



買賣房屋的護身符，保障您的權益

如何破解

房屋買賣糾紛

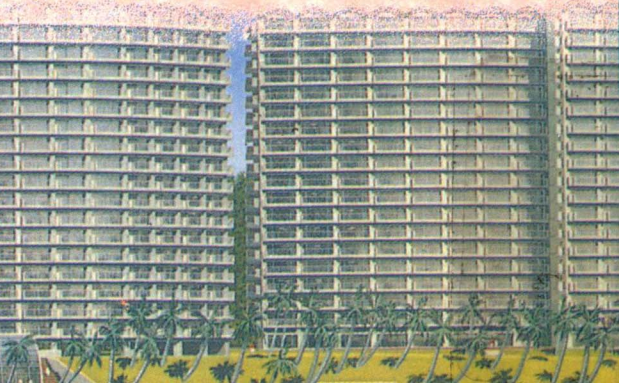
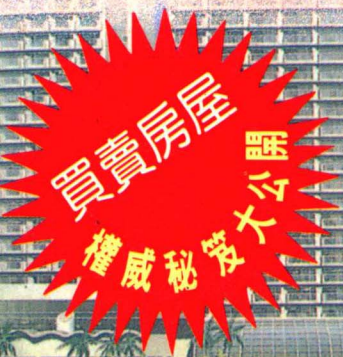
林永汀◎著

◎第一章〔如何處理買方違約〕◎第二章〔如何處理賣方違約〕◎第三章〔過戶疑難雜症〕◎第四章〔交屋疑難雜症〕◎第五章〔買賣稅費申報〕……**權威級經驗傳授**

破解買賣現場花招，消弭糾紛於無形！

讓您買賣房屋時，無往不利！

權威策劃・高手執筆
成屋買賣的秘笈寶典



成屋系列 [3]
如何破解房屋買賣糾紛

作者——林永汀

總策畫——林永汀·王進祥·黃振國
編輯——黃素妮·羅煥耿·賴如雅

發行人——林正村

出版者——世潮出版有限公司

地址——台北縣新店市民生路19號5樓

局版台業字第五一〇八號

電腦排版——龍虎電腦排版股份有限公司

製版印刷——三華印製企業有限公司

總經理——世茂出版社

台北縣新店市民生路19號5樓

電話／(〇二)二一八三二七七

傳真／(〇二)二一八三二三九

郵撥／〇七五〇三〇〇七世茂出版社

※版權所有·翻印必究

●本書如有缺頁、裝訂錯誤請寄回本社更換

初版一刷／中華民國82年9月

定價250元

成屋系列 ③

如何破解房屋買賣糾紛

林永汀／著

總策劃的話

「單打獨鬥與專業結盟」

台灣的房地產從民國七十五年底、七十六年初開始起飄後，足足漲了三年頭，到了七十九年初才止住。在這三年裡，有人在房、股兩市來回跑，躍身為「金殼族」，盛讚台灣是一個餓不死人的投資天堂；但也有人在股市裡翻船，深惡痛絕的毒咒台灣是一個吃人的投機墳場。

七十九年起，房、股兩市相繼遽跌，台灣經濟活力在企業出走、資金外流的力道加入拉扯，頓時墜入谷底；經過三年多來的愁雲慘霧、黯淡蕭條，是否已經值得投入？成為三年來經過療傷又累累一些「實力」者關注的焦點。

事實上，確實有許多朋友見面劈頭便問道：「現在買房子好嗎？」這是一個相當棘手的問題，並不容易提出一個絕對好或絕對不好的答案。

我們認為，台灣社會的發展，已到達了包括政治、經濟、社會、文化、教

育、環保、勞工……，甚至包括宗族意識等層面在內的「多元性」；組成多元社會的各個元素發展，既然已達到某一個特定的水準而面臨轉型階段，社會價格判斷也應該呈現多元化思想（思考），透過多元化、多角度思想（思考）的方式，才能對社會價值作出一個正確的判斷。

「現在買房子好嗎？」的問題，何嘗不是如此，絕對不可能不加思索的可定出一個答案；如果消費者很不經意的提出這個問題，也很不經意的、容易的獲得答案，那麼消費者就有必要再用自己的多元思想方式過濾其真確度。

以黃金是否值得買入為例。單純的從國際黃金價格漲跌趨勢、世界主要黃金產國的釋出量、國際美元匯率變動、世界產油國的油價政策、國際政治穩定度……等傳統分析方式，固然已能約略掌握世界金價的變動曲線；但是如果我們把中國大陸的政治、經濟、社會……等發展速度及其可能產生的影響加入思考元素內，情形是否會有差異？

根據統計分析，中國大陸到了公元二〇一〇年時，其G·N·P將會高佔世界第二位，同時到了公元二〇〇〇年，中國大陸的人口預估將超過十四億以上；東方人，尤其是中國人是「嗜金族」，凡是有國人存在的地方，包括香

港、台灣、北京、上海……等地，都占全球年度黃金消費的鰲頭。準此，當中國大陸十四億人口都有能力購買黃金時，世界金價將會如何？而且中國人的黃金消費習慣是以「飾金」為主，也就是以「自用」為主，愈多愈好，買了之後並不輕言賣出，這種黃金消費習慣對於世界金價影響又如何？這個時候，有投資「專家」建議你買入黃金，你是否敢冒風險？

多元社會的價值判斷，必須從多元思想方式切入外，個人單打獨鬥的時代，也已經悄然過去；傳統上企業菁英白手起家的英雄，將不容易產生，代之而起的將是專業分工的結盟，凝聚專業智慧、專業學能，作精業的企業規劃與發展。換言之，未來的社會新生企業結盟，專業學能的結合將取代傳統的資金結合，這點是值得「社會新鮮人」作為思想前程設計的元素。

想要成為別人吸收結盟的對象，也就是說想要成為別人組成新生企業時拉攏的對象，必須先使自己具有專業的學能——一種足以讓別人肯定的學能。因此，「社會新鮮人」必須勇於充實自我專業學能，才可能在未來的社會出類拔萃、頭角崢嶸。

有鑑於此，吾等三人，以房地產法律、房地產金融稅務、地政專業的类型

態，組成「中聯兩岸房地產研究中心」從事台灣與大陸房地產之研究、心得交流工作後；旋即成立「中聯兩岸房地產投資諮詢中心」，除了聯合為消費者解析兩岸房地產疑難問題外，並於香港、北京、上海、廣州、福州（廈門）、武漢、成都等地陸續成立辦事處，提供兩岸房地產投資諮詢顧問服務，期能為房地產消費者作全方位的聯結諮詢顧問。

吾等三人結盟成立「中聯兩岸房地產投資諮詢中心」後，蒙世潮出版公司簡泰雄先生不棄，邀集策劃「成屋系列」實務叢書，適簡泰雄先生之構想亦係吾等三人多年亟欲完成之心願，只礙於業務繁忙，無力實踐；今蒙簡泰雄先生推動，促使心願早日實踐，吾等三人自亦樂於參與。

「成屋系列」叢書，初步擬定以選購、買賣、常見糾紛的解決、犯罪的防免、貸款、節稅策略、共有房地糾紛解決、住家權益維護、市場走勢分析等為主要內容，必將成為探討中古成屋相關問題最完整、最齊全、最新穎的套書，盼能為房地產業者、房地產從業人員、有志從事房地產業之社會新鮮人、房地產消費大眾提供週延、詳實的專業常識。

惟吾等三人年輕識淺，才學未深，疏漏難免，尚祈各方不吝惠賜高見，大

力斧正，共輔中古成屋的市場交易秩序。

中聯兩岸房地產投資諮詢中心

黃振國

刁進祥

林永河

寫於一九九三年六月八日

自序

全方位的破解房地買賣糾紛建議

叔叔數年前，在苗栗買了塊地目分別爲林、旱的山坡地；一處山坳裡有一座日據時期就已存在的墳墓，叔叔要我想有什麼辦法，叫墓主遷離。

其實，那座墳墓，外表上看來，根本不像座墳墓，沒有墓碑，只是一個橢圓大石塊豎在那裡罷了，每年清明節卻有衆多子孫祭掃，香煙鼎盛。對於這樣的一座墳墓，叔叔認爲要解決，並不是件難事；甚至認爲，因爲沒有墓碑，乾脆裝作不知道，開挖整地時，埋掉算了。

歷經數年，叔叔催了好幾次，到底在法律上有什麼方法可以使墓主遷離；可是，我每次總是答以「再深入研究，看看有什麼好方法」，根本不敢給他確定答案。

這位叔叔，雖然不是至親叔叔；但由於家父早去，這位叔叔克盡鞭策、督

促、鼓勵之責，加以年齡長我不多，可說情同父兄；因此，如果沒有十全十美的方法，怎麼敢提供這位「亦父亦兄」的叔叔答案？

有一天深夜，叔叔打電話來，告訴我，他已經聲請土地所在地之鄉調解委員會調解；上次調解時，來了三位自稱是子孫代表的人，遷墓和解費用最後談至二十萬元；如果叔叔答應的話，明天要到該鄉調解委員會寫「調解書」，問我可不可以答應？

「買了的土地，被人占用，還要給人二十萬元，才可以請人家搬走，實在不是味道。可是，要你想有什麼法律上的方法趕人家走，總是說要深入研究；我問了台北縣政府法律服務的律師，也請教了當法官的同學，還有其他各種法律服務組織，都說可以依據民法第七百六十七條的規定，向新竹地方法院起訴，請求返還無權占有的土地；明天就要決定要不要付人家錢了，到底打官司呢？還是要付錢？」叔叔抱怨、責怪的意思，可以明顯的感覺出來。

「民法第七百六十七條的規定，只要是學法律的，沒有不知道的，這是最基本的規定；可是，這只是請求人家搬走的依據而已，法律上稱為『實體法上的請求權基礎』，萬一人家不是無權占有呢？打官司途中，突然提出在日據時

代作成的借用土地或租用土地契約書，怎麼辦？」對於情深義重的叔叔，我也不得不辯解，免得叔叔誤會我不願意幫忙。

「你是我的叔叔，所以我考慮的問題當然比較多；法律服務的律師、你的法官同學或是其他法律服務組織提供的打官司建議，是不是想過萬一打官司輸了，怎麼辦？是不是永遠都不能要人家搬走？而且，既然法院都判決他不用搬走，要和解，那有那麼容易？沒有狠狠的敲一筆，別人怎麼可能搬？」我繼續分析，同時提出了下列數點打官司的困境：

第一，除非有絕對勝訴把握，糊裡糊塗提起訴訟，絕對失策。

第二，就算實體法上有請求權，可以穩贏不輸；但是，在訴訟程序上，因為墳墓是全體子孫共有，也就是說，全體子孫都是無權占有人，該墳墓又是日據時期即已建立，年代久遠，子孫繁多；請求返還無權占有土地，應以現在占有人為被告；要到那裡去找全體子孫？到時候，承辦法官只要命令我們查明到底是誰占有後再陳報；官司不必繼續打下去，我們就……。

第三，就算我們有辦法查到該墳墓的大部分共有人當被告，可是只要漏掉一、二個人，法院判決我們勝訴，這些漏掉的一、二個人出面主張權利，怎麼

辦？

第四，就算沒有漏網之魚，查到了墳墓的全部共有人（全體子孫），官司也贏了，判決該墳墓的全部共有人必須遷離墳墓，返還土地；但是，如果那些墳墓的全部共有人不依法院判決履行遷離義務，返還土地，就必須聲請強制執行。

第五，返還土地的強制執行，法院只是扮演「監督」執行的角色而已，實質上還是要聲請人預繳費用僱人拆遷；所以，在本質上，等於我們自己動手挖墳，不高不興挖人家的墳墓，總是不好。

第六，法院定強制執行的日子，是不看「黃曆」的；挖人墳墓，法院的法官是「官」，官字兩個口，而且是執行公務，百無忌諱；我們呢？寧可信其有，不可信其無，萬一挖出問題了，怎麼辦？

第七，既然是強制執行，對方一定不會有人到，挖出的骨骸怎麼辦？誰要保管？萬一法官要我們保管，又該怎麼辦？

第八，在訴訟程序上、強制執行程序上，如果法院應送達對造的文書無法送達，就要聲請公示送達。聲請公示送達，登報是小事；請領對造戶籍謄本，

萬一墳墓的後代了孫散居全省各地，怎麼辦？這才是大事。而且，這類官司絕對不會很快終結，三、五載還是相當正常的速度呢！二十萬元，可能連訴訟費、聲請費、郵費、膳本費、車馬費……都還不夠。

我向叔叔強調，這些只是基本上可想到的問題而已，打官司途中想不到的芝麻瑣事，絕對不只這些，官司可打嗎？那些建議打官司解決的「法律專家」，只要「開個口」就夠，會累死當事人的。叔叔聽了，只說難怪有人要講「官司好打，狗屎好食」；第二天，我陪叔叔一起到鄉調解委員會作成調解書，幫忙注意程序上、履行上的一些問題。分期支付二十萬元，並要求該三位自稱是「子孫代表」者，出具「切結書」，保證經過授權，有全權代表權，由對方心甘情願的遷墓，返還土地。

「訟者，終凶」，打官司絕對不是解決糾紛的良策；拉丁法諺說「瘦的和解，勝於肥的訴訟」，爭執雙方能心平氣和的謀求公平合理的解決方案，才能使糾紛真正獲得解決。萬一不幸必須要打官司，也要打對門路的官司，一頭栽下，可能全盤皆輸；而且，打官司之前也要審慎評估，官司贏了，並不見得全然有利。

本書宗旨，厥在提供全方位的破解房地買賣糾紛的建議，俾使因房地產交易而涉人糾紛的當事人有思想的空間，謀求良善的解決策略。惟房地產糾紛類型，千奇百樣，屢屢翻新，難免有遺珠之憾，尚祈各方賢達不吝賜正，用求週延、充實。

林永河

序於中華民國八十二年六月十五日

目錄

總策劃的話——單打獨鬥與專業結盟／3

自序——全方位的破解房地買賣糾紛建議／9

第一章 如何處理買方違約

1. 用支票付定金，只有不違約的一如／23

2. 買方違約，賣方必須解約後才可的房地登記？／27

3. 必須解約後才可約定完成簽約手續方違約／31

4. 只有不違約的一如何行使同時履行／35

5. 買方沒有依約定完成簽約手續，是否違約？／39

6. 買方遲延，如何行使同時履行抗辯？可否請求履約？／43

7. 銀行貸款延誤期間，買方是否違約？／47

8. 買方違約後，賣方應先解約才可另外出售／51