誠意，同時排除第三者議價的可能性。

(1) 若買方繳了斡旋金之後才反悔，有可能拿不回來時，便發生糾紛；另外一種情況則是，房屋仲介業者再推介別間房子給買方，直到買方願成交為止。所以買方繳了斡旋金，雖然可以好像擁有較優先議價權利，但有時常會因此被房屋仲介業者箝制。

(2) 其實這筆斡旋金你可以選擇不要交，改選擇採用內政部所訂定的「要約書」代替。

4. 簽訂履約保證以保障權益：為避免不肖仲介業者在買賣中間動手腳，導致消費者蒙受損失，所以仲介業界有多數推行「購屋誠實履約保證」，針對消費者已經付出的金錢部分做保障。

(1) 所謂履約保證就是透過銀行作為付款中間人，經由專業的建築經理公司查核交易過程中的產權關係，確定無誤之後，再由銀行付款，以保障消費者權益。因為一般消費者對房屋產權相關問題並不瞭解，如果能由建築經理公司來代為審查監督，可以更加確定交易過

程的安全性。

（2）簽訂履約保證後，如果賣方或是買方臨時反悔無法成交時，這時違約一方必須履行合約裡的賠償條款，按照已付價金的雙倍賠償給對方。

5. 最後要再提醒你，在找仲介業者前，還是先比較房屋仲介業者的服務內容、商譽後，然後再選擇一家專業、負責的房屋仲介業者，會讓你買賣不動產的過程更順利安全、更有保障！

(五) 委託仲介公司介紹房子，現在屋主要賣了，能不能取消不買？

1. 委託仲介公司向賣方購買房子時，依公平交易委員會規定仲介業者應主動告知「要約書」或「斡旋金」契約方式供消費者選擇。

2. 你簽訂「要約書」或「斡旋金」契約後，必需在賣方表示同意出賣前，依你與仲介公司約定的方式撤回要買的意思表示。如果賣方在你撤回前已經同意出售了，那麼這份買賣契約就算成立了，取消不買就需負違約責任。