

「澳洲買房」、「留學置產」事前觀念建立



- ◆ 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。

「澳洲買房」、「留學置產」事前觀念建立

近期台灣市場掀起一波「澳洲置產熱」，從開發商說明會、地產代銷講座，到海外考察團，每週幾乎都有活動。

然而，我們觀察到其中不少資訊過度簡化甚至誤導，特別是針對海外人士（非澳洲公民或永久居民）推案時，忽略了最核心的購房限制：

外國人（Foreign Investor）只能購買「新建房」（New Property）或預售屋（Off-the-plan），不得購買二手成屋（Established Dwelling），除非經特別批准用於重建或開發。許多講座卻將這點輕描淡寫，導致投資人誤以為「任何房子都能買」，事後才發現違反規範或須被迫出售。

以下是最常見的三個誤區與風險說明：

◆ 誤區一：誤以為「外國人可自由買賣澳洲房產」

事實：根據澳洲外資審核委員會（FIRB, Foreign Investment Review Board）規定，海外人士若非公民、PR、或配偶為澳洲居民，只能購買：

- 新建房（New Dwelling）
- 預售屋（Off-the-plan）
- 空地（Vacant Land）用於建屋開發

任何「已有人居住過的房屋」都屬「二手房」（Established Dwelling），外國人禁止購買，除非購買後拆除重建。

風險：若違規購買，FIRB 可強制出售該房產，並處以罰款。

◆ 誤區二：「講座說這是開發商內部價」

事實：多數代銷講座實際上代表開發商（賣方利益），價格已內含高額推廣費與佣金。而買家沒有買方仲介協助估價與談判，往往以高於市場實價購入。

風險：這類「推案價」一旦進入市場轉售，立即與實價脫節，造成資產減值。

◆ 誤區三：「稅費都幫你算好了」

事實：外國人購屋需繳交額外稅項，包括：

- 外資印花稅（Foreign Buyer Stamp Duty）：各州約 7%–8%
- FIRB 申請費：依房價而定，通常 AUD 13,200 起
- 年度土地稅（Land Tax）：部分州對外資加徵附加稅

許多講座僅列基本印花稅，未將額外費用納入總持有成本，導致資金預估嚴重不足。

希望透過這封電子報，幫助客戶初步釐清海外購屋的真正重點：

- 誰才是代表您利益的合法仲介
- 澳洲各州政府對外資購房的規範與額外稅項
- 如何辨識行銷推案與實際市場價的落差
- 在評估貸款與現金流前必須確認的隱藏成本

這些資訊不僅關係到房地產投資的安全，也直接影響到貸款風險與財務安排。

希望本期內容能讓您在面對市場熱潮時，保持冷靜、精準判斷，確保每一步投資決策都建立在真實、透明與法規合規的基礎上。

海外人士（特別是台灣、香港、新加坡投資人）想在澳洲買房時，有多種「接觸與購買渠道」，每一種都有不同的風險、成本、資訊透明度與專業程度。

以下逐項對比分析，以方便決策時能清楚評估。

總覽表：海外人士購屋渠道比較

購屋管道	優點	缺點	適合對象	建議評價
1. 聽親友介紹	信任基礎高、容易入門、資訊來源直接	缺乏專業性、樣本偏差（親友經驗不具普遍性）、可能忽略稅務與法規差異	初次接觸澳洲市場者	僅作初步參考，不宜直接行動
2. 在台灣參加房產代銷講座	資訊集中、銷售流程清晰、提供貸款與代租配套	強烈推銷導向、報價常高於實價、隱藏開發商佣金結構、不一定符合澳洲法規（特別是FIRB與印花稅計算）	想了解澳洲投資流程的新手	要自行查核開發商與區域實價
3. 參加房產考察團	可親眼看到物件、實地感受環境、與當地人員互動	通常仍是銷售活動包裝，旅程費用高，行程中物件選擇有限（多為合作開發案）	想實地走訪但不熟悉澳洲者	適合了解環境，不適合現場下訂
4. 聽賣家仲介推薦（Selling Agent）	有第一手房源資訊、可參與拍賣或私售（Private Treaty）	賣方代理，其法律責任是「為賣方爭取最高價」而非保護買方利益	熟悉澳洲市場、懂談判者	若無買家仲介陪同，風險高
5. 現場參加拍賣會（Auction）	可快速成交、價格公開透明、有機會低價買到	壓力大、須了解拍賣規則與保證金流程、拍賣前無Cooling-off period（無冷靜期）	熟悉當地法律與市場的投資者	高經驗者可考慮
6. 自己到澳洲實地看房	自主掌控度高、能觀察社區品質、能與多家仲介比價	成本高、需懂市場語言、法規、FIRB申請等流程	認真準備長期投資者	最理想的資訊透明方式
7. 找買家仲介（Buyer's Agent）	買方專屬代表，負責市場分析、出價策略、談判、檢查條件、公正估價	額外收服務費（通常1.5% - 2.5%或固定費用）、需選有執照者	想要客觀建議與長期投資規劃者	最專業、安全、符合利益的選擇

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。
- 匯率波動與資金管制：人民幣、台幣兌澳幣變化對實際回報影響很大。

實際策略建議（以布里斯本為例）

項目	不建議	建議做法
信息來源	台灣代銷、朋友口耳相傳	使用澳洲實價登錄 (CoreLogic, Domain, Realestate.com.au) 自行比價
看房方式	考察團式推案	透過買家仲介安排私人看房或線上實況看房
談判策略	直接接受開發商定價	請買家仲介出具市場估價後出價
法務與稅務	依代銷說明	聘請澳洲律師 (Conveyancer) 與稅務會計師核對
融資方式	相信代銷推薦貸款	自行比對銀行/非銀行貸款利率與條件

誰適合哪種方式？

投資人類型	最適合的購買方式
初學者、希望了解流程	聽講座了解架構 + 後續自行查證
中高資產、希望穩定回報	找買家仲介 (Buyer's Agent) 協助
熟悉澳洲市場、可自行判斷	可親自看房或參與拍賣
想長期持有或自住	自行實地看房 + 買家仲介輔助

◆ 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。

依澳洲主要法律框架與實務操作

一、法律基礎：仲介的「法定受託責任」(Fiduciary Duty)

澳洲各州法律雖略有不同（由各州房地產監管機構制定，例如昆士蘭州為 *Office of Fair Trading*），但原則一致：

房地產仲介在法律上必須對其簽約客戶負「受託責任」（fiduciary duty），包含忠誠、誠實、避免利益衝突與保密等義務。

因此，誰是「客戶」（Client），就決定仲介是站在誰那一邊。

二、角色與職責對比表

項目	買家仲介 (Buyer's Agent)	賣家仲介 (Selling Agent / Listing Agent)
服務對象	買方 (Buyer)	賣方 (Vendor)
法律責任	代表買方利益，提供專業意見與談判策略	代表賣方利益，爭取最高售價
法定受託責任	對買方負責：忠誠、保密、公平	對賣方負責：忠誠、保密、公平
報酬來源	通常由買方支付（固定費或成交價百分比）	由賣方支付（佣金，依成交價百分比）
行為限制	不可接受賣方回扣或佣金，否則違法	不可與買方私下交易，否則違法
主要任務	協助尋找房源、估價、市場分析、出價談判、檢查條款、協調檢驗與律師	協助行銷物件、刊登廣告、帶看、談判、安排合約與成交
資訊義務	有義務揭露影響買方決策的重大資訊（市場價、潛在風險）	有義務揭露法律要求的事項（如結構缺陷、已知糾紛等）
執照與監管	各州需取得 Buyer's Agent License 或 Real Estate Agent License 並註冊	同樣需持牌並受監管
是否可代表雙方	嚴格禁止雙重代理 (Dual Agency)，除非雙方書面同意且完全揭露	理論上可，但極少見且風險極高

三、各州相關法規（主要條文）

州別	主要法規	監管單位	重點規定
昆士蘭州 (QLD)	Property Occupations Act 2014	Office of Fair Trading (OFT)	要求仲介簽署 Form 6 授權文件、禁止未揭露的利益衝突
新南威爾士州 (NSW)	Property and Stock Agents Act 2002	NSW Fair Trading	明定買家仲介與賣家仲介分工、禁止雙重代理
維多利亞州 (VIC)	Estate Agents Act 1980	Consumer Affairs Victoria	代理人須以書面明確說明其代表對象與報酬來源
西澳州 (WA)	Real Estate and Business Agents Act 1978	DMIRS	規定代理人需受託於一方，且保存交易記錄

州別	主要法規	監管單位	重點規定
南澳州 (SA)	Land Agents Act 1994	Consumer and Business Services	規範受託責任、禁止利益衝突

四、常見誤區

誤區	實際情況
「賣家仲介幫我找房子，他也可以幫我出價」	✗ 錯。賣家仲介的任務是為賣家拿到最高價，不是幫你省錢。
「代銷說這是開發商內部價」	常是行銷話術。 代銷屬於賣方代理，價格通常包含佣金與推廣費。
「我不用買家仲介就能省錢」	實際上可能付出更高溢價，因為缺乏談判與市場估值專業。
「仲介說他兩邊都幫」	除非有書面揭露，否則違法。 雙重代理在澳洲極不鼓勵。

五、買家仲介的專業工作內容（以布里斯本為例）

1. 市場研究：區域租金回報、空置率、未來基建、人口結構。
2. 房源搜尋與篩選：利用內部資料庫（off-market listings）找出潛力物件。
3. 估價與出價策略：根據 CoreLogic / RP Data 實價分析出合理出價範圍。
4. 談判與合約條件：爭取 favorable settlement terms（冷靜期、條件式合約等）。
5. 協調專業檢驗與法律程序：聯繫 building & pest inspector、律師（Conveyancer）。
6. 交割後管理建議：代租公司推薦、稅務規劃、土地稅登記。

總結建議

目標	建議
若你是海外買家	一定要找「買家仲介（Buyer's Agent）」代表你，並確認其有執照與州政府註冊號。
確認方法	可查詢各州政府網站（例如 QLD 的 OFT Licensee Search）。
報酬結構	透明的 Buyer's Agent 通常收固定費（AUD 10,000 - 20,000）或成交價 1.5 - 2.5%，不得收取開發商佣金。
避免風險	避免任何同時代表開發商與買家的「代銷」模式。

如想進一步瞭解，Allway 有澳洲的律師、會計師、房產顧問師 資源