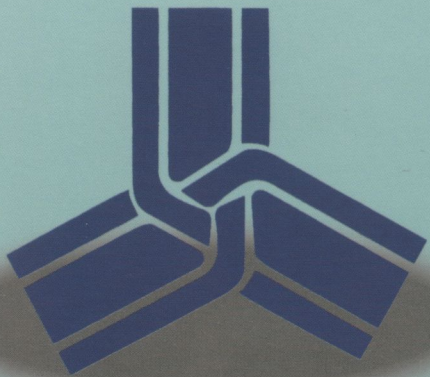


REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

建築經理

季刊

專業 公正 服務



本會主辦履約保證座談會

履約保證-預售屋的強心劑
成屋履約保證上線-消費者的佳音

一九九七房地產發展趨勢與購屋策略
台灣房市真能「牛」轉乾坤嗎?

購屋要約書不能隨便簽

第二條：保證責任範圍

(一) 賣方若未能依約履行，經

後定，本行即將台端依

履約保證書

第 2 期

台北市建築經理商業同業公會
中華民國八十六年三月二十日

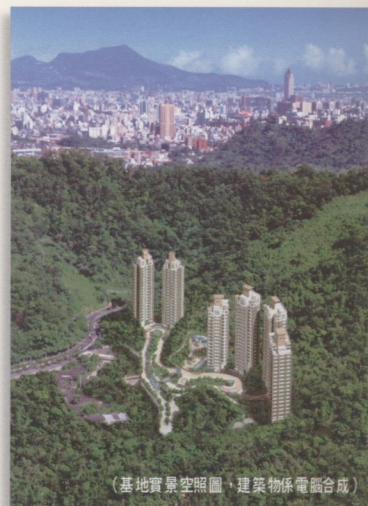
印製
發行

發現之旅
DISCOVERY HILL

330公尺基地建築線緊鄰15萬坪樹海、野徑、步道
綠色保護區，天天吐納森林芬多精...

大安、文山區交會處，發現台北市第一座倚靠15萬坪仙跡岩保護區的健康住宅！對於每人平均擁有3.6平方公尺綠地的台北市民而言，很難不羨慕住在15萬坪森林裡「發現之旅」的住戶。「發現之旅」以330米建築線擁抱仙跡岩，大量森林芬多精、空氣維他命緊緊包圍！

從400米社區環山步道，走到仙跡岩自然步道，享受「發現之旅」才有的森林芬多精...據專家表示，每天清晨在林中散步15分鐘，吸收大自然之氣，對體力及腦力有助益。如果你是「發現之旅」的住戶，每天清晨從社區環山步道散步到仙跡岩步道，將是件既健康又浪漫的事...



(基地實景空照圖，建築物係電腦合成)



每天後山六百階，延年益壽
嚴禁紙上談兵！

大安、松山、信義區換屋首選

■ 僑泰建設以成就天廈、陸廈、愛菲爾、國王與我等十大名宅的實力，打造「發現之旅」！

■ 現場仙跡岩「體驗型環境生活館」開放中，歡迎參觀！

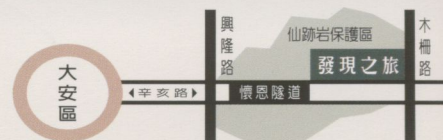
「發現之旅」緊臨15萬坪仙跡岩森林保護區(仙跡岩實景拍攝)



僑泰建設

42坪大三房·51坪大四房·80~85坪氣派大五房 | 大安、文山區交會處·12.5%低建蔽率

投資興建/僑泰建設機構·利泰建設 建築設計/劉祥宏建築師事務所 行銷企劃/新聯陽機構關係企業 新聯富廣告 建照號碼/85建字第386號 工地地址/台北市辛亥路六段(仙跡岩森林保護區旁) 發現專線/722-8886



不動產交易安全是業界長遠發展的礎石

建築經理業為應國內特殊不動產金融環境而生，十年來，孤獨的擔負著建立不動產交易新秩序之政策功能使命，經同業的努力，交易安全的種籽已普遍根植於購屋者、建築商、與金融業者之中，並受到政府主管機關、社會公益團體的高度重視。

顯而易見的，政府為強化建築經理功能，在研擬多年的相關法規如地政司主辦的「不動產交易法」、營建署主掌的「住宅建設條例」等草案均已將建築經理制度之主要功能業務項目「融資簽證」、「履約保證」等納入，未來隨著法制化的完成，對於交易安全的確保，根本防阻投機僥倖的營運偏規，當有積極的促進作用。

而隨著消費者運動的方興未艾，不動產交易安全需求呼聲也普遍延伸，繼成屋履約保證已成了仲介業加強保障消費者的一致做法，一個結合產、官、學各界熱心社會公益人士籌組的「中華民國不動產交易安全策進會」也於日前正式成立，希望仿效先進國家風行的第三部門暨志願部門的精神，發揮自主仲裁、協調、社會教育、影響政策與法令、學術研究等功能，這是我國不動產部門重要組織發展史上的另一壯舉，我們謹申祝賀之意，同時，我們亦為闢造國內不動產交易新秩序的道途上有伴同行，不再孤單落寞而慶幸，相信在群策群力下，共同奮鬥目標的實現將指日可待。

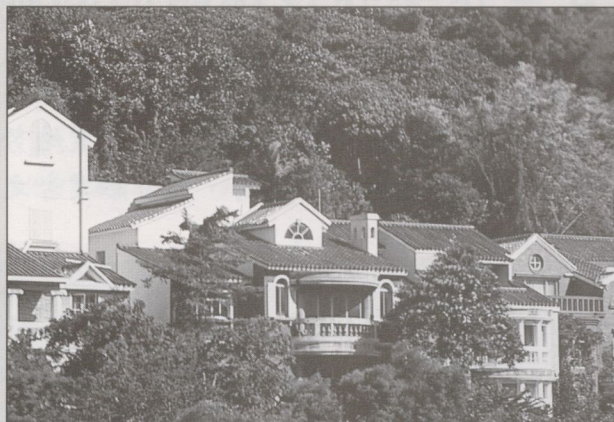
值此不動產交易誠信問題愈來愈受到垂注，各項相關法令規章與業界自律規範逐漸齊備的時刻，身為整體業界的一份子，我們經由自省並誠摯祈盼整體業界的經營理念能齊一精進，否則難有一席之地。而這個嚴肅的議題，也正是本刊語重心長，之所以企盼營造整體不動產經營環境共存共榮的基本初衷，一言以蔽之，不動產業的誠信經營態度，今天是到了重新整裝再出發的關鍵時刻了。

春暖花開，景氣初露，讓我們都能以一顆迎新的心，將新秩序的開創從「心」植起，營一季不動產業的心靈改造，共創產業新而恆久的繁榮。

理事長：

蔡寶鼎

目錄



- 《刊頭語》**
不動產交易安全是業界長遠發展的礎石 蔡實鼎 1
- 《人物專訪》**
策進會扮好政府與民間中介者角色 張芬凝 4
專訪中華民國不動產交易安全策進會理事長謝潮儀
- 健全法案共同營造安全交易環境** 張芬凝 5
專訪地政司司長張元旭
- 賦予建經公司重任再出發** 廖佳琪 6
專訪內政部營建署國宅組組長蕭家興
- 《業界櫥窗》**
履約保證—預售屋的強心劑 廖佳琪 7
- 成屋履約保證上線** 蔡念真 9
消費者的佳音
- 「履約保證」座談會記實** 高瑀 11
- 《市場探索》**
一九九七房地產發展趨勢與購屋策略 莊孟翰 18

景氣復甦了嗎？

如何看待新一季的市場面貌

黃幼林 22

台灣房市真能『牛』轉乾坤嗎？ 從紫微面看了丑年房地產

吳弘傑 26
龐展向 29

《法律加油站》 建經人看預售屋買賣契約範本 購屋要約書不能隨便簽

游正田 32
蔡為民 35

《建經透視》 從「建經公司管理辦法」修正案談起

張耀仁 36

《建經天地》 經營者專欄 動態報導

編輯部 38
編輯部 40



中華民國八十六年三月二十日發行

發行人：蔡實鼎

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、於小濤、
黃幼林、郭鴻彬

總編輯：蕭明康

編輯：張芬凝、范淑娟、古美齡、
李菁菁

美術編輯：陳素菁、杜玉佩

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號四樓

電話：(02) 766-7533

傳真：(02) 766-7342

印刷所：向彩印刷設計有限公司

地址：中和市中正路269-1號10樓

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

賀中華民國不動產交易安全策進會成立

策進會扮好政府與民間中介者角色

專訪中華民國不動產交易安全策進會理事長謝潮儀

◎張芬凝



去年十一月十一日地政節正式成立的「中華民國不動產交易安全策進會」，在首任理事長謝潮儀、各理監事及秘書處大力推動下，會務發展迅速，而其發起今年為不動產交易安全元年也獲得社會各界廣大的迴響。謝潮儀表示，今年策進會將全力結合產、官、學與民意代表共同為房地產仲介業管理條例及不動產交易法等法案催生。他指出，由政府政策性輔導設立的建築經理行業未來也將扮演積極的角色。

謝潮儀表示，不動產交易安全策進會係由國內不動產相關產、官、學界所共同發起組成，副理事長分別由內政部地政司司長張元旭、中央研究院經濟研究所所長朱雲鵬及中華民國建築投資商業同業公會常務理事周文

龍擔任，相當具有代表性。他強調，策進會成立的宗旨及目的首在消弭各項不動產交易糾紛，終極目標則在建立國內安全交易制度及法令，並達成買賣雙方和諧互利，共創繁榮。

謝潮儀指出，不動產交易安全策進會有幾大特色：一、它是理事長最多的團體，各成員代表均在該行業中扮演主要領導角色。二、橫跨產、官、學的純公益團體。三、不接受捐助及不參與任何政治活動。四、不動產各行業均有代表參加，包括建築、代銷、仲介、建築經理、建築師、代書、都市計畫及不動產金融等，而章程也明訂業界代表不得超過二分之一，以避免出現利益團體彩。五、領先風氣，扮演領航者的功能，維護社會公平價值觀，進而推動社會改革運動。

他表示，策進會係扮演政府與民間中介者的角色，以彌補政府功能上的不足。美國此類第三部門已成為其重要的環，目前七十五個城市均設有基金會，以推動各項事務。

自從去年十一月十一日地政節正式成立以來，策進會每一兩個星期即針對民眾關心或社會即時性、爭議性的話題舉辦座談會及講座等。去年底策進會選出國內十大不動產交易新聞獲得相當大的迴響。謝潮儀表示，不動產交易安全元年首要任務為推動相關法案儘速立法。他說，今年預訂催

生的法案以已在立法院進入一讀的「房地產仲介業管理條例」為優先，目前並與立院內政委員會多位立委保持密切連繫，並提供新的修法版本。

除房仲業條例，估價師法也是重點之一，另外在內政部草擬的「不動產交易法」，策進會也會提供更多有建設性的意見，以使該法案更具前瞻性與公平合理。他指出，國內不動產交易安全四個輪子，已具公平法與消保法，若不動產交易法（規範預售屋）與房地產仲介條例（規範成屋）兩法案相繼完成，車子就可順利上路了。

策進會希望藉由事先的預防、教育及觀念的提出，改善國內不動產交易境。謝潮儀說，目前已由常務理事李永然與商務仲裁協會洽談合作，將有關不動產糾紛事件的仲裁委由策進會來辦理。為促進交易透明化，也與經濟部所屬財團法人商品條碼單位合作上網路。而為服務民眾，策進會正式組成義務律師團及免費諮詢顧問團等。

謝潮儀強調，不動產交易安全體制的建立，必須健全相關輔助行業及推動專業考照。建築經理行業在交易安全扮演重要的角色，尤其對於健全國內特有預售制度也獲得各界肯定，未來其功能及角色在法令陸續建構後，應有更多發揮的空間。

健全法案共同營造安全交易環境

專訪地政司司長張元旭

◎張芬凝

內政部地政司司長張元旭上任兩年多積極推動各項不動產法案，並與民間保持良好互動關係以實際了解民眾需求，而目前他也代表官方擔任中華民國不動產交易安全策進會副理事長一職。他強調，現代的政府可說是最大的服務業，未來地政司將加強在房地產管理、輔導與法令制度的建構，提供民眾「公平、安全、方便與品質」兼顧的交易環境。

張元旭相當重視國內不動產相關問題，一改以往地政首長只偏重土地政策規劃與地政事務，且少與民間往來的作法。張元旭表示，擁有不動產是國人一生重要的目標之一，而房地產在經濟發展中始終佔有重要的角色。他指出，過去因戰亂、所得不高及環境品質低落及教



育法治欠缺下，房地產體制並不健全，糾紛也多，不過目前已完全改觀。

他表示，就房地產管理制度內容含蓋土地、建築、金融、產權及

週邊服務業等，而健全不動產交易其目標則希望建立公平、安全、便利及有品質的環境。張元旭指出，就地政司執掌的業務除例行地政產權已上軌道外，目前以推動及加強不動產交易相關法案為主，與交易有關的法案以往只有民法、土地法及平均地權條例有所規定，但都不完整。地政司積極推動不動產交易法、房地產仲介管理條例、土地估價師法與地籍測量師法等，分別從交易、地價、地籍與從業人員加以規範。

在行政命令及行政工作上，八十五年二月已完成發布預售屋定型化契約範本供民間參考，成屋委託銷售契約書範本也已完成，可望近期內發布。另外，也將訂頒停車位買賣說明書等。張元旭表示，資訊透明化與公開化是不動產交易安全重要的一環，目前計畫與經濟部商品條碼促進會合作建立資料庫，發展全國房屋流通網路外，也希望民間業者加強契約透明化，並提供地政司更多法令建議及需求，以使法令更趨週延。



賦予建經公司重任再出發

專訪內政部營建署國宅組組長蕭家興

◎廖佳琪

建築經理公司政策輔導成立以來，一直未能充分發揮營建管理、監督建築融資及代辦履約保證等功能，部分公司反倒以代辦融資為主要業務之一，內政部營建署國宅組組長蕭家興表示，這是整個外部環境的問題，目前擬定完成的「住宅建設條例」草案對產業分工及住宅金融將有較完善的輔導與規範。

蕭家興表示，由於國內欠缺完善不動產金融制度，國人又偏好以不動產作為投資保值及炒作的工具，因此，在建築營建過程中，建築投資商除了要面對市場銷售的風險壓力外，還要面對購地融資及建築融資來源不穩定的風險；銀行也有融資貸款回收與呆帳產生的經營風險；購屋人在預售制度下買房子，更要承擔住宅品質是否確保、是否能如期完工交屋及分期繳給建商的工程款是否安全等不確定的風險。

蕭家興認為，「建築經理公司管理辦法」雖賦予建經公司營建管理、履約保證等業務，但由於缺乏完善的金融制，加上法的位階沒有強制性，銀行轉投資的建經公司並未充分發揮應有的業務功能。

目前營建署已完成「住宅建設條例」草案，草案涵蓋住宅建設計畫之規劃與實施、住宅之興建、住宅金融、附則等五章，共計四十八



條，立法重點如將建築產業分工，規定金融機構對於申請住宅建築融資超過一定的規模，都應先委請建經公司辦理興建計畫審查及融資簽證；建築經理公司接受委託代辦履約保證手續，建築投資業者應提供擔保經由建經公司向銀行申辦履約保證，建築投資業者不履行契約時，履約保證銀行應委託建經公司予以清理或處分；除此，也禁止建經公司辦理住宅的投資及營造業務。

在住宅金融方面，蕭家興表示，針對目前融資及貸款的缺失，條例分成購地融資、建築融資及購屋者住宅貸款三項分別規範。

凡土地所有權人、取得住宅建設識別標誌的公司組織或員工住宅建築合作社、該土地有興建住宅的計畫都符合購地融資的申請對象，融

資年限依土地開發計畫而定，最長不超過五年，必要時可延長，融資於辦妥抵押設定後一次撥付。

至於建築融資對象，規定要經登記許可興建住宅的公司組織、員工住宅建築合作社及自有建地的個人，融資期限也是依工程計畫及銷售期訂定，最長不超過五年。融資金額及抵押品均有特別的規定，如購地融資及建築融資總額中的九十五%要在完工後作為住宅購屋款；興建中的住宅經建經公司代辦履約保證者得辦理抵押權設定。

購屋的住宅貸款規定貸放對象要向金融機構辦理購屋儲蓄存款連續二年上，同時貸款人也要辦有貸款保險。金融機構貸放購屋貸款的總額不得少於貸放購地融資及建築融資的九十五%或售價的七十%，期限則為三十年。

營建署所擬定的住宅金融政策是否行得通？財政部或金融業界大致都認為，在金融自由化的走向下，政府難以干預金融的貸放，也就是說，營建署所提的住宅金融政策不易落實，不過，蕭家興仍認為，透過設置住宅金融機構，發行購屋儲蓄券及住宅建設公債，或是由中央銀行協調提供一定額度的購屋儲蓄存款資金、郵政儲金、退休金等交由不動產金融機構作為融資資金，這些策略應都可行。

履約保證—預售屋的強心劑

—消費者的佳音

◎廖佳琪

交易多一層保障，爭取銀行背書，
儼然成建商推案新策略，
勢將帶動同業跟進。

購屋人安全意識抬頭，「履約保證」逐漸成爲今年建築業促銷的角，多家建築經理公司或銀行紛紛積極推行「履約保證」制，且從成屋案逐漸擴及預屋，儼然視之爲賣房子的新利器。

事實上，不少建築經理公司在多年前早就有過試辦預售個案「履約保證」業務。中國建築經理公司總經理何玉峰表示，該公司成立以來即陸續辦過預「履約保證」案，因市場不景氣，加以購屋者認知不

足，建商運用漸少。

台灣建築經理公司業務部經理徐碧霞則表示，台經於民國七十六年辦理第一個預售「履約保證」案，由世華銀行針對收取購屋人自備款項發給保證書，當時提出產權清楚、依約施工及如期完工三大保證。後來，房市景氣好轉，房子好賣，業者不需要靠保證促銷，銀行對「履約保證」業務也不感興趣，建經公司多轉向代辦成本低、利潤豐的融資爲主，建經業管理辦法明



賦予建經公職重擔 助興發財一盤新棋局

專訪內政部營建署住宅組組長陳家興



文規定的「履約保證」八大業務之一在近年來才又漸重視。

中華建築經理公司近二年積極代「履約保證」業務，經由選擇地段錯、建商信譽佳個案辦「履約保證」，台中「上第」、中和市「華南名人巷」及頭「新市鎮」等案都因有銀行的保證而博得購屋人的信賴，終創下不錯銷售成績。

中華建經代辦「履約保證」業務展現成績，這跟不動產景氣低迷提供有利條件有關，由於業界爲了強化購屋人對產品的信心，進而作爲促銷賣點，對銀行或建經公司提供「履約保證」服務的接受度較高，有的建經公司或銀行紛紛跟進。中國建經公司目前也正洽商多

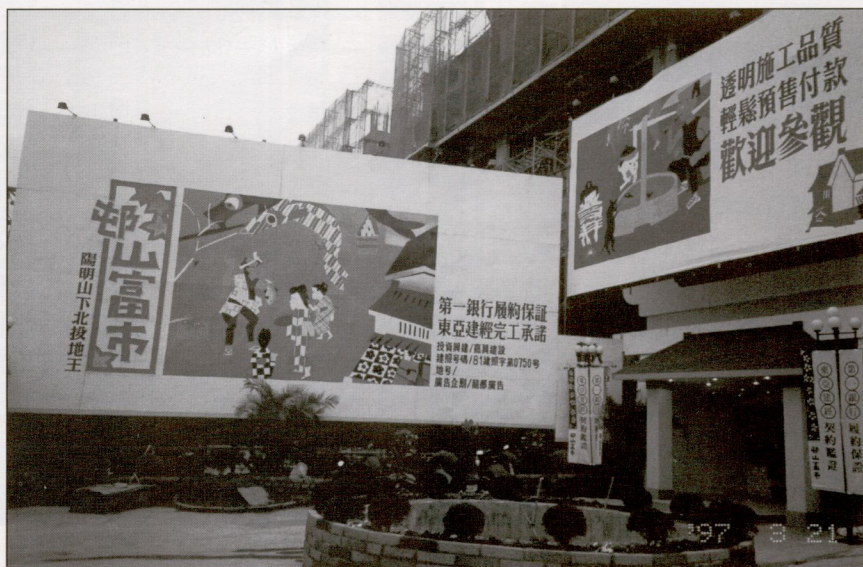
個預售案的「履約保證」業務，北中南區均有；東亞建築經理公司已承接北投一個興建中個案的「履約保證」業務，將繼續承接預售案相關業務。

安信建築經理公司繼推出中古屋、新成屋履約保證後，也正研訂預售屋「履約保證」業務規則，打算明年推出。安信建經目前正積極擴展新成屋「履約保證」業務，且有位於台北縣的新成屋案已完成簽約。安信建經副理彭天蔚表示，由於市場不景氣，購屋人對房屋的安全性較會有疑慮，該公司適時提出安全主張，及產權與價金的安全保障，因而迅速獲得購屋人的認同；中國建經公司則將提「全套式」履

約保證服務，類似東亞建經公司作法。

東亞建經公司總經理曹奮平表示，完整的「履約保證」業務對建商而言，等於要多付一筆花費，而且又要被建經公司控管財務、監督營建品質，營建過程要透明化又牽涉到稅務、營運管理商業機密，自然接受意願較不高。

加上購屋大眾對「履約保證」重要性不清楚，使得預售屋真正的「履約保證」推動困難度更形高。但在新成屋市場以履約保證強力訴求下，預售屋市場備受壓力，建商不得不跟進，爭取銀行對其所推預售案「背書」，喚回購屋族對預售屋的信心。



成屋履約保證上線

—消費者的佳音

◎蔡念真

「履約保證」座談會紀實

從去年開始台灣房屋仲介業出現一股履約保證風潮，各大仲介公司無不前仆後繼的投入，甚至連網路購屋也跟著推出履約保證的服務，這項在十年前曾夭折過的制度，似乎已成了現今市場流行的趨勢。

國內房屋仲介業在同業競爭日益激烈之下，所推出的服務已有越來越同質化的現象，再加上消費者意識不斷的提升，促使業者積極的開發新的服務項目，而從去年年中開始流行的成屋履約保證風潮，就是因此而蘊釀形成的，不過，不同的是，此一在十年前即由中信房屋推出的服務項目，不再是曲高和



寡，而是同業一起推展。

從信義房屋在去年年初於台中地區試行成屋履約保證獲得當地消費者的認同之後，信義房屋旋即在去年六月份宣佈全省開店百家的同時，也立即於全省仲介店頭實施成屋履約保證，較特別的是，該公司要求所有的客戶一律得接受成屋履約保證，而在經過十個月左右的實施之後，透過此一服務流程而成交的戶數據了解已超過六千戶。

而住商不動產與有巢氏房屋也與信義房屋同步推出此一服務，只是名稱改為不動產交易簽證，但因這兩家公司均採加盟的形式，再加上制度的實施並不採強制性，同時加盟店東配合意願不齊，以至於實施成效相較之下並不突出。

不過，有鑑於同業之間所打出的均為成屋履約保證的名稱，同時合作對象所開出的條件也較為優厚，為此，住商不動產與有巢氏房屋早已與富邦銀行及富邦建經不斷在溝通協調中，因此，在計息方面，也從最初的不計息改為活存，只是這兩家公司並不以此為滿足，正與其他的建經公司以及銀行接洽，期望能與新的合作對象開發設計出更能保障消費的成屋履約保證服務，更希望因此提高加盟店東承辦的意願。

隨後跟進的太平洋房屋原本係採行由客戶自行選擇的方式開辦成屋履約證，僅對於高額設定或特殊個案採強制成屋履約保證，但經過實施一段時間之後，該公司從今年



蘇士登與保羅皇如

信託的音費幣一

吳志華

元月份開始即全面承作，而且客戶接受度頗高，顯見國人基於交易安全已略為改變交易習慣。

至於深受市場矚目的成屋履約保證案則非 ERA 莫屬了，雖然該公司推出此一服務的時間才半年左右，但一件位於陽明山上高達一億八千萬元的成屋履約案，不僅讓成交的經紀人一砲而紅，同時也因而打響了國際建經的名氣。

而後續的永慶房屋與力霸房屋也跟進推出，只是有鑑於房屋仲介公司因推出成屋履約保證而與代書業之間有了結，代書業者甚至認為仲介業以「成屋履約保證」為廣告訴求有違公平交易法。但也因此使得在今年二月間推出此一制度的力

霸房屋，將制度名稱訂為交易價金履約保證，而此一名稱甚至還獲得代書業的稱許。但力霸房屋未透過建經公司代辦審核，以仲介公司接受買賣一方的委託角色辦理。此一未具核准的營業項目之適法性與適宜性都值得探討。

另值得一提的是，管家婆網路與全虹通信、泰利洗衣以及三之三文教合作，未來民眾也可至上述的公司透過電腦網路買賣與租賃房屋，且業者不居中介，僅酌收刊登費用，但為了保障客戶的權益以及交易安全，管家婆網路也宣佈與國際建經與大安銀行合作，從三月份起透過此一網路買賣房屋的客戶也能享有成屋履約保證的服務，而且

一切程序與透過仲介買賣房屋相同，只是國際建經必須多出一道產權調查的程序，同時與其他仲介公司不同的是，在其他仲介公司完全免費的成屋履約保證，在此客戶必須自行支付千分之三的費用，由買賣雙方各付一半。但是消費者卻可省下大筆的仲介費用，算盤一撥還是頗為划算。

從各大房屋仲介市場對於成屋履約保證重視度來看，這股熱潮將會持續在市場上發燒，而未來還會有更多的業者跟進實施，至於國人的接受度也會日益提升，就如同一位仲介公司的主管所言，只要制度設計的好，而且又是免費服務，消費者沒有不接受的理由。

各大房屋仲介公司推出購屋保障一覽表

公司名稱	制度名稱	合作銀行	合作建經	實施日期	消費者付費否	承作選擇
太平洋房屋	成屋履約保證	聯邦		85.8	否	全面承作
信義房屋	成屋履約保證	大安, 玉山	安信	85.6	否	全面承作
住商不動產	不動產交易簽證	富邦	富邦	85.6	否	自由選擇
有巢式房屋		富邦	富邦	85.6	否	自由選擇
永慶房屋		中國信託		85.11	否	自由選擇
力霸房屋		中華		86.2	否	自由選擇
ERA 不動產		大安, 中國商銀	國際	85.1	否	自由選擇
管家婆網路		大安	國際	86.3	是	自由選擇

履約保證已納入相關法規之中，不動產交易為什麼需要履約保證制度？

預售屋履約保證、成屋履約保證各保證了什麼？

預售屋履約保證實施瓶頸為何？

在成屋履約保證中，房屋仲介公司與建築經理公司的角色扮演各如何？



莊孟翰：日前營建署完成的「住宅建設條例」草案中明定，未來住宅的銷售仍可採取預售，但必須先經過建築經理公司的履約保證；另「不動產交易法」草案中也規定，預售屋第一次出售，賣方應替買方投保「履約保險」，或由金融機構為「履約保證」。而目前市場上早經推出若干預售屋履約保證，加上成屋履約保證制度推出也已一年餘，究竟什麼是履約保證？保證了什麼？

目前預售屋履約保證都是由建經公司代辦履約管理，成屋部份則有些並未經由建經公司居中鑑證與管理，實質保證項目也各不相同，鑒於消費意識覺醒，未來履約保證業務不論在事實上的需要或立法上的制定，都會更加的強化，檢討現在，策勵來茲，首要之途仍是要清楚的讓大眾對它有個正確的認知，希望藉由本次座談會中專家學者的寶貴意見，讓履約保證的內容更加

周延，以提供消費者更安全的不動產交易環境。

最近信義房屋的成屋履約保證推出獲得極大的共鳴，其中保證內容為何？消費者真正受惠程度如何？建經公司中間角色如何與金融業者搭配？請大家先來做一個探討。

黃振烈：在本公司推動成屋履約保證案之前花了許多時間做研發的工作，其中遇到較大的困難就是履約



保證所保證的事情牽涉到銀行授信的問題，因此銀行會相當謹慎。當時的構想是消費者到底需不需要履約保證，因此在這方面做了很嚴謹的調查，發現消費者認為目前交易行為還是非常不安全，這也就是為什麼目前成屋交易透過仲介公司的比例只佔40%，60%還是由屋主自行處理，剛好不動產交易法中有談到「履約保證」及「履約保險」，「履約保險」經請教安泰產物保險公司

認為不可行，故就「履約保證」來研究

「履約保證」的主要架構就是把物的所有權交換價金。此項業務實施到現在約2000件左右，目前僅賠償過兩件，充分發揮預防效果，公司內原本需要法務協調的案件，實施後較實施前少了1/3，整個買賣原本平均需52天，最近經重算後只需45天，因此對整個交易可說有很大的幫助；另據每個月問券調查客戶的滿意度，目前得到的分數大約4.45分，也就是每兩個客戶中，一個是極滿意，一個是滿意。

莊孟翰：以上是就成屋履約保證的優點所做的說明，可見其經濟效益愈來愈高，社會成本也慢慢的降低下來，接下來請吳總經理就建設公司立場談一下預售屋履約保證。

吳榮波：預售屋履約保證案件到現在為止並不多，以目前建經公司此項業務而言，我們認為有部份是與建設公司重疊的，且會增加建設公司的成本，而成本若增加，建設公司較關心的問題就是此項業務能為此個案增加那些功能？

陳銘福：成屋履約保證是沿用預售屋而來，立意很好，但對於並不保證交屋瑕疵，同時賣方也可能遇到收不到尾款無法履約的情形，所以履約保證名實不符，不如改為「不

履約保證」。

張漏龍：成屋履約保證應稱為成屋交易履約保證較為適當，在土銀內部最近研修的「不動產融資作業要點」中，第一章是購地貸款，第二章為預售屋履約保證，此項是針對產權移轉，第三章中規定在銀行管制信用時仍然承諾貸款，第四章是一般購屋貸款，第五章即是成屋交易履約保證，其中除規定產權移轉的部份外，在本行承諾貸款前，需先估算該不動產的價值，決定承諾貸款的成數，並透過建經或仲介公司等申請及查核、點交等程序。此項業務保證買賣雙方交易安全，若買方違約未按期繳款，即依買賣契約沒收已繳價金付給賣方，若賣方違約未按期完成移轉交屋，則將買方所繳款項全數包括利息退回，本來申請人（即建經公司或仲介者）希望本項價金先繳給申請人，再付給賣方，但本行最後決定仍應直接交給賣方，在手續費方面則訂為千分之二。

另外在預售屋履約保證部份，土銀在76年就已訂出辦法，但只有三、四家建設公司利用，其原因在於76年至78年間不動產景氣很好，不動產價格一日三市，因此利用的機會很少，事實上預售屋履約保證，可以幫助建築業銷售率提高，因為其保證期間較長，從建築到完工加上保固期約需3年，所以手續費

履約保證已納入相關法規之中，不動產交易為什麼需要履約保證制度？
預售屋履約保證、成屋履約保證各保證了什麼？
預售屋履約保證實施範圍為何？
在成屋履約保證中，房屋仲介公司與建築經理公司的角色扮演各如何？

較高，訂為千分之十，但此項費用負擔可灌到銷售成本中，又可提高銷售率。另在預售屋履約保證的保證書上，經建築業者反應希望不要寫明品質不保證、點交不保證等字句，一切以保證書上的文義記載為準。

至於有關物的瑕疵擔保、權利的瑕疵擔保，因成屋的買賣是看過了才買，依民法買賣章的規定，以現狀買賣，未牽涉到物的瑕疵問題，僅保證產權在期限內移轉，移轉後經過買方的點交，並經由申請人查證，就將價金交給賣方，若買方不按期履約，經過賣方催告，終止契約，當然將價金沒收交給賣方，若賣方六個月期限內未將產權移轉且未延期，買方可通知賣方違約解除契約並催告、送達證明，就退還買方所繳的錢，依民法買賣章的規定，不保證瑕疵及賣方賠償責任。

何玉峰：對「履約保證」四字的定義每人都不同，就國際慣例，保證書中有提出來的才保，其中暗示了沒有提到的就不保，就我國的制度而言，不敢說交易有建經及銀行的介入就不會發生問題，即使在最先進的國家，也不敢作這樣的保證，因為這是需要文化、制度各方面的配合，並沒有強制性。

如吳總所說的，對建商、消費者



而言，在作保證時都是兩條路，預售屋的景氣有上有下依經驗在景氣往上時，消費者要等房子，景氣往下時，則要收回錢，而市場風險是無法預測的，雙方都需有所承擔，為了讓購屋儘量達到安全、公道，在實務上的作法，若建商依約建屋，而購屋者不繼續繳錢或遲繳錢，則購屋者無法受到履約保證的保障，也就是不需終止買賣合約，只需終止履約保證合約，如此對建商相對來說方顯公平。

根據過去的經驗，本人對預售屋有幾個結論：

一、做履約保證通常是為了銷售而這其中又分為兩種，一是相較於

同樣地段、同樣產品，價錢卻可賣得較高；二是銷售去化速度較快。很多人質疑建經公司是否能做好營建管理，過去認為營建管理是整套從頭到尾包給一家做，事實上只需在營建過程中有某些部份的經驗是可提供給建商補其不足的，就能達到營建管理的目的。其實營建管理也只是履約保證其中的一個必要部份，並不是全部。

二、現在建商在談履約保證時有三個選擇 1. 照現況去賣，不找建經、銀行、保證。 2. 蓋好再賣。 3. 找履約保證。從前考慮的選擇是1和3，現在多了第2種選擇，又是另一種收益的考量，因此

客戶在不景氣的狀況下，對於是否蓋好再賣或是找履約保證二者所承擔的風險相比較，自然會考慮做履約保證，另一種客戶是不賣地、不合建的地主，亦會考慮做履約保證。

三、有關收費的問題應考慮個案的風險高低，固定的費用是不合理的。

黃幼林：就成屋履約保證及預售履約保證相較，後者應是較需要的，因為此制度基本上是為預售屋而設計的，中華建經雖然一直在做，但過去十年所做的案量也僅十件，這十件案子的銷售率平均在七至八成以上，銷售速度實際上也較快；而此項業務無法順利推展的瓶頸乃在於：一、成本的考量：因業主所需負擔的費用有二，一是建經公司履約管理的費用，二是銀行履約保證的費用，銀行收保證部份經費千分之十，成本負擔自然增加。二、專款專用：造成業者資金運用不方便。三、銀行承作意願不高：因銀行有風險的承擔。

除上述的理由外，目前的法規亦無強制性的規定要做履約保證或履約保險，因此要推展此項業務有其實際上的困難。從過去的經驗，履約保證實際上是有它的效力，希望能透過同業的合作，媒體的宣傳以

及主管官署的輔導，使此項業務能落實。

郭鴻彬：本公司未承作過此種個案，但亦常有地主在與建設公司合建時希望透過建經公司或銀行，辦理一個履行契約的保證，但我們研究的方向，以目前的角度來看都是蠻困難的。第二點要提到的就像黃經理所說的，銀行要承作履約保證就是有風險存在，景氣好時銀行承諾的房貸，若在施工中房價下跌太多，銀行依然照原來承諾的貸款成數核貸，其風險就增加。

另外，在與銀行及業主談此項業務時，業主要求銀行保證自備款的部份，相對的，銀行也希望要有相當的擔保品，而一般業主卻很難再提出其他擔保品。我們公司之所以未能談成此種業務的原因，也就是在這裡。

王應傑：成屋履約保證金額較小，若須賠償，也是建經公司負擔得起的，若建經公司能朝此方向發展，不但能協助建經公司成為金融周邊行業，亦能做到許多保險公司不敢做的如產權調查……等等。現在的七大聯盟公司，對於此業務已投入幾億的廣告預算，好不容易有了CIS及知名度，而一些只有三人、五人的公司若碰到須賠償的情況則可能換個人頭重新開一家新公司，對此

項業務造成負面打擊，而在這麼多的仲介聯盟中，本人認為信義房屋、安信建經、大安銀行的結合一定能做到賠償的責任，但其他起而效尤的公司卻不一定能到。希望政府能把成屋履約保證變成建經公司的業務之一，把相關法令訂出來，提高建經公司的資本額，今後所有中古屋的買賣，都能像美國的ESCROW制度一樣，都須經過建經公司的簽證；同時建經公司則應趕快結合大型仲介公司聯盟，如此建經公司也將更容易生存下去。

成屋履約保證的確能解決成屋及中古屋的糾紛，但預售屋的金額實在太大，以建經公司幾千萬或一、二億的資本額可能仍無法負擔賠償責任，仍必須受制於銀行的承諾。

黃振烈：對於成屋履約保證設計的問題在此再作一個補充說明，在本公司賣方的履約保證書第二條中規定「買賣標的物產權移轉且貸款核撥完畢後，若經合法程序催告，買方仍未能給付尾款時，台端得請求第一款之款項連同尾款一併給付。」也就是在貸款下來後，賣方拿不到錢，銀行須賠償賣方，產權則要移轉給銀行，這種情形是銀行已替買方履約，而非不履約。

另一個大家提到不合物的瑕疵保證的問題，在本公司買方履約保證

書中所謂不含物的瑕疵保證所指的是不含交屋後物的瑕疵保證，交屋前物的瑕疵是否包含應視其買賣契約書的規定，每個買賣契約書的內容都不同，最近發生的案例中有一個在交屋中發生火災中途解約，移轉回賣方的所產生的增值稅及利息，也是獲得賠償，此案例就是屬於物的瑕疵保證。而之前經過仲介公司的中古屋交易據調查約佔40%，但成屋履約保證推出之後，最近的調查顯示透過仲介公司的比例已上升到百分之五十幾，這多出來的比例是所有仲介公司都受益，且仲介流程從52天降為45天，生產力提高了百分之十幾。目前陸續推出此類業務的已有許多家，這也表示這一定是一項好的商品，否則大家不會競相投入。

胡華瑜：關於「履約保證」在不動產交易法草案第十七條中提到，預售屋有下列情形時，保險業或金融業予以清理處分：1. 預售屋不能如期交屋，經買受人經相當期限之催告，逾期仍未能完成並交付房屋。2. 預售屋無正當理由而停工達六個月以上，及其他顯有將來不能交屋之虞。在這裡只是正面的保障，而預售制度本來就有其風險，政府只能盡量將風險降至最低。

另外，在不動產交易法中尚有訂

定：承諾履約保險者應辦理理賠，承諾履約保證者應以買受人已繳付之自備款連同所生利息償還原買受人。這也是將交易風險降到最低。就該法第十五條而言：預售屋之付款中間人應以銀行業者、保險業者或建築經理業者充任之。此項條文經修正後增加「或其他人」，只要為有公信力的第三者就可擔任付款中間人。安信建經所做的履約保證應該就是偏向付款中間人的部份。就「履約保證」制度我們也是希望能依其正面意義，將交易風險減至最低。

鄭榮隆：建經公司是屬於服務業，非保證業，因此履約保證是銀行來保證，非建經公司保證，建經公司當初資本額僅訂為五千萬也是基於此原因。

另外當初規定一家銀行投資一家建經公司，乃是希望這家銀行的履約保證及銀行周邊業務能透過其所投資的建經公司辦理；建經公司所代辦的履約保證主要是強調不動產的交易事項，其中一項「專款專用」是為避免以案養案的經營方式產生弊端；若公司經營不善，承購戶所受的損失將會很大，因此在興建過程中建設公司發生問題，無法完工，建經公司的專業人才將可辦理清理處分或續建，至少也要將承購

戶所繳的款項加息退還。

綜而言之，履約保證之設計不只包括專款專用，尚包括財務建築、企畫內容、契約內容及將來清理處分等。

根據統計顯示，八十四年履約保證業務（預售屋）約佔建經公司整個營業額的5.19%，數量相當有限，此制度的推廣首先在購屋者方面應有使用者付費的概念，如此方能達到品質的保證，在廠商方面對於履約保證所增加的費用應會反映在售價中，在銀行方面的問題則是視其是否支持其所投資的建經公司。目前地政司所定的「不動產交易法」中主要還是針對預售制度，雖然現在有廢除預售制，以先後售的方式以減少買賣糾紛的意見出現，但限於建設公司的規模，恐怕大部份的建設公司都無法先建後售，因此還是希望在法規中以「履約保證」或「履約保險」的訂定來保障不動產交易的安全。

對成屋方面則是希望由「房屋仲介管理條例」的通過減少成屋交易糾紛。在此建議建經業應多利用公會的力量去宣導，讓不動產交易安全形成共識。

蕭明康：今天探討的是建築經理公司最具代表性，也是業務功能最具完全性的「履約保證」項目，目前該項業務已明顯的劃分為預售屋與



成屋二種型態，對於不動產交易安全的全面性保障提供了一個更為可能的途徑。

「履約保證」最早是針對預售屋，而建經的八大營業項目幾乎全部將其涵蓋在內，預售屋履約保證的保證重點為產權清楚、依約施工、如期完工、貸款承諾，而部份建商也基於成本的考量，寧可以較低的費用作契約鑑證等來取代履約保證，求的只是建經公司的名稱。

這樣保障交易安全的功能自然不足。

據公會的瞭解，預售屋履約保證的確僅佔建經公司營業額很小的比率，而成屋履約保證目前的問題在於有部份銀行並不透過建經公司履約管理，而直接找房屋公司或消費者直接找銀行就做了，仲介業者接受買賣一方之委託，執行代辦履約角色的超然公正性令人存疑，這其中當然會有問題出現。

「成屋履約保證」有人認為只是價金的保證，事實上它是確保買方的價金而對於賣方的產權也是有保障，在此作一說明。

站在公會的立場，對於本項業務，有三點期望：1·建經業務功能應強化，在作預售屋履約保證時事實上會有一些瓶頸存在例如清理處分，希望運用信託手段突破此瓶頸。

2·希望銀行、建商、仲介公司對本項業務能深入了解，應透過建經公司的履約管理來承作此業務，才能客觀而有效達成保障功能。

3·政府在邁向亞太營運中心的計畫上，除了提倡自由化、國際化之外，還應注重法制化，在促進不動產交易安全上，相關法令如「住宅建設條例」、「不動產交易法」均已將建經功能業務要項納入，期望早日落實實施，未來有法的根據，建經制度的實施也將更為踏實。

莊孟翰：不動產交易安全的注重是一個時勢所趨，建築經理制度下的主要業務功能「履約保證」可以充分滿足此一需求，希望金融業、建築業、仲介業、以及保險業者都能經由溝通了解，多加運用此一互惠途徑，結合建經專業、公正的服務，共同創造一個最安全的不動產交易環境。

一九九七年房地產發展趨勢與購屋策略

◎莊孟翰

國內的房地產市場在歷經世界性經濟不景氣以及「長期超額供給」之雙重衝擊下，不僅建築業者無利可圖甚至瀕臨倒閉命運者比比皆是，消費者之購買力在企業利潤遽降以及失業率節節攀升之不利情勢下亦備受影響；最近雖然政府極力做多，並且不斷由金融政策與公共工程方面雙管齊下，期以全面提升房地產市場景氣，惟其整體環境仍受政治、經濟、政策、市場與心理因素之影響甚大，顯非政府政策一廂情願的拉抬所可遽為扭轉。

首先，就整體政治環境加以觀察，一年多以來由於不斷受到中共文攻武嚇以及封殺國際活動與外交空間之影響，使得國內的政治氣氛備感沈悶，加以去年三月總統大選以來執政黨又面臨了黨內外有史以來最嚴苛的挑戰，其間又以國發會之凍省決議所導致宋省長請辭風波最受矚目，此外，民進黨部分人士宣告成立建國黨以及新黨之內訌，再加上今年七月一日香港回歸中國大陸所帶來的政治衝擊，在在都使得原已暗潮洶湧的政治氣氛，平添了幾許難以預測的變數。

其次，就經濟面而言，今年我國的經濟成長率將可達到六、七%之預期目標，尤其是在全球經濟漸

趨復甦之有利情勢，加以政府亦正全力提升國家競爭力，全面推動亞太營運中心、亞太金融中心，並且兩岸定點直航在即，凡此均將進一步的帶動進出口貿易之成長以及外匯存底之累積，惟失業率偏高之情況短期內仍無法迅即扭轉，所幸政府仍將維持寬鬆的貨幣政策，而在低利率等利多因素支撐下，股票市場勢將更為活絡，惟若寄望股市投資人士獲利了結以帶動房地產市場景氣之復甦，恐亦不切實際。

至若影響當前市場景氣重要之因素，當首推容積率無疑，自從民國八十年即將全面實施容積管制風聞以來，單就住宅之建造執照申請量即超過一百萬戶，導致大量的預售屋不斷推出，及至八十三、四年，更由於交屋高峰期而造成新成屋充斥，並且爭相競價求售之逆轉

情勢，其結果是整體房市在「七低三高」之行銷策略主導下，再加上屢有「破壞行情價」之超低價位出現，使得消費者亦多保持觀望態度，尤其中南部都會區以及北部郊區「超額供給」所帶來之負面影響，短期內仍難遽爾消彌，因此，當前影響整體房地產市場景氣最主要的因素仍在於市場本身，也正因此而促使得整體房市在「超額供給」陰影之籠罩下，短期內仍舊無法回歸市場供需平衡之正軌。然而「谷底盤整」之趨勢則將愈趨明顯，這或許也是長期低迷景氣中之一大轉機。

此際，正值我國經濟逐漸轉型，國人不僅對於衣食住行育樂等各方面均有較高的期許，尤其是在所得不斷提升之前提下，對於居住品質的要求相對也愈來愈高，而未





來房地產漸朝以下之發展趨勢亦將愈益明顯。

一、向郊區發展：

隨著高房價時代之來臨，加以都市土地供給彈性愈來愈小，而居住品質又不見明顯改善，相形之下郊區的房地產市場則有較大的發展空間，尤其是都會區邊緣地帶腹地較大、人口成長較高、交通較為便捷、較具發展潛力之衛星城市或郊區，不僅漸為追求居住品質者所青睞，對於別墅產品、休閒不動產乃至土地市場等，更將廣為投資置產者所嚮往。

二、高層建築崛起：

面對市區建地日益稀少以及地價節節高漲之雙重壓力，市區建築

往高層發展乃必然趨勢，目前國內之超高層建築如台北市樓高五十一層的「新光站前大樓」以及信義計劃區即將動工樓高五十九層的「台北國際金融大樓」，高雄市五十層的「世貿聯合國」以及即將完工八十五層的「八五國際廣場」，而台中市亦有建商正在籌建六十六層樓的超高建築，此均為高層化趨勢之開端；此外，郊區大型社區為因應高品質住宅之需求，亦逐漸以開放空間大樓為訴求重點，由此當不難瞭解高層建築之未來發展趨勢。

三、產品多樣化：

由於經濟之快速發展以及所得之日益提高，傳統的建築規劃設計已不敷日新月異之需求，不僅傳統的集合住宅逐漸往開放空間、樓中樓、挑高設計與休閒住宅發展，套房產品除一般居住性需求外，更擴及商務套房、商務中心、商務旅館、渡假休閒套房……等，此皆為因應時代需求之自然產物，而未來此一產品多樣化的趨勢必將愈益明顯。

四、大型社區漸流行：

隨著居住品質提升之需求日益殷切，一般住家對於公共設施項目與品質之要求亦漸趨嚴格，尤其是游泳池、網球場、圖書室、社區電

影院、俱樂部，甚至超級市場、幼稚園、托兒所等，顯非區區幾十戶或百戶住宅大廈所可輕易俱備，這也正是當前郊區千戶以上的大型社區以及造鎮計劃廣受歡迎之主要原因。

五、住家兼休閒：

都市日益擁擠的住宅空間，綿延不斷的水泥森林，使得居住品質無法有效的改善，而隨著旅遊休閒觀念之日趨濃厚，結合住家與休閒之產品乃應運而生，其中尤以都市近郊最為顯著，如外雙溪「至善天下」別具風格、精緻典雅的中庭規劃設計，以及緊臨關渡大橋、淡水河畔「地中海」社區之附加運動休閒會員證等，均為典型之代表。

六、休閒產品興起：

隨著休閒時代的來臨，結合休閒與投資的休閒性產品亦將逐漸成為國人投資的新寵，尤其未來週休二日制勢將逐步推動，屆時將有更多的時間從事休閒活動，而休閒產品亦將成為投資新熱潮，「太平洋翡翠灣」、「太平洋水鄉」以及北海岸之「佛朗明哥」、「三芝熱帶嶼」等產品之廣受青睞，即為此一發展趨勢之最佳印證。

七、老人住宅初露曙光：

一九九七年房地產發展趨勢與購屋策略

由於高齡化人口日漸增多，因應子女無法隨身照顧之老人住宅乃隨之興起，而目前較受矚目者如太平洋建設之「奇岩居」以及潤泰建設之「潤福生活家」等產品，都是未來社會實際需求的新趨勢。

八、不動產證券化：

隨著高地價、高房價時代之降臨，結合社會大眾資金，共同從事投資、開發與經營不動產之方式乃應運而生，此在美、日等先進國家均有前例可循，尤其是目前立法已完成「信託法」之立法，來日一旦「信託業法」再通過立法程序，此一「資本大眾化、產權證券化、經營專業化」之不動產證券化產品必然逐漸成為未來之投資新標的。

值此國人所得逐年提高，對於居住品質要求日益提升之際，建築業者對於以上所述各種產品之新發展趨勢均應確實瞭解，方能掌握制勝先機，而更重要的則是在當前整體市場景氣依舊低迷不振，而消費者亟欲提升居住品質之際，更應從產品規劃設計與施工品質著手，最低限度也應該達到「零缺點」的標準，此或許可以就最近內政部所舉辦「第一屆住宅社區金獎」之各優良住宅社區之共同特性分別予以探討歸納，以提供建築業者之參考：

一、規劃設計完善：

現代化的住宅社區，不僅格外重視整體規劃，並應與附近小環境相互搭配，例如公園綠地或毗鄰坡地之相互輝映以及住宅社區空地比之集中規劃運用等，尤其是開放空間住宅社區之棟距與挑高設計，更應兼顧實用性。此外，每一住宅單元除應重視方正之格局外，亦應兼顧通風、採光、動線之基本需要，藉以提升居住品質。

二、外觀造型氣派：

邇來消費者求新求變的觀念早已隨著時代的演變而益形普遍，尤其是在當前大量新成屋競相降價求售之情形下，購屋者之首要選擇，不僅要求外觀造型精雕細琢，並且力求氣派雄偉，尤其對於外觀建材

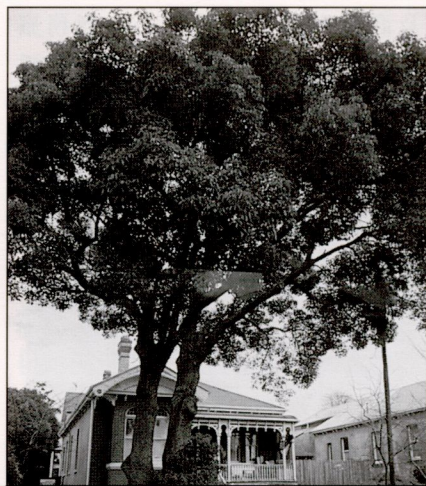
之考量，更是兼顧美觀大方與歷久彌新；此外，對於一樓門廳的規劃設計亦相當講究，並且皆以寬敞、挑高與氣派為評量重點，不僅要求裡外皆美，更希望兼俱大戶風範的高級居家生活品質。此一購屋新趨勢頗值得供建築業者規劃設計之參考。

三、中庭力求美化：

最近由於大型社區之崛起，加以開放空間之規劃設計，幾乎所有的住宅社區都會將空地集中於中央位置，藉以形成更為寬廣的中庭花園，並且競相以精緻的庭園造景予以美化，甚至藝術化，凡此對於居住品質的提升均具有正面的實質效益，自然也很容易博得購屋者之青睞，因此，今後不論是任何大小住宅社區，對於中庭之規劃、設計與美化，非得格外用心不可。

四、建材講究高級：

任何一棟優良的建築物，除外觀造型氣派雄偉之外，對於建材設備莫不以一流水準為首要考量，尤其是對於外觀建材、內部磁磚、電梯以及廚具、衛生設備等，亦往往以進口產品為主要訴求，其所以如此，不外乎居住品質之提升，這也正是因應當前購屋者實際需求之主要趨勢。





五、公共設施齊全：

為塑造更高級的居家環境，住宅社區所規劃的公共設施如游泳池、網球場、圖書室、社區電影院、兒童遊樂設施……等種種設備自是愈齊全愈為購屋者所青睞，而這也正是現代化社區所獨有的特色。

六、管理維護良好：

為維持良好的居家水準，交屋後的管理維護絲毫馬虎不得，尤其是管理委員會組織功能的發揮以及違章建築之嚴格管制，更是整體社區價值之最佳保障，而這也正是政府制定「公寓大廈管理條例」之主要目的。

七、售後服務週到：

信譽良好的公司，不僅提供全面的保固服務，更編印完整的住宅社區維護手冊，將社區總配置圖、每一住宅單元平面設計圖、水電配置圖、公共設備項目以及維修廠商等，均一一詳細列載，以為日後全體住戶共同維護管理之用，而此亦為未來政府主管機關所積極輔導的主要方向。

由以上之分析，當可瞭解一個良好的住宅社區所應俱備的各種條

件，然而值此整體房地產市場景氣處於谷底盤整之際，消費者究應採取那些策略方能購買到物美價廉的好住家，以下所列意見或可提供參考：

一、新成屋為先：在當前整體市場超額供給之情勢下，新成屋不僅兼俱物美價廉之特性，其看得見、摸得到之優點，更可以免除購屋糾紛之憂慮。

二、無缺點設計：現階段正值交屋高峰期，市場上大量新成屋紛紛降價求售，購屋時當可以無缺點設計為首要考量。

三、貨比十家：值此買方市場屆臨之際，最佳的購屋策略便是精挑細選，多比較、勤議價。

四、實坪最大：房屋面積計算並無絕對標準，而虛坪的增加必然是室內實際可用面積之減少，因此，應以實坪最大為優先考慮。

五、提升建材：應優先選擇高級建材之產品，此外，亦可要求提高建材設備水準，藉以節省裝潢費用。

六、爭取贈品：買方市場常見的促銷方式，往往包括傢俱、電話、冷氣、冰箱等家電用品，購屋時不忘隨時把握爭取。

七、選購實品屋：實品屋往往是新成屋之主要銷售利器，其不僅格局較佳，裝潢設備亦較齊全，首次購

屋者可列入優先考慮。

八、集體購買：集體購買最大的好處便是可以爭取到最佳的優惠。

九、買清方式：即將原應由買方所負擔的代書費、契稅、監證費或公證費、保險費、規費……等均責由賣方負擔。

十、一次購足：當前低迷的房價，只要時機與區位選擇得當，當可趁機選購較大的坪數與足夠的房間，藉以消除日後換屋之種種煩擾。

十一、市區為主：如所儲蓄的自備款足夠，仍應以生活機能較佳之市區為優先選擇。

十二、居家品質：現階段選購時應以公共設施項目較齊全之住宅社區為主，期以提升居家水準並兼顧生活品質。

由以上之分析可知，一九九七年的房地產市場正處於谷底盤整狀態，而現階段亦正是國內房地產開展新局之關鍵時刻，尤其是當前消費者逐漸重視生活品質之際，不論是產品的規劃設計抑或公共設施的服務品質，均有待大幅的提升，而最重要的則是消費者應扮演好理智購屋的角色，是則買賣雙方均可站在平等互惠的立足點，共創雙贏互利的交易新秩序。

莊孟翰

淡江大學產業經濟系教授

景氣復甦了嗎？

如何看待新一季的市場面貌

◎黃幼林

85年台灣地區的產業發展無法交出滿意的成績單，展望86年的房屋市場，本文以經濟、政治、政策、生產等四個層面去探討房地產的發展趨勢及預估景氣變化。

民國85年台灣地區的產業發展無法交出滿意的成績單，主要在於經濟環境未能有效的改善，無論是政府、民間的投資與消費都顯得疲弱不振，提振經濟的政策與方案又無法落實配合，因此經濟整體表現就不很理想了。從內需市場不振、企業倒閉、消費市場萎縮、失業率升高，裁員糾紛頻傳等等現象，在在顯示台灣的經濟

景氣仍處低迷狀態。

除了經濟的問題外，其他如治安惡化，中共文攻武嚇的情勢，亦使得產業發展處境有若雪上加霜，經濟更加艱辛困苦。連帶的，台灣地區房地產景氣低迷已持續相當時日，多年來供需失衡、成本居高，銷售競爭的現象仍然存在，在當前政、經社會的狀況和條件下，建築產業的發展實難有

所突破。

依統計資料顯示，民國85年台灣各地區的預售市場案量顯著的減少，減幅高達20%~40%，這是市場機制調節的結果，由於量縮，房價尚可維持既有的水準，銷售狀況略有改善。

展望86年的房屋市場，我們仍以經濟、政治、政策、生產等四個層面去探討房地產的發展趨勢及景氣可能的變化。

一、經濟層面

經濟景氣決定產業發展的重要依歸，未來一年，根據國內外著名的景氣預測單位和機構的評析，全球經濟處於溫和成長與低通貨膨脹的狀態，而我國的經濟成長率預估為6.2%~6.5%之間，將比85年的5.7%要好一些，顯示86年台灣地區的經濟環境應有較佳的發展機會和成長空間，對房地產而言屬於正面的影響因素。

由經濟結構的調整以及政府與民





間的勉力因應，民國八十六年台灣地區的經濟情況應有較佳的表現機會，國內景氣狀況可望逐漸復甦，然其回復力道端視政府政策施行，民間投資意願以及政治穩定程度的綜合效應而定。

房地產處於寬鬆的資金環境中，加上溫和的物價上漲壓力，以及活絡的股市刺激下，對台灣地區的房市應有止跌回升的作用。而政府公共工程的推動與提振經濟方案的落實，將有助於商用建築及住宅需求的提昇，可以加速去化市場餘屋。

二、政治層面

台灣的政治發展雖然快速，但是政黨政治的運作仍然存在許多盲點，比如國家認同、政治利益、黨政分際等問題不斷成為政治舞臺上的戲碼，不僅無法凝聚全民的共識，也薄弱了百姓對國家的信心與向心力，更浪費廣大的社會資源。除了國家政治發展外，兩岸關係的變化與發展成為近年來影響台灣地區政經發展的重要關鍵，也是維繫社會安定的決定因素。

近年來，政治事件的發生對房地產都造成深淺不一的影響，絕大部份是屬於負面的作用，因此建築業者都深盼有一穩定的政治環境，能使房地產發展深根穩固。未來一年

內，如果兩岸的緊張關係能趨於和緩，則「九七」效應將有助於國內房地產的復甦，尤其是商用不動產將有相當大的發展空間，對北、中、高的重要城市也會有不錯的房市提振作用。

至於政黨變革及選舉一直是國內政治圈上演的舞台劇，雖然主角不同，結局亦有不同，但對社會造成的衝擊卻是一樣的，其帶來的裙邊效應將直接影響房地產，影響程度要視過程和結果而定。

三、政策層面

由於房地產景氣長期低迷不振，對產業經營已造成嚴重的打擊，同時也衍生了不少的社會問題，政府將了解到建築業的經營困境外，也運用多項行政手段來協助建築業渡過難關。因此政府以往利用政策措施來管制打壓建築業，現在反而主動為建築業把脈，探尋產業經營問題，提出多項方案和具體措施，其間的轉變相當的大，對建築業的經營發展反倒是另一種契機。

從最近的政策方向，我們可以了解到未來房地產發展的趨勢和變化的途徑。

如專案貸款提升購屋能力；加速興建國宅；提供建商投資興建的另一種選擇；容積管制全面實施，加

景氣復甦了嗎

如何看待新一季的市場回春

◎黃如蓉

速使供給面回復正常等，除了上述幾點具體政策措施外，政府為增加土地供給，平抑地價，原則上逐步釋放農地，並透過標租、標售的方式釋出公有地，將有助於土地利用。而工商綜合區的開發，眷村改建和都市更新的工作，政府亦努力開展推動中，其中眷村改建在政策及財源的配合下已順利進行，將會帶給周遭地區的新建築風貌，進而帶動區域建築發展。

此外，政府相關單位亦積極研擬輔導及管理房地產的有關法案條例，其中較為重要的是「不動產交易法」、「住宅建設條例」、「建築投資業管理條例」等草案，將對未來不動產交易、住宅興建、住宅金融及不動產經營都有相當大的影響。

去年年底立法院通過土地稅法三十條條文修正案，將現行法拍屋由拍定價（實價）課增值稅作法，改為按公告現值，而照價收買及協議價購的土地也比照辦理，其意味增值稅已全面回歸公告現值課徵方法，未來銀行不動產貸款額度可望提高，民間企業資產價值也因此增加，有助於國內房地產市場的活絡。

四、生產層面

在歷經多年的景氣考驗和淬礪，建築業在經營策略和經營體質上都有長足的進步，而在建築管理和規畫上

也有相當大的突破，因此可說是給予建築業「蛹蝶蛻變」的良好機會。

面臨政經局勢的不確定因素，今年房地產有下列幾種發展狀況，值得大家觀察注意：

（一）預售市場案量擴增

85年房地產預售市場大幅萎縮之後，各地建商大都看好86年的房市景氣，咸認為今年應有復甦回升的機會，紛紛購地或規畫準備推案，因此86年的預售市場將會擴張。

（二）成屋市場為房市主流

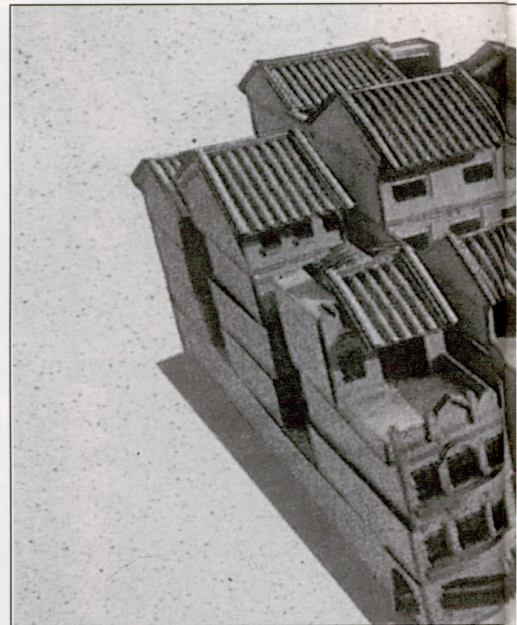
相對預售市場，成屋市場則不斷擴張，未來房屋市場仍以成屋、餘屋及中古屋為主流。

（三）商業不動產產品掛帥

台灣地區在經濟國際化、自由化之後，首蒙其惠的必然是屬於辦公室、商務住宅及高級飯店等商業用途的不動產。房地產市場流行五、六年的「三低一高」潮流下，高總價的辦公室產品「票房毒藥」的悲慘命運將就此打住。

（四）「機能性園區開發」取代「新市鎮重劃」

以往台灣地區住宅用地的取得，偏重在以土地重劃的方式，由於該區並沒有同時創造就業機會，造成住宅

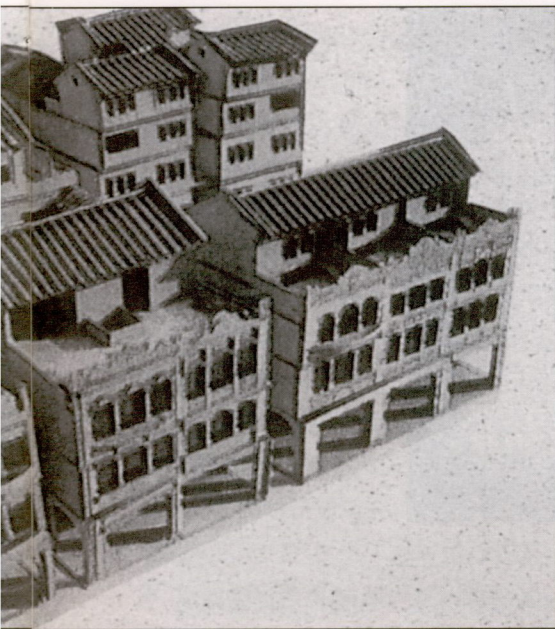


與工、商業區段異常隔閡的現象，拉長了通勤時間，形成經濟上的浪費，現在的新竹科學園區便是一個活生生的例子。

然而新近開發的幾個工業園區，如台南新市「台南科學園區」、安南區「科技園區」、苗栗頭份「新竹科學園區第四期」、桃園龍潭「宏碁龍騰三和」等，幾乎都打破「工業住宅」違法的魔咒，都是包含有住宅區在內的全方位「機能性園區」規畫。由於財政部在85年10月已宣佈「工業住宅」可以按「自用住宅稅率」課徵房屋稅、土地稅及土地增值稅，更為這類「機能性園區」的規畫合法性背書，可能也會促使台灣地區現有老舊工業區生態出現急遽的變化。

？ 翻轉「半」 消真市氣營台

期正吳



(五) 重大工程陸續完工，房市重新洗牌

民國八十六年，不少重大交通工程如北二高、捷運淡水線，東西向快速道路均將陸續完工，隨著空間距離的縮短，也將讓房地產出現重新洗牌的效應，尤其北部地區各縣市及台北市近郊的衛星城鎮，更將受到相當大的影響。

(六) 房價止跌回穩，且有回升機會

台灣地區房地產不景氣已經多年，尤其是中、南部已長達七、八年，需求較為旺盛的台北近郊，也已經有三年多的時間了，各地區預售及新成屋價格雖然跌幅不一，但一直到

目前為止，均已出現「止跌」的現象。

(七) 合建及國宅興建個案增多

為迴避投資及經營上的風險，建築商紛以合建和興建國宅的方式推案，期能減輕資金、時間與銷售上的壓力，而合建和國宅的規模也比以往大，案量也增加了許多，蔚然成為預售市場的新流。

(八) 「交易安全」普受各界重視

近年來，建築業在金融風暴、建商跳票的事件陸續發生後，使得原本就嚴重的不動產交易糾紛問題，益受各界重視。政府、民間及建築業者均以積極的態度去改善混亂的交易秩序，目前較具體的措施有：訂定合理的買賣契約、建立良好企業品牌形象、推動不動產交易鑑證(履約保證)制度、加強建築業自律、房屋先建後售等等，因此建築相關單位將86年定為「不動產交易安全年」，希冀喚起全國對交易安全的重視，從而建立合理健康的產業秩序。

(九) 土地地上權設定個案，靜悄蔓延

目前，民間開發有循租地售屋，販賣使用權的方向經營，以達降低開發風險，強化土地利用的發展效益，且其價格往往低於市價的一至二成。

消費者接受意願頗高，市場反應熱絡。加上營建署於85年10月份決議，購買此類產品亦可申辦國宅優惠貸款，有助其銷售，但額度與銀行放款意願不高，值得觀察。因其土地成本低，獲利驚人，雖開發時間較長，不少建商仍有意願投入，成為市場上新興開發的經營模式。

民國86年對台灣地區房地產而言，可說是令人期待的一年，因為上一波景氣下滑之後，長達近八年的低迷衰退，使得建築業發展蒙受重大的打擊，建築業者心中「鬱卒」苦悶之情實難以言喻。今年若經濟結構能順利轉變，政治維持穩定發展的狀態，兩岸關係逐漸趨於和緩，在政府各項政策協助輔導之下，房地產應有不錯的經營環境，只要業者努力踏實去因應，房地產景氣回復的機會是相當大的。

面對新的一年，房地產處境仍有相當多的難阻和障礙，惟整體環境已逐漸改善，經營氣候也較為成熟，建築業者均整裝待發，全力面對新年的挑戰，相信必能有所收穫。嚴冬之後，必有春暖，今年我們有較多的信心去面對未知的房地產市場，「審慎樂觀」應是我們的權利，讓我們一齊努力吧。

黃幼林

中華建築經理公司 研展部經理

台灣房市真能『牛』轉乾坤嗎？

◎吳弘傑



歷經長達六、七年的不景氣之後，國內房地產市場自去年下半年開始逐漸恢復了生機，中部和南部市場雖然依舊不好翻身，但是北部市場在政府祭出一連串利多措施，加上牽制市場的政治面變數逐漸減少後，卻幾度出現間歇性的銷售高潮。

房地產就要苦盡甘來了！這句話，過去幾年只有業者自己不時喊喊，以便幫旗下員工打打氣，但是到了今年年初，情況卻有了一百八十度的轉變，除了房地產相關從業人員之外，連慣於打壓房地產的官員和學者現在也統一了口徑，在種種場合上對房地產景氣復甦的問題提出肯定的觀點。既然市場買氣不再極度低迷的現象，反應出促使房地產自谷底反彈的力道已經若隱若現的事實，而一向鐵齒的官員和學者也鬆了口，台灣房地

產市場是不是真的就將自民國八十六年起止跌反彈了呢？這個問題，有必要做更深入的探討。

探討房地產景氣回檔與否的問題，必須從內而外，從各種可能相互影響的變數上切入。從政治面角度觀察，國內政局最大變數之一的總統大選已經在去年三月結束，短期間之內不太可能再有相當層次的政治性變數形成，因此房地產市場將可在穩定的環境中發展，這種推論，已經在去年總統大選之後獲得印證。比較令人憂心的是外在的政治面變數，尤其是兩岸關係的發展，中共方面是否再度升高台海緊張關係？鄧小平去世之後的中共內部政治勢力角力結果，是否對台灣政局造成新的壓力？乃至於大陸經濟表現的突飛猛進，是否相對地會對台灣的政治和經濟造成排擠作用？

這些問題的答案，和房地產市場發展都會產生密切地關連，甚至於直接影響市場買賣。而從目前的演變上來看，台灣的政治和經濟心臟，確實要較外界評估強悍得多，對房地產市場應該可以發揮穩定軍心的作用。

值得重視的是，一九九七年將是台灣和中共政權兩造關係變化最大的一年，內外在情勢的演變，將強迫兩造面對面，進行某種程度的妥協，進而促使兩岸三通目標的早日實現，這種演變，在年中中共正式接收香港之後，速度將會加快。就房地產市場層面來說，兩岸三通將無疑是加快帶動市場脫離景氣谷底的催化劑，如果另一項重大工程—亞太營運中心計劃進展順利，將會因外資的大量引進而增加房地產需求，成為長期利多，對刺激需求將有重大貢獻。

從經濟面觀察，民國八十六年國內經濟成長率預估將在六%以上，依照中央銀行的說法是六·一七%，主計處的說法是六·二%，不管那一方的預測正確，經濟成長率超越八十五年的五·七%的水準，都將成爲事實。經濟成長率和國民所得持續穩定上升，反觀房地產價格，則因受到長期不景氣衝擊而不斷下滑，一消一長情況下，購屋消費意願和購屋消費能力的提高是必然的現象。專家曾指出，只要國內經濟成長持續三、四年維持六%左右的水準，國民所得和房價之間的差距將縮小到八倍，絕對足以帶動買氣。

歷年來房市景氣復甦與否，有五個重要先行經濟指標可供參考，除前述的經濟成長率外，尚包括利率水準、貨幣供給年增率、物價變動和股價走勢。就利率水準層面來，國內銀行存放款利率近兩、三年一直呈現走跌趨勢，預料今年年底之前不致於有太大變動產生，對吸引資金投入房地產，會有明顯的助益。就貨幣供給年增率層面來說，一九九六的M1b及M2分別是三·九八%和八·一八%，今年的預估值則分別是五·五九%及八·五四%，均較九六年來得高，將是房地產溫和買進的明顯訊號。

就物價變動層面來說，國內油價已在年初進行第一波調漲，接下來各種民生消費物品的價格，也將有調漲

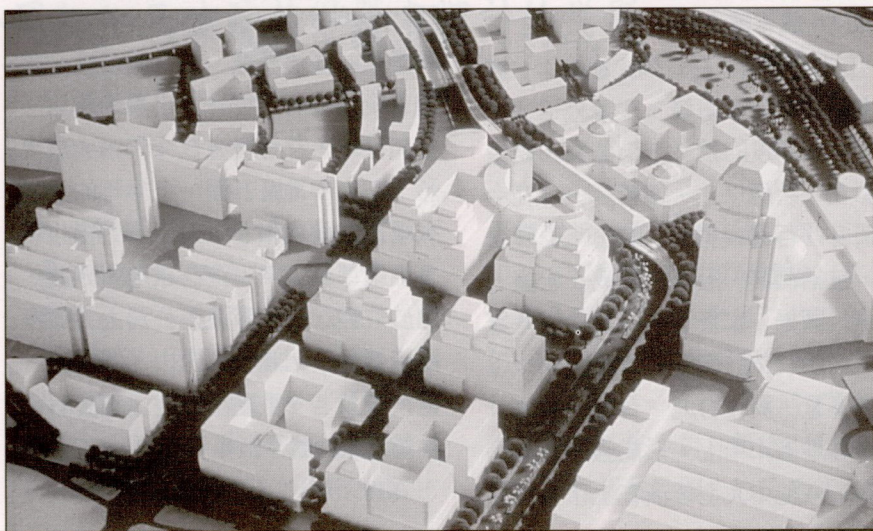
壓力產生，一旦引導物價全面上漲，房地產價格也將被帶動上漲。

至於在一向和房地產市場具有「血濃於水」的密切關係的股票市場方面，自指數從去年三、四月間大幅上揚三成之後，迅速匯集了可觀的民間游資投入，期間雖一度在去年下半年回歸盤整走勢，但是隨即又啓動起推進器，指數一路向上攀升，終於在今年一月十七日重新站上七千點大關，並自二月下旬起嚐試向八千點大關展開攻堅，其中的營建類股各檔股票在這一波上漲攻勢當中幾乎個個一馬當先，成爲股市重要指標，一掃抑鬱多年的悶氣。股價上揚之後約當半年左右的時間，房地產市場也將呈現波段上漲，這是根據這麼多年以來的經驗法則所推論的，雖然目前房地產市場

仍存有空屋量龐大的變數，但是一般來說，屬於高價位耐久性消費財的房地產，其市場買氣受到股票市場情勢大好而溫和上升的趨勢是肯定的。

不過，由於股票漲多了，難免會回跌，加上八十六年年底陸續又有國民黨召開十五全大會和縣市長選舉等變數接踵而來，因此雖然上半年房地產市場回檔有望，但是下半年是不是可以「聲勢不墜」，目前實在很難說。

事實上，一直造成國內房地產市場景氣難以快速復甦的一項重要變數，係在於受到容積率帶動全省性搶建風潮影響所造成的龐大空屋量。在長期籠罩在空屋陰影之後，由於全省房地產年度總供給戶數，已經從八十三、四年的廿二、三萬戶，下降到八



台灣房市真能「牛」轉乾坤嗎？

吳弘傑

十五的十七萬戶，而建照申請量也已經從高檔下滑，台北、台中、高雄三大都會區的房地產推案量，普遍也都較前幾年減少，以民國八十五年前十個月的推案量為例，三個都會區推案量僅及民國八十四年同期的卅五%到五十七%，顯示供給過剩的陰影正逐漸消退，今年國內房地產市場非常有希望由供給大於需求的階段，過渡為需求大於供給的調整期，蟄伏已久的業者，將再獲得大顯身手的機會—至少在八、九月以前是有機會的。

基於經營環境一片大好的理由，房地產業者在蟄伏多年之後，推案企圖大多較前幾年提高，部份業者去年起即嗅出景氣行將枯木逢春的氣息，開始買進土地，準備進場操兵。擁有雄厚土地資產的業者，或是有意釋出土地進行開發的其他產業業者，更是老神在在靜候市場復甦時刻的到臨，以備以小成本搏大利潤。

上市營建公司在行將來臨的這一波推案熱潮中領軍衝鋒，眾多公司八十六年一整年度的預計推出個案，總金額都在一百億以上。據統計，會在今年躋身「百億俱樂部」的上市營建公司，包括潤泰、冠德、寶成、宏盛、大華、國揚、宏普等，如果上述各家公司均順利依計劃達成百億金額以上的推案量，將在台北、台中、台南、高雄等地區市場上，形成強而有力的支撐。其他中大型建商在上市公司開



路領軍下，也多會放大膽推案，這種情況，在預料將比中南部更快嗅到景氣回春氣息的台北縣市和新竹地區，將會更為明顯。在台北地區方面，有好幾個重劃區和都市更新地區等著「冒泡」的內湖，有捷運淡水線通車利多護航的淡水等地，以及北二高全線通車後預期有一波行情出現的新店、中和等地，都有機會在今年內大放異彩。在台中地區方面，上半年的主力戰場將在南屯和北屯兩區，北區也將有大案準備上陣。在高雄地區方面，由於仁翔、長谷等上市公司大力做多回餽鄉里，因此包括鳳山、凹子底、澄清湖及若干重劃區等地，都會有不小的案量陸續釋出。

由於市場並不預期會在今年內完全

復甦，因此房地產業者雖普遍放大推案腳步，但是在實戰操作時仍可能採取穩中帶贏的方式，職是之故，產品型態將以符合主力客層—換屋客需求者為主，除一般別墅和大樓住宅外，訴求六米樓中樓的住宅個案將會大幅增加。至於投機性的套房、商場等產品數量將大幅減少，唯一的例外是紅遍半邊天的夾層或複式樓板個案，不僅熱潮仍可能在北部地區延燒好一陣子，且將大舉進軍高雄市場，成為新年度主力產品之一。

新年新氣象，經過長時間的不景氣之後，房地產業者終於在今年年頭，盼到貨真價實的新氣象，希望這股氣象能協助國內房地產業者早日苦盡甘來！

從紫微面看丁丑年房地產

◎龐展向

作者從陰陽五行相生相剋命理
剖析上波市場景氣，
並比較行將到來(86-88年)景氣復甦力道，
將高深莫測的紫微之術
運用到同樣是複雜多變的不動產市場，
讀者不妨以輕鬆的態度，
跟隨作者一同細細品味這值得嚴肅探討的議題。

96年歲末寒冬，終於在國發會閉幕聲中以及宋楚瑜省長震憾請辭下匆匆落幕。環顧96年這隻金錢鼠並未給台灣帶來什麼大運即交棒給97年的逍遙牛。

96年丙子是動盪的一年，紫微斗

數悲歡離合四化用神為廉貞化忌，廉貞化忌主“訴訟、官非、邪曲、委屈……”等解釋，所以今年一些光怪離奇，不可思議的『邪曲』事件均在這一年爆發出來，像宋七力事件、周人參事件、桃園官邸血案、彭婉如命案……等。而縣市

長弊案被判重刑，以及官商勾結共犯之工程圍標弊案頻頻被揪出來，在在凸顯了“廉貞化忌”的特色即《往年不可能被提起訴訟官非的弊案在廉貞化忌這一年均被求刑定罪》，讓人不知不覺中對斗數這門學問入迷。而建築業最關心的房地產在這

一年並沒有太大的復甦。

有人說丙子年因為天干丙為火（丙丁為南方火）地支子為水（亥子屬北方水），火在上，水在下，屬地剋天，這把丙火當然燒不起來，房地產的“用神”為木火土，丙火燒不起來，房地產自然無法興旺，加上丙子年四化用神為（天同化祿）（天機化權）（文昌化科），並無屬房地產特色最明顯的“太陰星”出現，所以這一年建築業的冬天仍然很冷。好在96年結束進入萬眾矚目1997，97之後究竟會給香港帶來什麼變局？兩岸何時才會三通？三通會對台灣房地產是利多還是利空？對於97這關鍵性的一年，房地產會不會有契機？各家說法紛紛從利率面、經濟面、政治面、空屋量去化面，提出見仁見智的不同意見。

由於目前沒人敢說是房地產專家，所以在下也不敢遽下斷語定論，只單純從紫微面來探討，提供各位茶餘飯後一個閒聊話題。

97年丁丑年紫微斗數悲歡離合四化用神為（太陰化祿）（天同化權）（天機化科）（巨門化忌）最耀眼的一顆星那就是太陰星，太陰星有下列幾個含義：



1. 太陰星為女人星，所以男命太陰就會娘娘腔，自命風流，就像女命太陽星就會有男性作風，男人個性一樣。
2. 太陰星也是美貌之星男的俊秀女的美艷，而太陰星也是快樂星，所以命衷有太陰星的人個性就很快樂，無憂無慮的。
3. 太陰星是資產星也是金融星，丁丑年太陰化祿也意指金融政策會較開放，對銀行業來說太陰化祿是利多的。
4. 太陰星是南斗星，南斗星作用在下半段，即下半年或下半月，太陰星也是月亮星，月亮是晚上出來所

以指太陰星的作用都是在一個時段的尾端，像年尾，月尾，所以今年丁丑年太陰化祿的作用是在“下半年的尾端”也就是冬天的時候。

5. 太陰星是特大號的房地產星，對97年丁丑年來說這顆太陰星的意義就非同凡響，因為它在今年化祿，化祿代表正面，積極的意思如“得財”“運旺”“旺發”（相反的像化應則代表負面，消極的，不好的意思像“潦倒”“失敗”“大壞”）。

因而照斗數的理論97年丁丑年在“太陰化祿”的引動下房地產在下半年的冬天會峰迴路轉，加上丁丑年天干丁是南方火，地支丑是中央土，是走“火土運”是房地產夢

本彈傑獎賣買盤書節會人盤數

田五

寐以求的火土年（因房地產的用神是木火土，碰火土年自然迎運先發），緊接下去的98年戊寅年（土木年）99年己卯年（火木年）也都是房地產的用神相合而且具連續性，是一個兩三年時間的波段中級反彈，如下列所示：

97年 丁丑年 火土年 太陰化祿
（表房地產運旺得財）

98年 戊寅年 土木年 太陰化權
（太陰化權為化祿的雙倍更上一層樓）

99年 己卯年 火木年 貪狼化祿
（貪狼化祿主橫發暴發）

民國75年也是一樣定存利率一直往下降，當時房地產一片淒風苦雨，房子能賣出去就不錯了，誰也沒有想到76~78年這一波造成台灣房地產空前的全面大漲，多少年青小子一夜致富，當今很多股票上市公司都在那一波翻身的，究竟它在斗數上有什麼徵兆顯示？它又與86~88年這一波段有什麼雷同或不同之處？讓我們再來看下列說明：

76年 丁卯年 火木年 太陰化祿
（表房地產運旺得財）

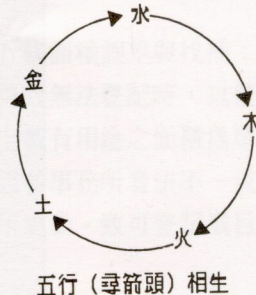
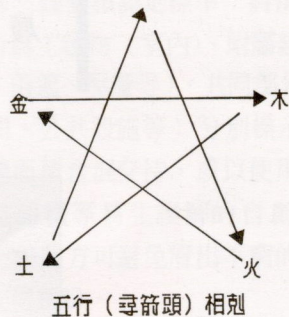
77年 戊辰年 土土年 太陰化權
（太陰化權為化祿的雙更一層樓）

78年 己巳年 土火年 貪狼化祿
（貪狼化祿主橫發暴發）

各位可以從上面看出只要『太陰星化祿或化權配合木火土年出現』，房地產自然不甘寂寞。所不同的是76年這一波凝聚力特別強，因為76年的丁卯年是火木年“火在上木在下”照陰陽五行是木生火而且相生，所以“推開力道”特別強，而連接下去的77年戊辰年是土土年78年己巳年是土火年（火生土，也是由下往上推開），其連續的推開力道當然威力無比。

但是反觀丁丑86~88這一波並非全然五行相生（當然也沒有強烈的由下往上推開），所以丁丑86~88年這一波上漲肯定其力道及漲幅已大大不如76~78年這一波了，像86年丁丑的火土年，雖然火土相生，但丁丑的火土是火在上土在下（土在五行上是生金的，上面天干必須是金才是由下往上推升，凝聚力當然不夠），而87年戊辰年土木年更是五行相剋，88年的己卯年火木年才勉強是五行相開而且下往上推開，所以顯而易見的丁丑86~88年這波上漲已大不如前。

下圖給各位提供五行相生相剋的一個圖表供各位了解：



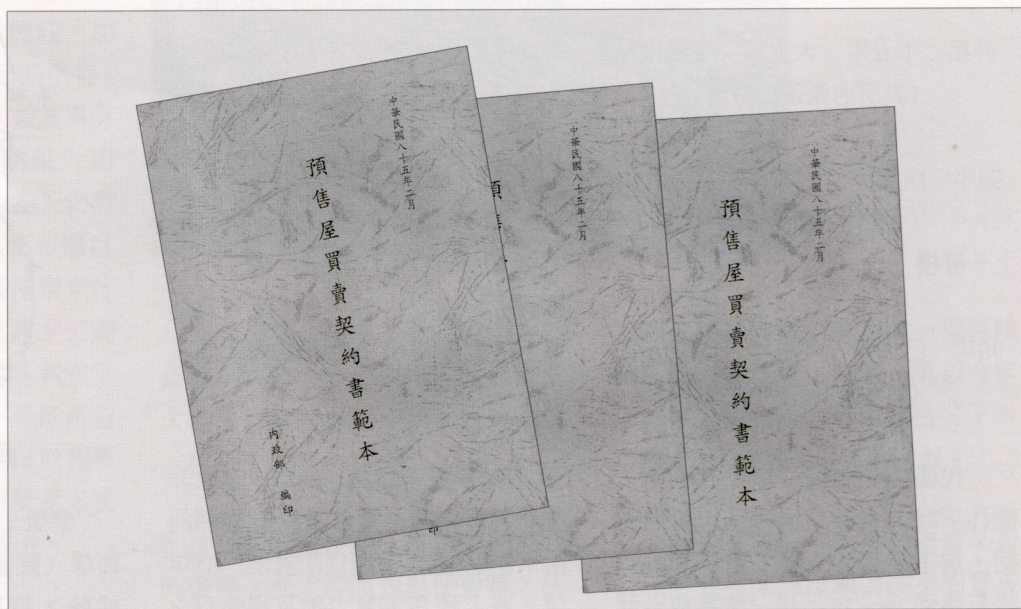
紫微斗數是一套邏輯性很強的命理學（就像它可以用電腦設計成程式輸入電腦，所以它到底是統計學？還是迷信？），當然造成房地產上漲絕對是各種很多層面因素綜合而成，絕非區區一個被認為“怪力亂神”的命理學一言可以蔽之，只不過逢此契機提供給與房地產最息息相關行業——建築經理業各位同仁先進做為參考。

展向山人丙子年庚子月吉日
於台北新店

建經人看預售屋買賣契約範本

◎游正田

本文特就內政部所頒行之「預售屋買賣契約範本」內容詳予說明，以供建經公司契約鑑證、履約保證之參考。



國內有關房地產糾紛為各級公私單位申訴案件之首位。房地產糾紛泰半屬預售糾紛，而建築經理制度，原是專為改善我國特有的「預售制度」而由內政部提出的構想。內政部營建署認為雖然建築業造成糾紛的來源大多起於「預售」行為，但是「預售」本身是可取的，於現時主、客觀點來看，均不能抹殺它的存在和價值，遂

推動建築經理制度，企求以經濟手段來引導建築業的經營趨向正軌，最終目的在達成消除不動產交易糾紛。

消費者購買預售屋其糾紛的產生往往在簽訂契約時即種下敗因，若言預售契約是普遍性預售糾紛發生之最大亂源亦不為過。有鑑於此，產、官、學界乃極力推動制定預售契約範

本，而先後有「新齊家促進會」、「消基會」、及內政版之契約範本問市，三者內容有所差異。

各版本契約範本試行一段時日後，似乎以內政部所頒行之「預售屋買賣契約書範本」（以下簡稱契約範本）較為各方所接受，該契約範本雖不具強制效力，然依消費者保護法第

購屋要約書不能隨便簽

十七條規定：「中央主管機關得選擇特定行業，公告其定型化契約應記載或不得記載之事項。」，預售房屋之主管機關內政部地政司，即據此規定打算於契約範本再試行一段時間後，訂立預售契約應記載及不得記載事項，屆時即具有強制力，可約束建商而大幅消弭預售糾紛。

內政部制定預售契約範本之目的，與創建建築經理制度同樣是爲了改善預售制度而來。且契約範本可做爲建經公司契約鑑證、履約保證之有力參考；故預售契約範本十分值得我建築與建經同業齊心協力加以推展；

以下特就內政部版預售契約範本內容，較具創見或較爲重要之事項詳予說明：

內政部版契約範本開宗明義即規定於簽訂前須經買方攜回審閱至少五天以上，並經雙方磋商後合意訂約。審閱時間乃落實公平會之決議；提供至少五天之攜回審閱契約，且無正當理由不得拒絕契約內容修改，及不得拒絕返還訂金。故建商應有此自覺，預售契約讓買方帶回家細看是必須的，故雖然違反公平會決議尚無刑責，然一經見報則商譽之損失不小，不可大意。

第一條廣告效力：將廣告宣傳品及其所記載之建材表、房屋平面圖、位置圖視同契約之一部份。建商已不能以「本圖（文）僅供參考，一切以契約內容爲準」做擋箭牌來逃避廣告責任；公平法與消保法陸續實施後，誇大不實之廣告均屬違法，故推出廣告前應仔細審視，使免觸法。

第二條房地標示：就停車位之產權、位置、形式、規格、面積詳細透明標示，如此作法既可博得開明美名，又可減少停車位的紛爭，尤其是明載可停車位之長、寬、高，讓買方充分瞭解，則可完全避免交屋後有無法停車之抱怨。

另車位數量應於請照時即予定案，

萬不可再於取得使照後，另增劃設車位，以免橫生支節。

第三條面積認定標準：將房屋面積細分爲主建物（室內）、附屬建物（陽台、雨遮、屋簷等）、共同部分（樓電梯間、公共設施等）分別標示，不再以總面積含混交待，或以使用面積、受益面積等易生誤解的自創名詞列示，如此方可避免層出不窮的面積認知交屋糾紛。

第五條面積誤差與找補：規定因法令變更致無法登記時，以使用執照平面圖上載有用途之面積爲準。此舉可杜絕因各事務所看法不一或施工中法令有所更動，致可登記項目減少而衍



建經人看預售屋買賣契約範本



行驗收，此舉較為少見，可謂創舉，部分建商對此較為排斥；筆者曾實際運作驗收作業，覺得可將之視為交屋之預習，買方將房屋瑕疵或未盡事宜明列驗收單上，賣方只要如期修繕完成，反倒可讓買方無所託詞而順利交屋，故驗收動作並非全然不利，建商應試著去適應它。另規定以5%做為交屋保留款。

第十五條產權登記期限：土地及房屋產權應於使用執照核發後六個月內過戶完畢；而申報土地移轉現值必須依使照核發當年度公告現值為準。

如此，目的在限制產權移轉時間與申報價格；建商實不宜再提前申報現值而躲避部分增值稅，以免觸犯公平法第二十四條規定：欺罔或顯失公平之行爲。

第十八條貸款約定：規定貸款金額不足時，買方可分兩年或四年加計利息按月平均攤還，若可歸責於買方或可貸金額在原承諾貸款金額七成以下時，買方有權解約。此舉非同小可，稍有不慎即要忍受兩年甚至四年後方得收足款項結案，甚至有解約之風險，十分可怕！故建商以往為求順利銷售而膨脹貸款成數之作法應加收斂，以免因信口開河而進退失據，以致於得不償失！

生之面積糾紛。

另規定面積不足超過1%以上，賣方均需補償，加重專業之要求。故業者計算面積應更加謹慎，且就使照圖之項目應詳加核對。

第七條付款條件及方式：約定每期付款間隔天數，其用意即在遏止「期付○○元」之類廣告之引誘，一個月要繳數期款項，使購屋人無力負擔而斷頭，徒增買賣雙方困擾。且另規定即使逾期繳款，至多也僅能沒收總價之20%，而不能全額沒收。如此，建商更應思考，是否應再以「期付○○元」做為促銷訴求？

第九、十條屋頂與法定空地之權屬與使用：納入「公寓大廈管理條例」（以下簡稱公寓法）精神，明示屋頂

平台與法定空地之使用方式由區分所有權人會議（住戶會議）決定之。因住戶會議於交屋後始能召開，故已無法同以往於契約中先行約定由一樓及頂樓住戶專用。解決之道在於申請建照時即將該二者約定專用條款納入住戶公約內容，或另以契約附件要求所有購屋人簽立區分所有權人會議承諾書，承諾認可法定空地與屋頂平台可約定專用。

第十二條工期：明訂開工日期底限，並以日曆天計算工期。爾後，建商應把握建照上開工之最後期限全力促銷房屋，並須確實掌握工期，以免因拖延而遭總價20%之違約金。

第十四條驗收：於領得使用執照並完成必要公設後，賣方應通知買方進

游正田

全品建設 經理

購屋要約書不能隨便簽

◎蔡為民

有意透過房屋仲介業購屋的消費者必須注意：
絕對拒簽房仲業者所提示之「要約書」，
否則一旦後悔不買，
將面臨漫漫的精神虐待及最終的精神損失。

行政院公平會於日前參酌內政部製作之「購屋要約書」範本內容，開會作成決議，今後業者不能強制向購屋人收取斡旋金，必須讓有意購屋人在「交付斡旋金」或「簽定要約書」之間自行選擇委託斡旋方式，以免房屋仲介業者向購屋人收取斡旋金代買方向賣方洽談交易價格及付款方式等條件，形成強迫性購買，甚至發生購屋人在交付房仲業者口中所謂表達誠意、房屋總價1~2%的斡旋金後，交易不成卻遭業者沒收價金的憾事，導致相關糾紛頻傳。

有鑑於此，內政部地政司於製作「成屋託售合約書範本」時，一併完成買方購屋「要約書」，以替代為消費者詬病已久的斡旋金制度，而公平會適時之附和，大有使斡旋金走入歷史的味道；然而如此作法，能消弭購買成屋之陷阱，使消費者高枕無憂嗎？答案恐怕會令有意透過房仲業者購屋的人大失所望！

筆者忝為內政部買賣房屋相關範本之制訂委員，全程參與「購屋要約書範本」之製作過程，當時在筆者堅

持下，斡旋制度改以書面而非以鈔票為之（即簽購買要約意願書即可，不需支付斡旋金），卻在某教授的同樣堅持下，賦予其法律效力，亦即消費者表達意願、簽訂「購屋要約書」後，一旦反悔須賠償業者損失，而且可透過法院強制執行，形成「以無形的法律責任取代有形的金錢損失」之狀況，這就難怪內政部版要約書尚未公佈，部分得悉內容的大型房仲業者已表態願意支持的立場；因為看似無關緊要的購買意願表達，在不需要金錢支付的情況下，會使有意購屋者比以往更輕易的簽訂要約書，惟一旦後悔不買，則將面臨漫漫的精神虐待（動輒跑法院）及最終的金錢損失；因此，未來當消費者真的面臨這樣的情況時，往往只有兩種選擇，一是賠償了事，至於賠多少則全看房仲業者良心，但恐怕不少於以往1~2%的斡旋金之額度；一是忍痛購入已不想要的房子；既有如此強大的「促銷」效果，又有官版護身，房仲業者當然樂於採用！

緣此，有意透過房屋仲介業購屋之

消費者必須千萬留神注意，絕對拒簽房仲業者所提示之「要約書」表達購屋意願，以口頭談價即可，除非您愛死這房子非買不可，或業者願意在要約書中言明無法律責任，否則沒有那一家「購屋要約書」值得信賴，即使官版亦不例外！

走筆至此，令人感慨，政府制訂各類合約範本之目的，應在止爭息訟，而非製造訟源，惟賦予法律效力後的購屋要約書將使購屋糾紛有增無減且更見複雜，僅有的差別是；以往是消費者告房仲業，控訴其將斡旋金沒收，未來則是業者告消費者，追討損害賠償金額，真是「十年風水輪流轉」啊。

是故，尚望內政部察納雅言，重新探討將有法律責任的「要約書」改為無法律責任的「要約意願書」之可能性，使房仲業者能誠實而良性的競爭與經營，使消費者購屋權益及交易安全得以確保！

蔡為民
中華民國不動產交易安全策進會
秘書長

從「建經公司管理辦法」修正案談起

◎張耀仁

「建經公司管理辦法」的修訂與建經業者息息相關，
本文舉其要者分別說明。

壹、前言

「建築經理業」在「政策導向」重於「市場需求導向」之環境中，由內政部營建署基於健全建築投資業發展並建立公平合理之不動產交易秩序之目標，強力催生，於七十五年七月九日發布建築經理公司管理辦法，將建築經理公司納入管理，建築經理業遂在官方期盼、銀行業支持、建築業觀望聲中，熱鬧登場，而基於建築經理行業身份特殊（須有一家以上銀行投資），在資本額不高（目前至少為伍仟萬元），獲利頗豐且業務保障利潤回流之期待下，各家銀行競相投入成立所屬建經公司。自民國七十五年迄今，建經公司的歷史隨著台灣的房地產市場景氣，走過高低峰期的完整循環，自民國七十五年至七十七年之狂飆歲月、七十八年至八十一年之顛峰時期及八十一年迄今的盤整階段，建經公司之業績亦隨著起伏擺盪。在業界苦喊政府支持不力、現行法令不夠周延保護、加上銀行晴天借傘、雨天收傘的現實面目的背後，卻仍有許多建築經理公司相繼成立，足見「專業能力」及「特色定位」是經得起考驗的。

貳、體檢「建經公司管理辦法」修正案

建築經理公司管理辦法在內政部營建署大力徵詢業界之意見，並透過公會提出建議修正內容。綜觀目前修正之重點，舉其要者，概可分為如下四點：

一、營業項目之增訂：新增訂條文第十條及第十五條中因應建經公司新增「建築融資簽證」及「不動產交易簽證」營業項目，並於第十條明述其定義。

二、刪除「每一銀行以投資一家建築經理公司」之限制。（第四條）

三、規範建築經理公司辦理契約鑑證時，房地買賣契約中應記載事項。（第十四條）

四、增列土地估價之參考依據（第十六條）

茲就上述四點，分述如下：

一、營業項目增列「建築融資簽證」及「不動產交易簽證」方面——

「不動產交易簽證」業務之精神來

自美國ESCROW公司執行的房屋價金與產權保管責任之業務，我國不動產交易法草案中稱之為「付款中間人」，未來買賣雙方在進行房屋交易之時，皆可透過此制度保障買賣的兩大風險——「房屋價金之收付」及「產權無瑕疵移轉」。原則上消費大眾將可擁有一完全無風險的交易環境，然而，對於此項業務仍存在部分問題值得深思。

（一）此制度原適用於成屋買賣，若運用於預售屋時與建經公司另一業務代辦「履約保證」之區隔如何？若僅在於是否由銀行出具「履約保證書」或由建經公司出具「交易簽證書」之不同，則若無法順利完成交易時，建經公司之權責又是如何？似應有明確的詮釋。

（二）屋權交易無法圓滿完成之原因甚多，如貸款成數不足、利率無法符合需求等，此項業務是否負有「貸款保證」之責。

（三）成屋仲介市場日前推出「成屋履約保證」、「交易簽證制度」及「購屋付款保證」等，是否得以整合統一名稱或區隔其差異性，明訂於條文中，以利消費者辨識。

二、刪除「每一銀行得以投資一家建經公司」方面——

為符合自由競爭原則，爰刪除此項

之限制以開發建築經理市場，以藉市場競爭力量，提昇服務品質，其修正方向應予肯定。

三、規範買賣契約中應記載事項方面——

本條文明確規範建經公司鑑於過去辦理契約鑑證之精神，均仍只是對契約內容記載內容之有無，至於契約內容之「適法性」與「合理性」仍是購屋者最關心者卻未納入，亦即廣對購屋者提供更大的保障。

四、土地估價之參考依據方面——

該條文明述土地估價應參考之「資料」，用意頗佳，惟仍有如下之商榷：

(一) 土地估價常用方法除市價比較法外仍有收益還原法、土地開發分析法、建物重置成本法等，本條文似僅對「土地」為標的之市價比較法參考資料方式提出規範，實有嚴重偏頗之虞。

(二) 日前國有財屋局以標租（設定地上權）方式處理國有土地，明顯地，

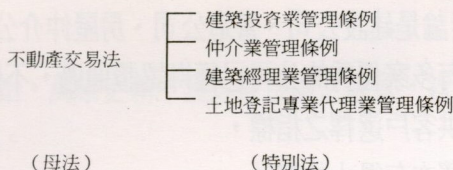
未來他項權利估價可能成為估價中重要之一環，此條文內容更顯不足。

參、總結

建經公司管理辦法之修正內容，實不敢企盼能產生令人悸動的正面效應，究其原因，仍有下列諸點值得努力：

一、辦法位階過低，無法有效規範相關行業：「管理辦法」規範對象僅止於二十餘家建經公司，因此，於辦法中述及非本行業之條文便形同具文，對其並無約束能力，故應以提昇本辦法為「建築經理業管理條例」之位階，配合不動產交易法之研訂及其他相關法令結合成不動產交易過程中之完整法令，並將相關行業一併納入管理。

建議法令體系如下



二、「建築融資簽證」與「興建計畫審查與諮詢」業務之值疑代辦「建築融資」為目前建經業經營之最大維繫命脈，惟是項業務被歸類於「興建計畫審查」，依其名稱似應替融資銀行扮演「監督」把關之功能，立意頗為正確，然而，事實上，建築業向銀行辦理融資時，卻未必經由建經公司代辦為必要，業績信用關係良好之建

業者多易直接自銀行接洽取得貸款，而業績較少或信用尚未建立之公司，在借貸較困難下，方尋求建經業「幫忙」申貸，而服務費用是需錢孔急的建商負擔，如此體質不佳的建融流程，行之有年。

故欲讓建融流程合理化，建經「監督」公正專業功能得以發揮，應尋求如下改善：

- (一) 立法強制要求建築融資個案均須經由 經公司 審查建築計畫並出具建議報告。
- (二) 建經服務費用由銀行負擔，以避免過去建經業扮演球員兼裁判之不客觀現象。

總之，漫漫十年，建築經理業從零起步，在既有混亂的不動產交易環境中，扮演整飭秩序的重責大任，一如良藥苦口般，不動產市場中初期的陣痛，意圖僥倖經營造成的抵制聲浪是可以預期的，但願建築經理堅持立場立穩腳步再出發，走出另一個燦爛的十年。

張耀仁

中興建築經理公司 審查部經理

無形服務有形化

——談ISO9002認證對建築經理服務之影響

◎吳毓勳

建築經理業是屬於服務業的一種，在服務業的特性中服務過程之「無形性」(Intangible)與「不確定性(Unstable)會影響的「可靠度」(Reliability)，而服務之可靠度是影響客戶滿意度最重要的因素，也就是建立口碑，影響公司發展之要素。

服務過程之品質管理正是針對無形性與不確定性著手克服，ISO9002系統是對於建築經理業非常適合的一套管理工具，理由有三：

- 一、依照適當的作業程序運作，使不確定性降低。
- 二、藉由品質記錄可降低服務之無形性。
- 三、藉由持續之內部與外部稽核活動，增加服務之可靠度。

ISO9002管理系統本身就是一套活的系統，其條文隨著管理理論與實務要求每四至五年就會不斷地更新，製造業與服務業均適用，是目前國際公認最佳的品質管理系統，經由ISO9002認證之洗禮使公司管理達到水準以上，更可以滿足客戶的要求。

目前無論是建設公司、營造公司、房屋仲介公司甚至銀行均積極推ISO9002管理系統，且有多家優秀的公司已獲得認證通過，不但對公司經營管理有絕對正面之影響，更提供客戶選擇之指標，對業務營運亦有很大的幫助。

藉由推動ISO9002認證將原本無形之服務有形化，而提高服務績效與客戶滿意是十分有意義的活動。以台灣建築經理公司為例，於八十三年十二月取得業務管理、契約鑑證及八十四年九月取得營建管理ISO9002認證通過後，不但服務品質有效改善，因此直接或間接獲得客戶肯定與口碑，近年來亦應客戶或分包商之要求協助推動ISO9002認證，更拉近了彼此的距離，為不動產業之品質提昇共同奮鬥，使得建築經理服務發揮得更有效率，使建築經理業對社會有更大的貢獻。

(吳毓勳：台灣建築經理公司總經理)

齊心協力，牛轉乾坤

◎顏文隆

建經同業歷經十年來的艱辛經營，雖有房地產的景氣低糜時期，但同業間皆能堅守崗位，在蔡理事長及前熊理事長的卓越帶領下，奮勇前進。

回顧幾年來，建經公司的定位，金融行庫，建設公司及消費者的接受共識上，雖不能達到滿意的程度，但已逐漸獲得各界的肯定。

本公司在投資銀行，合作金庫的支持下，大力推展各項建經業務，尤其在代辦建築融資及代辦履約保證手續業務上尋求突破，祈望今年能「牛」轉乾坤，帶來好運。

(顏文隆：合眾建築經理公司總經理)

實施利潤中心，制創新局

◎黃學聰

一元復始，萬象更新，謹以最虔誠之敬意，祝福各建經同業全體同仁，新春如意，財源廣進。

展望新的一年，依據各項經濟指數再再顯示，「沈潛」已久之房地產，應可脫離「谷底」而各同業亦可擺脫「艱苦經營」的陰影，迎向光明。

本公司為迎接新年度開始特實施「利潤中心制度」即將各營業單位依其業務性質，分別成立各個利潤中心，用以鼓勵員工發揮潛能，為個人增加所得，為公司帶來業績，創造盈餘。

再度祝福各建經同仁牛年行好運，並請各位先進不吝賜教。

(黃學聰：國際建築經理公司總經理)

動態報導

◎編輯部整理

◎大通建經：

大通建經公司喬遷至台北市八德路二段二三二號二樓（八德大樓）辦公，聯絡電話如下：

公司對外代表號：

（〇二）七八一五六八七

傳真號碼：

（〇二）七七八二二二五

◎遠東建經：

遠東建經公司喬遷至台北市敦化南路二段一六八號十樓辦公，聯絡電話如下：

公司對外代表號：

（〇二）七三九二八五八

傳真號碼：

（〇二）七三九二八七一

◎台億建經：

台億建經公司喬遷至台北市光復南路二〇四巷六號辦公，聯絡電話及傳真號碼不變。

◎中華建經：

中華建經公司原總經理鍾榮昌任董事會駐會董事，總經理一職由原任執行副總經理林宜璋升任。

◎國際建築經理公司：

一、張副總經理維平於三月一日屆齡退休。

二、聘任中央信託局顧問曾勇義先生及中國國際商業銀行傅正雄先生為副總經理，均已於八十五年十二月三日及八十六年二月一日分別到職。

◎合眾建築經理公司：

本公司遷移至新址台北總公司：

地址：台北市光復南路六十五號十一樓

電話：：

（〇二）七四七五六二〇（十線）

傳真：：

（〇二）七四七四三一〇

高雄分公司：

地址：：高雄市中華四路四十七號十二樓之三

電話：：

（〇七）三三三八〇五五（三線）

傳真：：

（〇七）三三三八〇五六

我們賣的 我們協助 交



「賣厝的是徒弟，交厝的才是師傅。」這是業界盛傳的流行語，也正說明了許多建商長期沈重又丟不掉的包袱。現在信義房屋預售事業部，以服務負責的態度，協助您一起處理這沈重的負擔，提供您更完整的服務。

我們不是最大，所以要更用心做到最好

感謝曾在信義房屋預售事業部成長路上合作提攜我們的朋友：大華建設、宏普建設、和成欣業、金扶輪機構、欣隆建設、保嘉建設、海山建設、貿麒建設、僑德建設、薪傳建設……(以上按筆劃序)等公司的支持，因您的愛護與支持而茁壯。所以信義房屋要加倍努力以更新的觀念，更完備的服務，更專業的能力，全心全意與您一起打拼。

新世代銷 — 預售仲介



信義房屋

預售事業部

敦化南路二段38之1號10F 服務專線：701-5671

台新銀行

一卡在手任您遨遊



PLUS

出國旅遊，研修，會議……

只要您有一張台新國際金融卡

隨時隨地就可在有  標誌的提款機

提領當地貨幣

為您解決兌換的麻煩與困擾