

開價 2%當斡旋金 屋主不賣須加倍返還

2019 年 09 月 28 日

民眾買中古屋，看到喜歡的房子後，第 1 步需要下「斡旋金」或簽「要約書」，接著由房仲代表出面向屋主議價，理論上斡旋金和要約書效力差不多，中信房屋北松竹加盟店店長黃啟瑞說，目前多半還是習慣先下 1 筆斡旋金，表示有購買意願，不是空頭喊價，讓房仲拿斡旋金去向屋主議價，通常斡旋金額是開價的 2%，5 萬~20 萬元不等。



消費者看屋下定後反悔，向來高居買賣糾紛前 3 名。

協商成功直接轉定金

不過要是下了斡旋金，卻因為種種因素無法購買，這時候只要屋主不滿意買方出價、不考慮降價、沒有簽收斡旋金，就代表合約不成立，議價失敗，仲介應該告知買方並且返還斡旋金。

不過如果協商成功，屋主同意買方出價，斡旋金直接轉為房子定金，這時要是買方反悔不買，屋主能將金額沒收不返還，不過要是屋主反悔不賣，屋主必須將金額加倍返還給買方作為賠償。

但也會發生下了斡旋金，房子卻賣給其他人的案例，只要契約沒成立，斡旋金都能返回到買主手上，黃啟瑞表示，通常得看屋主和房仲簽訂的是一般約或是專任約，若是一般約，屋主可以委託不同家房仲或者自己進行買賣交易，但要是簽專任約，透過其他房仲或屋主自行賣掉，都得付給仲介公司服務報酬。



買方看到喜歡的房子，通常會先付 1 筆斡旋金，讓仲介出面與賣方議價。

不想先拿錢選要約書

不過如果買方不想先拿錢出來，可以選擇用「要約書」來表達購屋意願，儘管不用金錢交易，仍需負擔相關的法律責任，要約書視同契約書，有 3 天審閱期，如果屋主承諾買方的要約條件，買方需要支付訂金讓契約繼續，如果屋主不答應買方的要約條件，則此契約失效。

不過要選「斡旋金」還是「要約書」，買方可以考量自身的購買意願，如果購屋意願普通，可以選擇簽立要約書的方式進行議價，若十分中意，仲介公司也能提供完整付款保證制度，以支付斡旋金方式議價，較容易得到滿意結果。

斡旋金 vs. 要約書

項目	要約書	斡旋金
成交前先行訂金	否	是
訂金金額	成交後通常以成交總價3%為定金	議價時，買方先支付一筆斡旋金(5~20萬不等)，成交後斡旋金直接轉為定金
買方違約處理	通常以成交總價3%作為違約金	賣方沒收買方原本給付的斡旋金

資料來源：《蘋果》採訪整理

蘋果日報

斡旋金注意事項

定義	買賣雙方未達成諾簽約前，由仲介扮演協調角色，屬於「要約行為」
載明	使用目的、金額、有效期限、是否可行使撤回權
期限	一般斡旋期間以3~7天為主
替代方案	內政部規定的要約書版本
留意情況	付斡旋金前，買方應進一步確認房屋的產權資料、賣方條件、付款條件，如果超過期限未談成可再延期，當斡旋不成應在期限3天內無息退還，不得扣取「手續費」、「車馬費」等費用

資料來源：《蘋果》採訪整理

蘋果日報