

HOMES WITH WAYNE

精裝版 DELUXE EDITION

中永和 · 屋主指南

# 中永和賣房 不吃虧指南

從定價、委託、帶看到過戶交屋

屋主自己就該看懂的 6 個關卡

SELLING YOUR HOME IN ZHONGHE & YONGHE

金門人瑋哥 HOMES WITH WAYNE

# 中永和賣房不吃虧指南

【精裝版】從定價、委託、帶看到過戶交屋 —— 屋主自己就該看懂的 6 個關卡

作者：金門人瑋哥 HOMES WITH WAYNE | 精裝版 · 2026 年 8 月

## 免責聲明

本書為一般性教育資訊，非投資、稅務或法律建議。書中所述之稅制、契約規範、仲介報酬上限與各項行政流程，均會隨法規修訂而變動；書中不提供任何區域或個別物件之價格預測，亦不保證成交價格、成交時間或增值幅度。所有案例均為說明用之情境示例，已去識別化，非特定真實個案。

本書資料整理截至 2026 年 8 月，實際條件請以內政部、財政部、各地方稅捐稽徵機關與地政事務所之最新公告為準，必要時請諮詢執業地政士、律師或稅務專業人員。

## 目錄

| 章節  |                              | 你在這一關要解決的事            |
|-----|------------------------------|-----------------------|
|     | 前言 吃虧的屋主，通常不是賣太便宜            | 為什麼順序錯了就會吃虧           |
| 第一關 | 第 1 章 先看懂你手上的牌               | 盤點賣點與弱點，決定要修還是要揭露     |
| 第二關 | 第 2 章 開價的科學 —— 三張表決定你賣不賣得掉   | 算出合理價格帶與實拿底線          |
| 第三關 | 第 3 章 委託的真相 —— 簽下去之前必須看懂的六件事 | 專任或一般、報酬怎麼談、六個地雷條款    |
| 第四關 | 第 4 章 買方的前三十秒 —— 投報率最高的準備工作  | 用最低成本移除買方的疑慮          |
| 第五關 | 第 5 章 從出價到簽約 —— 最不可逆的一段      | 議價攻防、貸款風險、契約守門        |
| 第六關 | 第 6 章 稅費與交屋 —— 賣完才發現的那筆錢     | 稅、退稅、交屋與交屋後的責任        |
| 實戰篇 | 第 7 章 中永和實戰 —— 不同產品，賣法完全不一樣  | 老公寓、電梯產品、增建、店面、小坪數、車位 |
| 實戰篇 | 第 8 章 七種特殊狀況 —— 卡關最多的地方      | 繼承、共有、出租中、貸款、境外、監護、離婚 |
|     | 結語 不吃虧的屋主，只是每一關都問對了問題        |                       |

## 附錄

| 內容   |                              |
|------|------------------------------|
| 附錄 A | 賣屋流程時程總表                     |
| 附錄 B | 賣方文件準備清單                     |
| 附錄 C | 中永和賣方十大陷阱一頁表                 |
| 附錄 D | 屋主自我檢查清單                     |
| 附錄 E | 屋主常見 30 問                    |
| 附錄 F | 實作工具包 ( 實價登錄查詢步驟 + 七張可影印表單 ) |

## 怎麼用這本書

**第一次讀：**從前言開始，一路讀到結語。六個關卡有順序，跳著讀會漏掉前一關的結論。

**準備動手時：**把附錄 F 的表單印出來，照著第 2 章填。三張表填完，你就有了整個過程中最重要的兩個數字 —— 合理價格帶與實拿底線。

**遇到狀況時：**查附錄 E 的 30 問，或直接翻到對應章節。

**每一關結束前：**對照該章末的「行動清單」逐項打勾，再進下一關。

## 前言：吃虧的屋主，通常不是賣太便宜

賣房吃虧有兩種。

第一種看得見：房子賣得比行情低。這種虧法很痛，但至少你知道自己虧了。

第二種看不見，而且更常發生——房子賣在行情內，但你多花了四個月、多繳了一筆本來可以省下的稅、簽了一份對你不利的委託書、交屋後又被買方要求負擔修繕費。加總起來，你的實拿金額比隔壁棟條件差不多的鄰居少了一大截。

多數屋主吃的是第二種虧。

原因也不難理解：一個人一輩子大概買賣一到兩次房子，但坐在你對面的仲介，一年可能經手幾十件。這不是誰比較壞的問題，是**經驗值不對等**。經驗值不對等的談判，資訊少的那一方，永遠是靠感覺在做決定。

這本書要做的事很簡單：把賣房這件事拆成六個關卡，每一關告訴你**該看什麼、該問什麼、哪裡最容易被吃掉**。你不需要變成專家，你只需要在每一關都問對問題。

### 中永和的屋主，還多一層問題

中和與永和是一個很特別的市場。

永和區的人口密度居全國之冠，早年開發密集，巷弄狹窄，屋齡三、四十年以上的無電梯公寓占了相當大的比例；中和區腹地較大，從南勢角、景安、四號公園一路到員山、秀山，各區的生活機能、交通條件與買方輪廓差異極大。同樣是「中和的三房」，捷運站走路五分鐘和開車十分鐘，面對的是完全不同的兩群買方。

這造成一個結果：**中永和的物件，很難用「一個區域均價」來定價。**

如果你只憑「我聽說這邊一坪多少」來開價，不是開太高賣不掉，就是開太低白白送錢。這本書第二章會教你怎麼自己把價格算出來，而不是聽來的。

這本書的六個關卡

| 關卡  | 你在這一關可能被吃掉的東西   | 章節    |
|-----|-----------------|-------|
| 第一關 | 不知道自己房子的真實賣點與弱點 | 第 1 章 |
| 第二關 | 開價憑感覺，錯過黃金銷售期   | 第 2 章 |
| 第三關 | 委託書簽下去才發現綁住自己   | 第 3 章 |
| 第四關 | 沒準備就開賣，第一印象扣分   | 第 4 章 |
| 第五關 | 議價與簽約，一句話讓步幾十萬  | 第 5 章 |
| 第六關 | 賣完才知道要繳的稅與該修的東西 | 第 6 章 |

六關有順序性。先搞懂手上的牌，才有辦法定價；先定好價，才知道要簽什麼樣的委託；委託簽對了，帶看才有意義。跳關就是吃虧的開始。

一章一關，照順序讀，照順序做。

## 第 1 章：先看懂你手上的牌

三個屋主，同一個社區，同一個月掛賣。

A 屋主兩個月成交，價格在區域行情帶的中上緣。

B 屋主賣了七個月，最後降了一輪才成交。

C 屋主賣到一半撤回，說「市場太差」。

三間房子的坪數、樓層、屋齡差不了多少。差別在哪？

A 屋主在掛賣之前，花了一個週末做完一件事：**把自己房子的優點和缺點，一條一條寫下來。**

寫下來會發生兩件事。第一，你會知道自己的價格憑什麼站得住——買方殺價時，你有東西可以擋。第二，你會提前知道買方會挑什麼毛病，然後你可以選擇修掉它、或是在定價時先把它算進去。

B 和 C 沒做這件事。他們的價格是「我想賣多少」，不是「這間房子值多少」。所以每一次被殺價，他們都只能情緒性地拒絕或情緒性地讓步。

### 賣方最常見的三個錯誤起手式

**錯誤一：用買進的成本回推賣價。**

「我當年買 X 萬，裝潢又花了 Y 萬，所以我至少要賣 X+Y。」市場不會為你的成本負責。你的裝潢對下一位買方的價值，往往遠低於你的支出——尤其是風格強烈的裝潢。成本是你的事，價格是市場的事，兩者沒有必然關係。

**錯誤二：拿鄰居的「開價」當自己的定價依據。**

隔壁棟掛 X 萬，不代表隔壁棟賣得掉 X 萬。開價是願望，成交價才是事實。用別人的願望當自己的基準，等於把自己放進同一個賣不掉的隊伍。

**錯誤三：先找仲介，再想價格。**

順序反了。你在完全沒有價格概念的時候接觸市場，第一個給你數字的人就成了你的錨。無論那個數字偏高（為了拿到委託）或偏低（為了好賣），你都會不自覺地以它為中心思考。**先自己做完功課，再去聽別人的意見**，你才有能力判斷對方講的合不合理。

### 盤點你的房子：四張牌

拿一張紙，分成四塊，把以下項目逐條寫下來。不要在腦中想，一定要寫。

### 第一張牌：硬條件（不可改變）

- 地段與捷運距離（實際走路分鐘數，不是「附近」）
- 屋齡、結構（公寓 / 華廈 / 電梯大樓）
- 樓層、有無電梯、面向
- 權狀坪數、主建物 / 附屬建物 / 公設比、土地持分
- 車位（坡道平面 / 機械 / 有無獨立權狀）
- 學區（對口國小、國中）
- 是否有嫌惡設施在合理距離內

### 第二張牌：軟條件（可改變）

- 屋況（漏水、壁癌、管線、門窗）
- 裝潢與家電的新舊程度
- 現在是自住、空屋還是出租中
- 屋內物品多寡與整潔程度
- 是否有頂樓加蓋、陽台外推、隔間變更等增建或違建

### 第三張牌：買方輪廓（誰會買你的房子）

先回答一個問題：買你這間房子的人，最可能是誰？

- 屋齡高的無電梯公寓、低樓層、兩房：可能是預算有限的首購族、單身族，或看中土地持分的長期持有者
- 屋齡高的無電梯公寓、四五樓：買方年齡層通常更年輕、總價敏感度更高
- 電梯三房、近捷運、近公園或學校：換屋家庭、有學齡兒童的家庭
- 一樓店面或有店面條件：自營商、投資置產者

寫清楚買方輪廓，會直接影響你第四章的準備方向。賣給首購族的房子，重點是「乾淨、可以馬上住」；賣給換屋家庭的房子，重點是「格局方正、生活機能」。

### 第四張牌：你的底線與時間

- 你希望的成交時間（幾個月內？有沒有硬性期限，例如換屋交屋日、資金用途）
- 你的**實拿底線**（不是成交價，是扣掉稅費和仲介費之後真正入袋的數字，第六章會教你算）
- 如果賣不到底線，你的備案是什麼（繼續持有？改出租？降低條件？）

### ✦ 情境案例（示意）：多寫一張紙的差別

一位屋主房子在中和的老公寓四樓，無電梯，屋齡三十多年。他原本認為「四樓沒電梯」是致命傷，準備一開始就降價求售。

後來他把四張牌寫完，發現幾件事：對口國小走路七分鐘、樓下就是傳統市場、土地持分在同棟裡偏高、屋況維持得相當乾淨。

他把「四樓」的弱點認了——定價時不去挑戰同棟低樓層的價格；但把學區、生活機能、土地持分寫進物件說明，並在帶看前把樓梯間也一起打掃乾淨。

結果不是賣得更貴，而是**賣得更快、殺價幅度更小**。因為買方看到的不是「一個只能降價的四樓」，而是「一個條件清楚、屋主誠意足的物件」。

## 弱點不是拿來藏的

很多屋主的直覺是把缺點藏起來。這是這本書要提醒你的第一個高風險動作。

依民法瑕疵擔保相關規定（民法第 354 條至第 365 條），出賣人對於買賣標的物之瑕疵負有擔保責任；而在實務上，買賣時通常會填寫「不動產標的現況說明書」，其中包含是否有漏水、是否曾發生非自然身故情事、是否為輻射屋或海砂屋、有無違章增建等欄位。**在說明書上不實填寫或蓄意隱匿，日後可能面臨解約、減價、損害賠償甚至更嚴重的法律責任。**

正確的做法是：**該講的講清楚，然後把它反映在價格與條件上。**

- 有漏水：要嘛修好再賣，要嘛據實揭露、以價格反映，並在契約中把責任範圍寫明確
- 有增建：說明清楚現況與可能被拆除的風險，不要說成是合法坪數
- 有其他重大事項：務必先諮詢專業人員再決定揭露與定價方式

隱瞞換來的價差，通常遠小於後續的求償金額與訴訟成本。這不是道德勸說，是風險計算。

### ✓ 本章要點

1. 賣價由市場決定，不由你的成本決定
2. 開價之前先自己盤點，不要讓第一個數字成為你的錨
3. 弱點要揭露，然後反映在價格與契約條件上，而不是藏起來

### □ 行動清單

- □ 拿一張紙，寫完四張牌（硬條件 / 軟條件 / 買方輪廓 / 底線與時間）
- □ 把「買你房子的人最可能是誰」寫成一句話
- □ 列出你目前確知的所有屋況瑕疵，一條都不要漏

 **下一章預告：**牌盤點完了，接下來是最關鍵的一步——價格。第 2 章會教你用三張表，把「我想賣多少」變成「這間房子在市場上值多少」。

---

## 試閱結束

以上為《中永和賣房不吃虧指南（精裝版）》前段試閱內容。

完整版共 8 章 + 6 大附錄，另含：開價三張表完整算法、委託書六個地雷條款、議價與簽約攻防、稅費與重購退稅、中永和六種產品的不同賣法、七種特殊狀況處理，以及可直接影印使用的七張實作表單。

**LINE 諮詢：**<https://line.me/R/ti/p/@sjs4074t>