

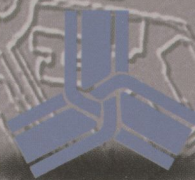
REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

# 建築經理

季刊

專業 公正 服務

建築融資需要納入管理  
建築經理業與不動產信託業務  
九八年出台灣預售市場巡禮  
大選後看台灣的房地產市場  
農地自由買賣與財團「養地」策略



第5期

台北市建築經理商業同業公會 印製  
中華民國八十七年二月二十日 發行

# 優秀賞

還是最想住在民生社區

台北市有一種原色生活

二十七座自然公園環繞

街道瀟灑著的菩提味

濃濃的學區書卷氣

如果你也喜歡純淨的土地

挑剔環境的品味

又離不開台北市的資訊繁華

民生社區會對你的味兒

這裡是台北市公園密度最高的社區

大都會裡最自然的寫真



Best of Living Award

## 民生社區新日式建築，優秀賞。

民生社區30年來的漫長等待，一座結合細緻質感與大戶內斂格調的「新日式建築」  
傳達日本住宅大賞精神的優秀建築—優秀賞終於誕生。



1998.3月民生社區公園寫真

### 156米基地寬幅，9樓、12樓大砌建築

首創「立體化空中庭園住宅」觀念，回家先穿過「三進式氣派玄關」大門廳空中庭園建築，首次問世

從基座進口花崗石、全棟有如貝殼結晶的柔絢彩釉磚  
一直到青銅時代典雅色調的樓中樓小別墅...  
民生社區終於出現與它環境氛圍相契的人文建築

### 突破格局，首創穿透性視覺設計 空間更形闊氣磅礴

室內設計大師—關傳雍，在優秀賞首次將「空間彈性配置」的想法提出  
未來主人可依家中成員的改變，或多一間書房，或是音響室  
或是放大孩子房，自行彈性調配空間的利用。

### 不只是第一，還有很多進口建材

安全—全國首次使用「掌上型無線式反脅迫發射器」  
各層門廳設人體紅外線感應器、戶戶密碼式防盜設定鎖  
電梯—10人份高速微電腦電梯，梯廂內鋪設花崗石豪華地坪  
廚具—西德進口BOSCH嵌入式洗碗機、南非黑天然花崗石檯面、RO逆滲透淨水系統  
衛浴—美國進口瀑布式按摩浴缸、鍍鉻藝術造型面盆  
門窗—戶戶鑄鐵雕花藝術鏤空大門、窗窗氣密鋁門窗搭配安全玻璃

48坪~57坪 / 大3~4房 優秀名門

55坪—樓大庭園住宅 • 75坪~88坪 / 5房 鑑賞樓中樓



## 結合信託功能強化執行能力

建築經理公司創設之初，即係以履約保證為業務推動主軸，環顧建經公司管理辦法第四條之八大業務項目，綜而言之也是為達成履約保證之目的而已，完整履約保證固可協助銀行及建商達成履行產權清楚、如期交屋、品質如約之要求，但基於「管理辦法」本身並未賦予建經公司執行履約管理上必備權力，致使建商每遇專戶控管而卻步，銀行亦顧慮萬一中途停工，恐其他債權介入，權利不保，清理處分又曠日廢時，亦均使銀行承作意願不高。

因此完整履約保證個案目前實屬難能可貴，賦予建經公司之主要使命顯然無法順利達成，今信託法已於八十五年一月二十六日公佈施行，正為建經公司提供一個充分發揮其公正、客觀、專業技術能力來協助保障預售交易達成完工交屋使命的大好路徑。

現今建經公司執行履約管理的無力點，係因建經公司在個案運作過程中無法掌握一些重要的元素（如土地、建物起造人），如果能掌握個案之基本元素並擁有處分權，則保障之功能即可確保。運用上述信託概念，結合建經公司當初被設計為公正、客觀、專業之第三人角色，最適由其掌握開發個案之財產權（信託移轉）以利清理處分，再由處分所得便捷且十足地確保購屋者及銀行之債權，經由續建程序達成履行完工交屋之保障責任，透過此一運作的方式，當使建經公司由過去消極性的審查功能，蛻變為積極性保障消費大眾與行庫債權的實質功能。

本於「不動產交易法」為建立不動產交易制度之基本大法，為保障交易安全，確保交易各方之權益，不使「履約保證」流為空談，於該法中讓建經公司結合信託功能強化執行履約管理上必備能力即屬需要，藉由此一新興工具之運用，積極介入導正不動產開發興建、市場交易之行為，將可一掃過去建經業對消費者、金融機構功能不彰之弊病，不但將有效保障交易安全，免除消費者、地主、銀行之恐懼，更能達到土地資源之經濟利用，無形中也降低社會不當成本之負擔，增進社會及經濟之福祉，更不枉費政府設立建築經理制度之目的及功能。

理事長

蔡寶鼎

# 目錄

## Real-Estate Management Quarterly

### ■刊頭語

結合信託功能強化執行能力 蔡實鼎 1

### ■建經透視

履約保證仍將成為建經業務主流 張芬凝 3

建築融資需要納入管理 游成風 5

### ■追蹤報導

建築經理業與不動產信託業務 劉緒倫 7

### ■市場指南

九八年初台灣預售市場巡禮 魯定風 14

大選後看台灣的房地產市場 顏炳立 17

### ■熱門話題

農地自由買賣與財團「養地」策略 蔡為民 21

### ■實務天地

中長期資金之運用與不動產投資計畫 吳家昌 23

### ■法令瞭望

理性面對環境影響評估 李政安 27

### ■法令新知

公平交易法對建築相關行業之影響 古政嘉 30

### ■他山之石

代銷業納入不動產經紀業管理條例之緣由 林旺根 35

中華民國八十五年十一月二十日創刊

發行人：蔡實鼎

顧問：熊智明、陳美珍、吳毓勳

鍾克信、胡其龍、林宜璋

張芳正、彭奕慶、顏宗賢

賴宗良、黃奕鋒、顏文隆

周邦基、陳琦、詹宜勇

黃振烈、賴建明、蔡明忠

朱樂群、簡新英、孫源芳

邱祐勳、林張素娥、蔡友聰

編輯委員會

召集人：曹奮平

委員：林光輝、於小澧、郭鴻彬

黃幼林

總編輯：蕭明康

編輯：張芬凝、范淑娟、古美齡

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：台北市基隆路二段189號12F-4

電話：(02) 2377-8862

傳真：(02) 2377-8863

設計印刷：羅經印刷有限公司

電話：(02) 2781-1488

地址：台北市忠孝東路四段71-7號8F

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

中華郵政北台字第5899號

執照登記為雜誌交寄

# 履約保證

## 仍將成為建經業務主流

張芬凝

---

成屋、預售屋、更新合建三大履約保證

建築經理行業積極推動

買賣雙方、建商、地主、銀行皆廣為受益。

---

代辦預售履約保證業務原屬政府輔導設立建築經理公司最主要功能之一，但因金融業及建築業配合度不高，加上購屋人未充分利用成效不如預期理想。不過近兩年來在部份建經業者先從「成屋履約保證」做起，即廣獲消費者肯定，並形成一股風潮，其也為未來預售屋履約保證重視鋪下良好基礎。另外，建經業者所持續承做的「預售屋契約鑑證」及「成屋交易鑑證」等業務也建立不錯的口碑，並有助降低買賣糾紛。

在政府未賦予預售個案必需經由建築經理行業代辦銀行履約保證業務下，累計近十年來各建經公司平均每年所承做的業務量均不到五件，甚至有大部份公司未曾辦理過。根據調查，建經業不易推展預售屋履約保證原因主要為建築業者不願意花錢找人控管財務及監督個案之進行，而金融機構對此項業務則出現總行有要求，各分行自行其是的局面。

建經業成立初期前幾年代辦預售屋履約保證業務各公司在客觀條件不允許下仍積極推動，每年承做個案也都有兩、三個以上。七十九年房地產市場景氣低迷各建商更不願多付成本，而購

屋消費者也未能積極要求，使得此項功能業務形同虛設。前兩年在新成立建經公司結合仲介體系資源，首度打出「成屋履約保證」，並配合大量媒體廣告宣傳，隨即成為市場交易安全重要賣點。前年有關「成屋履約保證」不僅有多家建築經理公司推展此項業務，各主要仲介公司、代書等也積極投入，「成屋履約保證」可說已是成屋買賣不事或缺的一部份。

成屋履約保證業務不僅為建經業者打開一條新的發展業務，同時也讓購屋消費大眾更了解建經業者所扮演的角色。而更值得重視的則是其帶動不動產相關週邊服務業的結盟及資源互用的風潮，包括建經業、金融業、仲介業、保險業等共同投入交易安全保障行列，其對健全國內不動產交易秩序具有相當正面的意義。

目前透過建經業者辦理成屋履約證業務日

益普遍，而其也有助預售屋履約保證業務的發展。事實上，近年來已有不少購屋人要求有建經公司辦理履約保證，而以此為賣點的個案反應也多不差。另一方面，有些都市更新個案或地主複雜的合建案，不論地主或建商都有賴建經公司介入整合並扮演保證雙方權益的第三者角色，而其也開展出「合建履約保證」的新型業務。

除了「預售屋」、「成屋」及「合建」三類履約保證業務可望成為建經業發展重點外，各建經公司所持續推展的「預售屋契約鑑證」及「成屋交易鑑證」兩大業務有些是配合代辦建築融資需要，有些則已發展出一項獨立業務。其透過建經公司專業公正角色鑑證下，在建商與購屋人或買賣雙方間獲得極大的好評，近幾年有關合約所衍生的購屋糾紛逐年降低，建經業也發揮不小的作用。

作者為不動產專業記者

# 建築融資需要納入管理

游成風

## Real-Estate Management Quarterly

建築經理公司所推動的「建築融資簽證管理」及搭配輔助業務，近似半套履約保證業務，不僅獲金融界支持，並進而改善建築業以往不良的經營體質及歪風。

政府創設建築經理行業主要功能業務「代辦履約保證」，在金融業及建築業不捧場，加上購屋消費大眾不熟悉下，並未達到既有目標。不過，建築經理業者目前所承做最大宗業務「代辦建築融資」，實際上，已成為國內金融業、建築業所共同接受的一項重要服務項目之一。雖然政府未賦予建經業應有的公權力，該業務已扮演穩定不動產金融市場重要功能角色，而其一也為未來政府推動「不動產融資簽證」建立良好的發展基礎。

去年下半年東南亞出現的金融風暴造成經濟災難，其中有一項重要因素為金融業大量提供資金投入不動產開發，造成市場供過於求，價格暴跌，業者無力償還，引發一連串建築業及金融業倒閉事件。此種金融與不動產連鎖效應除突顯

一窩蜂投機炒作嚴重性外，缺乏有效風險管理及專業經營把關機制的欠缺，更加速其惡化程度。

同樣地，我國屬海島型經濟，房地產市場景氣原本就多變難以掌握，加上法令不週延，尤其市場又以期貨型預售市場為主體，不確定因素更多，房市亂象隨之而起。早期，建築業以案養案、拿銀行資金及購屋大眾的錢經營個案極為普遍，而只要銷售不佳或資金週轉不靈，即造成購屋人血本無歸，銀行業雖接收抵押物，卻也無能善後。其同樣突顯金融業沒有專業人才來把關授信借貸風險，一般中小型建築業在沒有穩定經營信用及管道下，也經常被金融業排除在融資外，形成投機經營，導致購屋風險大為提高。

七十五年由政府輔導設立的建築經理行業可說是逐漸改善上述亂象重要功臣之一。雖然其創設宗旨「代辦履約保證業務」因對金融業、建築業帶來經營利益衝突而無法順利推展，其所推動的「代辦建築融資」及搭配輔助業務，包括興建計畫審查、工程進度查核、專款專用、契約鑑證等業務，

近似半套履約保證業務，不僅獲得金融業支持，對近十年來建築業轉而以金融資金作為投資興建資金主要來源外，也擴大整體市場經營規模，並進而改善以往不良的經營體質及歪風。

近十年來不動產建築融資簽證管理成為各家建築經理公司主要營運業務，一方面是迎合金融與建築行業需求外，建經業者所扮演專業管理把關角色，也是關鍵之一。根據調查統計，現有十八家舊銀行及八家新銀行所成立的建經公司所承做的代辦建築融資業務約在各公司平均五、六成以上的比重，其中更有高達八、九成比率，可見其份量。

以此次營建署所舉辦「建經公司評鑑調查報告」資料顯示，八十三年至八十五年間各公司單純代辦融資多在兩、三百件以上，累計融資金額達上千億元，而若加上相關輔助業務，每年透過建經公司辦理資金控管的預售個案超過一千個，總銷售金額預估可達兩三千億元以上。以每年市場五千至一兆的市場推案規模，二十四家建經公司所承做的已佔市場三至四成以上，可說相當可

觀。

建經行業辦理融資管理業務使得一般建商在推預售個案時能夠按工程進度施工，資金運用也更為合理。當然，金融業在建經業者把關下，融資風險大為降低，也使得銀行願意擴大建築融資，進而活絡市場。近幾年僅管國內房市景氣低迷不振，建築業經營多不受影響，而市場推案也能順利運轉，建經業扮演相當關鍵角色。

再就購屋消費大眾來說，雖然代辦建築融資對購屋人並未直接受益，但其所承做工程進度查核、財務稽核專款專用等業務，活絡業者資金運用，同時進行控管，降低業者營運風險，購屋人間接受惠。事實上，最近幾年，一些大型造鎮開發案若無建經業介入進行跨行聯貸服務，此類個案將不易在市場造成一股風潮。另外，有些特殊有創意的個案，也透過建經業的協助而能在市場上出現。

以往外界，尤其是部份建築業者將建經業者承做「代辦建築融資」視為是金融掮客行為，大多加以鄙視，甚至加以反制，然而從近十年來其所承

做業務功能及所發揮穩定不動產金融及健全房市的功能卻不可忽略。現階段有關大宗資金流動運用，如公司三千萬元以上即需透過會計師簽認才算數，反觀影響購屋大眾權益及建築金融健全更大額的不動產卻未能立法有效加以控管。

十一、二年來經由建築經理公司所承做的融資簽證業務已漸為金融業、建築業所肯定，並成為穩定國內不動產市場重要支助之一。從政府所推動建立合理長遠市場機制及遊戲規則來說，建築經理行業融資簽證業務應可納入未來立法一環，以建立制度，至少在某些範圍內，如一定金額以上或金融機構認為有必要時等，應強制規定建築融資簽證。 ◆

作者為不動產專業記者



# 建築經理業 與不動產信託業務

劉緒倫

本文延續本刊第三期「建築經理業與信託法」乙文，本文對於建築經理業與不動產信託業務間之關係，再進一步分析比較，並提出相關建議。

## 一、建經公司在不動產信託業務之功能

### (一) 不動產交易

#### (1) 不動產預售交易之現況

預售屋交易在85年以前，建築公司所提出之預售屋買賣契約書皆片面偏向建設公司，對消費者不利，且未明示若建設公司興建工程因經濟問題而無法繼續興建時，消費者應如何保障。政府為使交易趨於公平合理，於是內政部對契約書不平等部份於八十五年二月十六日發布台(85)內地字第8573654號函，頒行預售屋買賣契約書範本，明定建設公司需取得建造執照，始可出售預

售屋，為避免購屋者與建設公司發生糾紛在預售契約書明定建設公司應遵循之條款。

由於70年代預售屋市場發生許多缺失，如興建中公司倒閉，施工品質不佳，未能如期交屋、坪數不足、完工交屋與契約內容不符等情事經常發生，對不動產交易秩序造成沖擊。雖然政府已頒佈預售屋買賣契約書範本供業界遵守，使消費者與建設公司所訂立之預售屋買賣契約書趨於公平合理，但對建設公司體質不佳之業者，確無一套辦法來加以輔導規範，因此政府為建立公平合理之不動產交易秩序，內政部於75年07月09日以台內營字第420714號令發布建築經理公司管理辦

法，80.02.04總統公布實行公平交易法，83.01.11總統公布實行消費者保護法，希望避免建設公司於興建中倒閉，造成消費者索求無門，主要的原因是建設公司興建中之房屋有部份資金是消費者已支付之自備款款項，在追索債權過程中，無法對該房屋主張優先受償權，仍列入普通債權中分配，遭致消費者辛苦一生之積蓄毀於一旦。

依內政部75年07月09日頒佈之「建築經理公司管理辦法」成立之建築經理公司由於其經營項目多偏重於接受建設公司辦理建築融資之申請與預售屋買賣契約之鑑證，只協助消費者了解契約鑑證當時，建設公司營運正常，卻無法保證其是否能履行交屋完成。因此目前不動產預售屋交易之現況，在預售屋買賣契約書條文方面已符合公平合理條款，在建設公司履行契約之程度，消費者仍需冒極大的風險，儘可能尋找可靠信譽良好之建設公司，以避免遭受重大損失，在目前法令與實務作業上；仍無法使消費者在預售屋交易市場獲得充分之保障。

## (2) 不動產預售交易與建築經理公司信託業務結合之模式

爲了避免現行不動產預售交易之缺失，且能有效保障消費者購屋之權益及保全已付自備款項之金錢不致因建商中途倒閉而遭受損失。在合於法令正常運作之下。透過目前已公布「信託法」之規定，將其興建計劃中的「土地及建照執照起造人」歸爲信託財產，信託登記在建經公司名下，建設公司與建經公司訂立信託契約。

對建設公司而言：

1. 建設公司將土地及起造人信託登記在建經公司名下，以保障不動產預售契約之履行，對消費者具有相當保障性，易於爲購屋者接受。

2. 建設公司可因不動產預售交易與信託業務之結合而達成促銷之功能，節省部份廣告費用，降低成本。
3. 因土地產權及起造人皆信託於建經公司名下，金融機構因風險降低，故樂於辦理融資，建設公司之資金更可靈活運用。
4. 因信託財產有其獨立性，建設公司可避免因其他非本案之債務關係，而影響本案興建計劃之履行。

對消費者而言：

1. 降低購屋風險：由於建設公司已將土地及起造人信託登記在建經公司名下因此建設公司若中途倒閉，建經公司會依信託契約內容之約定，承受建設公司之權利、義務繼續完成契約之履行。
2. 減少購屋糾紛：由於有建經公司對工程之查核始付營造廠商工程款減少房屋坪數不足之糾紛。
3. 確保交易損失至最低程度：若建設公司中途倒閉，建經公司會繼續完成房屋之興建，然信託財產若不足清償對金融機構之債務及稅捐、費用，承購戶仍可依約取得預售屋產權，然必須多付出不足清償金融機構之債務、稅捐、費用之差額。(信託法第40條)
4. 可確保購屋者取得產權：由於建設公司與建經公司訂立之信託契約明定將來興建完成之預售屋需移轉至訂購戶，故建經公司有義務將產權移轉至購屋者，若要終止信託關係，則需建設公司與購屋者，共同終止始可。(信託法第64條)

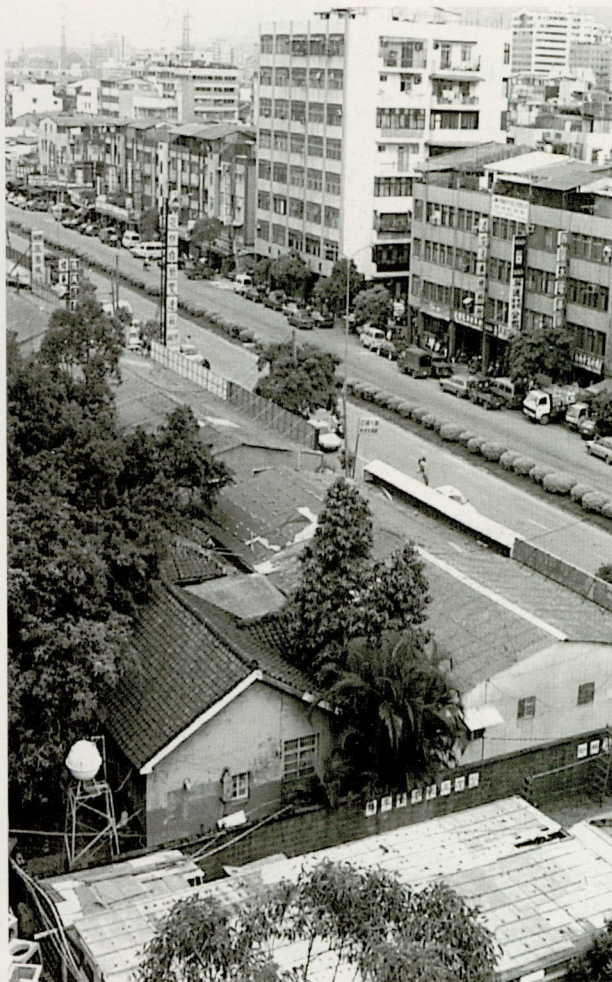
## (3) 現行法令窒礙之突破：

信託法雖於85年01月26日總統公布施行，然

信託業法草案，至今仍在立法院財政委員會排隊待審。且信託業法草案第二條規定「本法稱信託業，謂依本法經主管機關許可，以經營信託為業之機構。」第四條規定「本法稱主管機關為財政部。」

為保障不動產交易之安全及節省因建設公司與消費者之間糾紛而造成之社會成本增加，可在「建築經理公司管理辦法」修正草案第十條條文增加營業項目為「不動產之信託及執行相關信託事物」。一、可強化建築經理公司之當初立法設立之功能，二、由於建經公司可為土地信託財產受託人，則可達成不動產交易安全，刺激消費者之購買慾望，間接使景氣復甦。

又，三、由於建經公司為土地信託財產受託人，則銀行可排除建設公司經營不善之風險，而積極推動營建貸款業務。



(二) 信託財產在信託期間之稅法規定：

為配合信託法之實施及信託實務之運作，財政部分別研擬遺產及贈與稅法、所得稅法、土地稅法、契稅條例、房屋稅條例、營業稅法等相關稅法修正草案，經提報行政院86.8.21第2541次

院會通過。以上六項稅法修正草案之修正重點如下：

遺產及贈與稅法部份修正條文要點：

一、因遺囑成立之信託，其信託財產，於遺囑人死亡時，應課徵遺產稅。信託關係存續中受益人死亡時，應就其未領受信託利益之價值，課徵遺產稅（增訂條文第三條之二）。

二、信託契約明定信託利益之全部或一部之受益人為非委託人者（他益信託），以訂定、變更信託契約之日為贈與行為發生日，課徵委託人之贈與稅（增訂條文第五條之一及第二十四條之一）。

三、明定信託財產於信託關係人間移轉或處分，不課徵贈與稅（增訂條文第五條之二）。

四、明定信託關係存續中受益人死亡時，其未領受信託利益部分之遺產價值及他益信託應課徵贈與稅之權利價值之計算基準（增訂條文

第十條之一及第十條之二)。

五、提供財產、捐贈或加入公益信託，該財產不計入遺產或贈與總額（增訂條文第十六條之一及第二十條之一）。

契稅條例部份條文修正草案要點：

- 一、以不動產為信託財產，受託人依信託本旨移轉信託財產與委託人以外之歸屬權利人時，應由歸屬權利人申報繳納贈與契稅（增訂條文第七條之一）。
- 二、信託財產為不動產，其於信託關係人間移轉不課徵契稅（增訂條文第十四條之一）。

房屋稅條例部份條文修正草案要點：

明定房屋為信託財產者，以受託人為房屋稅之納稅義務人及公益信託供公益活動使用之房屋，免徵房屋稅（增訂條文第四條之一及第十五條第十一款）。

營業稅法部份條文修正草案要點：

- 一、明定信託財產於信託關係人間移轉或處分，不視為銷售（增訂條文第三條之一）。
- 二、因公益信託而標售、義賣之貨物與義演收入，免徵營業稅（增訂條文第八條之一）。

所得稅法部份條文修正草案要點：

- 一、信託契約之委託人為營利事業，其受益人應將享有信託利益之權利價值，併入成立、變更或追加年度之所得額（增訂條文第三條之二）。信託財產基於信託關係移轉或處分者，不課徵所得稅，但因受託人管理或處分信託財產發生之所得，應依規定課稅（增訂



條文第三條之三)。

- 二、信託財產所得應於發生年度由受益人併計所得課稅，受益人為多數者應按比例或受益人數平均計算其所得，依法課稅。受益人不特定或尚未存在者，其所得以受託人為納稅義務人，按規定扣繳率扣繳稅款（增訂條文第三條之四）。
- 三、公益信託及信託基金之信託利益於實際分配時，始計入受益人之所得額課稅。其累積未分配之信託利益超過基金期末淨資產價值二分之一以上者，應強制歸戶課徵（增訂條文第三條之四）。
- 四、提供財產成立、捐贈或加入公益信託者，適用捐贈扣除規定及受益人享有該信託利益之權利價值免納所得稅（增訂條文第四條之四及第六條之一）。

五、信託行為之受託人負有向稽徵機關申報受益人之所得額資料並依法扣繳之義務及相關罰則（增訂條文等九十二條之一及第一百十一條之一）。

土地稅法部份條文修正草案要點：

- 一、土地為信託財產者，以受託人為地價稅或田賦之納稅義務人。在他益信託，受益人已確定者，該信託土地應與受益人在同一縣市內所有之土地合併計算地價總額（增訂條文第三條之一）。
- 二、明定受託人有償移轉受託土地所有權、設定典權或依信託法規定轉為其自有暨依信託本旨移轉土地與歸屬權利人，分別以受託人及歸屬權利人為納稅義務人，課徵土地增值稅（增訂條文第五條之二）。

三、明定信託土地於信託關係人間移轉不課徵土地增值稅（增訂條文第二十八條之三）。

四、明定信託土地再移轉應課徵土地增值稅者，以原規定地價或最近一次移轉現值為原地價，計算漲價總數額（增訂條文第三十一條之一）。

## 二、建築經理業如何推動信託業務

### (一)信託法實行上尚待突破之問題

信託法於民國八十五年一月廿八日正式制定公佈生效後，因相關施行細則主管機關遲遲未制定公佈，致使實際上依信託法擬訂立信託契約將信託財產移轉予受託人名下代為信託管理者，卻因無相關程序規範，而無從辦理，使信託法之立法美意無從落實運用。又信託法將信託業之信



# Real-Estate Management Quarterly

託獨立，另訂信託業法規範，目前信託業法在立法院待審中。觀信託業法草案內容，規定成立信託業者需經財政部許可，已經營信託為專業之機構，始可為信託業者。但現今社會不動產交易安全之保障，卻極需建築經理與信託業務枝結合來符合不動產交易安全之保障。因此極需政府主管機關儘速頒布信託法施行細則就信託財產、信託登記、信託種類、信託成立、信託之公示、信託事務之監督、信託消滅，訂立施行規範；並於信託法立法中將建築經理業者納入信託業法適用範圍。

## (二)推動信託業務尚待突破之法令

建築經理業者，欲與信託業務結合，依目前內政部所訂建築經理業管理辦法第四條所規定之業務範圍，並未規定建經業者得從事不動產信託業務，而目前內政部新擬定之建築經理業管理辦法修正條文亦未將不動產信託業務之經營項目納入，甚至草擬辦之建築投資業管理條例，亦漏將之納入。至於信託業法草案，起草之主管機關財政部因未深入瞭解建築經理業者若能經營不動產信託業務，而將之運用於不動產開發、管理，對於國內不動產交易安全將有革命性之意義，故未將建築管理業者納入信託業之範圍內。而不動產交易法草案內容，亦無法完全確保交易秩序與達成交易內容履行之達成，但建築經理業者若能與信託業務結合，再配合專款專用之付款方式，可完全達成不動產交易法草案立法之目的，保障不動產交易之履行。

因此，若需真正落實不動產交易之履行，則可在相關法令之制定上予以配合修正。

(一)在內政部所訂之建築經理業管理辦法修正條文中將「不動產之信託及執行相關受託事

務」納入經營項目。

(二)在不動產交易法草案條文第十條「預售屋之第一次出售，出賣人應向直轄市或縣轄（市）建築投策商業公會辦理登錄，並應以自己之費用，為買受人之利益，就不動產交易買受人負擔之總自備款額投履約保險，或由金融機構為履約保證。」增加下列文字「就不動產交易買受人所購買之不動產由出賣人交付建築經理業者信託管理履約保證」。修正條文係為「預售屋之第一次出售，出賣人應向直轄市或縣（市）建築投資商業公會辦理登錄，並應以自己之費用，為買受人之利益，就不動產交易買受人之不動產由出賣人交付建築經理業者信託管理履約保證。或就不動產交易買受人負擔之總自備款額投履約保險，或由金融機構為履約保證。」

(三)在信託業法草案中第三條條文「銀行經主管機關之許可兼營信託業時適用本法之規定」修正為「依其他法律經主管機關許可，兼營信託業務者，適用本法之規定」或在信託業法草案第三條條文訂立「銀行、建築經理業經主管機關之許可兼營信託業時，適用本法之規定。」

(四)推動信託業務之步驟與具體作法

建築經理業者為達成前述目的，需將本身之專業領域之特性與不動產信託業務結合之功能，足以作為不動產交易安全保障之最使確定之特質，使社會大眾及相關主管機關有進一步之認識。

因此：

1. 首先要將建築經理業與不動產信託結合之特性

讓金融業界充分了解，此種結合依信託財產之特性，具有財產獨立，且可避免委託人經營不善時，其債權人無法就信託財產主張債權，可充分保障銀行之債權，可實在評估該不動產之價值並給予應有之融資。

2. 對建設公司及不動產業主充分說明建築經理業與信託業務結合時，可較短時間內取得銀行融資，又可去除消費者購屋怕建商中途經營不善而無法履約交屋之疑慮，達成儘速銷售之目標。
3. 告知消費者，購屋需選擇，有建築經理業者參

與建設公司之保證履約銷售案，可充分達到購屋居住之目的。

4. 辦理各種研討、聽證會，並利用傳播媒體，將建築經理業與信託業務結合之特性及建築經理業有能力達成該特性之功能，讓社會大眾接受與認可。
5. 成立修法促進機構，專責向政府主管機關與立法委員說明如何修正法令與增訂法律讓建築經理業與信託業務之結合在法令之規定下經營業務，來落實保障不動產交易之安全。



# '98年初台灣預售市場巡禮

大台北地區有上千億金額的預售個案準備在第一季登場，大台中有六百億，大高雄有兩百億，這些能量是不是能夠成為帶動今年房市景氣的急先鋒，確實關係著台灣房地產的一整年的走勢。

## 魯定風

走完該回春而未回春的八十六年，台灣地產市場是不是有機會在已經到臨的民國八十七年回暖，是一個令局內人關切，局外人興味十足的話題。歷經長達八年的不景氣，無可否認地，台灣房地產市場確實已經在過去這段時間蓄積一股可觀的買氣，然而這些買氣在接下來的一年裡能不能夠「見義勇為」呢？行將來臨的三二九檔，或許可以告訴我們一部份答案。

由於上市及上櫃公司努力做業績，全省房地產市場在未來一年裡將會非常熱鬧，大台北地區有上千億金額的預售個案準備在第一季登場，大台中有六百億，大高雄有兩百億，這些能量是不是能夠成為帶動今年房市景氣的急先鋒，確實關係著台灣房地產今年一整年的走勢。

在三二九檔之前，台北縣





市預計推出的預售個案總金額應該在一千五百億左右，主要推案地區，包括台北市的大安、士林、內湖，以及台北縣的雙和、板橋及新莊，其中又以內湖、中和及板橋的推案量最爲大。

先來看台北市中心的推案狀況，曾經在安和路上推出大戶個案的弘千建設，三二九檔前後將在濟南路日本交流協會旁推出一個住宅結合店面大樓個案，總銷金額達十五億。冠德建設在萬華西園路二段有案子，總銷十億。富陽建設在仁愛路二段上有個案進行籌備，可售量體十億。向來都以中和爲根據地的冠倫建設在南海路南門市場旁的土地，將推出住宅、辦公複合大樓，總銷六億。國產實業在延平北路、民生西路口推出二十一層辦公住宅大樓，總銷廿二億。廣合建設在信義路二段巷向的十一樓住宅案，規劃四十到五十坪左右格局，總銷六億。

在台灣房市高價位指標的信義區內，上半年會有幾個超級大案推出，其中包括信義計劃區內太平洋建設的卅億透天

結合大樓案「太平洋凱旋別墅」，以及富邦建設及台糖合建的六十億大案是兩大代表個案，此外，康合建設在永吉路上會有一個廿多億的案子推出。

相較市中心區的高推案量，市區外圍地帶推案動作並不比市中心遜色，宏盛建設在基隆河截彎取直計畫大彎段的案子，起碼有八十億量體，冠德建設在大直重劃區的三案合一個案美麗大直，總金額有六十億，去年底開賣，今年初將持續會有銷售動作。兩個案子最令人矚目的地方，是開價都很驚人，後者進逼五十萬，前者甚至可能超過六十萬。

至於在台北縣部份，昇陽、富陽、正隆、總維及元家建設等業者都會在超級戰區—板橋推出個案。昇陽建設推昇陽立都二期，是先建後售產品，總銷卅億，總維建設文化路二段的案子，樓高廿五層，總金額達四十億，民生路正隆天地二期，及新海路富陽建設案，都是卅億大小的案子。中和的指標個案，爲寶成建設在景平路上推出的十四層住宅個

案，總銷達七十億，千里建設和名利汽車的合建千呼萬喚始出來，量體達四十五億，此外，包括吉貿、台開信託及樂陽建設，都有廿億以上的案子準備推出。

大台中地區今年第一季預售市場的預推案量達六百億，主戰場又將落在台中市區，而市區中又北區的案量最大，其中像三采、長億、櫻花、順大裕、太子等股票上市公司，以及積極準備上櫃的鄉林、熊貓兩家重量級建商，在北區都有相當積極的推案動作。

在西區方面，廣三建設在忠明南路推出的「廣三大觀」一案，總銷金額達四十億，櫻花建設五權西路案「世紀之櫻」，則有卅八億規模，兩案預料都會在二月份登場。北區方面，最具指標性質的案子，爲龍邦建設在進化北路上推出的卅億大案，另外，國泰建設在北平路上推出的「水榭花都」，則有七億左右的規模。最近幾年紅透半邊天的獎投國宅，今年三二九檔仍是台中市市場主力，企聯建設和大城建設則不約而同，都將在第一季推

出獎投國宅案。熊貓建設的兩個獎投國宅個案，則分別是位在西屯區的「熊貓大觀園」及南屯區的「熊貓貴族」，兩者均為獎投國宅個案。

高雄市開春後推出的個案多為上市公司傑作，大坪數住宅和獎投國宅則是產品規劃上的兩大主力，整個南部市場的推案熱度，預計從二月份開始就會陸續出現。寶成建設在中正路、新盛街口推出「皇家藝品」，平均單價訂在十七萬五，屬超高行情，且採用大坪數規劃，是區隔性產品能不能在今年內在南台灣搶灘成功的指標。緯城和仁翔在高雄市區也都有案子推出，緯城的預售獎投國宅案普吉島位在鼎泰街、先建後售獎投國宅案緯城貴賓位在鼎力路，而住宅大樓富蘭克林則位於建元路、建功路口，仁翔在明倫街、昌盛街口則將推出十五億規模的住宅大樓案。太子建設仍維持先建後售傳統，農曆年後進場的太子名邸位於苓雅區仁義街，平均單價高達廿二萬以上。

由於東南亞金融風暴的後續影響至少維持一年半載，八

十七年台灣房地產市場後勢，並不為一般人看好，連業者自己都一度失去慣有先樂觀預期房市的衝勁，不過由於市場潛在的推案動能實在太大，雖然明知危機四伏，案子還是不能不推，在大家「有志一同」情況下，搭配上上市及上櫃公司基於業績壓力採取的積極動作，第一季市場蓄勢待發的氣焰，來得也就不令人感到訝異。

不過根據過去幾年的經驗，三二九檔預售市場常常是「雷聲大雨點小」，兩千億的預估推案量，如果能夠推到七成左右，就已經算是「水準之作」了，預估今年三二九檔的情況，也應該十分類似。不過預售市場案量表現，這兩年已經落在新成屋之後，預售案推得多不多，只是一種指標性質的話題，真正值得關切的，還是推出量可能達預售市場兩倍的新成屋市場變化。

房地產景氣低迷這些年，每年第一季都被房地產業者視為保命線，由於買氣聚集情況通常較其他各季理想，業者配合情勢，往往在第一季就會精銳盡出，因此每年二二九

檔，不但是市場拼戰最激烈的檔期，同時也都是產品最精采的檔期，其爭戰結果，往往都會成為當年度市場景氣榮枯與否的指標，今年台灣房地產市場前難卜，業者的用心，能不能突破景氣魔咒，相信在未來一、兩個月，便能一窺端倪。



作者為不動產專業記者

# Real-Estate Management Quarterly

# 大選後看台灣的 房地產市場

由於政府積極推動重大建設與重大工程，故而未來一年台灣的房地產雖無法馬上復甦，但可見的未來房地產市場將面臨不斷的利多出籠。

顏炳立

一九九七年十一月二十九日，台灣人民用自己的選票，改寫了台灣一黨獨大的政治歷史，一向「藍天」的日子，突然變了「綠地」，挾持著「綠色執政」，品質保證，隔天台灣股市當場以「全面綠」來支持，各行各業莫不議論紛紛，台灣是否是真的要「變天」了嗎！而眾所矚目的台灣房地產是否也會跟著「青筍筍」、「軟糕糕」是危機還是轉機，投資大眾何去何從，就以往的經驗告訴我們，政治事件只要不要變成社會不安，造成信心危機，是不足以影響房地產走勢的，但對於敏感度極強的經濟廚窗—股票市場，則影響較快且鉅，因為政治事件的影響是潛移默化，而非瞬息萬變，擔心可以，怕就免了，因為台灣房地產有它真正的體質！

一九九七年十二月三日，新光人壽斥資三十億元，購買北市南京東路及建國北路交叉口整棟預售的商業辦公大樓，土地面積有三五三坪，未來將興建地上十一層，地下五層建築物，總樓地板面積約為四千陸佰陸拾捌坪，其中辦公室有三千貳佰捌拾參坪，停車位有

一三一一個，同年十一月二十八日，台北市敦化南路精華地段的處女地，一直在房地產市場上不斷流傳的地價，終於塵埃落定；總共九百一拾捌點零玖坪的土地，每坪以創台北市有史以來的最高價，五百柒拾柒萬元成交，改寫了中華民國地價最高的歷史；因屬舊建照故



## Real-Estate Management Quarterly

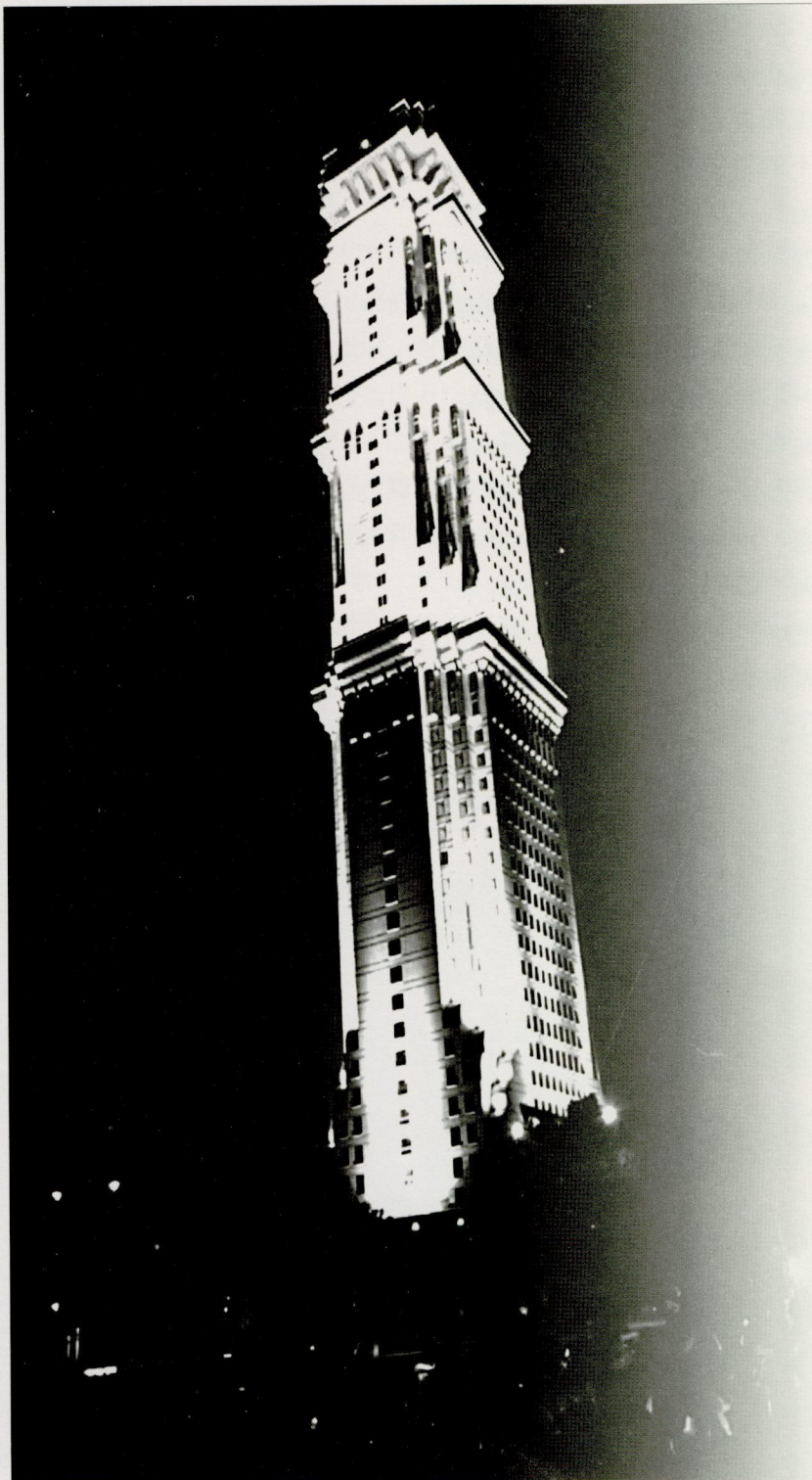
可以興建地下六層，地上三十一層的辦公大樓，總樓地板面積為一二三四二點四九坪，其中台橡佔25%，大陸工程佔25%，太電佔50%，預估平均房價每建坪為七十五萬元左右，此房價也同時創下了台北市辦公室市場的天價，今年也真是奇怪的一年，社會事件愈多，鬧的愈大，土地價卻逆勢上揚，房價也屢創新高，不曾畏懼，不曾虛胖，是否是因壓抑太久而爆發出來的動力，今年南山人壽以高價得標的E4，每坪二三〇萬，國泰人壽以每坪一八六·八萬買下忠誠路上商一的土地，中華開發更與人壽、財團聯手標下台北金融中心，總價為二〇六·八億元，也同樣又創下台灣房地產史的標售新天價，假若這每一筆土地與天價，皆像是一桶一桶的汽油桶，那麼點燃引信的那一把火是什麼東西，何時會出現引爆呢？看來股市重回並站穩

一萬點所釋出的資金，將是有可能點燃不動產市景氣的那一把火！

談市場，話市場，理論總歸是理論，說說就算了，也別太當真，但台北市地價與房價的飆漲卻是千真萬確，因為市場永遠是對的，錯的只是人的觀念與決策而已，最近因台幣大貶，匯市震盪激烈，市場中對於未來一年的台灣經濟成長與房地產市場憂心忡忡，悲觀氣氛瀰漫，人心惶惶，但奇怪的是，股市選後除了「綠」了一天，就開始「紅」了一個禮拜，這是「什麼碗糕！」，通貨膨脹，物價上漲的論調，大家嚷嚷上口，房地產未來的一年必然是「軟糕糕！」但奇怪的是，台北市區好地段的房子卻是銷售率大增，排隊候屋的情景居然也在此時出現了，這到底又表示了什麼，是要告訴我們，市場已經悲觀了八年，

是否仍還要再悲觀八年，恐怕不是如此，因為台灣人民的國民所得並未大幅下降，且失業率仍低，因此市場的購買力是存在的，自然沒有悲觀的道理，但並未意味著房地產市場必然復甦，部區的不動產可以解套或大賺，恐怕是「覺」可以早睡，但千萬不要作夢，即使作夢，也不作有關於房地產大漲之事！

近年來台灣的金融投資工具愈來愈多，購屋保值觀念已逐漸式微，通貨膨脹只會「刺激」購屋者意願，但不會「引爆」房市大漲，台北市不動產雖有上揚空間，但速度較為緩慢，未來台灣真正國際化開放外資持有國內不動產，才會創造另一個不動產飆漲的榮景，故在台灣經濟成長率、GNP、國民所得仍有顯著成長的條件下，未來台北房市應該走香港模式，而不是日本模式。



假如連賣鳳梨的『台鳳』，賣輪胎的『南港』、『泰豐』、賣毛巾、賣布料的『廣豐』、『大魯閣』、『新燕』、賣茶葉的『天仁』、賣電視的『泰瑞』、賣果汁的『久津』，都不務正業的去搞投資興建，可見不動產投資興建仍有市場，仍有利潤可圖，那麼台灣的房地產就不再悲觀，而台灣的土地市場更不會有寂寞日子，因為市場上只有你出不起的價格，沒有你買不到的土地，台灣的土地沒有悲觀的日子，即使有也不會太久；土地在台灣是屬於有限資源，其上漲的空間大於下跌的空間，漲的時候算倍的，跌的時候算成的，因此在過去的一年雖然台灣社會事件，層出不窮，購屋者觀望氣氛濃厚，復加上凍省後的大選『變天』效應，使得大多『動』了起來，未來不動產市場是『冷』或是『熱』，真是『霧煞煞』，但唯一可以確實的是，不動產中尤其是土地，更是不會因為事件的層出不窮，而它必然下跌，必然低價讓人來檢！

所謂『一樣的土地，不一

# 大選後看台灣的房地產市場

樣的玩法！』，其結果是互異的，『一樣的鳥籠，溜不同鳥！』市場土地原料的多寡，土地價格的高低，將主宰著房價上揚的動力；由以上的觀念，我們即可很容易的判定未來一年，若是土地供應量，短期而言則呈現供給無限的地區，其未來的房價仍然看淡，因為除了台北地區以外，其有它的地區，其市場需求仍然有限，也就是說市場上無效的供給，不能滿足購屋者有效的需求；因此不管是台中或高雄地區，未來一年的市場仍然是呈現個案表現的態勢，去年依舊如此，去化總是有不盡如意！

展望未來的一年，台灣房地產仍然處於盤整待變，雖然市場上土地交易仍然活絡，價格依然上揚，但客觀的大環境也似乎沒有預期中的好，然由於政府積極推動的重大建設與重大工程，皆能順利在國內大財團的競標下，順利標出，例如高鐵、中正機場捷運線，台北國際金融中心，南部科學園區等等，皆是大企業連手準備開創集團事業的另一個戰場，為企業的生命延續與活動力尋找舞台，為集中龐大資金尋求

出路，故而未來一年台灣的房地產雖然無法馬上復甦，但可見的未來房地產市場則將面對不斷的利多出籠，例如兩岸政治對立的和緩與三通的期待更是指日可待，重大工程連續的動工，將帶來台灣房地產相關產業的無限商機，因此未來的一年若建築發展商，能具備有前瞻性的眼光與選地段、規劃好產品的能力，再配合「新、速、實、簡」的開發興建理念與「矮、小、淺、速」的推案策略，仍將會在未來的一年中異軍突起，穿梭於『客鄰』(Clean)，因為不動產市場好壞，應該讓自己來決定與掌握才好！

作者為梁振英不動產  
投資顧問公司總經理

## 農地自由買賣與財團「養地」策略

長久以來，財團「養地」之方式，其實並無太大變化，多半採人頭，逐步蠶食鯨吞以分散注意及逃避稅負，如今官方大開方便之門，其實只是簡化、透明化、合法化農地炒作的方式罷了。

.....蔡為民

行政院於二月三日決定未來可開放自由買賣的農地面積，由農委會原本規劃的5萬頃大幅開放為33.9公頃，不禁令人「佩服」財團的遊說本事，一時之間財團「養地」的運作方法成為輿論焦點。長久以來，財團「養地」之方式，其實並無太大變化，多半採人頭，逐步蠶食鯨吞以分散注意及逃避稅負，其間往往牽涉利益輸送，一般股票上市公司尤為此中佼佼者，以個人名義購買，經數次轉手後，始由上市公司出面承購，層層轉手的價差則早已落入少數股東口袋，高成本的土地則由股票投資人共同承擔。

炒作土地更卑劣的手段，則為與政府有關單位勾結，先行以低價取得大片重劃區土地，再透過管道向外發佈政府之開發計劃，誘使其他地主抬高售價及投機、投資者蜂擁而入，趁地價節節攀高之際，倒貨獲利了結，再進行下一塊土地之炒作。據聞張子源即因縱容（或主導？）親屬、心腹大肆炒作土地而黯然下野；當時他一上任台中市長便提出大手筆之一千多公頃、六處的市地重劃案，結果一個都尚未完成，六處重劃區地價卻都已連番垂直上漲了數倍乃至數十倍，引發民怨及敵對派系攻擊之口實，導致無法尋求連任。



比較溫和的「養地」方式，則以台塑盤據林口、長榮雄霸南坎為代表；早在民國50年底，台塑即趁政府撤銷「林口特定區開發處」及宣佈禁建十年之際大舉吃地，到今天保守估計台塑在林口所擁有之土地，已達千公頃計，同時為“誘導”政府開發林口之信心，王永慶興建高爾夫球場、蓋醫院，自備交通車往返於台北、林口間，更捐地興建雄偉、壯觀之體育公園，使林口重要性日益提昇（當然其體育館週邊土地亦同時上漲十數倍），其長期、按部就班之「養地」方式，使識者莫不為王永慶「林口A計劃」之謀略折服！

至於張榮發則起步甚晚，民國七十二年初進入「養地財團俱樂部」，大肆搜購南坎蘆竹一帶之土地，當時一坪約八千至一萬，民國七十七年則已達十~十三萬/坪，七十八年更攀升至廿八萬/坪，唯此一行情係於七十九年十月經張榮發女婿鄭深池盤給長榮投資，再轉賣長榮資訊所締造，過了兩次水，其中奧妙不可言喻。

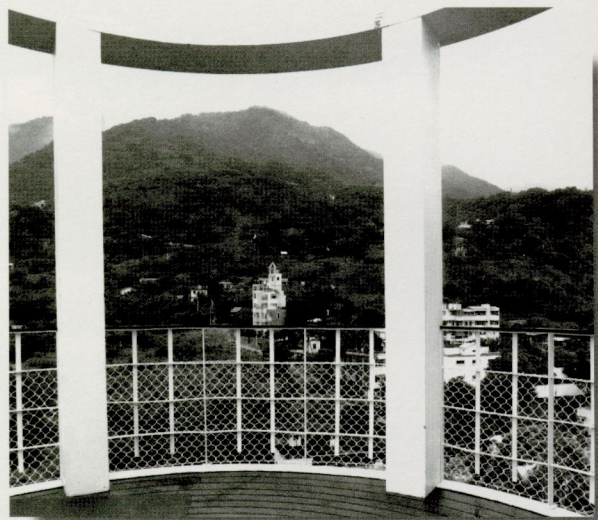
據悉，高速公路南坎交流道附近之蘆竹鄉，除了早先開發的老街外，其餘土地八十%以上均為長榮所有，就像林口—台塑一樣，南坎—長榮！

一般來說，財團炒作以農地為多，肇因於自耕農身份取得不難，而持有農地時無稅負，俟變更為建地後，雖須捐地，獲利卻可達數倍以上，當然使財團趨之若鶩！因此在郝伯村擔任行政院長時，曾指示法務部調查局及農委會等單位全面清查，杜絕財團藉人頭炒作農地；當時相當官員隨即表示揪出人頭「非常簡單」，只要：  
一、查明買者身份。二、調查買者所得能力，從

所得稅申報表、財產狀況即可查出。三、調查有無設定抵押，如有幾乎可確定為人頭買賣；因為實際買主為避免當人頭的農民主張所有權，會以人頭向其借款名義，將土地以超過買賣價格數成設定抵押。四、查買賣資金的付款流程，包括買地有無金錢流出？抵押權人有無金錢流出？賣地者有無資金流入。只是查察的方式雖然很簡單，但卻從來是「查無實據」，令人質疑官方說法的矛盾與玄疑之處。

在以往「非自耕農不得買賣土地」的時期，農地炒作即為公開的秘密，如今官方大開方便之門，其實是簡化、透明化、合法化農地炒作的方式罷了。 ◆

本文作者為衛明不動產投資顧問公司總經理





# 中長期資金之運用

## 不動產投資計畫

吳家昌

中長期資金自成立運用小組正式推動以來，不動產投資計畫佔有相當重要之比例，本文對中長期資金運用制度之重要內容及不動產投資計畫申請中長期資金之可行性均有詳細的介紹。

## Real-Estate Management Quarterly

### 一、前言

民國八十二年七月，政府頒布「振興經濟方案」，冀望從土地取得、技術研發、資金融通，經貿發展以及行政革新等措施，促進我國社會經濟之持續發展。其中，在金融方面，鑒於國內資金之運用效率欠佳，且近年來國內、外金融環境大幅改變，致國內資金成本相形較高。而資金又是產業發展之命脈，為協助政府與民間機構解決投資所需資金，並降低企業經營成本，行政院經建會乃參考日本財政部融資制度、新加坡中央公積金制度及衡酌國內中長期資金運用情形，建議我國有建立之中長期資金運用制度之必要，於八十三年六月報經行政院頒布「中長期資金運用策劃及推動要點」，並成立跨部會之推動小組，統籌運用國內中長期資金，支援政府及民間辦理重大建設投資計畫。

### 二、我國中長期資金運用制度概要

為有效統籌中長期資金運用於政府及民間重大投資計畫，行政院頒布之「中長期資金運用策劃及推動要點」，對中長期資金運用之規劃、審議、協調及考核等均有明確的規範，茲將其重要內容摘列如次：

#### (一) 中長期資金之來源

1. 郵政儲金。
2. 郵政簡易人壽保險積存金。
3. 其他經行政院核定之資金。

#### (二) 融資對象

以符合國家經濟及社會發展政策需要，並具自償性之計畫為限。其中，公共建設及公營事業投資計畫之總投資金額以在新台幣十億元以上為原則，民間投資計畫之總投資金額以在新台幣二億元以上為原則。

#### (三) 推行組織

中長期資金運用之統籌規劃及推動之事宜，由行政院經建會設置之中長期資金運用策劃及推動小組負責辦理，委員七人分由中央相關部會之副首長擔任之。另為因應任務需畏，以下設資金運用工作小組，其委員由經建會聘請相關單位主管及學者專家組成之。

#### (四) 運用小組之任務

1. 關於中長期資金來源與運用政策之釐訂事項。
2. 關於中長期資金運用計畫之審議及協調事項。
3. 關於中長期資金來源之統籌及協調事項。
4. 關於中長期資金運用計畫執行之考核事項。
5. 關於中長期資金運用制度相關法令研訂與協調

事項。

6. 其他相關事項。

(五) 計畫審議

計畫執行單位申請中長期資金融資應擬具計畫書，由主管機關或目的事業主管機關審核後，送運用小組審議。

(六) 資金貸款

中長期資金之貸放，由運用小組或計畫執行單位洽特定金融行庫辦理之。承辦行庫對申請計畫依其授信規範及審查程序辦理，並承擔貸款風險。

(七) 計畫考核

承辦行庫及計畫執行單位應按期編製執行績

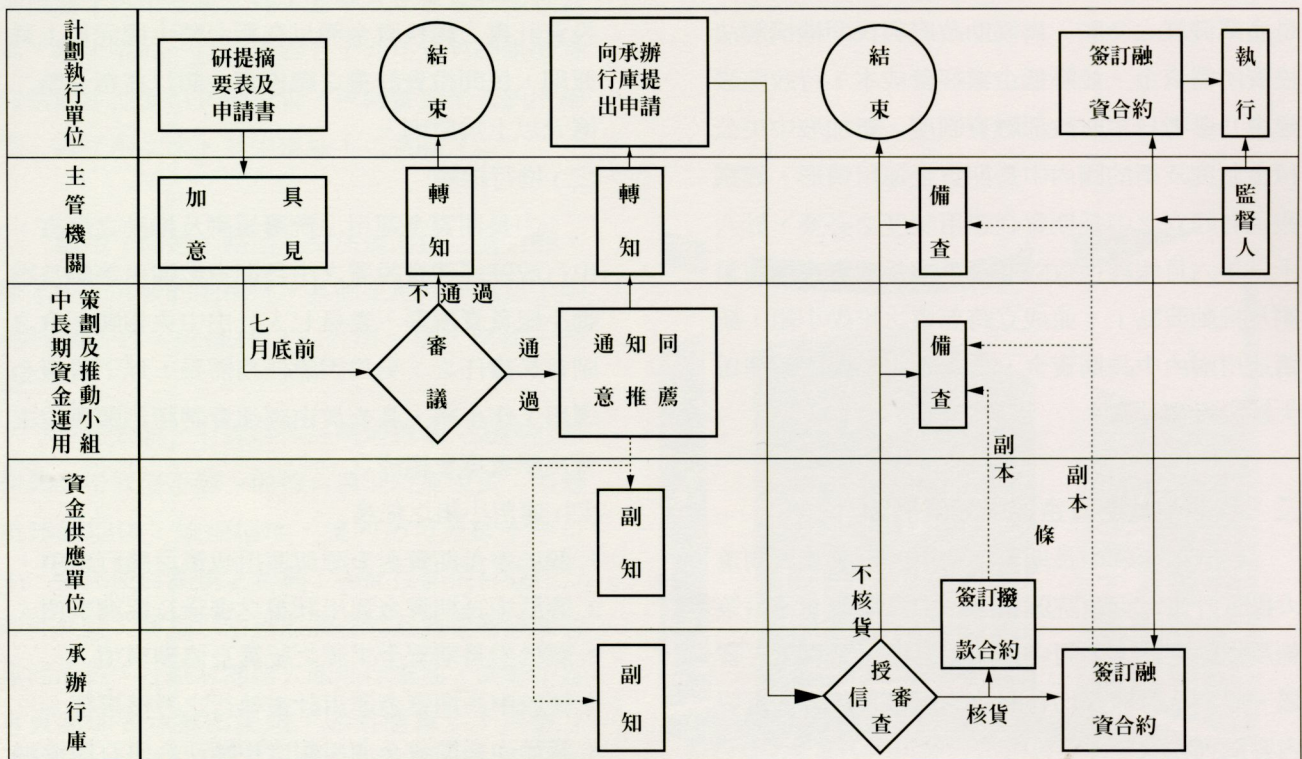
效表，送主管機關或目的事業主管機關及運用小組。運用小組得會同主管機關或目的事業主管機關實地考核計畫之執行績效。

三、不動產投資計畫申請中長期資金之可行性

(一) 基本條件

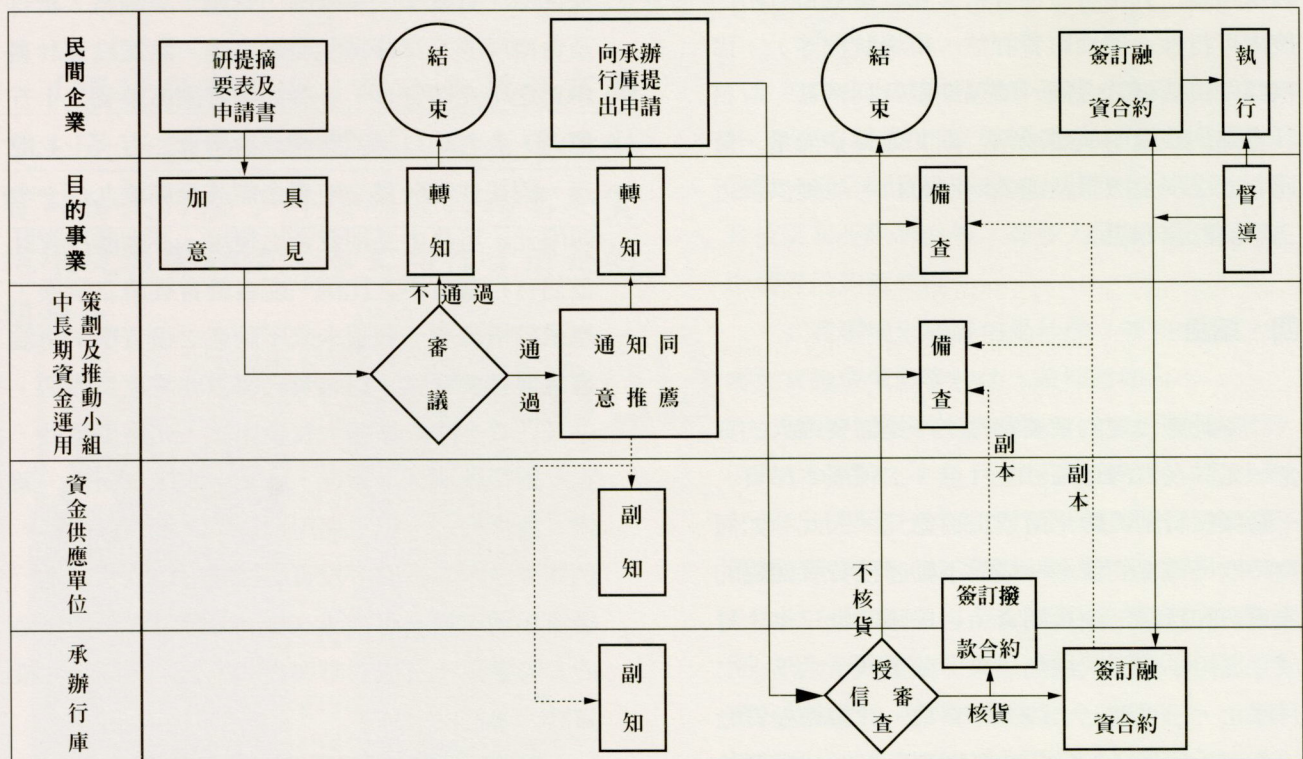
依據現行之「中長期資金運用策劃及推動要點」及「中長期資金運用作業須知」等相關規定，凡是政府重大建設或民間投資計畫，只要符合國家社會及經濟發展需要，具有自償性，且其總投資金額在新台幣十億元或二億元以上者，均可向中長期資金申請融資。因此，不動產開發建設計畫只要送經目的事業主管機關審核符合上述條件者，自可成為中長期資金輔導融資的對象。

圖一、中長期資金運用申請及處理流程圖——政府重大建設計畫



# Real-Estate Management Quarterly

圖二、中長期資金運用申請及處理流程圖——民間投資計劃個別申請案



## (二) 申請程序

1. 政府之計畫執行單位應研提計畫摘要表及申請書，送陳主管機關加註審核意見後，轉送運用小組審議，申請計畫如經運用小組審議通過推薦，即通知由承辦行庫依據核貸額度與資金供應單位（郵匯局）簽訂撥款合約，並與計畫執行單位簽訂融資合約（參閱圖一）。
2. 民間投資計畫可由計畫執行單位研提計畫摘要表及申請書，送陳目的事業主管機關加註審核意見後，核轉運用小組審議，通過後即可由承辦行庫與資金供給單位簽訂撥款合約，並與計畫執行單位簽訂融資合約（參閱圖二）。
3. 目的事業主管機關或金融機構基於配合政府經

濟及社會發展政策需要，認為對於不動產開發業者有輔導或支援之必要者，亦得比照前述程序，研提計畫摘要表及申請書，送經主管機關或目的事業主管機關核轉運用小組審議。但承辦行庫應會同目的事業主管機關研訂貸款要點，明訂貸款對象、用途、金額、利率、期限、辦理程序及使用監督等相關事項，送運用小組核備後，作為公開受理申貸之依據。

## (三) 申請書之內容

依據「中長期資金運用作業須知」規定，申請人應研提計畫摘要表及申請書，說明計畫名稱、申請單位、主管機關、計畫內容、借款條件以及財務計畫等。其中，計畫內容包含，計畫緣

起及目的、計畫目標、工作項目及進度、經費來源及用途、計畫可行性分析（如計畫效益分析、技術可行性、環境影響評估、市場狀況等）。借款條件包括借款金額、償還期限及利率等。財務計畫應列表說明興建或執行期間之資金流量、營運收支之現金流量及還款財源分析，並提供最近三年的財務報表。

#### 四、結語

不動產投資的重要特性之一是需要龐大的資金，尤其在台灣地區寸土寸金，工程成本昂貴，不動產投資動輒數十億或上百億元，因此，如何及時取得需要的資金，成為不動產投資者面臨的最重要的課題。中長期資金自民國八十三年十月成立運用小組正式推動以來，截至八十六年十二月底止，已受理七十四件申貸案，計畫總投資金一兆四千餘億元，申貸中長期資金五〇一〇億餘元，其中與不動產投資計畫有關者，計有媒體園

區、工商綜合區、觀光飯店、國際金融大樓、國民住宅、智慧型工業園區，軟體工業園區，新竹及台南科學工業園區開發計畫等，該案投資計畫申貸之中長期資金，小者如媒體園區申貸三十五億元，大者如科學區開發計畫申貸二百一十七億元，國民住宅計畫之申貸金額甚至高達九百一十四億元，可見中長期資金之運用，不動產投資計畫佔有相當重要之比例。配合社會經濟之發展，產業結構改變，我國未來不動產之投資事業將益趨重要與多元化，對融資之需求亦將更為殷切，中長期資金除設法擴大資金來源，充裕供應外，宜針對經社環境之變遷，就資金來源、組織、架構、運作模式、以及運用單位間之權利義務等，例如委由承辦行庫所投資之建築經理公司，進行融資相關管道，研究建立法制，俾使中長期資金能妥善運用，支援政府與民間推動，各項重大投資計。◆

作者為行政院經建會財務處副處長



# 理性面對環境影響評估

李政安

「環境影響評估」對許多開發商而言，是一個頭痛的問題，究竟環境影響評估是什麼？哪些開發行為需要實施環境影響評估，本文均作了清楚的闡釋。



對許多土地開發業者而言，除與地主交涉外，恐怕就屬一旦需要實施【環境影響評估】，最令開發商頭痛。尤其在台中縣發生拜耳投資案受阻事件後，許多人開始注意到環境影響評估的重要性。

究竟環境影響評估是什麼？哪些開發行為需要實施環境影響評估，茲探討如后：

國內「環境影響評估法」（以下簡稱環評法）於民國83年12月30日公佈實施，其後施行細則「開發行為應實行環境影響評估細目及範圍認定標準」（以下簡稱範圍認定標準，86年8月13日修訂）、以及「環境影響評估作業準則」（以下簡稱作業準則）等子法與行政命令陸續公佈施行，環評法實施至今才三年多，但環境影響評估的推動，則由民國74年的「加強推動環境影響評估方案」揭開序幕，並有「後續方案」相繼推出。

所謂「環境影響評估」，依據環評法第四條第二項，係指開發行為對環境包括生活環境、自然環境、社會環境及經濟、文化、生態等可能影響之程度及範圍，事前以科學、客觀、綜合之調查、預測、分析及評定，提出環境管理計畫，並公開說明及審查。環境影響評估工作包括第一階段、第二階段環境影響評估及審查、追蹤考核等程序。

因此，環評法第五條就規定十一項應實施環境影響評估的開發行為，其中與土地開發商關係較密切的包括：工業區、大眾捷運系統、農林漁牧地、遊樂區、風景區、高爾夫球場及

運動場、文教、醫療建設、新市區建設、舊市區更新及高樓建築等開發行為。而其認定標準、細目及作業準則，則由環保署以行政命令加以規範，應實施者面積規範分述如下：

1. 工業區：位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者；位於都市土地，申請開發面積五公頃以上者，或零星工業區擴大變更毗鄰土地為工業區使用者；位於非都市土地，申請開發面積十公頃以上者。
2. 大眾捷運系統：位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者；位於都市土地，申請開發面積五公頃以上者，或擴建面積累積五公頃以上；位於非都市土地，申請開發面積十公頃以上者，或擴建面積累積十公頃以上。
3. 農地：位於山坡地，開發總工程費用新台幣一億元以上，或其面積十公頃以上，或挖填土石十萬立方公尺以上者；申請開發面積二十公頃以上者，或擴大面積累積十公頃以上。
4. 林地：砍伐面積四公頃以上者。
5. 漁池：位於地下水管制區，申請開發面積二十五公頃以上者。申請開發面積五十公頃以上者。
6. 牧地：位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者。申請開發面積十公頃以上者，或擴大面積累積十公頃以上。
7. 遊樂區：位於山坡地，開發總工程費用新台幣一億元以上，或其面積十公頃以上，或挖填土石十萬立方公尺以上者。申請開發面積十公頃以上者，或擴建面積累積十公頃以上。
8. 風景區：位於山坡地，開發總工程費用新台幣一億元以上，或其面積十公頃以上，或挖填土石十萬立方公尺以上者。申請開發面積十公頃以上者，或擴建面積累積十公頃以上。
9. 高爾夫球場：位於山坡地，開發總工程費用新台幣一億元以上，或其面積十公頃以上，或挖填土石十萬立方公尺以上者。申請開發面積三十公頃以上者，或擴建面積累積十公頃以上。
10. 文化教育設施：位於山坡地，申請開發面積五公頃以上者。申請開發面積十公頃以上者，或擴大面積累積五公頃以上。宗教之廟、堂興建或擴建，申請開發面積五公頃以上者，或擴建面積累積三公頃以上。
11. 醫療建設：位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者，申請開發面積五公頃以上者，或擴建面積累積五公頃以上。
12. 新市區建設：新社區（含國民、勞工住宅），位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者。位於非都市土地，申請開發面積十公頃以上者，或擴建面積累積五公頃以上。新市鎮申請擴建，累積面積為原面積百分之十以上者。
13. 高樓建築：住宅大樓，其樓層三十層以上或高度一百公尺以上者。辦公商業或綜合性大樓，其樓層二十層以上或高度七十公尺以上者。
14. 舊市區更新：申請更新面積二十公頃以上者。
15. 工商綜合區：含綜合工業區、物流專業分區、工商服務及展覽分區、修理服務分區、購物中心分區，位於山坡地，申請開發面積一公頃以上者。位於都市土地，申請開發面積五公頃以上者。

位於非都市土地，申請開發面積十公頃以上者。展覽會、博覽會或展示場興建，申請開發建築樓地板面積三萬平方公尺以上者。

16. 靈（納）骨堂（塔）：申請開發面積二公頃以上者，或擴建面積一公頃以上。

17. 地下街工程：其開發長度一公里以上或樓地板面積十五萬平方公尺以上者。

實務上，環境影響評估之進行，在於土地變更，都市設計、建築等各種許可申請之前為之。由於開發行為尚未定案，因此對於替代方案之研提或環境保護措施採行，具有較大之彈性。但在環境影響評估審查未結束獲通過前，則開發商無法取得各種相關許可。由於環境影響評估審查需要一段時日，假使其他許可之核發不能與其同步進行，勢必影響開發時機，這就是開發商目前最感頭痛之處。

以往開發商遇到此一問題，往往求助於建築師，事實上應求助於環境工程顧問公司，特別是成立多年、政商人脈豐沛，已有豐富處理經驗之工程顧問公司，更能有效協助開發商解決問題。因為環評不

只是一個技術性審查工作，特別在公聽會召開過程，應是一個如何面對民衆、取得民衆信賴的溝通過程。

現行環評制度中的審查程序，自民國81年開始即分為兩階段。實務上不需進入第二階段環評之開發行為，由申請審查至獲得許可，所需時間不到半年。必須進入第二階段環境影響評估程序者，自舉辦公開說明會到獲得許可，約需一年左右（不包括第一階段的時間）。

因此，開發商如能選擇有經驗者加以協助，較能控制開

發時程。另外，如經審查認為不應開發者，就無法獲得開發許可。因此環評法第十四條第二項規定，開發單位得另行提出替代方案重新送主管機關審查，這項規定提供開發商補救機會。

總之，環評制度是一個技術與溝通能力並重的制度，除應在面積與開發地點等因素加以注重外，更應隨時留意最新行政命令發布，以掌握其最新發展動向。◆

作者為佳境工程公司副總經理

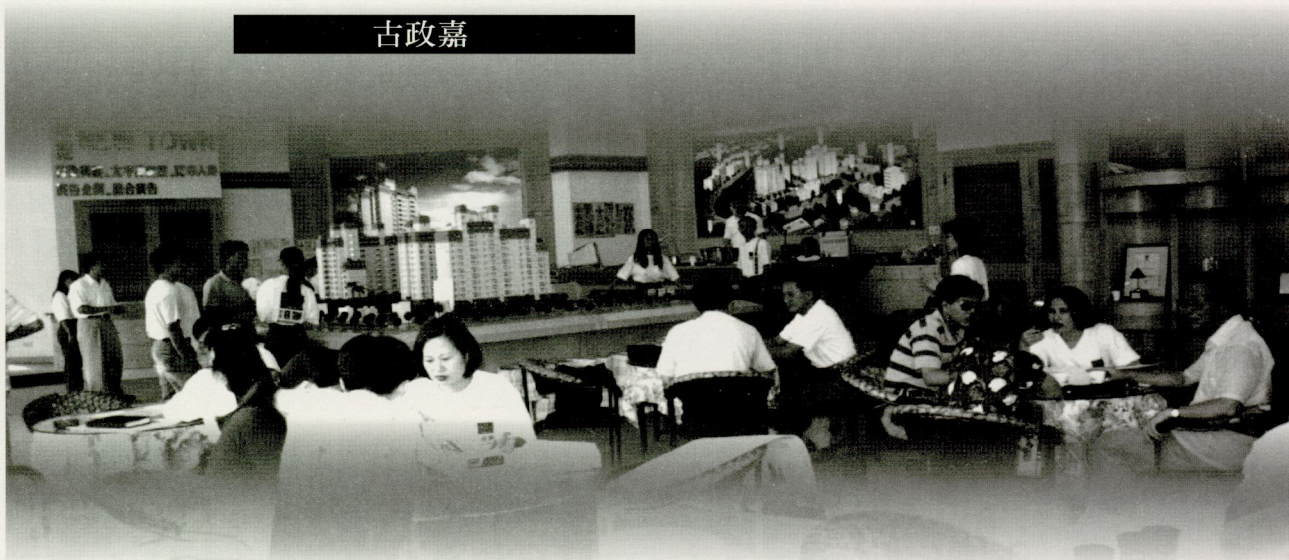


# 公平交易法

## 對建築相關行業之影響

本文對公平交易法實施後之建築相關行業，包括建設公司、代銷公司、建築經理公司之影響、應對策略、法律責任均作了深入的探討。

古政嘉



### 前言

公平交易法經立法院三讀通過完成立法程序，於民國八十年二月四日經總統公佈。依該法第四十九條之規定，自公佈後一年施行，即自民國八十一年二月四日起生效施行。其立法目的乃為維護交易秩序與消費者利益，以確保公平競爭，促進經濟之安定與繁榮。自公平交易法開始施行後，各行各業莫不被其納入管理規範之範圍內，此可自公平交易法第二條規定觀之甚明。因此，凡各行業在市場上將來之競爭

行為必不得因同業間之競爭行為而影響到消費者之利益，確保公平競爭。

公平交易法針對事業獨占、結合、聯合行為、不公平競爭均有明文規定，並為處理該法有關公平交易事項，特設置「公平交易委員會」為主管執行機關，統籌公平交易政策、法規、審議、調查、處分等事項，從而對事業違反該法之規定者，亦明訂罰則，對行為人除科處罰鍰外，尚科以刑罰，此點對各事業之負責人，執行業務之經理人，不得不

察，應避免抵觸。

### 公平交易法規範之對象

公平交易法規範產業界濫用獨占地位之行為，如不當之決定價格，利用結合、聯合行為而壟斷市場；不公平競爭行為，如差別待遇、不當誘引消費者、仿冒、不實廣告、維持轉售價格，藉以達到產業維持自由競爭及公平競爭之目的。其規範對象為事業。依公平交易法第二條稱事業係指一、公司。二、獨資或合夥之工商行



號。三、同業公會。四、其它提供商品或服務從事交易之人或團體。

事業不問行業別，舉凡獨立並繼續從事生產商品交易或提供服務在市場上進行競爭活動者，均屬公平交易法規範之對象。惟公營事業是否亦包括在內？依照公平交易法第四十六條第一項規定「事業依照其他法律規定之行爲，不適用本法之規定」。因此，政府投資或所屬事業，如電力公司、電信局、郵局、自來水公司等均非在市場上進行競爭活動，其依法律規定之行爲，自不適用公平交易法。至於建築相關行業，如建設公司、代銷公司、建築經理公司，均係依照公司法規程序成立之公司，屬營利事業體，因提供產品或服務在市場上為進行競爭行爲，為公平交易法規範之對象，自有該法之適用。

所謂「市場」，係指事業就其商品或服務從事競爭之區域或範圍。（參見公平交易法第五條第三項）。

## 建設公司

公平交易法施行後，引起

企業界之關切，尤以建築業者而言，其預售制度中有關下列作業及銷售方式，均有可能抵觸公平交易法，影響未來之銷售，茲分述如下：

### 一、銷售價格：

於公開銷售時，若對同一產品有價格上之差異，將造成差別待遇之行爲，違反公平交易法第十九條第一項第二款「無正常理由對他事業給予差別待遇之行爲」。對預售屋之購屋者於未交屋前又將之轉售，建設公司不得對購屋者約定限制其轉售價格。依公平交易法第十八條規定，若有約定轉售價格者，其約定無效。

### 二、行銷廣告：

現行預售屋廣告，常以一特別戶推出超低價位為訴求，以吸引購屋者至銷售現場參觀，實則每戶之每坪單價均高出廣告戶單價甚多，此種行爲即屬銷售價格之誤導行爲，違反公平交易法第二十一條事業不得在商品或廣告上，對於商品之價格等…為虛偽不實或引人錯誤之表徵，致消費者產生混同，誤認之虞者。其他銷售廣告用詞，如「離車站一分鐘」、「僅供參考」、「黃金地段」，印刷品、圖片、樣品屋

等屬之，應避免涉及廣告不實，冒用商標等有違公平交易法第二十一條之虞。依公平交易法第三十五條所定罰則，對於虛偽不實或引人錯誤之廣告，處行為人三年以下有期徒刑，拘役或科或併科新台幣壹佰萬元以下罰金。

### 三、空間規劃：

建築業者常在銷售廣告資料，將傢俱尺寸縮小，使空間看似較為寬敞，將樣品屋放大，以符合實際傢俱尺寸之安排均與實際售屋空間不相符，顯有虛偽不實或引人錯誤之表徵，已違反公平交易法第二十一條之規定。

### 四、坪數面積灌水：

建築業者往往對預售屋之坪數，如大公、小公、室內面積、停車位之坪數，均不按實際標明，對公共設施比例之增加，必使得室內面積減少，尤其開放空間設計之預售屋號稱公園綠地多少坪最為明顯。購屋者藉銷售廣告資料為訂購造成損失者，比比皆是，依據公平交易法第二十一條之規定，顯有虛偽不實或引人錯誤之表徵，購屋者可依該條款向建築業者提出主張，請求賠償。

### 五、個案名稱：

# Real-Estate Management Quarterly

建築業者於推案時，為考慮到將來能夠引人注意以及便於銷售，常對預售屋工地之個案名稱灌以國內外知名企業名稱，使購屋者誤信以為該建築業為該知名企業之關係企業，殊不知已違反公平交易法第二十條第一項第二款「以相關大眾共知之他人姓名、商號或公司名稱、商標或其他表示他人營業、服務之表徵，為相同或類似之使用，致與他人營業或服務之設施或活動混淆者。」之禁止規定。被引用名稱之企業可依公平交易法第三十條規定請求除去該企業被引用於預售屋工地之名稱，如有損害，仍可依同法第三十二條請求依侵害情節，酌定損害額以上之賠償。但不得超過已證明損害額之三倍。另其行為亦可能構成公平交易法第二十條之仿冒行為，依同法第三十五條規定行為人將被處三年以下之刑責。

## 代銷公司、廣告代理商

建築業者往往會委託代銷公司代理銷售預售房屋，代銷公司為達到銷售目的，促進成交量，常在報刊媒體刊登誇大

不實之廣告引導購屋者訂購。此類行為即已違反公平交易法第二十一條規定，因為不實之廣告或引人錯誤之廣告造成購屋者受到損害者，須負賠償責任。因此，建設公司於推案對外公開銷售之情況下所刊登之廣告內容，不論是否由建設公司自己或代銷公司廣告代理商之行為，若因而造成購屋者有損失時，建設公司、代銷公司、廣告代理商均應共同負連帶賠償責任。（參見公平交易法第二十一條）。因此建設公司委託代銷公司或廣告公司時，必須約束其行為，對代銷公司或廣告公司之廣告內容，建設公司必須加以審查有無觸法，以保權益。

## 建築經理公司

當建築經理公司接受建築業者之委託，除對委託事項應予明確之表示外，更應提高服務品質。尤其對受託辦理契約鑑證項目時，對於建築業者與購屋者雙方簽訂之預定房地買賣契約，於買賣雙方簽約當時必須做到告知之義務，將建築業者與購屋者雙方之權利義務說明，如有疑義，應為適法之

解釋，以符合公平交易法第一條為維護交易秩序以及維護消費者利益。

就受託辦理契約鑑證之個案推出時之銷售廣告資料，如海報、看板、傳單、圖片、報章雜誌刊載內容，於引用到建築經理公司名稱，承辦項目時，應注意刊載項目是否為委任契約所訂項目，其服務項目之名稱有否相同。鑑於代銷公司為創造銷售以提高銷售率成數，當建築業者有委託建築經理公司辦理某特定服務事項時，於設計銷售廣告資料之際，常未經建築經理公司之同意擅改委託項目名稱對外刊登廣告，如「工程查核」，變為「工程督導」、「工程顧問」；「營建管理」變為「履約管理」、「履約保證」…等，若建築經理公司明知而不理，顯有默認隱瞞事實之嫌疑，因而造成購屋者錯誤判斷蒙受損失時，建築經理公司亦得依公平交易法第二十一條、二十四條負責任。

## 應對策略

為避免抵觸公平交易法有關規定，建築業者應對個案銷

售過程作重新檢討：

- 一、檢討銷售作業方式與廣告宣傳方法有無涉及公平交易法之條款，並及早作修正。
- 二、為防止將來購屋者利用公平交易法之濫訴，影響商譽，應對一般常發生之購屋糾紛，製作符合公平交易法之交易手冊或交易說明書而以期交易之透明化，避免爭議。

## 法律責任

事業違反公平交易法將面對之法律責任有三：

### 一、民事責任：

事業違反公平交易法之規定，致侵害他人權益者，依該法第三十一條規定應負損害賠償責任。明定負擔賠償義務之主體為「事業」而非事業之負責人或執行業務之人。然實際違反行為者，並非事業，而係事業之負責人或其執行業務之人，因其為事業組成之一部份，其行為即視為事業之行為。至於實際違反之行為人應否負賠償責任，公平交

易法未予規定。惟依公司法第二十三條規定事業之負責人對於公司業務之執行，如有違反法令致他人受有損害時，對他人應與公司負連帶賠償責任。對於執行業務之人，本即為受僱用於該事業之人，依民法第一八八條第一項規定受僱人因執行職務，不法侵害他人之權

利者，由僱用人與行為人連帶負損害賠償責任，即事業與執行業務之人連帶負擔損害賠償之責。

### 二、刑事責任：

(一)事業違反獨占、聯合行為、仿冒行為、多層次傳銷行為之禁止者，依公平交易法第三十五條規定處行為人三年以下有期徒刑，拘役或科或併科新台

幣一百萬元以下罰金。

(二)事業違反不公平競爭行為之禁止者，經公平交易委員會命其停止其行為而不停止者處行為人二年以下有期徒刑，拘役或科或併科新台幣五十萬元以下罰金。

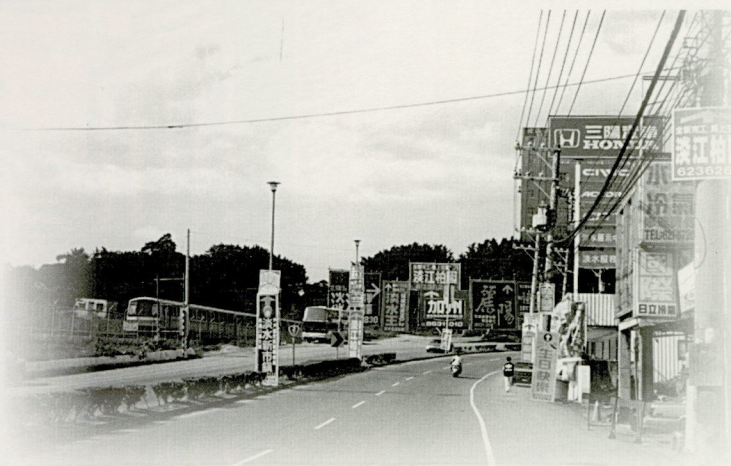
(三)事業違反損害他人營業信譽之禁止者，處行為人一年以下有期徒刑，拘役或科或併科新台幣五十萬元以下罰金。

(四)法人犯前三條之罰者，除依前三條規定處罰其行為人外，對該法人亦科以各該條之罰金。

### 三、行政責任：

(一)違反結合之規定，事業結合應申請而未申請或經申請未被許可而為結合者，處新台幣十萬元以上，一百萬元以下罰鍰。

(二)違反公平交易法之行為，公平交易委員會得命令其停止或限期改正其行為逾期仍不停止或改正其行為者，得繼續限期命令其停止或改正其行為，並按以



連續處罰新台幣一百萬元以下罰鍰，至停止或改正為止。


(三)違反多層次傳銷之管理辦法，應新台幣五萬元以上，五十萬元以下罰鍰。

(四)拒絕公平交易會之調查者，處新台幣二萬元以上，二十五萬元以下罰鍰。第二次拒絕調查以後，則提高罰鍰為五萬元以上，五十萬以下，並可連續處罰直到接受調查為止。

## 結語

公平交易法開始施行後，各企業莫不以期待之心期望同業間之競爭行為有一定之依循，藉以保護業者及消費者之權益，並能建立合理之經濟活動，在此種新的交易秩序制度規範下，期能將事業獨占、結合、聯合行為、不公平競爭等行為，予以杜絕，以維市場上之公平交易及公平競爭。建築業者以往之預售屋銷售作業及廣告方式，除應重新予以檢討是否抵觸公平交易法之規定外，尤應注意在預售屋買賣應

避免觸犯詐欺、侵占、背信、偽造文書、違法重建、違法復工以及違反都市計畫法等之刑責。期盼建築業者及建築相關行業在公平交易法之規範下，業務蒸蒸日上，為公司賺取利潤，甚而為國家社會帶來經濟繁榮，再創造另一個奇蹟。◆



作者為聯合建築經理公司協理

## 代銷業納入

林旺根

# 不動產經紀業管理條例之緣由

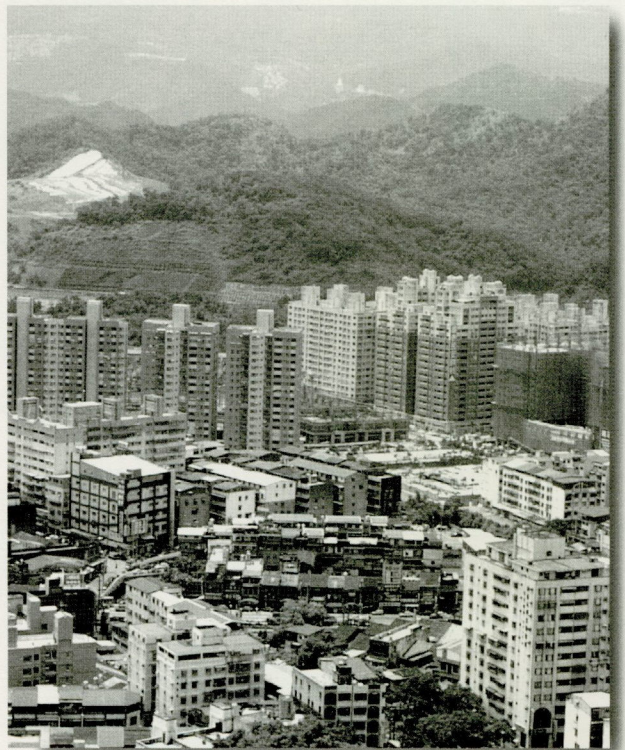
房地產仲介業務依行政院版仲介業管理條例草案第四條第二款所稱係「指從事房地產買賣、互易、租賃之居間或代理業務」，代銷業從事之業務是否屬上揭草案定義之範疇，其與仲介業有何異同，有無另立專章或專法規範之必要，筆者從代銷業、仲介業兩者之性質加以分析。

### 壹、前言

台灣從農業社會轉型為工商社會後，原僅供居住或「置產保值」作用之房地產，因國人理財觀念的改變，已與股票、黃金一樣，被視為投資的工具。房地市場在置產能力提昇、投資觀念改變等因素交錯影響，帶動買氣。然房地產買賣涉及稅法、土地登記、市場分析等專業知識，不諳房地產法令及市場動態的消費者，必須仰賴專業人員協助；投資者，也要仰賴專業人員提供物件、交易行情等。然傳統居間人之專業智能及資訊蒐集的能力難以滿足市場需求，專業性房地產仲介業(以下簡稱仲介業)乃因應而生，且多以法人形態出現。

仲介公司成立的歷史相當短暫，其組織型態及經營規模不一，成員素質良莠不齊。為了追逐豐厚的報酬，利之所趨弊亦生焉，其間發生哄抬售價、假借理由沒收斡旋金、以「假買斷」、「回頭殺」等方式藉以賺取差價、利用無資力之第三人成立「假契約」套取仲介報酬……等等情事，其糾紛可謂無日無之，且躍居各類消費糾紛及民事訴訟案件之首位，政府不宜坐視不管。因之，專家學者呼籲應儘速立法匡正仲介業者不法行爲，

以保障不動產交易安全。內政部採納各方意見於民國七十七年七月起即成立專案小組，研擬房地產仲介業管理條例草案。而民國七十八年八月，行政院核定之「當前住宅問題因應措施方案」中指示，應「研訂房地產仲介業管理法規，健全房地產交易秩序」，以及在民國七十九年三月「全



國土地問題會議」作成應建立不動產仲介制度之結論，更有加速立法腳步之效。

專案小組參酌美、日兩國有關房地產仲介制度，並衡酌我國現況需要而研擬出來的「房地產仲介業管理條例草案」，終於在民國七十九年九月廿日經行政院院會審查通過，函請立法院審議。惟遭擱置「凍審」迄今，因時空變遷，且陸續完成立法之民生法案如「公平交易法」、「消費者保護法」、「公寓大廈管理條例」及研擬中之「不動產交易法草案」均涉及仲介業者之管理。衡諸上述各法案內容，內政部研擬之草案有某部分不合時宜。

有鑑於此，立法委員趙永清等委託中華民國不動產交易安全策進會草擬趙永清版仲介業管理條例草案，並由筆者擔任小組召集人。該小組參考行政院原案版本及內政部地政司之意見，歷經數月密集研商，廣徵並融合各方建言，制定「房地產仲介業管理條例草案」，期能以縝密的法律輔導仲介業者走向正派經營，並建立房地產仲介秩序，保障消費者權益。

然在立法院併案審查本法案之際，卻發生代銷業抗爭風波，代銷業認為其業務範疇涵蓋代理建築業作市場調查、產品定位、行情查估、廣告企劃及代理銷售等業務，其每年銷售總金額高達一兆以上，豈是仲介業者所能比擬，故排拒納入「仲介業」管理條例之列，並要求另立專法管理，或條例中另立專章規範代銷業。

## 貳、仲介業與代銷業之簡介

房地產仲介業務依行政院版仲介業管理條例草案第四條第二款所稱係「指從事房地產買賣、

互易、租賃之居間或代理業務」，代銷業從事之業務是否屬於上揭草案定義之範疇，其與仲介業有何異同，有無另立專章或專法規範之必要，筆者從代銷業、仲介業兩者之性質加以列表分析：

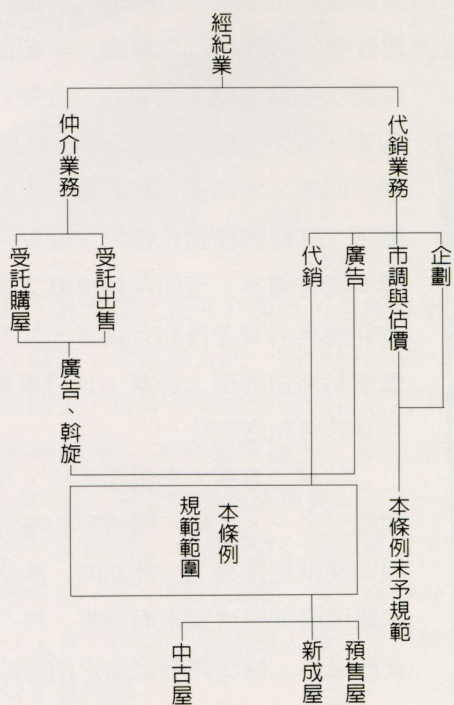
履約保證	售後服務	報酬		廣告活動	契約關係	賣方	買方	標的物	區分
有	有	買方1%	賣方4%	較為零散花費少	委託（與賣方簽） 要約（與買方簽） 斡旋（雙方議價） 協助雙方簽約	社會大眾	社會大眾	零散成屋	仲介
有	無	不向買方收費	與建商協議	較積極、花費大	建商自行簽約	建商	社會大眾	整批預售屋	代銷
無法律強制規定		代銷業不向消費者收受傭金者，無需強制按主管機關訂定標準計收。		代銷業風險較大	代銷業者收取小定，但大多由建商與買方簽約，代銷業僅就廣告有無不實負法律責任而已。	代銷專案雖亦有授權代銷業者		代銷業亦銷售成屋	備註 仲介業亦銷售預售屋

上述分析資料可知，代銷業與仲介業之業務均涉及房地產買賣之居間或代理業務，同樣是提供關房地產為標的之訂約機會或媒介成立契約之居間者，主要服務目的都在牟取報酬，而代銷業銷售的標的物從預售屋逐漸擴及到新成屋；而仲介業也紛紛成立代銷部門進軍代銷預售屋的市場，兩者間的區隔越來越小。申言之，代銷業的代理銷售業務屬行政院版仲介業管理條例草案第四條第二款所稱之「房地產仲介業務」。

既然代銷業代理銷售預售屋之行為亦為房地產仲介業務之一環，又預售屋買賣所衍生之糾紛

亦較成屋買賣來得嚴重，且代銷業每年經手承銷之房地產交易金額高達一、二兆元，一旦發生糾紛，代銷業卻又置身身外，由建築業一肩承擔所有責任，誠非妥適。因之，從代銷業之業務性質、代銷業的責任而言，納入不動產經紀業管理條例之規範應無疑義。

茲將兩種業務中受本條例規範之關係製表如下：



### 如何規範代銷業

預售屋買賣在預售時其標的物只是幾張圖說而已，所以有人戲稱代銷業賣的是「期貨」、賣的是一個未可知的「夢」，而部分不肖代銷業經常玩弄廣告創意及「坪數幻術」，引消費者錯誤而為意思表示，交屋時才發現想像中的「華屋」竟然變成「斗室」…，其衍生之糾紛較成屋買賣來得嚴重，而代銷業每年經手承銷之房地產交易金額高達數一、二兆元，社會對其專業程度之要



# Real-Estate Management Quarterly

求，應更甚於仲介業，如何得不受本條例之管理？如果因代銷業故意或過失不法侵害消費者權益，責任卻由建築業承擔，似非公平。申言之，不動產交易的主要輔助人為代銷業與仲介業，代銷業如不納入管理，不動產交易制度難以導入正軌，對消費者權益的保護不夠周延？惟兩者之規模、營業特性等仍有許多不同，如果一體適用，亦有扞格之處，如何取得平衡點，建立一個合理的制度，是大家必須深思的問題：



1. 代銷業之營業處所較諸仲介業之樓面或店面，顯然不固定，蓋一個工地樣品屋或接待中心，可能只有三、四個月就因結案而拆除，其流動性與仲介業之固定營業處所不同，如何平衡規範？
2. 代銷業接受專案委託，大多由公司負責人或代表人直接與建築商洽談，而代銷業與建築業同屬企業經營者，兩者所訂之契約，非屬消費者

保護法所稱之定型化契約，故雙方如何約定，允宜回歸民法契約自由原則之範疇，同理，本條例草案有關經紀人簽證事項，其目的在強化經紀人權責，以保護消費者權益，至如代銷專案之契約，倘非據與消費者簽約有關者，似不宜一概強制須由經紀人簽章，以符事實。

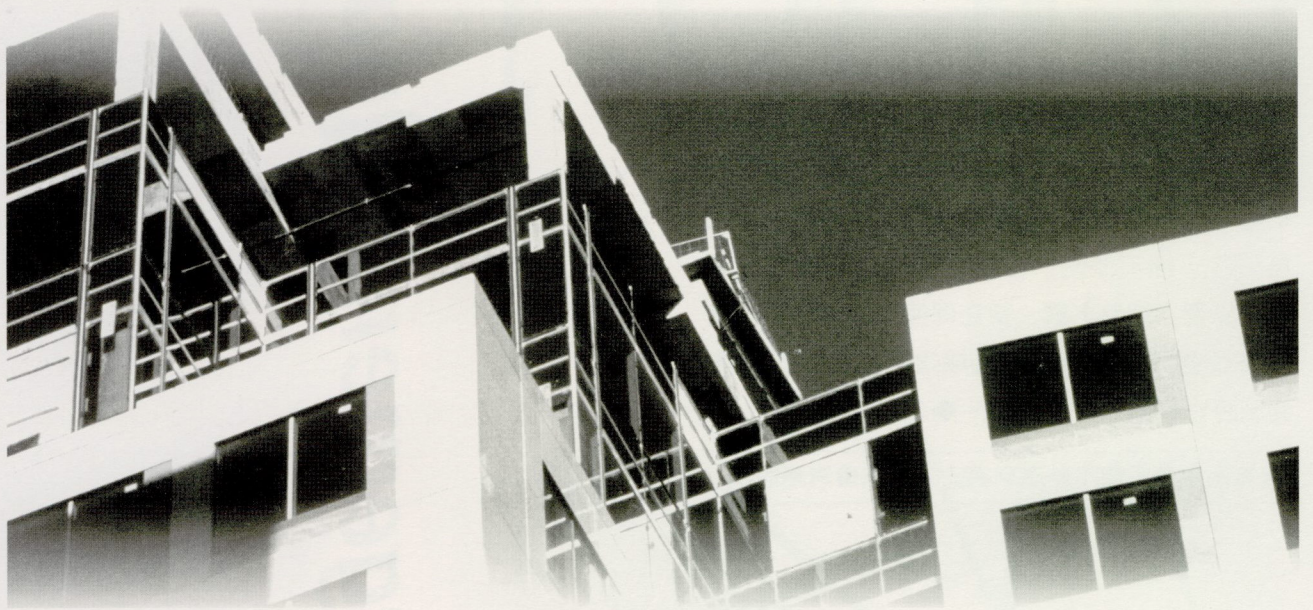
### 3. 關於資訊透明化

代銷之專案大多為預售屋，其施工期間至少一、二年，預售契約簽訂至交屋期間則更為長久，此期間，價格之漲跌難免隨著經濟因素而調整，在未完成交屋之前，倘法律明定須定期將成交價格送至交公會以建立資訊系統，勢必造成建築業之困擾，事經幾度與業界代表溝通協調，取得共識對於「經營代銷業務者，於每六個月提供其成交之專案平均價格及座落街（路）段等資料」，俾使兼顧透明化資訊及避免銷售之困擾。惟立法院一讀審查時遭部分委員反對而予以刪除，誠屬一大遺憾。

### 4. 代銷業不願被仲介業「統一」

由於代銷業自認為其歷史較仲介業來





得久長，其業務又較仲介廣泛，各種專業程度更比仲介為高，倘被仲介統一將情何以堪，故經幾番磋商結果，將仲介業管理條例更名為不動產經紀業管理條例，草案第四條第二款並正名所稱「經紀業」係「指從事房地產買賣、互易、租賃之居間或代理業務」，而經營上述業務者又可細分為二個行業，其一為代銷業；其二為仲介業，並將仲介人員一併正名為經紀人員（分為經紀人及經紀營業員兩級）。

同時於草案第七條第二項規定，兩者得視其業務屬性之差異，分別組織仲介經紀業同業公會以及代銷經紀業同業公會，以便各自規範，此一規定似有可議之處。蓋理論上不動產經紀業是一種業中，其主要業務為「不動產之租售之介紹業務」，只因銷售標的物、委託人之差異，而有仲介業務與代銷業務之別，如視為兩種行業，則營業保證基金即應分別籌組不同之基金會自行運

作，管理上將更治絲益焚。

#### 肆、結語：

不動產交易涉及政治、法律、社會、經濟層面，牽涉事務非常繁雜，交易標的物之特性及權利得喪變更要件，更非一般動產交易可比擬，故法令對於從業人員應嚴格管理，使參與不動產交易者，有共同遵守之公平之遊戲規則，以健全不動產交易秩序，保障不動產交易安全。

經營不動產代銷業務，營業額動輒上億，其若有致消費者權益遭受損害，依消費者保護法規定，固應與建築商同負連帶賠償責任，惟代銷業者長期藏身幕後，與建築商之角色、責任，均難以釐清，此後納入法律規範，不僅得以正名，且得獨立專業經營，不再因營求業務而仰建商之鼻息，自是有百利而無一害。

立法院內政委員會，藉重民間中立且專業之團體協助，促使代銷業納入法律規範，對於強化保護消費者權益固然是功德一件；惟不動產經紀業管理條例草案仍有些許瑕疵之處，諸如經營代銷業務者與仲介業務者，所繳之營業保證基金相差懸殊，顯不公允，似有待院會二讀時再予調整。另者「物件上網」旨在促使資訊透明化，內政委員會為恐預售專案造成之困擾，卻因噎廢食，將之刪除，令人遺憾。◆

作者為中華民國不動產交易安全策進會常務監事

# Real-Estate Management Quarterly

這其實沒什麼好得意的  
.....

# ISO 9001

信義不動產鑑定的《產權調查流程》  
民國85年榮獲第七屆國家品質優良案例獎。

在86年又成為國內不動產鑑定業界  
第一家通過ISO9001國際品質認證的專業鑑定公司。

老實說，這真的沒有什麼好得意的，  
因為在沒有讓您滿意之前，我們絕不敢沾沾自喜。

## 服務項目

- 不動產產權調查
- 不動產鑑價〔金融機關貸款估價、投資移民估價〕
- 不動產專業諮詢



滿意專線：(02) 2701-6069

# 領袖視界 全然在我

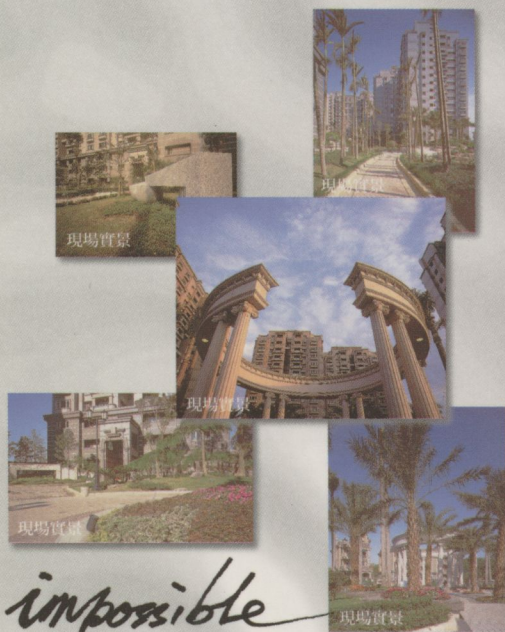
世界山莊矗立於

11532坪的綠意生態基地

大自然的音韻及景緻

環擁其外

「夢想 讓世界舞蹈起來」 S&K



*Dream impossible*



## 世界山莊

新世紀領袖建築

大安區敦化南路、和平東路底

新世紀建築饗宴

全新登場

謹獻給

心中有夢 新世紀領袖

限量發行 敬請鑑賞

山莊正面

巍峨的羅馬列柱

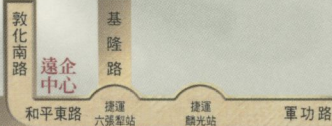
卓然挺立

睥睨著

敦南遠企之清晰身段

敦南歸來 輕鬆5分鐘

世界懷抱 悠然其中



敦化南路、和平東路 60~150坪 精品大戶 2755-1466

行銷企劃 / M+DERN 現代開發 建築設計 / 威雅各建築師事務所 使用執照 / 86使字200號