

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

# 建築經理

季刊

專業 · 公正 · 服務

滬蘇杭六日行——  
建築經理業大陸訪問記

21世紀台灣房市  
與大陸密不可分

我的大陸之行

大陸房地產開發  
模式與贏的策略

建經公司執行  
信託於法有據

不動產信託之  
受託人資格問題探討

第 13 期

中華民國建築經理商業同業公會 發行  
中華民國九十年二月二十八日 出版

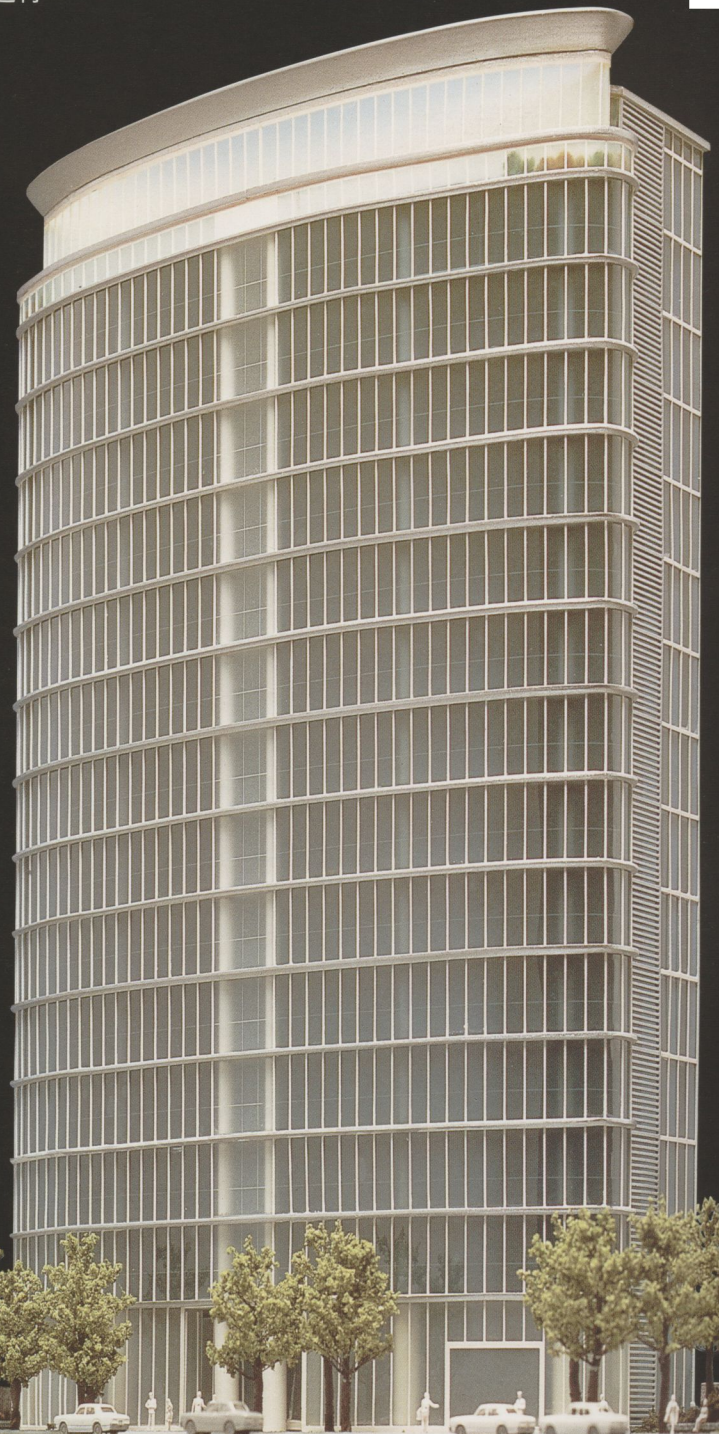


# 民生敦北 外資新寵

## 全國第一棟 無線衛星通訊金融總部

- 國際級P&T Group建築設計〈遠企大樓建築設計〉。
- 國際級戶外溫水游泳池、按摩池、健身房等休閒設施。
- 國際級網際網路化之建築自動化系統。
- 國際級弧形造型、複層玻璃帷幕、鋼骨大樓，民生東路新地標。
- 國際級高架地板、系統天花、變頻式環保節能空調等頂級建材。

15層SSC鋼骨  
整棟4050坪 單層300坪  
金融企業總部



敦化北路

復興北路



WTO金融總部  
WIRELESS TECHNOLOGY OFFICE

建國北路

松江路

民生東路三段

工地位址 / 民生東路三段36號旁 預約專線 / 2559-5725





# REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

## ■刊頭語

- 再論建築經理業法制化之必要 蔡實鼎 2  
 一期盼建築投資業亦能走向法制化追求長遠利益

## ■大陸考察

- 滬蘇杭六日行一 黃奕鋒 4  
 建築經理業大陸訪問記

## ■大陸行腳

- 我的大陸之行 蔡為民 14

## ■兩岸櫺窗

- 大陸房地產開發模式與贏的策略 郭鴻彬 16

## ■兩岸觀察

- 21世紀台灣房市與大陸密不可分 張欣民 18

## ■依法論法

- 建經公司執行信託於法有據 許高山 21

## ■法令解析

- 不動產信託之受託人資格問題探討 林永汀 27

## ■法制社會

- 不動產經紀業的全新趨勢 曾文龍 32

## ■實務進階

- 不動產投資財務分析——  
 淨現值法之決策規劃及應用 陳俊合 35

## ■交易安全小常識

- 什麼是不動產信託管理？ 公會 40

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

簡盛義、胡其龍、林宜璋

趙希江、彭慶、顏宗賢

賴宗良、黃奕鋒、顏文隆

高孔航、翁林澄、劉昌展

黃振烈、馬中訓、蔡明忠

張義濱、簡新英、王清連

邱祐勳、林張素娥、林三源、

廖國真、蔡友聰

編輯委員會

召集人：曹奮平

委員：林光輝、於小濤、郭鴻彬

黃幼林、馬中訓、王珏

總編輯：蕭明康

編輯：張芳凝、林瑛佩

美術編輯：蘇玉鳳

發行所：中華民國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：磊承印刷事業有限公司

電話：(02)3234-5089

地址：台北縣中和市員山路164號4F

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



# 再論建築經理業法制化之必要

——期盼建築投資業亦能走向法制化追求長遠利益

「建築經理業管理條例」草案經立法院賴士葆、卓榮泰等五十九位委員提案連署，終於在立法院第四會期付委審查，卻因建築投資業意見不一且有諸多錯解，導致一次審查會議被迫中止擇期再議，為免混淆生誤，就此本會提出進一步說明，期望立法委員諸公及社會大眾能正視本條例草案立法旨意，並期盼建築投資業能放大格局，著眼產業發展長遠利益而依法步上正軌。

不動產相關產業之活絡，除需有生產者與需求者雙方之投入外，整個系統之運作尚包括經紀業、代理業與各界專業受任人等之參與，而「建築經理業」亦是其中之一環卻有其獨特之角色任務。建築經理業在市場上扮演之角色不是事業主體的當事人，亦非取代當事人或監管當事人，而是以「專業」的身分在市場上形成一種「公正第三者」之機制，專供各類交易當事人彼此憑藉，以利交易；建築經理業在市場上稱謂「專業」係泛指資訊、知識或技術等之提供者，使任何當事人尤其當交易雙方「專業水準有落差」或「專業領域不同」時，使弱勢之一方能有機會掌握到其所需的訊息或智能，以與其相對的一造進行公平及對等的交易往來；而所謂「公正第三者」，係指建築經理業在從事提供服務時，並不涉入或偏袒任何一方之利益，而是側重於單純的專業語言以敘述事實，以建立雙方互介，使彼此能信約守約以致順利交易；草案內所訂之業務項目或管理規章等，均能彰顯建築經理業係擔任資訊提供及公正第三者之特色。而現今不動產市場運作體系中，由政府賦予此項機制特色者，僅為建築經理業。

市場交易最令人關心的議題是「交易安全」，而建築經理業在這方面所作之貢獻是向交易人提供「機會」、「方法」或「避險管理機制」等，以受託協助的方式使獲得直接且積極之保障，整體而言，對於不動產相關事業之運作，建築經理制度並無法立即產生振衰起弊之功或立竿見影之效，但對公平交易之形成或安全保障之促進及事業效率之提升等有其一定之作用，或其貢獻雖著眼於細微，但卻是市場環境基礎建設之一部份。另一方面，建築經理業在某些環節上如交易時之「契約鑑證」或是銀行融資時之「興建



計劃審查」等，因其業務使命是使資訊更周延或事實更清楚，如因此而令人不安似為多慮，事實是寧為如此而可以真正興利。蓋本業功能發揮是要創造不動產市場上消費者、建築商銀行三贏的局面，藉由建築經理業做為三方溝通的橋樑，化解了其間的疑懼，增進三方互信而達成交易安全，功能無疑是正面的，又由於本業所提供的服務是依市場機制決定而不具強制性，無此服務需求的建築業者，自然也不會感受到任何影響，對此，本會認為建築投資業針對本條例草案所擬意見實多所誤解，應予澄清。

政府為規範建築經理制度之實施，內政部前於七十五年報經行政院核准後發布「建築經理公司管理辦法」，而依新公布之行政程序法規定「行政行為應受法律及一般法律原則之拘束」、「法規命令之內容應明列其法律授權之依據」之規範致本業原所依據之行政命令將失所附麗，如非另為法律定之而無專法約制，則行業特色盡失、社會公信不易建立、保障不動產交易安全之公正第三人機制亦無法確立，則政府當年賦予本業所擔負社會功能之機制設計也勢將功敗垂成，為秉持「法之持續性」、「法之正義性」原則，本業設立之依據自應有提升為法位階之必要。而隨著「不動產經紀業管理條例」、「信託業法」、「不動產估價師法」先後發布，「營造業法」、「地政士法」亦已立案審議，不動產相關專業次第依法制約，這是法制化社會不得不然的趨勢，為建構永續發展的健全經營環境，建築業界均應有此一同之體認。建築投資業所營關乎民生福祉甚巨，亦宜積極朝自身法制化而努力，並藉由加強自我約束規範以提升產業形象，今不此之圖卻反其道抑止他業走向法制路徑，誠非明智，至盼該業能放大格局，著眼於產業發展之長遠利益而亦能依法步上正軌。

值此整體不動產安全機制全面建立的關鍵時刻，本條例的順利完成立法即具有重要意義，為使本業真能成為維繫不動產交易安全有用且好用的工具，本業除朝政策期望與社會需求自我努力外，亦期待各界對本條例立法的鼓勵和指正，藉由社會正義的集體趨求，使本案能加速完成，則國家幸甚！社會幸甚！

理事長

蔡寶鼎



# 滬蘇杭六日行

黃奕鋒

# 建築經理業大陸訪問記

## 寫在前面

有鑑於台灣房地產每況愈下，經營日趨艱困，不如向外開拓新出路，研究前進中國大陸廣大市場另尋商機，趁三通可望開放，兩岸將同時加入 WTO，對未來房地產業之影響必然十分深遠之際，遂與蔡理事長實鼎提出籌組建築經理同業赴大陸從事房地產考察團之建議。

上述考察建議，承中華民國建築經理同業公會蔡理事長之認同與支持，乃有本次上海、蘇州、杭州五夜六天大陸房地產考察團之順利成行。再者，本人身兼旅遊、建築經理、金融、航空、藝術業，深覺轉業不如轉站容易，一定要確實把握大陸房地產之開發機會，不可拖延而錯失

良機。因而，能在短短一個半月內，就立即邀約五十餘家十分關心之同業，前往前述各地作實地業務考察。此行獲得大陸官方、金融、台辦等各相關單位之熱烈歡迎與詳細簡報，成果豐碩，實賴蔡理事長及蕭秘書長之辛苦奔走與安排，更感謝全體團員之熱心配合，方使得本次考察之旅相當圓滿成功。其中，除每位團員均深感不虛此行外，初步亦達到讓彼岸認識、肯定台灣房地產業界之良好形象及宣傳效果，並獲得同業們之肯定，本人深感安慰。

今後，建經業或建築相關行業，是否有必要『西進登陸』，此乃『見仁見智』之問題。另外，對於未能及時參加此次業務考察者，我們感到十分抱歉；但希望經由本次之報導，或許會多





少改變以往對大陸房地產業看法，並對今後加強兩岸業界彼此間之認識與交流提供些微基礎。

面對日益發燙的大陸市場，本會為讓同業有機會認識大陸房地產並讓大陸官方、金融、地產業瞭解建築經理之功能，本會蔡理事長遂於 89 年 12 月 26 日下午 2：00 由大陸小組召集人翁林澄委員，邀請本會各委員於公會召開大陸考察團籌組會議，一致決定於 89 年 12 月 6 日作為期六天之上海、蘇州、杭州重點式考察，並邀同時間出團的中華民國房地產政策研究會會員共組計五十名團員，隨同前往，全體轉員並一致推選蔡理事長實鼎先生為團長、副團長分別由全國建經公會監事台億建設公司總經理黃奕鋒、房地產政策研究會秘書長蔡為民擔任。

## ✦ 12月6日

搭乘華航轉香港抵上海已是萬家燈火、全體團員晚餐後，參觀聞名國際的外灘、透過 52 棟大樓燈光，格調高雅壯觀的各式各樣建築物及透視埔東夜景遙望東方明珠，真是大珠、小珠落玉盤，由於團員絕大部份為首次踏入這個城市，上海夜景及進步形象確實讓人著迷。

## ☀ 12月7日

由上海搭專車約二個多小時抵杭州，直接會見浙江省台辦邵主任及相關官員，由於邵主任一行八人曾於去年十一月中由我安排造訪台灣，與蔡理事長及蕭秘書長等同業聚餐，就建經功能與





未來趨勢交換意見，帶回公會相關資料，對建經業已初步有所瞭解，乃安排浙江中國建設銀行吳行長建杭先生等幾位相關建設部門主管，就建經業與浙江建設銀行合作可行性之研討，雙方相談甚歡，吳行長並表示，台灣此套健全制度值得讓該行研習，晚宴並由建設銀行吳行長設席於該行之宴會廳，同業除蔡理事長外並邀同業團員黃奕鋒、簡盛義、劉昌展、馬中訓等數位，就建經

功能與日後結合之可行性作更深入的溝通與研討，餐會中浙江台辦部主任並表示樂觀其成，以達雙贏局面。下午參觀浙江最大的私人房地產公司，綠城房產開發有限公司並由該公司趙總經理錦標，陪同參觀其代表作並至現場講解，讓團員對浙江房地產何以銷售率直線上升，不僅超越上海、蘇州、無錫而能首屈一指之原因分析如下：

1. 杭州為浙江省會是浙江政治、經濟、文化中心也是全國 15 個副省級城市之一，是長江三角洲重要中心城市，海岸線最長運



▲浙江省開發區管委會與我考察團座談。

輸便利。

2. 杭州除為長江三角洲經濟重鎮外，投資環境十分優越，改革開放以來，杭州的國民經濟以年均 12.8 % 的速度增長，1999 年杭州市內生產總額達 8,000 億台幣，居全國省會城市第二位，城市綜合競爭實力居全國第八位。
3. 杭州這個古城已有 5000 年歷史，為五代、吳越和南宋建都地，不但為文化藝術古城且列為中國七大古都之一，民性純





▲蔡團長實鼎向上海市建設主管致贈紀念牌。

樸，居民富裕，購屋能力十足，加上聞名於世——西湖。三面臨山一面臨城之美譽，湖光景色迷人，美不勝收，是中國十大風景名勝之一，居民流動率甚少，治安良好。

近年來杭州經濟技術開發區已列入國家開發區，除台灣外有 17 個國家和 126 家企業已進駐，台灣佔該區 30%，美國 15%，日 20%，其他國家 35%，單一國家投資仍以台灣佔最大比率，因此該區十分重視台灣的企業投資。基於上述優點杭州房價節節上升，銷售率幾乎達九成以上。

當全體團員在夕陽西下時，環遊聞名於世的西湖，遙望著斷橋殘雪、古塔映湖、三潭映月、翠堤春曉、平湖秋色、秀麗的景色讓團員流連難捨，大有夕陽無限好，只是近黃昏之感慨。

## ☺ 12月8日

由杭州搭車約三小時抵蘇州，隨即參觀新加坡工業區，一抵達該區，首先讓團員深感如同進入一處世外桃源與想像中之工業區完全不一樣。尤其設立之辦公大樓面對金雞湖與高爾夫球場，無人能想像這是一個工業區。

蘇州工業園區於 1994 年 2 月 26 日中新兩個





政府簽署合作開發，並由新加坡政府開發設計的工業園區，該園區位於蘇州的東面，建設面積為 70 平方公里的工業區，該區因規劃完整，大陸唯一的中外政府合作開發項目，位於長江三角洲的心臟，目前已進駐的企業中，美國佔 30%，歐洲 15.2%，東南亞 28.7%，東北亞 15%，大洋洲 10.6%，雖然該區起步晚但發展的速度快，是一個超水準規劃的工業區。其特色如下：

1. 蘇州的背景和地理位置：蘇州擁有 2500 多年的歷史，是中國著名的歷史文化名城和風景旅遊勝地，也是中國的工業城市之一。全市共有 18000 多家工業企業，1997 年全市國內生產總值 1133 億元，人均國內生產總值 19719 元。蘇州工業園區位於蘇州城東，處於蘇州兩大經濟帶——東部沿海經濟帶和長江經濟帶的交匯處。規劃總面積 70 平方公里，規劃人口 60 萬。

2. 完善的交通網路：

機場：距上海虹橋國際機場 80 公里。

港口：距上海港 145 公里，張家港 90 公里。

3. 國內一流開發區的稅收優惠：對於經營期在十年以上的外商投資生產性企業，公司所得稅基礎稅率為 15%，公司開始營利起的前五年給予兩免三減半的優惠。此

後，產品出口企業按 10% 徵稅，先進技術企業享受三年 10% 的優惠稅率。

4. 獨特的審批權及政策：園區內可設立外商獨資、中外合資的金融機構。

截至本年 9 月止已批准進入該區外商投資企業有 197 家，其中工業企業有 166 家，目前電子、醫藥精密機器等高科技技術為主，由於工業園區地價貴，目前台灣的高科技廠商則主要集中在蘇州新區，該區位於市內西南方台商以明碁為最大，而蘇州工業區的集客力較低，主因為 1992 年蘇州仿效工業園區之規劃，重新開發新區，使得投資人紛紛轉向新區，新加坡政府因而退出工業園區的經營，這是未來與大陸官方合資經營時需特別注意之一項，唯就蘇州而言，目前名列中國第七大直轄市，蘇州市人民政府管委會招商局副局長周驛先生表示，世界五百強企業，已有 73 家進駐蘇州，最近 2 年年平均經濟成長率達 20%，開放型的經濟處於領先地位，長江三角洲目前已改為電子三角洲，蘇州官員表示現在他們『不要種油麻菜籽，要改種 IC』，團員看完 DVD 簡介該區發展的演變及參觀優美的金雞湖景，與工廠合而為一體的新加坡工業園區後，深感大陸能設計的工業園區何以台灣不能，除遺憾與敬佩外，別人的優點實應值得學習與警惕。接





▲上海市政府邀各界代表在上海銀行總行歡迎中華民國建築界訪問團，並進行兩岸建築業座談。

著前往唐詩「月落烏啼霜滿天」名滿天下的寒山寺，讓團員彷彿又看到古代文人雅士齊聚一堂之盛況景象，如同明碁董事長李焜耀先生於 1994 年挑中蘇州投資，主因在於蘇州的人文、藝術氣息濃，治安好，官員又誠信，至少讓第二代及員工能在耳濡目染的環境之下成長。隨後由導遊的介紹得知寒山寺的主持人，廣為布施予蘇州教育界，如同台灣——證嚴法師對貧戶災民之貢獻一樣偉大。在傍晚時刻團員趕往參觀蘇州蠶絲工廠，由抽絲至成品的過程讓團員又上了寶貴一課，一瞬之間考察團轉變成採購團，團員在不到一小時間已將展示蠶絲被一掃而空。

## ☀ 12月9日

早上由蘇州趕回上海參觀「2000 年上海房地產展」此次參展為上海最大型房展，知名參展高達 128 家規模宏大，本次房展規模之大猶如舉辦奧運賽，各式各樣的模型及講解服務人員的詳細介紹猶如台灣電腦展覽會場，參觀者來自各城市、人潮擁擠，其中尚有裝潢及建材業參加展示，盛況空前此種景象台灣房地產已十年未曾見過，未來上海房產仍有一片發展空間，主因為隨

著國家住房制度不斷的改革，及居民生活所得的提高，個人購屋已成未來趨勢，且愈演愈烈，根據其一項中國市場研究協會調查資料報導，在前 20 個首要城市針對 15 歲至 64 歲人口調查資料，20 個城市居民目前以居住樓房為主，其中 87.7 % 的家庭仍住在無電梯的樓房，祇有 3.7 % 住在有電梯的商業區，大部份仍住在衛浴與廚房共用之樓房，另據調查以上海為例，預備於五年內購屋者佔總體人口 21.9 %，其中以純住宅及住商混合為主，預購面積約在 70~150 平方米之間，可承受價格以平方米 1,000~2,000 元為主體，購房資金主要來源為家庭儲蓄及薪資收入，政府及



銀行貸款也佔一定比例，以年齡層比例市調為 25~34 的人口佔購房人群 36%，位居首要，而 35~44 歲的比例為 20.3%，學歷以中學以上，大學學歷為主的客群，月薪以 1,000~2,000 元為主體，房價以上海與其他大城市相比居高不下，市內一般地段約 5,000 元/平方米，若按自備款二成 20 年購付 80 平方米房價，則首付頭期款最低約在 8 萬元/人民幣，每月繳款額大約 1,500 元左右，這樣的付款額與總體家庭收入差異是顯而易見，無太大壓力因為上海地區一般家庭收入，每月約為 1,000 至 3,500 元之間，佔預購總人數的 60.4%，月收入在 3,500 至 6,000 元的佔 20.7%，6,000 元以上的佔 5.6%，目前大部份預備購房者的人群結構上，以商業、服務業佔預購總體的 11.5%，其中的 60.1% 年齡為 21 至 35 歲之間，

製造業職員佔預購總體的首位約 12.8%，其中 46.5% 的預購年齡介於 21-35 歲之間，而中小企業的主管年齡約為 25~35 歲的預購比例佔 60.5%，由此可見市場的重心仍以年輕族群佔絕大多數，應該說以 21~45 歲之間的客戶對購屋最有興趣，他們最希望的房屋仍是以純住宅房及住商混合房為目標，面積約為 50~150 平方米之尺，最好單價在 3,000 元以下，超出 4,000 元/平方米的購房者也佔有相當數量的比例，據統計消費支出最大的數字為住宅消費，其次為通信消費、交通消費，而住宅消費支出上海比北京、天津、重慶高出 5 倍，由此可知住宅消費在上海已然進入天時、地利、人和的成熟購房階段，其中以價格及地段列入首要考慮，上海購房者對購買預售屋或成屋知識仍相當貧乏，該買何種房屋？建商


可不可靠？付款方式是否保障等等都無一套完整的制度與規範，因之建築經理若能適時樹立一套健全的預售制度，不僅讓建商能正式銷售收款，對購屋者及銀行貸款亦是一大保障，且亦能讓相關單位將此預售制度在未來制訂政策時能列入法源依據。

午餐後團員參觀宋慶齡故居，一



▲蔡實鼎團長向上海市台商協會代表贈紀念牌。





進入該區隨即對這位已過百齡的中國偉人夫人，肅然起敬，由展示會館瞭解其偉大，但忠於一世的國民黨員，在其逝世前卻加入共產黨，亦不免造化弄人。

## ☺ 12月10日

本日雖為星期假日，然當全體近 50 名團員不到九點抵達閘北區人民政府辦公室時，誠然發現目前大陸官員已無所謂星期六、星期日，由閘北萬區長建國先生親自率同相關單位於模型圖上詳細介紹，得知該區是上海浦西老城市之部份，歷史上曾是華埠商業地區，中國最早的鐵路火車——上海北火車站及中國最早的印刷廠即座落在該區，九十年代閘北區打破地域限制，廣泛與外市企業合作大力推廣區域經濟，到 1998 年共有 1,300 家外市企業投資，台商潤泰關係企業即設立大潤發於該區，目前據統計外商於該區投資比率，房地產佔 10%，電子業 9.5%，商飲業 14%，服務業 19%，服裝加工 15%，上海閘北不夜城是近年來上海一個新興發展的地區，由於閘北區中部地區具有獨特的發展趨勢，已成為上海房地產開發的新據點，1998 年閘北區房地產銷售現象預售房 70 萬平方米，交易額約 27.3 億人民幣，該區未來發展目標。正朝向現代化大都市商務、娛樂、休閒、居住等綜合之機能的上海市區商業區，目前已有 50 家跨國公司將其公司總部設置於該區不夜城周圍，使得閘北不夜城初顯現代化城市商業中心的雛型，尤其該區目前正期望台商能一一進駐投資，將會予以個案優先處理，台商建商可先考慮位於蘇州河旁之別墅區，銷售較易，風險較低。

午餐後隨即往浦東新區，在趙主任解平先生引導下，頓時陸家嘴經貿中心綠花園中心水池噴泉萬丈，景觀迷人，隨後趙主任特別安排至模型室詳細介紹浦東十年來的開發過程，得知 1990 年 4 月 18 日，中國政府宣佈開發上海浦東，並進一步開放長江沿岸城市，帶動長江三角洲和整個長江流域地區經濟的之里程，經過十年浦東經濟的高速發展，城市面貌發生了驚人的變化，不但成為上海新興高科技產業和現代化工業基地，更成為中國九十年代的改革開放的重心與標誌。浦東本著獨特的國內地理優勢的國際地域，新建的機場可直達巴達、紐約，等幾十個世界大城市，浦東區的優點及未來的遠景，相信不出幾年將可比美紐約華爾街。團員趁著傍晚時刻轉往參觀有四百餘年的歷史與江南四大名園齊名的豫園，發覺古人所形容之園中有園、景中有景。園內以龍牆為界，以曲徑幽道以小顯大，極具江南風情，有都市中的山水之稱，全體團員在夜暮低垂時刻又轉往城隍廟參觀古玩後每人懷著依依不捨的心情離開園區。

## ✦ 12月11日

由於本日是此次行程最後一天，早上 9:00 全體團員在蔡理事長之率領下，拜會位於中山東二路上海銀行總行 7 樓會議室，一踏入廳內頓覺上海市全景全部映在眼前此乃上海環境優雅，上海透視圖片美景隨著燈光投射，十分迷人的上海全景，人民政府台辦顧主任為表歡迎時邀相關位與全體同仁面對彼此雙向溝通，蔡理事長就建經公司功能一一介紹後，使得在場之相關官員皆深感興趣，官員踴躍提出問題皆獲得圓滿的答覆，





▲上海浦東開發區主管為考察團簡報。

由於時間匆促，下午將趕赴機場，團員無法外留終於在欲罷不能之情況，結束本次五夜六天終身令人懷念的上海、蘇州、杭州之大陸房地產考察。此次團員彼此不分業別，尊重蔡理事長的領導，蔡理事長伉儷放下身段在車上笑聲不斷，團員無不期盼下次能再共聚同遊。

## 後記

本次由公會所主辦的建築經理大陸考察團，每位團員無不對此行程深感意猶未盡，大多數的人皆紛紛表示，不久的將來，希望能再一次舊地重遊，或安排北京、天津、大連等地考察，團員看到該看的也買到該買的，可謂成果豐碩。蔡理事長事前安排及和睦的待人處世，獲得全體團員最高的推崇與敬佩，理事長的平易近人，風趣的談吐，讓整團忘掉車程中的枯燥與景點的忙碌，西郊賓館的綠油油草地，讓團員忘掉疲勞，總之

這是一次成功的建經業及建築相關行業登陸大陸並對官方作詳細的宣導，彼此雙向的溝通與瞭解，此次參訪者個個深覺意猶未盡，尤其對上海這城市有更進一步的認識。

上海市目前已有三十五萬台胞，今後台灣人不但會被稱為呆胞或呆胞子，精明幹練且一如在紐約的猶太族，台灣人有錢又有經驗，唯一欠缺的較不易團結，仍然朝著單打獨鬥的精神去奮鬥，如何集結整體力量，發揮合作精神，有賴

決策者的眼光與包容。

回想民國 70 年代，總統蔣經國開創十大建設而中國大陸卻在搞文革，中國大陸經濟停純二、三十年。三十年後卻與當年相反台灣全力搞政治等意識形態之爭，中國大陸全力開發經濟發展，近年來中國大陸如同大磁鐵一般，以它龐大的內銷，廉價勞力與土地，大量吸入外資，尤其是同文同種的台商資金，目前台灣官員不願往前看，尤其不喜歡看報紙與電視令人愈看愈不舒服，企業界或政府官員若祇一味地回味過去，而不積極往前邁進，這是代表老化，十年前前往大陸投資者因為大陸制度尚未健全加以台商存著玩票性質，所投入的資金有限成功機會不大，這幾年來隨著失敗的經驗加上最近前往考察投資者心態莫不抱著祇許成功不許失敗之決心與毅力，因此慢慢發現成功的台商陸續增加，若政府一味要求根留台灣產業不要外移，事實上根據調查顯示



台商仍然十分熱愛台灣，無人願意離鄉背景，遠渡他方開拓，政府以開放三通，降低產業時間、資金成本，這些有賴政府官員的決心，在目前各行業紛紛外移之趨勢，以建築業最感悲觀，眼看房地產的低迷，加上股票的不振政府官員何時能團結一心，協助建商渡過危機，目前每家與建築業相關之行業真是「屋漏偏逢連夜雨」，據調查有 60 % 的建商最近幾個月才萌生到中國大陸開創商機，基於轉業不如轉站，一踏入建築業想轉行或投資其他事業之所以較困難，主因在於年齡與專業佔最大因素，甚少建商能在 30 歲當老闆，等到 50~60 歲轉業壓力很大，且大部份建商局限在台灣投資興建，市場有限對外投資金額龐大，不像一般傳統生產事業，因之建商往往是最後一批出走的行業。很多台商認為到大陸卡位，為的不外乎是卡好關係，卡住土地，穩定上下游產業，最後才能進市場，面對 WTO 即將開放，即使台灣投資環境再好，市場終究有限，為本身更為下一代，相信進大陸祇是時間的快慢，三通愈慢開放對台灣的經濟愈傷，外商入台投資祇有愈來愈少，唯有政經分離，企業政府各司其職，「大陸對人才的吸引比對資金的吸引更可怕」，因為資金出了，還有回來之可能，人才一旦出去了，經常是攜家帶眷落地生根，政府應有具體行動，改善目前亂世與投資環境。相信不但

▶ 上海外灘夜景留影。



企業界根會留台灣也會回向台灣，畢竟台灣才是自己土生土長的地方。

數百年前，大陸先民「從唐山過台灣」落地生根建設台灣，如今台灣企業界高級人力回到大陸，未來第二代及目前上班族面臨去留抉擇，應何去何從？相信不出幾年後，大陸進步會更快，到時台灣人才可能比不上大陸留美人才，WTO 開放後台灣資金與人才將會更快的進入大陸，畢竟水往下流，人往上爬，這是千古不變之定律。『人無遠慮，必有近憂』，凡我政府官員與民間企業均應值得深思。■

作者為台灣建築經理公司總經理



## 我的大陸之行

◎蔡為民

大陸房地產發燙，組團考察經驗甚豐的

蔡為民忠實的告誡：心動可以化為行動，尤應多看多聽多想。

### 從「大陸美女如雲」談起

有人說：「大陸美女如雲」。就筆者這個月的冷眼旁觀（非親身體驗），這曾經是事實，惟就現況觀之，此一說法恐怕已經落伍，也意味講這個話的人好一段時日未到大陸矣！非筆者眼界太高，認為大陸美女已成稀有動物，或者只在聲色場所出現，而是較之七、八年前，不論是在友誼商店、四或五星飯店、百貨公司等公共場合，觸目可及中等以上美女的情況兩相對照，目前顯然是遜色多了；那麼，除了聲色場所之外，美女到哪裡去了呢？……

### 離鄉背井到大陸，是無可奈何的選擇！

2001年11月，眼看台灣的經濟向墜機般陡降，既驚且懼，深知在這樣下去，非但坐吃老本，而且無異等死！於是收拾簡單行囊，懷著一顆忐忑不安的心情，重新踏著這塊既熟悉又陌生的土地——中國大陸；初邸之始，頗有驚艷感覺，事隔五年未至，變化實在太大，除了硬體方面有大批雄偉壯觀的建築物聳立雲霄，乃至公共建築的進步神速之外，在軟體的「人」方面，同樣不容小覷；素質、衣著、裝扮均有長足進步，唯一的“遺憾”是：美女少了！

其實這樣的另類觀察，不啻說明了大陸的今非昔比！何以見得？想必大部份人會同意姿色較佳者，在職場上，往往比一般人有多一些工作的機會，因此，在經濟景氣愈暢旺的地區，面貌較美的求職者有較寬廣的工作選擇權，大陸沿海發達城市（深圳、上海、廈門……）現況正是如此；以往商業化程度不高，能在友誼商店、百貨公司任職已是萬中選一，乃屬高級職業，而今上述場合大概只剩下中年婦女了；反觀台灣，不少百貨公司轉櫃開始由年輕女子擔綱，恰恰忠實的反應了台灣的經濟現況！



然而，就是因為大陸某些特定都會區的經濟發展終究是太快了些，動輒資金、技術「一步到位」，如：未經歷呼叫器便進入手機時代，沒看到黑色電視，就進入 DVD……等；而過度簡省過程的結果，固然避免繁瑣的麻煩，卻也因此產生脫軌、失序的畸型現象；譬如：在光鮮亮麗的華廈外觀裡，竟是粗糙的建材與配置不合理的格局規劃，更別提物業管理有多差勁了！乃至在一棟棟雄壯的路邊建築物的巷弄間，盡是些殘敗簡陋、狹隘破舊的低矮危房，令人不忍卒睹！

儘管大陸在發展過程中，所遭遇的問題不少，甚至有些光怪陸離，但不可諱言的是，它目前正努力的由社會主義路線，向資本主義靠攏，在「不管黑貓、白貓只要會抓老鼠的，都是好貓」，及「一切向錢看」，一切為「招商引資」、「發展硬是道理」的前提下乃然呈現蓬勃商機！尤其近兩年取消福利分房制度，積極的將住宅產業化、貨幣化，乃至原本涇渭分明的內外銷房，將於今年完成並軌，房貸制度亦日趨完備，在如此強大的誘因背景下，難怪會促使低迷超過十年，每況愈下的台灣房地產業者，面對大陸房地產潛藏商機時，顯得躍躍欲試！

### 商機危機，危機商機

惟令人擔心的是，台商經常犯了「見樹不見林」的毛病，見獵心喜、飢不擇食，以為抓到籃子裡的就是菜，忽略了看得到的商機，未必是商機！忘記自問：如果新來乍到，甚至偶而“到此一遊”，就能看到可行之商機，那麼，為什麼別人看不到？是自己天賦異秉、聰穎過人？還是認識不清，被假象或是表象所蒙蔽？我看是後者成

分居多。

筆者從去年底開始持續籌組大陸房地產考察團，迄今參與業者超過 150 人，看多了團員從行程之初的蠢蠢欲動，到沉穩冷靜，到雄心萬丈，到跌落谷底，過程猶如洗三溫暖；時而感覺熱血沸騰，恨不得馬上批地、投資；時而感覺危機四伏、充滿無力！這正是大陸市場迷人與迷惑之處，看似商機處處，卻是看得到未必吃得到，如要“近玩”，就必須投入時間、精力，有計劃性、規律的進行深入查察，如果只是走馬看花，以「包二奶」為職志，只怕神州的台商萬人塚上，將多添一道冤魂！

### 隨團考察，知己知彼

因此，我極力主張，要真正的掌握大陸房市，就一定要多看房地產展，以進一步了解當地的消費習性、規劃理念、行銷方式、企劃運作、業務素質、產品特色等；此外，一定要參加考察團，隻身或三五好友前往，不但所費不貲（今天有人請你去金色年代，明天你要不要請他去滿天星）、時間難以控制、行程安排困擾，且通常流於形式，難窺全貌，迷迷糊糊的去，莫名其妙的回來，看不到商機，從此死心，安安分分留在台灣等死，那還算是幸運，如果誤把危機當商機，傾家蕩產，耗力費時，到頭來一場空，那才冤枉呢！事實上，從 1990 年開始的大陸熱迄今，馬革裹屍、鍛羽而歸，十年來何曾乏其人！！■

作者為中華民國房地產政策研究學會  
秘書長暨衛明不動產週報總經理



# 大陸房地產開發 模式與**贏**的策略

郭鴻彬

隨著大陸住房貨幣化政策的實施，  
大陸房地產的預售制已然成形，  
台灣經驗擅揚時代來臨，  
本文指出兩岸制度之差異，  
也指引最穩當的開發模式。

中華民國建築經理商業公會大陸考察團終於在蔡理事長的率領下成行。一方面藉機了解大陸官方、金融界及房地產開發商的發展形勢，另一方面也讓對方了解建經公司的功能和建經公司在房地產開發過程中所扮演的角色。爲了拋磚引玉，特將個人在北京一年的經驗，對於北京和台灣預售制度不同之處，作一說明，並提供台商到大陸發展房地產現階段的因應策略和開發模式。

由於台灣的預售制度行之有年，大家也耳熟能詳不再贅言，謹將北京預售模式之重點簡要述明如下：

1. 個案須事先投入總成本的 25 % 以後，才能取得銷售許可證，推出預售。
2. 一般的客戶自備款仍爲 30 %，另外 70 % 爲銀行貸款，於成交後，由建商所洽妥的銀行，辦理按揭貸款；承購戶向銀行借款並自核準日起繳交利息，按揭貸款則一次



性撥於建商設於銀行之專戶，依規定動用。

3. 由建商擔任上述按揭貸款之連帶保證人（保證期限為借款開始迄完工後交屋之後六個月截止）。
4. 在建工程和預售合同有抵押權可以抵押給銀行。
5. 施工企業（指營造廠）一般都有代墊工程款的能力和慣例（規定不准）。

兩岸預售制度不同之處如下：第一、兩岸的房地產開發重點同為銷售，但北京如果全部完銷，則利得幾乎可以很快兌現，不像台灣須完工交屋轉房貸之後才能兌現利得。其次，利率部份，在北京目前的建築貸款利率的 6.2 %（抵押放款），而台灣的建築融資（抵押和信用合併）利率約 8.5 %，以利率的成本而言，北京較台灣有利。

首先，基於以上分析可知在北京經營房地產的成本要比台灣來得低。

其次，台灣的房屋自有比率已達 85 % 左右，而且未來人口又呈下降趨勢，需求自然減少；反觀北京或大陸地區，人民之自有房屋比率偏低，因此對房屋之需求則呈成長趨勢，類似台灣 30 年前的情勢。第三，中國大陸自 2000 年開始執行住房貨幣化的政策—由員工自行對外購買住宅，而不再由國營事業或企業單位提供住宅，為台灣的房地產開發商和代銷業者提供了一個良好的商機。未來大陸房地產開發和行銷和台灣一

樣採用預售制度而且其行銷手法將會比照台灣模式（事實上北京在宏觀調控前即有所謂的代銷公司，惟其行銷策略重點針對企業行銷，至於個體戶為一般行銷。惟經過 2000 年之規定之後企業行銷已不可行，而完全改為向個體戶行銷和台灣模式相同。

因此結合台灣的開發商、代銷業和建築經理公司組成一個開發整體，到大陸推案是一個最佳組合，彼此相輔相成，透過專業的結合在大陸創立房地產開發的台灣模式，以區隔現有的開發模式。合作的方法為由開發商和代銷業者會同建經公司到大陸去評估個案，若個案可行，則由建築經理公司將台灣的履約保證制度推廣到大陸（目前中國建經公司在北京已有一轉投資公司可承作交易保證事務）。由於開發商之實力（初期投入資金為自有資金）配合台灣代銷業者的行銷手法再加上建經公司的交易保證，勢必使個案熱銷結案，結案之後再以滾動式發展（採用同樣模式繼續推案，惟資金由第一次資金抽回加以運用），相信很快能在大陸房地產開發商中佔有一席之地。大陸的房地產其需求是龐大的，台商應摒棄單兵作戰的觀念，團結起來，發展統合之力才能夠有良好的成就，畢竟渡海到大陸是希望賺錢而非賠錢，期待建商、代銷業者和建經公司一同到中國大陸開創三贏的局面。■

作者為遠東建築經理公司副總經理



# 21世紀台灣房市與大陸密不可分

在 20 世紀，台灣房市是個封閉型的市場  
進入 21 世紀後，她與大陸的關係將難捨難分

張欣民

到底在新世紀，新時代裡台灣房市會變成什麼？這是大家都關切的話題，從兩岸之間越來越緊密的關係來看，在新世紀裡台灣房市的發展將脫離不了與中國大陸的互動及影響，在可見的新世紀台灣房市十大趨勢中，就有四大項與大陸有關，因為隨著加入 WTO、兩岸三通及開放外資購買房地產，這些都將牽動新世紀台灣房市的走向及發展。

進入 21 世紀後，台灣房地產市場也將會展現出不同於 20 世紀的風貌，其中影響較大的有十大轉變，也就是 21 世紀房地產市場的新趨勢，其中包括：台灣房市國際化、投資大陸全民化、觀光休閒產業更加蓬勃發展、租屋市場全面掘起、產業型不動產出現的泡沫化、老人健康照護住宅或相關產品興起、高層住宅區回歸低樓層化、不動產證券化產品普及化、寬頻網路成爲住宅基本配備、經營不動產取代傳統土地開發概念等。

在這十大趨勢中就有以下四項與中國大陸難分難捨：

## 1. 台灣房市逐漸國際化

隨著兩岸陸續加入 WTO，加上兩岸大三通，以及外資（包括陸資）購買台灣不動產的全面鬆綁，台灣以本身的地理位置及高人力素質之優勢，將會成爲一個吸引更多對岸及國際跨國集團進駐的地區，使得台灣房地產市場有



更大的國際化空間，特別是北中南三地的通商通航口岸，都將會是這一波波開放措施下的受惠地區，其中包括基隆、台北市、台中市及高雄市等通商通港口及經貿中心。

## 2. 投資大陸房地產成為全民運動

在兩岸三通之後，兩岸之間的經貿、教育文化、旅遊觀光等的來往互動將更趨密切，基於中國大陸將成為新世紀屬一屬二的世界經濟體，其房地產的發展潛力必然為各方所看好，加上國人的個人所得高，台灣房地產的投資價值降低，以及越來越多的自住型需求（經商、就學等），投資大陸（包括房市及股市）將會是台灣民間資金最大的去處，成為下一波全民的投資運動。

## 3. 觀光休閒蓬勃發展

由於有大陸人士來台經商及觀光的法令鬆綁，又有必然三通的兩岸交通變利性，大陸龐大的觀光人潮將會為台灣帶來無限的觀光商機，在具有觀光天然資源的地區，一定會有更多的土地開發案朝觀光休閒產業發展，更具國際競爭力的主題式樂園也會在台灣誕生，台灣傳統的煙囪工業在產業外移聲中，將會逐漸被無煙囪工業所取代，成為台灣海峽與太平洋的一塊海上樂園。

## 4. 產業型不動產出現泡沫化

21 世紀台灣的經濟發展將會呈現以台灣為研發、行銷及管理中心，而以中國大陸或東南亞為生產、發貨基地的分工態勢，台灣以往屬勞力密集的傳統產業，必然的會慢慢在台灣本島消失，而在離島或是大陸、東南亞尋得第二春，所以屬產業型態的不動產如工業區土地、工業廠房甚致是廠辦大樓，都會紛紛出現泡沫化，事實上現在除科學園區的土地還有人要外，一些傳統產

業為主的工業區土地都以乏人問津了，工業廠房或廠辦大樓如果無法轉變成倉儲型或展銷型用途，其泡沫化也將不可避免。

至於在國內市場及產品的演變上則有以下六大趨勢，將成為左右新世紀房市的主要力量，值得業者多花心去研究及發展。

### 1. 租屋市場全面掘起

由於我們的住宅政策一直強調所謂的「住者有其屋」，對於能買得起房屋者才給予補貼，真正弱勢的租屋族卻在新世紀以後才受到重視（最明顯的是 12 萬的租金列舉扣除額），不過隨著國人住宅自有率的高達八成五，租屋市場相對而言將會是一個更有發展潛力的市場，因此在研議中的「住宅法」草案立法通過後，在新世紀裡租屋市場將會有實質的法令獎勵、補貼，因此租屋市場會成為一個有利可圖的市場，專業的管理及專業化的出租住宅會更加蓬勃發展，租屋在 21 世紀將會成為一個足以與目前房屋交易市場相抗衡的市場。

### 2. 老人健康照護住宅或相關產品興起

八十二年台灣就正式進入聯合國所說的老人社會，但是因固有家庭倫理觀念很強，加上三代同堂的照護機能還在，所以老人照護的問題還不是很嚴重，首批民間推出的老人住宅也難獲市場認同。不過隨著現代年輕人生育觀念的轉變，家中一個小孩或不生育的頂客族越來越多，而且單親家庭也大幅的增加，因此老人照護住宅的觀念慢慢的為市場所接受，到了 21 世紀老人照護住



宅或其相關類似產品更將會大風行，如人性化的老人住宅、年金屋、甚至是「往生住宅」，也都受到更大的重視，市場也會更形擴大。

### 3. 高層住宅社區回歸樓層化

21 世紀台灣城鄉的風貌將會有很大的改變，在都會區上的人對住家將會有更多的選擇，在下班後不用再被迫擠在都市水泥叢林裡，而可以選擇住在郊區或是田野之間，這個轉變的最大關鍵是全台各大都會區的捷運系統都已完成，高速鐵路也已通車，這些便捷的大眾交通工具大幅的拉近城鄉之間的距離，加上加入 WTO 後很多不具耕種價值的農地都會更快速的釋放出來，成為提供價格更合理、居住條件更舒適的鄉村住宅之來源，相形的都會區的住宅需求也會獲得紓解，較不符合人性、安全及私密性的高層住宅社區自然的會慢慢被淘汰，淪為非市場主流，主流則回歸到低樓層的公寓或透天產品。

### 4. 不動產證券化產品普及化

在 20 世紀台灣有不少類似不動產證券化的產品個案推出，但在法令不健全的情況下，大多數個案都失敗了，不過進入新世紀，我們的相關法令都齊備了，而且建築業者在傳統產的陰影下

籌資越來越困難，不動產證券化無疑為業者開闢了另一個籌資的管道，只要業者能引進國外成功的經驗，此一新型態的不動產開發方式及投資新工具，一定會受到國人的青睞，使此一投資工具得以很快的普及化。

### 5. 寬頻網路成為住宅基本配備

在民間三家固網公司及中華電信展開全面競爭之後，民眾先能享受到的就是價格低廉的寬頻網路服務，隨著光纖寬頻的全面鋪設，在 21 世紀新建的住宅一定都會有寬頻的網路配備，電腦上網甚至是以資訊家電上網，就不再是明日世界的事。

### 6. 經營不動產取代傳統土地開發概念

以往國內大多數土地開發業者、建築業者，對於土地總是開發完成、成品賣出就不再管了，所以業者也都自嘲只是扮演個「加工業者」，景氣好時可賺得暴利，一旦景氣轉壞又很快的被土地或餘屋所拖垮，因此對於建築業者而言所謂的「永續經營」，就是一塊土地蓋好後再找另外一塊土地。不過，隨著新世紀國內人口及住宅戶數的成長漸漸趨於飽和、衰退，傳統的土地開發觀念勢必要有所轉變，因為不會再有大幅度的住宅需求成長，業者一定要有經營不動產的概念，而不再是賣斷的概念，才能在國內房市中生存下來。譬如介入專業出租住宅、觀光飯店、老人照護健康住宅等之經營，以專業的管理及經營賺取更永續的利潤，才是新世紀的土地開發新概念。



作者為信義房屋企研室協理



# 建經公司執行信託於法有據

許高山

信託、信託法、信託業法各有不同意涵與規範：

建築經理業依信託法所引用之

信託為執行履約管理之工具，

非以信託為業務，

其受託目的與受託對象均與信託業法規範不同，

並不違反信託業法之規定。

信託業法於民國八十九年七月十九日公布施行，依信託業法第三十三條的規定，非信託業不得辦理不特定多數人委託經理同法第十六條的信託業務（按信託法第十六條是就信託業所得的經營信託業務，和金錢信託、有價證券信託、不動產信託……等項目作例示的規定）。而建築經理公司在不動產交易市場中的最主要功能，就是介於建商、銀行以及購屋者三者之中，藉著公正第三者的角色，改善不動產交易秩序。並進而達成不動產建築交易安全的目標。「信託」其實就是建築經理公司保障交易安全最強有力的方法。究竟建築經理公司可不可以依「信託法為信託行為」擔任信託行為的受託人？是不是有違反「信託業法」的相關規定，謹提出筆者的管見，供各方參酌。

## 信託是為他人利益管理財產的制度

所謂信託，其實就是財產的所有權人（委託人）把他的財產移轉或設定給有管理能力且足以信賴的人（受託



人），使受託人爲受益人的利益或爲特定目的，管理或處分信託財產的法律關係。由於信託在實務運作上極富彈性，尤其是可以把財富移轉過程中的風險降到最低，所以，信託不但在英、美國家早被廣泛利用，在最近一世紀以來，許多大陸法系國家，例如，日本、韓國陸續完成信託法制，而我國也於民國八十五年一月二十六日公布施行信託法。

### 商事信託包括但不限於營業信託

因爲信託靈活又有彈性，而且運用的範圍也很廣泛，所以，依照英、美國家實施信託制度的經驗，發現運用信託在家庭財富移轉方面，有保儲財產、避免浪費、執行遺囑……等功用概稱爲民事信託；而在商業方面，則可以有代辦證券業

務，提供長期資金、改善公司經營……等效用（概稱爲商事信託）。但是，有一點必須特別提出說明的是，當我們把信託分成民事信託或是商事信託時，只是單純從信託的「功能」去說明信託可以運用的範圍，並不牽扯到信託的基本結構與內容，這可從信託法立法的草案總說明中得到印證。

其次，如果從信託的基本結構與內容作標準，我們可以把信託作以下分類：

一、從受益人的角度來作區分：當委託人是爲了自己的利益而成立信託時（也就是委託人和受益人是同一人），稱爲自益信託；而當委託人和受益人不同一人時，則稱之爲他益信託。

信託法區分自益信託和他益信託業務的實益，除了是爲了考慮委託人和受益人的利益狀態平衡，而有不同的規定外（例如自益信託的委託人或其繼承人可以隨時終止信託；但是，他益信託的委託人則必須和受益人共同爲之），最大的差別在於，自益信託不牽涉到贈與，而他益信託則可能發生贈與稅的問題。

二、從受益人的角度來作區分：當受託人是以經營信託爲業的信託業者（包含信託公司或是



有兼營信託業務的銀行)時,稱為營業信託;如果受託人不是信託業者,則稱之為非營業信託。

區分營業信託和非營業信託的目的在於,非營業信託的委託人、受託人或是受益人可以依照自己的意願,本於契約的自由的原則成立信託,並且由法院監督。而營業信託,因為考慮受託人對於信託財產有強大的權限,而信託業者又是以經營信託為業,為了特別保障委託人和受益人的權益(信託法第六十條立法理由及信託業法第一條參照),所以,營業信託除了信託法以外,應優先適用信託業法的規定,並且由目的事業主管機關監督,以充分保護委託人和受益人的權益。

經過以上的說明,我們不難發現,在民事信託中,如果父母欲以其子女為受益人而成立信託,他可以選擇律師或其他適當的非信託業者成立非營業信託;也可以以信託業者為受託人而成立營業信託。相反的,在商事信託中,如果以信託業者為受託人而成立的信託,固然是屬於營業信託,但是,商事信託的受託人卻並非以信託業者為限。

### 建築經理公司可不可以擔任信託的受託人

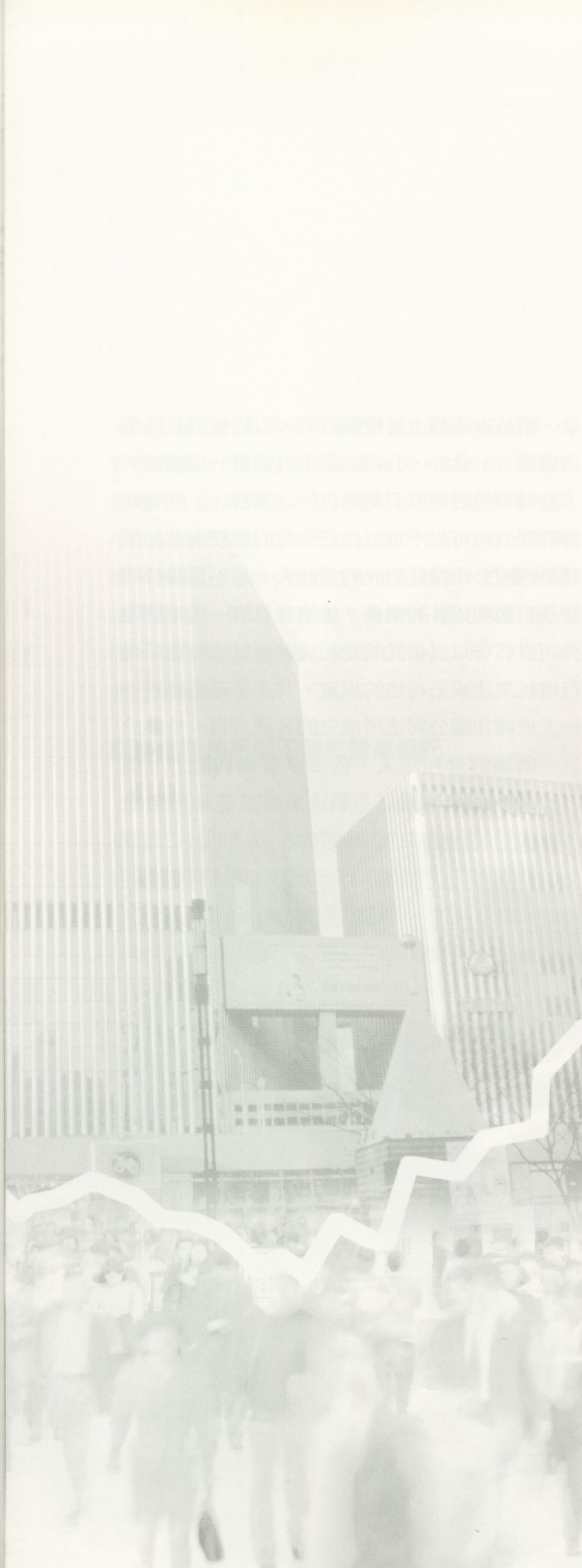
依據信託業法第二條的規定:「本法稱信託

業,謂依本法經主管機關許可,以經營信託為業之機構。」此外,公司法第十五條第一項規定:

「公司不得經營登記範圍以外之業務。」究竟建築經理公司可不可以擔任信託的受託人?如果建築經理公司擔任信託的受託人,是不是屬於經營登記範圍以外的業務?依筆者見解,建築經理公司當然可以為信託的受託人,而且沒有違反現行信託業法或公司法的規定,其主要理由如下:

一、依據我國公司法所成立的各種公司,是屬於所謂的營利法人,依法享有權利能力。但是,公司畢竟是「法人」,並非如「自然人」,有自然的生命實體,所以,公司的權利能力除了在性質上(例如自然人所享有的生命、身體、健康等權利)以及法令上(例如公司轉投資的限制)有受到限制外,我國





現行公司法在目的上也對公司的權利能力予以限制，因此，公司法第十五條第一項規定，公司不得經營登記範圍以外的業務。

對於公司的權利能力是不是應該受到以上的限制，各國立法例並不相同，例如，德國就不認為公司的權利能力應該受到其目的的限制。縱使是我國公司法認為公司的權利能力應該受到目的上的限制。但是，對於所謂公司「登記範圍內的業務」，除了公司章程所記載的「所營事業以外，依我國公司法學者的通說，認為只要是公司經營所必需、適宜或者是有益的行為，都應該視為是公司登記範圍內的業務，這也是其他與我國採相同立法例的英、美國家所持的共同見解。

建築經理公司所經營的業務，依建築經理公司管理辦法第四條的規定，主要包括不動產興建計畫審查與諮詢、契約鑑證、不動產評估及徵信……等八項。其中尤以不動產興建計畫審查與諮詢、財務稽核以及代辦履約保證手續等三項業務，如以建築經理公司為個案建築計畫的土地、建物甚至是建築融資的信託受託人，顯然是最能達成建築經理公司所經營業務的目的。因此，建築經理公司於辦理相關登記範圍內的業務，如以其自身為信託受託人時，非但有權利能力，更不生違反公司法第十五條之虞。

二、我國信託業法的主要立法緣由與方向，在於為匡正數十年來，把信託投資公司併納入銀行法中管理，致使信託投資公司與銀行角色混淆，而且業務重疊的弊病。因此，現行信託業法的重心除了特別著重信託業者的注意

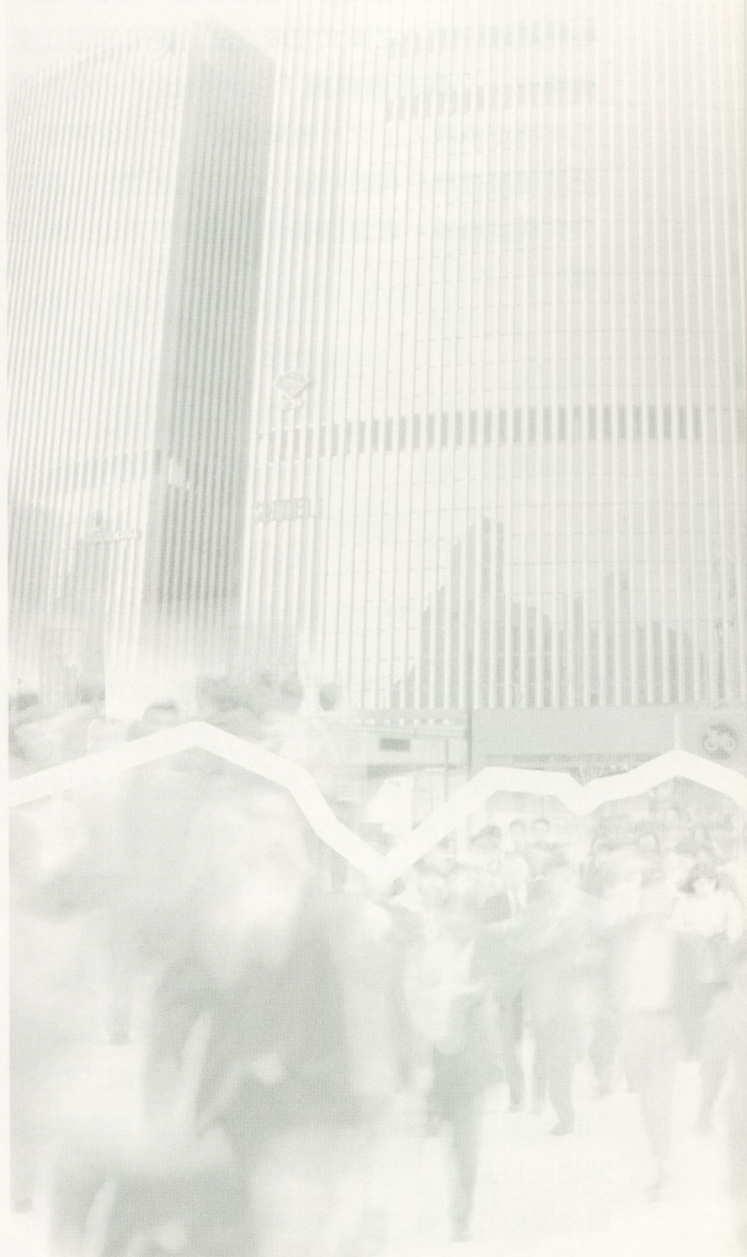


義務以及委託人和受益人的保護以外，有關信託業的業務範圍和其他金融機構應如何區分，以及如何推動信託業務在我國生根茁壯，都是信託業法立法的重心所在。至於信託業的設立及監督，基於信託業也是金融業的考量，多準用銀行法相關的條文。（信託業法草案總說明參照）

信託業法第四章有關信託業的監督部分，於第三十三條規定：「非信託業者不得辦理不特定多數人委託經理第十六條之信託業務。但其他法律另有規定者，不在此限。」此一條文基本上是仿效銀行法第二十九條第一項：「除法律另有規定者外，非銀行不得經營受存款、受託經理信託資金、公衆財產或辦理國內外匯兌業務。」之規定。無論是銀行法第二十九條或是信託業法第三十三條的規定，其實都是爲了要搭配銀行法第五十三條以及信託業法第十條有關銀行或信託業務於申請公司設立登記前，須取得營業許可之規定，以落實公司法第十七條第一項：「公司業務，依法律或基於法律授權所定之命令，須經政府許可者，於領得許可證件後，方得申請公司登記。」爲維護公共利益，而對部份公司業務採許可制之目的。

因此，信託業法第三十三條所規定，非信託業務不得辦理不特定多數人委託經理之信託業務，依筆者確信係爲維護公共利益（特別是委託人和受益人的利益）所爲之規定。至於建築經理公司於從事各項營業行爲時，以信託爲達成其經營事業的手段，爲私法自治、契約自由的範疇、殊與公共利益無涉。此觀信託業法第三十三條於立法院審查時，曾因「原文字過於繁瑣，且定義

與銀行法第二十九條第一項之規定，非銀行不得經營受存款、受託經理信託資金、公衆財產或辦理國內外匯兌業務。但其他法律另有規定者，不在此限。」此一規定，係仿效銀行法第二十九條第一項之規定，以維護公共利益，而對部份公司業務採許可制之目的。





不夠清楚，而且一般律師、會計師也可以辦理民事信託，只是不能以經營信託為業」為由，故由審查會修正為：「非信託業者『不得經營第十六條之信託業務』……」。嗣後，經立法院朝野協商結果，仍以行政院版「不得辦理不特定多數人委託經理……」之條文完成立法。更可知信託業法第三十三條是為維護「公共利益」，而針對「不特定多數人」之「營業信託」所為之限制。至於建築經理公司與特定人所成立之信託，殊與公共利益無涉，更無抵觸信託業法第三十三條之虞。

## 結語

信託是我國現行所有支配、移轉財產的法律制度中，對信託關係各當事人最有保障的制度，也是世界各國公認英美法系國家在近代法律制度中最偉大的發明。信託不但可以運用在個人或是家庭財富的傳承上（民事信託），一般的公司法人，也可以運用信託制度來達成其業務上的目的（商事信託），並無違反信託業法第三十三條非信託業者不得辦理營業信託的規定；更不生違反公司法第十五條第一項：「公司不得經營登記範圍以外。建築經理公司在業務的性質上，本即須兼顧建築業者、購屋人以及金融機構三方的權益，更有必要以信託遂行其業務的目的。經由創意的啓發以及經驗的累積，期盼國內的建築經理公司能把信託制度在不動產的交易中發揮淋漓盡致，以健全建築業的經營，並建立妥善的不動產交易秩序。■

作者為永成法律事務所律師



# 不動產信託之 受託人資格問題探討

《林永汀》

不動產信託關係之受託人資格，  
應回歸信託本旨及立法目的，  
以個別信託標的具體規範，  
不應單純以信託業法為廣泛、籠統的限制。

## 前言

信託制度，是英美法系的特有產物，在投資理財及遺產規劃上，具有強大功效，頗獲採用我國對於信託制度的採行，根據研究，始於最高法院四十二年台上字第八九八號民事判決首次出現「信託契約」之用語，並因民國六十年以後，社會經濟逐漸繁榮、財產交易日益頻繁，關於信託之事件訴諸法院者，時常可見，最高法院才就信託概念著有若干判例（六十二年台上字第二九九六號判例，六十六年台再字第四十二號判例），供釐清信託糾紛之參酌；至於將信託制度形諸法條，則遲至民國八十四年十二月二十九日，為配合「公職人員財產申報法」第七條第二項關於總



統等公職人員及其配偶、未成年子女一定金額以上不動產及上市（上櫃）股應予強制信託之規定，而由立法院就行政院於民國八十三年二月二十六日送請審議之「信託法草案」，一字不改地迅速三讀通過，並經總統於民國八十五年一月二十六日明令公布施行，即為我國現行之「信託法」。

### 不動產信託的定義與問題產生

信託的定義，在「信託法」制頒施行以前，悉依最高法院之判決、判例所釋見解而為規範；「信託法」制頒施行後，依第一條開宗明義之規定：「稱信託者，謂委託人將財產權移轉或為其他處分，使受託人依信託本旨，為受益人之利益或為特定之目的，管理來處分信託財產之關係」，故所謂信託，其定義係指存在於委託人、受託人與受益人三者之間的一種以財產權利為中心的法律關係；深究其基本要件，乃財產所有權人（即委託人）將可依金錢計算價值之財產權利（例如民法所定之各種債權、物權及其他法律所定之財產權利如漁業權、礦業權、專利權、商標權、著作權等）移轉或設定於有管理能力且足以信賴之人（即受託人），使其為一定之人（即受益人）之利益來為特定之目的，而管理或處分該財產。在此定義下，所謂「不動產信託」，即係指土地或建築物所有權人（即委託人），以該不動產之所有權或他項權利，移轉或設定予足以信賴且有管理、企畫及執行能力之信託銀行、信託公司或專業人士（即受託人），使其為受益人利益或為特定之目的，管理或處分該不動產，以避免不動產所有權人因疏於管理，缺乏資金或未具

專業知識而遭占用、延緩開發、低度利用等缺失，俾促進不動產之完全、充分、合理、有效之開發與利用，到物盡其用，地盡其利的理想。

問題在於，得以作為不動產信託受託人之專業人士，固以信託銀行、信託公司為常見，但若以不動產開發、利用、管理之專業知識而言，信託銀行、信託公司卻未必是最合宜的受託人人選，一般與不動產開發、建築、管理、利用等相關業務有關的公司法人，反而因「信託業法」規定之限制，不能成為不動產信託之受託人，使不動產信託制度可能達成的功能、效益與目標，受





到相當程度的打折。

### 不動產信託的受託人資格受限問題

信託關係之受託人，乃係依信託契約來依委託人之遺囑，為達成信託目的而就信託財產有管理權與處分權之人；對信託財產有管理權與處分權，即應對信託財產之名義上之所有權人。所以，信託關係之受託人，當然必須是有權利能力之人。

自然人的權利能力，依民法第六條規定，始於出生，終於死亡；法人的權利能力，依民法第

二十六的規定，除了專屬於自然人的權利義務外，在法令限制內，有享受權利、負擔義務的能力，也就是有說有權利能力。可是，由於信託制度係以當事人間的信賴關係為基礎，以便由受託人來管理他人的財產，並盡善良管理人的注意義務；同時，受託人為達成信託本旨或目的，必須管理或處分信託財產；所以，受託人必須具有行為能力。

我國民法以滿二十歲為成年人（第十二條），自然人滿二十歲即有行為能力，例外於民法第十三條規定，未成年人已結婚者，有行為能力，以因應未成年人結婚者之生活需要而設，但因受託人基於信託關係之職責需要，並不承認未成年人已結婚者可以成為受託人；且禁治產人及破產人或欠缺行為能力（民法第十五條）或已無信用可言，也不得為信託關係之受託人。

因此，信託法第二十一條規定，未成年人、禁治產人及破產人，不得為受託人。這是信託關係之受託人資格的最根本要件，適用在自然人為受託人時，應無任何疑義，但卻完全不能規範或適用於法人為受託人之情形，以致於產生數點卻無謂的爭議。

### 受託人為法人時的不合理資格限制

任何自然人，依信託法第二十一條規定，只要年滿二十歲，未受禁治產宣告或破產宣告，即可成為信託關係的受託人，反而法人於民國八十九年七月十九日公布施行「信託業法」後，非經財政部許可經營信託業務並經完成設立程序、發給營業執照、加入信託業同業公會，不得營業（第二條、第四條、第十二條、第四十五條），



否則應處新台幣一百八十萬元以上九百萬以下罰鍰（第五十四條）同時，非信託業者不得使用信託業或易使人誤認為信託業之名稱，違反者處行為負責人一年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣三百萬元以下罰金（第九條第二項、第五十二條第一項）；也不得辦理不特定多數人委託經理金錢、金錢債權及其擔保物權、有價證券、動產、不動產、租賃權、地上權、專利權、著作權及其他財產權之信託業務，違反者，處行為負責人一年以上七年以下有期徒刑，得併科新台幣一千萬元以下罰金。

尤其，依銀行法第三條規定，經營信託相關業務，本來就是銀行營業的範圍，且依第二十條規定，信託投資公司是銀行的種類之一，並專設第六章自第一百條至第一百五條，予以專門規範。但是，信託業務法頒佈施行後，依民國八十九年十二月二十日修正第六十條：「本法施行前依銀行法及其相關規定申請改制為其他銀行，或

依本法申請改制為信託業。主管機關於必要時，限制於一定期間內停止辦理原依銀行法經營之部分業務」規定，愈見對法人為信託關係之受託人予以限制資格之不當。

公司法人，尤其是核准經營業務與不動產相關之公司法人，對不動產之開發、經營、管理、利用、專業知識絕不遜於一般自然人，反而因信託業法訂頒施行而不得為不動產信託之受託人，與信託本旨及其欲達成的經濟上目的，當然有違，且恐危害委託人的利益，不能不思有所檢討。

### 回歸信託本旨達成信託所欲發揮效益

以信託業法限制公司法人為信託關係之受託人資格，既非信託本旨所在，則考量信託法所定



信託定義及立法所欲產生效益下，應回歸信託本旨，就個別具體事件決定受託人之資格（或限制條件），始方允洽。

法務部民國八十七年三月三十一日法八七律字第〇〇七六六九號函釋：「得否以依法不能取得某特定財產之人為該財產權之受託人問題，信託法中並無明文規定。鑑於信託為一種以財產權為中心之法律關係，其成立必委託人將其財產權移轉或為其他處分予受託人，故若委託人欲信託之財產為受託人依法不能取得之財產權，自無由成立信託。又信託既以移轉或處分財產權之前提，則對於移轉或處分時須受相關法令限制之財產權，其限制條件或期限未解除或屆滿前，亦無

從成立信託……」即接受正確的思考方向。

因此，國民住宅之權利變更辦理信託登記，受託人之資格須符合國民住宅條例相關法令之規定，即應檢附符合國民住宅承購資格之證明文件（內政部民國八十七年六月三日台八七內地字第八七七五五九號函）。同樣的，工業區土地或廠房如因信託而為權利變更登記，受託人自需要備興辦工業人身分，並檢附工業主管機關核准文件（促進產業升級條例第三十七條）；原住民保留地因信託而為權利變更登記，受託人則應具有原住民之身分（山坡地保育利用條例第三十七條及原住民保留地開發管理辦法第十八條）。必應如此，才發揮信託本旨及其所欲發揮之立法效益，而比單純以信託業法為廣泛、籠統的限制受託人資格要來得妥適。■

本文作者為本會暨  
中華民國建築投資商業同業公會  
全國聯合會顧問



# 不動產經紀業的全新趨勢

曾文龍

不動產經紀業法制化後，  
成為特許行業、  
特許行業為有效管理自應經許可成立，  
未經許可而經營者，  
依法禁止，  
此為各特許行業之基本規範。

在二十年來的不動產市場，不動產代銷業與不動產仲介業，一向壁壘分明，或曰「井水不犯河水」。但在民國八十八年二月三日「不動產經紀業管理條例」公布之後，此兩大行業統稱之為「不動產經紀業」，而須接受內政部地政司及地方縣市政府的政機關的管理與監督！

亦即，此兩大行業已正式賦予更高的專業要求及更嚴謹的法律責任，希望能解決多年來層出不窮的房地產買賣衝突及糾紛，而更能保障購屋人的權益！

因此，不動產經紀業已然進入了新的紀元，必須詳細的瞭解各項法律責任，才能迎接全新的趨勢及掌握未來！而在民國八十八年二月三日以



前已在經營代銷或仲介的老公司，則須在九十一年二月三日之前依不動產經紀業管理條例的規定，領得不動產經紀業證照後才可以繼續營業！若違反規定而繼續營業，主管機關可依不動產經紀業管理第三十二條處理，則不但可處以行政罰鍰，甚至有刑事責任！第三十二條規定如下：「非經紀業而經營仲介或代銷業務者，主管機關應禁止其營業，並處公司負責人、商號負責人或行為人新台幣十萬元以上三十萬元以下罰鍰。公司負責人、商號負責人或行為人經主管機關依前項規定為禁止營業處分後，仍繼續營業者，處一年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣十萬元以上三十萬元以下罰金。」

### 一、公司、商號負責人之消極資格

依不動產經紀業管理條例第六條規定，有下列各類情形之一者，不得申請經營經紀業，其經許可者，撤銷其許可：

1. 無行為能力或限制行為能力者。
2. 受破產之宣告尚未復權者。
3. 犯詐欺、背信、侵占罪、性侵害犯罪防治法第二條所定之罪、組織犯罪防制條例第二條第一項、第二項、第六條、第九條之罪，經受有期徒刑一年以上刑之宣告確定，尚未執行完畢或執行完畢或赦免後未滿三年者，但受緩刑宣告者，不在此限。
4. 受感訓處分之裁定確定，尚未執行完畢或執行完畢後未滿三年者。
5. 曾經營經紀業，經主管機關撤銷許可，自撤銷之日起未滿五年者。但依第七條第一項逾期未開始營業或第三十條自行停止業

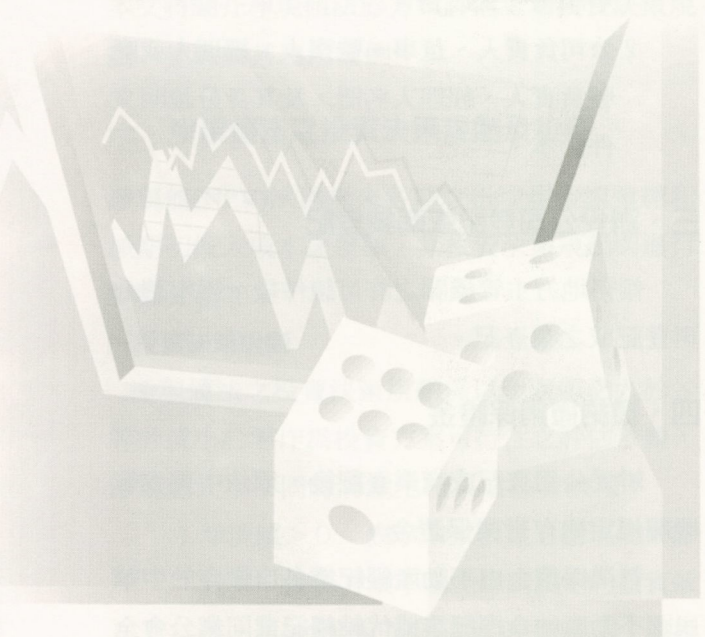
務者，不在此限。

6. 受第二十九條之停止營業處分，尚未執行完畢者。
7. 受第三十一條停止執行業務處分尚未執行完畢，或撤銷經紀人證書處分未滿五年者。

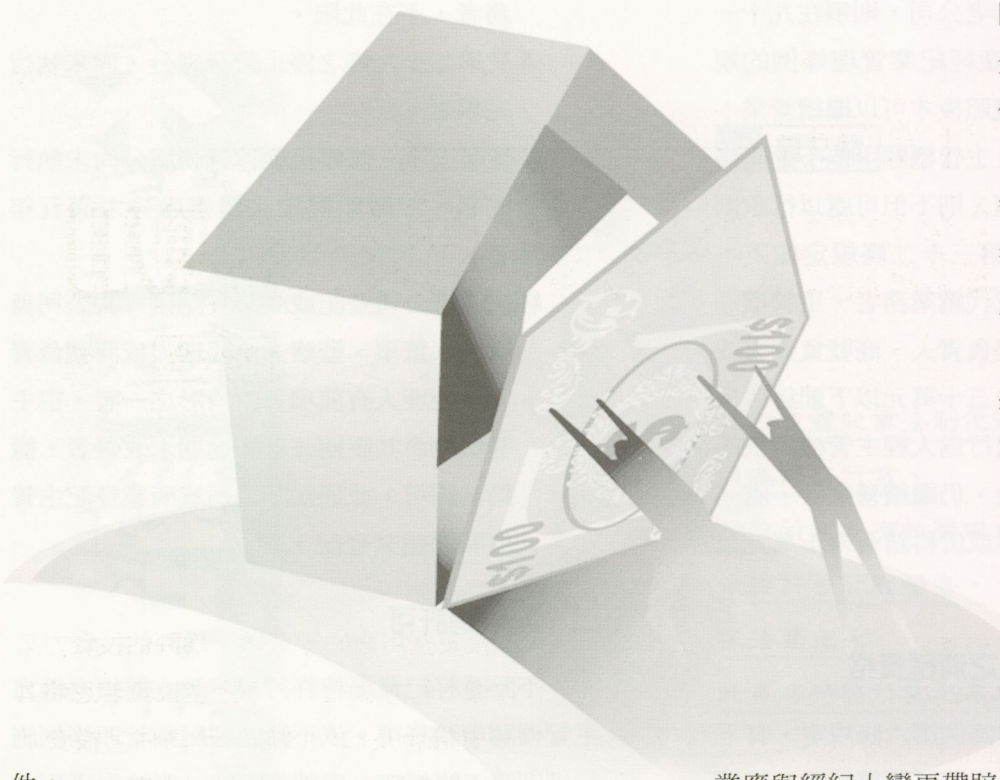
經紀業經公司登記或商業登記後，其公司負責人、董事、監察人、經理人或商號負責人、經理人有前項各款情形之一者，由主管機關命其限期改善；逾期未改善者，撤銷其許可，並通知其公司或商業登記主管機關撤銷其登記。

### 二、先申請許可

不動產經紀業屬特許行業，設立前須向地方主管機關申請許可。依不動產經紀業管理條例施行細則第二條規定，申請許可時，應檢附下列文







件：

- 1.申請書一式二份。
- 2.公司負責人、董事、監察人、經理人或商號負責人、經理人名冊，及其身分證明文件影本。

### 三、辦妥公司登記或商業登記

領得地方主管機關之許可證件後，得申請公司登記或之業登記。

### 四、繳納撤銷保證金

辦妥公司登記或商業登記後，須依中央主管機關規定繳存營業保證金。

營業保證金由不動產經紀業各自繳存於中華民國不動產仲介經紀業或代銷經紀業同業公會全

國聯合會統一於指定之金融機構所設置之營業保證基金專戶。該專戶由基金管理委員會保管，基金之孳息部分，得運用於不動產經紀制度。

而當因可歸責於經紀業之事由不能履行委託契約，致委託人受損害時，由該經紀業負賠償責任。

或經紀業因經紀人員執行仲介或代銷業務之故造成過失致交易當事人受損害者，該經紀

業應與經紀人變更帶賠償責任。

當受害人取得對經紀業或經紀人員之執行名義，經仲裁成立或基金管理委員之決議支付後，得於該經紀業繳存之營業保證金及提供擔保總額內請求賠償！

### 五、加入公會

繳納營業保證金後，當須加入登記所在地之同業公會方得營業。若所在地同業公會尚未設立者，則可加入鄰近直轄市或縣（市）同業公會。同業公會應將會員入會、停權、退會情形報請所在地主管機關層轉內政部地政司備查。■

作者為文化大學不動產研習班主任、  
中華民國仲介公會國家考照班主任



不動產投資財務分析

# 淨現值法之決策規劃及應用

陳俊合

財務分析在不動產投資範疇

佔有舉足輕重角色，

亦為建築經理所負管理諮詢重要功能之一。

淨現值法提供不動產投資方案時間價值及

可行性評估參考，

本文闡介淨現值法之投資決策規劃與實例應用。

期收入減投資費用後的淨現值，為評估投資方案經濟效益標準的方法之一，不動產投資若忽略其潛在的投資機會及時間價值，將高估其投資效益，導致決策者選擇了錯誤的投資方案。基此，本文將闡介淨現值法於方案評估上之投資決策規劃、步驟與其應用實例。

## 一、淨現值法之投資決策規劃及步驟

淨現值(NPV)法為未來各期之折現現金流量總和減期初投入成本之差額，其投資決策規劃與進行步驟分述如下：

### (一)投資決策規劃

淨現值法之投資決策規劃係以淨現值之大於、等於或小於零作為投資方案可行性之評估依據，淨現值大小不同時將產生相異之投資決策：

1. 淨現值  $> 0$ ：表示未來收益之總現值大於成本，投資方案不僅能得到預定的投資效益，且能得到正值差額的現值利益，故投

不動產投資方案的價值檢視，一般乃指「折現(Discounted)後的價值」，即考慮其他機會成本(如利息)後的價值。淨現值(Net Present Value：簡稱 NPV)法係將每期經濟效益折現後之現金流量總和與投入成本予以評價，衡量投資案未來投資經濟收益(報酬)之總折現值與期初投入成本(Initial Cost)之間的差額。投資方案之預



資計畫可行。於淨現值大於零的方案中，以淨現值最大或較大的方案為優。

2. 淨現值 = 0：表示未來收益之總現值等於成本，投資方案之收益尚足以還本付息，不是最佳方案，亦非不良方案，可列入投資考慮。

3. 淨現值小於 0：表示未來收益之總現值小於成本，投資方案無法得到預期之投資收益率，現值利益為負值差額，或預期之投資收益尚低於將現金存入銀行之孳息，故不應進行此方案之投資。

淨現值法不僅反映了資金的時間價值，亦反映出投資方案之盈虧金額，考慮了投資期風險對資金時間價值之影響，裨利企業從長期與整體利益加以考量與決策。

## (二) 淨現值法進行步驟

1. 計算每期的現金流入量 ( $M_t$ )。
2. 將每期現金流入量根據其時間價值折成現值。
3. 將固定資產的期末殘值或中期變現之價值，折成現值 ( $M_a / (1+i)^a$ )。
4. 計算未來經濟效益 (報酬) 的總現值：

$$PV = \frac{M_1}{(1+i)^1} + \frac{M_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{M_n}{(1+i)^n} + M_a / (1+i)^a$$
$$= \sum_{t=1}^n \frac{M_t}{(1+i)^t} + M_a / (1+i)^a$$

5. 淨現值 (NPV) = 未來經濟效益 (報酬) 的總現值 (PV) - 期初投入成本 ( $C_0$ )

$$NPV = PV - C_0$$

$$= \left[ \sum_{t=1}^n \frac{M_t}{(1+i)^t} + M_a / (1+i)^a \right] - C_0$$

其中

NPV：淨現值

PV：未來經濟效益 (報酬) 之總現值

$C_0$ ：期初投入成本

$M_t$ ：年金每一期流入金額

$M_a$ ：固定資產之期末殘值或中期變現價值

$i$ ：包括風險的折現率 (Risk Adjusted Rate of Return)

$n$ ：折現期數

$a$ ：固定資產價值折現期數

## (三) 年金 (annuity) 現值

現金流量每一期都相等於  $M$ ，且都發生在期末，連續  $n$  期，則此現金流量稱為年金。設折現率為  $i$ ，則年金的現值為<sup>註 11</sup>：

$$PV = \frac{M}{i} \left[ 1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right] = \left[ \frac{1}{i} - \frac{1}{i(1+i)^n} \right]$$

其中 PV：年金現值

$M$ ：年金每一期金額

$i$ ：折現率

## 二、實例應用

投資經營土地公告價值 150,000,000 元，建築物價值 30,000,000 之辦公大樓，期初支付全額費用 180,000,000 元，無貸款金額。每年之最大租金收益為 35,000,000 元，營運成本為租金收益之 20%，每年出租率為 85%。營利事業所得稅率 40%，建築物價值分 30 年直線折舊至無殘值。假設每年現金流量相同，不動產每年增值 5%，公告地價每年漲幅 3%，處分不動產交易費用為售價的 2%，折現率為 10%，計畫在 15 年底賣出此辦公大樓。試以淨現值法評估此投資方案之可行性。



【解析】

辦公大樓出租成本項目表

投資案成本相關項目	金額或比例
1. 土地	150,000,000
2. 建築物	30,000,000
3. 年營運成本	租金收益的 20%
4. 處分不動產交易費用	售價的 2%
5. 所得稅率	40%
6. 土地增值稅	
1 倍以內部分	40%
1~2 倍以內部分	50%
2 倍以上部分	60%
7. 折舊	30 年直線折舊
8. 每年空置率	1-每年出租率=15%

辦公大樓出租收益項目表

投資案收益相關項目	金額或比例
1. 年最多租金收益	36,000,000
2. 每年出租率	85%
3. 不動產增值率	5%
4. 公告地價漲幅	3%
5. 折現率	10%

不動產價值

$$= \text{土地} + \text{建築物}$$

$$= 150,000,000 + 30,000,000$$

$$= 180,000,000 \text{ 元}$$

淨現值法計算步驟：

(一)辦公大樓出租之稅前現金流量、可課稅所得與稅後現金流量

辦公大樓出租之稅前現金流量表

項目	金額(元)
年最大租金收益	35,000,000
— 空置損失	5,250,000
有效總收益	29,750,000
— 營運費用	7,000,000
淨經營收益 (Net Operating Income ; NOI)	22,750,000
— 貸款付款	0
稅前現金流量 (Cash Flow Before Tax ; CFBT)	22,750,000

稅前現金流量

$$= \text{淨經營收益} - \text{貸款付款}$$

$$= 22,750,000 - 0$$

$$= 22,750,000 \text{ 元}$$

辦公大樓出租之可課稅所得現金流量表

項目	金額(元)
淨經營收益 (Net Operating Income ; NOI)	22,750,000
— 利息費用	0
— 折舊	1,000,000
可課稅所得	21,750,000
稅	6,525,000

可課稅所得

$$= \text{淨經營收益} - \text{利息費用} - \text{折舊}$$

$$= 22,750,000 - 0 - 1,000,000$$

$$= 21,750,000 \text{ 元}$$

所得稅



= 可課稅所得 × 稅率

= 21,750,000 × 0.4

= 8,700,000 元

### 辦公大樓出租之稅後現金流量表

項目	金額(元)
稅前現金流量	22,750,000
— 稅	8,700,000
稅後現金流量 (Cash Flow After Tax ; CFAT)	14,050,000

稅後現金流量

= 稅前現金流量 - 稅

= 22,750,000 - 8,700,000

= 14,050,000 元

(二) 出售辦公大樓之土地增值稅、交易所得稅與淨現金流量

### 出售辦公大樓之土地增值稅計算表

項目	金額(元)
新公告地價	223,695,107
— 原公告地價	150,000,000
土地增值	73,695,107
土地增值稅	29,478,043

新公告地價 = 150,000,000 × (1+3%)<sup>15</sup>

= 223,695,107 元

土地增值稅 = 73,695,107 × 40% = 29,478,043 元

### 出售辦公大樓之交易所得稅計算表

項目	金額(元)
出售不動產收益	374,207,072
— 交易費	7,484,141
— 土地增值稅	29,478,043
— 辦公大樓折舊後面值	15,000,000
交易所得	322,244,888
交易所得稅	128,897,955

出售不動產收益 = (150,000,000 + 30,000,000) × (1+5%)<sup>15</sup> = 374,207,072 元

交易費 = 374,207,072 × 2% = 7,484,141 元

辦公大樓折舊後面值 = 300,000,000 / 30 × 15 = 15,000,000 元

交易所得稅 = 322,244,888 × 0.4 = 128,897,955 元

### 出售辦公大樓之交易所得稅計算表

項目	金額(元)
出售不動產收益	374,207,072
— 交易費	7,484,141
— 土地增值稅	29,478,043
— 交易所得稅	128,897,955
— 貸款餘額	0
淨現金流量	181,346,933

淨現金流量

= 出售不動產收益 - 交易費 -





$$\begin{aligned}
 & \text{土地增值稅—交易所得稅—貸款餘額} \\
 &= 374,207,072 - 7,484,141 - \\
 & \quad 29,478,043 - 128,897,955 - 0 \\
 &= 181,346,933 \text{ 元}
 \end{aligned}$$

由前述分析得知此為每年淨現金流量 14,050,000 元連續 15 年的年金加上第 15 年底處分不動產淨現金流量 181,346,933 元的投資案。因此辦公大樓現在之價值為每年年底 14,050,000 元連續 15 年的年金加上第 15 年底處分不動產的淨現金流量 181,346,933 元，故辦公大樓的價值為：

$$PV = \frac{M}{i} \left[ 1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right] + M_a \left[ \frac{1}{(1+i)^n} \right]$$

其中

$PV$ ：不動產之總現值

$M$ ：連續 15 年每年年底的現金流量為  
14,050,000 元

$M_a$ ：第 15 年底處分不動產的淨現金流量  
181,346,933 元

$i$ ：折現率=10%

$n$ ：經營不動產年數=15 年

所以辦公大樓（不動產）之價值：

$$\begin{aligned}
 PV &= \frac{14,050,000}{0.1} \left[ 1 - \frac{1}{(1+0.1)^{15}} \right] \\
 & \quad + 181,346,933 \left[ \frac{1}{(1+0.1)^{15}} \right] \\
 &= 14,050,000 \times 0.761 + 181,346,933 \times 0.239 \\
 &= 106,920,500 + 43,341,917 \\
 &= 150,262,417
 \end{aligned}$$

投資案之淨現值為：

$$NPV = PV - C_0, \text{ 其中期初投資金額為 } 180,000,000 \text{ 元}$$

$$\begin{aligned}
 \therefore NPV &= 150,262,417 - 180,000,000 \\
 &= -29,737,583 < 0
 \end{aligned}$$

$NPV < 0$  表示此投資案之未來總收益小於期初之投入成本，故投資案不可行，不值得進行投資。

[註1] 年金的現值  $PV$  為：

$$PV = \frac{M}{(1+i)^1} + \frac{M}{(1+i)^2} + \frac{M}{(1+i)^3} + \dots + \frac{M}{(1+i)^n} \quad (i)$$

(i)式乘以  $\frac{1}{(1+i)}$  得

$$\begin{aligned}
 PV \times \frac{1}{(1+i)} &= \frac{M}{(1+i)^2} + \frac{M}{(1+i)^3} + \frac{M}{(1+i)^4} + \dots \\
 & \quad + \frac{M}{(1+i)^{n+1}} \quad (ii)
 \end{aligned}$$

(i)式減(ii)式得：

$$\begin{aligned}
 PV \times \frac{i}{(1+i)} &= \frac{M}{(1+i)} - \frac{M}{(1+i)^{n+1}} \\
 \therefore PV &= \frac{1}{i} \left[ M - \frac{M}{(1+i)^n} \right] = \frac{M}{i} \left[ 1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right] \\
 &= M \left[ \frac{1}{i} - \frac{1}{i(1+i)^n} \right] \quad \blacksquare
 \end{aligned}$$

作者為國立台北大學都市計劃博士、  
建築師、都市計畫技師





# 什麼是 不動產信託管理

◎中華民國建築經理商業同業公會

爲了達到完工交屋的目的，避免預售個案在興建過程中因建商或地主發生財務問題而遭其他債權人查封，造成續建的困難，執行履約管理的公正第三者（例如——建築經理公司）可以在興建之初即接受建設公司暨地主的委託，將土地與建物起造人名義信託保管，由於信託財產具有獨立的特性，可以排除外來債務的干擾，對於金融機構及消費者所投入的資金有絕對的保障，對於地主眾多之合建及更新案更可以提供作為簡化產權與確保完工的最適方法。隨信託法頒佈實施，可以預見不動產信託管理將普遍運用於預售興建行爲，對於有效保障交易安全，達成完工交屋的目的提供了可能的途徑。□



# 國揚天琴

富邦建築經理公司信託管理、續建完工  
創造購屋者、銀行、建商三贏成功案例

富邦建築經理公司

交易簽證 · 履約保證 · 清理處分



# 高科技廠辦專家 華固建設

績優上櫃公司

Tel: 02-27582828

<http://www.huaku.com.tw>



# e-Park

TECHNOLOGY CENTER, POWER UNION

## 內湖六期 ▶ 高科技廠辦代表作

- 中日建築團隊聯手巨擘，高科技廠辦玻璃帷幕大樓
- 引進美國矽谷Ortega全智慧自動化網際網路遠程監控管理系統
- 全區樓地板面積達15,000坪，單層500坪，整棟5,000坪，配備內湖六期唯一全棟450坪減壓中心——e鮮力生活館：採光溫水游泳池、三溫暖、健身房、e-Gallery、時光廊.....
- 已於90年3月12日吉時上樑，預定90年底前完工
- 歡迎來電索取精美說明書、簡報光碟。

華固建設 ▶ 智價園區 ▶ Tel:(02)8780-2848 <http://www.huaku.com.tw>