

# 台北換屋記

臧蓓一文

父親七年前因病過逝後，台北家中就只留下尚稱健康八十七歲孤單的老母親，還是一個人守在八德路四段一棟四樓公寓裡。每次看著她辛苦的緩慢上下爬樓梯，心裡總惦記著：應該盡快給她換一間附近的電梯大樓，她就不用再爬四樓了。

一年一年過去，也許是大部分人通有的駝鳥劣根性吧，想到賣屋、買屋及搬家的重重困難就裹足不前拖延著。每次和媽媽談起這件事，她也不著急地說：「現在還好，等我爬不動再說吧！」媽媽的四樓公寓有頂樓加蓋，去年因為漏水被樓下鄰居抗議，帶給她很大的煩惱，使她終於有早點換屋的念頭。

有一天南部來的舅舅如常的陪媽媽買完菜走在街上，看到一個房屋仲介在路邊兜售房子，就隨意的問他：「我們有房子想賣，可以請你們試試賣嗎？」仲介馬上露出燦爛的笑容：「當然可以，請問你們的房子在哪？」

就這樣展開了幾個月換屋的曲折惡夢，最後雖然喜劇收場，達成換屋的長久願望，但期間幾經挫折沮喪和擔憂，每個人的精神無比的折磨，很難忘懷！

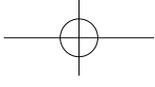
仲介一開始用合理坪數高價位推出，舅舅想能高價賣出最好，試一試吧！有三組客人看過後，其中王姓夫婦很中意，想議價簽約。

我在美國接到舅舅的電話，沒料到這麼快就有人要買，有點慌，賣了房子媽媽住哪裡去呢？於是我就順便請仲介找一個媽媽家附近有電梯的房子，一買一賣同時進行，最好價位相當，我們就不用貼錢。他們馬上一口答應，積極去找。沒幾天功夫居然很快找到一間五樓的房子，媽媽竟然非常滿意，完全是她理想中的房子，離她常去的醫院很近。因為一切順利，每個人好像中了樂透般高興。居然在半個月的時間，我們的房子有了買主，又找到價位相同的理想屋。我身在美國，有事無法立刻回台，透過電話及電郵，看過合約草書後，就到台北駐洛杉磯經文處辦好委託書，急件寄出，並訂機票回台。

因為太順利，使我無法置信，好像有點「Too good to not be true」。

王姓夫婦性子急，找人去測量頂樓加蓋，發現與所述不附合（當初約是用預估數，其實頂樓加蓋應屬附贈加值），他們要求減價，我們也同意了。可是別家仲介爲了破壞交易搶客人，唆使他們以此爲由毀約，而且不用賠償，他們被鼓動就這麼無情的決定





終止買屋，這個意外如晴天霹靂，讓我們由雲端跌入深谷。

二〇一三年十二月上旬我在回台的機上無法成眠，不知如何去應對這棘手的窘境。

媽媽的房子賣不成，我們也無法負擔已看中的房子而必須毀約，我們被罰款來解約。因為仲介小小的疏失竟造成這樣的結果，仲介只好答應我們將來必定減免服務佣金做為補償。

一切回歸原點，媽媽失望無奈的說：「還是留在這老屋終老吧，別再煩了！」。

可是仲介怎會罷休，他們到哪裡去找我們這樣的好客戶，要買房又要賣房！每分每秒都在積極的幫我們找買主。因為上一次的痛苦教訓，這次一定要先賣成了，才再買房。

算是幸運吧，仲介很快找到一個好買主，顧先生在附近上班，沒有貸款。順利簽完約後，我們想買先前看中的理想屋，可是屋主蔣小姐竟然抬高了房價，而且開放多頭仲介替她賣屋，就在我籌錢考慮的時候，她卻宣告已經賣出，我們猛又招一個重擊。這位蔣小姐已經拿了我們的罰款，不但沒優先再賣給我們，還閃電賣出，利字當頭，毫無人情味可言。

這時一個同學介紹的仲介居然打聽到此屋並未賣出，要我拿錢找他斡旋，結果也是烏龍一場。

艱鉅的任務落在肩上，我必須很快找合適的房子，否則房子賣了搬哪裡？

在找屋的同時，我催促媽媽一起清理家中雜物，但她總是藉故推延，因為對她來說那是最勞心努力的事，那是割捨她過去一生的最艱鉅的工作，每一個決定都是天人交戰，為此我們



↑台北有電梯設備的公寓大廈林立。



第一次有了口角，她傷心之餘才下了決心，認真清理也不再猶豫。

從四十年的舊物中，我看到三十五年前出國時，我留下來給媽媽的漂亮碗盤，她竟然一直捨不得用。又翻找到我這幾十年給爸媽的信件及卡片，我小學中學時的成績單，爸爸的老同學錄，成堆的相片、錄音帶、錄影帶，面對太多的過去，真是五味雜陳，百感交織。

一直到一月初，經過約七、八次的看屋，終於找到一個大廈第8樓的房子（離她最愛又常去的中崙市場最近），裝潢很乾淨，比原來理想屋便宜，但坪數小一點。為免夜長夢多，經幾小時議價後立即簽約，圓滿結束了我這幾個月失眠和焦急，準備過年後搬家。仲介也和我們變成好朋友，幫忙我們所有的搬家瑣事。

每當我為「房事」難眠之夜，就會思索該如何解除我的焦慮不安。無論多大的壓力，媽媽還是精心打造她的個人美食王國，還是要好好吃得既健康又美味，好好過一天，哪怕是簡單的清粥小菜，也要順心順胃。愈是心煩愈是要用台灣美食犒賞自己，因為把自己身心調理好了，才有精力應付危機。我以為這幾個月長期的焦慮一定會瘦，結果竟然胖了！

因為買賣房屋的經驗，我了解在台北換屋生態，提供朋友參考：

1. 仲介標的房價常常有很大的議價空間，我聽到一個最極端的例子是，買方出二千三百萬元，賣方開價是三千二百萬元，議價七小時後以二千七百萬元成交，高於行情的二千六百萬元。
2. 委託仲介代買或代賣，可以與仲介簽專任（只委託一家公司）或多任（多家公司）代買或代賣。
3. 起始斡旋金可在少於1%至2%之間。
4. 慎言慎行，簽約前後，除非必要，什麼資訊也不要透露給任何人，以免節外生枝。

我方才知道台北市區的房屋行情最近兩年竟漲了一倍，使得富者愈富，年輕人更買不起房子，實在可憂，所幸周圍租金很便宜。姪兒曾建議母親先在台北租屋再買，可是要搬兩次家太辛苦，違反媽媽意願而作罷，我想換屋應該還是最好的解決之道吧！

（二〇一四年一月二十日寫於台北）

文苑



臧蓓，一九七〇年台灣大學商學系畢業，來美留學，取得北德州立大學電腦碩士。現任教美國網路大學電腦資訊系，自營電腦職業培訓補習班、電腦個人學習家教。擔任美國扶貧教育基金會財務長，基金會及校刊編輯。著作有電腦工具書十餘本，雜文十餘篇。本會理事兼文書、網站管理及「永久會員」。