中華民國不動產仲介經紀商業同業公會全國聯合會
會址：100 台北市館前路 20 號 7 樓 信箱：service@taiwanhouse.org.tw
聯絡電話：02-23582535　傳真：02-23582536

新聞稿

美房仲業世紀大地震　恐釀大離職潮

由於受到一連串的消費者訴訟打擊，最近美國房仲業都籠罩在一股低氣壓當中，從業人員全都惶惶不可終日，支撐美房仲業百年的收費機制即將大變革，服務費收費比例可能因而下滑，近百萬經紀人也可能被迫離職、轉職！

關注國內外房仲業發展的房仲全聯會不動產智庫研究發現，繼去年幾家大型房仲公司跟消費者庭外和解之後，今年 3 月 15 日全美最大的房仲經紀人組織「全美房地產經紀人協會」(NAR)也不再上訴，同意和解，並在未來 4 年內支付 4.18 億美元（約 125.4 億台幣)的高額賠償金給賣屋消費者。

房仲全聯會理事長王瑞祺指出，整起事件的癥結點就在於房仲服務佣金的收取方式，美國長期以來房仲的收費機制是由賣方屋主付費，買方並不付費，而且這收費機制又沒有太多談判空間，賣方經紀人拿到服務費後，再跟買方經紀人拆分（一般會是五五分）。

其中，在美國密蘇里州（Missouri)一起集體訴訟（class-action)官司當中，聯邦陪審團調查發現 NAR 與幾家大型房仲經紀公司合謀拉高房仲服務費（佣金)，造成賣屋人權益受到損失。2023 年 10 月以來被控的房仲公司都陸陸續續庭外和解，同意支付一筆鉅額和解金當作賠償。

據了解，這包括號稱是美國最大的房仲凱勒威廉地產公司（Keller Williams Realty）就同意支付 7000 萬美元（約 21 億台幣)和解金作為賠償，並修改其一些經紀人指導方針。Anywhere Real Estate 同意支付 8350 萬美元（約 25 億台幣)和解金，而 Re/Max 也同意支付 5500 萬美元（約 16.5 億台幣)和解金。Anywhere Real Estate 旗下子公司包括知名的科威國際不動產（Coldwell Banker)、21 世紀不動產、蘇富比國際物業等。

根據房仲全聯會不動產智庫會長張欣民觀察， NAR 這次放棄再上訴，選擇庭外和解，並同意支付 4.18 億美元的鉅額賠償金，主要是這已遠比先前法院判賠的 18 億美元賠償金低很多，若再繼續上訴，最終加上懲罰性罰款可能會高達 54 億美元， NAR 此舉顯然有忍痛進行止血的味道。

房仲全聯會不動產智庫總會長林金雄指出，過去一百年多來美國房仲業在 NAR 的運作下有一套非常完整的聯賣制度（Multiple Listing Services，MLS），凡是 NAR 會員房屋物件委託都上架 MLS，但在聯賣合約中已經硬性的將要付給房仲佣金指引放上去，雖然 NAR 對外不斷主張佣金可以協商，但長期以來美國房仲業收取房屋成交總價 5~6%的服務費，已經成為市場慣例。

從這幾起集體訴訟的相關資料來看，房仲全聯會不動產智庫發現發起訴訟的賣方指控，他們一開始就沒被告知這筆服務佣金有大約一半是要付給買方經紀人；買方經紀人並沒

有直接服務賣房子的他們，為什麼要由他們來付費；服務佣金太高，又難有協商空間；此一付費結構導致買方經紀人傾向於引導買方去買更高價的房子，進而也推升房價；此舉是一種市場不公平競爭行為（anticompetitive conduct），違反了反托拉斯法（Antitrust Law）。

據了解，為求這一起訴訟能順利和解，NAR 同意從今年 8 月 17 日之後，調整其相關交易遊戲規則，打破長期以來其壟斷市場的一些規定，也藉此擺脫過去有違反反托拉斯法的這頂大帽子。其一是，也是最關鍵的一點，將不再強制賣方付買方經紀人佣金，這將是美國房仲業百年來最大變革；其二是，NAR 旗下 MLS 聯賣系統中有關房屋物件列表，不再提包含經紀人佣金的信息；其三是，取消經紀人必須訂閱 MLS 服務才能獲得佣金的規定。

這幾起集體訴訟的結果，意味著美國從 1990 年代以來房地產經紀人的營運方式將產生重大變化，並可能對美國房仲產業產生重大衝擊。不動產智庫會長張欣民指出，其影響層面可能有以下幾點：

一、賣方經紀人將不再是服務佣金的主導者。此後服務佣金將由買賣方及其經紀人各別協商決定，這將改變美國長期以來房仲佣金的收費結構。

二、服務佣金比例可能會大幅調降。根據美國當地專業研究機構 TD Cowen Insights 指出，佣金收費比例可能會大幅下降 25~50%。

三、房仲可能出現離職潮。此一巨大變動預計讓房地產經紀業面臨優勝劣汰的大洗牌，已有人悲觀估計可能有高達 100 萬的房地產經紀人可能被迫轉行，離開這一個行業。

四、房價可能因而作修正。

五、NAR 以及 MLS 的領導地位可能受到挑戰甚至式微。全美房地產經紀人協會 NAR 是美國最大的不動產組織，目前擁有 150 萬個會員。

美國房仲業大地震，台灣房仲業會不會受到影響，房仲全聯會理事長王瑞祺笑笑說，當然不會，主要是兩國收費機制完全不一樣，台灣是買賣方兩邊各別收費，相對比美國的方式更公平，未來他們很有可能就會改為類似台灣的收費方式。其次，台灣現在並沒有獨大的、排外式的聯賣系統，當然不會有類似聯合壟斷的情事發生。此外，大型跨國房仲品牌跨入台灣，當然是入境隨俗，必須遵守台灣法令規範，也不會有美國的收費問題產生。

最後，王瑞祺理事長還是呼籲房仲同業，本著誠信公開透明的原則，為廣大買賣屋民眾來服務，讓每個人都能完成人生的大夢，這才是房屋仲介業存在的最大價值與意義，消費者的需求獲得滿足，就不會有類似美國消費者集體訴訟的事情發生！

美台房仲收費機制比較

	美國	台灣
房仲服務費	官方沒設限	最高上限 6%
收費方式	賣方單邊付費，買方不付費	買賣雙方、各別付費
有無證照制度	有	有

資料來源：房仲全聯會