

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

建築經理

季刊

專業 公正 服務



預售交易與不動產信託
預售交易需要信託管理

建築經理業與信託法

建經公司—集團企業跨足不動產業
之最大法寶

如何面對夾層風暴？

第 3 期

台北市建築經理商業同業公會 印製
中華民國八十六年六月二十日 發行

全世界都在看香港 那您呢？

香港 1997 旅館價昂難訂、機位難求
只有我們能為您備妥一切

1997
HONG KONG
香港總動員

只要 1997 元 × 6 期免息刷卡

華僑銀行信用卡邀您暢遊香港

即日起至明年 4 月 19 日止、天天出發、兩人成行、保證酒店 & 機位

含來回機票、國際級酒店二宿、機場接送、半日市區觀光



【歡迎公司、行號、團體報名】

- 申請華僑銀行金卡、普卡皆刷卡免年費
- 金卡高達 NT \$ 1250 萬，普卡高達 NT \$ 750 萬 的旅游意外險 (含意外醫療)。
- 最高 NT \$ 10,000 的班機、行李延誤險。
- 新卡持有人並可參加彌月禮抽獎，有機會享受刷卡免付費的優惠。
- 比率最高的信用卡現金紅利回饋。



華僑銀行

BANK OF OVERSEAS CHINESE

(02) 371-5181 轉 757

免費諮詢服務專線：080-000881

地址：台北市重慶南路一段 99 號 5 樓



華夏綜合旅行社

交觀綜字 2022 品保協會

旅遊服務熱線：(02) 515-1198

地址：台北市南京東路三段 28 號 5 樓

目 錄

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

吳貴封的吳命

刊頭語

是責任也是使命 蔡實鼎 2

特別企劃

土地信託將成實施更新的要角 蔡念真 4
預售交易與不動產信託 浦繼達 5
預售交易需要信託管理 郭鴻彬 9
建築經理業與信託法 劉緒倫、呂偉誠 13
張發勝

人物專訪

以國土綜合發展計畫法健全規劃體系
—專訪經建會副主委劉玉山 張健偉 18
創造市場需求
—專訪北市府財政局長—林全 陳雅君 19

法律加油站

加速推動產權保險制度！ 李永然 20
建築技術規則修正案之探討 周煌凱 24

建經透視

分享建築經理榮耀 葉語晴 整理 26
建經公司 黃顯鈞 27
—集團企業跨足不動產業之最大法寶
開放僑外資經營房地產與建經業商機 侯妃貞 29

市場探索

履約保證突破買氣陰霾 湯立婷 32
買賣房屋多一份保障 廖佳琪 34
—房屋仲介業熱情推動履約保證
如何面對夾層風暴？ 游正田 35
休閒不動產方興未艾 嚴智文 37

建經天地

公會會務與活動集錦 公會 39

中華民國八十五年十一月二十日創刊

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

張芳正、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：何玉鋒、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：劉美惠

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

設計印刷：羅經印刷有限公司

電話：(02)7811488

地址：台北市忠孝東路四段71-7號8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

是責任也是使命

* 蔡實鼎



八年從事建築經理工作，三年服務建築經理公會，這是一段極具挑戰性的責任與使命的奮鬥歷程，雖然做得很辛苦，但也有些收穫，看到同業們以維護不動產市場秩序為己任的執著而奮戰不懈的精神，實在令人感動與鼓舞！

台灣不動產交易市場，由於法令不完備，預售制度的缺失，整個市場充滿了投機取巧等亂象；相關當事人都缺乏安全保障，例如許多購屋者，集一生積蓄才訂購一間房屋，結果竟面臨許多困擾，包括不公平契約、不實在坪數、不良施工品質、不如期交屋或產權不清楚、擅改設計及浮誇的廣告等，此類糾紛一直在法院、監察院、消基會受理投訴案的比重居高不下。

另一方面，建商需要龐大資金不易由銀行取得，銀行有大量爛頭寸也不放心放給建商，癥結在於建築開發計劃，所涉及土地產權、法規、工程、財務、市場定位及銷售等

專業層面甚廣，外國銀行必須委託超然的專業公司作週密公正的評審，十年前國內沒有建築經理公司承辦，銀行對大額、長期性質雜又屬無擔保的建築融資最愛又最怕，建商如被迫改向民間其他管道融通，則其利率高借期短而使財務計畫埋伏高成本又不定的高風險危機，往往造成對購屋大眾的危害。

建築經理公司就是在上述背景之下，由行政院責成內政、財政、經濟等相關部會六年研議而於十年前誕生的。旨在透過這個具有專業服務水準及超然公正立場的機構，能做為建商、購屋者及銀行三者間的媒介橋樑，消弭亂源重建秩序。此一不動產各業界所關注的內政重大改革，最近也引起中國大陸業界的注意與興趣，甚至視為很有創意的「台灣經驗」。可是十年來，建經同仁雖堅守立場，努力耕耘，期能不負所託對社會做出貢獻，但成效顯然不如預期地可以在市場全面形成保護傘。我認為主要癥結，在於政府花了六年苦心只是著重「制度面」的設計，但因所涉層面太廣，政府未在「執行面」作更切實周延的規劃與多加一些必要的強制性，故徒有良法美意「制度之名」，卻無賦予適當「法律地位」與「實踐活力」的「制度之實」。

關於公權力適當介入之必要性，有人說，現在是民主自由時代，一切要尊重自由市場法則，不宜輕易介入。我認為一般理念沒有錯，但用在社會重大改革問題，這個法

預售契約與不動產信託

對於預售交易的解讀

則似是而非。

台灣不動產市場交易秩序之亂，好比「街口如虎口」的街頭交通，政府創設建經有如是在紛亂交通網鋪上一條「斑馬線」，或猶如在機場碼頭設置安檢站，以策行人或乘客安全。這難免造成少數人一時之不便，但政府若不採取強制性或罰則，將如何達到政策目標？

任何一項改革，必然引致某些既得利益者若干不便與質疑。世間沒有廉價的改革品，沒有阻力的就不叫做「改革」。問題是：政府考量應以公是公非為準，追求的是「多數人」及「長遠的」利益，不能受那「少數人」、「眼前的」不便而自廢武功！

多年來，我們透過公會，共同參與了不動產交易法、住宅建設條例、都市更新條例的制定；藉由付款中間人觀念成功地建立成屋履約保證與不動產交易簽證制度；以專業公正形象先後受到了中央銀行、經建會、營建署之信賴，分別授予對建商數百億元之紓困資金與中長期資金借貸審核簽證與淡海新市鎮開發案權益分配等參與諮詢。

公會三年來，強化內部組織及人事，展開積極服務工作，對內同業合作無間，對外與相關政府部門經常保持密切聯繫；加強文宣與媒體多方互動，以提高對本業的知名度及貢獻度；為提昇本業應有法律地位正多方努力中。最近有關信託法的頒佈，公會已委

託專家專案研訂該法與本業實務運用之具體建議，希望透過建經公司對開發案的信託管理，可對預售屋大眾購成一定程度的有效保障，對行庫的建築融資亦有積極的風險管理效果。

任何行業都是先有民間活動而後由政府制定辦法管理，建經這行業則是先由政府作政策性設計及管理辦法公佈後，才鼓勵民間配合申設。自民國七十五年，至今已有公私新舊銀行投資支持的廿五家建經公司響應政府而設立，由此可見，此一社會改革性的新制度，完全是政府主導開創的，民間對政策深具信心。問題是政府對自己設計的這套制度是否有把它貫徹落實的決心與新做法？

我們期望政府進一步支持，業者積極參與而同業對階段性任務仍一步步達成，把被動外加的責任煥化作內在的積極恆久的使命感，相信在「誠信」的基礎，堅持專業、堅持正派，這股清流必將日益茁壯，沛然而成不動產交易安全中流砥柱。

成功兩大要素：「政府的制度，業者的努力」。所謂業者的努力，是責任也是使命感；而所謂政府的制度，不是徒具表面上動人的制度，而是實際上能夠強制落實政策功能的制度。 ◎

土地信託

將成實施更新的要角

*蔡念真

日本運用土地信託減少政府財務支出辦理都市更新十分成功，審議中的「都市更新條例」也將明訂土地信託方式辦理。

都市更新是行政院今年施政的重點之一，土地信託則是實施都市更新的要角。

臺灣生活環境髒、亂、擠已是不爭的事實，為改善都市環境及景觀，行政院將都市更新列為今年的施政重點之一，促請經建會協調各部會運用公有地，與借重民間資源及規劃管理能力，選定適當地區推動老舊都市更新工作。

同時，行政院也限期內政部儘速提出「都市更新條例」草案，積極推動都市更新有關工作。

在行政院強力要求下，經建會及內政部展開難得的工作效率，火速將拖延多年的條例草案確定並送行政院審查，行政院還由政務委員馬英九先行與專家學者及業界代表座談，聽取各方意見以作為審查修正參考，這種對法案的重視程度似乎少見。

經建會則在立法緩不濟急的情況下，先行於二月間推出「都市更新方案」，選擇多處已完成規劃或未規劃的公有地優先獎勵由民間辦理更新。

優先辦理更新地區包括有一、臺北淡水河以東、建國北路以西的市民大道兩側地區(面積約一百八十公頃)。二、南港經貿園區(八十九餘公

頃)。三、臺中火車站特定專用區(約三十八公頃)。四、高雄多功能經貿園區(五六〇公頃)。五、老舊眷村改建地。

為達成行政院指示，經建會及內政部分別組推動小組，並擬出多項優惠民間的獎勵措施，如容積獎勵、稅捐減免、土地變更程序簡化等，經建會委員張隆盛前不久還特別率相關主管官員赴日本參觀都市更新建設。

由於日本採行土地信託等策略推動都市更新頗具成效，都市機能與居住環境因而改善者不勝枚舉，官員們也認為，國內若也能以土地信託方式推動都市更新，將能減少政府對公有地的財務支出。所謂土地信託即是土地所有權人將土地信託給專業的受託人，由受託人以契約約定方式代為規劃、籌措資金、建造房屋、經營管理維護等，再從中賺取服務費用，但不擔負風險盈虧。

為落實土地信託運用在推動都市更新工作上，行政院審查中的條例草案，於第十條中增列縣市政府主管機關為實施都市更新事業，得委由信託相關專業機構以土地信託方式辦理；第十一條有關土地所有權人申辦都市更新，也得以土地信託方式委由信託相關專業機構辦理。行政院預定在今年年底前立法通過「都市更新條例」草案，看來，土地信託成為實施更新的重要管道為期不遠。◎

作者為不動產業專業記者

預售交易與不動產信託

對於預售交易的解讀

* 浦繼達

預售制度下「開發風險」與「交易風險」常是混同存在的，如何保全預售制度，將「信託」的概念引用到預售交易上，以建立遊戲規則的方式強化制度結構，作者列舉出了具體操作模式。

將預售交易事件當作「不動產買賣」事件看待，似為理所當然，但也不全然切題。原因是預售交易的實質，其實是集合了各種行為於一體的複和事件。其中自是含有「不動產買賣」的成份，但這項交易同時也涉及「開發興建的事由」以及包括有「公開集資的性質」與「期貨式交易的性質」等狀況在內。

一、建築商將一個開發案付諸實施，其最終目的是在市場求售，並以之實現其經營利益。而預售交易即是建築商為實現其最終目的之手段。形式上它是一種交易行為，但卻與一般的交易概念有所不同：

(一) 預售交易之為預售交易，應係建築商為發展其「開發案」全盤作業中之一環，其他作業尚包括土地開發……等等者。就一個開發案之執行言，這是一個環環相連的組合性操作，且任何一環之不能順利，均可能導致全盤計劃之變卦或中輟。在此種情勢中，所謂之預售交易其在買賣兩造間所發生的「交易」行為，只是全盤事實中的一個片斷；或這個交易的成就條件，事涉該開發案能否順利完成。因此，現行預售交易中的買方，

他不只是在買房子，他是以前購屋人的地位，在無形中被建築商組合捲入其開發事業之中，成則兩全其美，敗則遭受波及而無辜遭殃。

(二) 交易事件，被綁進開發事宜之中，是使交易的實質質變。如僅就交易之成立要件「標的、價金、給付或交付等者」言，預售交易之成為交易似屬正常，相關之文書或契約亦能將該事實交代清楚或並無不合理之處。惟該交易中之交易風險，對買賣雙方顯然不對等。此種之不對等現象，通常並不能在契約中顯示出來，或亦不能將之藉由契約之完善，即可獲得控制。換言之，預售交易的問題，由於已產生「質變」，因此並不能從傳統的「買與賣」的觀點上，加以剖析而獲得答案；而需從對預售交易的實質方面，加以深入瞭解，再予採行適當之因應措施，如此是能獲得答案。

二、關於預售交易的實質

如前述者，先不就單純的「買賣」觀點論，預售交易的行為究竟涉及那些或什麼樣的事實。

(一) 預售交易藉交易之名，建築商將「擬開發興辦之個案」向市場購屋大眾要約進行交易，似已涉有公開集資的成份在內。關鍵問題分析：

買賣標的物的產製，並非由賣方偏面的信用獨立完成，而需仰賴購屋人之「訂購」效果，才能實現或完成。換言之，



購屋人在某種程度上確是扮演著標的物產製時，提供信用的角色；但賣方顯然未將此一事實，在交易中有所交代，或在技術上也有困難。惟如將此種行為，以公開集資的觀點加以註解，則自然可以清楚。

1. 賣方有義務將一干事實予以充分曝光後，方能進行預售／集資，即如此才能使用「購屋人所提供的信用」；這些需充分曝光的事實，不僅在於「標的物的詳盡敘述」，也包括「如何產製的經營計畫」在內。

2. 賣方有義務將預售的個案「獨立」於其他的事業，以免購屋人所提供之信用與建築商其他的信用使用混淆。

(二) 預售交易具有「期貨式」的買賣風險。由於「交易者的買賣價」是事先議定的。因此賣方有「生產成本」變動的風險；買方會面臨屆時「房價」變動的風險。因此，此種交易之交易精神，特別強調於「不論風險如何」，兩造均有依約履行的義務。其內涵是指包括斷頭在內，均需在契約中有所交代與獲得執行的辦法等。

關於預售交易這個制度

一、住宅的生產與供應，各國的體制不同但均為其施政的重心工作之一，何以需要有政府的力量來主導，其原因約如次：

(一) 住宅是民生必需品，需要給予關注。

(二) 在經濟的領域內，住宅興建是可以歸屬為國家的基礎建設之一，是帶動社會經濟發展的重要原動力，必須重視這個產業。

(三) 一個社會的「住宅狀況」，包括品質、風格或甚至於供需方式等，可以表現出該社會的文化水準與成熟度。

(四) 住宅的生產，極為複雜或不容易，需有政府的力量介入，方能實現。

1. 控制與計畫方面的事務：它涉及全盤的土地使用與供需問題，包括國土計畫、住宅政策或都市計畫等者在內。此外，尚涉及技術規則的設計，如建築設計規範與工程施工規範等者。

2. 住宅金融制度的建立：它的產製方式或過程，亦非等閒。除了需集合大量的專業技術外，大量的「資金使用」問題，則是其中的最主要限制因素，需要有一套辦法來解決之。這個辦法的本身，即係金融市場的一環。

二、國內的預售交易制度，完全是側重於住宅生產中「資金使用」方面有關問題的解決，並是側重於市場供需力量的組合，其狀況約如次：

(一) 減輕購屋人購屋時的付款壓力，擴大需求空間或使一般的收入戶均有機會置產。

(二) 結合市場購屋人的力量，給予「生產資金」之挹注，減輕生產者的資本壓力。

(三) 因購屋人之「訂購」，以獲得金融機構提供「融資」，包括興建中所需之「建築融資」以及完工後的「購屋貸款」等。

預售

比較各國不同的制度，預售交易辦法所形成的「資金使用」模式，可能是最符合市場經濟的法則：有較高的使用效率、較少的行政干預。其問題點則在於，該制度的正常運作需要有「更健全的外部環境」，包括：

- (一) 預售交易行為的本身，需要有法律地位，包括定義與規範。
- (二) 需要建立制度，加以扶持。或預售交易的正常運行，不是光靠對當事人的行為加以規範即能順利，而需有某些共構設施在其中協同運作，方能順利。

三、預售交易制度的困擾，其癥結在於「開發風險」與「交易風險」有所混同。其解決之道有二途，其一為將之分離，其二為建立混同者的遊戲規則。其中：

- (一) 以「分離」的方式處理：大體上會牽動現行住宅產銷制度的改弦易轍，對於市場的衝擊不謂不大。而住宅供應這個產業，在國內經濟領域內是一舉足輕重的行業，因此並不宜絕然改變其在市場上固有的平衡生態。換言之，如需改變，亦宜以漸進方式為之。
- (二) 以建立遊戲規則的方式處理：可能工程較為浩大，但對這個產業的存在或整個市場的生態環境，均較有正面的意義。不若前者循從制止或禁示的途徑，而帶有保全改善的色彩，以為解決之道。

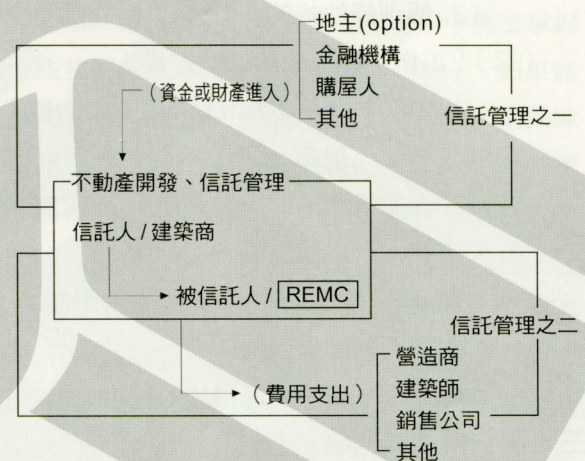
整體而言，預售交易制度是否值得保全，是需要進一步加以探討的。因此為今之計，可能可就上述二途並進的方式處理，一則避免寡斷決定的錯失，並亦能符合市場多元化發展的法則。惟不論如

何現行之預售交易辦法，確有加以整理的必要，且現時之大環境亦正適其時。

不動產信託辦法的引用

將「信託」的概念引用到預售交易事件上，是比較偏向於保全該制度而使能在合於常規的狀況下運作；將預售制度結合在信託事件上，是種結構性的強化，此與一般的保證、保險等措施性的強化是有所不同的。其運作方式約如次：

一、信託的構成架構



說明

建築商辦理信託的主題是「不動產開發事件」，其內容或主題是「財產及變動者的管理」。

(一)「信託管理之一」，是關於自進入受信託約制開始，至結算完成為止的「財產管理」。

(二)「信託管理之二」，是關於行進間的「費用支付管理」。

二、關於遊戲規則



(一) 在信託事件中的角色：

1. 建築商是信託人。
2. REMC 是管理人。
3. 其他參與人

┌ 「信託管理之一」的部份。

└ 「信託管理之二」的部份。

(二) 關於「約制」的構成：

1. 信託人與被信託人，成立信託事件時的約定。
2. 依順序與認知或承認的約制。
3. 個別條件式的約制。

(三) 「工作規範」的依據與循從：

1. 信託法為基本母法(消極信託的概念)的工作規範。
2. 專業規則的引用及其所形成的工作規範。

(四) 關於「發起」或「發動」者的限制：

1. 要約的配備或條件。
2. 保全或風險管理措施的提供。

三、操作模式／例舉

(一) 信託人與 REMC 受託人間，其信託關係之建立方式：

1. 經營計畫的提供與認可。
 - 「商品內容與設計規範」
 - 「工作進度」
 - 「資金使用計畫」
 - 「產品製作辦法」
 - 「預售辦法」
 - 「計畫執行的保全措施」

2. 開發案有關財產的交付管理。

3. 執行管理

「依計畫執行」的管理。

「計畫變動者」的管理。

(二) 「信託管理」之一：

依前項約定者的旨意，進行以下的操作：

1. 取得「建築融資」；資金提供人為債權人，信託人為債務人，受託人為擔保品提供者；取得融資後，受託人依約定的「融資資金使用計畫」，執行資金撥用管理。
2. 進行「預售」；購屋人為「買受人」，信託人為「出賣人」，受託人以「履約管理人」的地位，監控雙方權利義務之執行。

受託人「取得信託財產」，除用以依信託約定者，管理該計畫之執行外，並以之為上述「信託人對外擴充信用時的備償信用」。

(三) 「信託管理」之二：

依「認可的經營計畫」，由受託人的名義將計畫付諸實施；所謂之「認可」，包括原始被認可的經營計畫與經認可之變更後的經營計畫。 ◎

浦繼達

僑馥建築經理公司副總經理

預售交易需要信託管理

交易託管理的模式是由建經業者擷取信託法的基本精神—信託財產的獨立性、排他性，提供現行不動產預售市場另一個適切可行的方案。透過交易信託管理的運作，除了對購屋者提供一個相對性保障，有別於目前無保障性之預售制度，與提供絕對性保障之履約保證制度之外；尚能夠提供貸款金融機構適度之保障，以降低建築融資個案之放款風險。

*郭鴻彬

信託法於84年12月29日於立法院三讀通過，主要是因台灣之經濟歷經數十年來之快速成長，國民財富大量累積，政府亦積極推動陽光法案及亞太營運中心，財產信託管理之需求與日俱增，故通過信託法有助經濟之更蓬勃發展。

由於預售屋交易有「公開集資」的性質，賣方理應將其預售個案「獨立」於其他事業之處理方為上策。惟基於民法債權一律平等之特質，建商似乎無法將該個案獨立於其經營體系之外。建商如果能夠引用信託法中信託財產之「獨立性」概念，即可達到上述之目的；同時由於信託財產之移轉必須予以公示始生效力，而透過信託移轉之土地可無需繳交鉅額之土地

增值稅，減少作業前之資金成本，亦為信託法可運用於預售交易制度的優點。

引用信託法之財產獨立性之特色，以建商擔任委託人再尋求一公正、客觀、專業的第三人為受託人，受託管理預售至完工交屋期間的獨立財產(土地及興建中建物)，並以購屋者及金融機構為共同受益人；俟個案開發完成後再登記返還予建商以登記給購屋者，並償還銀行建築融資貸款，圓滿達成信託目的。

基於以上之概念分析，可知信託法之適時通過，恰為預售交易制度提供了一個改善外部環境的機會(這或許是當初提出信託法之立法諸公無心插柳之作)，同時也為建經業提供了一個解決當前窘境而得以大展身手的業務空間，誠屬難能可貴。

建經業與信託概念之結合

建經業如前現況所言，多以承作建築融資，而其所以無法為購屋大眾及行庫提供積極性的保障，係因建經公司在預售開發個案運作過程中無法掌握到一些重要的基本元素(如土地、建物)，如果能夠掌握到個案之基本元素並擁有其處分權，則保障的功能自然可以充分發揮。運用信託概念(財產獨立，移轉及管理的設計)，結合在預售交易制度中被設計為公正、客觀、專業第三人角色的建經業者(在主管官署期許及業者自我要求)為受託人，真是配合的天衣無縫，相得益彰，由其掌握開發個案之財產權(信託登記移轉)以利保全者或清理處分，並可由清理處分所得之收益用以保障購屋大眾及行庫之債權(目前一般之融資個案，一提到清理處分由於產權不清楚、債權複雜，故讓建經業束手無策且名不正言不順)。透過此一運作方式將使得建經公司由過去消極性的審查功能，轉變為積極性保障消費大眾與行庫的實質功能。

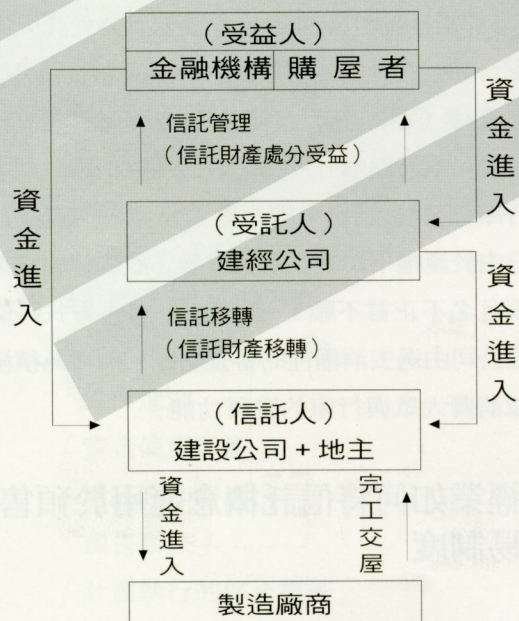
建經業如何將信託概念運用於預售屋交易制度

信託法內之主要關係人為信託人、受託人及受益人，其財產則為信託財產，將此關係引申至預售制度而言其相關之對等關係如下：

1. 信託人—建設公司+地主
2. 受託人—建經公司
3. 受益人—金融機構、購屋者
4. 信託財產—計畫興建之土地及建物

由信託人（建設公司+地主）將信託財產（計畫興建之土地及建物）移轉於受託人（建經公司）以保障受益人之權益（金融機構與購屋者所投入之資金賦予適度保障）。

建經業在預售制度中運用信託概念之示意圖



建經業結合信託之新業務—預售交易信託管理

所謂之預售交易即是以建經公司為受託人接受建設公司與地主（信託人）之委任，處理其興建計畫個案之出售與融資的目的（信託目的），保障購屋大眾及行庫（受益人）之權益—信託契約中約定若該案無法興建交屋時則由建經公司代為清理處分，其處分所得之價金優先返還行庫之抵押貸款，餘款則由行庫之信用放款與購屋者之自備款按出資比例收回，如有尾款則返還建設公司或地主—而將該案之土地及起造人（信託財產）移轉登記於建經公司名下，並賦予處分之權利等一序列之處理過程擬統稱之為預售交易信託管理（是否有更理想之名稱有待同業先進共思）。

試擬建經公司辦理預售交易信託管理之作業流程

1. 由建設公司將個案之興建計畫向建經公司（以下簡稱 REMC）提出辦理預售交易信託管理之申請。
2. REMC 將該案之興建計畫（建築計畫、財務計畫、銷售計畫、不動產估價、公司徵信）審核可後接受交易信託管理之委任。
3. 由建設公司及合建之地主共同與 REMC 簽訂信託契約，契約中明訂由建設公司及地主將起造人與土地所有權信託予 REMC，並於該案需 REMC 清理處分時，其處分所得之價金優先償

- 還土地抵押貸款，餘款則由行庫與購屋者依出資比例收回，如有尾款則返還建設公司或地主（如土地為該公司所有者則僅需單獨委任信託即可）。
- REMC 接受建設公司及地主之信託委任。
- 建設公司及地主將起造人及土地所有權信託移轉至 REMC 名下。
- 建設公司與代銷公司簽訂代銷契約。
- 代銷公司推出由 REMC 交易信託管理之預售房地。
- REMC 之交易信託管理係保障購屋者所繳之自備款得優先受償（第二順位），並由 REMC 作契約鑑證。
- 購屋者基於自備款部份有相當保障性故樂於與建設公司簽訂房地買賣合約。
- 購屋者所有之各期自備款皆需透過交易中間人即 REMC 之專戶，彙整之後再撥至建設公司之專戶，以確認購屋者之繳款證明並確保其債權；另外各期工程進度亦由建經公司向購屋者告知。
- 由 REMC 代建設公司向行庫提出融資申請（土地融資及工程融資或其中之單項亦可）。
- REMC 並擔任本案之擔保品提供人。
- 行庫要求 REMC 承諾依信託契約之規定於清理處分時優先清償行庫之債權。
- 行庫基於債權有保障，風險降低並經審查核可後辦理借款合同及抵押權設定並設立專戶撥款。
- 土地款於抵押權設定後可立即撥至建設公司專戶。
- 建設公司將工程發包予營造廠商。
- 營造廠商應拋棄民法 513 條法定抵押權予行庫。
- 建設公司向 REMC 及行庫提出各期工程款之申請。
- 由 REMC 會同建設公司至工地現場查核實際工程進度並依工程進度，發查核報告書予行庫。
- 行庫依工程進度將應支付工程款撥至建設公司之專戶，直至完工為止（報告書應檢附營造廠商前期款已領之切結書）。



21. 營造廠商依工程進度施工、請款至取得使用執照。
22. 由建設公司向營造廠驗收房屋。
23. REMC將完工之建物追加設定第一順位債權予行庫及 REMC 第二順位（土地及建物，以確保購屋者之自備款權益）後再將起造人名義變回建設公司並將土地登記回原地主名義。
24. 建設公司交屋予購屋者。
25. 建設公司順利交屋予購屋者後，由 REMC 負責塗銷第二順位（土地及建物抵押權）。
26. 購屋者向行庫辦理房貸以償還建商尾款。
27. 建設公司則運用購屋者之房地貸款轉償建築融資。

建經業辦理預售交易信託管理業務與信託法之配合

信託法有相當廣泛的業務範疇，舉凡不動產信託、金錢信託、證券信託、公益信託皆屬之，其得以擔任為受託人僅限信託業者而已，且有信託業法予以規範之。今建議建築經理公司因基於扮演保障購屋大眾及金融機構之債權的角色得以在預售交易制度之下執行不動產信託—預售交易信託管理業務，以確保購屋大眾及金融機構之損失降至最低程度並減少不動產交易糾紛與訴訟。

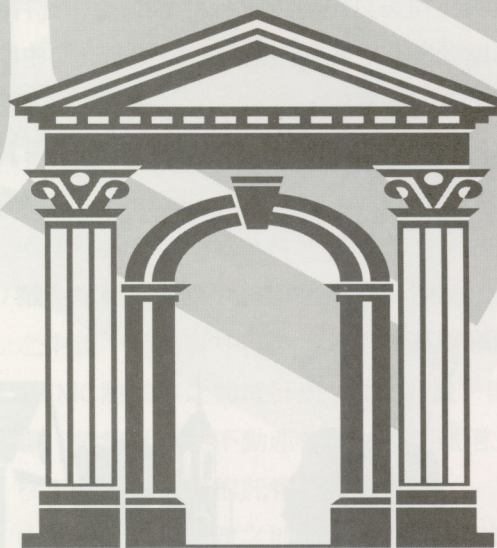
結語

基於以上之分析，將信託概念融入預售交易制

度中的預售交易信託管理業務應是明白可行的，因其具有保障（相對性）建商、消費者、金融機構之優點，而不至增加額外的負擔與不便。

惟一項制度之建立與推展，往往需要官、產、學三者通力合作；主管官署相關法令規章之制訂或修改、學術界理論基礎之研議及影響性評估、業者積極的推動與執行。

個人亦希望藉由此新興業務一掃過去建經業對消費者、金融機構功能不彰之弊病。冀望在不久的將來能夠落實執行預售交易信託管理業務，並將其功能貢獻於國家社會，不愧於十年前成立建築經理公司之原旨及目的。



郭鴻彬

全日建築經理公司協理



建築經理業與信託法

* 劉緒倫、呂偉誠、張發勝

德律聯合法律事務所劉緒倫律師、呂偉誠律師及張發勝代書接受台北市建築經理公會之委託，在新施行之信託法架構下，為建經業務之展望及窒礙，作成分析比較與建議。此計劃雖仍進行中，但已理出一些原則，爰先提出其概要，期各界批評，指教並提供意見。

信託制度之介紹：

(一) 信託制度之沿革

信託為起源於英國十二、十三世紀，而後在法國、德國、美國、日本等各自發展其特有之信託制度。以日本為例，除一般民事信託外，更著重在營業信託之發展，其信託商品包括動產設備信託、員工控股信託、年金信託、遺囑信託、公益信託、土地信託等。

(二) 我國在信託法立法前之信託

在信託法施行以前，我國法律雖無明文之信託制度，但早存於一般社會交易中此種「信託」透過當事人間之私法上契約進行之，或為計有書面，或僅為口頭約定，而於法院實務見解中，基於契約自由原則，私法上之法律關係，非以民法明文規定者為限，只要不違反公共秩序、善良風俗或法律強制、禁止規定者，法律原則上均承認其法律關係之效力，依據最高法院判例解釋，信託「係指委託人授與受託人超過經濟目的之權利，而僅許可受託人於其經濟目的範圍內行使權利之法律行為。」也有定義為「所謂信託，乃委託人為自己或第三人之利益，以一定財產為信託財產，將之移轉於受託人，由受託人管理或處分，以達一定經濟上或社會上之目的之行為」。故而於信託法立法前，於社會上已

存在如下幾類信託關係：

合夥型：

- a. 共同出資購置財產或合夥事業財產信託登記於某人名下。
- b. 遺產分配、管理、處分之信託。

契約型：

- a. 委託他購置財產之信託。
- b. 為擔保債務之財產讓與信託。
- c. 夫妻間或父母子女間置產之信託名義。
- d. 為規避自耕農身份限制之信託登記。
- e. 為脫產之信託登記。
- f. 公司股權信託。

上述各類信託關係乃基於社會交易上之需要而形成，惟其信託關係是否為有效之法律關係，則不無爭議；若當事人間僅係為規避法律之限制或避免受強制執行等之目的而為移轉財產，若無委託管理、處分之目的及一定之經濟、社會上之目的者，依最高法院判例見解，可能被認定為不合「信託關係」之要件。

(三) 信託法之內容：

信託法於八十五年一月廿六日公佈施行後，已將信託之制度明文規定，於信託法第一條已將信託定義為「委託人將財產移轉或為其他處分，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。」，而信託內容原則上應以契約或遺囑為之(信託法§2)，並為登記或文件上載明之公示規定(信託法§4)，而信託財產具有不屬於受託人遺產，亦不屬於破產財產，且原則上信託財產不得強制執行(信託法§9～§16)等所謂「獨立性」及「超越性」之特質；且若委託人與受益人非屬同一人者，除委託人於信託行為時特別保留外，於信託成立後，原則上除非受益人同意，否則不得變更受益人或終止信託，也不得處分受益人之權利。

信託在建築經理上之運用

(一)目前不動產交易及土地開發之現況

1.目前國內不動產交易方式中，社會大眾最關心，也最具爭議性者為預售屋買賣，而在目前制度下，因買賣雙方為契約相對人，而購屋者於簽訂買賣契約時，房屋尚未建妥，甚至尚未動工，故購屋者最耽心的是建設公司能否把房屋完工交付，如果建設公司中途倒閉。則因為建設公司經常是負債累累，而土地又常已設定巨額融資擔保給銀行，故消費者經常是血本無歸，求償無門，同時更造成嚴重之社會問題。雖目前政府正草擬制定不動產交易法，期將此種風險由建設公司以履約保險或金融機構之履約保證轉嫁，惟此種保險或保證方式僅能作為事後救濟賠償之管道，對於不動產預售交易制度並無治本之效果。

再者目前土地開發合建之情形常見，惟地主與建設公司合建，一般係由地主提供土地，由建

設公司籌措資金及負責營建，而後雙方依約定分配利潤，然此種模式下地主大多非不動產交易及營建方面之專家，故而於建設公司營建過程中，對於建造及資金方面，地主均無法有效介入掌控，致使一旦建設公司發生財務問題，地主也經常遭受嚴重損害。

2.基於前述問題，如能借由信託制度之介入，使第三人成為不動產信託財產之受託人，由第三人直接與建設公司合建，不僅可以藉由信託制度中信託財產「獨立性」及「超越性」之特性，使土地不受外來債權之干擾，另一方面由受託人直接將不動產出售與消費者，對消費者而言亦可大大降低買賣之風險，此應為將來信託制度之另一項社會經濟功能，對於不動產市場更具有穩定之社會價值。

(二)建築經理業者之角色定位

藉由信託制度介入不動產交易及合建開發市場，可以有前述健全穩定不動產市場之功能，然在地主、建設公司及金融機構之角色中，由建築經理業者介入成為信託之受託人，有如下優點：

- 地主、建設公司及金融機構三者；均為不動產交易中之重要利害關係人，故均不適合擔任受託人，而建築經理業者乃前述三方當事人以外之第三人，適合成為受託人角色。
- 建築經理業者，係具有建築營建管理之專家，由其擔任受託人角色，可由其專業之營建管理能力，有效控制營建品質及資金運用，保障委託人即地主之權益，並憑藉其公正商譽獲得各方當事

人之信任，此項優點為由金融機構擔任受託人所無法辦到，蓋金融機構固可成為受託人，但因其常為營建融資債權人角色，與委託人地主之利害關係不一致，且其欠缺營建管理之專業能力，無法有效控制營建品質及資金，故由建築經理業者擔任受託人較金融機構為合適。

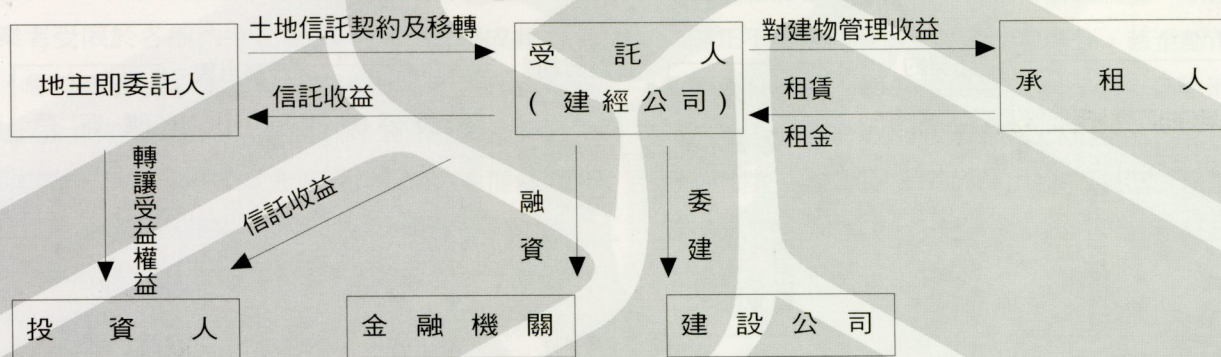
c. 如且建經公司出名作土地開發則其市值及價格，會基於前述之優越性而提高，且以建經公司之名

義出面貸款，銀行必較願出借，可解決許多資金上之問題。

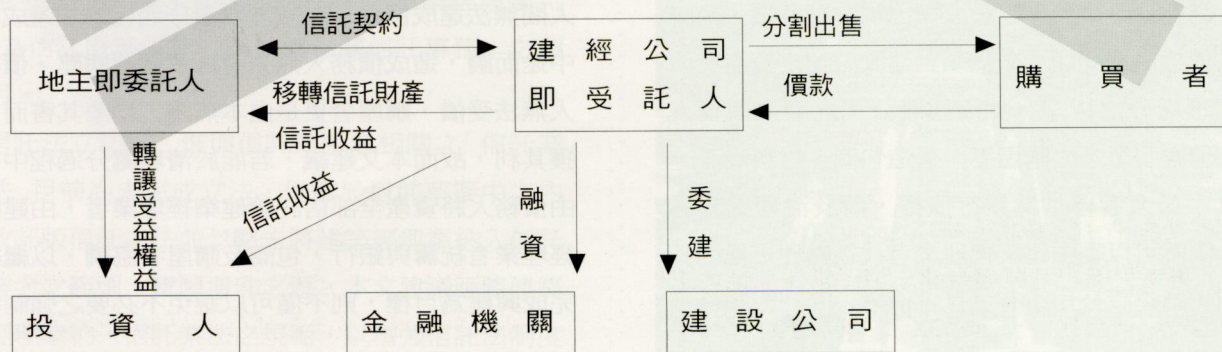
(三) 建築經理業者成為受託人之模式：

基於前述理由，本文建議由建築經理業者成為信託之受託人，介入不動產開發及交易之模式，略可分如下列四種模式：

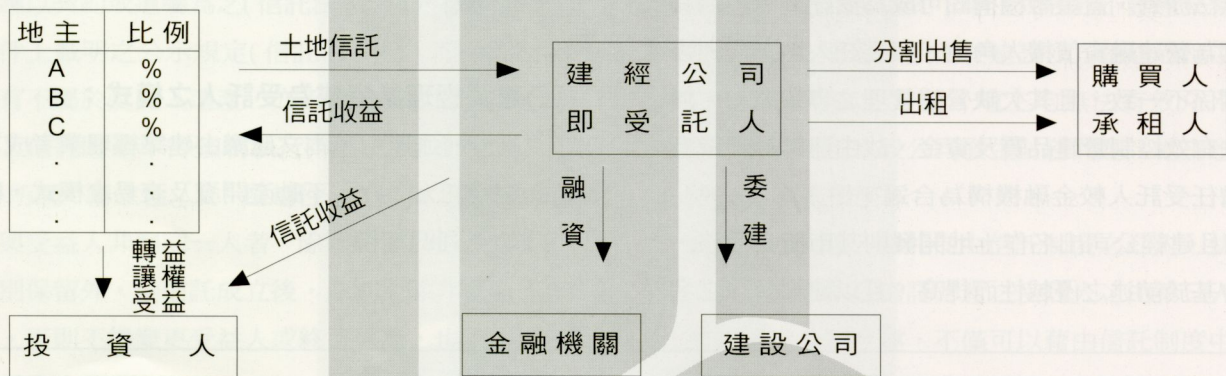
A. 租賃型：



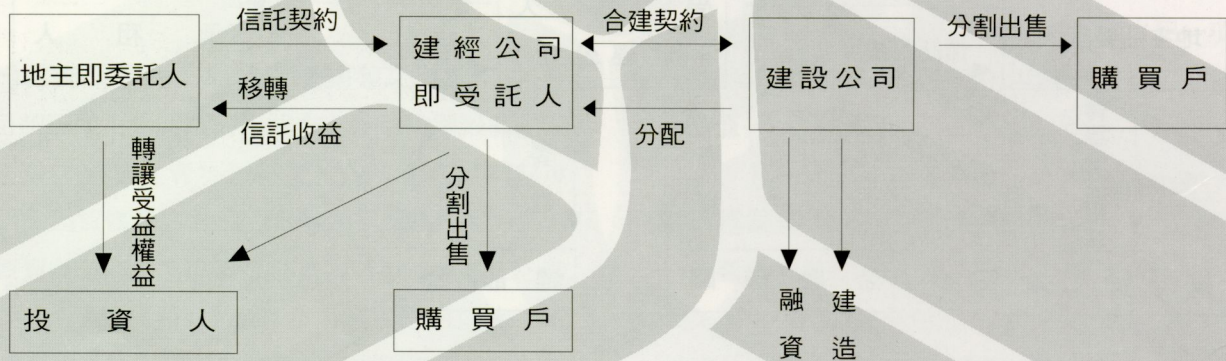
B. 分售型：



C. 共同事業型：



D. 合建型：



(四) 建築經理業與清理處分

當不動產買賣之建設公司出現財務危機，為解決其債權債務問題，必然須對建設公司之資產負債作清理處分之程序，然因建設公司之龐大債權人中，包含了眾多之購屋者，營造包商、材料商等，而其中最大者經常為銀行債權，而於清理處分過程，固然可以委由建築經理業者代為處理，但因其資產仍為建設公司所有，且各債權人間利害關係不

一，故而經常發生建設公司資產不足以清償或債權人間無法達成協議，以致清理處分過程無法達成，中途而廢，造成債務人無力負擔及繼續興建，債權人無法受償，購屋者更是血本無歸，均蒙其害而未獲其利，故而本文建議，若能於清理處分過程中，由債務人將資產全部信託給建築經理業者，由建築經理業者統籌與銀行，包商及購屋者協調，以繼續完成興建為目標，則不僅可以避免不必要之強制執

新聞

* 陳雅君

行過程，而若能將建物完工交屋，則不僅購屋者獲得保障，其他包商及銀行債權人所能獲償債權之機會遠大於前述情形。

(五)目前法令上之限制突破

基於前述各項理由，本文強調不僅應將建築經理業者更有效地介入不動產交易及開發市場，更應有效地利用信託法之制度，以成為受託人之角色，有效地介入穩定不動產交易及土地開發之關係，藉由其開發營建管理之專業能力及信譽，有效地保障交易安全，維護不動產市場之穩定，惟目前建築經理業者受限於各種法令之限制，尚無法達成此目標，急待突破如下法令上之限制：

- 1.內政部營建署所制定之建築經理業管理辦法：依前述辦法為建築經理業主管機關所制定，惟依目前規定，建築經理業所能從事之業務僅限於受委託從事興建計劃審查與諮詢、契約鑑證、不動產評估及徵信、財務稽核、營建管理、代辦履約保證、不動產買賣及清理處分等項目，上開營業項目均僅將建築經理業者定位為提供協助、諮詢之角色，實無彰顯建築經理業應有之社會、經濟功能，故應於上述管理辦法中增加建築經理業可「為信託財產受託人及執行相關信託事務」之項目。
- 2.信託法立法後，惟與信託業息息相關之「信託業法」目前尚未完成立法，惟鑑於目前草擬中之內政部版信託業法並忽略未將建築經理業納入信託業者之範圍，實屬遺珠之憾，本文建議應將建築經理業納入信託業法之規範，以增強信託法制度

之社會經濟功能。

結語

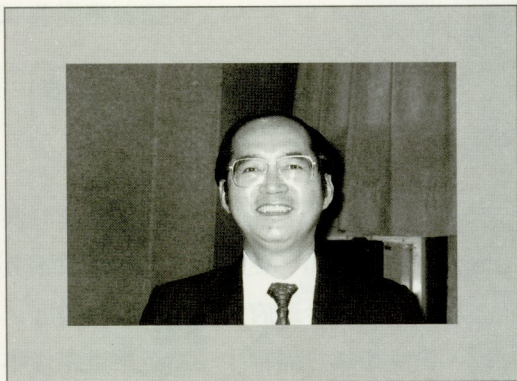
鑑於過去不動產市場混亂，交易安全無可保障，造成極大之社會問題，更造成不當社會成本負擔及浪費經濟資源，而今政府大力提倡經濟發展，故致力活絡不動產市場之過程中，為免再重蹈當年覆轍，必須建立有效之不動產交易安全制度，而此時正是建築經理業發揮其應有之社會功能之最適當時機，若能藉由建築經理業結合信託制度，積極介入導正不動產開發、交易及清理處分，甚至都市更新等工作，不但將有效保障交易安全，免除消費者、地主、建築業者之恐懼，更能達到土地資源之充份利用，無形中也降低社會成本之負擔，達到增進經濟及社會之福祉，更不枉費政府設立建築經理業者之目的及功能。◎



以國土綜合發展計畫法健全規劃體系

專訪經建會副主委劉玉山

*張健偉



國土利用最上位計畫－「國土綜合發展計畫法」將透過開發許可消弭土地不當變更，並做到土地利用的效率與公平性。

「國土綜合發展計畫法」草案近期已經行政院審查通過，即將送立法院排隊候審。這部國土利用最上位計畫立法通過實施後，對國內充塞疑難雜症的土地利用問題能產生多大「振衰起敝」功效呢？經建會副主任委員劉玉山務實地認為，期待這新法解決所有土地利用問題是不可能的事，但對土地利用規劃體制將有很大革新。目前國土規劃利用體系從上而下有國土綜合開發計

畫、區域計畫及都市計畫，其中區域計畫、都市計畫及非都市土地都有專法或管理規則規範其使用，但最上位的國土綜合開發計畫卻沒有專法可依循，上下位計畫間銜接性也不足，甚至有「疊床架屋」問題，此外，都市土

地與非都市土地個別有管制系統，管制標準不一，開發自然亂象叢生。

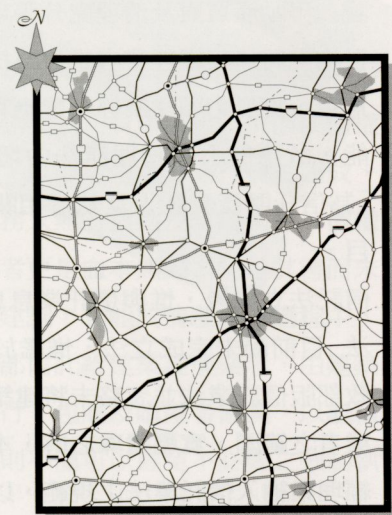
劉玉山表示，為建立較為完善的國土規劃利用體系，經建會參考世界各先進國家的經驗，邀集專家學者集思廣益並擬定計畫草案後，交由業務主管單位營建署再修正，經法制程序送行政院審查通過。

劉玉山認為，「國土綜合發展計畫法」草案將目前國土規劃體系調整為國土綜合發展計畫及直轄市、縣市綜合發展計畫，各直轄市、縣市政府再依各自的綜合發展計畫統合都市土地與非都市土地，並訂定城鄉計畫實施分區使用管制。此外，各目的事業主管機關為了全國性、區域性或其特定目的事業需要，允許擬定

各項計畫送審。

也就是說，國土綜合發展計畫將為國土利用最上位計畫，涵蓋國土發展目標及政策、國土空間架構、各部門計畫發展構想、限制發展地區及可發展地區劃設原則等，以作為指導直轄市、縣市綜合發展計畫、城鄉計畫及部門計畫依據。現行區域計畫則將調整，都市計畫則走向城鄉一元化計畫。

劉玉山最後強調，國土綜合發展計畫將透過開發許可消弭土地變更不當利得的現象，任何開發獲取的利益要回歸社會大眾，如農地變更建地有回饋措施，這將經由新建立的規劃體系做到土地利用的效率與公平性。◎



創造市場需求

專訪北市府財政局長—林全

*陳雅君



「理論與實務並濟。」在學界以好口才出名，在政界以肯幹實幹受肯定，臺北市府財政局長林全，融合了官員的實務角色、學者的理論觀點，用這樣一句話詮釋了他個人的行事態度，同時說明了他對於國內政經界的看法、房市的發展基準、甚至國內建經業的遠景座標，放諸四海皆準！

從政治大學教授的身分轉任到政府行政官員，林全在談到公共事務的發展型態時，仍舊以他慣常條理清晰的思路、敏捷的反應提出，「要從理論與現實角度並重的來看問題。」他認為，做事只講實際不講理論就不會進步，同時也缺乏專業度，但是如果另一方面，理論與實際無法切合，可能是因為理論本身有誤，或者假設前提有錯，因此要改變

行政效率，就要從改變觀念開始做起，道理放在公共事務，放在房市發展、建經行業，模式相同。

認為國內建經業，因為受困於理論與實務尚未充份結合的社會現況，導致建經公司「有遠景，但

發展受限」的林全表示，由於國內社會經濟發展未成熟，專業分工離標準有一段差距，因而使市場結構、法令規章在實際操作面上有其困難度。林全說，國內的建經公司因為市場結構的關係，變成只是一個供給者的角色，而無法主導整個情勢的發展，讓顧問公司、政府部門、代書業所替代。

自稱對建經業不甚了解的林全，在剖析整個市場環境、建經公司時，仍然清晰透徹，他說，建經公司事實上是一種上升的產業，有相當的發展潛力，但是卻因為大環境的走勢而無法充份發揮其功能。因此，「改變交易習慣、改變法令，應該是目前的解決之道。」林全的個人看法認為，建經公司應嘗試改變政策，創造空間；透過遊說社會大眾、

主管機關，來改變制度、創造市場需求。他說，建經公司應教育政府官員、消費者，把建經業的問題、背景提供訂制度者，從市場結構的體質慢慢改變。

那麼究竟建經業應如何來扮演它該有的角色？林全認為，好的建經應是讓市場需求率提昇，利用其專業化、多元化的組合，發揮其中間人的角色，從管理、營建…，集合資源、功能，解決不動產交易市場的存在性問題，讓大家對建經業有信心。

說明自身對建經業走向時，財政局長林全語露自信，同樣仍是他一慣講求經濟效益、理論實務的層級。認為涉及公共事務都「應該」力不從心的他說，某種程度的無力感是對的，但時間、溝通，仍是掌握行事效率的最佳準則。向來以「學者有學者的角色，官員有官員的角色」自居，但卻強調角色不同，但理念要一致，同時好壞由自己承擔，對於「學術後工作」的心情，他說，「也是一種學習」，那麼建經十年，對所有的建經從業人員而言，應該還有很長的一段路要努力了。！

◎

加速推動

產權保險制度！

*李永然

產權保險制度美日行之有年，防堵不動產上的權利瑕疵，除了履約保證外，產險制度的加入有助於消弭糾紛；不同種類的產權保險並可保障不同種類的不動產交易。

民國八十六年三月七日經濟日報第二十六版刊載「強制投保履約保證有異聲」乙文，該文中提到「內政部研擬的『不動產交易法』草案最近將定案，對於建築業者出售預售屋，將採取強制投保履約保險或由金融業機構履約保證，多數大型建商及股票上市公司都反對強制規定，業者認為，多年累積的品牌信譽強過履約保證的效益，應採任意規定。」；然筆者認為國內預售屋糾紛實在太多了，且常聽聞有些建商無力將房屋建築完成交付承購戶；至於成屋方面也常有因產

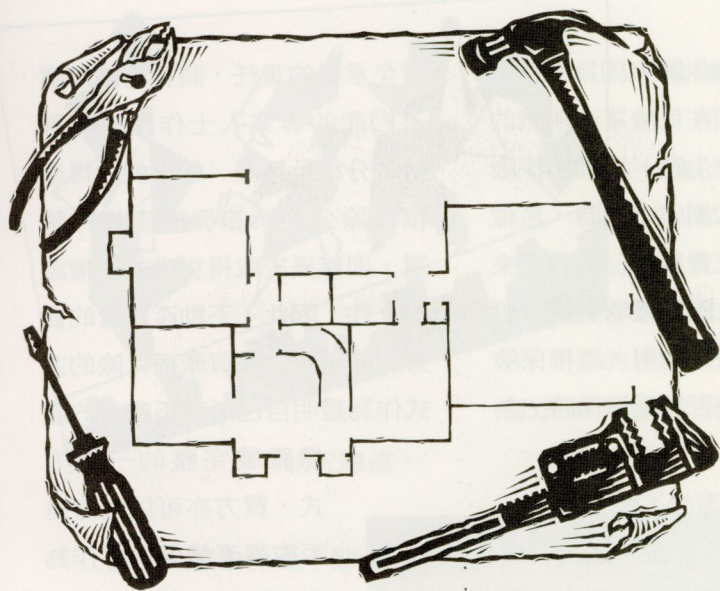
權而發生爭議，先進國家均極重視不動產交易安全制度的建立，本文擬介紹美國產權保險制度，做為我國建立不動產交易安全制度的參考！

在台灣如果消費者要購買不動產，通常透過代書先至地政機關調閱登記的資料，確定不動產

的登記名義是否確實是賣方所有、不動產上是否設定有抵押權等等，以免買賣價金交付後，買方無法登記為不動產的所有權人、或所取得之不動產所有權，卻存有他項權利，致限制所有權人的權益。

通常，向地政機關調取土地





登記簿本或建築改良物登記簿本即足以明白不動產的權利現況，買方自可依據此一資料來決定是否購買及購買的價格。但是，不動產上的權利瑕疵，不一定在登記簿本上可以看的出來，例如民法第五百一十三條承攬人之法定抵押權並不以登記為要件，如果承攬人的承攬報酬未獲十足清償，而消費者所購得之房屋為此種房屋時，在承攬人依法實行法定抵押權時，其所購得之房屋即有遭受查封拍賣的可能，而此種法定抵押權有無，無法從登記機關的登記資料中閱得；再舉例來說，依據民法第四百二十五條的規定，所有權的移

轉並不影響租賃關係，因之，如果賣方已先行與承租人訂立不定期或長期間的定期租賃關係而惡意未告知買

方時，買方將來取得的不動產，根本無法使用，而此種租賃關係有無，亦非可以從登記資料中得知。所以在不動產交易時，光憑地政機關的登記資料，並不足以

保障買方之權益。買方固可在爭議發生後，依據民法的瑕疵擔保等相關規定，向賣方行使權利，但是繁雜的法律程序、法律費用以及賣方是否有賠償能力等等，往往使買方取得的勝訴判決形同廢紙。因之，我們在討論如何確保不動產交易安全時，應可以參考美國等先進國家「產權保險」(TITLE INSURANCE)的作法。

在美國，不動產出售時，賣方需提供如何的證明文件證明其擁有產權，通常是在買賣雙方的交易條件中作約定，通常賣方除將產權證明提供給買方外，並提供自登記機關抄錄的一份「產權



加速推動

產權保險制度！

★李永然

摘要說明書」(ABSTRACT OF TITLE)給買方，買方收到此份說明書後，則由律師依據產權摘要說明書的內容提供對於「產權意見書」(OPINION OF TITLE)作為證明文件。買方一方面有「產權摘要說明書」的產權證明文件，並有律師審查產權摘要說明書後依據其專業知識判斷產權是否完全，本足以保障買方的權益，然而相同地，因為「產權摘要說明書」記載的不翔實、或者因為某些產權上的瑕疵無從在登記資料中觀察得知，買方在取得產權後，仍然存在權利瑕疵的風險。因此，代替此種產權摘要說明書的交易制度，而另有以「產權保險」保障交易的安全。

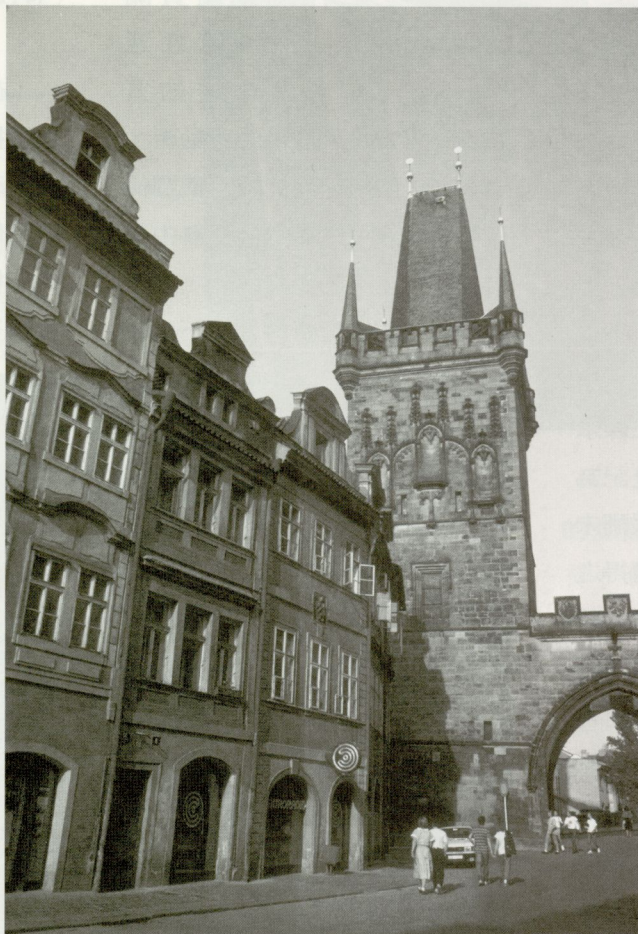
所謂產權保險(TITLE INSURANCE)，是由產權保險公司(TITLE INSURANCE COMPANY)同意依據保險單上所載

的條款，在被保險人因為產權上的瑕疵(除去在保險單上所載的不保事由)發生時，填補被保險人因而所受的損害，同時，產權保險公司並花費其自己的費用來對抗被保險人因產權瑕疵遭致訴訟時所生之法律費用。產權保險公司在決定是否接受承保時，為

避免承保的責任，將會聘請瞭解不動產的專業人士作產權的評估、分析及調查。如果能取得產權保險公司所簽發的產權保險單，則無異於取得相當的產權證明文件。因此，不動產買賣的賣方，亦可經由購買產權保險的方式作為證明自己所有不動產的產

權確屬完整的一種方式，買方亦可以賣方是否取得產權保險單作為判斷將購買的不動產是否權利無瑕的一種基準。

賣方在同意支付保險費後，產權保險公司即進行產權的調查，並進而決定是否承保某些可能未被發覺的瑕疵。通常一般的產權保險單，保險公司會對於如下的事由發生使被保險人發生損害時，給付保險金：(一)在公開記錄中可獲知的瑕疵；(二)偽造的文件；(三)無行為能力的出讓入；(四)錯誤的婚姻





狀況陳述。

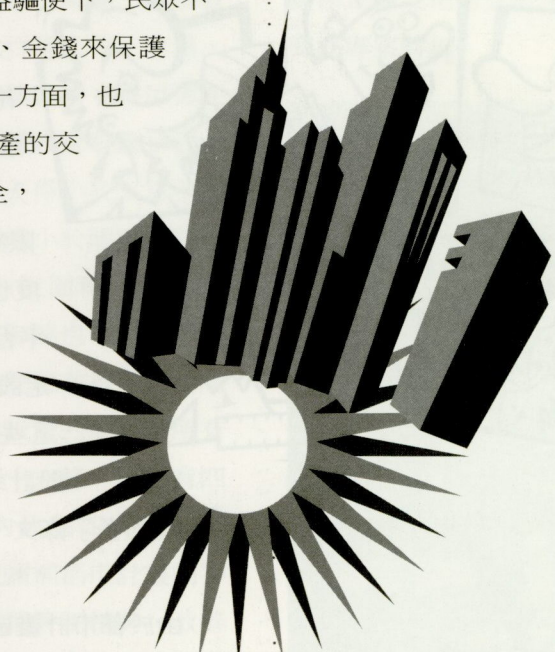
此外，經由檢視不動產、測量等程序可以發現的產權瑕疵，亦為保險公司承保的範圍。但是，保險契約被稱為「最大誠信契約」，所以如同一般的保險契約，保險公司也會在保險單上列舉不保的事由，例如被保險人已知悉而故意不告知的瑕疵，在此情況下，保險公司不賠償因而所受的損害。

在實務上，產權保險最常見的為所有人產權保險單（OWNER'S TITLE INSURANCE POLICY），此外，因不動產交易態樣的不同，另外有抵押產權保險單（MORTGAGE TITLE INSURANCE），保障以不動產抵押擔保借貸的貸方所取得的抵

押權確實存在且優先；租賃權保險單（LEASEHOLD TITLE INSURANCE）保障承租人之租賃權屬有效，藉此種不同種類的產權保險單保障不同種類的不動產交易。

在台灣不動產的糾紛占法院訴訟的第一位，一方面固然因為台灣土地、房屋取得不易，價值龐大，在利益驅使下，民眾不惜耗費時間、金錢來保護權利，但另一方面，也是因為不動產的交易制度不健全，使得糾紛一再的發生。在購買不動產時，除了賣方所提出的所有權狀外，買方本應自行或委由專業的從業人員調查不動產的登記狀況、使用分區限制、建物使用用途等，最好在購買時配

合買方申請測量瞭解土地是否有被占用或房屋是否侵害鄰地的所有權等等狀況，但是因為民眾對於不動產法令知識的貧乏，在購買不動產時又沒有專業人士的配合，造成所購買的不動產往往與自己想像中的不同，如果能透過「產權保險」的制度，藉由產權保險公司充分的人力、知識彌補買方專業知識的不足，應可大量減少不動產糾紛。 ◎



李永然

永然法律事務所所長

建築技術規則

修正案之探討

*周煌凱

內政部即將發佈實施的建築技術規則部份條文修正案，「利多」與「利空」夾雜，其方向仍在補都市計畫的不足，至其成效如何，將有待實施後檢驗。

今年上半年內政部即將發佈實施一些建築技術規則部份條文修正案，這些條文修正案對建築業而言，可說「利多」與「利空」夾雜，被視為「變相容積管制」

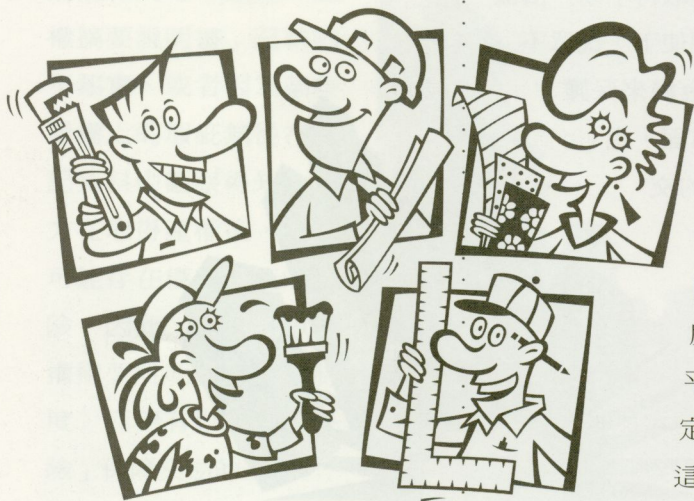
條文如取消空地比上限、刪除部份住宅區法定騎樓免計入建築面積優待等，是「利空」條文；建築物的花台及入口遮簷部份則不計入建築面積，限制戲院設置高度也取消，避難平台不再硬性規定設在屋頂等，這些對建築規劃設計或環境景觀猶如是「利多」條文。

由於都市計畫區經由地方通盤檢討實施容積率管制的成效太慢，內政部營建署只好從修訂建築技術規則下手推動「變相容積

管制」，最切中要害首推取消空地比上限，第二十七條原規定建築物地面層只要超過五層樓或高度超過十五公尺以上，每增加一層樓或四公尺其空地比應增加百分之二，但有上限規定，商業區增加達百分之三十、其他分區達百分之二十後，就不需因建築物或高度增加而再增多空地。

現行空地比因但書的上限規定，使得台灣省許多未實施容積率管制區依面前道路寬度計算高度的結果，產生諸多巍峨高樓，在公共設施空地負荷不足情況下，影響環境品質更形低落。為促使高層建築物有合理空地比配置，內政部於建築技術規則新修訂刪除但書規定，容許在容積管制精神下，依規定增加建築高度。

所謂刪除但書規定即是往後超過五層樓或十五公尺時，每增加一層樓或四公尺其空地比都應



增加百分之二，如此未實施容積率管制區可建樓地板面積將受到限制，折算之下，住宅區最高容積為612%、商業區最高容積為1012%、工業區最高容積為800%，比往昔動輒數千容積可說大大地減低，不過業者仍可在法規允建樓地板面積及建築面積不變情況下，自行調整建築高度或樓層數。

另一項「變相容積管制」修訂法規為取消部份分區法定騎樓面積獎勵優待，建築技術規則第二十八條原規定法定騎樓所佔面積不計入基地面積及建築面積，鑑於許多住宅區的騎樓都佔為私用，對環境景觀、公共安全都是一大侵害，內政部因此決定除了商業區或面臨十五公尺以上道路的住宅區保留法定騎樓仍給予不計入基地面積及建築面積優待外，其他都取消獎勵優待。這項取消規定對業者可建樓地板面積前後利益損失，並不亞於空地比上限取消規定。建築面積計算上，這次修正則略「施以小惠」，建築物出入口遮簷突出1.5公尺及花台五十公分內的部份都

不計入建築面積，藉以鼓勵業主多多留設遮簷及花台；建築物高度也修正設升降機設備的屋頂突出物高度在六公尺以內，及沒有升降機設備的屋頂突出物高度在三公尺以內，且設於其內的水箱、水塔都不計入建築物高度。

現行建築物在五層以上都需留設屋頂避難平台，修正規定為使避難空間合乎實際，電影院、戲院、演藝場、歌廳、集會堂、觀覽場、夜總會、舞廳、視聽歌唱業、商業、百貨公司、市場、超市等用途的建築物，將可彈性在五樓以上分層設置避難平台，但各處面積都不得小於二百平方公尺，合計不能小於建築物五樓以上最大樓地板面積的二分之一。另外，電影院也可往高樓設置，刪除電影院應在基地地面高度十二公尺內設置的規定。所有修正條文共計十六條，增訂有四條，整體看內政部如此大幅修正，方向仍在彌補都市計畫的不足，希望以容積管制精神，改善環境品質及都市景觀，並且也使部份法規更合理地吻合實際需求，至於改善環境的成效如何，

將有待實施後檢驗。事實上，建築技術規則除了上述修正外，還正進行大翻修，把現行設計施工篇改修成規劃設計篇與建築施工篇，規劃設計篇攸關建築物規畫設計走向，全篇預定分為十三章，平地與山坡地有不同規畫準則，基地環境、景觀、密度、一般設計通則、防火及避難設計、物理環境設計、特定建築物、公共建築物、地下建築物、高層建築物等都將分別規範，規畫設計篇修正條文也可望於今年上半年完成專案討論。 ◎

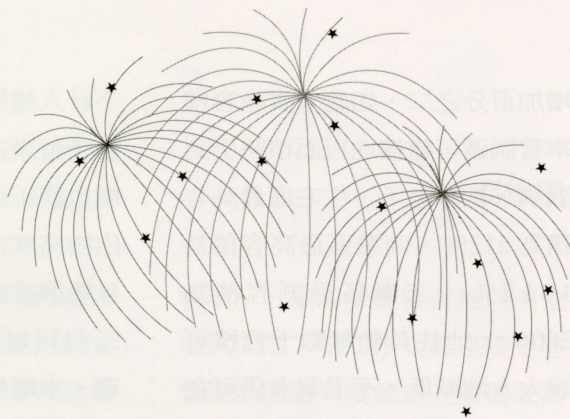


分享建築經理榮耀

本文由擎碧建設董事長黃銘坤口述

*葉語晴 整理

善用銀行融資是擴充建築業信用的基本原則，懂得藉重建築經理公司扮演的中間角色更是重要。



對於投資金額龐大的建築業來說，善用銀行融資是擴充事業最基本的原則，懂得藉重建築經理公司扮演的中間角色更是重要。近二年，迅速在業者竄起的建設公司擎碧建設，即是充分懂得和銀行打交道的道理，才能接連推出市場矚目的大型個案。而據擎碧建設董事長黃銘坤表示，擎碧建設事實上均是透過建築經理公司辦理融資。有了建築經理公司的簽證核可，銀行放心，資金將源源不斷，再加上有了建築經理公司的營建管理，施工也有了保障，業者更是高枕無憂。

黃銘坤表示，擎碧建設目前配合過的建築經理公司包括中華、全日、新竹及東亞建築經理公司。他認為，金額龐大的建築融資，透過專業、具公信力的建

築經理公司代辦融資，較具保障。

據了解，擎碧目前手中的個案其中信義計畫區的「時代廣場」及新竹的「大科技」均是由一銀承辦建築融資；淡水小坪頂的「大北投」則是華銀承辦。黃銘坤認為，國內的金融體系還算不錯，也足以營造一個值得投資的環境。由於銀行對建築業放款與其淨值比例又再放寬，黃銘坤認為，這對投資大型個案應更有利。

黃銘坤說，由於銀行對不動產放款規定不得超過其淨值的一個上限，讓大型投資案不得不採取聯貸方式辦理，相當麻煩，若規定放寬，就不須聯貸。至於貸款額度上，目前公營銀行對於分

戶貸款核貸額度頂多到七成，只有台北市區及新竹科學園區的貸款可以到七成五或八成，但預期未來在各銀行激烈的競爭下，額度應該可以提高，這對房屋銷售相當有利。

不過，黃銘坤也坦承，銀行對於建築融資目前仍是選擇性的放寬，而這種態度實際上是沒道理的。他表示，建築融資有土地、房屋及預售資金可作為債權保障，比對一般中小企業放款其實是有利多了。

不論銀行的融資政策是緊縮或寬鬆，黃銘坤認為建築經理制度都可以發揮，好的公司的好個案永遠都不會寂寞，藉助建經公司的公信力，將使雙方相得益彰。◎

建經公司一

集團企業跨足不動產業之最大法寶

*黃顯鈞

藉由建經公司不動產金融之專業特性，以協助集團企業多角化經營不動產業，似乎是未來建經公司另一業務發展方向。

藉由建經公司之角色扮演及功能發揮，以配合集團企業多角化經營不動產業，似乎是未來建經公司另一業務發展方向。近年來，隨著政府重大公共建設的大力推展，以及獎勵民間參與公共建設之政策導向下，未來經濟發展與商業競爭的利基似乎趨向於大型化，且政府整體政策與投資機會似也較有利於集團的發展；其中有關不動產業方面：諸如公共建設的BOT、眷村改建計畫、參與都市更新、市地重劃及發展工商綜合區等，皆會對擁有不動產相關產業之集團企業形成可期的商機。因此，集團企業在從事多角化經營不動產業過程中，若能在不抵觸建築經理公司管理辦法第31條之規定下，合法導入所屬建經公司扮演不動產

投資、生產及交易的『監督』與『顧問』角色，賦予建經功能的充分發揮，當可創造集團企業本身之競爭優勢。放眼台灣地區之集團企業，由於其所擁有之財力與土地資源相當雄厚，集團企業內與金融、營建商業相關之人才亦不虞匱乏然而在整體經營效益與聲勢之前提考量下，自當藉由整合現有金融、營造及建設開發等相關產業資源，以提昇整體集團企業之綜合效益。因此，為達成前述目標，國內現有投資新銀行之集團企業，有鑑於建經公司在其法定業務範圍內，幾乎可以介入任何不動產相關業務，而陸續以成立建經公司之方式，以提供業界全方位之服務。是故，藉由建經公司之角色扮演及功能之發揮，以配合集團企業多角化經營不動產業，似乎是未來建經公司另一業務發展方向。

根據目前已成立建經公司之股東背景資料得知，幾乎所有建經公司皆不乏集團企業參與投資，特別是新銀行集資設立的建經公司，其集團企業之色彩更形濃厚；加上集團企業在經營管理與決策上為一整體行為，故新建

經公司的業務經營方向較易受到集團企業影響，亦較易獲得集團企業之相關業務支援，以致將來建經公司之業務走向，可能會漸漸形成產品異質，且業務取向差異與市場區隔現象亦將隨著同業競爭而慢慢浮現。因此，未來集團企業於進行多角化經營或從事大型不動產開發業務時，為能提昇整體經營效益及壯大集團企業聲勢，應可考量藉由建經公司功能之參與及發揮，以尋求現有集團企業間可供移轉之技術或共同活動之商業機會。

由於建經公司係政府為輔導建築業健全經營，改善不動產交易秩序，所核准設立之綜合性不動產新興行業；其成立背景特殊，且具有政策目的，故在業務發展上與其他不動產相關產業有明顯之差別。然目前大多建經公司則仍以代辦建築融資為主要業務，故對於組織健全或信譽良好之大型建築業者，似乎沒有提供服務的機會，而對於信譽不佳、經營體質不善的建築業者，則又顯得保守或不積極；因此，以目前建經公司的服務對象而言，當屬殷實、缺乏專精人才、經驗及

知名度之建築業者，較易成案。可是隨著建經公司設立家數的陸續增加，以及代辦融資業務非屬強制性審查手續之故，導致建經公司在代辦融資業務推廣上已約略察覺出市場競爭及飽和，紛紛藉由轉投資、合資或策略聯盟等方式，以朝多角化經營不動產業務發展，期能突破經營困境。

尤其是當集團式的不動產業成長至一定規模後，為了降低因房地產不景氣所造成的影響，往往會藉由擴大產業領域、結合集團企業資源、或提高競爭優勢等方式來分散風險；為此，其除了在本業採取強化體質差異之經營策略外，另可透過轉投資、合資或合併經營等方式介入相關產業，或組織不動產開發團隊積極介入大型建設開發計畫，甚至跨行經營、異業合作或採策略聯盟等方式從事多角化經營不動產業。值此之際，建經公司由於其法定業務項目除了「鑑證制度」所賦予的公正第三人角色外，尚可涵蓋金融機構、律師、估價公司、會計師、仲介業及工程顧問公司等業務領域，更加突顯其在集團企業多角化經營不動產業時

之整合與媒介的合適性。

有關建經公司配合集團企業多角化經營不動產業之合適性，除可形成集團內各企業『多贏』之策略外，其可預期之成效約可概述如下：

一、可統合集團企業中現有相關專業人力資源，提昇集團企業整體經營效益及壯大企業聲勢。

二、可提供集團內企業之不動產專業顧問，並建立集團企業間不動產整體規畫開發的核心機構。

三、可拓展集團外金融與不動產結合型相關業務：

(一) 結合股東銀行拓展建築融資業務並確保債權。

(二) 融合財務及不動產專長提供保障性服務以爭取商機。

(三) 建立不動產專業團隊拓展大型化業務。

(四) 透過生命週期縱深整合以強化服務品質。

(五) 拓展多元化業務以分散風險。

整體來說，建經公司在配合

所屬集團企業從事多角化經營不動產之過程中，除可藉由發揮建經功能以創造集團企業之競爭優勢外，另可藉此逐步累積建經公司本身的技術、經驗及業績；且建經公司於該過程中所為之『監督』與『顧問』角色，若能更加落實其超然性與專業性，則據此所樹立之正派經營形象及品牌，勢將可受到集團企業外之業界認同，進而延伸其多元化的業務發展空間，走出屬於自己特有、專精的一條路來！ ◎



黃顯鈞

遠東建築經理公司營業部副理

開放僑外資經營房地產與建經業商機

*侯妃貞

初到台灣的僑外投資行為，若缺乏適當的本土業者做搭配，誤打濫撞的結果，往往遍體鱗傷，因此負有專業顧問角色功能的建經公司當可適切提供僑外投資業者協助，並為自己擴展商機。

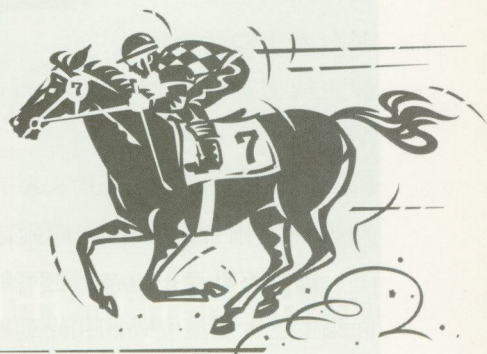
在推動台灣成為亞太營運中心的政策導向，以及全球經貿自由化的趨勢雙雙引領之下，僑外人進軍台灣，從事包括房地產事業等投資，即將成為一股難以抵擋的潮流。這股潮流，是為台灣房地產相關產業帶來正面或負面衝擊，目前尚是未知數，不過以服務產方為主的業種，比方像建築經理公司、鑑價公司等，則確定都將因為服務目標增加，進而獲得更多提高業績的機會。

為簡化僑外人士來台投資流

程，以符合關稅暨貿易總協定（GATT）有關國民待遇的規定，並對我國經貿自由化、國際化及合理化鋪路，內政部及經濟部共同發佈「華僑及外國人投資不動

產業審核作業要點」，規定在符合「華僑回國投資條例」或「外國人投資條例」相關規定情況下，僑外資得申請投資國內不動產。法令的大鬆綁，勢必將為僑外資投資台灣不動產的各項行動添加油料，令因對審核過程及標準抱持質疑態度，進而不敢輕易下賭注的僑外投資主角，得以在遊戲規則確立情況下，重新評估對台不動產相關投資，使台灣不動產生態得以更豐富且更多元化。

「華僑及外國人投資不動產業審核作業要點」發佈之後，未來各種僑外不動產投資行為，只要符合六項審核標準，獲經濟部及內政部同意後，依規定即可開放進行。這六項審核標準，分別是有助於國內重大建設



開拓商機

及經濟發展、有助於提昇國內生活品質、不破壞自然生態及人文環境、不違反地政及營建等相關法令規定、不涉及土地壟斷、投機或炒作，以及不影響國土整體發展計畫。而在經濟部及內政部兩道關卡的審查作業上，未來僑外申請投資不動產，將由經濟部投審會負責受理，而內政部則負責審查其不動產投資計畫書。據內政部營建署官員表示，只要過得了經濟部投審會那一關，即不會再在內政部受到刁難。遊戲規則訂立，僑外資投資台灣不動產動作開跑之後，將使台灣不動產市場發生種種質變。最明顯的現象是，由於競爭者增加了，在部份民眾有外國和尚較會敲鐘心理作用之下，國內不動產投資業者很可能面臨生意大量流向外國和尚廟裡

的情況，不過基本上，由於信賴程度和熟悉程度的關係，加上不動產本身具有本土性和價格昂貴特性，是不是能像服飾等舶來商品一樣，對本地消費者產生廣泛

商機著眼，將是十分有意義的。從正面刺激上來看，外國人或華僑在台灣不動產市場上的投資行為，或許會直接對國內業者造成壓力，不過不可諱言的是，目前適逢房地產景氣低迷時期，外國人或華僑進場，除了帶來競爭之外，最重要的是，他們還帶了資金進來，這些資金，對國內不動產發展，絕對具有正面價值，只要競爭力能夠順利轉化為推動景氣的助力，相信這些投資行為，將不單單帶來壓力。

至於在商機方面，由於初到台灣的僑外投資行為，如果缺乏適當的本土業者做搭配，在人生地不熟情況下，誤打濫撞的結果，往往是遍體鱗傷，因此國內諮詢

顧問業者，土地仲介商，以及建

經公司，勢必可以從各種角度切入，提供僑外資業者協助，並為自己擴展商機。以諮詢顧問兼或

吸引力，則不無可議。事實上，探討僑外資投資台灣不動產課題，若從其可能為國內業者帶來那些正面刺激乃至於



靈劍買辦突

從事估價服務業者來說，從投資行為大幅解禁之前開始，國內業者和這些業者之間即保持良好且密切的互動關係。諮詢顧問業者能細膩地掌握國內市場脈動，同時，也擁有良好的外語溝通能力，在和外國業者接觸的時候，可能比同樣熟悉國內市場的仲介公司等業者更容易獲得信賴。建經公司方面，建經公司的角色和定位，用最粗淺的解釋，乃是建築商、銀行和購屋者三造之間的媒介與橋樑，透過建經公司的居間運作，這三者都可以在買賣過程中獲得充分的保障，而建經公司所能夠發揮的各種功能，對人生地不熟的僑外不動產投資業者來說，樣樣都是急迫需要的。依據建築經理公司管理辦法上所記載的各項業務，未來都可以在僑外資投資不動產各階段流程當中切入，而建經公司介入後帶來的種種賣點，不僅適用於國內業者經營的個案，將來「阿度仔」，也可能必須藉重建經公司的專業。

建經公司能代辦履約保證業務，能做華僑或外國人的房地產投資生產顧問，能協助取得合理

的建築融資，也能幫忙做營建管理和工程進度查核的工作，這種合作關係如果能夠順利建立起來的話，深信可為建經業的業務發展帶來正面刺激。

比較可惜的是，雖然台灣一天到晚喊著成為亞太營運中心的口號，不過由於投資環境、稅率和投資審查程序等僑外人士關心的議題，沒有一項比得上亞洲其他新興強權，因此本來想到台灣投資的僑外資，在歷經觀望期之後，即直接跳入撤退期，或是繼續觀望，現階段根本不想到台灣來淌渾水，因此放寬僑外資投資

國內不動產相關規定，理論上來說，可以讓台灣房地產生態產生一些變化，不過實際上，由於種種條件不能配合，企盼僑外投資大軍壓境，帶來更多工作機會的建經公司等業者，可能暫時要望眼欲穿了！

◎

作者為不動產業專業記者





履約保證突破買氣陰霾

*湯立婷

銀行履約保證是票房的「潤滑劑」，如果個案規劃得好，加上銀行履約保證可減少消費者疑慮，加速買賣成交。

近幾年不動產市場面臨不景氣，突破買氣低迷的陰霾，建築經理公司管理結合銀行履約保證成為預售個案銷售強心劑。接著近一年來，在大型仲介公司的倡導下，成屋履約保證也蔚為風氣，雖然包括預售和中古買賣的履約保證目前都尚未達到市場普及化，且多僅限於價金保證，不過隨著專業分工及消費者意識增強，及不動產交易法催生，扮演公正第三者角色的建築經理公司發展還是具有相當的空間。

價金履約保證是參考國外「ESCROW」付款保證制度，即買賣交易各時點，價金由建築經理公司設立專戶控管，其擔任付款中間人，銀行提出價金履約保證書，協助雙方履行合約，萬一中途交易過程發生問題，經合法程序催告解除契約，不必經過冗

長法律程序，銀行可快速退還價金給買賣雙方，避免金錢損失，不論是預售或成屋交易，增加這項保證，對買賣雙方都提供保障。

沈寂一些時間後，近幾年預售市場上也陸續出現由建築經理公司管理，銀行出具保證的履約保證個案，例如稍早基隆的「鳳陽花鼓」、台中的「上第」、苗栗的「頭份新市鎮」、中和的「華南名人巷」、新竹的「博士郡」、苗栗的「鴻金寶」、汐止的「快意通」、最近的中和「中和花園廣場」、北投的「村山富市」、及新莊的「富貴天下」，據市場反映來看，有銀行的履約保證的預售個案雖不一定達到百分之百成功去化，但一般反映均不惡。除了預售個案，剛蓋好的新成屋銷售，最近也有大打銀行履約保證牌，例如三重的「阿爾卑斯天廈」。

一名公營行庫主管稱銀行履約保證是票房的「潤滑劑」，意謂著有了它可以加速買氣提昇，不過卻也非唯一良藥，因為預售個案要賣得好，產品規畫、行銷通路、價格定位等銷售策略缺一

不可，如果上述都規劃的好，加上銀行履約保證可減少消費者疑慮，確可加速買賣成交。

預售制度是國內特有的銷售模式，雖有助於國人購屋，但衍生的弊病也造成消費者諸多抱怨，據消費者文教基金會統計，申訴案件中房屋交易糾紛連續五年高居榜首，由八十一年度的15%攀升至37%大幅成長。七十年代主管機關有鑑於消除預售屋過程乏人管理的缺點而設計了建築經理公司，透過公正第三者的角色來居中管理，但是不具強制性的制度也因此讓建經公司的功能未能有效發揮。法令賦予建經公司的業務範圍包羅萬象，幾乎可以說涵括了建商、仲介、營建管理的綜合業務，但礙於現實，多數建經公司承作僅限於建築融資背書和半套的履約保證而已。雖然發揮功能有限，不過銀行主管認為，在履約保證的服務項目中，建經公司仍扮演相當專業的角色。銀行主管表示，法律規定只有銀行可以出具保證書，但資金貸放的可行性評估、實際營建流程中什麼時候該撥款、什麼樣的營建品質符合規定，仍需藉助建

如何面對新市場？

經公司的專業知識。銀行主管表示，銀行的專業在財務，建經公司的專業在營建，兩相配合才能在工程進度和品質上獲得良好控管。

除了零星的預售個案逐漸採用建築經理公司管理、銀行履約保證模式、成屋買賣的履約保證近一年來可說蔚為風氣。從信義房屋結合安信建經、大安、玉山銀行推出成屋履約保證之後，該項服務逐漸引起消費者關注，對其他仲介公司造成壓力，包括永慶房屋與中國信託商業銀行、太平洋房屋與聯邦銀行、力霸房屋

與中華銀行、僑福房屋與慶豐銀行合作模式都陸續跟進、不過除了信義房屋與大安、玉山銀行合作是有安信建經居中管理之外，其他個案仲介公司都是直接和銀行合作，不能說非要公正第三者介入，但缺乏公正第三者的模式已失去原有的設計精神。畢竟仲介業者接受買賣一方之委託，公正性及公信力都顯不足，目前仲介公司經營型態有直營和加盟區別，前者可達完全約束，後者幾乎只能威脅加利誘無法達到全面實施，因此據了解，目前除了信義房屋推出的履約保證可達百分之百執行以外，其他公司的執行度不定。

就在各大仲介公司推出履約保證服務之後，成立不久的富邦建經公司卻反其道而行推出散戶式的價金履約保證，據業者指出，數字顯示雖然大小仲介公司林立街頭，但仍有五成民眾為節省仲介佣

金，寧可自行買賣房屋，所以服務這大半客戶仍有發展空間。仲介公司的履約保證是由仲介公司提供的，散戶的履約保證是客戶自己找的，前者雖然免費，後者需要自費（約千分之三），但不同的模式如果獲得消費肯定，隱含著「使用者付費」的時代來臨。

眾所皆知，不動產買賣動輒千百萬元，但是沒有公正第三者之情況下，少數消費者會委請專業代書或律師諮詢，多數的消費者只能自求多福雖然早有建築經理公司，但多半也只承做建商委託的案子，對於個別消費者無法提供服務，因此有業者提出散戶式的履約保證，其實是對消費者使用付費市場的試金石。業者預估，在消費者意識高漲，買賣交易的安全性將逐漸被重視，加上不動產交易法未來可望通過，建經公司加上銀行的雙重專業公信力保護下，履約保證預期將為買賣雙方未來樂於接受使用的趨勢。◎

作者為不動產業專業記者



買賣房屋多一份保障

房屋仲介業熱情推動履約保證

*廖佳琪

在建經業者積極的配合下，成屋履約保證已成國內主要仲介公司的重要「配備」之一，本文就各房屋仲介公司推出此項業務作一比較，使購屋者能更深入瞭解其中的特色。

從去年流行至今方興未艾的成屋履約保證，在國人接受度不斷提升之下，業者普遍認為未來成屋履約保證不僅在保證範圍上可望擴大，同時為了分散風險，成屋履約保證的服務項目或將改變成為保險制度。

目前無論是實行全面承作履約保證或是由消費者自行選擇，國內已實施成屋履約保證的房屋仲介公司均一致表示，民眾的接受度已越來越高，也因此在這項制度推出已屆滿三季的同時，房屋仲介業者基於品牌競爭壓力的考量，也開始思考此一制度的新方向。而據信義房屋經理薛健平指出，目前信義房屋的成屋履約保證承作已達百分之百，而從去年六年全面承作以來，已有超過三千戶的房屋買賣係透過成屋履約保證程序完成交易，也就是有高達六千組的客戶已接受成屋履約保證的洗禮，且全面實施至今並未發現有窒礙難行的現象。

不過，薛健平也指出，在成屋透過履約保證交易為國人所接受之後，目前信義房屋預售部門也開始著手預售屋履約保證可行性的研究，雖然有關預售案的履約保證已非新商品，但實施的個案卻寥寥可數，未來只要該公司克服技術性與人力的問題，那麼只要是信義房屋預售部所銷售的預售案，將全面推出履約保證的服務。

有巢氏房屋經理林倩則指出，雖然該公司屬於加盟體系，且不動產交易簽證制度採客戶自行選擇的方式承作，但客戶的接受度已較原先預期來得高，特別是較有問題的成屋或是金額較高的物件，只要屋主同意透過不動產交易簽證的方式，在成交速度上已較過去來得快速。然而即使成效較預期來得高，但林倩卻也不避諱的指出，由於不管成屋履約保證或是不動產交易簽證制度，業者還是得負擔理賠的風

險，未來若能將此一制度轉為保險制度，那麼雖然房屋仲介公司仍然得支付保費，但萬一發生狀況，業者無須再像現在負起理賠的責任，目前雖由銀行支付賠償金，但銀行還是會向仲介公司索回賠償的額度，如此一來仲介公司將可大幅降低萬一發生狀況的理賠風險。

太平洋房屋副理吳一芳則說，雖然太屋在推出成屋履約保證係採行自由選擇的方式，但從今年起全面承作之後並未有客戶不願接受的反應，顯示國人基於交易安全已逐漸在改變買賣房屋的習慣，不過，為了能提供客戶更多的保障，以及更能名符其實，未來成屋履約保證的範圍將會更加完整，如增加物的瑕疵的保證範圍，而不再是單純的價金保證，讓消費者的權益獲得更多一層的保障。◎

如何面對夾層風暴？

*游正田

夾層產品並非都不合法，不必迴避，消費者既然有權擷取適意的產品，職司專業監督顧問的建築經理業者即有善盡告知的義務……

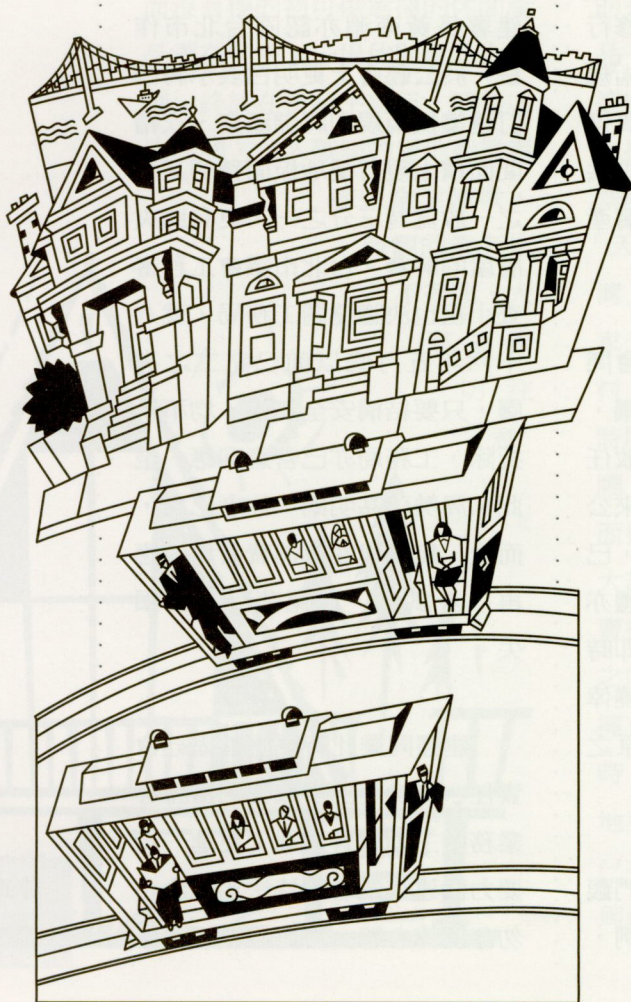
由於台北市工務局執意拆除「陽光新第」住戶之室內木造夾層，使得此類挑高夾層房屋可能被拆除的陰影波及全台；此一風暴的震撼力亦由地方直達中央，各級建管單位緊急擬定因應辦法；股市中的營建股連日重挫；座談會中，建商公會全聯會代表向國人道歉；此一長久以來，因各方心照不宣，姑息放任的穩性社會病態現象，終於爆發。

夾層房屋是建築師與建設公司，針對市場需求所用心設計的產品；經歷多年的不景氣，夾層屋成為市場上一枝獨秀的熱門產品，許多建商因夾層屋得以繼續經營；更有一知名

業者自公司成立以來所有產品俱屬夾層房屋，然業務卻經營得有聲有色，而成為同業間效法對象的詭異現象發生。

消費者既不願受困於惡劣交通環境而遠離市區，又無力負擔都心的高房價，夾層房屋成為其既投機又無奈的選擇；購屋人可以較少代價，獲取較大空間。建商也因少量增加營造費用，反而可以賣得更好價錢而樂此不疲；供需雙方一拍即合，故自七十九年出現首例夾層產品以來，迄今已有數萬戶夾層屋蔓延全台各地，一旦強力拆除，必然形成嚴重官民衝突的社會問題。

類似夾層屋的現象早已存在我們的生活當中；例如：學校與軍營的上下





大通舖，住家為增加使用空間所隔出的閣樓，以及商店於室內設置夾層做為倉庫兼臥室之用等。增建面積位於室內，無需外移陽台、侵佔空地與防火間隔，倘起造時即已考量承重結構，則木造之夾層即無妨礙公共安全又有益市容觀瞻，從寬認定實無拆除必要。然因建管單位之主觀意識自由裁量，而將民眾認為是裝修行為未予申請，名稱又易與技術規則混淆之夾層房屋認定為實質違建，且於建管單位間已形成共識，如此遊走法律邊緣的夾層產品即難以翻身。

夾層房屋演變成嚴重社會問題，消費者投機心態固然可議，然而中央以至地方政府一再放任與姑息應負更多責任；幾年來公平會就廣告不實之夾層屋案，已有二十餘件處分案例；且媒體亦有多次報導，建管單位未能即時反應，助長了建商與消費者僥倖心理，終使夾層屋形成燎原之勢。

夾層屋事件之發展，我們觀察以往政府處理社會事件慣例，

夾層違建遍及全國，各級政府無力全數拆除，其結局終必既往不究，就地「合法」，一如工業住宅一般。台北市長陳水扁即對既未預警即逕行拆屋，因而擾民而大表不滿，故市府工務局即訂下夾層放寬三原則，即非永久性建材，且面積未超過三分之一，高度未達 2.1 公尺者暫不拆除。營建署長黃南淵亦認同台北市作法，於公聽會上更明白表示將修訂建築技術規則將儲藏室、衣帽間面積由現行樓地板面積的八分之一放寬為三分之一，更有助夾層屋的解套。台北市議會工務審查小組也決議建請工務局，就八十六年五月底以前已完工之夾層，只要結構安全無慮，均不予拆除，工務局亦已善意回應。至此，局勢已甚明朗，往者已矣，而後，無論建商或消費者均不應再以身試法，以免蒙受不白損失。

建經同業此時更應善盡社會責任，挺身而出爭取契約鑑證等業務，主動教育大眾；更進一步要力勸建築業者應持法治觀念，勿存僥倖心態，方可避免類似株

連甚廣的建築業社會事件接續發生。見微知著，有關停車位、廠房移作辦公室使用，陽台加窗可能違建，花台、露台之使用登記等違規亂象，建經同業均應秉顧問監督之專業立場，以協助社會撥亂反正遏止風暴再起！ ◎



游正田

全品建設公司經理

休閒不動產方興未艾

* 嚴智文

房地產市場已有復甦景象出現，加上有隔周周休二日的利多訊息造勢，一場休閒產品大激戰，終於在暫時平息三、四年之後展開。

夏天的腳步才剛剛逼近，曾經在三、四年前席捲南北台灣各風景線房地產市場，為渴望擁有第二座巢，以便鬆弛身心的中高收入階層人士提供一畝方地，享受休閒渡假樂趣的休閒不動產，便一一在台北市各重要據點，掛上銷售看板，目標直指那些需要休閒落腳空間，但是卻苦等多時而沒有標的物可供選擇的休閒產品潛在客戶。一場休閒產品大激戰，終於在暫時平息三、四年之後展開，加入戰局的房地產業者

兢兢業業備戰，

旁觀的業者也

不得閒，大

家都密

切注

意

這場戰局的發展，希望從結局中，尋找到房地產回溫與否的實證。

上一波休閒不動產市場的發燒期，大約發生在民國八十一年到八十三年這段時間。在這段時間裡，房地產市場雖然已經陷入極度不景氣當中，但是出人意料的是，這種非必需型不動產商品，竟然頻頻跌破專家眼鏡，創造出高銷售率。其中的代表作，包括八里「地中海」、三芝「翡翠嶼」和「佛朗明哥」、陽明山「天籟」，以及萬里「太平洋翡翠灣」，至於在南部的屏東墾丁國家公園附近，也有「小墾丁渡假村」等眾多同類型產品推出，一時間休閒產品南北出擊，好不熱鬧。經過三、四年的潛伏期，上面提到的這些休閒不動產商品，大部份已經接近完工，當初沒有賣掉的產品，即將在未來一個月之內再度登台展示，向立即希望擁有休閒住宅的消費者招手。同時，在包括台灣北海岸等地區養地多時的業者，眼見房地產市場已有復甦景象出現，加上有隔周周休二日的利多訊息幫忙造勢，



艾未未式藝術不問村

也紛紛準備把這些土地推上前線。

造勢動作最先展開的，應數基興建設投資興建的「SEA GAIA」一案，該案總銷金額至少一百億，將採分期開發方式推出，光是第一期部份，基地面積就有五千多坪，將規畫四百多戶休閒住宅，總銷金額在三十億以上。繼「SEA GAIA」之後，位在八里「地中海」附近的「水築館」一案也將開賣。這個案子極為特殊，業主一共有三家公司，分別是宏巨建設、國揚建設和協義建設，負責銷售的則有兩家代銷公司，分別是創意廣告和傳真廣告，相互攜手，共創業機型態，並不多見。此外，遠東建設在陽明山馬槽溫泉附近的休閒不動產開發案，預料在近期內也會有動作出現。在成屋方面，「太平洋翡翠灣」的銷售動作，老早已經展開，不過並未採取大規模的造勢動作。「三芝熱帶嶼」將由新聯誼實業新兵新聯陽廣告負責銷售，即將有造勢廣告推出。「佛朗明哥」的業務動作也非常積極，原業主福億建設和當年負

責銷售的傳真廣告所組成的佛朗明哥開發公司，這一、兩年時間一直在進行銷售佈建，以及增加個案賣點工作，接下來的工作便是最近將展開的收網動作。八里聖心女中對面的「地中海」，最近也準備將當年保留未售的C棟部份拿出來銷售，共約有四、五十戶，「地中海」的休閒俱樂部非常具有看頭，預料將是最大的銷售賣點。此外，一度是北海岸知名戲水勝地之一的福隆海水浴場，已由台鳳集團購下，台鳳集團不僅將以近億元資金，將福隆海水浴場改頭換面，成為結合陸海空三棲嬉遊空間休閒場所，且將規畫渡假小木屋和家庭式別墅，海水浴場將於六月份重新開放。由於政府為積極推動產業東移政策，已責成財政部國有財產局陸續以標售或專案讓售方式，陸續釋出花東觀光區內總面積一一·〇五公頃的國有地，闢建旅館、飯店、遊樂區等休閒不動產產品，可以預料的是，休閒不動產業者的開發動作，將從南部和北部，繼續延伸到達東部。

其中遠東建設在花蓮縣壽豐

鄉鹽寮村計畫闢建的海洋公園，由於土地中夾有十五公頃國有地，導致整個開發動作受阻七、八年，在這筆國有地此次隨同其他七處國有地釋出後，遠東建設的開發動作終於可以順利展開，預料最快在七月份之前，即可盛大舉行開工典禮。另一方面由於知本遊樂區開發案土地撥用問題可望解決，不僅多年來一直在知本地區開發經營的互助營造集團、福華飯店等業者獲益良多，且包括中華工程公司在內其他業者，也十分可能前赴參與休閒不動產開發。

由於休閒不動產市場前景一片大好，不僅南北兩地投資興業者紛紛動員起來，準備搶得一席之地，連若干周邊產業也怦然心動，想在休閒事業上謀得發展空間。據側面了解，已有某大型仲介公司準備將觸角伸及到休閒事業經營領域，且切入方式與眾不同，值得密切注意。◎

作者為不動產業專業記者

公會會務與活動集錦

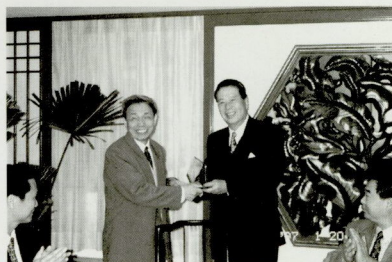
*公會

- 86.3.26 本會與德律法律事務所合作研究「如何運用信託業務強化建築經理功能」研究案簽約，本研究案預定四個月結案。



本會與德律法律事務所專案研討土地信託業務。

- 86.3.28 本會函市商會轉請行政院加速信託移轉相關稅法之修正事宜，俾得以儘早利用信託移轉導正不動產興建與銷售之秩序，案經函覆本案涉及遺產及贈與稅法、所得稅法、土地稅法、契稅條例、房屋稅條例、營業稅法及稅捐稽徵法等七項稅法，影響層面廣大，目前正由行政院積極審議中。



本會歡迎來訪大陸北京建工集團。

- 86.4.28 本會函營建署請核示本會會員公司可否依法申請公司股票上櫃、上市，經其函覆若符合證券管理相關法令規定者，本會會員公司自得依法申請公司股票上櫃、上市。



本會榮獲年度社團績優由市商會王理事長頒贈獎狀。



蔡理事長致贈本屆理監事紀念獎座。

- 86.5.2 本會函行政院經建會建議民間運用該會所設中長期資金投資與建築有關之重大計劃時，請參照八十四年十一月中央銀行辦理三百億元建築融資案指定建築經理公司專案融資簽證管理之辦法，經該會函覆此項建議具參考價值，留供研參。惟由於中長期資金之運用係透過金融行庫貸放，該會將提請承辦行庫為貸放之參考。

- 86.5.22 本會於中國建經公司會議室召開第三屆第四次臨時理事會，會中討論「不動產交易法」草案、「八十六年建築經理公司評鑑計畫」草案及本業於明（八十七）年底前適用勞基法有無窒礙難行處等三項提案，前二案經決議修改部份內容後與相關單位溝通，第三案則請各公司提出意見，由公會向上反應。



Love the earth more
有水 當思無水之苦



省水之王

更省 6公升 (比傳統省一半)

更快 6秒鐘 (沖洗速度快一倍)

更遠 16公尺 (運送距離遠一倍)



C4360

全國首創6公升單體馬桶

省王



高水箱 6公升

省王[®]系列

C4241

**有水 當思無水之苦
關愛地球多盡一份心力**

省水不是口號，省水馬桶不能只是節省用水而已

沖洗的速度與勁道很重要

一次就要沖淨，否則二次沖洗，用水反而更浪費

沖淨到排泄管後，運送的距離更重要

距離太短，日積月累下來，將造成排泄管的淤塞

省水 是為了環保

所以，和成做的比別人多

使用省王馬桶C4360的按裝注意事項：

- ▲排水管使用100A硬質厚塑膠管時：
坡度1/100時，排污水橫管長度在12公尺以內。
- ▲省王水壓限1.4kg^f/cm²以上，水壓不足請加壓。

和成欣業股份有限公司

台北市南京東路3段26號10F / TEL:02-506-8101

熱銷有理 當紅不讓

阿爾卑斯天廈熱銷祕笈大公開

第一棟當然要蓋最好的

祕笈 1：和成欣業 65週年建築鉅獻

祕笈 2：榮獲台北縣十大名宅之殊榮

在地段卓越、地標建築、精緻建材、美麗景觀，得到極高評價

祕笈 3：三重最高最美最好的地標建築

31層SRC鋼骨花園廣場，拔高110公尺，360°花園景觀宅邸

祕笈 4：牢牢固定岩盤結構最安全

74根基樁深入地下72公尺，是一般大樓的2~3倍

祕笈 5：飯店式氣派門廳，24小時專業保全

飯店式氣派門廳，24小時專業保全，配合全天候CCTV監控，安全有保障

祕笈 6：一個紅綠燈直達台北車站

一個紅綠燈直達台北車站，坐享台北新站生活圈的繁榮與便利

祕笈 7：玉山銀行履約保證、信義房屋誠信推薦

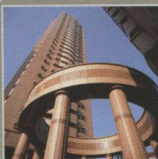
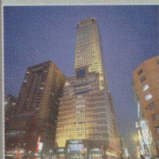
玉山銀行履約保證，信義房屋誠信推薦，購屋交易零風險



80%純銀貸·全新成屋
品質看的見·買的安心
玉山銀行·履約保證
信義房屋·誠信推薦

★27坪2房 ★33坪2+1房
★37坪3房 ★43坪4房
★74坪~92坪挑高7米樓中樓

- 台北新站生活圈300°觀景花園鋼骨宅邸歡迎您一起來看觀香落日淡水煙華。
- 緊臨三重行政中心、綜合體育場、銀行、超市、慶會、醫院、學校、生活真便利。
- 74根基樁深入地下72公尺，牢牢固定岩盤逾百年建築典範。
- 連力牆與輕鋼架石膏板負起防風、隔音、防火重責大任。
- 超進化24小時水箱，高品質生活必要配備。
- 24小時專業安全管理，每天生活都很放心。
- 獨家專利氣密式膠窗，讓您的家居生活不受塵囂干擾。
- 和成設備永久善後服務，免等免預約隨傳隨服務。



熱銷大捷報，來人越來越多，房子越來越少！請捷足先登，以免向隅

全新精雕完工·恭請鑑賞



除了台北市， 台北人還能住那裡？ 讓潤泰來告訴你！

新店市32米中興路 ·
七棟20層未來式摩天新地標

■有捷運：

新店市公所捷運站就在家後門（步行約五分鐘）32米中興大道門前過，直上北二高、環河快速道路 讓您輕鬆做時間的贏家。

■有山水：

五峰山景、碧潭綠波、烏來風景線，一路回家的路程，養心又養眼

■好品牌：

股票上市績優公司潤泰建設、經濟部財團法人資訊工業策進委員會攜手打造未來式社區。

■最便利：

新店市政中心、電信局、銀行、學校都是左右鄰居，擁抱山水不必遺世而獨立

日付 420 元起，80% 純銀貸

32坪未來式三房，網路plus休閒，新世代菁英高層住宅

投資興建：潤泰建設 工程營造：潤泰營造

建築設計：侯銘賢·劉如梅建築師事務所 大樓管理：潤泰大樓綜合維護公司

契約鑑證：復華建築經理公司 建照號碼：85店建字第612號

網路技術協力：資策會SEEDNET網路小組

基地與接待中心：新店市中興路一段 五峰國中旁 洽詢熱線 913-8123

親臨現場致贈IKEA創意小禮品！

