

【生活法律App】

## 買賣房子

房屋仲介急催一對買方夫妻快下訂或出斡旋金釋出購買誠意，但這對夫妻深怕倉促之下會做錯決定，也不知其中是否暗藏法律陷阱……。

哦！買賣房子不能衝動，絕對要注意買賣的每一個細節，今天就讓阿宏律師跟購屋族來聊聊法律囉！

劉先生劉太太看中的房屋，因為賣方所開的價格太高，他們負擔不起，並沒有同意用這樣的價錢購買，因此就沒有成交。如果劉夫婦他們很喜歡這間房屋，可以另外以劉先生可以接受的價錢問賣方願不願意賣？這種討價還價的過程，除了我們口頭說說以外，前面房屋仲介建議用「斡旋金」的方式來洽談，通常是讓買方先提出一筆錢當作斡旋金，讓仲介居間牽線時，可以顯現出買方的確有誠意要購買，讓賣方可以考慮接受，賣方如果同意買方的出價時，賣方可以收受「斡旋金」充當定金，或是把這筆「斡旋金」當作未來買賣價金的一部分，由於「斡旋」兩個字並沒有法律上的明確定義，所以買方要簽訂斡旋金契約時要仔細看清楚斡旋金契約書上的內容，包括願意買受的價金、斡旋期限、斡旋金額…等等。一般說來，有信譽的仲介在同一個案件中，收了一個買方的斡旋，在斡旋時間內，就不會再

收其他的斡旋，但是這不是法律規定，所以還是得仔細看看仲介所提供的斡旋金契約條款。

除此以外，劉先生劉太太也可以選擇用要約書的方式，讓仲介跟屋主談，如果屋主同意買方所提出的價格，簽名在要約書上，買賣契約就成立了。

其實，我們斡旋金契約書中最重要還是買方願意購買的金額，買房子不能只聽仲介所說的房屋價格，還要仔細思考房屋對買方的價值以及購買的能力，買方決定好所出的價格後，如果決定用斡旋的方式，通常只要賣方在斡旋期間內不同意買方所提的價格，斡旋金就會還給買方。所以劉先生劉太太出了斡旋金，只是代表買方真的想要買這間房子，如果屋主不同意買方所出的價錢，就不會成交的。

現在，購屋族面對購買房屋的斡旋方式應該有初步的了解，在買房子時可以放心選擇適當的方式跟屋主溝通而買到適合你的房屋了吧！■