

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

建築經理

季刊

專業 公正 服務

建築經理業創設十年特輯

《指針集》

不動產運作
與建築經理功能

《建經透視》

建築經理與不動產金融
建築經理是不是金融相關事業

《新聞追擊》

從金融風暴看建經功能

創刊號


台北市建築經理商業同業公會 印製
中華民國八十五年十一月二十日 發行

取捨之間，豈可兒戲!?

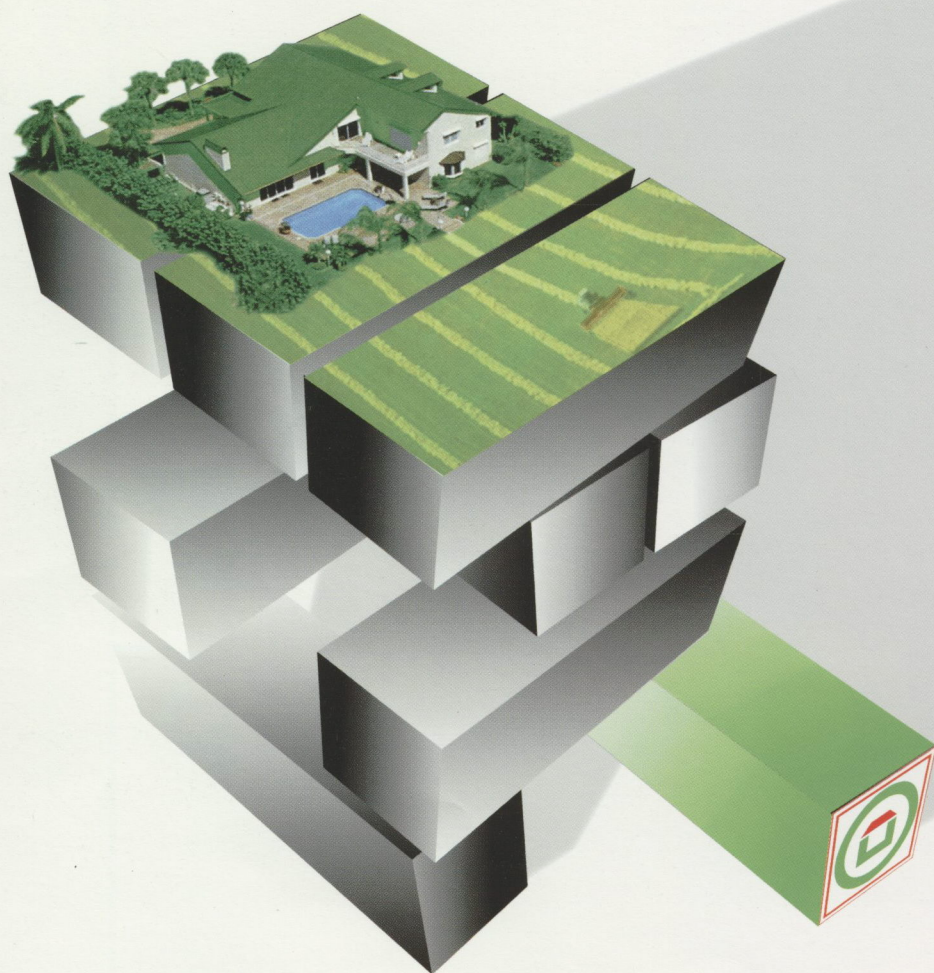
購屋置產對成年人來說，已不復如兒時遊戲



多年累積的資產亦可能因此而毀於一旦

尊重您追求安全保障的基本權益

主張  成預售屋履約保證制度

向房屋交易風險說『不』!



 成預售屋履約保證：透過  安信建築經理公司的研發及銀行的合作，我們對各大建設公司《預售屋部份》以及信義房屋《成屋部份》，提供了這項先進保障制度的服務，使您在向參與這項制度的建設公司買預售屋或透過信義房屋買賣成屋時，房屋 **產權過戶 / 價款** 的安全，得以在銀行出具保證書的保證效力下，確實得到全額保障。



信義集團

讓不動產市場斑馬線普遍成形

十年，從開荒闢地到播種成長，從第一家同業的籌創問世，到今日已成二十五家由公私新舊銀行投資支持的建築經理公司競相發展的局面，這真是一段極富使命感與挑戰性的奮鬥歷程。

建築經理公司的誕生，有其重要的象徵與實質意義。它象徵著不動產新消費意識的覺醒、政府重建新秩序的決心與產業整體運作新制度的形成；而它的存在，所堅持的專業、公正與忠誠服務、穩健經營的企業形象與信念，也早經社會大眾所認知肯定，今後，它仍將以符合大眾需求為導向，繼續作為購屋者、建築業者及金融機構間完美的溝通橋樑。

我們追求的理念是：建築經理公司是協助所有當事人能循專業的途徑得到保護或爭取其正當的權益。其整體功能乃在於因專業的本質被重視而促使不動產市場得有法度、有秩序、有公正的超然第三者介入之狀態下運作，把真象攤在陽光下，一切依歸真理，讓相關當事人做最好的抉擇。

十年的辛勤耕耘，我們在努力中逐漸成長，基於一份責任心的驅使，我們推出了屬於自己心底的聲音，發行這份定期刊物，我們藉著它清楚地刻劃出成長的軌跡，藉著它忠實記載著奮鬥的歷程，也藉著它完整剖析建築經理實質蘊涵，與社會需求的脈動。我们不期這些驚鴻點滴能贏得多少掌聲，但望藉此管道今後能獲得更多購屋者、金融界及相關建築業者理念的共識，而共同為追求不動產交易秩序而努力。

值此不動產交易邁向新紀元，令人充滿期待而彌足珍貴的時刻，我們懷著一份欣喜，一份期許。過去十年，我們已開展成熟穩健步伐；展望未來，仍盼再接再勵，讓建築經理制度的良法美意植根於社會大眾心目之中，使保障市場安全運作的「斑馬線」普遍成形，進而得以更先進的理念、務實的作法，為建構國內的不動產市場新秩序，再注新的活力與希望。

理事長：

蔡寶鼎

目 錄

發刊詞

- 讓不動產市場斑馬線普遍成形 蔡實鼎 1

十年特輯

- 推動建經的那雙手
細數十年建經風華 張芬凝 4
- 建築經理業大事紀 編輯部整理 8
- 維護房地產交易安全，保障購屋人權益
專訪外貿協會董事長王章清 張芬凝採訪 11
- 堅持專業服務，導正交易秩序
專訪經建會專任委員張隆盛 張芬凝採訪 12
- 讓建經「位階」提昇
專訪前行政院經建會參事蔡定芳 沈崇詩採訪 13
- 以轉型、蛻變因應未來
專訪營建署署長黃南淵 嚴智文採訪 14
- 建經業的過去、現在和未來
專訪建經公會第一任理事長熊智明 陳寧採訪 15

指針集

- 不動產運作與建築經理功能 曹奮平 16
- 論不動產交易安全體制的建立
從國內購屋糾紛談起 謝潮儀 18

建經透視

- 建築經理與不動產金融 蘇金豐 20
- 建經人看建經制度 浦繼達 22
- 建築經理是不是金融相關事業 蕭明康 26

中華民國八十五年十一月二十日發行

發行人：蔡實鼎

新聞追擊

如何成為不景氣的常勝軍
從金融風暴看建經功能

林成佑 30

張斌 32

他山之石

健全交易由制度做起
由不動產糾紛談 ESCROW 的重要性
客戶需求至上！
從客戶需求談成屋履約保證

蔡念真 34

王迺仁 36

法律加油站

信託法的實施與不動產信託

李永然 37

建經通訊錄

編輯部整理 40



顧問：鄭錫華·熊智明·吳毓勳

鍾克信·胡其龍·鍾榮昌

張方正·彭慶·顏宗賢

賴宗良·黃奕鋒·何漢溪

黃學聰·陳琦·劉昌展

周俊吉·賴建明·蔡明忠

朱樂群·簡新英·孫源芳

翁林澄·蔡友聰

編輯委員會

召集人：曹奮平

委員：何玉峰·林光輝·於小澐

黃幼林

總編輯：蕭明康

編輯：張芬凝·范淑娟·古美齡

李菁菁

美術編輯：閻阿六·徐潔茹·姜世璋

執行製作：文殊閣文化事業有限公司

發行所：台北市

建築經理商業同業公會

地址：台北市

光復南路 35-1 號 4 樓

電話：(02) 766-7533

傳真：(02) 766-7342

印刷所：廣浩印刷

地址：中和市平和路 13 巷 5 號

本雜誌經台北市政府核准登記

登記證為局版北市誌字第玖壹參號

推動建經的那雙手

◎張芬凝

一細數十年建經風華



▲本公會成立大會暨第一屆會員代表，大會貴賓合影。

由政府政策性輔導設立的建築經理行業，在各建經公司長期努力經營下十年有成，並漸獲得購屋大眾、建築業及金融機構的認同，而其在不動產市場中也漸扮演重要的角色。目前除十八家已營運多時的建經公司外，去年起又有多家新銀行設立新的建經公司，截至今年上半年累計已有七家新建經公司陸續開業。受到投資背景、成立目標及因應環境需要等因素，各家建經公司經營方向及業務重點不盡相同，且各有特色，尤其服務項目多樣化，不僅充分發揮建經八大業務功能，更使得建經發展層面擴大。

易介入市場的理想管道。但因政府未訂定相關法令供買賣雙方遵循，當時建築融資體制又不完善，加上業者良莠不齊，極易受景氣波動衝擊的預售市場隨即產生連鎖效應，且一發不可收拾，其中又以業者蓄意詐騙及個案無法如期完工交屋導致購屋糾紛頻傳最為嚴重。

六十八、九年政府與民間輿論對房屋預售制度存廢曾多所討論，且爭議頗大。七十一年由內政部提出「建築業輔導管理方案」，首將民間學界研究的「建築經理制度」納入。建經業界元老鄭錫華回憶指出，當時經內政部、財政部及經建會多次

民國七十五年國內才有建築經理公司正式成立營運，而建經制度倡議則更早在其成立五、六年前。由於六、七十年代正逢國內房地市場日益蓬勃發展，國內首創預售市場提供建商、購屋投資大眾可輕

研商，由土地銀行先行試辦不成，最後才正式通過成立建經公司，並規定需有銀行參與投資，國內首創建經制度終於誕生。

政府專案設立建經公司目的在於建立不動產交易秩序，減少購屋糾紛，並輔導建築業健全經營。七十五年至七十九年共有十九家銀行相繼參與投資成立建築經理公司，八十三、四年新銀行也再掀起新一波成立建經公司的熱潮。建經行業創設之初正逢國內房地產景氣從谷底走出，期間也正是國內外政經起伏變動最大的階段，儘管政府未賦予建經實質的公權力，而各投資銀行也未必全力予以支持，但在建經業者積極開拓業務，改善經營體質及因應各種業者需要下，也能走出另一片天空。

根據內政部訂頒的「建築經理公司管理辦法」第四條規定，建經公司受委託從事的業務項目有一、興建計畫審查與諮詢。二、契約鑑證。三、不動產評估及徵信。四、財務稽核。五、工程進度查核及營建管理。六、代辦履約保證手續。七、不動產之買賣或其他清理處分事項。八、其他有關業務之諮詢及顧問事項。十年來各建經公司依公司發展需要或因應業主及銀行需求，提供整套、半套或單項服務功能，而同時也延伸新的業務，其對房地產

業及消費大眾而言也發揮了一定功能。

就近十年來各家建經公司在八大業務推展及功能發揮上已有相當的成果，而各建經所拓展的新業務也值得加以重視。首先在代辦履約保證業務方面，主導權在銀行及建設公司，但在業者努力爭取下，歷年來透過建經公司履約保證的個案不下數十件之多，且都順利完工交屋，其對消費者可說取得完全的保障。各建經公司中推展履約保證知名有中國、台灣、中華等。而新成立的安信建經更將預售屋履約保證

運用在成屋上，並推出預售屋成屋履約保證，其近似國外行之已久的「ESCROW」制度。

由於代辦履約保證非建經公司所能主導，部份建經業者遂自行推出「完工承諾」、「履約管理」等半套或因應業者特定需求的業務項目，台灣建經之「履約管理」及大通建經之「完工承諾」大都發揮一定的效果，並彌補履約保證的不足。事實上近幾年來國內建築業體質、國人消費意識及金融體制均較十年前明顯改善，預

售屋成屋履約保證業務已可透過其他途徑來加以替代及補強，而這也是建經業者近幾年來努力的目標之一。另外，在內政部正研擬的「不動產交易法」草案中，也正式將建經代辦履約保證業務納入法條中，顯見建經業者扮演專業公正第三者角色已獲得各界肯定。

同樣可以發揮建經功能，但屢為外界誤解為是金融仲介掮客的代辦建築融資業務，不僅是多數建經公司主體業務，其也是金融機構最佳把關者。台北市建築經理

公會理事長蔡實鼎強調建經代辦融資絕非單純建經公司擁有各種房地產專業人才，包括建築師、工程師、會計師、律師等，可提供銀行專業的服務。事實上辦建築融資業務方面都有一套完整的評估準則，而其也非一時的服務，而是隨工程進度，個案完工交屋及銀行貸款回收等進行一系列的服務。



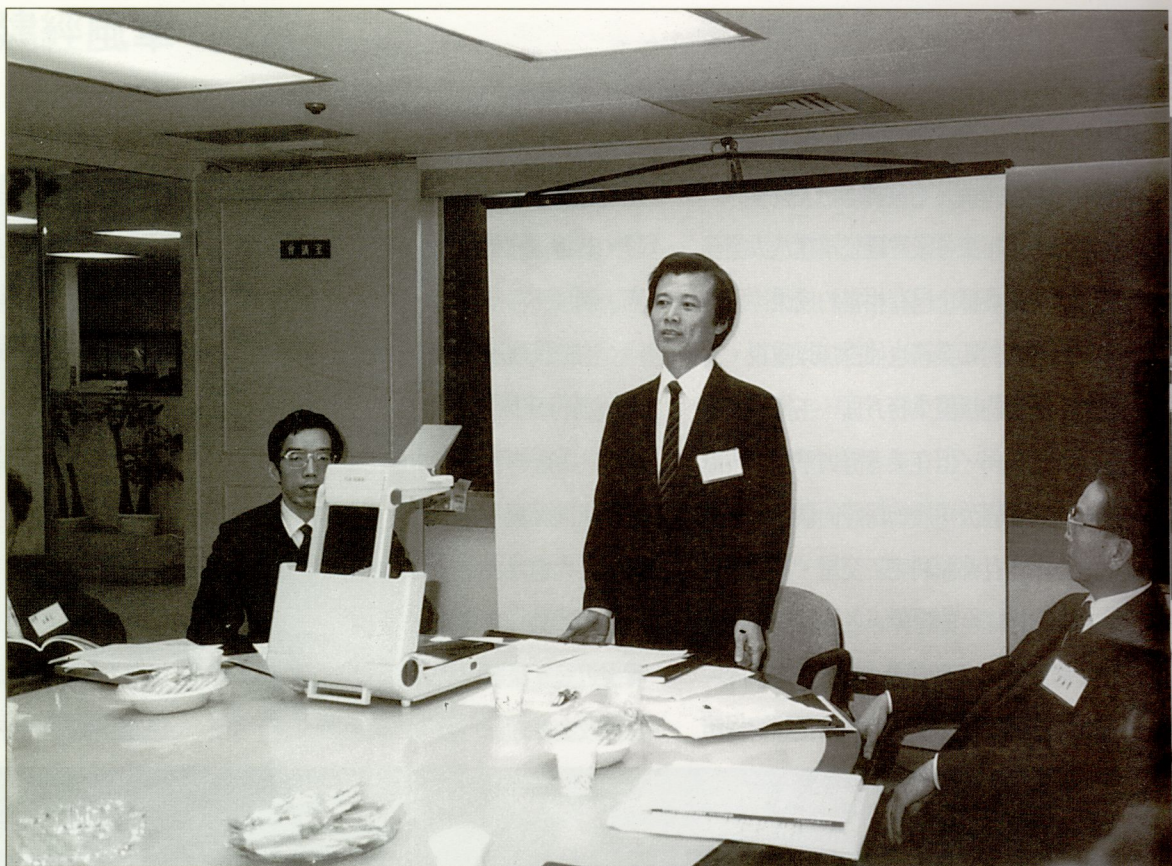
▲本會推行會務績效優良經市政府社會局七十九年評鑑結果列為第一組優等，理事長熊智明代表領獎。

推動建經的那雙手

目前各公司代辦建築融資有各種服務項目，可配合銀行按工程進度查核撥款，也可為業者提案提供營建管理及契約鑑證等業務。根據調查，一般建築融資業務約佔各公司五、六成以上的營業量，其收費以按融資額度的一%計，遠比仲介代銷以

銷售總額三~五%低很多。有業者也因應銀行需求只針對工程進度查核服務，另有業者專替業者進行購屋款催收、代收業務，如台灣建經等。

營建管理在建經業者也是重點項目之一，由於建經業有不少營建專業人才，部份投資背景也是建設公司或營造廠商，加上承辦業務均以建築個案為主，相當有必要。此項業務各家多少都有承做，台灣建經及聯合建經所佔比率最高，早期中國、中華兩家也不少。而其中也有業者延伸轉



▲研究再研究！公會市場研究委員會舉辦業務研究會。

投資成立營造廠等，如台灣、中華及聯合等。

契約鑑證或交易鑑證是建經業者直接提供購屋消費者最實益的服務，並保障其購屋權益的業務之一。包括中國、東亞、僑馥、聯合及合眾等在此業務上都有不錯的成績。也由於建經業者的努力，也影響國內預售屋契約更為公平合理，而近來有關內政部頒訂的「預售屋契約範本」及不動產交易法規等，也參酌不少建經業者的意見及作法。例如東亞建經總經理曹奮平

即擔任不動產交易法草擬委員及參與預售屋契約範本的制定。

不動產清理處分及買賣業務在前幾年景氣正好階段業者承做並不多，知名如中國建經介入內湖康寧案。當時有不少業者也介入土地標售行列，如中國、台灣、東亞、復華、聯合、合眾及東華等業者，不過因國內土地交易習慣不公開，並未發展成重點業務。隨著近兩三年房地產不景氣，尤其銀行逾期放款呆帳激增，需清理處分案件不少，目前各建經公司也積極投

建築專業大專

入，以便為銀行、建築相關行業尋求多贏的局面，同時也保障已購客戶的權益。前一兩年因有東亞建經即時介入，而使土地某一個案起死回生等案例，即可知建經業發揮的功能是多方面的。

介入都市更新，整合地主提高土地利用度也是建經行業值得一提的項目之一。近幾年有不少棘手的土地或不易整合的土地

都是經由建經業者長期努力才順利進行，而業務範圍也相當廣。包括中國、復華、東亞、台億等都有實例，且成績不差。有些公司更介入海砂屋、幅射屋、公共工程損鄰等改建案等。另外，像全日建經早期積極介入企業員工集體造屋等，也頗受矚目。建經業不僅從事陽宅服務，在陰宅納骨塔方面也有數個案例，其又以建築融資及契約鑑證為主，如台億、大通、東亞及復華等均承做過此類業務。

為因應不景氣，有些公司在業務發展

也較具彈性及多樣化，如中國、台灣、大通、中華、合眾、新竹、聯合、復華、國海及東華等即相繼成立建設公司、營造廠或介入建築個案的開發投資等。另外，東華建經也將觸角延伸到大陸去，並替台商進行營建管理及評估工作。

不動產評估及專案估價對建經業而言是基本工作及業務之一，包括土地貸款、建築融資及資產評估，建經業做好把關相當重要。建經業替銀行挑選個案以便降低風險，專業估價也絕不能馬虎，從大多數案例即可證明其重要性，各公司也均有嚴格評估規範，以避免壞了招牌及名聲。近幾年有不少非建築本業的企業投入房地產行列，其也多借重建經業的專長及對市場的了解，透過其發展房地產事業，例如中國、台灣、東亞等多有實例。另外，隨著公寓大廈管理條例立法，也有業者投入經營大樓管理業務如台灣建經等。

另外，值得一提的是近幾年來國內流行大型造鎮計畫或推出大規模個案，銀行為降低風險及受限放貸額度，大都採聯貸方式進行土融及建融，而此時建經業就是最佳媒介及風險管理者。近幾年承做聯貸

案相當有成績包括中國、國際、國海、東亞、合眾、僑馥等公司。

十年來，建經業業務多元化發展及所承做個案大都順利進行，並獲銀行及建築業肯定、尤其消費大眾更是間接受益者。前幾年房地產景氣階段，建經業獲利狀況頗佳，其年終獎金少則兩三個月、多者達五、六個月以上，堪稱建築相關行業新貴，而從業人員最高峰也近千人。

根據業者調查，近十年來經由建經承做的房地產各類案件預估超過一、二萬件，累計金額也至少在一兩億元，而經評估未承做則更多。而由建經八大業務服務的個案戶數至少有二、三十萬戶，其對社會所產生正面無形的效應可說相當深遠。

近一兩年又有多家新銀行投入成立建經公司，目前已開業有安信、台新、富邦、聯邦、萬泰、遠東及中興等七家建經，而陸續申請中也有多家。新建經在經營方向上也帶給建經業新的氣象及新的觀念，而由於建經產業規模日益擴大，未來十年國內建經行業可望展現新的風貌，其對不動產市場及建築產業當有更大的影響力，並成為房地產專業的綜合服務業。

建築經理業大事紀

67年11月

行政院指定內政部為建築業輔導管理之中央目的事業主管機關，內政部當即委託工業技術學院對房屋預售制度之存廢及如何改進等問題進行研究。

69年8月

行政院決議「加強對建築商預售制度之管理」並指示內政部會同財、經兩部辦理，工技院提出研究報告，建議成立「建築經理公司」作為銀行、建築商、購屋者間溝通之橋樑。

70年10月

行政院指示內政部訂定「建築業輔導管理方案」，內政部將工技院所提報告呈報行政院。

71年6月

行政院將「建築業輔導管理方案」函送經建會研究，經建會建議民間設立「建築經理公司」由內政部主管。

71年12月

行政院函復內政部，表示建立房屋預售制度之市場秩序宜以銀行為主要中間角色，並指定由土銀試辦。

72年12月24日

內政部參酌土地銀行試辦情形並將與相關單位會商結果報院，認為設置「建築經理公司」仍有必要，並建議其設立應有銀行參與。

74年5月11日

行政院核示「原則同意並請內政部會同財政部研擬具體辦法」。

74年5月22日

內政部以建築經理業管理涉及財政部、經濟部職掌，將研訂之「建築經理公司管理辦法草案」報院核定。

74年7月8日

行政院核示建築經理公司准予試辦。

74年9月9日

內政部訂定「建築經理公司章程要項及設立程序」。

75年4月20日

第一家建築經理公司中國建築經理公司成立。

75年7月9日

內政部公佈實施「建築經理公司管理辦法」。

76年9月4日

內政部營建署召開輔導設立建築經理商業同業公會座談會，於9月9日函發記錄並屬在「商業團體分業標準表」尚未修改之前，先成立「建築經理協會」邀台灣建經董事熊智明召集籌備。

76年11月10日

「中華民國建築經理協會」向內政部社會司提出申請組織。

76年11月16日

內政部、經濟部會商修改「商業團體分業標準表」並決議增列「建築經理業」項目。

76年11月27日

內政部將「中華民國建築經理協會」申請案退回，並屬改組同業公會。

77年2月1日

營建署舉辦建築經理公司業務督導，由國宅組蔡定芳組長主持。

77年3月28日

向北市社會局提出「台北市建築經理商業同業公會」申請組織案。

77年4月6日

台北市政府社會局核准組織公會。

77年5月22日

台北市建築經理商業同業公會成立暨第一屆第一次會員代表大會。

77年8月17日

參加內政部召開研商建經公司代辦履約保證等業務有關銀行配合融資案座談會。

77年10月22日

參加經濟日報在世貿中心舉辦之「住的展覽」。

77年11月11日

參加財政部在國父紀念館舉辦之「財政金融特展」。

78年1月11日

本會與文化大學合作開辦建築經理業務講習班完成簽約。



▲第三屆第三次會員代表大會報到會場。

▲建經公司從業人員第一期講習會。

▲七十七年本會參展財政部舉辦財政金融特展。

▲會員大會一角。

嚴謹專業 服務大眾

維護房屋公契權益 保障房屋人權益

78年 3月2日

營建署舉辦「銀行對建經公司代辦履約保證融資未給予優先核貸」座談會，請得以免除央行 78.2.28 發佈管制規定之限制。

78年 3月23日

內政部舉辦「台灣地區建經公司從業人員第一期講習會」本會全力協辦。

78年 8月25日

與台北市建設公會舉行第四次聯席會議，就「興建國宅方案」作成結論並完成作業流程圖，送內政部營建署參採。

79年 4月28日

本會參加台北市商業會為會員。

79年 5月9日

北市社會局舉辦「79年度工商暨自由職業團體評鑑」本會經評鑑為優等團體。

79年 7月13日

邀政大張金鵬教授等舉行座談，就建經制度之功能及金融業對本業支持情形交換意見。

80年 2月22日

訂定本會會員公約，提代表大會通過實施。

81年 3月25日

營建署舉辦「台灣地區建築經理公司從業人員第二次講習會」本會參與協辦。

81年 7月2日

社會局舉辦「台北市工商暨職業團體評鑑」經評定為優等。

81年 11月21日

中國生產力主辦「八二台北國際專業房地產展覽」本會參與協辦，並承租攤位展覽。

82年 7月7日

參加「1993台北國際投資展覽」。

82年 7月16日

北市社會局舉辦「八十二年度台北市工商暨自由職業團體評鑑」而評定為會務業績優良。

82年 8月27日

成立專案小組研討「不動產交易法草案」推僑建經蔡董事長實鼎為小組召集人。

82年 12月17日

本會與東華建經於立法院合辦「建立合理的不動產交易市場座談會」。

83年 5月11日

本會蔡理事長實鼎等人赴營建署簡報營建管理業務，並爭取淡海新市鎮開發營建管理專案。

83年 6月14日

舉行記者招待會，蔡理事長說明晉見李總統會面報告。

83年 7月7日

本會與中國營建研究會共同舉行「建築經理業前景」座談會。

84年 3月1日

專訪台北市仲介公會，就有關 ESCROW 制度合作方式進行討論。

84年 9月4日

內政部舉辦「全國建築會議」本會全體理監事獲邀參加，並提出多項建議。

84年 11月10日

央行開辦300億郵政儲蓄金協助優良建商周轉金貸款，規定須委託建築經理公司進行徵信評估作業。

85年 4月29日

安信建經暨信義房屋主辦，本會指導之「一九九六國際不動產交易安全研討會」假世貿中心舉行。

85年 6月13日

本會第三屆第三次會員代表大會通過本會章程第六條修正案，增列贊助會員項目。



▲本會推行會務績效優良七十九年榮獲市政府社會局評鑑第一組優等。

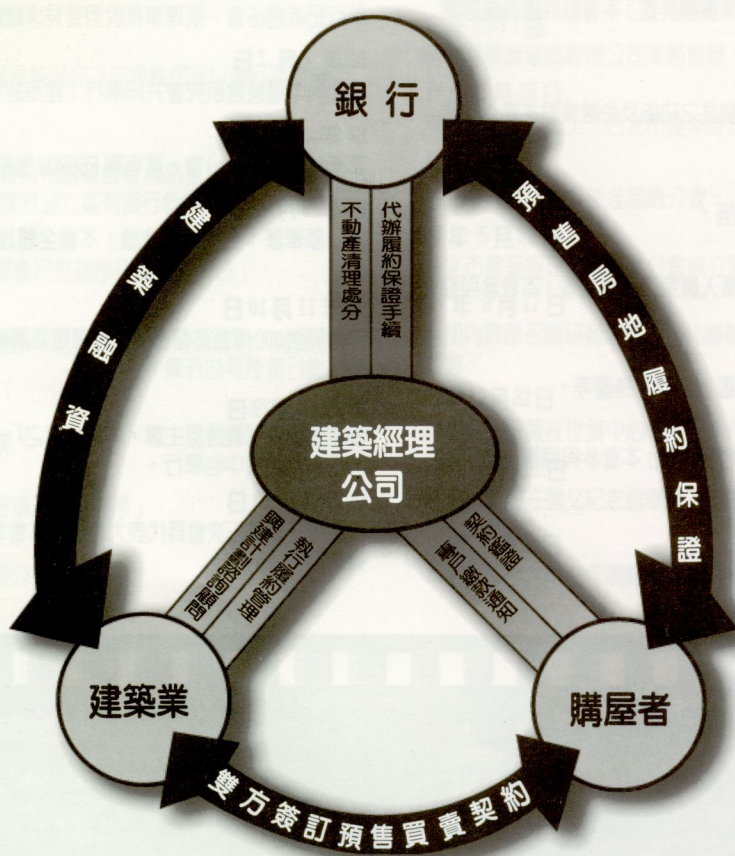
▲前行政院經建會參事蔡定芳蒞會專題演講。

▲本會七十七年參加住的展覽。

▲林資政洋港蒞臨會員大會演講。

建築經理公司

- ◆ 興建計畫審查
- ◆ 契約鑑證
- ◆ 不動產評估及徵信
- ◆ 財務稽核
- ◆ 工程進度查核與營建管理
- ◆ 代辦履約保證手續
- ◆ 不動產之買賣或其他清理處分
- ◆ 其他有關業務之諮詢及顧問事宜



- 中國建築經理公司
- 台灣建築經理公司
- 大通建築經理公司
- 國海建築經理公司
- 中華建築經理公司
- 東亞建築經理公司
- 復華建築經理公司
- 僑馥建築經理公司
- 聯合建築經理公司
- 全日建築經理公司
- 台億建築經理公司
- 合眾建築經理公司
- 國際建築經理公司
- 東華建築經理公司
- 新竹建築經理公司
- 安信建築經理公司
- 台新建築經理公司
- 富邦建築經理公司
- 遠東建築經理公司
- 萬泰建築經理公司
- 中興建築經理公司
- 台中建築經理公司
- 台南建築經理公司
- 高立建築經理公司

維護房地產交易安全，保障購屋人權益

◎張芬凝

—專訪外貿協會董事長王章清

一項新制度的推動與建立需靠大家的努力，而觀念的改變與突破也相當重要。當年負責推動協調通過建立建築經理制度的行政院祕書長，現任經濟部財團法人外貿協會董事長王章清表示，十年前成立建築經理行業時空背景雖與目前有所差距，但為維護買賣交易安全與健全建築、金融業發展的目標不會改變。而為保障購屋人權益的他也贊同一定金額以上建築融資及不動產交易應透過建經辦理專業簽證。

王章清國立交通大學畢業，美國約翰霍普金斯大學環境工程碩士，早年曾擔任台灣省公共工程局局長、台北市政府工務局局長及交通部政務次長，熟稔國內營建工程政策及法令。六十八年接任行政院建經會首席副主任委員，七十三年昇任行政院祕書長期間，正是國內建經制度創立時，而其可說是協調推動建經的第一人。

現任中華民國對外貿易發展協會及台北世界貿易中心董事長的王章清表示，房屋建築是經濟火車頭，而其也可為銀行帶來可觀的商機。一般而言，購地建築或購屋，其自備款約占兩成左右，其餘多來自銀行貸款。王章清指出，十多年前國內預售市場缺乏規範，購屋人買的只是一張白

紙。他憶及當時就有一位公務人員朋友一生積蓄因買預售屋而全部泡湯，這種可稱為「大騙」，另外像坪數縮水、廣告不實等「小騙」更是層出不窮。他強調，房地產交易金額龐大卻是目前唯一沒有保障的產業。

為了維護買賣交易安全及保障購屋權益，十年前才會引進國外「保證制度」。他說，預售屋最重要的是如何保證完工交屋。起初構想是由土地銀行試辦，但並未成功，才透過由一群專家所組成的建經公司來推動。王章清說，建經行業是由建築師、會計師、律師、地政、工程、財務及管理人才結合的專業服務公司，以協助銀行、建築商及消費者完成安全與公平的交易。

王章清表示，當初設計建經行業需有銀行參與先決條件為：一、建經承做業務與金融有直接的關係。二、建築業財務規劃相當重要，其也與銀行借貸息息相關。而為發揮把關及專業審查的功能，也需限定成立的家數。他指出，建經需有銀行參與投資及一家銀行限制投資一家是有其用意。

他認為預售屋問題不外乎交屋延遲、



工程品質不佳、售價不合理集廣告不實等，銀行若能積極透過其投資的建築經理公司發揮「履約保證」的功能，相信對購屋人權一有極大的保障。而他不解，近十年來有不少預售案透過建經承坐各項履約保證等業務，卻從未在媒體，尤其是電視上加以廣為宣傳。

他說，任何一項新制度的建立不能全靠政府來推動，而他也認為購屋大眾的觀念應有所調整及改變，以免避免權益受損一再重演。另外，有些銀行分行基於自身權利排斥專業建經為其銀行貸款把關或只願直接與建商接觸的作法，將使得銀行要邁向現代化會更難。

王章清表示，未來建經公司應可扮演開發商、建築業者的顧問及銀行審查的雙重功能。而他也同意目前主管機關營建署所提一訂金額以上融資貸款案需由專業建經簽證等構想。

堅持專業服務，導正交易秩序

一專訪經建會專任委員張隆盛

◎張芬凝

長期主導建立國內住宅、營建政策及法令規章的前營建署長，也是現任行政院經建會專任委員張隆盛表示，建築經理行業係為健全國內預售制度而設，唯有在住宅、營建體制能夠健全下，建經業才有前景。他同時強調，建經應發揮專業服務以區隔市場，建立購屋消費者信心，並保障交易安全。

從環保署長轉任重回經建會，張隆盛可望再度肩負規劃國內營建改革大業。他表示，國內住宅、營建問題不是出在投資意願不足，目前最迫切的，應是建立完善體制及如何導正營建秩序。而他也指出，建經制度是國內整個住宅營建政策中的重要環節之一。

他表示，任何行業的發展需看社會是否有需要。張隆盛說，房地產很多是買空賣空，當初推動成立建築經理制度，先由土地銀行試辦，到正式有建經公司，是希望藉由建經辦理「履約保證」，區隔市場，讓客戶有多一種的選擇，並進而導正交易秩序。不過他也無奈地指出，在現行法令不週延下，現階段建經業者確實面臨發展問題有待突破。但建經業應堅持專業服務，為購屋消費者扮演鑑證等角色，並

做好銀行把關者角色，則是發展上不變的生存準則。

成大建築系畢業、擁有建築師身份，並在美國賓州大學取得都市計畫碩士學位的張隆盛在五十二年進入台省建設廳，除前幾年擔任環保署署長外，三十多年公務生涯均與所學有關。六十八年營建司時代他從經建會簡任技正出任首任司長，之後升格為營建署他也是首任署長。國內現行營建、都市計畫體制及國家公園的創設均在他任內逐一完成。此次第三度回經建會，他也將重心放在營建工程、住宅及都市計畫制度的建立，並獲主任委員江丙坤的充分授權。

張隆盛指出，與國外相比，國內營建業的投資意願絕不成問題。尤其容積率的實施，造成供給量激增及市場繁榮假象，可看出民間業者不論景氣好壞投資意願仍強。不過他也對現行容積率政策造成資源浪費相當憂心。他指出，理想容積管制應採低容積再按更新、大面積開發給予獎勵。

他表示，民間提供九十五%的供給量，而國宅興建又遭垢病，他認為政府不需介入興建，應可從稅費、融資制度鼓勵

民間提供各類住宅。而他也認為應將「國宅」部門改成住宅專責機構。另外，勞工、國宅、低收入住宅等會產生社會階層問題，不宜個別推動發展。

對於少數人利用畸零地卡大面積土地並獅子大開口、有人利用建築損鄰事件獲取好處，導致鄰里關係日益惡化等營建失序問題，張隆盛認為應儘快來改善。他指出「回饋」字眼在國內已遭濫用，他也不認為土地一變更就需回饋，而應是開發有成賺錢後再談回饋。

另外，國內營建產銷體系及專業服務公平性仍有待努力。他舉例，以賣房子為主的仲介代銷業，其服務費用高達總銷售金額四、五%以上，甚至有七、八%的案例，反觀建築師、建築經理行業所收取的費用卻百分不及一，此種現象值得審思，並有必要加以改進。

現階段國內營建、住宅體制仍不完善，而相關問題也亟待改進，他認為，面對種種營建失序課題，建築經理行業可發揮更大的功能及角色，業者也需自立自強，以因應社會發展需要。

讓建經「位階」提昇

◎沈崇詩

—專訪前行政院經建會參事蔡定芳



▲蔡定芳認為提昇位階，才可讓建經業正常發展。

果告慰 先生在天之靈。

產交易安全制度建構上奮力前進，以實際成

撫今追昔，吾業當以敬謹之心，在不動

對本業自有一份特殊之情感。

權益奮戰，病中仍頻頻掛詢本業發展前景，

病情惡化，仍勉力主動出席相關會議為本業

對本業發展向表關注。今年九月中旬，無視

間輔導本業之創設，嗣後雖職務有所調動，

十六日因肝癌病逝。蔡參事於服務營建署期

蔡定芳先生不幸於民國八十五年十月二

行政院經建會參事蔡定芳曾任營建署國宅組組長，任職期間，恰是建築經理公司管理辦法推動起始，他現在看來，建築經理公司並未發揮當初立法功能，主管機關應該積極提昇法的位階，輔導建經業正常發展。

蔡定芳表示，建築經理公司管理辦法於民國七十五年七月九日公佈實施，由於許多建築業界對建經辦法一知半解，對建經業扮演角色更難以接受，當時營建署曾召集北、中、南建築業者溝通說明，希望

業界能接納建經業成立，才能使制度順利運作。

蔡定芳說，依辦法賦予建經業的角色功能，建築經理公司其實位居建築業者、購屋人、銀行業三者之間的媒介與橋樑，藉以建立有秩序的房屋交易體系。

蔡定芳表示，對購屋人而言，買房子最希望品質保證、如期交屋、產權清楚、購屋貸款沒有問題，當初立法目的即希望建經公司協助業者分析建築各項計畫、營建管理、鑑證買賣合約等，以保障購屋人

權益並使業者順利獲得營建融資；在服務銀行方面，透過建經公司協助銀行審查業者建築計畫，徵信建設公司償債能力及個案銷售狀況，以減低銀行融資風險。

近十年來，建經公司增多，但功能並未完全發揮，蔡定芳認為，主管機關應該將建經辦法提昇為條例，透過法的位階提昇，讓建經業服務業務有更寬廣伸展空間，相對法的約束監督力量也更強，如此，建經業才能更易發揮行業功能。

以轉型蛻變因應未來

◎ 嚴智文

—專訪營建署署長黃南淵



主持人

◀ 營建署署長黃南淵認為房市不景氣，是建築經理業發揮功能的好時機。

內政部營建署署長黃南淵表示，建築經理業發展至今已到了要轉型時候，營建署將從結合整體制度面的建立，研訂建經業管理條例，讓建經業能發揮作為銀行週邊產業的行業功能。

黃南淵說，目前房屋市場不景氣，建築業經營能力受到考驗，此時可說是建築經理業發揮功能的好時機，但由於建經管理辦法位階不足，當初政府輔導建經公司成立的本意已扭曲，今後將致力透過制度的建立，讓建經業能協助建築業健全經

營，改善不動產交易秩序。

如何透過制度重振建經業功能呢？黃南淵說明，將從整體性制度著手，也就是他常說的建立建築業永續發展與房地產交易制度，將訂定住宅建設條例確立建築產業分工、提供穩定融資環境；也將訂定建築業投資管理條例改善建築業者的經營體低，更可去除主觀因素做決定的弊端。認為，除了待不動產交易法、房地產仲介業管理條例完成立法外，營建署也將辦理建築業評鑑，建立建商品牌。

對於健全建築八大行業之一的建經業經營管理，黃南淵指出，將結合整體制度定的變數使得交易得未必能順利完成。階，讓建經業能發揮作為銀行週邊產業的功能，如建立建築融資簽證、不動產交易簽證、履約保證、興建中建築物可辦理所有權及抵押權設定登記，以保障購屋權益與銀行融資貸款。

此外，黃南淵也期望建經業改變業務經營型態，多提高營建管理業務比例，以強化建築工程品質。

建經業的過去、現在和未來

◎ 陳 寧

一專訪建經公會第一任理事長熊智明

由台北市建築經理商業同業公會首任理事長，也是連任該公會第一及第二屆理事長熊智明，談建經業的種種，最令他感慨良多。回顧民國七十年，當時熊智明還是台灣產物保險公司的董事長，那時候根本還沒有建築經理公司這種業別，更沒有所謂的保證業務，熊智明深覺該方面市場極具潛力，於是他離開台灣，打算開創自己看好的保證業務市場。

但是當時主管機關認為，租賃公司已能做所謂保證公司的保單業務，而不同意另外開放設立保證公司。保證公司的路走不通，但上天卻開了另一道門，當時營建署正在研究房屋分戶貸款保證業務，經該署署長張隆盛指點明路，建議可以從分戶貸款保證著手做保證業務，就這麼因緣際會，熊智明開始為建經公司雛型催生。

然而一件事從無到有，特別是牽涉到社會制度的問題，當然是更加困難。熊智明回顧從當年相關主管機關開始推動此構想，到保證業務的相關條例出爐，整整經過了六年時間，才使建經公司雛型初具，之後中國、台灣、大通三家建築經理公司成立，但因為不符合成立公會的條件，還

只能以聯誼會的型態，聯絡交誼。當時三家建經同業即推熊智明出任聯誼會召集人，民國七十七年台北市建築經理商業同業公會正式成立，熊智明又被同業公推為首任理事長。

到現在，建經公司成立已經滿十個年頭，可是礙於現行法令不夠週延，銀行、建商與建經業在配合上，仍受制於整體金融環境，而未能制度化。

但基於房地產市場買賣制度及安全性，身為台北市建築經理商業同業公會第一任理事長熊智明仍強調，建經公司的存在，絕對有其價值，而不能被抹煞。

熊智明說，就拿眼前經濟不景氣，房地產銷售遲滯，銀行擔心吃倒帳，緊縮對建築融資放款，建築業資金週轉明顯受影響來說，事實上，建經公司正可以結合銀行、建築業，居中做交易鑑證，盯牢建商建屋的每一個環節，讓銀行安心放款，建築業順利取得可運用資金，還可以讓購屋者快樂的買到房子。

熊智明強調，建經公司業務推展，還是要靠社會繼續進步，而促使建經業發展，房地產交易制度健全化，最好的方式



▲ 建築經理公會首任理事長熊智明。

無非是靠政府強制立法，明確定位給予支持，讓建經制度能徹底落實，滿足各方所要求的信託結果。而另一方面，建經制度也亟須消費者的支持，如果購屋者有充分的自覺，在不動產買賣過程，均主動要求提供交易保障，讓建經制度能徹底紮根，房地產買賣糾紛也會大幅降低，而建立一個真正透明、合理的房屋買賣市場將為期不遠。

不動產運作與建築經理功能

◎曹奮平

不動產業

不動產市場的景氣盛衰與社會活動及經濟發展有著密不可分的互動。台灣地區的不動產發展一直享有地狹人稠，民生富裕的優良條件。可是政治因素卻是最大的變數，其可能的兩極化結果對房地產有決定性影響。回顧長期以來不動產業幾經榮枯，吸取了不少經驗與教訓，可惜政府在建立制度方面所做的卻太少。建築業的輔導與規範，不動產的交易方式等都缺乏有效具體的做法，導致各種越軌的經營行為和交易糾紛層出不窮，對社會安定，民眾權益的維護及不動產金融的健全發展都構成極為嚴重的威脅，也不斷付出可觀的社會成本。由於不動產運作牽涉極廣，因案而異，筆者特列舉數項做為討論重點。

融 資

金融業在不動產業發展中扮演著舉足輕重的角色，從土地的融資、營建融資到房屋貸款。對金融業而言這些角色是充滿了商機而且日趨競爭。對業者更是極具關鍵性的財務規劃重要部份。不過貸放的遊戲規則迄未建立健全的專業評估制度，造成不少困擾。先進國家的銀行均設有不動產部門 (Real-estate Department) 對建

築個案做深入的評估，使銀行風險大幅降低，更可去除主觀因素做決定的弊端。

契 約

契約訂定是法制國家中對立約人保障的基礎，以往買賣契約大多偏向有利於建方，自公平交易法、消費者保護法以及制式契約規範問世，已有效糾正此一不公現象。不過國人對條約內容用心仍顯不足，簽約後才發生各種疑義或不滿。故簽約前的認知，仍有待加強。

成屋及土地交易

土地或成屋的買賣過程隱藏著許多不定的變數使得交易未必能順利完成。有的一屋（或一地）兩賣，有的產權不實或有瑕疵、有的買方未履約等。古人一諾千金，以及一手交貨一手交錢的美德尚未能落在我們的交易功能中。推動交易保證的努力，宜以確保過戶為目標，僅以保障不受損失是不夠的。

預售屋交易

預售屋的交易安全一直是不動產交易中的最大痛處。目前連現成房屋的交易尚不能做到有絕對保障。預售房屋這種憑藉

圖說、模型以及一些廣告就達成的交易，自然對於爾後產品（預售屋）能否順利交屋，充滿了變數。正派經營者也經常因購屋戶對內容的預期有差異而產生或大或小的糾紛。一些以案養案的經營者在財務運用不當情形下，更可能中途停工對購屋者造成血本無歸的損失。但是預售房屋有其存在的必然價值，故應對預售屋的興建做強制性的履約規範達到履約完工的目標，才是對購屋者和優良建商權益維護的最好做法。

建築經理業

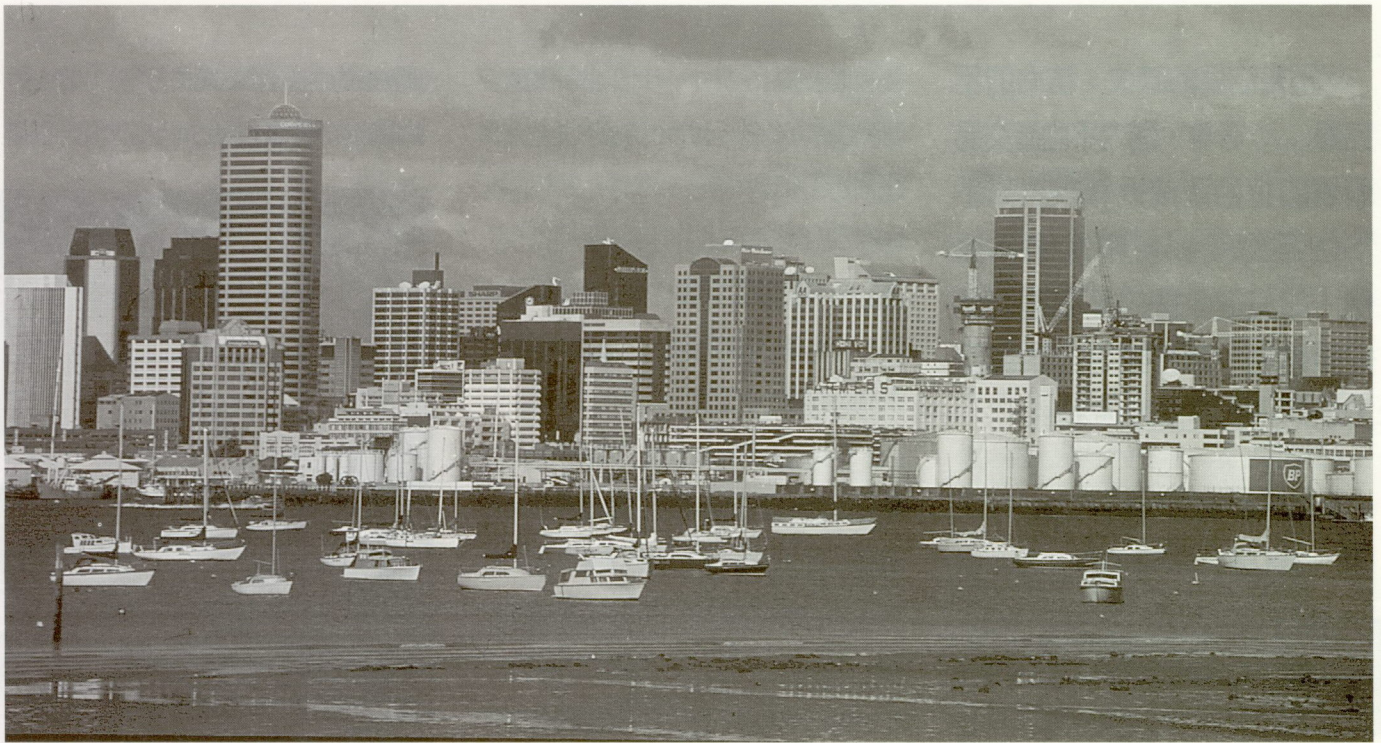
建築經理業是在民國七十五年七月九日核准的。當時內政部營建署張隆盛署長可以說是最重要的催生者。結合了經建會、財政部以及當時行政院祕書長王章清先生的支持下，才建立了這個深具遠見的不動產專業服務功能，扮演不動產亟待改善所缺少的各種專業角色。這個正確的方向與明確的功能，並特別配合了銀行業的結合（銀行投資建經公司不得低於百分之卅），迄今仍是未來建築經理業能否發揮效能的主要憑藉。

建築經理業的過去與未來

不備不虞交安全對地立

曹奮平

第一屆全國建築經理業



建築經理業成立至今已愈十載，所發揮的功能不如預期。但是仍有若干積極的效益，例如興建計畫的審查評估，鑑價、銷售及工程查核、不動產清理處分、契約鑑證以及營建管理等。希望今後在政府的大力推動下，擴大業界的認同，爭取金融業的積極配合，以及強化社會對本行業的認知。當然，最重要的是建築經理業一定要嚴厲的自我要求，才能有資格冀求對不動產的發展做更深遠的貢獻。茲就建築經理業應努力之重點提出下列期許：

一、不斷提昇各項專業的品質，以正派經

營，落實專業的超然性。拒絕任何非專業因素之干擾，包括鑑價或其他查證工等。

二、興建計畫個案審查做到因案而異的專業綜合評估水準，才能明辨個案的優劣，無論經營者的徵信、業績、產品內容、銷售分析及查證，財務分析、營建評估等都需要做深入分析。排除不良業者，使金融業與優良業者雙贏。建築經理應可擔任融資簽證者之角色。

三、建築經理業已由金融業投資經營，本身不必廣籌資金，應把重點放在人才培訓以及專業水準的追求。

四、支持政府為保障交易安全研訂之不動產交易法，並配合辦理履約保證，契約鑑證，中間付款人等建經角色。

五、以信託精神、專款管理或其他產權保障方式，協助銀行清理不動產延滯個案並配合辦理行產之處理。

六、以代辦開發之精神，配合辦理都市更新、危樓重建以確實擔負起不動產業整合性的各項重要的整合性功能。

作者：曹奮平

東亞建築經理公司
淡江大學建築研究所

總經理
教授

論不動產交易安全體制的建立

一從國內購屋糾紛談起

◎ 謝潮儀

預售制度的缺失，法令的不完備……等等，國內不動產交易環境的特色造成近年來居高不下的不動產糾紛申訴案件比例。如何健全國內不動產交易安全體制，應是業者進軍國際市場前應有的歷練與準備。

壹、前言

據報載：國內有關不動產糾紛佔各單位申訴案件的比例皆已居首，公平會達31%、法院17%、監察院約28%；而消費者文教基金會也由81年的15.0%攀升至82年的20.9%，83年的27.3%，以及84年底的31.5%。這些統計數字不但說明國內不動產交易的高危險性，同時也顯示出不動產交易完整安全體系建立的迫切性與重要性。

消基會84年度受理的十大購屋糾紛包括：施工品質不良、坪數不符、建商擅自變更設計、延期交屋、廣告和契約不符、斡旋金與屋齡不符等仲介糾紛、未交屋即提撥利息、地下室暨停車位產權問題、公共設施未完成、及定型化契約簽約

不成要求退訂。另外，台北地區有相當明顯的斷頭戶問題，而台中地區則是建商倒閉問題。

貳、背景因素

這些購屋糾紛與國內不動產交易環境的特色有關：

一、由來已久的預售制度，本質上是一種期貨市場，為推銷而畫的美侖美奐的設計圖樣、永遠比完工後的成品美好；而且消費者的權益在預售過程中的確缺乏保障。

二、近年來政府不遺餘力，繼推動建築經理制度之後完成公平交易法、消費者保護法、及公寓大廈管理條例等不動產交易相

關法令的立法工作，但對於建立中間人付款制度或履約保證履約保險制度的不動產



► 國內購屋糾紛的衍生，與不動產交易環境不周全有莫大的關係。

豐金種

蠅金盡不與野豨築

交易法、及仲介管理條例，則尚待盡速通過後全面實施，才能使我國的不動產交易

制度更臻完備。

三、「第三部門」("the third sector")如財團法人、社團、民間仲裁團體、公會等，在先進國家往往在協助政府部門確保不動產交易安全上扮演很重要的角色，此類借重民間人力與財力的「訴訟外」及「行政外」的糾紛處置體制，國內也亟待加強與推廣。

四、近年來國內不動產市場景氣低迷，購屋者在所購房屋跌價而受損的情況下，當然分外注意購屋的每一環節，也是造成糾紛繁多的因素之一。

五、消費意識與民主意識的同步發展，加

上近年消費者教育的普及，也是主因。

參、展望

民主化、國際化、區域合作化、及資訊化是21世紀未來世界的四大趨勢；因此，順應消費民主潮流、擷取先進國家交易安全體制的精華並全面推動建築經理制度，健全國內不動產交易安全體制使買賣雙方和諧互利，應是國內業者進軍國際市場前應有的歷練與準備。

作者：謝潮儀

中興大學都市計劃研究所 教授

消費者文教基金會 董事

董事



建築經理與不動產金融

◎蘇金豐

十年來台灣地區不動產市場動盪起伏，不動產金融與建築經理業，可謂甘苦與共。建築經理業若能於協助銀行處理逾放擔保房地方面加強，並對不動產證券化等金融新業務加以注意，力求創新，未來將有廣大之發展空間。

前言

我國建築經理公司，係自民國七十五年內政部頒布建築經理公司管理辦法後，相繼成立。十年來台灣地區不動產市場動盪起伏，極盛而衰。目前銀行不動產融資正面臨逾放不斷增加的問題，而建築經理公司之業務亦深受影響。不動產金融與建築經理業，可謂甘苦與共。

無可諱言，建築經理業者在過去十年間，對於導正不動產交易秩序，建立建商與銀行間融資作業橋樑，已發揮相當的功能。可惜因其組織、規模所限，對於法定「八大業務」中有關不動產「清理處分」則尚未充份發揮。

建築經理公司已發揮相當

的功能

建築經理公司對於目前不動產之交易、融資配合、提供專業的諮詢服務，其貢獻有目共睹，不僅在建築業者、購屋者，與銀行之間，建立交易作業的橋樑，亦保障了三者之間的合作權益。

一、對建築業者而言，協助建築業者分析、審查興建計畫與工程計畫，並對資金調度、銀行融資等財務計畫，提供諮詢服務。

二、對購屋者而言，使免於承擔購屋之風險，並獲得一定品質標準、坪數確實，以及如期完成，與產權清楚之住宅。減少購屋者交屋與購屋貨款之糾紛。

三、對銀行而言，協助銀行對於建商興建個案之投資、興建、銷售、財務計畫，提供評估報告，以供銀行融資審查之參考。對於擔保土地合理時價之鑑估、工程造價及工程進度之查核簽證，尤有助於銀行融資之審核與撥貸。

建經公司應可積極協助銀行處理逾放擔保房地

由於不動產景氣低迷，銀行不動產授信逾放案件不斷發生，擔保房地經由法院

拍賣，無法獲得合理的售價，又要負擔較（民間買賣土地）高之土地增值稅，銀行債權損失不貲。

公營銀行若因擔保房地無法順利拍賣，而予以承受，往往無法於規定兩年限期內處理，故不敢輕易承受，坐致擔保房地賤價處理。

此外，一般興建個案在未完工並取得保存登記前，銀行無從獲得建物抵押權之設定，一旦發生逾期，土地部份銀行雖有抵押權，但因地上已有建物，無法單獨處分；而興建中房屋因未設定抵押權，銀行提供建築融資，並無任何保障。

上述不動產融資擔保房地處分困難情形，原屬建築經理業八大法定營業項目中「不動產買賣及其他清理處分」可以協助處理之業務。建經業者應可以適時以客觀的地位、彈性的做法，協助銀行解決該不良放款與債務糾紛。惟截止目前為止，建築經理公司有意願、有能力，並能圓滿出面協助解決之案例不多，「售後服務」不足，有待加強。

建築業者應注視未來不動產證券化之發展

臺灣地區不動產金融發展之現況與展望

蘇金豐

臺灣地區不動產價格相較於國民所得實屬偏高，未來不動產之買賣與投資，專家倡議仿效國外予以證券化。即將不動產所有權轉換為細小的、規格化的、具流動性的債權證券，投資人可以經由購買不動產開發公司因開發個案所發行之證券，或投資不動產抵押擔保證券，以滿足其投資不動產的需求。

此一不動產投資與經營方式之發展，未來無論是由民間成立之不動產投資信託公司或由銀行信託部以募集不動產投資信託基金方式操作，均有賴建築經理業者，憑藉其專業的技能，公正客觀的立場，參與計畫的審查與不動產價值的鑑定，並對財務稽核，開發過程有關工程進度查核及營建管理，以及有關證券發行價格的擬訂等，提供諮詢與顧問事宜。此乃未來臺灣地區不動產金融重要的發展方向，亦為建築經理公司亟應重視之業務發展空間。

結語

一、建築經理業乃不動產金融發展不可或缺之一環，十年來建經業者秉持其客觀、公正的立場，與專業的鑑估水準，的確為不動產買賣、融資，提供了相當的功能，

其角色定位已獲各界的肯定。

二、臺灣地區人稠地狹，國人有土斯有財之觀念根深蒂固。目前不動產景氣，縱使一時困頓不明，終將脫離谷底，而趨於復甦。不動產金融業若能隨著時空變化，力

求創新，而建築經理業亦能加強其組織、擴大其經營規模，充份發揮其專業的職能，未來均將有廣大之發展空間。

作者：蘇金豐 土地銀行 副總經理



建經人看建經制度

◎ 浦繼達

前言

政府創設「建築經理公司（以下簡稱建經公司）」這個行業，轉眼已屆滿十年。十年來，從當初若干有心人士（三～四家）之亟欲大展鴻圖，至後來陸續跟進開辦之十餘家（總計已成立23家），各家建經公司莫不充滿憧憬、卯足全勁，全力以赴；而政府主管機關，亦孜孜不倦頻予關切，期望建經公司可以茁壯，並如預期般的對市場發揮干預功能。但很顯然的，兩者均很失望。建經公司未如當初投資者之想像，是個穩賺不賠的利多行業，反而是經營起來很吃力，部份業者甚至已發生虧損現象；當然也沒有如政府當初的預期，對市場產生積極的干預效果，以至於可以促進整體產業之運作趨向於正常化（或許有部份影響，但顯然效果不彰）。何以如此？據筆者多年從業於斯，略知其中甘苦，並能分辨一、二，謹提予各界參考，期能對建經事業之未來發展，有所助益。

從行業定位分析

建經公司是一個商業機構，略有特許成份在內（有特定業務機能且需有銀行參



與投資等之規定），因此建經公司的經營者，無不就此些許特殊，可以獲致經營上的便利。此一想法大體正確，但並不全然。因為政府給予建經公司的殊遇是設立者的「限制條件」，而非經營上（成功）的「有利條件」；另一方面，基於具特定機能的色彩，以至於社會大眾或甚至政府有關方面，則希望建經公司在市場上可以發揮如公權力一般的制衡力量，以導正市場風紀或杜絕不法的商業行為等。此一想法大體不正確，但卻有些意思。因為建經公司只不過是一個商業機構而已，雖然特定機能，但終究無此能耐。會產生以上兩極

化的疑慮，大體可以從行業定位的分析，獲得若干說明（非答案）。

一、從總體（市場設計）面觀之，建經公司是一個商業機構，但不是一般的商業機構，而是政府設計的一種市場制度，屬制度下的一種特許商業機構。通常，該類商業機構能否發揮功能，主要還在於該制度的設計是否良好的問題，而不是業者爭不爭氣的問題。建經公司此一制度，係仿效歐美先進自由經濟社會其不動產運作體系而設者。該制度之成立自有其相當的理論基礎而不迨言，但建經公司祇全部建制中的「必要條件」，而非「充份條件」。如



同國內其他產業的建制問題一樣，建經公司的效果不彰，問題大多出在「充份條件」不健全的原因(下詳)。二、從個別(從業者)角度審之，建經公司的經營如同不動產行業，需集合相當的專業技術能力，方得以從事。惟如不能把握此行業之殊勝，其行徑就無異於不動產顧問公司、專業代理業務執行公司或做掮客等之工作

一般，或乾脆下海做起建設公司的業務。建經公司的不一樣，在於它是屬第三級服務業。所謂第三級的服務業，係以下列概念分類：

1. 一級服務業，只需一般技術即可從事，其服務要旨是忠於業主的託付。例如勞力工作者或一般的打工屬之。
2. 二級服務業，則需有專門技術方可從事，其服務要旨除需忠於業主之託付外，並需忠於專業自律守則。例如工程師、會計師、律師等屬之。
3. 三級服務業，除需具備二級服務的基本條件外，更需強調具有相當的公信力者方

能從事。例如辦理上市公司財務簽證的會計師或從事金錢(信用)業務的金融機構或投信公司等屬之。簡言之，建經公司的作為(服務輸出)如缺乏被信賴成份或在市場上沒有公信力，則不能成為建經公司。

關於「建經制度」的運作與充份條件的問題

如同前述者，建經公司的功能不彰，並不全是業者經營善不善的問題，絕大部份的問題是出在於「外部」環境太鬆垮，致使制度不能成為制度。

一、建經公司的制度，係出自於「自由經濟社會」之下的產物。而自由經濟社會則是依賴「法治」與「自由」兩大骨幹，交互支撐構成的。這兩項東西在國內，無論是從人文或軟硬體建設觀之，不可諱言的均有待提升。是以國內大環境不理想，單憑「建經公司」此一措施何能獨撐大局！

例如：建經公司的功能與預售交易的問題。

似乎所有的人，都冀望建經公司能在其中有所發揮，避免交易糾紛、促進交易安全等。但實際上卻起不了什麼作用。原

因是建經公司管理辦法太鬆弛？業者經營不善(只顧賺錢不管功能)？均不是！而是我們的「預售交易行為」本身缺乏法律地位。沒有定義、沒有守則，因此沒有管理。法院制裁不到、主管官署插不上手、建經公司更幫不上忙。

說明：蓋預售交易行為係一極複雜之構成，其內涵包括公開集資、期貨交易與不動產交易等成份在內。而相關的法令更涉及民法一系統的私法體系以至土地法、建築法與銀行法、保險法、信託法等等者；預售交易之能獲得管理，首先需將預售交易之事實「法治化」，再加上建經制度之配合運作，如此是能獲得成效。(註：「法治化」事關立法、司法以至於能守法等一系列的工作。此處所謂之法治化，特別是指一般商業行為或活動有關之法治。)

二、其次，建經公司之為制度，亦必須存在於合乎制度的條件與環境之中，方能發揮功效；沒有說將建經公司設計成爲一個等閒的商業機構，而這等閒的商業機構卻可在市場上發揮建經功能的。

例如：辦理建築融資與興建計劃簽證問題。

建經人看建經制度



建築商向金融機構申貸「建築融資」，就銀行授信的觀點言，是需要對建築商所興辦個案內容，作充份瞭解之後，再行貸放是合宜。此為「興建計劃審查辦法」需要採用的由來；但此一審查辦法之規定，卻是見諸於「建築經理公司管理辦法(第四、九、十、十一等條)」中，謂建經公司可以承做此項審查工作(要收費的)，而不是規定建築商或銀行必須經過此一審查手續，方能貸放。是則建經公司何德何能來推廣此一審查制度？靠做掮客或是與銀行關係特別好？還是可以幫建築商做假以便得到貸款？實務上，嚴格把關，是做不到業務的。放寬審查，銀行會不信任而拒絕接受，也是沒有業務。此係部、經濟內政「興建計劃審查工作」的處

境。形成更有效率的資金流通市場。而非設了建經公司之後，給它一個營業項目，看看能不能就以改善整個金融體系在這方面的運作效率。

說明二：現行建經公司因有銀行參與投資之規定，因此如建經公司之審查能力，可以獲得投資母銀行之信任，是可以做到部份業務，也多少能發揮一些授信保全方面的功能。但此種串連機制，有點類似做小媳婦，頗需仰望銀行的願不願支持，再者銀行為爭取客戶，往往也不願建經公司在其中軋一腳，以增加客戶負擔(付錢給建經公司)。總之，此種格局遠不如「財政部對金融機構之命令：企業向金融機構貸款，其金額超過新台幣參仟萬元以上者，借款人需提具經會計師簽證之

境。

說明一：建築融資，是否需循透過「興建計劃審查」的方式進行，是制度設計的問題；評估當前金融環境，需不需要此項制度的配合，以

財報(文義說明，非原文)。或「證管會規定：上市公司需定期提供經(指定)說明建經公司如何掌握其信用與力。等之格局合宜。

關於建經公司的信用與公信力的問題

由於制度使然，建經公司在市場上的操作，必須隨時保有「居中辦事」的忠誠意識。亦即是在受託從事業務操作時，除了需忠於委託人(業主)的託付外，並需忠於事實(真實、有效、可行)，以利任何第三人有機會接觸到該「事實」時，均能運用自如而不被坑到。此即係建經公司的特定功能，或所謂之第三級服務業即當如此。實務上，這是如何做到的呢？此即攸關建經公司特有的「信用」與「公信力」的問題。

一、建經公司的信用與公信力，是由一堆東西砌成的。但如前述者，其基礎是建立在「忠於事實」。這幾個字看似簡單，深究起來卻不簡單。

1. 同樣的一件事，一般人的瞭解與職業級的人的瞭解，必然是不同的。

建經公司所秉持的「忠於事實」，必

要務策數 業專關財蠅金景不景

須是職業級的；其所作的分析、評估或說明，必須達到一定的專業水準，否則會產生誤導作用。換言之，基礎專業不夠，即不能擔任第三級服務業的角色。猶如庸醫誤人誤己。

2. 其之，商業行為講究的多為利害關係。建經公司在碰到各類當事人間的利害關係時，應如何表明其「忠於事實」的客觀態度呢？方法仍然是以專業為主導，因為專業本身是客觀的，但如更諳「風險管理」的邏輯，並以之進行操作，當能忠於事實。

由於不動產事業本身即屬需集合各種不同領域專業於一身的一項事業，而建經公司則更需在該專業上講究另一種層次的專業以進行操作。在某種程度上，這是屬一種高難度的技術操作。

二、除了基礎是建立在「忠於事實」此概念上之外，建經公司的操作遵循「充份曝光」的原則，亦是表彰其信用或公信用力的重要方法之一。此其取「陽光底下沒有看不見的東西」之謂，故可信。

上述各節是從「操作技巧」的觀點，說明建經公司如何掌握其信用與公信用力。

除此之外，做事有公正、客觀的口碑，也是另一種角度的說明。或是可以提供某種程度的責任擔當，更是一種有信用或公信力的表徵。

結語

建經公司目前的處境並不理想，主要原因固是因事涉制度設計的問題，此本非朝夕之間可改善者。惟十餘年來由少數的三、五家，發展至今已有一二十餘家之眾，一方面顯示建經這行業是有相當潛力的（具有一定的市場性），更值的慶幸的是從業人員的增加；從業人員的增加，自不乏高桿善謀驍戰之士，此對建經事業的前景具非常意義。惟亦希望政府有關當局，能更密切的與業者溝通配合，將這第三級服務業，以制度化的方式推廣於市場，以促進整個（不動產）產業能以更有效率的方式運作，進而帶來整體的繁榮與興盛。

作者：浦繼達

全日建築經理股份有限公司 顧問

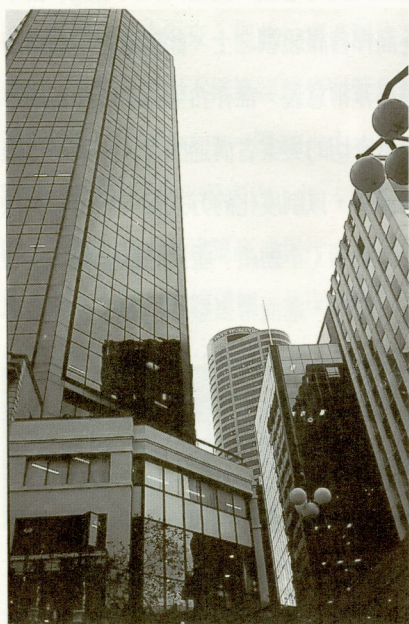
僑馥建築經理股份有限公司 副總經理



建築經理 是不是金融相關事業

◎蕭明康

建築經理公司的行業屬性常因其綜合性整合不動產市場運作功能而遭混淆不清，本文從法理情等多角度闡明原歸屬於金融相關之正當性，與如此定位對產業未來發展之必要性。



建築經理業是不是屬於金融相關事業？這原是個十分容易認定的問題，但因財政部最近的一項解釋，卻使得這個奉行政院專案設立，新公司成立且須經財政部、經濟部、內政部三部核准的惟一行業，在推行十年之後，其經營屬性卻須面臨擬訂機關重新探索的意境。

今年三月財政部做成一個解釋令，示明何者是金融相關事業，何者不是。高雄市政府財政局基於公司設立登記之需要，函請財政部說明建築經理公司屬性，得到的答案卻是建築經理公司並非為金融相關事業，消息傳來，聞者莫不愕然。鑑於事關本業長遠發展，公會遂先後於六月十一日暨八月五日將本業實際營運情形及本業設立緣由函請財政部重作說明，並結合平等待我之單位團體，共同奮鬥。

就事論事，我們不妨先從法理上剖析。就法而言，建築經理業由行政院政策性輔導設立，其「管理辦法」中明訂須有銀行投資，投資額須佔建經公司股本百分之三十以上，且兼任公司董監事，公司成立須先經財政部核准並受其監督，此皆為穩定不動產金融之設計。本業若非與「金

融」相關，何獨有此規定？見諸現今行業分類其不屬金融類者，又何者須經此程序？

本業「管理辦法」條文中，明載與銀行之相關規定即計有十二條之多，在頒訂的八大營業項目中，有者為代辦由銀行履約保證之相關手續；有者為代辦建築融資必要進行的基本業務（包括興建計畫審查、不動產評估徵信、財務稽核、工程進度查核等）；有者為銀行解決債務糾紛採取之必要行動（如清理處分），其他如確定契約真偽的契約鑑證與保障品質的營建管理等，經上分析，由相關部會所設計的建築經理業務項目，無一不是為確保銀行債權、消弭銀行放款風險有關之專業服務，若將本業定位為「金融輔助業」或「不動產金融業」亦均無不合。

其次，站在理字上看，建築經理制度主要為因應我國特有的預售制度，為輔助優良建商之優良個案獲取資金同時保護消費者及銀行的資產而設計的，此功能又與聯合國頒行「國際標準行業分類」中金融業之定義：「…資金的獲得和重新分配的活動。」暨「…與分配資金有關的其他金

融媒介活動…。」之內涵完全相符。

建築經理業自六十七年行政院指定內政部為建築業輔導管理之中央目的事業主「金關，決議加強對建築商預售制度之「理並指示內政部會同財經兩部辦理開始，至頒佈「管理辦法」設立「建築經理公司」作為銀行、建築商、購屋者間溝通的橋樑，前後互八年之久，此其間，行政院曾以建立預售制度之市場秩序認應以銀行為

中間角色，並指示由土地銀行試辦，至內政部參酌土銀試辦情形並將之與相關單位會商結果報院，決議成立專業中間機構，但仍須由銀行積極參與，提升其公信力地位，乃就業務性質及實際運作之需要。財政部為當時研議主要單位之一，史跡昭然，不是現今承辦官員有意視而不見就可以一筆勾銷的。

再就情而論，或許有人要問，財政部

認為與金融相關與否有何作用？殊不知一字之差，對本業的未來發展影響是很大的，如此認定不但與本業設立宗旨與政策功能不符，且大大阻斷了新公司之成立與當前營運中各公司銀行增資之限制，由於銀行投資任一家金融非相關事業不得超過該公司股本百分之五之限制，本業未來新公司成立即須有六家以上銀行投資，方符本業「管理辦法」中銀行持股應佔百分之



建築經理 是不是金融相關專業

◆ 蕭明康



◀ 建經業專業、公正及穩健的經營形象，深受金融機構的倚重。

三十以上之規定而造成實質之不可能；對於現行各公司未來增資，原投資銀行之持股比例不但不能隨同增加，且須縮減至百分之五以內，這又抵觸了本業「管理辦法」的規定。更嚴重的是，財政部有意讓銀行的資金逐漸自建經公司退卻，這將使得整個建經制度的營運結構產生變化，今天建築業需要建經的輔助，乃是因為它具有銀行的支持作後盾，換句話說，建築業需要建經的最大目的一爭取融資，一旦銀行不再積極介入，建經功能幾將無法施

展。這等實際情景，是坐在辦公室內的財政部官員們所無法也不願去瞭解的。

十年來，建築經理公司從一家到如今已成二十四家競相成長的局面，尤以新銀行的相繼加入建築經理行列，及投資比例的日漸提升（多者已達百分之六十），更著顯本業以其所具專業、公正及穩健經營形象，已深受金融機構之信賴與感受整體經營上的不可或缺。近時對於行政院主計處所訂本業行業分類由八十年之「未分類其他金融業」提升為「其他金融業」之細

類，銀行公會即給予了充分認可。甚至電信事業單位對本業性質之認定，在「地區分類部目錄」中，亦早將本業劃歸「金融、保險、抵押」項內。而我國金融政策的最高制訂機關中央銀行，於八十四年十一月動用三百億資金對建築商紓困，也指名須透過建築經理公司的專案融資簽證，銀行才能據以核撥，這不但是對建經功能的肯定，也是對建經與金融資金的分配作業相關的最好證明。

建築經理制度經各家公司多年的辛勤

軍閥常因景不感詢回政

蕭明康

耕耘後，其功能特性也早為一般大眾所認知，而為建商推案的最有力賣點；近時各家仲介業者競相透過建築經理公司與銀行合作辦理「成屋履約保證」業務，對於本業建立全面性不動產市場秩序目標當更形邁近，其對穩定不動產金融之貢獻，絕非任一單位所可隨意漠視。而財政部身為本業籌創之主要中央機關之一，對本業的運作及經營性質理應知之最詳，今卻反社會

思維而行，其不食人間煙火之超凡行徑，著實令人不可思議。

綜合以上說明，建築經理業是不是金融相關事業？實在是「著毋庸議」的問題。但是，我們也必須嚴正的指出，我國終究是法治社會而非人治社會，一切行事認定應依法而行，今天，本業營運之主要準繩—「建築經理公司管理辦法」仍然存在，雖以行政命令行之，但本辦法前由經

建會、財政部、經濟部及內政部共同研議，並經行政院核准在案則是不爭的事實，實不可因其一單位主其事者易主就重行認定，重作解釋，也不與相關部會協商，如此的行政效能與作風，實是我國行政革新與排除產業發展障礙推展亞太營運國際化作為的極大諷刺。

作者：蕭明康
台北市建築經理商業同業公會 總幹事



如何成為不景氣的常勝軍

◎ 林成信

在當前市場仍是一片房地「慘」時，為金融行庫處理逾放的不動產擔保品，或代辦開發已有財務危機而無力後續的建築案，甚至是更積極切入時興的都市更新開發案等，都是現階段建經公司得以凸顯特色，而在房市異軍突起的利基點。

房地產市場持續低迷已有四、五年之久，不景氣是事實，任憑誰也無法否定，但在整體不景氣環境中，仍有趨勢可為的機會。這正是建築經理制度的功能，與建築經理公司強化業務已有基礎，在當前市場仍是一片房地「慘」時，為金融行庫處理逾放案的不動產擔保品，或代辦開發已有財務危機而無力後續的建築案，甚至是更積極切入時興的都市更新開發案等，都是現階段建經公司得以凸顯特色，而在房市異軍突起的利基點。進而在建經公司、房屋仲介公司、金融行庫三者間，促成新的異業策略聯盟關係，更是值得觀察與重視。

以目前在建經同業間承接較多的業務比較，提供金融行庫對逾放案擔保品的清



理處分，無疑是建經業界當前最熱門的業務之一。較小金額的個案不用說，就以近一年來引爆新聞焦點的幾家建商為例，不論是虹邦、捷力、長輝、陽利等建設公司財務危機，導致融資行庫的逾放巨幅增加；行庫為儘快解決確保債權，如今有不低比例的逾放案不動產抵押品，是委託建經公司執行清理處分。

站在行庫的角度，透過建經公司處理債權抵押品的時效性，較以往法院拍賣途徑顯然要快的多，也較能避免一旦流入法拍後，又得蒙受市場不景氣的二度傷害，

致使可售價格再挫低，除了適時解決不良放款的呆帳發生率，也較能夠保障債權得到足額受償，自然行庫對處理結果的掌控度愈能提高，而可能的損失愈能降低。

此外，如減少行庫本身處理債權的人事成本，甚至若經過充分研判可行性，由行庫先行承受土地或建物的抵押品，得適當時機再公開標售或轉尋找買主轉手，還可增加行庫的業外收益，不啻是磨刀兩面光的快事。

當然，對於已開發卻無力後續的建築案，多數建經公司目前也有承做的實績，

暴風雨中的金銀業

除了具有前述對行庫債權保障的優點外，更直接嘉惠及購屋的消費者，這也是建經公司大展鴻圖的利機點之一。

這種由建經公司介入承做後續開發的建築案，就整體效益而言，對行庫可以連本帶利拿回，債權無虞；對購屋者權益也受到適當保障；對事發的當事人，則除了可保留其債信額度，進而在處理完善後，或許還有利潤可取回，不正是三贏的最高境界。

至於前述清理處理分業務，目前也正進入一種異業策略聯盟的型態，即高制度品牌的房屋仲介公司與建經公司合作，將待處理的逾放案不動產抵押品，委由房仲

業者管道，在市場廣為促銷待售，也遠比以往單件式逐案委託，或行庫自行公告待售方式，這種策略聯盟的績效顯然來得有績效些。

如由大安銀行與信義房屋為主體共同投資的安信建經公司，除大安銀行外，至今超過五家民營銀行向其接洽委託處理；另一則為太平洋房屋仲介公司，早在去年八月間與新竹建經公司簽約合作兩年，接受金融業界委託處理的不動產，金額高達新台幣一百億元，而其主要的不動產債權人則是新竹企銀；甚至近如富邦銀行與太平洋房屋等共同投資的富邦建經公司，也正是基於前述關係的利機點而合作，已在

民營行庫間打開另一種時興風潮。

也正是所謂適當的時機，創造合適的業務機會，建經業界可以提供的服務功能也更為凸顯，反而比起昔日不動產市場狂飆時，建經公司多數遭到行庫、建商的冷眼相向，真是不可同日而語。

歸根就底來說，不論是清理處分，或是承接建築案並執行後續開發等功能，最重要的關鍵仍在金融行庫的意願。只要有共識，能夠在建築案剛開始進行時，分別就建經業務八大範圍逐一委託，或是在建造前或建造階段。真的必須加快解決腳步，而激發出的建經業務，正可以充分解決逾放、呆帳的問題，達到三贏的目標。

【徵稿啓事】

- ◎本刊園地公開歡迎相關資訊與報導。
- ◎來稿請註明姓名、地址、服務單位。
- ◎來稿請用有格稿紙並加新式標點符號。
- ◎稿件若係譯作請附寄原作之名稱、作者及出刊時、地。
- ◎文件以不超過三千字為原則，如係圖片請附原底片。
- ◎來稿一經取用本刊從優計酬。
- ◎來稿請寄：
台北市光復南路三十五之一號四樓
台北市建築經理商業同業公會收

從金融風暴 看建經業的功能發揮

◎張 斌

建經公司的八大業務，無一不是切中當前建築業與金融風暴關鍵性的要害，然而若無更大的權柄賦予建經公司，或缺乏對建經公司制度的加重責任，甚至勇於增修現有法令不足，任何缺一，都很難破除金融風暴一而再重演的可能性。

曾幾何時？大約是四、五年前吧！國內不動產市場景氣直直滑落，不僅是投資利空當道，使市場成交量明顯萎縮，而在建築業界多數爲了維持營運，而不得不持續推出預售屋個案，愈使供過於求形成惡性循環，因而使建築業界頻生財務危機的情況四起，也拖累到提供建商融資的行庫。從去年中期接踵出現的各金融機構風暴事件，其主角引爆問題的關鍵點十有八、九與不動產投資，卻因週轉失靈難脫干係？

值此際，回顧緣自民國七十年前後，爲了匡正國內特有的預售屋交易制度，由政府有關機關、學者參與推動的研究報告出爐，結論肯定認爲預售屋在我國仍有其存在的價值，唯其有效管理手段，即在「設立建築經理公司」一議，當時正是暮鼓晨鐘，敲響市場的警訊。

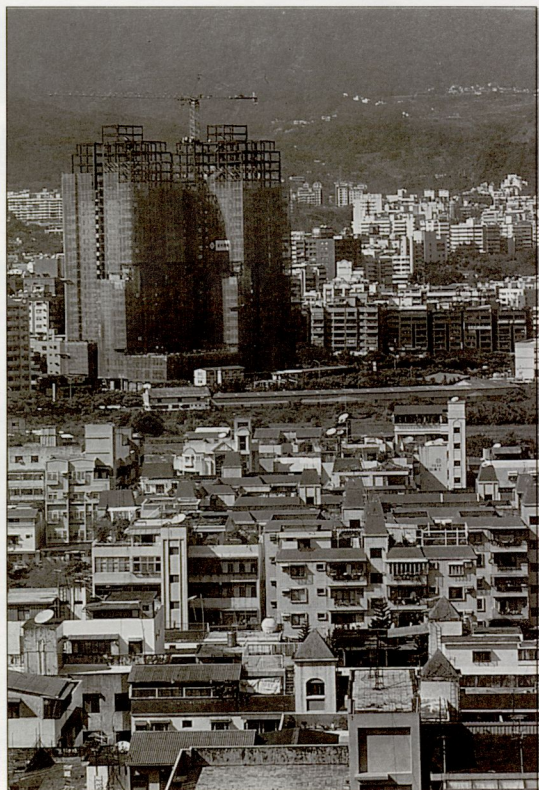
只可惜的是，從七十四年七月八日，內政部奉行政院核定輔導設立建築經理公司准予試辦；至七十五年五月，國內開建經業先河成立第一家建築經理公司；內政

部復於同年七月九日公布實施「建築經理公司管理辦法」及其「章程要項」，正式在商業別增加建經業乙項。至今，雖已有逾廿家建經公司投入市場，但建經公司八大業務範圍功能卻因不具政策強制性，猶未能彰顯，仍見建築業界營運危機頻仍，覆轍的必要利器。度的配合度，似可以「意興闌珊」爲比喻，坐失取得較高保障的機會。

到底是金融行庫有意忽視建經制度的優點，還是部份建築業者規避建經制度，盡是爲了一己獲利的前提，故意漠視具匡正市場交易秩序的建經制度，真要追究起責任歸屬，還真是一筆糊塗帳。但是，可以確定的是，建築經理制度與建經公司的定位與功能，在此刻應格外強調；同時在既有的八大業務範圍，就政策、法令及功能性等各層面，現況也有不足之處，也賴改進補強，才是金融、建築業界未來避免重蹈

覆轍的必要利器。

淺顯易見的事實，在建築經理公司的業務範圍內，從興建計畫審查與諮詢、契約鑑證、不動產評估及徵信、財務稽核、工程進度查核及營建管理、代辦履約保證手續、不動產買賣或其他清理處分事項，及其他有關業務的諮詢及顧問事項等，無



對全交暴風由味寫州

真志蔡

一由不味風暴ECSROW的性要對

一不是切中當前建築業與金融風暴關鍵性的要害。

問題是，應否須以法令明文訂定，透過強制性手段，促使市場上，包括提供融資的行庫、建商、購屋消費者三者之間都接受，建經制度功能得以彰顯，應是政府有關機關在處理金融風暴之餘，更應優先正視的課題之一。

即使是在最近由內政部修訂「建築經理公司管理辦法」修正草案中，增列「不動產交易簽證」業務，其精神擬透過建經公司扮演公正第三者的角色，以銀行專戶保管，並執行買賣雙方各期價款的支付，及各項業務證件的過戶，都在使買賣雙方權益獲得保障，仍待政府強制執行以求落實。

換言之，若無更大的權責賦予建經公司，或缺乏對建經公司、制度的加重責任，甚至勇於增修現有法令之不足，任何缺一，都很難破除金融風暴一而再重演的可能性。

首先依建築經理公司的定位，並思考建經制度將發揮的功能性來說，因其兼具會計、保險、工程管理、顧問等角色融和，勢必無法僅以一種行政命令位階的管理辦法，去定位及強制市場交易各方接

受，也較缺乏對建經業應有的責任與義務關係。若能夠提昇並制訂專法，如「建築經理業條例」或比照公司法精神，應有助於建經公司及其制度的「正名」，同時避免現行所謂「名不副實」的窘境。

其次，追溯當初規劃建築經理公司及制度時，原本就希望仿效歐美先進國家的制度與規章，達成「交易鑑證」、「產權保險」、「財務查核」、「營建管理」等目標，但因牽涉到民法範疇，自有必要在現階段修訂相關管理法令時，即應併同研修納入。尤其是延宕多時仍遭阻力的「信託法」、「不動產交易法」數案，尚賴有識之士及立委諸公正視加快立法時程，否則建經公司及制度功能仍難落實。

最後則是反身自省的功夫，各家建築經理公司成立的真正目的，究竟是為了參與並實踐檯面上，既響亮又堂皇的理念，即要匡正市場交易秩序，還是只為了一遂背後股東成員的私欲，藉機便於取得融資或其他檯面下的原因，應是當前已營運或未來將成立的建經公司同業，都該自我檢視一番；更期待能自行調整體質，以符合政策及市場所期盼。

當然，建經公司需要的人才尤須整合與養成，充分而適用的人才更是建經業的一線命脈。否則以前幾年慣見，建經公司幾乎是建築業界的人才培訓班或晉身階的地位，建經公司又有何能耐，去主導市場交易秩序的正常化呢？



健全交易由制度做起

一由不動產糾紛談 ESCROW 的重要性

◎ 蔡念真

國內不動產糾紛件數高居各申訴單位的首位，顯示出建立不動產交易完整體系的迫切性與重要性，在美、日等國，有關消費者保障的制度早已行之有年，所謂他山之石，足以攻錯，如何藉由他國的經驗，來提升我國不動產的交易安全，已成為現今的熱門話題。



▲美日專家聯合會診台灣不動產交易病徵

最近國內有關履約保證的新聞炒得正熱，同時更在台北市建經公會的協助之下，還舉辦了一場一九九六國際不動產交易安全研討會，特別邀請美日相關領域的專家對消費者保障的制度進行經驗交流，希望藉由經驗的分享來推動國內不動產交易安全，畢竟他山之石，足以攻錯。

國內不動產糾紛件數高居各申訴單位的首位，公平會達到三十一%、法院十七%、監察院二十八%、消基會更從八十一年起由十五·九%逐年攀升到八十二年的二十·九%、八十三年二十七·三%到初正逢國內房地產景氣從谷底走出，說明了國內不動產交易的高危險性，同時也顯示出行政院內政部地政司推動「不動產交易安全年」及建立不動產交易完整體系的迫切性與重要性。

而翻開國內有關不動產交易安全歷史來看，在民國七十年間曾有業者引進美國的ESCROW制度，但正逢房市開始狂飆，因此此一在國外行之有年的保障交易安全制度，被迫宣告無寂而終，不過，當時業者卻也明白的指出，ESCROW制度的實行，的確創造了零糾紛且有效保障不動產交易及建設

至於美國的ESCROW制度到底有何色又有何優點？事實上，在美國當買賣雙方簽定不動產交易契約之後，雙方就合意將定金及產權移轉的相關文件交由ESCROW公司進行專戶控管的工作，同時銷售中的不動產的法律關係也隨之凍結，然後ESCROW公司即會委請Title Insurance公司對銷售物件進行產權調查，以及對買方的信用調查。

在另一方面，買賣過程中所有的收付款項，以及產權移轉相關文件，則交由ESCROW公司代為保管，並處理後續程序，俟合約履行完成後，ESCROW公司就會買賣價款交給屋主，過戶後的產權則轉交買方，萬一在交易過程中產權如有糾紛，例如：屋主失蹤、無法過戶，甚至房子遭到查封時，損害的部分則由保險金負責理賠，以保障買方的權益不受損害。

而除了美國之外，在日本也有類似的保障制度，據了解，在日本的不動產交易制度中，對消費者最主要的保障便是所謂的付款保證制度，而付款保證制度又稱為定金保證制度，係指保證買方在成交前所付的訂定及簽約金，在屋主有違約的情況出現時，保障買方的權益不受侵害。

一般來說，在日本當買賣契約中規定

客戶需求至上！

◎ 王迺生

—從「客戶需求」談「成屋履約保證」

追求生命財產的安全是人性中最原始也是最基本的慾望，按馬斯洛理論的解釋，對安全已無慮的人們，才會去追求更高層的需求：「成屋履約保證」即是為滿足此種客戶需求而生。

談到「需求」這兩個字，不禁想到將之發展到可謂淋漓盡致的日本，由「滿足客戶需求」到「發掘客戶需求」，甚至「創造客戶需求」日本的產製業是個中翹楚。

創造未來需求

相信使用過日本製商品的人，都曾對其物品各種貼心合意的設計，感到驚訝而愛不釋手，令人有「深得我心」的滿足感。但今天，任誰也沒辦法想見，原先一項在戰場上無往不利的致命武器，卻在市場上浮現一片反彈聲浪，而令原本深以為傲的日本業者痛定反省，原因為何？當使用方便設計變成一項幾乎使用不到的特技時，消費者開始自省，「我為何要為一個不會使用到的功能，而付出代價」，這樣的消費思考模式，正毫不留情的沖擊著日本業界。

由這個例子，我們不難得知，對消費者內在需求的滿足，必須拿捏得當，再者這個課題確實影響著一份事業的成敗。

追求生命財產的安全是人性中最原

始也是最基本的慾望，我們必須利用制度、法令、道德規範等社會價值觀的手段來保障因個人價值差異所可能對其他人所造成負面的影響。在先進的體制或制度下，由於這種約束力是相當有力量且周密的，因而，個人對追求安全的這種基本需求，常常不需表露於外，這不是人們不再追求「安全」，而是該社會或團體中，已相對提供了令人滿意的安全防護機能。按「馬斯洛理論」的解釋，這群對安全已無慮的人們，他們才會去追求更高層的需求。

客戶滿意我甲意

反觀國內不動產交易市場的現況，對發生種種脫序及不合理現象的描述，相信大家很清楚，在基本安全制度的機制尚未建立完備的狀況下，追求其它附加價值



的交易行為卻早已如火如荼的蓬勃發展，身為不動產界的一員，我們不禁自問，基於這樣急切且真誠的使命感，我們埋頭下去研究發展，總有一些方式可以保護我們的客戶，使其不必擔負傷人甚鉅的風險損失。我們不斷的這樣告訴自己。或許我們的心夠真誠，也或是我們動機夠純正，在一番耗時費工的集體努力後，看到消費者臉龐所流露出輕鬆的笑容，這是一種無憂的喜悅，而我們的努力，也在此刻得到了代價，滿腦子的疑惑，也在笑容綻放間得到了答案。我想，滿足客戶需求這件事，從頭到尾，可能就存在於客戶一個不經意的表情中。身為業務從業人員我有答案了。

作者：王迺生
安信建築經理公司行銷企劃

信託法的實施與不動產信託

◎ 李永然律師

信託法自 85 年 1 月 28 日開始實施，舉凡「財產權」均可為信託標的，不動產信託即以不動產為標的受信託法規範，本文即從信託法的規定探討不動產信託，就其分類、信託的公示及登記以專業的角度分述之。

前言：

信託法是於民國八十四年十二月二十九日經立法院三讀通過，並於民國八十五年一月二十六日總統公布，故自八十五年一月二十八日開始正式實施。所謂「信託」在信託法第一條即開宗明義表示，稱信託者謂委託人將財產權移轉或為其他處分，使受託人依信託本旨，為受益人之利益或為特定之目的，管理或處分信託財產之關係。

同時，信託的形成包括四方面的關係，一為委託人；二為受託人；三為受益人；四為受託財產。如委託人將受託財產以移轉財產權或以其他處分的形式，由受託人對此財產做支配、管理，所得的利益再歸諸於受益人，這就構成四方面的要素。換言之，信託關係的成立是在於這四個要素的構成。

信託標的舉凡「財產權」可以為之，而「人格權」則不得為信託標的；民法中所規定的各種物權、債權或商標權、專利權、著作權均得為信託標的。而不動產信

託即以不動產為標的，如土地所有權的移轉、土地設定地上權予受託人。

不動產信託亦受信託法規範，願藉本文從信託法的規定探討不動產信託。

信託法實施前的信託行為：

在國內夫登記財產於妻名下，父母登記財產於子女名下，購買農地登記於具有自耕能力之人的名下，數人合資購地登記於其中一名出資人的名下，這些在國內均甚為常見，當事人間常主張其間的法律關係為「信託」，而我最高法院也認為在信託法未制訂及施行之前，信託行為為契約，且為不要式契約、無名契約，並可類推適用民法第五百四十九條第一項規定，得由委託人與受託人任何一方當事人隨時終止信託契約。此由下列判決亦可明瞭。

即關於信託契約的成立，最高法院認為：「信託契約，以信託人與受託人有此信託契約之合意為其成立要件。」至於信託契約的性質，最高法院則認為：「信託

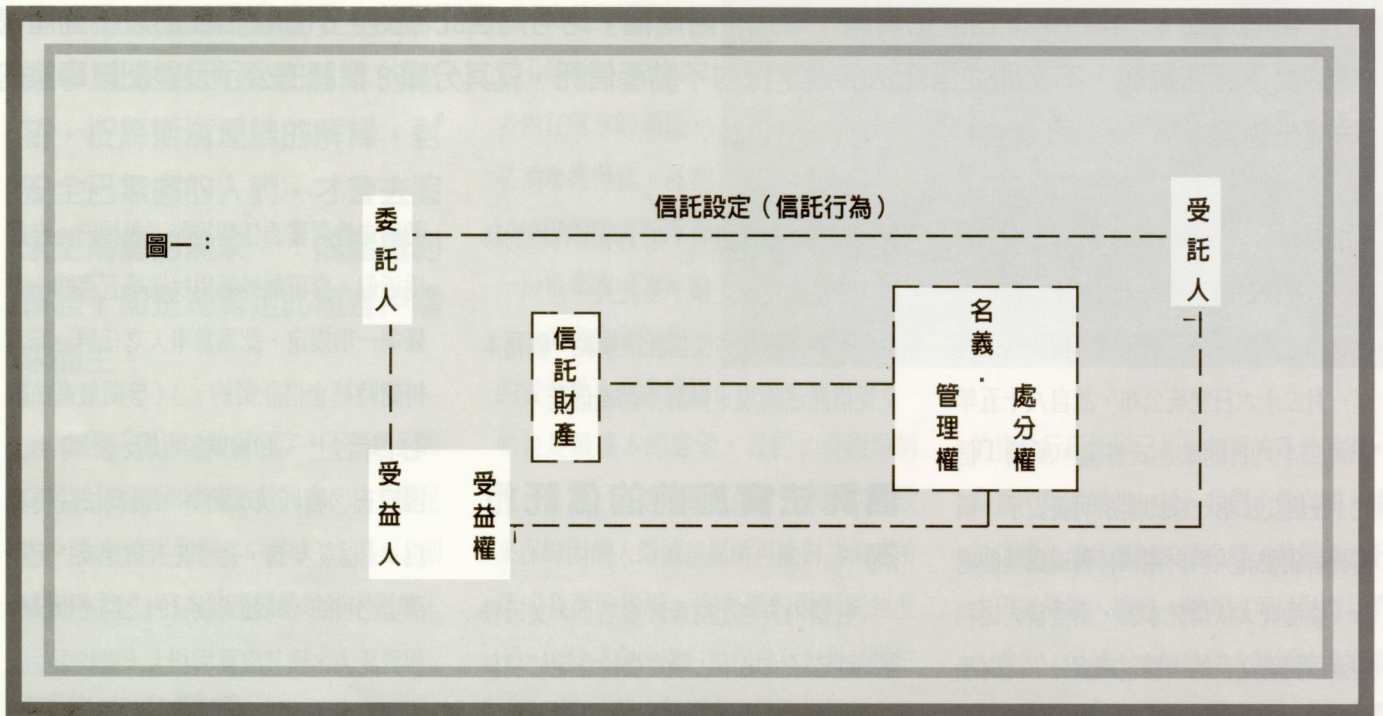
契約之性質與委任契約雖不盡相同，惟頗為近似，自可類推適用民法第五百四十九條第一項規定，認為當事人之任何一方，得隨時終止信託契約。」（參閱最高法院七十年台上一九八四號判決及七十年台上四四五〇號判決）另外，最高法院更認為：「信託契約，乃信託人為達成一定經濟上之目的，將超過該目的之財產權移轉與受託人，使其成為權利人，而約束受託人僅在該目的之範圍內，行使權利之契約，此種契約，重在對人的信用關係，故信託人非經受託人同意，不得將信託契約所生權利義務概括的讓與他人。」

信託法所規定的信託關係

我國現行的信託法所規定的「信託」，依該法第一條規定：「稱信託者，謂委託人將財產權移轉或為其他處分，使受託人依信託本旨，為受益人之利益或為特定之目的，管理或處分信託財產的關係。」所以信託的重點有二，一為信託財產的移轉，二為信託財產的管理。茲將之

客戶需求至為重要 不應與現實脫節

——從「客戶需求」談「成屋履約保證」



表列如(圖一)，俾供參酌。
明瞭信託的意義之後，信託的種類也須瞭解；如按信託原因成立的不同，有任意信託與法定信託之分；如以信託設定方式的不同，有遺囑信託與契約信託之分；又以信託利益是否歸於委託人本身的不同，可分自益信託與他益信託。其他尚有私益信託、公益信託、營業信託與非營業信託之分。

不動產信託：

接著探討不動產信託，其乃泛指受託

的財產為不動產者，故依其目的可分為不動產管理信託、土地信託、不動產處分信託、不動產設備信託。現分述之如下：

一、不動產管理信託：

此乃指以不動產的管理為目的所成立的信託關係。

二、土地信託：

此乃指委託人將土地信託予信託業，委由其開發或建築，而後租售，再將出售、出租所收收益給予受益人的信託。如就其運用類型區分，圖示如(圖二)：

三、不動產處分信託：

此乃指為不動產的處分之目的所成立的信託關係。

四、不動產設備信託：

此乃指不動產所有者以不動產為標的，於設立信託後，將該信託的受益權售與第三人，俾便取回資金者稱之。

信託的公示與不動產信託登記：

為確保信託財產的獨立性及追及性，我國信託法對信託財產訂有一些強行規定，如信託法第十條：「受託人死亡時，

信託的開始與終結

信託財產不屬於其遺產。」

這些規定為貫徹信託財產獨立原則，但因這些規定也攸關交易上第三人的利益，所以信託法第四條也特別訂有信託公示的制度，信託法第四條第一項規定：「以應登記或註冊之財產權為信託者，非經信託登記，不得對抗第三人。」。

關於不動產信託依上述規定，也須登記，而如何登記呢？內政部地政司已擬具「土地權利信託之變更登記作業原則」（草案），歸納其要點，值得注意者有三：
一．土地權利信託，於土地、建物登記簿之所有權部及他項權利部的登記方式，除已登記他項權利的為有關信託的登記

以附記登記方式為之，其餘均以主登記方式為之。

二．土地權利如因信託而移轉或為其他處分，應以土地權利變更登記辦理登記，登記原因為「信託」。

三．土地權利因信託辦理權利變更登記後，如受託人有變動、死亡... 而為變更時，應辦理「受託人變更登記」，有委託人與受託人間，因信託關係的消滅或其他原因而回復至原委託人所有時，應為「塗銷信託登記」，土地權利因信託關係消滅而移轉予委託人以外的歸屬權利人時，應為「信託歸屬登記」；如受託人於信託期間，因信託行為而取得土地權利，應為

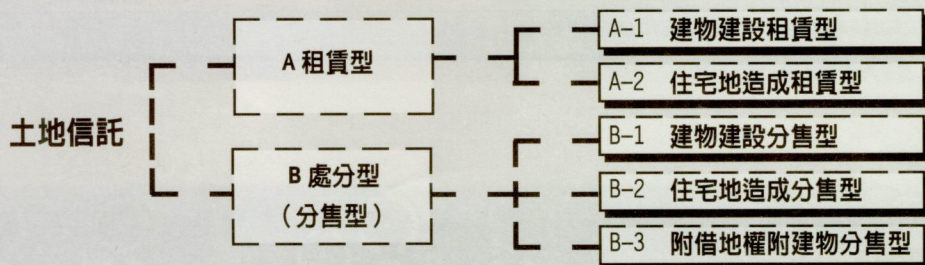
「信託取得登記」。

結語：

由以上說明，可知不動產信託為信託法所規範，依先進國家如日本運用極為靈活，而美國更有不動產投資信託（簡稱為REIT）及不動產有限合夥，其重要性乃不言而喻，但不動產信託如上所述，涉及「登記」之外，也與稅務有關，須要制訂或修改的法令尚多，雖已實信託法，但卻因相關規定仍未配套，致要運用不動產信託仍有障礙，切盼政府儘速完成相關措施，俾便業者及民衆有所依循！

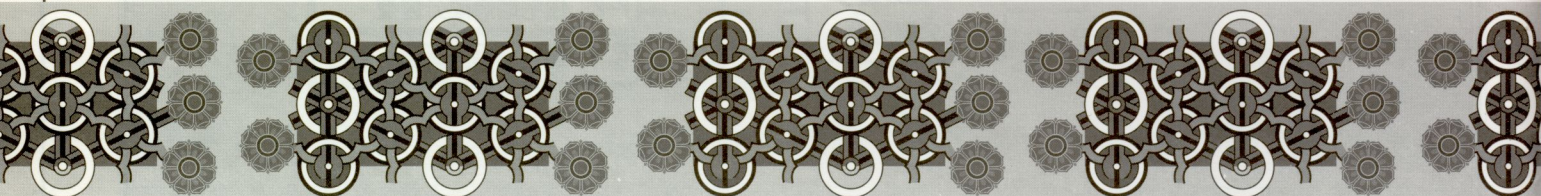
作者：李永然 永然法律事務所 所長
法律與你雜誌 發行人

圖二：



台北市建築經理商業同業公會會員一覽表

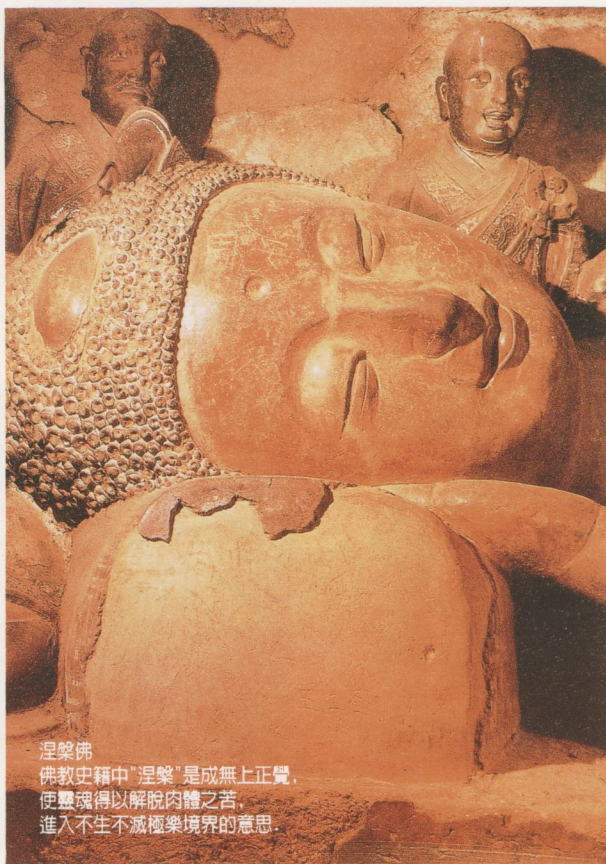
會員公司	董事長	總經理	地 址	電 話	投 資 銀 行
中國建築經理公司	閻奉璋	何玉峰	台北市光復南路三十五之一號十一樓	(02) 7602202	土地銀行·交通銀行
台灣建築經理公司	陳熊丁	吳毓勳	台北市民權東路六段一六〇號十三樓	(02) 7962228	世華銀行
大通建築經理公司	黃子貞	鐘克信	台北市忠孝西路一段六號十六樓	(02) 3891111	農民銀行
國海建築經理公司	林鴻明	胡其龍	台北市光復北路一一二號十二樓	(02) 5772500	上海商業銀行
中華建築經理公司	高育仁	鐘榮昌	台北市基隆路一段三九六號十二樓	(02) 7588688	華南銀行
東亞建築經理公司	黃澤青	曹奮平	台北市重慶南路一段三十號十六樓	(02) 3116633	第一銀行
復華建築經理公司	傅百屏	張芳正	台北市敦化南路二段七六號二十一樓	(02) 3258227	台北銀行
僑復建築經理公司	蔡實鼎	彭 慶	台北市南京東路四段一三〇號六樓	(02) 5782566	華僑銀行
聯合建築經理公司	劉文炳	劉文炳	台北市仁愛路四段三七六號十二樓	(02) 7059988	台灣中小企銀
全日建築經理公司	陳啓吉	陳啓吉	台北市八德路二段二〇一號三樓	(02) 7752255	彰化銀行
台億建築經理公司	楊文欣	楊文欣	台北市敦化北路五十六號三樓	(02) 7316262	台灣銀行
合眾建築經理公司	顏文隆	顏文隆	台北市光復南路六十五號十一樓	(02) 7475620	合作金庫
國際建築經理公司	周邦基	黃學聰	台北市南京東路五段一二五號十一樓	(02) 7654800	中央信託局
東華建築經理公司	溫敦雄	陳 琦	台北市羅斯福路二段九號九樓	(02) 3563066	台東中小企銀
新竹建築經理公司	詹紹華	詹宣勇	新竹市四維路一三〇號十一樓	(035) 230135	新竹企銀
			台北市漢口街一段七十號二樓	(02) 3880320	新竹中小企銀
安信建築經理公司	高志尚	周俊吉	台北市敦化南路二段九十九號六樓	(02) 7021188	大安銀行
台新建築經理公司	莊亨岱	賴建明	台北市中山北路二段四十四號六樓	(02) 5673128	台新銀行
富邦建築經理公司	蔡明忠	蔡明忠	台北市仁愛路四段一六九號十三樓	(02) 7818989	富邦銀行
遠東建築經理公司	張學林	朱樂群	台北市襄陽路一號九樓	(02) 3816768	遠東銀行
萬泰建築經理公司	許盛發	許盛發	台北市敦化南路二段三十九號六樓	(02) 7011777	萬泰銀行
中興建築經理公司	王清連	孫源芳	台北市南京東路二段一一六號十二樓	(02) 5236588	中興銀行
台中建築經理公司	童福來	蔡裕雄	台中市英才路五〇一號四樓	(04) 3227200	台中中小企銀
台南建築經理公司	陳秉鈞	林三源	台南市西門路一段五〇六號六樓	(06) 2226288	台南中小企銀
高立建築經理公司	楊瑞華	邱祐勳	高雄市民權一路五十三號七樓	(07) 3322988 (07) 3330899	高雄中小企銀



龍巖始終相信

唯有生命，值得用心投資

唯有高品質，才能永遠稀有



涅槃佛
佛教史籍中“涅槃”是成無上正覺，
使靈魂得以解脫肉體之苦，
進入不生不滅極樂境界的意思。

日本青木建設的工程實績

為龍巖真龍殿工程品質作見證。

填土造路，闢地築海，面積511頃

每年起降16萬次的大阪關西國際機場

只不過是日本青木建設繼

大亞灣火力發電廠，倫敦地下鐵

Westin國際觀光旅館後的另一創舉。

現在日本青木建設將以世界知名的施工品質，

在北台灣白沙灣拔立一座納骨塔的新地標

龍巖真龍殿

名人聚富貴之氣，

為龍巖風水吉穴畫龍點睛。

龍巖真龍殿位於白沙灣安樂園，背靠大屯山脈

左掌七星山，前臨台灣海峽，位於中停結穴上，

正是左青龍，右白虎，前朱雀，後玄武的絕佳風水

近臨李總統尊翁李金龍老先生，商界名人王又曾之父

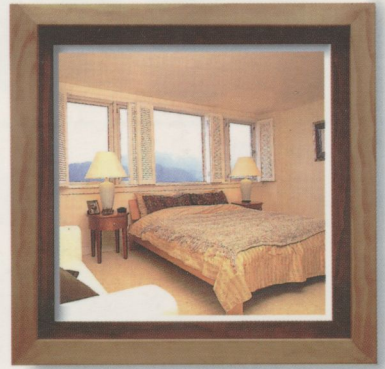
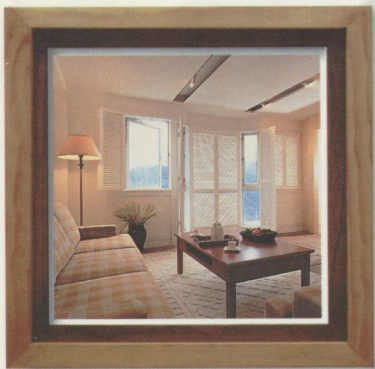
王簡文與蔣家後人的安葬之處。

福地福人居，龍巖真龍殿藏納帝王將相富貴之氣，

唯有有福之人，才能安靈於此，福庇後代子孫。

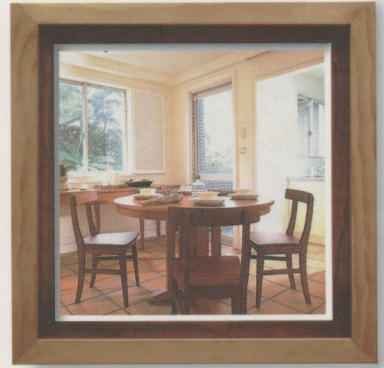
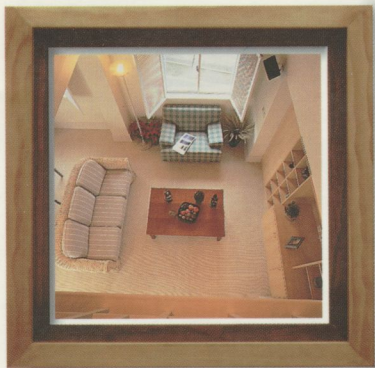
龍巖建設開發股份有限公司
地址/北市南京東路89號10樓
電話/(02)763-2345
免費服務專線/080-212212

享受[80坪]別墅空間 代價只要[1400萬]。



敬告迷戀華城，酷愛別墅的新生代別墅人類，享受不在花錢多，把握機會好圓夢，強力推薦：景觀不重疊的重疊別墅，富有創意的室內挑高空間，多變的隔局，多一層利用價值，說得再精彩，都不如閣下親自走一趟，入內參觀恰似欣賞一場室內設計大賞，而長在526公頃大台北華城的自然山林裡，讓室外的景觀一如室內的多變新鮮，以眼相看，用心丈量，物超所值將是看過的心得，擁有一戶會是最大的獲得 ●80坪別墅空間，享受30坪大的主臥室，氣派舒適更勝百坪豪宅◎

說優惠是客氣，其實是在價格上打了個大折扣 **歐洲印象** 80坪的使用空間，只賣閣下1400萬！不但打破坪數的僵局，更打破高價的神話！平常在坪數起碼超過100坪的室內空間，才可能擁有的超大主臥室你在這裡就可以輕鬆享用。近30坪的主臥室，有大面的窗，有衣帽間，有乾濕分離及按摩浴缸的豪華浴室，提供男女主人相當於買數千萬別墅才能擁有的享受，面對這樣的別墅，面對這樣的主臥室，面對這樣的價格，再怎麼精打細算，都會覺得機不可失！



看實景說實話



真的機不可失

一座長在成型別墅社區裡的重疊景觀別墅不必忍受施工的過程，直接享受現成的休閒設施
全新完工，全新風采，保證值得你攜家一遊的別墅天地 **成屋優惠專案實施中**
只要自備280萬，足足使用80坪，享受5房3廳，華城最物超所值的，別墅空間

