

# 中華民國不動產代銷經紀商業同業公會全國聯合會 函

會 址：台北市 110 忠孝東路 5 段 508 號 26 樓  
電 話：02-27268871 傳 真：02-27261260  
網 址：[www.remaaroc.org.tw](http://www.remaaroc.org.tw)  
信 箱：[remaaroc@remaaroc.org.tw](mailto:remaaroc@remaaroc.org.tw)  
聯絡人：秘書長 歐陽明

受 文 者：本會會員及代銷同業

發文日期：中華民國 103 年 3 月 13 日

發文字號：(103)代銷全字第 1030313001 號

速 別：

密等及解密條件：

附 件：回覆意見，紙本，3，頁。

主旨：檢送本會對行政院公平交易委員會來函詢問預售屋市場之房產紅單或訂購單之問題回覆內容，請查照。

說明：

- 一、行政院公平交易委員會對建商結合代銷業者、投機客藉由「紅單」方式蓄意炒高房價乙節，特於 102 年 12 月 19 日來函詢問預售屋市場之房產紅單或訂購單之相關問題。
- 二、經本會常務理監事會議討論後擬定回覆內容如附件，為避免遭外界誤解，茲轉發各會員及代銷同業遵循參考。

正本：台北市不動產代銷經紀商業同業公會、新北市不動產代銷經紀商業同業公會、桃園縣不動產代銷經紀商業同業公會、新竹縣不動產代銷經紀商業同業公會、新竹市不動產代銷經紀商業同業公會、宜蘭縣不動產代銷經紀商業同業公會、台中市不動產代銷經紀商業同業公會、彰化縣不動產代銷經紀商業同業公會、台南市不動產代銷經紀商業同業公會、台南縣不動產代銷經紀商業同業公會、高雄市不動產代銷經紀商業同業公會、花蓮縣不動產代銷經紀商業同業公會。

副本：各代銷同業

(複本)

中華民國不動產代銷經紀商業同業公會全國聯合會對公平交易委員會公服  
字第1021261196號函文回覆意見

一、實務上所稱「紅單」所指為何？「紅單轉讓」所指為何？

1. 所謂「紅單」，就是指「購屋預約單」，購買預售屋在正式買賣契約簽定前，建商與購屋人就預售屋之戶別、車位、坪數及價格達成合意，建商（或代銷業者）收取購屋人訂金後，會開立三聯式購屋預訂單（顏色視各家習慣印製，通常二、三聯存根聯為藍、黃色由建方保存，收執聯紅色由購屋人收執），作為雙方簽約前之依據，而其主要用意係為保障購屋人對於標的之預售屋得以簽立買賣契約之權利。
2. 所謂「紅單轉讓」，乃指購屋人對於標的之預售屋得以簽立買賣契約之權利，轉讓他人。

二、紅單、訂購單、訂購預約單、預約單等之區別為何？其性質與目的各為何？

1. 基本上來說並無太大區別，亦無統一名詞，較多用語應為「訂購預約單」，為現今建商或代銷業者習慣稱呼，在形式上為複寫三聯單或二聯單，通常買方所拿到的多為淡紅色收執聯（取討喜之意），故衍生「紅單」之俗稱。
2. 紅單、訂購單、訂購預約單、預約單，均指購買預售屋正式買賣契約簽定前，建商與購屋人就預售屋之戶別、車位、坪數及價格達成合意後，建商（或代銷業者）收取購屋人訂金後所開立，作為雙方簽約前之依據，以保障購屋人對於標的之預售屋得以簽立買賣契約之權利。

三、紅單、訂購單、訂購預約單、預約單等之交易標的究為預售屋或與建商議價之議約權？

紅單、訂購單、訂購預約單、預約單，既指買賣雙方簽約前收取購屋人訂金後所開立之依據，以保障購屋人對於標的之預售屋得以簽立買賣契約之權利，其交易標的，應為預售屋。

四、實務上所稱「潛銷」所指為何？「潛銷」之成因為何？預售建案不公開銷售之原因為何？

1. 《公寓大廈管理條例》第 58 條第1項規定：「公寓大廈起造人或建築業者，非經領得建造執照，不得辦理銷售。」，《不動產經紀業管理條例》第 4 條第1項規定：「本條例用辭定義如下：…三、預售屋：指領有建造執照尚未建造完成而以將來完成之建築物為交易標的之物。…」，基此，「潛銷」係指於建商領得建造執照後，因接待中心、樣品屋等銷售工具仍未完成之期間，或建案尚未正式公開，銷售公司就已有之客戶資料，通知客戶先來了解個案。
2. 建商領得建造執照後，因銷售工具（接待中心、樣品屋或說明書類）未完成之期間內，建案尚未正式公開銷售，所做之介紹、銷售行為。
3. 預售建案，除非業者擬以「成屋」銷售而暫緩銷售外，一定會公開銷售

，否則業界無不公開銷售之理。

## 五、實務上所稱定金、訂金、預約金、訂購金、議價金等所指為何？其性質與目的各為何？

1. 「定金」指《民法》第249條規定之定金，係指簽定預售屋買賣契約書時，所繳交之金額，一般為總價款之10%。簽定預售屋買賣契約書並繳交定金後，即表示契約正式成立生效。
2. 訂金、預約金、訂購金、議價金等，雖名詞各異，但性質相同。即購買預售屋正式買賣契約簽定前，建商與購屋人就預售屋之戶別、車位、坪數及價格達成合意後，建商（或代銷業者）收取購屋人「訂金」、「預約金」、「訂購金」、「議價金」等，作為雙方簽約前之依據，以保障購屋人對於標的之預售屋得以簽立買賣契約之權利。且依實務見解（參以下六之註），類推適用《民法》第249條規定。

## 六、建商與購屋人簽訂預約並收取定金後，卻未與購屋人簽立買賣契約之原因為何？建商係無息退還定金或加倍退還定金預購屋人？

1. 建商與購屋人簽訂預約單，不會收取「定金」，只會收取「預約金」、「訂金」，因為買賣契約內容未臻成熟，故買賣雙方當事人未正式簽定「預售屋買賣契約書」。而「預售屋買賣契約書」除非雙方當事人無法就契約內容達成合意，否則無不簽約之理。
2. 建商（或代銷業者）收取購屋人「預約金」、「訂金」後，因雙方當事人就契約內容無法達成合意，簽定正式契約，且無法簽訂係不可歸責於雙方當事人情況下，除非買賣雙方另有特別約定，否則，賣方應無息全數退還預售屋購屋人「預約金」或「訂金」。

## 七、建商保留買賣同意權之期限為何（即簽訂預約後，建商多久會告知購屋人是否同意出售）？

建商與購屋人就預售屋之戶別、車位、坪數及價格達成合意，建商（或代銷業者）收取購屋人「預約金」、「訂金」後，雙方當事人需按「預售屋買賣定型化契約應記載及不得記載事項規定」，至少5日之契約審閱期，於「預約單」上合意約定「簽約日期」，作為雙方簽立買賣契約之期限，於此期限內，雙方磋商契約內容，俟買賣契約內容達成合意，擇日簽定正式契約（公會目前提供之「預約單」，其上「預約金欄」有：「簽約日期」之約定；「房地買賣預約單」亦有「簽約日期」之約定）。

## 八、紅單轉讓、訂購單（包含紅單、訂購預約單、預約單）是否造成房價炒作？

訂購預約單係為保障購屋人購買預售屋及業者出售預售屋的一種方式，可讓購屋人有更多時間思考是否購買預訂之預售屋，極少數購屋者會利用轉讓方式作為套利行為，本會建議訂立規範。

## 九、訂購單（包含紅單、訂購預約單、預約單等）實務常見紛爭為何？

1. 依「契約自由原則」，買賣雙方不論係簽定「預約」或「本約」，只要買賣雙方之權利義務明白約定且買方雙方均秉持誠信原則行使權利履行義務，訂購單（包含紅單、訂購預約單、預約單等）應不會產生糾紛。惟建商若係於未領得「建造執照」之前，即開始銷售，致買賣雙方對預售屋條件認知有落差而未簽定正式買賣契約；或因房屋銷售之市場行情高漲，建商反悔，拒不簽定正式買賣契約時，則將產生糾紛。

#### 十、提供前開紛爭應如何規範之建議，以及紅單、訂購單、訂購預約單、預約單之影本

提供「預約單」、「房地買賣預約單」、「購屋臨時證明」各1份，供參。除前揭所述建議外，另建議可統一格式，俾杜爭議，且為避免房市價格不當抄作，應設定配偶、二親等以內轉讓條件。