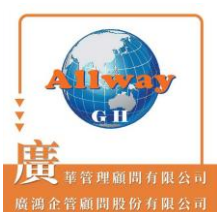


台灣與澳洲買房之委託差異



- ◆ 澳洲買家仲介與賣家仲介之法規與職責
在澳洲房地產交易中，買家仲介（Buyer's Agent）與賣家仲介（Selling Agent / Listing Agent）在法律上有完全不同的角色與義務。

海外投資人面臨的核心風險

- 資訊不對稱：代銷、開發商往往報高價，區域供需與租金報酬率可能被誇大。
- 稅務忽略：沒有考慮 FIRB 申請費、額外印花稅、土地稅差異。
- 物業管理風險：未考慮當地空租期、維修費、租客法例。

台灣與澳洲買房之委託差異

為什麼澳洲一定要有買方代表，而台灣投資人卻常忽略？

在澳洲的房地產制度裡，「買方代表 (Buyer' s Agent) 」與「賣方仲介 (Selling Agent) 」的法律角色截然不同。

- ◆ 賣方仲介的職責，是為屋主爭取最高售價；
- ◆ 買方代表則是站在買家立場，幫您談出合理價格、分析市場價值、檢查條款、協調律師與驗屋師，**是確保整個購屋流程站在買家利益一方的專業角色。**

然而，許多台灣投資人卻對此觀念陌生。

原因在於台灣長期以來的房地產制度，**多由賣方支付仲介佣金**，買家不需付費即可由仲介帶看所有物件。

這樣的市場習慣，讓人誤以為「仲介免費」、「找律師太早」，但在澳洲，這樣的思維反而是潛在風險的開端。

台灣人普遍不習慣為「過程中的專業」付費，尤其對買家仲介或律師預付費用常感到猶豫。但實際上，這些費用在澳洲只占房價的 1-2%，卻能**避免數十萬澳幣的錯誤決策與合約風險。**

舉例來說：若沒有買方代表協助，買家往往依賴賣方仲介的資訊出價；若沒有律師審閱合約，冷靜期、瑕疵責任或條件式合約細節都可能被忽略。

因此，澳洲成熟市場的觀念是：「**免費的建議，往往最貴。**」

真正聰明的投資人，願意為專業買保障，而不是為行銷話術買風險。

台灣投資人對於「先付費買專業」這件事的抗拒

其實反映了**兩個結構性的因素：市場制度差異 + 文化消費習慣。**

以下用專業顧問角度，分層解析為何台灣人在澳洲買房時，往往不習慣付費給買方仲介與律師，以及這樣的觀念若不調整，會造成什麼風險。

一、制度差異的根源

項目	台灣房地產制度	澳洲房地產制度
仲介角色	仲介常「一人同時服務買賣雙方」；實務上多為「賣方仲介」主導交易，佣金由賣方支付	嚴格區分 Buyer' s Agent (買方仲介) 與 Selling Agent (賣方仲介)，雙方利益衝突不可混同
法律制度	沒有明確「買方代理」制度，民眾習慣讓仲介帶看所有物件	每個代理人必須簽署授權文件 (Agency Agreement)，明確定義代表對象與報酬來源
律師角色	多由代書處理產權轉移，法律層面偏簡化	必須由律師或註冊 Conveyancer 審閱所有合約與條款，屬法律文件層級
付費結構	買方幾乎不直接付仲介費或律師諮詢費，代書費固定且低廉	買方仲介、律師、檢驗師、會計師各自收費，但職責明確、可追責

結果：

台灣人誤以為「仲介免費、律師非必要」，實際上只是因為台灣的仲介佣金**早已包含在賣方成本中**，並非真的「免費」。

而在澳洲，制度要求利益分離，因此**買方要自行聘請代表自己的人**。

二、文化與消費心理因素

心理因素	說明
價格導向思維	習慣以「成交價格」為重，不習慣為「專業過程」付費。常誤以為省掉服務費 = 節省支出。
信任親友與人情推薦	房地產資訊傳播靠人脈圈，親友推薦比專業意見更有影響力。
缺乏風險意識	覺得「只要買到房就好」，忽略法規、稅務、合約條款等潛在風險。
資訊非透明市場的慣性	台灣實價登錄雖有改善，但仍普遍對行情掌握不精準；因而依賴「免費仲介」導向決策。
法律文化差異	在台灣，律師多用於訴訟或爭議處理；在澳洲，律師是「預防風險」的必要環節。

三、這種習慣帶來的實際風險（以澳洲為例）

1. **出價過高**：沒有買家仲介替你做市場估價，容易被賣方代理帶入心理價陷阱。
2. **合約陷阱**：澳洲的買賣合約是由賣方律師起草的，若無律師審閱，買方往往忽略冷靜期、解約條件等細節。
3. **未揭露資訊**：賣方仲介無義務主動揭露地基問題、鄰地開發計畫、洪水風險。
4. **稅務錯誤**：未諮詢會計師導致多繳外資印花稅、忘記登記土地稅或申報租金收入。
5. **權益無法追溯**：台灣的「代銷講座」往往是賣方代理性質，買方簽約後若出問題，追責困難。

四、轉換思維：從「省佣金」到「買保障」

在澳洲，「先付費」不是買貴，而是**買到專業與風險控管**。

- 律師（Conveyancer）確保你的合約安全合法；
- 買家仲介（Buyer's Agent）確保你買的價格與房況合理；
- 會計師確保你的投資結構節稅合規。

換個角度看，這些費用通常只佔房價的 1-2%，卻能避免未來數十萬澳幣的損失。

這就是成熟市場與資訊透明制度下，「專業分工」的價值所在。

結論建議

觀念	新思維
仲介「免費服務」	✗ 其實是賣方支付，利益偏向賣方
律師「非必要」	✗ 在澳洲，律師是契約保護的必要角色
省仲介費可省錢	✗ 反而更容易買貴、買錯、買出糾紛
為專業付費	✓ 是國際市場投資的基本風險管理

如想進一步瞭解，Allway 有澳洲的律師、會計師、房產顧問師 資源