

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

建築經理

專業 · 公正 · 服務

不動產貸款的風險與防範

九二一震災重建「臨門方案」
—記在921六週年前夕

不動產證券化對不動產市場之影響

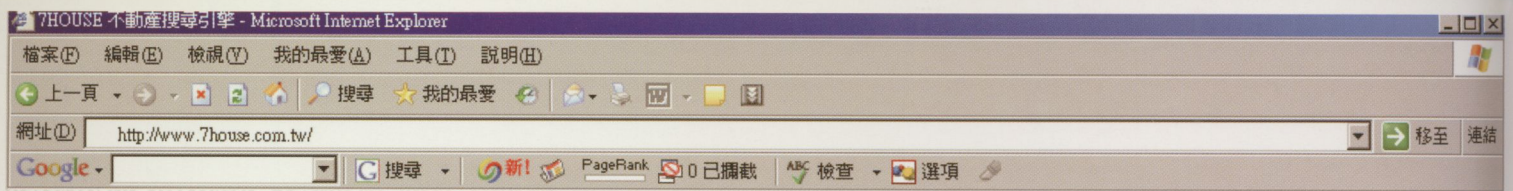
建築經理在不動產證券化中的角色與功能

建築經理業跨足大陸計畫方案

損鄰爭議之解決途徑

第 **21** 期

中華民國建築經理商業同業公會 發行
中華民國九十四年九月三十日 出版



7HOUSE 7HOUSE™

地區 台灣

條件 用途

↓ 坐向

↓ 坪數

↓ 總價

↓ 以上

↓ (萬) 格局房



案名 產京綠大第 [詳細資料] 坪數 98.1 格局 房/廳/衛 5/3/3
地址 台北區 綠園道) & 進化路 東
用途 住宅 HTTP://WWW.7HOUSE.COM.TW 無

專業、效率 不動產搜尋引擎

7house網站主要是提供一個完善的房地產交易平台，讓房地產的交易資訊網路化、透明化、公開化，並迅速而有效率地運作。從錯綜複雜、膨脹誇大的傳統式交易環境中，以淺顯易懂的操作模式，整合交易資訊及實務，提供類似google搜尋引擎的功能，囊括全台絕大部分物件，提供購屋者最大的方便，讓仲介、土地開發、代銷在此平台各自能發揮所長，建立公司與公司間、菁英與菁英間有良性互動的機制，最重要的是房地產菁英們在此能創造獲利的空間，增益人生的幸福。

【買的安全、賣的放心】是建築經理公司承辦《成屋履約保證》業務的社會性目標；要尋覓一個溫馨而滿意的家，除了藉由7house不動產搜尋引擎提供您充分的房屋資訊之外，為了您的安全，7house建議您委託建築經理公司辦理《成屋履約保證》以確保您的交易安全。



7HOUSE

慶字建設股份有限公司
建享建設事業有限公司
台中市進化北路392-2號5樓之2

房地菁英聯盟

代表號:(04)22336695
FAX:(04)22371453
統一編號:84886989

專業、效率 不動產搜尋引擎

HTTP://WWW.7HOUSE.COM.TW

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

REAL-ESTATE MANAGEMENT QUARTERLY

■刊頭語			
對不動產交易市場的幾個期許	趙希江	2	
■實務進階			
如何辦好不動產金融業務	浦繼達	4	
不動產貸款的風險與防範	陳石進	9	
■災後重建			
九二一震災重建「臨門方案」	陳美珍	14	
—記在 921 六週年前夕			
■產業秩序			
開創經濟的行業設立門檻限制與業務管理	林永汀	18	
■市場分析			
不動產證券化對不動產市場之影響	張欣民	21	
■建經贏的策略			
建築經理在不動產證券化中的角色與功能	宋良政	26	
■大陸贏的策略			
建築經理業跨足大陸計畫方案	郭鴻彬	30	
■兩岸觀察			
「品質為王」！	蔡為民	35	
—我對大陸「取消預售制度」的看法			
■依法論法			
損鄰爭議之解決途徑	李永然	37	
	施盈志		
■營建新知			
震災與耐震工法	周冠印	41	
■交易安全小常識			
都市更新是什麼？	公會	44	

中華民國八十五年十一月二十日創刊

發行人：趙希江

顧問：陳美珍、吳毓勳、胡其龍、

林宜璋、許新德、彭慶、

劉文炳、黃奕鋒、顏文澤、

盧文哲、翁林澄、石企孟、

周俊吉、游月華、宋良政、

周添財、薛金鳳、劉秋德、

林張素娥

編輯委員會

召集人：曹奮平

委員：浦繼達、於小濤、郭鴻彬

黃幼林、馬中訓

總編輯：蕭明康

編輯：林瑛佩、游榮富

美術編輯：黃淑甄、張雁雯

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

網址：[//www.lcprint.com.tw](http://www.lcprint.com.tw)

電話：(02)3234-5089

地址：台北縣中和市員山路164號2F

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

對不動產交易市場

的 幾個期許

台北市連雲街「仁愛新第」精品房變違建屋與前此萬隆街「神奇部落」預售屋遭一屋兩賣事件等，原承購戶所繳自備款一夕間泡湯，縱使有消費者保護法、公平交易法的事後追補，也補回不了原承購戶血本無歸的事實。

國內許多不動產市場風險與交易問題都源自於預售制度。究其原因，國內的房屋預售交易制度，並不單純僅是交易買賣而已，它同時涉及了開發興建的性質與公開集資、期貨式交易等的性質在內，因此，現行預售交易中的買方，他不只是在買房子，他是以購屋人的地位，在無形中被建商組合捲入其開發事業成敗之中，成則兩全其美，敗則遭受波及而無辜遭殃。

在不動產證券化條例的規範下，其受益憑證的發行，發行者的信用評等受到嚴格的要求，公開集資方式亦受到嚴謹的限制，但在現行的房屋預售交易下，購屋者不但充當提供賣方融資信用的角色，在交易過程中面臨的風險，對買賣雙方顯然也不對等，因為，賣方獲取開發利潤，自應全數承擔開發之風險才是。

現今預售制度的困擾，其癥結也就在於「開發風險」與「交易風險」的混淆。爲了保全行之有年的交易方式，改善以下的幾個方向是我們可以再努力的：

首先對建商而言，既然使用了購屋人所提供的信用，即應將相關事實充分揭示，其中不僅在於標的物的真實而詳盡敘述，也包括如何產製的經營計畫在內，同時，也有義務將預售的個案「獨立」起來，建立防火牆，以免購屋者所提供的信用與建商其他的信用混淆不清，而憑增購屋風險。

其次，購屋者除要有期貨式買賣的風險認知外，也需預作自保，其中對建商所暴露資訊的真偽鑑定與尋求金融機構對自備款的履約保證等，都是基本且必要。

我們也寄望主管不動產交易秩序的內政部，能深刻認同不動產交易市場需要超然公正第三者爲消費者權益把關，將不動產交易安全政策之執行工具——「建築經理業」重新賦予其完備法源及符合其角色之業務功能，使在不動產交易市場上居弱勢的購屋消費權益確實能因專業公正第三者參與協助而得到完整保障。此外，我們亦衷心期盼主管機關能負起責任，排除阻力，將延宕許久的規範不動產交易秩序之母法——「不動產交易法」儘速制定完成。

最後，我們自許居於不動產交易市場專業公正之第三者，爲交易安全注入活力，凡我建築經理同業即應群策群力，相互砥礪，在法制化制定路途上，再發揮九二一震災重建捨我其誰的精神，並矢志成爲不動產證券化管理及都市更新實施之典範，以專業贏得肯定，以公正普獲認同，共爲不動產業新希望而努力。

理事長 **趙希江**

如何辦好 不動產金融業務：

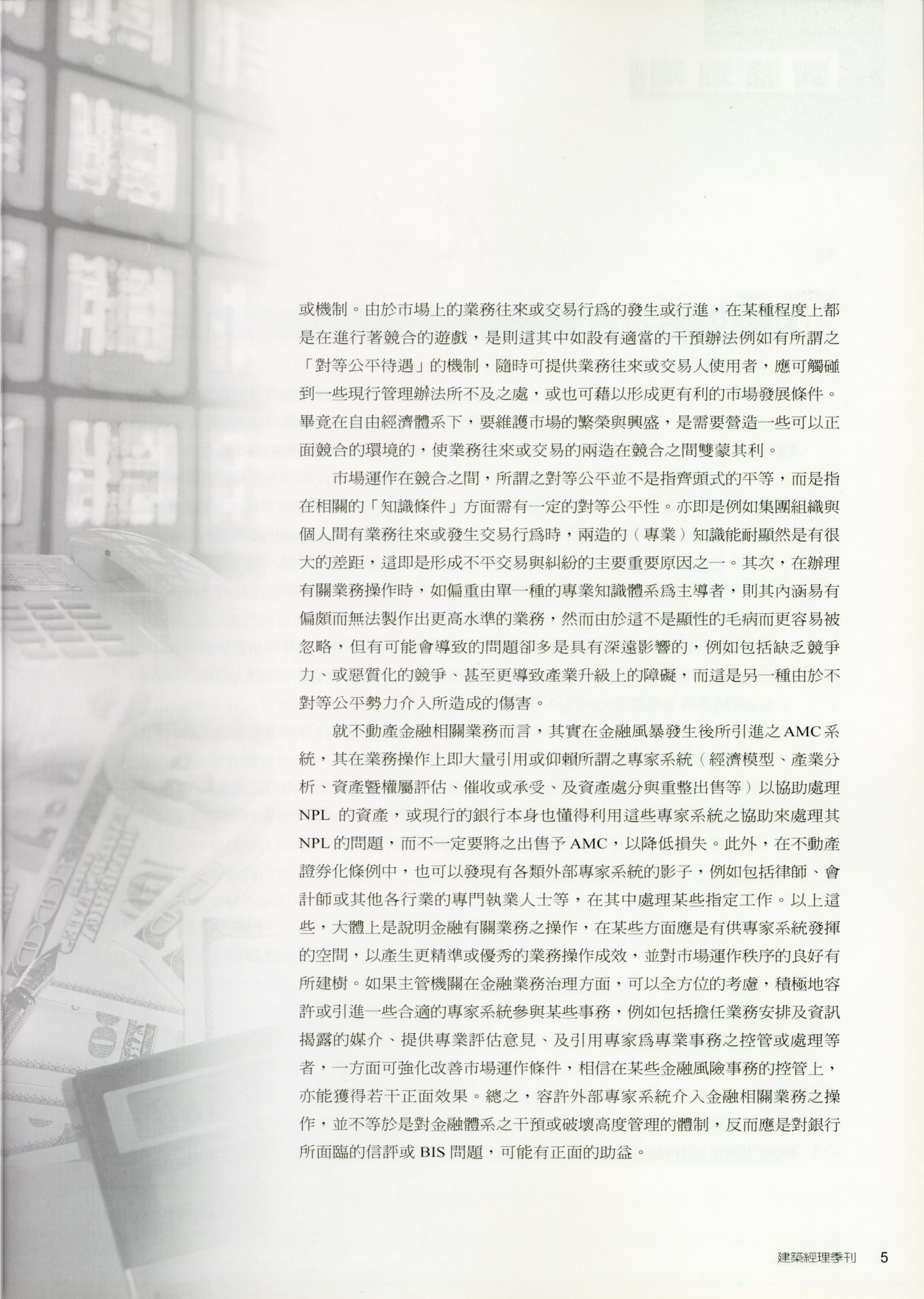
不動產金融業務是金融業務體系中非常特殊又重要的一環，成敗的關鍵在於客觀、專業的控管操作，但至今不具市場運作的管理機制，專責的主管機關亦尚未產生，均為隱憂。

浦繼達

除了銀行放款時會收受不動產為擔保以及壽險業會將資金投資於不動產等者之外，以不動產為主體之金融相關業務，大體可分為三大區塊。其一是一般大眾購屋時會需用到的房屋貸款業務，其二是建築商辦理開發案時向銀行申辦資金融通之建築融資業務，其三是新近才開始發展的不動產證券化業務等。在以往很長的一段時間中，由於政府重視並保障金融體系的穩定，加上市場有寡佔現象等原因，是使前述不動產金融有關業務之存在操作及發展等，均是掌控在金融體系手中，或銀行總是站在發球的地位。在某種程度上並是形成單向遊戲規則的主觀市場，銀行在其中似乎是可以予取予求，並佔盡上風。然而事實卻並非如此，尤其在發生金融風暴之後，銀行在這塊領域中損失慘重。也許這些都可歸咎為經濟泡沫化的原因，但這裏似乎也可以反省一些有問題的地方。以下謹就所觀察到的一些大環境狀況與實務操作上的問題，提供一些看法。

不動產金融業務之發展與市場運作機制

就市場運作（業務往來或交易）角度觀之，現行有關之管理體制有嚴格的（金融）行業管理辦法，期能在高度管理及嚴以監督的條件下，透過公司治理的機制，達成產業正常化運作暨發達的目的。在法制的另一端，則設有公平交易法及消費者保護法等之布置，在市場形成一道保護網，以維繫市場運作之秩序。然而就市場正常化運作的條件而言，前者之高度管理似失之於主觀，而後者的保護網則除了多只能在事故發生後才開傘而嫌消極外，或也甚少能涉入市場運作機制上的問題。換言之，其中獨缺市場運作的管理辦法



或機制。由於市場上的業務往來或交易行為的發生或行進，在某種程度上都是在進行著競合的遊戲，是則這其中如設有適當的干預辦法例如有所謂之「對等公平待遇」的機制，隨時可提供業務往來或交易人使用者，應可觸碰到一些現行管理辦法所不及之處，或也可藉以形成更有利的市場發展條件。畢竟在自由經濟體系下，要維護市場的繁榮與興盛，是需要營造一些可以正面競合的環境的，使業務往來或交易的兩造在競合之間雙蒙其利。

市場運作在競合之間，所謂之對等公平並不是指齊頭式的平等，而是指在相關的「知識條件」方面需有一定的對等公平性。亦即是例如集團組織與個人間有業務往來或發生交易行為時，兩造的（專業）知識能耐顯然是有很大的差距，這即是形成不平交易與糾紛的主要重要原因之一。其次，在辦理有關業務操作時，如偏重由單一種的專業知識體系為主導者，則其內涵易有偏頗而無法製作出更高水準的業務，然而由於這不是顯性的毛病而更容易被忽略，但有可能會導致的問題卻多是具有深遠影響的，例如包括缺乏競爭力、或惡質化的競爭、甚至更導致產業升級上的障礙，而這是另一種由於不對等公平勢力介入所造成的傷害。

就不動產金融相關業務而言，其實在金融風暴發生後所引進之 AMC 系統，其在業務操作上即大量引用或仰賴所謂之專家系統（經濟模型、產業分析、資產暨權屬評估、催收或承受、及資產處分與重整出售等）以協助處理 NPL 的資產，或現行的銀行本身也懂得利用這些專家系統之協助來處理其 NPL 的問題，而不一定要將之出售予 AMC，以降低損失。此外，在不動產證券化條例中，也可以發現有各類外部專家系統的影子，例如包括律師、會計師或其他各行業的專門執業人士等，在其中處理某些指定工作。以上這些，大體上是說明金融有關業務之操作，在某些方面應是有供專家系統發揮的空間，以產生更精準或優秀的業務操作成效，並對市場運作秩序的良好有所建樹。如果主管機關在金融業務治理方面，可以全方位的考慮，積極地容許或引進一些合適的專家系統參與某些事務，例如包括擔任業務安排及資訊揭露的媒介、提供專業評估意見、及引用專家為專業事務之控管或處理等者，一方面可強化改善市場運作條件，相信在某些金融風險事務的控管上，亦能獲得若干正面效果。總之，容許外部專家系統介入金融相關業務之操作，並不等於是對金融體系之干預或破壞高度管理的體制，反而應是對銀行所面臨的信評或 BIS 問題，可能有正面的助益。

對於不動產金融業務的觀察

一、關於房屋貸款業務

就銀行而言，房貸業務之利潤不高，但通常在承做後客戶的穩定性高且管理費低。除了重大經濟因素外，壞帳的風險率算是相對的低，並且萬一發生時，其處理容易，也不致造成嚴重損失。在現今微利的時代，一般的商業銀行（在國外房貸業務多是由儲蓄銀行為主）都在爭食這塊市場大餅，惟需考慮的是其資金成本是否具競爭力，及其資本適足率的問題等。然而就總體市場角度觀之，現行銀行所承做的房貸業務，尚有兩大疑難待突破，方能上正軌：

(一)其一是如何可以掌握到真實房屋交易價格的資訊。現行如果是透過正派經營的房仲業而取得之業務，其交易價格的真實性應無疑慮。但這本屬建制的問題，而不是靠誰有本事找到好的房仲業的問題，況並不是所有的房屋交易都是透過房仲業而成交的。事實上，這個問題是需透過兩種制度的建立，方能解決：

- 1.現行不動產交易所採之土地增值稅制，並不合理，且是導致交易價格無法真實呈顯的主因。如能仿效外國之資本利得主義之稅制，則這問題應可迎刃而解。否則再龐大的資訊系統，亦無法克服這個問題。
- 2.應建立「付款中間人（ESCROW）」的制度，這一方面可以保障交易安全，且有利於防堵假性或偽交易事件的發生。

(二)其次，房貸債權之資產交易，本屬資本市場中之大宗業務，對於銀行之資金調節調度具重大意義。惟這項資產應如何包裝，方可適用於信評以進入資本市場，似尚待研訂，而前項問題如能突破，則技術上予以標準化的問題應不困難解決。

二、關於建築融資業務

這是一項令銀行既愛又怕的業務，它的貸放期間適中（週轉率佳），利潤不錯且有機會承做後續之房貸業務，但開發案的事業風險不容易掌控，萬一發生事故時有可能遭受重大損失。其實建築融資業務原本即是適合由一般商業銀行來承做的業務項目之一，只是這項業務有它的特殊性，在授信時銀行所慣用的 5-P 原則，實尚不足以審視其全貌。惟現在多數銀行已懂得利用建築經理公司（專家系統之一種）的協助，包括事先的可行性分析評估暨在貸放後辦理若干的控管（專案財務管理），是使這項業務的授信風險大為降低，並樂於承做。雖然整個金融體系，包括銀行及主管機關在內，對於建築經理公司這類專家系統的功能，有些許的認識或認同，但在實務（授信相關業務）操作上，對於一個外部專家系統可以介入金融事業的操作，仍持相當保守的心態，只是在公司治理的邏輯中，或可讓建築經理業跨入一小

步或沾一點邊，以免因專家系統的冒然出現而壞了授信秩序。但如前述者，建築融資業務之所以特殊，即是在本質上它的授信操作是有相當份量的工作是需透過專家系統的功能來處理的，但無論如何它仍然應是在銀行授信體制下進行操作的，因此必須是在被容許有規範的條件下切入的，如此才能製作出一個有水準的建築融資授信業務，其中：

- (一)建築融資授信的主體是「個案」優於「企業體」，亦即是雖然企業體仍需被審查且要符合一定之標準，但個案可以真正實現的充份條件必需要齊全完備是更重要的，包括不動產的權屬關係建照的取得…以及尤其在財務上必需要可以自圓的（自償性的要求）。
- (二)對個案事先的可行性分析評估固然重要，但放貸後應進行的控管更重要，包括全案的現金流量暨融資的撥控辦法、開發案行進間淨值水準的管理及萬一發生事故時的清算機制是什麼等等者；應特別注意的是，有關後者行進間的控管辦法應是事先約定的，並應將借貸雙方所協議的內容，作為授信審查的主要重要文件之一，方符合精準的放款準則。
- (三)現行部份銀行辦理建築融資業務時，已會仿效前項專家系統所進行的若干控管辦法，並以自身的信託部為開發案財產權利的信託受託管理人，以建立開發案財產權利之獨立性，以利授信者之債權債務關係管理，以提升授信品質。但這其中似乎是有相當的缺陷而無法週全。其一是專家系統所進行的一干控管操作系屬不動產體系之專業，應是非屬銀行之本業，如採複委託方式委由專家系統來操作固無不可，但會增加消費者（建商）的負擔，且除有事權責任不一的困擾外，對借款人而言因不是中立執行管理而不公平，則易生爭議事端之糾紛。其二是如由銀行自身的信託部為信託受託人者，其於執行控管操作時似不能含有清算的機制，否則有違反「信託法」之嫌，即恐生將受託人的利益置於委託人（自益信託的關係）之前的疑慮，但缺乏清算機制之控管似又有功虧一簣之憾。總之，主管機關似應注意建築融資之授信，需要有專家系統之協助辦理為合宜，且應給予該專家系統適當的待遇及地位是合理，凡事包攬恐亦非良策。

三、有關不動產證券化業務

本條例之制訂，係參照仿效國外先進經驗而加以修正為合適我國的一種法制。因此就不動產相關之法制而言，它是一種突破，同時在內涵上也相當完整可行。但由於不動產證券化業務的本質並不非常適用或相當於不動產有關業務方面之籌資或集資之通路，而是屬資本市場中分散投資或調節資金之用的工具。因此就一般不動產業者而言，似有點失望，但對大型建築投資業或壽險業等集團而言，是一項重要的利多。但這其中：

- (一)在業務操作上，有關外部專家系統之部，似亦應有所特別的建制與管理，以強化專業功能的級數，如僅以準用證交法第三十二條之規範來約束，恐只會增加曖昧而無助於業務

製作水準之提升。

- (二)有關不動產市場行情及相關資訊之呈現方面，就以現行可運作之體系而言，恐難以可能為精準之掌握，或這是一項大工程需由政府各部門的共識及共同的協力製作，方有可能。
- (三)現行證券化業務所開放的型類，一種是有現金流量型的，另一種（預定開放）是特定的開發案型的等兩類。以國內目前的經濟環境而言，這種較保守的開放是合宜的，畢竟這還是初窺門徑而後效仍待觀察的一種業務，但也許在政策上，未來的施政方向如能降低對行業的管理約束，以增強市場管理的機制為取代，則可能可使不動產證券化的業務更多元化更活發而有利於發展，並為資本市場中之一環重要業務，否則可能會形成少數市場的疑慮。

結語

國內金融業務之發展，就本地市場而言，不動產金融這個區塊應是具一定之重要性，然而就操作技術或業務製作水準而言，它仍然是屬相對落後的。換言之，它仍然有相當的發展空間，只是要製作高水準的業務，除了呼籲金融主管機關應重視並容許外部專家系統在金融領域的發揮空間外，有很重要的一部份工作是關於不動產本身有關業務之市場運作秩序之建立與管理、以及有關建築設計、營建技術等之升級與建立標準化之辦法…甚至包括建築經理業管理條例之制訂等等者，這些有關政府主管部門之業務腳步實應跟上時代的進步。較遺憾的是，或許是政府本身的建制有問題，凡與不動產產業有關的業務，我們只看到政府有關的事務部門在處理，或者是要談進一步的發展政策或建制的問題等者，不是不得其門而入外，就是變成跨部會的會議，換言之沒有一個專責專業的政務系統可以就國內的不動產產業問題或甚至包括都市建設等重大議題，做成決策或擬訂工作方案等。也許未來會有中央級建設部的誕生？■

作者為僑馥建築經理公司副總經理

略談

不動產貸款的風險與防範

不動產貸款是不動產金融業務的核心，一位資深銀行從業人員以極專業而深入的探討了各面向成敗的關鍵因素。值得銀行作業及關心銀行作業者細心品味。

陳石進

在銀行授信案件均經過經濟景氣復甦的階段，土地價格及原物料成本上漲，建築成本亦隨之上漲。如此，不動產價格便呈「螺旋性」上漲。在不動產上漲的初始階段，因買氣活絡，銀行貸款尚未有很大風險，但在中後階段，則會發生預期中的風險。如何降低風險，誠值得分項深入探討。

(一)土地融資：公司高價向股東個人買地，再按新購價融資。

在目前不動產融資案件中，土地融資大部分係貸給個人，或公司向股東高價購買土地，然後以市價向銀行融資。就後者情況分析，新賣價與原始買價的差額已由股東個人取走，亦即土地開發的大部分利潤係歸股東個人獨享。開發案如能進行順利，則剩下的利潤才由公司分享。

降低風險的方法，試陳述如下：

1. 土融對象：優先承做一開始就用公司名義購地的土融案，尤其上市/上櫃的建設公司，因為該類公司受證券交易法-關係人交易的規範，比較不會先由股東個人名義購地，再高價轉賣給公司，或與公司合建的情況。
2. 若股東個人申貸土融、公司申貸建融，則個人股東及公司須互相擔任連保人。

2. 由股東個人高價轉賣給公司的土地，地價難免高估，因此必須找公正的不動產鑑價公司鑑價，再依銀行勘估值與鑑價孰低法打折核算貸款值。
4. 若土地係透過法院拍賣、台灣金融服務公司拍賣，國有財產局拍賣，工業區標售，或本行擔保品出售等途徑取得，則因價格較為透明，可免除由不動產鑑價公司鑑價的程序。
5. 土地總價較低，例如在 TWD5,000 萬元以內，似可由銀行徵信人員自行鑑價。
6. 不論上述哪種情況，銀行徵信人員均須徵提土地開發計劃，建照申請期限、開工期限，並親至土地現場勘察開發成功的可能性。
7. 若開發計劃可行，土地融資成數最高不逾鑑價八成；其中七成列為土地擔保放款，一成列為無擔保放款。無擔保與擔保放款利率除採機動利率外，宜有高低差別，以補償風險。
8. 若土地未全部取得，有部分係與其他地主合建，或與政府捷運局共構，則土地宜全部辦理信託，即土地所有權過戶給銀行信託部，或要求其他地主亦擔任連保人。
9. 若與其他地主合建，而須繳給其他地主保證金，則此保證金應由借款人自籌。若他日未

完全照合約興建，則此保證金沒收，仍由借款人負擔。

10. 土地鑑價費用、代書費用宜由借款人負擔。
11. 土地買價一般包括地價本身及契稅兩項，不宜包括土地增值稅（賣方負擔）、仲介佣金、欠稅、排除占有費用、整地費用、興建規劃費用等，以免浮誇土地成本。

(二) 建築融資的成本高估

建築成本依建築材料、樓房高度、客戶層級而有高低，因此可參照市場行情依銀行目前融資成數（例如五成）撥貸。

茲就建融成本高估的情況及調整做法試擬如下：

1. 透天厝未建地下室停車位者，其興建成本較低，不宜比照地上/地下人車分道者，故應酌減建築成本。
2. 透天厝連棟者，建築成本比獨棟者低，宜酌減建築成本。
3. 工業標準廠房及大賣場，雖地板載重量較大，但僅需做地板、天花板、照明、廁所、電梯/電扶梯等工程，其興建成本亦較低，宜酌減建築成本。
4. 加強磚造、鋼筋混凝土（RC 造）、鋼骨混凝土（SRC 造）之建築成本依次提高，宜詳加分辨。至於樓層高度不同，其興建成本亦不同，須有所區別。
5. 都市精華區豪宅與一般大廈住宅相比，其用料及內含裝修均有極大不同，亦須分辨。
6. 若有使用防震建築工法、隔間防火或隔音等建材，其建造成本較高，惟宜確實核算。
7. 若建商信譽確實良好，而融資成數五成無法符合建商需求，則可審酌核予不循環週轉放款，並由其負責人擔任連保人。

(三) 沒有真正的銷售率

高銷售率係土融、建融成功要件，亦可減輕借戶自籌資金的負擔。目前國內銀行敘做建融多要求達一定之銷售率（譬如七成）以上，始可依建築完工進度，依一定比率（譬如五成）撥貸。惟因銀行間土融/建融相當競爭，故現行建融案只要銷售率達到五成，即可向一般銀行融資五成，此即所謂的「雙五」條件。

在房價上漲初期，通常銷售率很容易可達五成以上，惟在一邊興建、一邊漲價聲中，有些建商惜售，或改採先建後售策略，致使銷售率不及五成，或甚至全無銷售率，致銀行很難核定建融條件。

依常理，銷售率之計算，乃指已支付訂金及簽約金，而簽有土地、房屋買賣契約者而言。若只支付小額訂金，實不應認定為完成房地交易，以避免人頭戶充斥，致使銀行無法從分戶房貸中收回土融、建融貸款。

至於確保銷售率的方法，試擬如下：

1. 查看購屋者買賣土地、房屋契約正本，影印第一頁及最後一頁存查。
2. 若建商信譽良好，然未達五成銷售率，則先採銷售率及融資比率撥貸，待銷售率提高後，再予以補撥貸。例如：目前銷售率一成，融資比率五成，則工程融資款撥貸 0、五成（ $= 10\% \times 50\%$ ）；爾後銷售率提高為三成，則撥貸一、五成，或補撥貸一成（ $= (30\% \times 50\%) - 5\%$ ）。待銷售率上升達五成後，即回復正常的建融撥貸作業。
3. 若建商採取先建後售策略，則請建商自籌的 50% 先投入，並完成建築進度一半後，再由銀行依後半段工程進度融資另外 50%。
4. 若建商信譽確實良好，惟礙於上述 2、3 建融辦法的銷售率規定，致無法承做建融，則

可考量酌予不循環的週轉額度。

- 5.小套房、工業區廠房及透天住宅，因購買對象有限，舊屋轉售不易，故銷售率宜提高為七成以上。
- 6.小套房及住家、店面混合建築，因單價不同，故其銷售率之認定方式宜改以銷售金額五成，代替銷售戶數五成。
- 7.建築地點較差之銷售率，宜酌予提高。
- 8.若原建商因故未能完成建案，而改由新建商接手，則宜要求新建商與舊建商之承購戶另簽新約，並以新建商之簽約戶數計算銷售率。
- 9.地主合建分得之房屋數，不論是否委由建商一併出售，均由建商負責無條件交屋，似可納入銷售率計算。
- 10.建案之利潤通常在20%至25%間，故銷售率需在七、八成以上才能損益兩平，不能謂銷售五成即有還款能力，因建商還需交付工程材料款、工錢等。

(四)沒有真正的結案還款

土地、房屋興建完成後，土融、建融即應全部還款結案。惟銀行為配合優良客戶借款掛在帳上之節稅需求，本身又不至因還款導致放款實績減少，往往通融建商申請改按下列方式還款：

- 1.借戶的分戶售屋不必百分之百還款：
借戶例如只需還款40%，其餘60%保留自行運用，再由餘屋逐戶出售還款。
- 2.餘屋重新估價，按新押值貸款：
因押值增加足夠抵付土融、建融，因此仍視為十足擔保。
- 3.土地開發成數百個單位（例如500單位），未售出單位（例如460單位）比照售出單位（例如40單位）高價核算押值，增額貸款。

爾後，每年陸續賣出部分單位，未賣出部分再按新賣價重估，最後剩餘單位（例如100單位）所借的錢或許還比原來全部單位（500單位）還多。

為維持放款量及配合客戶節稅，每導致有期限的貸款成為長期貸款，甚或無限期的貸款，此種情況在國外不動產漲價的中後階段甚為常見。在我國，目前土融、建融競爭甚為激烈，有部分銀行亦採取部分貸款不必結案還款的策略，其授信風險在不動產跌價的階段將會大幅提升。

- 4.借款到期後，留有大額尾款一次償清或重新融資：
借戶原借10年分期擔保貸款，但10年期間只還借款總額的10%，高額餘款屆期簽發一張尾款本票（Balloon Note）一次清償或重新融資（refinance）。第二次新的融資期限又長達10年，借款期間又只還極低成數的本金（例如10%）。
- 5.在銀行間轉貸，重複計算寬限期：
中長期借款在寬限期屆滿前便轉貸其他銀行，重新開始計算寬限期，甚或增額貸款，如此便永遠沒有真正還本。
- 6.公司債保證到期改為中期放款：
不動產擔保原係用於擔保公司債，或CB、ECB的發行，因即將整筆或分批到期，必須在半年前向政府金管會證期局申報還款計劃，故改向銀行申請額度或增額中期貸款。爾後展延本息係向單一銀行辦理，比公司債到期向不特定投資公眾辦理展延還款更加容易。所以借款人往往以此方式避免到期還款。
- 7.不動產貸款逾放，利息少部分付現、大部分記帳，本金延後展期清償：
不動產貸款逾期，尤其大型聯貸案、紓困

案、財團案，均透過銀行公會協商機制，通過展延還款辦法。其利率降低、期間延長，利息小部份付現，大部分記帳；記帳利息到期又申請展延分期還款，而本金部分則長期展延（譬如延後 10 年），展延期限到後，每年只還某一百分比（例如 5%）。是故，全案僅收回第一筆小額本金，在逾放 15 年以後，可能根本沒有還本。

8. 逾放案下不動產由關係企業承受，重新估價，新辦貸款沖還：

不動產貸款逾放減息展延還本後，若土地尚有開發價值，或由其關係企業承受，新申貸土地融資還舊結欠，再拆除地上建物重建新大樓，並申貸建築融資。如此，土地貸款轉成新貸款，當下沒有實質還本，然因借戶資信較佳，又有活化土地作用，似可接受此種還款方案。

為降低上述未真正還款的授信風險，似可採取下列策略：

- (1) 專案放款：專案撥貸、償還及結案。借戶若需資金開發其他工地，則建議以另一專案敘做之，不得挪用本專案資金。
- (2) 只有大型聯貸案或 BOT 回收期較長的開發案，始宜敘做到期不全部還款的再融資案。
- (3) 國內房價已飆漲一段時期，故目前似不宜對餘屋及土地分割未售部分重新估價、再重新核算貸款押值。因為此種作法將增加授信風險，不宜貿然引用。
- (4) 只接受優良客戶轉貸，並審慎核予寬限期、延長貸款期間、增加貸款金額。
- (5) 任何貸款條件的改變，均須部分還款、減縮貸款額度，始能同意降利減息，或展延本金還款期限。

(五) 租賃用不動產貸款，還款來源未必可靠

大型租賃用不動產計有商業辦公大樓、工業廠辦，及購物中心。其融資風險及防範方式略敘如下：

1. 辦公大樓分戶租賃，租金收入必須足夠支付每月期付本金利息。再者，每月租金期票交給本行託收、每戶承租人均簽訂租賃權拋棄同意書。此為最典型、最健全的情況。
2. 租賃用不動產按租金收入及利率予以資本化（Capitalization），應查對出租率、出租價格，及扣除空屋之租金，並採行適當之利率，以避免還原價值高估。最後還須打折予以核估貸款值。
3. 租賃不動產係大型百貨公司或賣場，只有一位或少數幾位承租人。此時，徵信評估對象便須由借款人，擴大至承租人。由於貸款的期間每每長達十餘年，若承租人不堪三、五年虧損便歇業，借戶便須有還款能力。因此，應加強評估大型承租人的經營能力。
4. 若租賃用賣場係分割成許多專櫃，分由多家廠商經營，則部分專櫃經營失敗，空櫃一多，賣場整體氣勢便下沉。如此，倘連鎖效應一起，便會造成整個賣場營運失敗。在此情況，應加強評估借款人的招商能力（出租率），及各個承租人的品牌市場接受度。
5. 租賃用賣場推陳出新，舊賣場容易被淘汰；且單一賣場不敵連鎖賣場，而同質性的連鎖賣場或許只有前三名才能賺錢，第四名以後將極難有生存空間。因此，欲敘做大型租賃用不動產貸款，必須進行市場分析、技術分析及財務分析，而且以聯貸方式敘做，以分散風險。

(六)預售屋與成屋價差太大，隱含房價即將下跌訊息

預售屋房價較成屋昂貴，宜有一定金額的比例。目前若以 10 年舊屋與同地段、類似品質預售屋比較，房價倘相差 60%，似尚在合理範圍。其理由如下：

1. 鋼筋混凝土房屋，其折舊年限為 50 年，10 年折舊五分之一，即 20%。
2. 預售屋售價內含廣告費、樣品屋費用、推銷佣金等，約為預售屋價的 5%。
3. 預售屋建築款式、建材、設計等均較為新穎而現代化，故須加成 10%。
4. 近來鋼價、水泥及其他建材成本約上漲 20%。
5. 預售屋土地過戶時賣方必須繳納土地增值稅，惟因土地持份面積通常不大，故增值稅實質轉嫁到房價者約 5%。

在房地投機熱熾時，新舊房價的差距會拉大。預售屋若價格過高，將導致消費者對預售屋的信心指數（即認為預售屋會比舊屋好，而想買預售屋的信心）逐步下降。倘新舊房價差距超過 60%，購屋者將傾向買舊屋而棄新屋，且新屋過一年成為舊屋後，市場價值恐將快速下跌，故此時銀行似宜多敘做舊屋貸款，少做新屋貸款，以減少風險。

(七)結語

1. 在此波不動產漲價風潮中，搶得先機的銀行，已佔得不景氣時低價買進土地的貸款。其後土地漲價，例如某一重劃區土地每坪由 18 萬元飛漲至目前的 50 萬元；而房屋每坪售價由 167 萬元，漲價至 30 萬元。因此，早做土融、建融的前段銀行似可採行放慢腳步、擇優承做策略，例如：

- (1) 提高土融、建融的利率條件；
 - (2) 減少貸款的成數；
 - (3) 縮短貸款期限；
 - (4) 貸款土地的地點限於都市一級精華區。而二級市郊次地點及三級邊郊鄉村地點，必須提高利率加碼始承做。
2. 土融、建融案完工後通常即轉為分戶房貸；然若為小套房、溫泉套房、工業住宅、五層透天、100 坪以上豪宅，及一、二樓店面等，銀行似未必爭取辦理分戶房貸。
 3. 分戶房貸似可採行差別利率。亦即：資信評等較佳者、借款成數較低者、分期還款期限較短者，可提供利率較低之放款條件；反之，則較高。有時或可採取美國做法酌收某一費用，作為前五年還款的保險費用。惟我國銀行業過分競爭，此種做法或不易實行。
 4. 土融、建融承做較多之分行，或可轉向敘做投資理財、台商 OBU 及海外分行合作業務，以維持業務成長。
 5. 善與熟稔不動產金融業務的建築經理公司合作，可有效降低作業成本與事業風險。
 6. 超大型建案，如購物中心，宜由各銀行聯貸，集合眾人智慧，並分散風險。
 7. 銀行團協商機制下展延案，若利率、還本期間、擔保等條件不如原案，則須要求先部分還本，或加強其他條件後始可同意展延。
 8. 分行得直接婉卻之案件即應直接婉卻，不宜提報至總行，徒然增加困擾及風險。
 9. 不動產價格誠如股票價格有其循環性，亦即有谷底、復甦、高峰、蕭條等四階段，銀行宜分辨所處階段，在不同階段應有不同的貸款策略。■

作者為中國國際商業銀行協理，兼企業金融部經理

921 震災 重建 「臨門方案」


記在921六週年前夕

陳美珍

前言

建築經理公司於民國 75 年成立，其組織成員包括建築、土木、地政、都市計劃、法律、企管、行銷、財務等專門人才，同時為加強建築經理公司的公信力，政府特別規定建築經理公司之成立，均需有金融機構參與投資 30%，其用意即在於借重銀行的信用與建築經理公司的專業服務，同時建築經理制度亦是國內唯一由行政院主導並指示內政部會同財政部、經濟部等部門共同參予研擬而產生，故可見政府對此制度之重視及付予建築經理公司的責任與期望。經過這十幾年來，建築經理公司的確不負政府所託，在整個臺灣的建築及金融業，發揮了極大的功效。

九二一地震至今已五年多，在九二一地震中倒塌的房屋，經過這五年多來大家的努力，目前一棟一棟陸續的動工，這其中財團法人九二一震災基金會扮演極重要的角色，幫助住戶解決重建資金的問題，發揮了關鍵的『臨門一腳』，使大樓重建的工作，能夠向前邁進。中國建築經理公司在基金會研擬「臨門方案」的階段，就受邀積極參與，提供專業諮詢，然而大樓陸續動工，進入施工階段，建築經理公司因具有跨越「金融」、「建築」兩大領域的專業，故受基金會的委託，擔任整個重建工程營建管理及產權管理的工作。



中國建築經理公司在 『臨門方案』過程中之角色

建築經理公司是政府為輔導建築投資業經營、改善不動產交易秩序，而經行政院專案核准，內政部輔導成立的專業服務機構，由於建築經理公司是有銀行的投資及建築專業的背景，所以除了具有公正第三人之角色外，更可提供跨越「金融」、「建築」兩大領域的專業服務。故在『臨門方案』中，受基金會之委託，協助辦理工程營建管理、撥款簽證、產權管理、專業顧問諮詢工作。

營建管理其工作內容著重於業主(委託者)之利益為前提，對工程之整體性管理，簡言之，就是由工程經理人(或稱 PCM 專案經理)代理業主參與工程之發包施工、進度管理、品質管理、工程協調、產權管理及完工驗收之工作，並配合各階段需求，提出適當之建議與回應對策，以期降低成本，縮短工期及維持工程之品質，換句話說，PCM 就是由工程經理人透過有效的專業工程技術、管理知能、分析程序，對於業主所委託標的工程營建施工等工作，作整體性之管理、運作。而營建管理工作以階段性可區分如下：

- 1.構想規劃及草圖計劃階段
- 2.設計(定案)發展階段
- 3.施工文件(圖面、合約文件)準備階段
- 4.招標(發包)階段
- 5.施工管理階段
- 6.完工驗收階段

若營建管理工作涵蓋以上各階段時，可謂「全案營建管理」模式；而『臨門方案』之重建工程，因採用都市更新模式進行重建，規劃與設計階段已由規劃團隊進行輔導；建築經理公司則對後續階段工作進行協助，包含招標發包階段、施工管理階段、完工驗收階段及產權使用階段等，較為傾向「工程營建管理」的角色。

九二一地震至今已屆六年，在這段期間所有災民經過長久的痛苦煎熬，也陸續經政府及民間之協助利用各種方式進行重建，其中財團法人九二一震災重建基金會的『臨門方案』，可說是災民重建最後的希望，期望的日子總算來到了，在 91 年初，經由臨門方案的重建案陸續通過，並開始進行重建，基金會委託建築經理公司擔任重建個案之工程及產權管理顧問，協助事項如下：

臨門方案服務內容

◆ 第一階段—應由建築師配合辦理草圖規劃

(一) 業務管理

1. 建築顧問諮詢
2. 會同參與各種重建工作相關會議
3. 整合處理住戶意見
4. 房地產權及融資調查
5. 提供建議解決方案
6. 相關合約書製作及管理
7. 協助整合規劃構想及草圖計劃

◆ 第二階段

(二) 房地產權整理及分配找補事宜

嗒產權整理及擔保品價值分析
聯權益分配作業（配合權利變換或協議更新作業）

(三) 銀行融資

1. 重建計劃之擬定
2. 原貸款銀行之接洽
3. 協助住戶辦理貸款清償
4. 協助辦理相關轉貸作業
5. 協助貸款額度試算
6. 協助辦理銀行建築融資作業
7. 其他有關銀行融資之服務
8. 協助辦理必要之信託行為，工作內容另由全體區分所有權人與選定受託銀行訂定信託契約規範之。

◆ 第三階段

(四) 專戶控管及財務稽核

1. 協助設立銀行專戶
2. 個別戶應繳自籌款之通知
3. 專戶資金流向報告
4. 工程款撥款簽證
5. 工程款支付稽核
6. 專戶結算作業
7. 協助專戶餘額之處理

(五) 營建管理（建築師設計監造費另計）

1. 設計發展階段
2. 施工文件階段
3. 發包階段
4. 合約文件階段
5. 施工階段
6. 驗收階段

◆ 第四階段

(六) 產權登記作業（不合政府登記規費、印花及代書費）

1. 舊建物滅失登記
2. 門牌申請
3. 建物複丈
4. 建物總登記及稅籍登記
5. 建物抵押權追加設定
6. 他項權利內容變更登記
7. 土地信託移轉登記
8. 土地及建物塗銷信託登記
9. 差額土地持分移轉
10. 建物第一次登記面積計算
11. 其他有關產權登記之服務

■

作者為中國建築經理公司總經理

中國建築經理公司 921 震災重建成果一覽

序號	更新案名	件數	樓地板面積 m ²	重建費用	樓層	戶數	進度說明
	名間鄉	1					
1	名間鄉上毅世家		2,911.86	48,112,737	11F/B1	22	申請使照
	草屯鎮	4					
2	草屯鎮水稻之歌七期		7,314.53	112,282,717	9F/B1	48	已交屋結案
3	草屯鎮水稻之歌八期		3,276.72	50,875,406	9F/B1	16	已交屋結案
4	草屯鎮總統宮邸		8,509.09	108,797,464	7F/B1	64	使照取得
5	草屯鎮藝術國寶		12,375.2	161,111,913	7F/B1	70	使照取得
	南投市	3					
6	南投市成功香榭		1,009.12	15,656,050	5F/B1	10	使照取得
7	南投市公園大廂		133,389.8	203,283,010	12F/B1	116	使照取得
8	南投市陽光新境		1,192.35	17,941,995	5F/B1	10	使照取得
	埔里鎮	3					
9	埔里鎮鮮綠		7,652.6	123,476,365	10F/B1	54	使照取得
10	埔里鎮元寶		16,181	255,000,794	10F/B1	103	使照取得
11	埔里鎮陽明		7,810.61	128,981,395	9F/B1	48	使照取得
	東勢鎮	2					
12	東勢鎮王朝二期		11,060	177,022,126	12F/B3	65	12F 結構體
13	東勢東安里本街		4,732.22	61,000,000	3F		申請使照
	豐原市	2					
14	豐原市向陽永照		11,830.58	189,075,524	13F/B3	75	使照取得
15	豐原市豐田		6,978.478	98,358,100	13F/B2	73	內外部裝修
	大里市	6					
16	大里市金陵世家		3,083.32	84,957,900	12F/B1	20	已交屋結案
17	大里市中興國宅		23,737.59	328,455,300	13F/B2	174	停工中
18	大里市遠見		13,024.3	204,445,460	10F/B1	106	使照取得
19	大里市麟閣		2,289.64	34,111,930	10F/B1	21	申請使照
20	大里市龍閣		5,113.36	72,047,724	10F/B1	40	使照取得
21	大里市新生社區		617.02	7,194,300	4F/B0	9	已交屋結案
	太平市	1					
22	太平市東平		3,315.76	37,500,853	4F/	48	申請使照
	霧峰鄉	3					
23	霧峰鄉太子吉第		31,559.45	330,800,894	13F/B2	197	已交屋結案
24	霧峰鄉巨匠皇宮		11,591.4	152,202,419	8F/B1	66	結構體完成
25	霧峰鄉蘭坐街七二年		12,349.09	159,518,755	7F/B1	79	已交屋結案
	台中市	5					
26	台中市錦樺彩虹		2,565.54	34,869,580	8F/B1	16	使照取得
27	台中市忠孝名廈		1,669.44	24,321,760	7F/B1	12	已交屋結案
28	台中市天下一家		11,130.12	174,988,095	12F/B2	105	申請使照
29	台中市錦新雅築		940.13	12,957,563	5F/B1	10	申請使照
30	台中市昇平華廈		1,632.28	33,898,660	8F/B1	14	使照取得
	台北市	1					
31	台北市慶福大樓		3,977.71	138,795,536	10F/B2	34	已交屋結案
	總計	31		3,530,043,304		1,725	

資料來源：中國建築經理公司

開創經濟的

行業設立門檻限制與業務管理

林永汀

管理行業設立或是營業行為，應是因行業而異，如何經濟有效的達成管理的目的，作者提出看法。

台灣倡行國際化、自由化政策二十餘年以來，原本有很多開創新局的機會，但在保守政策下，竟使得我們一次又一次的喪失更邁前一步的契機。兩岸關係的戒急用忍政策，十年來使得我們失去在全世界的競爭優勢，就是明顯例證。

「種瓜得瓜，種豆得豆」。「要怎麼收穫，先那麼栽」。沒有完善的政策延續施政，碰上台灣每年都有大選，政治淪為口水，口號當成政策，想要突破困局，一時之間還似乎不是那麼容易。

老子道德經第七十五章謂：「民之難治，以其上之有為，是以難治；民之輕死，以其求生之厚，是以輕死」。

人民卑微的只是要求一個免於恐懼的生存空間、幸福安康的生活條件與安身保命的續命環境而已，為政者豈真在近數年來天災人禍不斷之下如呂秀蓮副總統慨謂「風不調、雨不順、國不泰、民不安」，而沒有能力照料人民？

這一點，我們也不能更不必懷疑朝野從政菁英的能力。可惜，我們從高雄捷運泰勞暴動事件得到的訊息，卻是政府欠缺使人民過著風調雨順、國泰民安生活的能力。勞委會陳菊主委、高雄市陳其邁代理市長、高雄捷運公司陳敏賢副董事長競相放狠話辭職，真能善盡施政之責？不然。因為，政府形象與公權力已經受害，難以回復，凡此皆因對委任行業沒有積極管理的結果。

· 行業設立門檻限制與業務管理 ·

人力仲介公司的設立門檻，當然不能廢止，但是，真正重要的是，還是在於行業設立之後的業務管理；高雄捷運的泰勞暴動事件環節，應在於此。

在商言商，商機在於賺錢。所以，我們不能隨意指摘涉及高雄捷運泰勞事件的人力仲介或人力顧問公司甚至高。

高雄捷運公司管理泰勞的方式有如何的疏失。不過，可以確信的是，如果對高雄捷運公司委任的人力仲介或人力顧問公司，先行建立行業業務管理制度加以稽核、檢查、拘束、管制、處罰，勢必足以發揮良幣趨逐劣幣的功效，迫使不遵守法令經營或以不當手段經營的公司，難以生存，而被淘汰在市場體系之外。

長期以來，政府體系內的立法機能與技術，似乎還沒有在國際化、自由化的潮流中甦醒。因此，財政部實施「二次金改」在九十四年底進行官股銀行減半工程，就引發了「官股銀行整併的財團化」疑慮。

我們完全認同財政部林全部長宣示的理念：國內金融機構要邁向國際化並且提升競爭力，必須具有經濟規模，走向大型化，透過競爭壓力而造成的企業整併，不能等同財團化；因規模經濟需求，當企業必須具備相當規模時，不可避免就會造成財團化的問題，但更重要的是董事會的公司治理要健全；在競爭壓力下，國內原有家族色彩濃厚的金融機構，也可能因為整併過程而使家族持股被稀釋，進而沖淡家族色彩；因此，如果企業整併是透過市場競爭壓力，當然不能將企業整併等同財團化；尤其台灣經濟處在國際化潮流中，台灣的金融機構也不被容許閉關自守，必須面對國外的競爭，儘管有人會擔心金融機構將被幾家財團把持，但也不能因此停在原地不進行改革。

林全部長的上述理念，也就是我們要強調的，行業設立門檻，固然不能廢止，但更重要的是對行業設立後的業務管理。

· 摒棄既得利益開創永續的利基 ·

改革，本來就是困難的；因為有許多既得利益者的利益必須被犧牲而產生阻力。開創經濟，也是痛苦的；因為在開創的過程中，許多人未能分配利益而感到痛苦。

不動產證券化條例於九十二年七月二十三日公布施行。該條例第四條第一項第十款規定，不動產管理機構，是指建築開發業、營造業、建築經理業、不動產租賃業或其他經中央目的事業主管機關核定公告之事業而言；不動產證券化業務與不動產管理機構有關的事項，在該條例計有第六條、第八條、第十條、第二十三條、第二十九條、第三十一條、第三十三條、第五十四條、第五十六條等規定。另依第四十八條關於信託監察人規定及「受託機構募集或私募不動產投資信託或資產信託受益證券處理辦法」規定，法人擔任信託監察人之職務者，以不動產管理機構及信託業為限；是以，建築開發業、建築經理業、營造業，不動產租賃業等法定不動產管理機構是不動產證券化業務的當然信託監察人。

可惜的是，所謂不動產管理機構之建築開發業、建築經理業、營造業、不動產租賃業除營造業外多未完成行業立法，使得涉及不動產證券化管理業務時有相對困難與風險。因此，在不動產管理機構的各個類別行業立法過程中，各個類別行業應摒棄不被約束觀念，才能共創未來利基。尤其在當前不動產交易之母法「不動產交易法」受制於既得利益的壓力仍未能完成，諸多相關行業業務管理之規範仍付之闕如的情況下，依各專屬行業之特性訂立規範仍是最經濟有效的輔導與成長路徑。■

作者任職桓晨律師事務所

不動產證券化

對

不動產市場之影響

張欣民

不動產證券化雖在國內才剛起步，但它具有可活化不動產資產、提升不動產經營與管理水準及刺激不動產良性循環等特性，應該會讓國內不動產市場整個脫胎換骨，值得大家持續關注其發展…

前言

繼國內第一檔不動產證券化（REITs）商品「富邦一號」引發高達五倍超額認購之迴響後，最近第二檔 REITs「國泰一號」也再掀起另一波認購熱潮，後續還有幾檔 REITs 商品將陸續問世，頓時間不動產證券化商品在國內儼然成了一門投資的新顯學，銀行業者、證券業者、不動產業者及一般社會大眾都對此市場新投資工具有高度的興趣，因此未來不動產證券化發展對國內不動產市場會產生那些影響，應該值得大家進一步去關注的。

何謂不動產證券化？

不動產證券化在國內房地產市場，是一項「江湖上傳聞已經很久」的不動產投資工具，儘管過去沒有法源基礎及規範，但市場上仍然陸陸續續出現過幾起「類不動產證券化」或是「不動產證券化概念」之商品，包括最早期的「財神酒店」、石門「芝麻酒店」、以及後來的太平洋豐洋百貨、內湖「詩丹達爾」百貨等都是當時市場

上嚇嚇有名的個案，但也正因為缺乏法源依據，加上經營者心態不正確，這類個案最後都是成功者少、失敗者多，留下一大堆爛攤子，至今讓人嘔唏不已！

何謂「不動產證券化」，簡單的說，不動產證券化就是將變現性低、流動性差的不動產，細分為小單位並發行有價證券給廣大投資人認購的一種方式。將原本持有土地或建築物之財產權，細分為較小單位，轉換成有價證券。結合不動產市場和資本市場的特性，加強其變現性與流通性，透過金融手段解決不動產流通性的問題。也就是將投資人與不動產間之法律關係，由持有不動產的物權關係，轉變為持有有價證券的關係。

舉例來說，「台北 101」假設它有 5% 的年租金報酬率，但這樣的租金收益只有參與該大樓經營之少數股東可享有，一旦將「台北 101」大樓透過不動產證券化，一般投資大眾就可以每單位 10 元，直接參與並分享數百億元超大型不動產開發案的收益，並長期取得比定存高的獲利。

事實上，至今對於不動產證券化市場上仍然有些迷失，很多人還搞不清楚到底什麼是不動產

證券化？根據 2003 年 7 月立法通過的不動產證券化條例，不動產證券化可分為兩種：不動產投資信託與不動產資產信託。不動產投資信託（Real Estate Investment Trust, REIT）是比較接近國內市場認知的不動產證券化，它是仿照「共同基金」（mutual fund）的精神，受託機構向一般投資大眾募集資金，投資不動產標的物並專業經營管理，每年分配投資利潤給予投資大眾，是一種沒有到期日的封閉型房地產基金，每單位跟股票一樣是 10 元，並可在股票市場掛牌交易，目前已掛牌之「富邦一號」就是這類不動產證券化商品。這樣的制度類似美國的 REITs，但最大的不同之處在於美國的 REITs 是由一般不動產公司組成，並不是共同基金的組織操作方式。

至於不動產資產信託之不動產證券化（Real Estate Asset Trust, REAT），就是先有不動產，

再進行證券化。讓資產擁有人可以透過證券化（發行債券方式）取得資金，等債券發行期滿，由業主出資取回，或處分標的不動產並償還債券投資人本金，它基本上與金融資產證券化的概念很類似，目前國內有嘉新萬國商業大樓、新光人壽中山大樓等不動產資產信託之個案。

國內不動產證券化發展現況

2003 年 7 月 9 日不動產證券化條例在立法院三讀通過，不動產證券化正式取得法源基礎，相關遊戲規則也在施行細則及相關子法通過後有依循之依據，不過到 2004 年 5 月國內才有第一個不動產證券化（REAT）萬國商業大樓案出現，至今市場上已有六個 REAT 個案。

不動產證券化之分類及比較

證券化分類	屬性	交易平台	購買通路	本金取回	收益分配	賺資產增值收益與否	適合對象
REAT	1. 類似公司債 2. 以債權方式之受益憑證 3. 先有不動產才有錢	交易所或櫃買中心	初次上市時向承銷單位購買，掛牌後到公開市場交易	視信託契約內容而定，向原委託人或是公開市場標售	每年定期領取配息	否	機構投資人或大戶
REIT	1. 類似封閉型基金 2. 以股權方式發行交付受益證券 3. 先有錢再投資不動產	交易所或櫃買中心	初次上市時向承銷單位購買，掛牌後到公開市場交易	在交易所買賣將本金取回	每年有「預定期」配息收益	可	較適合一般投資人

資料來源：信義不動產企劃研究室整理

不動產資產信託 (REIT) 個案 (一)

REIT 個案	委託人	受託機構	發行金額 (億)	信託目的	通過發行日期
嘉新萬國商業大樓 (IBM 大樓)	嘉新國際	台北國際商銀	44.1	以融資為目的	2004/5
特力時代廣場	特力關係企業中欣實業	台新銀行	6	處分信託財產為目的	2004/8
宏泰世紀大樓	宏泰關係企業全億及富泰建設	台北國際商銀	44.4	以融資為目的	2004/11
新光中山大樓	新光人壽	土地銀行	28	處分信託財產為目的	2004/11
大都市商業大樓	遠雄人壽	土地銀行	5.3	處分信託財產為目的	2004/11
全坤敦峰暨時代金融廣場	全坤興業股份公司	台北富邦商業銀行	6	以融資為目的	2004/12

資料來源：信義不動產企劃研究室整理

不動產資產信託 (REIT) 個案 (二)

REIT 個案	發行總金額 (億)		募集方式	發行期間	票面利率	商品類型
嘉新萬國商業大樓 (IBM 大樓)	優先順位 21.3	次順位 22.8	公募	7 年	2.3.6%	債權型
特力時代廣場	優先順位 4.2	次順位 1.8	私募	7 年	3.75%	權益型
大都市商業大樓	優先順位 3.8	次順位 1.5	私募	5 年	4%	權益型
宏泰世紀大樓	優先順位 21	次順位 23.4	私募	6 年	2.7.4%	債權型
新光中山大樓	優先順位 12.2	次順位 15.8	私募	6 年	2.7%	權益型
全坤敦峰暨時代金融廣場	優先順位 4.2	次順位 1.8	私募	7 年	4%	債權型

資料來源：信義不動產企劃研究室整理



至於不動產證券化 REITs 產品則到今 (2005) 年 1 月才獲准通過，由富邦人壽拔得頭籌，以「富邦一號」對外認購，當時曾引起五倍之超額認購迴響，並在 3 月間正式掛牌上市。

「富邦一號」初始不動產投資標的包含富邦人壽大樓、富邦中山大樓及天母富邦大樓，都是屬台北市精華地段的商用辦公大樓及商務住宅，租金收入穩定，且都維持滿租狀態。2005 年 8 月 15 日富邦一號又新增中崙大樓商場，該商場也是滿租狀態，承租人包括大潤發量販店、華泰大飯店、星巴克等知名廠商，其規模也擴大到 80.9 億元，年收益率也預計從 3.85% 提升到 4.63%。

緊接著在 8 月底，「國泰一號」也以國內第二檔 REITs 姿態發行，募集規模達 139.3 億元，比富邦一號還大二倍。也引發超過三點五倍之超額認購，預計 9 月底正式掛牌上市，在集中市場交易，年淨收益可望達 4.15%。「國泰一號」雖然比富邦一號晚了半年募集，但是其標的物業卻後來居上，核心資產是「台北喜來登飯店」，另外還包括目前由誠品承租的台北西門大樓，以及位在中華路上的台北中華大樓，三棟大樓出租率幾乎都是百分百。

後續還有幾檔 REITs 產品將進場，例如：富邦二號預計第 4 季上市。投資標的包括富邦內湖資訊大樓、北富銀信託部民生大樓及潤泰中崙大樓辦公室部分，基金規模約 73.02 億元。新光金控的新光一號目前則還在金管會審議中，新光一號預計將包裝「台証金融大樓、新光國際商業大樓、新光天母傑仕堡大樓及新光三越台南店」，其中的新光三越台南店，將是南台灣第一家被包裝成不動產證券化的百貨大樓，發行規模會超過 100 億元，預計年底前會發行。

不動產證券化對不動產市場之影響

就不動產證券化條例之定義及目前市場上之運作來看，REIT 商品主要是提供不動產業主融資或處分該資產之方法而已，對房地產市場之關係嚴格來講是不強的，所以本文探討不動產證券化對房地產市場之影響，主要指的是 REITs 商品。證諸美日等已施行不動產證券化多年之國家，不動產證券化會對實體不動產市場之影響，可用「3 可 1 不」來含括：

1. 可活化不動產資產

不動產市場之最大特性就是不可移動性、不易變現，如果要持有一棟或數棟不動產產品非得有龐大之資金無力為之，因此長期以來國內不動產市場都是幾大壽險財團或是幾家大型不動產

公司在玩，別人根本玩不起。但是經過不動產證券化，這些原本套在不動產資產上之資金就得以釋放出來，讓業者可以進一步去活用這大筆資金，對於市場上規模較小之業者，也可藉著不動產證券化之途徑，參與大規模之不動產開發與後續經營。

2. 可提升不動產經營與管理水準

國內不動產市場主要之營業模式都只是加工、銷售，缺乏長期經營的模式，加上業者規模都不大，所以房子只要一銷售出去，很快的整個房子就變了樣，即使有公寓大廈管理條例，也管不了一棟新房子的未來「面貌」。不過進入不動產證券化時代，如何有效經營及管理一棟或是一批不動產物業，就成為業者及一般投資大眾是否發行或購買該產品之重要依據，只有好管理、能創造高租金報酬之標的才能獲得市場之青睞。進而在市場規模的吸引下，國際高水準之物業管理公司也會進軍國內市場，更可大幅提升大樓物業管理公司之服務品質與內涵。只是目前對於不動產證券化之大樓物業管理公司並無明確之規範，應該是未來在修改相關遊戲規則時該補強的地方。

3. 可刺激不動產市場良性循環

不動產證券化可讓開發商或是地產經營商可輕易的取得大眾較便宜成本之資金，同時在不動產證券化的情況下，也可提升業者之知名度與永續經營之正面形象，同時壯大經營規模，將國內不動產市場以往加工、賺短線利益的形象完全扭轉過來，進到一個良性循環的路途上。不過，迄至目前，市場上之不動產證券化商品還是壽險業者在玩，顯然國內不動產開發業者還沒看到這其中之好處。

4. 不會排擠實體不動產市場之需求

不動產證券化正式上路後，市場上普遍的一個迷失是會不會排擠到實體不動產市場之需求，事實上，只要稍微了解不動產證券化運作的人都清楚，不動產證券化商品其實就是一項證券投資工具，它不可能也不會影響實體市場上住的需求，所以不會有排擠實體不動產市場的情事發生。

結語

不動產證券化才剛在國內市場起步，其影響性與發展性可能都還需要時間觀察，但有一點是可以確定的，那就是不動產證券化將讓台灣不動產市場進入國際化的年代，在歐美地區不動產面臨泡沫化之際，或許台灣經由不動產證券化之不動產標的也可能吸引這類龐大之地產型資金轉進台灣，那何嘗不是台灣不動產市場的另一個春天！■

作者為信義房屋企研室協理

建築經理公司

在不動產證券化業務中的角色與任務

富邦首推 REITs 商品，建立領導品牌地位。宋總經理認為建築經理公司是最有資格擔任不動產證券化管理的機構。

宋良政

自九十二年，富邦建築經理公司即參與富邦集團不動產投資信託專案小組作業，共同籌備規劃『富邦一號不動產投資信託基金』（Fubon No. 1 Real Estate Investment Trust）。富邦一號 REIT 於九十四年三月順利募資完畢成立後，富邦建經即由受託機構土地銀行委託擔任不動產管理機構，負責基金資產管理與不動產管理。為了提高投資報酬率、調整投資組合，九十四年七月富邦一號 REIT 完成了融資增購潤泰中崙大樓商場部份的創舉，並正式對外公開。目前富邦 REIT 小組正積極籌備設立富邦二號不動產投資信託基金（Fubon No. 2 REIT），待核准上市後將提供給投資大眾一項新的投資選擇。

富邦 REIT 小組的成員來自富邦證券債券部、台北富邦銀行信託部、富邦投資顧問、以及富邦建築經理等四個公司，專業背景可大略分為金融證券與不動產兩種區塊，符合 REIT 跨越「不動產」、「投資信託」雙重產業領域的特性。成員各有專精、分工合作，各類決定都經過充分的溝通協調以整合意見，據以作成結論。推動籌辦不動產投資信託基金時，小組的分工係依據成員的專長背景而定，富邦證券與台北富邦銀行擔任 REIT 的主辦顧問（Arranger）、富邦投顧負責市場分析、富邦建經則負責所有不動產有

關的作業：包括不動產投資分析、資產狀況評估、估價協調、信用評等、租約移轉管理、租賃作業、產權過戶移轉、物業管理等。待基金籌募成立，富邦建經即擔任不動產管理機構。

基於專業分工的原則，不動產證券化資產的管理工作可分為決策與執行兩區塊：『受託機構』代表投資人負責管理決策與監督執行的角色；『不動產管理機構』則負責擬定專業建議，並依據受託機構的決策負責實際執行工作。換言之，受託機構扮演的『裁判』與不動產管理機構扮演的『球員』角色，兩者的權責制衡、權利義務劃分清楚，才能避免不當管理的行為，確保投資人的權益。現在國內的不動產證券化個案，都由受託機構委外管理其不動產。

依照不動產證券化條例的規定，有資格擔任管理機構的業者有四類：建築開發業、營造業、經銷經理業與不動產租賃業等。其中建築開發公司擅長的是不動產投資開發；營造公司的專長是營造興建與工程管理；建築經理業主要負責計畫審查、專案管理、交易安全與融資協助等；不動產租賃公司的專業則在租賃買賣。此外，不動產管理機構必須聘雇一定條件的專業人才：資產信託基金（REAT）要有不動產管理人員一名，投資信託基金（REIT）管理機構則還要增列一名



基金資產管理人員。

從不動產證券化的類別而論，不動產管理機構的功能亦有所差異。以目前炙手可熱的『不動產投資信託基金』（Real Estate Investment Trust, REIT）為例，其性質類似封閉式股票型基金，故基金資產管理和不動產管理作業需要具備『投資處分』、『市場分析』、『物業管理』、『租賃管理』、『財務控管』等方面專業資歷經驗的專業人員辦理。至於『不動產資產信託基金』（Real Estate Asset Trust, REAT），由於類似債券型基金，財務管理與資產處分的業務較有限，所需要者偏重於『物業管理』和『租賃管理』方面的工作。

依據富邦建經在不動產證券化方面的經驗，建經公司在不動產投資信託基金的作業中，最重要的角色與任務是在基金募集成立且標的物完成過戶之後的不動產管理工作，說明如下：

不動產管理機構的權責

依據法令，不動產管理機構的工作可以分為兩部份：基金資產管理、不動產管理。就工作發生的時間點而言，可分為兩類：一方面屬於固定發生的工作，包括資金調度、淨值計算、不動產管理、租賃管理、年度維修、重置更新等屬於不動產管理與租賃管理的工作，目的在維持不動產的長期穩定的收益。另一方面屬於不定期發生的工作，包括投資組合變動、追加募資、處分資產、融資增購等建議，主要目的在實現資本利得、降低投資風險、調整投資組合以提高資產長期收益與資產淨值。

1. 基金資產管理及處分

(1) 資產組合分析與執行

(2) 基金融資

(3) 基金追加募集

(4) 不動產增購、處分之建議與執行

2. 不動產管理

(1) 建立不動產管理制度

(2) 租賃管理

(3) 物業、保全、清潔管理

(4) 每日淨現值

(5) 定期報告

基金資產管理及處分

不動產管理機構依據委任契約的規定，負責就管理標的物進行管理、處分及為一切必要之行為，其委任事項及範圍包括：

1. **資產處分**：對基金資產之管理與處分進行必要之計畫、分析、建議與執行。

(1) 提供不動產及不動產相關權利之取得及處分之建議，經受託機構事前同意並以受託機構之名義執行之。

(2) 管理機構擬取得或處分不動產及不動產相關權利時，應擬定「不動產增購及/或處分計畫」，送交受託機構審查經受託機構同意後，得以受託機構名義洽詢專業估價者估價以及與相關當事人協商相關契約條款。

(3) 依據受託機構就特定之管理、取得或處分行為所出具之授權書，代理受託機構就基金與第三人協商、簽訂合約。

2. **資產投資**：類似資產處分程序，不動產管理機構向受託機構提出投資建議，並以受託機構或基金之名義執行之。

3. **借入款項**：如有必要借入款項時，管理機構應就基金辦理融資及對於不動產或相關

權利設定負擔等事項提供建議，於徵得受託機構事前同意後應協助受託機構執行相關事宜，以信託財產借入款項，並得以一部或全部之基金資產設定擔保物權以為擔保。

4. **追加募集**：不動產管理機構進行分析認為基金之追加募集有利於基金之管理或收益時，應向受託機構出具書面意見，並提出建議增加發行基金受益權單位之發行條件，並協助受託機構召開相關受益人會議及辦理基金之追加募集相關事宜。
5. **資訊揭露**：於法令許可範圍內及符合「信託業辦理不動產投資信託暨不動產資產信託受益證券之行銷、訂約、資訊揭露及風險管理應行注意事項」所定受託機構應受之相同規範下，並於取得受託機構事前同意後，向受益人、投資人、媒體或不特定多數人就基金相關事宜進行說明及資訊揭露。
6. **財務與稅務作業**：
 - (1)為基金之財務事項提供必要之建議與決策。
 - (2)協助受託機構製作基金相關之財務報告。
 - (3)計算基金應給付或負擔之任何費用、支出、損失、負債或義務。
 - (4)就基金進行獨立之帳務管理及協助受託機構依法申報稅捐。
7. **諮詢服務**：就基金資產管理提供其他必要之諮詢、建議及協助。
8. **法務服務**：對於基金與第三人間之爭議，依管理機構認為適當之方式，並經受託機構之事前同意，得提起訴訟或仲裁、應訴、提出抗辯、調解、和解、停止爭訟、進行協商或其他訴訟上或非訴訟上之行爲。管理機構得委請律師或其他專業人士協助，受託機構應提供相關資料並給予管理機構必要之協助。

9. **緊急事物處理**：於任何可能危害基金資產價值之減損或危害承租人之生命、身體、財產之急迫事由發生時，不論該事由之處理是否應經受託機構同意或授權，管理機構應於合理可能之範圍內採取必要之措施以防止危害之發生。如危害已發生，則應採取合理必要之救助措施，防止損害繼續擴大。管理機構應於急迫事由及必要措施結束後，向受託機構提出報告。
10. **其他事項**：依受託機構指示，於委任契約書受委任事項範圍內辦理與基金之基金資產管理有關之其他一切事項。

不動產管理

1. **不動產查核**：管理機構應自行或委託專業機構，對基金擬購買之標的物進行使用狀況與硬體設備查核，提出報告書，作為後續維護修繕工程的基礎。
2. **合約管理**：管理機構應辦理不動產租賃合約的協商、移轉、更新、換約等事項，以確保不動產租賃收益。
3. **租賃管理**：辦理不動產及不動產相關權利之出租、出借及其他方式之利用或使用等相關事務。
4. **維護修繕**：為維護不動產或其附屬動產及設備之使用狀況及提昇其經濟效益，管理機構應進行規劃、修繕、改良、裝潢、擴建、增建或添附。
 - (1)更新：管理機構依據受託機構同意之工作計畫，適時進行相關之大樓重大更新工作，並得申請動用「大樓重置更新準備金」。
 - (2)修繕：管理機構自行或委由第三人進行修繕或必要之維護，或依據年度工作計畫為必要整修、改良。



5. **保險**：管理機構應洽詢保險公司出具保險計畫，內容應包含火險、天然災害險、恐怖主義險、租金收入險、公共意外險等，經受託機構同意後據以辦理保險相關事宜。
6. **認證許可**：管理機構應適時取得不動產與不動產附屬設備所須之各類許可或核准文件、認證等。
7. **清潔保全**：管理機構應委託適當之物業管理公司，負責維護不動產之品質及保障使用者之安全。
8. **其他**：其他與不動產維護及營運相關之一切行為。

管理報酬

不動產管理機構得向受託機構請求支付『管理報酬』。管理報酬係指按基金資產之價值，每年以議定之一定比率，逐日累計計算所得之金額。國內管理報酬的比例約在千分之二十至三十之間，遠低於國外不動產資產管理機構收取的千分之五十（新加坡）至千分之八十（日本）的比例。

結論

綜合前述，就目前已開放的不動產證券化業務而言¹，不動產管理機構負責「投資處分」、「資金財務」、「不動產物業」及「租賃營運」等四大類管理業務，須要把投資、處分、資金運用以及租賃、營運、物業管理等各方面的專業人才整合在一起，才能夠完成任務。建築經理公司設立的原始構想，就是要扮演開發商、銀行業與購屋者之間的公正角色，故大部分業者已經網羅了許多不動產與財務金融背景的經理人。在這個基礎上，建經公司比建設公司、營造廠或租賃公司更適合擔任不動產證券化的資產管理人。因此，若建築經理的同業們計畫爭取REIT或REAT的管理業務，當務之急在於整合相關的管理人才，以專業上的經驗與能力證明自己能夠為REIT或REAT的投資人創造穩定的收益以及資本利得，取得主辦顧問與受託機構的信任，接受委託擔任不動產證券化的管理機構。■

作者為富邦建築經理公司總經理

陸續將發行上市的不動產投資信託 Reit 商品一覽表

商品名稱	標的物內容	發行總額	報酬率	上市時間
富邦一號	富邦人壽大樓、富邦中山大樓、天母富邦大樓	58.3 億	3.84%	94.3.1
富邦二號	富邦內湖資訊大樓、富邦民生大樓、潤泰中崙大樓辦公層	73 億	未定	預估 10 月
國泰人壽	喜來登飯店、中華大樓、西門大樓	預估 139.3 億		預估 9 月
厚生集團	南嵌物統團、區四棟大樓	預估 20 億元		預估 第三季
新光人壽	台證金融大樓、新光國際商業大樓、新光天母傑仕堡大樓、台南新光三越百貨	預估 100 億元		預估 第四季

註：富邦一號以融資增購，投資規模將由原本的 58.3 億元增加至 80.9 億元，投資報酬率可望由 3.84% 增加至 4.63% 左右。

建築經理業

跨足大陸計畫方案

郭鴻彬

建築經理制度的試行，是所稱台灣經驗中極具特色的一項，並屢獲大陸來訪團體所推崇，作者借二岸長期觀察所得，提出建經事業在大陸成長方案。

預售制度是兩岸三地的中國人，對於不動產由開發、規劃、生產、完工、交屋的過程中，取得產權的一個非常重要的制度；透過預售制度的執行，讓購屋者能夠很順利的擁有房地產，達成成家立業的人生目標。

預售制度的優點，主要是讓購屋者應用「分期付款」的方式來減輕財務負擔，使購屋者輕鬆地達成購屋目標；其次，開發商利用購屋者所繳交的自備款並配合銀行的融資，同樣的也減輕了自有資金的壓力，從而順利達成完工交屋的責任；在買賣雙方各取所需的狀況下，使房地產交易市場得以蓬勃發展。但由於預售制度是具有『期貨式』的買賣風險，因此也具有相當多的缺點，常有以下憾事發生如：開發商資金不足以案養案致無法交屋、坪數不足、建材不符、品質不良、逾期交屋等交易糾紛發生。

因此如何去蕪存菁，保留其優點而避免其缺點，使預售制度能夠非常順利的運作，發揮「安得廣廈千萬間，盡庇天下寒士」的功能，則是目前最重要的課題。

『交易保證業務』就是基於以上之課題而提出的解決方案。其主要的任務，在於保障購屋者

的權益；其次，由於保護了購屋者的權益之後，相對地提升開發商的信譽與增進購屋者的信心而促成銷售率的提高；第三，基於銷售率的提高，更加強了銀行對開發商的貸款信任，使整個預售制度在善的循環下運作不已。

由此觀之，『交易保證業務』對中國大陸而言是有需求的，特別是大陸在改革開放之後，提出住房私有化的前提下，房地產交易如火如荼的展開，也只有透過『交易保證業務』的積極運作才能協助購屋者並確實擔負起保護購屋者的角色。所以交易保證公司的設立其前途是光明的，尤其是在北京成立並獲得試驗性成功後，再推展至全大陸，其遠景更是非常燦爛的。

業務說明與展望

一、業務項目：有關房地產的

1. 評估諮詢。
2. 交易保證。
3. 監督管理。
4. 中介服務。

二、業務說明：

1. 評估諮詢：係接受客戶（開發商）委託，對開發個案提供不動產估價報告、可行性研究報告等相關業務及協助開發商向銀行取得融資貸款（需配合監督管理業務執行）。
2. 交易保證：係接受開發商委託，加強其信用，向購屋者提供若無法交屋時，由交易保

證公司負責返還購屋者已繳交之自備款的承諾業務。

3. 監督管理：為配合銀行貸款和交易保證業務所衍生出的業務，如工程進度查核、財務稽核等。

4. 中介服務：指一般的仲介業務，如房地產的仲介、居間、經紀等相關業務。

三、業務對象：

1. 評估諮詢：開發商、地主（土地使用權所有人）、銀行。

2. 交易保證：開發商（一般大眾）。

3. 監督管理：銀行（開發商）。

4. 中介服務：開發商、一般大眾。

四、業務展望：

以業務項目範圍而言，第1.3.4項，目前北京相似的機構頗多；至於交易保證業務係台灣獨創故最具特殊性，且無類似之機構，未來應以交易保證業務為主、其餘為輔的方式，來推動公司業務。

五、市場：

交易保證公司的市場，初期建議在北京推廣，於運作成功之後，透過媒體傳播及人員教育訓練，再到上海、天津、重慶、廣州等大都市設點，以利市場之推廣。

六、競爭者：

1. 現存者：目前已經有建設銀行（大陸）的子公司—中國投資諮詢公司與中國建築經理公司（台灣的土地銀行和交通銀行轉投資）合資在北京成立「北京開太物業交易保證公司」。該公司是本行業的創始者，於1999年4月開始營業，現階段僅從事「評估諮詢」等相關業務，至於北京市民及開發商所引頸企盼的『交易保證業務』則尚在研擬中。

2. 置業擔保公司：該公司係由公民營合資的保證公司，主要從事成屋向銀行貸款的保證業務，未來不排除置業擔保公司向上游發展事業版圖而成為交易保證公司的競爭對手。

七、行銷模式：

1. 上網。

2. 電視媒體專訪。

3. 報紙專欄、專輯、文宣廣告。

4. 參加年度住房展銷會。

5. 配合承作交易保證業務個案作宣傳。

八、協力廠商：

1. 設計院（建築師事務所）。

2. 施工企業（營造業）。

3. 監理公司（營建管理公司）。

4. 律師。

5. 顧問諮詢公司。

6. 不動產經紀公司。

7. 不動產估價公司。

九、政府的配合：

初期的交易保證業務由業者自行推動，俟業績卓著，保護購屋者的成效顯著時，可向政府建議凡預售推案皆需辦理交易保證以確保購屋者之權益，屆時將是交易保證公司大展身手的好時機。

管理階層

一、主要股東：

由於交易保證公司承作的業務與銀行、開發商、施工企業、購屋者息息相關。因此一個完整的交易保證公司其主要股東應包括銀行或其相關企業、股實的開發商、有實力的施工企業、公正專業的建築經理公司以及與當地政府有良好關係的人士所組成，以利業務推展，說明如下：

1. 銀行或其相關企業：

透過銀行或其相關企業投資並參與經營以取得銀行的信賴，增加購屋大眾和開發商的信心，願意與交易保證公司業務往來。

2. 開發商及施工企業：

有股實的開發商及具實力的施工企業當股東，遇到無法完工交屋之個案時，可由股東迅速接辦完成交屋的保證責任，減少購屋者的麻煩（雖可以領回自備款但需另覓住宅浪費時間）。

3. 建築經理公司：

由代辦履約保證手續業務進步到直接承辦交易保證業務，其專業所需的職能及公正角色的扮演，由建築經理公司負責提供技術與經驗並結合北京當地的法令與需求，研擬一套

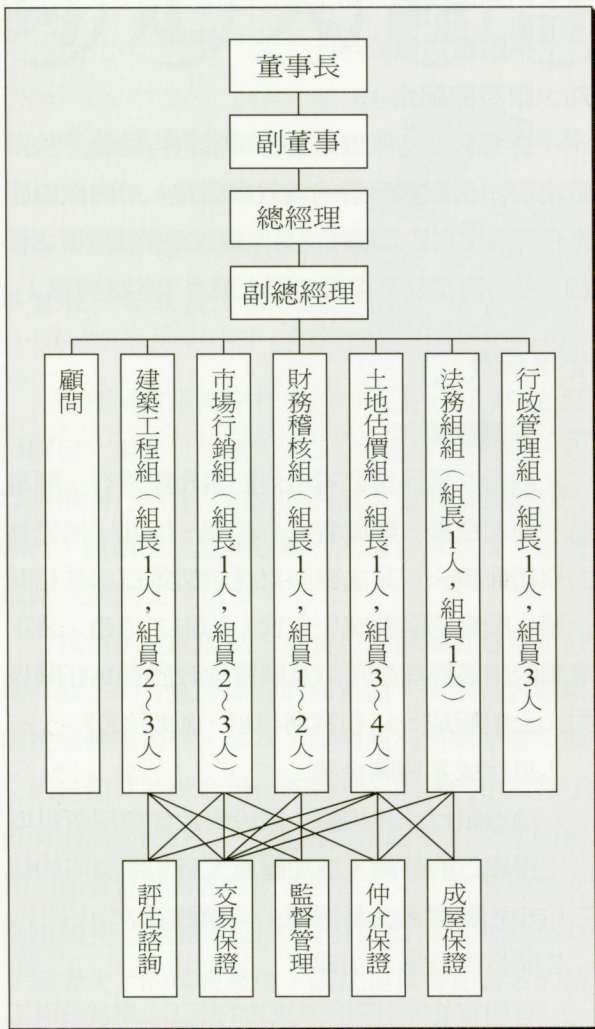
大陸贏的策略

確實可行的業務方法。

4. 與北京政府的關係：

交易保證公司目前是新的行業屬試辦性質，故和主管官署之交情與連繫應非常密切，尤其甚者，業務運作良好未來要全面推廣時，更需要政府單位大力支持，如此一來，有良好的公共關係勢必事半功倍。

二、公司組織結構：



三、公司的經營管理：

1. 行政管理：

- (1) 每月或隔週由總經理召開主管會報。
- (2) 每週由業務經理召開業務會報。
- (3) 專案會議—不定期視業務需要召開初審會、複審會。
- (4) 專案會議主持人：
初審會：業務經理
複審會：總經理（業務副總）

2. 專業管理：

專業的管理由各組別的組長負責專業審查並校對評估報告內容及連繫、協調其他組別，達成專業管理，非本組專業的組長不得干涉，以確立專業品質。

3. 專案管理：

業務的流程管理採用 pm（專案管理人）制度，由 pm 掌控作業的進度和資訊，依業務之進行隨時反應給組長、經理，以尋求各級主管的支援，直至個案完成或結束為止。由於 pm 對外代表公司，對內統籌個案運作，責任重大；初期由各組組長擔任 pm，俟組員已能勝任時再賦予其擔任 pm，因此公司前期之教育訓練工作相當重要。經由 pm 制度的推動，業務的運作可以數案並行不悖，增加員工的生產力與效率。

資本需求與使用

一、資本額：

資本額預計人民幣兩千五百萬元整（約新台幣 1 億元）。

二、資金運用：

資本額兩千五百萬，較目前北京的諮詢公司、中介公司的資本額大多了。其主要目的，首先、在於加強開發商和購屋者的信心；其次、若開發商無法順利完工而需交由交易保證公司接手時，可利用信託法來作墊款施工之用，於債權確保下，由交易保證公司代為興建完工交屋給購屋者，達成交易保證的積極性保障功能。在交易保證公司事前審慎的評估、期中嚴格的控管、事後積極的處理，工程墊款金額應該相當有限，利用四兩撥千金的方法，使資本額充分發揮桿桿效益完成交易保證業務。

三、費用支出（預計初期 13 人、俟業務推廣而增加專業組員各 1 人）：

1. 薪資：64000 元/月 × 13 月/年 = 832000 元
2. 房租：300m² × 20us / m² / 月 × 12 月
× 8 人民幣 / us = 576000 元
3. 押金：

576000 元 × 3 月 ÷ 12 / 月	= 144000 元
4. 裝潢：	= 170000 元
5. 傢俱：	= 170000 元
6. 水電費：	= 12000 元
7. 電話費：	= 36000 元
8. 文具電腦：	= 50000 元
9. 會計師費：	= 100000 元
10. 汽車（兩部）：	= 400000 元
11. 董、監事車馬費：	
20000 元 / 年 / 人 × 7 人	= 140000 元
12. 律師費：	= 50000 元
13. 訓練費：	= 50000 元
14. 交際費：	= 56000 元
15. 三項保險：832000 元 × 18%	= 149760 元
16. 廣告宣傳：	= 80000 元
17. 其他：	= 86240 元
18. 稅金：3600000 元 × 5.5%	= 198000 元
合計：	3300000 元

四、業務收入費率：

1. 評估諮詢：協助開發商取得銀行融資為主，服務費率為融資金額的 1% 計算（業務完成一次收取）。
2. 交易保證：協助開發商向購屋者作保證，保證費率為銷售金額的 1% 計算（按工程進度收取）。
3. 監督管理：合併於評估諮詢和交易保證收費內（不另收費）。
4. 中介服務：視中介內容依北京市仲介規定標準收費。另一方面成屋交易保證費率為成交價的 0.5%。

五、業務收入預估：

1. 評估諮詢：預估每年協助開發商貸款金額為 1 億，收入以 1.2% 計算則年收入有 10000 萬 × 1.2% = 120 萬。（一般銀行融資是以抵押品 30% 核貸，故以 10000 萬 ÷ 30% = 33333 萬的抵押品，這種個案在北京而言不算大案，或 2 個融資案每案約 3000 萬左右貸款，合計貸款 10000 萬）。
2. 交易保證：預估每年協助開發商向購屋者作

保證金額為 4 億，其年收入為 40000 萬 × 1% × 50% = 200 萬（因為交易保證收費隨工程進度而入賬故以一半計算，另外一半為次年度入賬）。

3. 中介服務：配合北京市二手屋的成屋交易保證業務，預計年收入為 30 萬（承辦的成屋總金額為 30 萬 ÷ 0.5% = 6000 萬，以每戶 20 萬而言，每年 6000 萬 ÷ 20 萬 = 300 戶）。
4. 收入合計：120 萬 + 200 萬 + 30 萬 = 350 萬（次年仍有 200 萬遞延收益）。

由此觀之，若每年度由銀行支持 1 億融資並由公司承辦總銷售金額 4 億的交易保證業務和 6000 萬成屋交易，即可達成營業目標。以北京目前每年推出數百億的預售市場而言，達成目標應該是很容易的事。

另一方面二手屋的成屋市場未來的遠景也是非常遠大的，將來營收有可能超過交易保證收益。

風險因素考量：

- 一、經營限制：目前交易保證公司屬試辦性質，取得設立許可不易，唯設立門檻不高，公司依賴的是信譽和專業職能的經理人才。
- 二、初期經營：籌備創立期間應由股東四方，確實研擬可行的作業流程和業務細則及相關配套措施，俟各式各樣細節完備之後再招募人員、密集訓練、正式營業。避免「邊打邊靠攏」即邊研究邊開幕，客戶上門還在研究菜單就不對了，另一方面延長籌備期可以降低公司營運後的人事成本。
- 三、市場：由於交易保證公司未來之成長可期，競爭勢所難免，故先期搶佔市場及建立信譽是必要和非常有利的。兩岸三通之後，台商對大陸的投資勢必增加；同時大陸加入 wto 之後金融市場也將逐步自由化，外商銀行若瞭解交易保證業務的優點，相信也會大力配合，因此對市場而言應是審慎樂觀的。
- 四、交易保證公司的風險：交易保證公司的風險在交易保證業務而其風險主要是承諾保證返還購屋者 30% 的自備款（或已繳交之自備款）。因此若開發商無法完工則必需由交易

保證公司負責退回購屋者所繳交自備款是公司風險所在。在無法完工時由交易保證公司考量個案完工之可能性，以決定是退款還是續建完工。因為全案係透過監督管理（財務稽核）故狀況明確，交易保證公司可以很快作決定，以續建而言，完工之後自然達成交易保證承諾而無業務風險；至於代墊款部分則可由完工後房屋出售價金抵償，亦無風險；至於退款而言，公司雖然賠償了購屋者自備款但相對的可取得購屋者之權益來抵償，只要不超估、不超貸、不超撥，抵押品物超所質，未來出售抵押品勢必可以取回債權，故亦無賠款風險。

五、可能出問題的地方：購屋者自備款的保管，如何不被視為開發商的財產而遭扣押或是避免為交易保證公司私用，是必需研究的課題。另一方面如何利用信託方式來保護購屋者的權益和銀行的債權，也是非常重要的課題。

營運分析：（預估）

一、損益平衡：

1. 年收入：550 萬（200 萬遞延）
2. 年支出：330 萬
3. 平衡點：330 萬 ÷ 550 萬 = 60%

二、利潤分析：（預估每年業務收入成長 10%）

1. 第一年：
 $(350 \text{ 萬} - 330 \text{ 萬}) \div 2500 \text{ 萬} = 0.8\%$
2. 第二年：
 $(350 \text{ 萬} \times 1.1 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬}) \div 2500 \text{ 萬} = 10.2\%$
3. 第三年：
 $(350 \text{ 萬} \times 1.12 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬} \times 1.1) \div 2500 \text{ 萬} = 12.54\%$
4. 第四年：
 $(350 \text{ 萬} \times 1.13 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬} \times 1.12) \div 2500 \text{ 萬} = 15.11\%$
5. 第五年：
 $(350 \text{ 萬} \times 1.14 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬} \times 1.13) \div 2500 \text{ 萬} = 17.94\%$

6. 第六年：

$$(350 \text{ 萬} \times 1.15 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬} \times 1.14) \div 2500 \text{ 萬} = 21.05\%$$

7. 第七年：

$$(350 \text{ 萬} \times 1.16 - 330 \text{ 萬} + 200 \text{ 萬} \times 1.15) \div 2500 \text{ 萬} = 24.48\%$$

$$0.8\% + 10.2\% + 12.54\% + 15.11\% + 17.94\% + 21.05\% + 24.48\% = 102.12\%$$

由以上的分析可知第一年即可達成損益平衡，第二年開始每年有 10% 以上獲利，預期在滿 7 年後賺回一個資本額。

三、現金流量分析：對資本額 2500 萬而言，一般僅定存於關係企業的銀行內滋生利息而已，並無重要支出。以資本額而言可以支撐每年 330 萬的管銷達 7.5 年之久，故現金流量不成問題。若資本額有動用之際（代墊款施工），一般可以另外收費屬有償性收益，利用信託方式於債權確保下才運用，故無風險可言。

結論與建議

中國大陸正逐步走向改革開放，住宅的需求不論是成屋或是預售屋，未來的市場都是非常可觀的。也許經過宏觀調控之後，房地產的惡性飆漲不再，但是穩定而正常的發展應該是可以期待的。畢竟中國大陸無住宅者及居住環境不良者佔大多數，因此交易保證公司可在這些人未來改善其居住品質時提供一個保障機能具有相當的社會性功能。

一個事業體除了具有盈利的當然目的外，同時又能兼具社會性功能的並不多見，而這種社會性功能恰好能夠為投資人及經營者帶來精神上的滿足其價值非單純的盈利可比，名利雙收就是經營交易保證公司最佳的寫照。

建議儘快在北京成立一個交易保證公司，推展這麼一個積極、進取、正面、有效而且既能夠保護購屋者權益又能夠確保銀行債權的交易保證業務。■

作者為本會顧問

品質為王

我對大陸

取消

預售

制度

的

看法

的

看法

蔡為民

一石激起千層浪！值此草木皆兵、風聲鶴唳的敏感時刻，中共央行近期提交的“2004年中國房地產金融報告”內，不經意的提及：建議改期房銷售為限房銷售，當即引起大陸樓市廣泛討論，利弊得失之間，各有立場與堅持。

據我對中國房地產的研究，房產預售制度其實是特殊時代背景下的產物。

央行建議目的是防範金融風險

大陸改革開放初期，百廢待舉，而房地產開發作為資本密集產業，對絕大多數不論國營或民營的建商而言，都是一項極艱難的挑戰，甚至是“不可能的任務”！因此，中共建設部因應產業實際狀態，規劃了符合當時市場的預售制度——購屋人按圖紙購屋，在尚未取得房屋及其產證的情況下，已開始承擔按揭貸款的本息攤還（亦即：一旦購買所有款項就已付清，但卻無任何保障所購房屋一定取得的機制）；當然，在此同時也承擔了房屋無法如期交付，甚至工程進行到一半因故停擺、根本無法交付（俗稱：爛尾樓）的危機，這對以一生積蓄購屋的消費者而言，將是極其沉重的打擊，也使各地方政府擔負過高的市場經濟風險；因為，在建商“跑路”而遍尋無著的情況下，購屋者往往會要求地方政府負責出面處理善後；當然放貸的金融機構同樣難以有效收回債權。

我相信這是中共央行在該報告內，之所以會提出看似“越庖代俎”的，建議取消預售制度之真正原因，畢竟，“嚴防金融風險”央行責無旁貸。

在供大於求的情況下，取消預售制度不會使房價上漲

至於包括業內外人士都頗關切的，樓市是否會因預售制度的取消，導致供應量銳減而房價竄升呢？事實恐怕不然！“取消預售制度”，猶如“加息”皆為雙面刃，在景氣暢旺時，市場供不應求，此時如果傳出“取消預售制度”，或“加息”的風聲，則房價肯定三級跳，搶先反映即將來臨的供給銳減；正如同 2002 年上海市政府將預售標準由“正負零零”（投資金額達 25%）提升為“七層以下封頂，八層以上完成 2/3”一樣，樓市瞬即以加價“反映成本”及供貨短缺。然而今非昔比，目前的情勢是供遠大於需，自 3 月以來成交量每況愈下、低迷不振，但供應量隨著時間的流逝而大幅增長；以眾所矚目的上海樓市為例，即使今天就實施現房銷售，市場可售房源不低於 1 千 7 百萬平方米，且預計今年底前至少將超過 2 千萬平方米！根本不存在供給不足的問題。

取消預售對優質建商有利

因此，除非市場發生劇烈變化，重新恢復榮景，否則包括境內外有意購滬屋者，大可不必擔心房價會因預售制度取消而上漲，倒是建商得“全神貫注”了：預售一旦違法，現房銷售勢必帶來庫存壓力及賣不出去的折舊風險！有些大陸學者專家表示，取消預售制度會對建商帶來沉重打擊，卻不見得有利於購屋者，我舉雙手反對！因為，取消預售制度或許短期內會造成市場的強烈波動與震盪，但以中長期眼光觀之，卻利遠大於弊，這點甚至對有職業道德與良心的建商而言，也是如此！

現房銷售時，品質是建商成敗關鍵之一

首先，在現房才能銷售的情況下，購房者“眼見為實”，於是建商必須注重品質、品牌，乃至售後服務機制的建立及完善，否則房子“欲售不易”；以往那些“睜大眼睛數鈔票，閉著眼睛蓋房子”，的建商，難以逃避遭到唾棄與淘汰的厄運，市場將以“品質為王”（當然仍須兼顧價位的合理性）！這絕對是重視品質、愛惜羽毛的建商之福，與全體購房者之幸！

其次，令大陸各地方政府頭痛不已、造成市容破壞及購屋糾紛的爛尾樓工程，也將大部分絕跡。

綜而言之，顯然，預售制度取消，代之以現房銷售，則無論政府、建商或購房者均蒙其利，真正受害的，是那些本來就該退出產業、實力不足、“打帶跑”、輕忽品質的建商！■

本文作者為《上海樓市·境外人士專刊》發行人暨總主筆

損鄰爭議

李永然、施盈志

建物密集，導致工程施工衍生糾紛日益複雜，如何妥善解決，值得施工者、管理者及一般住戶大眾共同關心。

之 解決途徑

都市土地有限且日益昂貴，建築物朝高層化與深層化發展，因營建工程依偎於既有鄰房施工之現象已成常態，故工程施工而發生損害鄰房事件，也日益增多，然工程糾紛形成原因日愈複雜，事故肇因責任、損害賠償數額、修復方式等，均有賴完善之鑑定。所以，損鄰事件發生後，責任歸屬、賠償金額多寡等爭議，常常要借助於「鑑定」，這是損鄰事件與一般案件很大的差異。損鄰事件發生後，最後解決爭議的管道不外乎當事人私下和解、交由司法判決或交付仲裁等，這些都是跟一般案件類似的，不過，損鄰事件有一個比較特別的地方，就是損鄰事件通常會涉及所謂的「公共安全」，所以行政機關通常也較易於介入。特藉文就針對實務上解決損鄰事件，比較常見的「管道」，加以說明。

行政機關之協調程序—以台北市為例

一、主管機關

(一)損鄰事件之主管機關為【台北市政府】（台北市政府也可以委任其所屬機關執行）。

(二)損鄰爭議事件之處理，則由【臺北市建築爭議事件評審委員會】處理。

二、處理程序

(一)當事人間自行達成協議：自行依協議結論處

理。

(二)當事人間未能自行達成協議：

1.經受損房屋所有權人（簡稱受損戶）請求主管機關協調時，主管機關應予以【列管】，並於受理申請之日起【7日內】通知受損戶與工程起造人、承造人及監造人（以下簡稱損鄰事件雙方）會同勘查損害情形，並依下列各種情形，分別處理：

(1)【監造人】認定係屬【施工損害】，而【無】危害公共安全之虞者，【得繼續施工】，但承造人應提具加強維護相關安全之措施。

①損鄰事件雙方自行協調達成協議者，應簽訂和解書並送主管機關予以撤銷列管。

②損鄰事件雙方無法達成協議時，承造人應通知受損戶於【14日內】指定鑑定機構辦理鑑定，受損戶不在限期內指定者，由承造人逕行選定，並申請受損房屋損害鑑定，作為協調或理賠手續之依據；如涉及二個以上建造執照工程之施工損鄰案件，應指定同一鑑定機構。

③損鄰事件雙方自行協調無法依鑑定結論達成協議者，得向主管機關申請代為協

調處理，經主管機關協調3次，仍無法達成協議，而有下列情形之一者，承造人得向主管機關申請撤銷列管，受損戶並得另循法律途徑解決：(a)受損戶在3戶以上，已和解受損戶達列管總受損戶數2/3以上或起造人或承造人已支付受損戶達總鑑定修復賠償金額1/2以上且由起造人或承造人依鑑定機構鑑估受損房屋修復賠償費用，以不和解之受損戶名義無條件提存於法院。(b)受損戶數在2戶以下，經起造人或承造人依鑑定機構鑑估受損房屋修復賠償費用之2倍金額，以受損戶名義無條件提存於法院。(c)受損戶於主管機關代為協調3次經通知皆未出席。(d)損鄰事件已由受損戶向法院提起訴訟。(e)其他經【臺北市建築爭議事件評審委員會】作成決議應循法律途徑解決。

(2)【監造人】認定係屬【施工損害】，且【有】危害公共安全之虞者，主管機關應即依建築法第58條規定【勒令停工】，承造人應立即採行緊急措施並擬具緊急應變計畫送主管機關備查。緊急應變計畫應包括工地安全措施及受損房屋安全維護等項目。

①協調處理程序與前(1)相同。

②但經主管機關協調3次，雙方仍無法達成協議者，主管機關得依任一方之申請或依職權提【臺北市建築爭議事件評審委員會】審議。

(3)監造人認定【非屬施工損害】，得繼續施工。如異議之受損戶不服，得自行負擔鑑定費用向鑑定機構申請鑑定。受損戶應自現場會勘日起2個月內檢附鑑定機構所出

具鑑定報告，其協調處理程序如下：

①經鑑定非屬施工所致者，撤銷列管。

②經鑑定受損房屋之損害係屬施工所致而無危害公共安全之虞者，依前(1)相同之協調程序處理。

③經鑑定受損房屋之損害係屬施工所致且有危害公共安全之虞者，經主管機關協調3次，雙方仍無法達成協議者，主管機關得依任一方之申請或依職權提【臺北市建築爭議事件評審委員會】審議。主管機關並應依建築法第58條勒令停工。經鑑定受損房屋之損害確係因施工所致者，鑑定費用應由起造人或承造人負擔。

2. 鑑定機構應符合下列規定：

(1)屬公會者：其組織章程之業務項目應包括受理委託辦理各種建築、土木工程鑑定與估價。

(2)屬學術研究機構者：①法人組織之建築、土木學術研究機構：組織章程應包括相關營建研究項目。②其他學術研究機構：教育部立案設有建築、土木相關科系、研究所或附設之學術單位。

(3)主持鑑定人應具備建築師或專業技師資格。鑑定報告，應以該公會或學術研究機構名義出具。

3. 不配合鑑定之處置：

鑑定機構辦理損害修復鑑定，受損戶經鑑定機構3次通知未能配合鑑定時，得由鑑定機構函請主管機關代為通知一次，如仍無法送達或未能配合鑑定時，該戶房屋之損鄰爭議事件即由損鄰爭議事件雙方循法律途徑解決，主管機關並予以撤銷列管。

民事責任

一、請求權基礎

損鄰事件，通常會涉及民事侵權行為責任，在損鄰事件中，最常被當作請求權基礎是民法第184條：「I、因故意或過失，不法侵害他人之權利者，負損害賠償責任。故意以背於善良風俗之方法，加損害於他人者亦同。II、違反保護他人之法律，致生損害於他人者，負賠償責任。但能證明其行為無過失者，不在此限。」，如損鄰事件是由多數人造成的，例如有多家營造廠、建商同時施作時，則可以援用民法第185條「數人共同不法侵害他人之權利者，連帶負損害賠償責任；不能知其中孰為加害人者，亦同。造意人及幫助人，視為共同行為人。」之規定，要求共同負責，而且損鄰事件不僅可以向這些營造廠、建商等廠商的受僱員工等「自然人」求償，也可以引用民法第188條「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。但選任受僱人及監督其職務之執行，已盡相當之注意或縱加以相當之注意而仍不免發生損害者，僱用人不負賠償責任。如被害人依前項但書之規定，不能受損害賠償時，法院因其聲請，得斟酌僱用人與被害人之經濟狀況，令僱用人為全部或一部之損害賠償。僱用人賠償損害時，對於為侵權行為之受僱人，有求償權。」的規定，向營造廠、建商等「法人」求償。

二、定作人責任：

(一)損鄰事件中，通常承包商難逃民事賠償的責任，但是業主（定作人）則不一定要負責，依民法第189條「承攬人因執行承攬事項，不法侵害他人之權利者，定作人不負損害賠償責任。但定作人於定作或指示有過失者，不在此

限。」的規定，除非是業主在定作或指示有過失，例如：以錯誤之施工法指示承包商興建工程等的情況，業主才應負民事賠償責任。

(二)又一般承攬中，地上物的所有權仍屬定作人所有，如果損鄰事件是因為地上物的原因所引起，例如地上物倒塌壓毀鄰地房屋等，依照民法第191條「土地上之建築物或其他工作物所致他人權利之損害，由工作物之所有人負賠償責任。但其對於設置或保管並無欠缺，或損害非因設置或保管有欠缺，或於防止損害之發生，已盡相當之注意者，不在此限。前項損害之發生，如別有應負責任之人時，賠償損害之所有人，對於該應負責者，有求償權。」的規定，定作人仍須負責，只是定作人在賠償以後，還可以再向承攬人請求賠償而已。

(三)再者，民國88年民法增訂第191條之3：「經營一定事業或從事其他工作或活動之人，其工作或活動之性質或其使用之工具或方法有生損害於他人之危險者，對他人之損害應負賠償責任。但損害非由於其工作或活動或其使用之工具或方法所致，或於防止損害之發生已盡相當之注意者，不在此限。」，也使得業主在損鄰事件中，受敗訴判決的可能性，提高不少。

三、損害賠償的範圍：

(一)損鄰事件，受損戶可以主張損害賠償的範圍，主要是依民法第196條：「不法毀損他人之物者，應向被害人賠償其物因毀損所減少之價額。」及民法第216條：「損害賠償，除法律另有規定或契約另有訂定外，應以填補債權人所受損害及所失利益為限。依通常情形，或依已定之計劃、設備或其他特別情事，可得預期之利益，視為所失利益。」的規定。受損戶可以主張的賠償範圍，包括修復費用及不動產因

而貶損價值的損失等。

- (二) 損鄰事件中，如果受損戶也要負責一部分的損失責任的話，則營造廠、建商等侵權行為人也可以主張民法第 217 條第 1 項「損害之發生或擴大，被害人與有過失者，法院得減輕賠償金額，或免除之。」、民法第 217 條第 2 項「重大之損害原因，為債務人所不及知，而被害人未預促其注意或怠於避免或減少損害者，為與有過失。」的「過失相抵」、「與有過失」。

三、時效：

- (一) 損鄰事件因屬民事侵權行為，所以依照民法第 197 條第 1 項前段「因侵權行為所生之損害賠償請求權，自請求權人知有損害及賠償義務人時起，二年間不行使而消滅」的規定，時效通常只有 2 年，而時效完成後依民法第 144 條第 1 項「時效完成後，債務人得拒絕給付」的規定，營造廠、建商等侵權行為人是可以藉消滅時效的抗辯而「不賠」。所以，受損戶在與侵權行為人協調時，一定要非常注意時效的規定。
- (二) 尤其，很多受損戶認為「還沒有計算出來應該要賠多少錢，所以沒有提出損害賠償的訴訟」，非常合理，進而認為應該要等到計算出來損害到底有多少才提出民事訴訟，但是這樣的想法在法律上是「錯誤」的，在審判實務上，即認為：「民法第一百九十七條所謂知有損害，即知悉受有何項損害而言，至對損害額則無認識之必要，故以後損害額變更而於請求權消滅時效之進行並無影響。」（最高法院 49 年台上 2652 號），所以，受損戶如果主張要等到計算損害金額後才提出訴訟，很容易因為「罹於時效」而敗訴。

刑事責任

損鄰事件，通常較少涉及刑事責任，較有可能觸犯的，不外乎是刑法第 353 條「毀損他人建築物…或致令不堪用者，處六個月以上五年以下有期徒刑。」、刑法第 193 條「承攬工程人或監工人於營造或拆卸建築物時，違背建築術成規，致生公共危險者，處三年以下有期徒刑、拘役或三千元以下罰金。」等規定，也就是說，少數的損鄰事件，建築物起造人、設計人、監造人或承造人，在符合刑法構成要件下，也會有刑責。

在實務上也曾經有幾個刑事案件，是跟損鄰事件有關的，雖然後來這些案子多數是判無罪，但單就刑事訴訟的過程，也足以令人警惕。

結語

據中華民國結構技師公會全國聯合會之資料所示，損鄰事件原因可歸納為：1. 施工疏失引起者。2. 設計不當引起者。3. 施工中之公害引起者。4. 基地不明原因引起者。而損害事件之判定，由於施工程序之複雜、工期之冗長、及隱蔽部分如地質變數等不易掌握之因素、更形成事件研判與認知之難度與見解之歧異。在實務上損鄰事件經常造成受害人嚴重的損害，而行為人的責任也甚重，所以，營造廠、建商施工時，實應更為謹慎，防止損鄰事件的發生。萬一發生損鄰事件，目前實務上解決的途徑除了私下的協調之外，被害人也可善加利用本文所述之行政程序與司法程序，以獲得賠償。■

本文作者均為永然聯合法律事務所執業律師
永然法網 www.law119.com.tw

震災與耐震工法

周冠印

九二一震災後，政府對建築物的耐震能力格外重視，除頒佈設計規範外，並於今年頒發了第一個耐震標章給「潤泰敦江」...

台灣位處於環太平洋地震帶上，因此台灣地區發生地震的頻率頻繁；921 集集大地震與後續的 331 大地震，除了讓消費大眾對國內房屋結構安全失去信心，同時也震出了國內建築施工品質粗劣的問題，更使得落實現場施工檢查的議題浮出檯面。

然而，長久以來，國內雖然重視地震所造成之危險，並且透過充實相關建築法規以降低地震所帶來的災害，但是台灣營建品質仍是普遍低落。今年 7 月 1 日，建築物耐震設計規範全面實施，整個法規朝嚴格方向修訂，頗值得肯定；但是，施工品質能否如設計要求如實施工，才是整個新法規能否落實的關鍵。

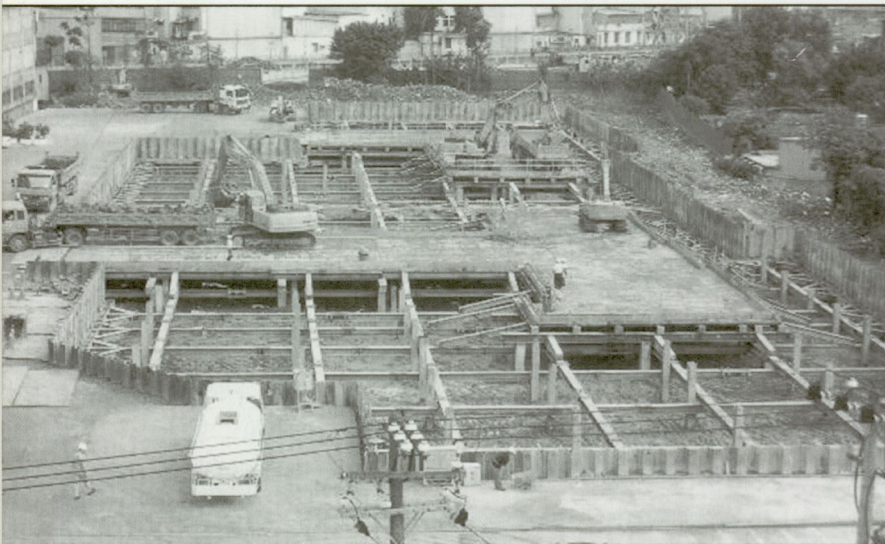
耐震新法規 安全向上提升

「建築物耐震設計規範」從今年 7 月 1 日起全面實施。內政部建築研究所表示，這次「建築物耐震設計規範及解說」修訂，主要是以內政部建築研究所 89 年研究計畫報告『建築物耐震規範及解說之修訂研究』為藍本，在內政部建築技術審議委員會下籌組「建築物耐震規範及解說修訂」審查專案小組，歷經召開 19 次審查會議反覆討論完成後，於 93 年 12 月 14 日以台內營字第 0930088288 號令修正發布，並自本（94）年 7 月 1 日施行。

這次設計規範修訂的重點主要有 5 大項，包括：

1. 考慮近斷層效應
2. 直接以鄉、鎮、市等行政區域為震區劃分單位（台北盆地以里為單位，震區劃分為四區）
3. 增加耐震工程品管專章
4. 增列既有建築物耐震能力評估與補強專章
5. 將隔震與被動消能系統納入並增列設計內容

根據一般業界的說法，我國建築物耐震設計規範所設定的耐震等級，在 921 大地震之前，已經可以達到耐震 5 級以上的強震，這次新修訂的技術規範，更可以達到耐震 7 級以上的強震。依照這個版本，幾乎可以達到全世界最高標準的建築物耐震設計規範。



關鍵因素不在於設計，而在於施工

世界最高標準的設計規範，能否真正的耐震？其實關鍵不是設計問題，而在於後續的施工品質是否真正的按圖施工，且以純熟技術施作在工程之中。

事實上，在分析台灣過去的建築物品質問題時，即使部分屬於設計上的問題，但最大宗的問題幾乎指向「偷工減料」，有些是刻意的疏忽，減少施工的困難，增加速度，也有些非刻意的疏忽，而是技術工程人員不足，或只是監工過程減低頻率，草率監工，一個環節加一個環節的疏忽，最後造成難以彌補的遺憾。

921 大震，災情最嚴重的中部，半倒全倒的房屋有 10 萬多戶，死亡人數超過 2600 多人，多名建築師、結構技師、建商遭起訴，迄今還有人「流亡」海外。

潤泰敦仁獲得國內第一個耐震標章

有鑑於此，近幾年來內政部建築研究所積極透過財團法人建築研究中心的協同研究計畫案與產官學各界合作，並且結合各先

進國家相關規範及國內外相關制度，最後於九十二年完成「耐震標章」認證制度的設置工作，並於九十三年度開始推廣試辦。

「耐震標章」揭櫫三大願景為：

- ◎提升國內建築施工品質
- ◎確保建築物具備耐震安全
- ◎提供消費者一項辨識耐震建築物的基準

基於三大願景，中華建築中心係本著「第三認證機構」的客觀主場，針對建築設計與施工品質，進行一系列的察証；這項察証作業，目的在於協助業主、監造人、主任技師、工地主任及監工人員，建造品質優良的建築物，也協助消費大眾購買耐震安全的住宅。更期盼能藉由彰顯及表揚優良建築業者一步步提昇國內營建體質，若推廣成效良好，且為社會大眾接受後，相信政府也可仿效歐美先進國家進一步將此一制度予以法制化。

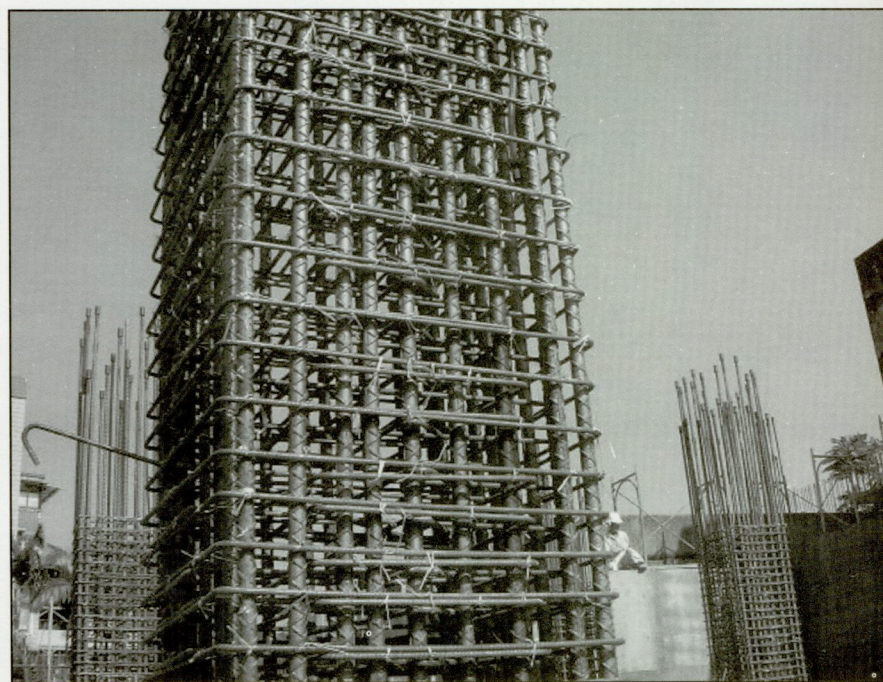
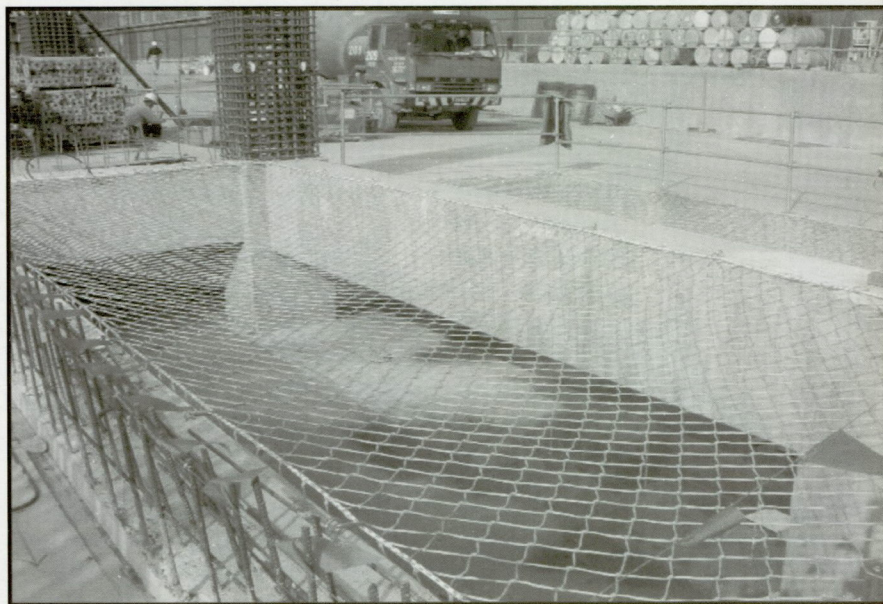
在此要強調的是，「耐震標章」的察証制度，並非建築相關法令強制性的要求，而是在現有法令及體制外增加的補強措施；然而，「耐震標章」就如同中華建築中心，過去所推廣而卓有成效的「綠建築」、「防火標章」等認證一樣，由於有「耐震標章」的專業認證，建築物的耐震安全將因而多了一層保障，更容易取得消費大眾的信賴。

國內第一個「耐震標章」，今年四月十三日頒發給潤泰創新國際公司所推出的豪宅預售案「潤泰敦仁」。耐震標章共分為設計與施工二階段，此次主要是頒發耐震標章（設計）給潤泰創新國際股份有限公司敦仁大樓，該公司是國內第一家申請察證通過的鋼骨造集合住宅，同時該公司也承諾於本棟建築物施工階段時落實建築物耐震設計規範附錄：耐震工程品管專章之相關規定，以進一步確保該建築物之施工品質之落實，以取得第二階段之標章耐震標章（施工）

潤泰創新執行長劉忠賢表示，耐震標章的關鍵在於施工階段必須完全透明，建商甚至須聘請客觀中立的專業人士，全程監督施工情形，才能取得認證，因為這個因素，大部分的建商對耐震標章裹足不願提出申請。而潤泰敢率先提出申請，也表示建商對消費者的負責態度。

921 地震及 331 地震之後，增加耐震規範等級來建造更堅強的住家堡壘，已成為全民共識，而政府及民間也加強各種規範，以形成一個更具安全性的建築防護網；然而，近來房地產市場案量大增，建商猛趕工，也有部分地區房價有滑落現象，致使施工品質鬆動的傳聞，再度在市場中流傳，似乎在防護中有破網的疑慮；為了避免再度造成難以彌補的傷痛，消費者、業者及有關單位，必須共同來重視與防範我們的工程品質。■

作者為潤泰建設公司經理



都市更新 是什麼？

◎中華民國建築經理商業同業公會

為維持都市持續的生命力，針對窳陋、老舊、衰敗的地區，透過政府與私人團體的努力，擬定綜合性再發展計畫，並經由專家學者審議過程，辦理拆除重建、整建維護，以達增進都市機能、改善居住環境、提升房地產價值的目標。因此，都市更新不是狹義的房屋改建而已，而是透過公私合作、專家審議、民眾參與等方式，在兼顧社會、經濟、環境等層面下，加速都市再發展。

辦理都市更新的好處有哪些？

- 具有多數決精神：當參與都市更新的人數達一定比例以上，即同意實施，以解決更新地區產權整合困難的問題。
- 建築容積獎勵提高居民參與意願：建築容積獎勵最高可達法定容積的一·五倍或原建築容積加法定容積的○·三倍。
- 強制公有土地配合更新：公有土地一律參與更新，避免造成更新阻力。
- 賦稅減免：針對更新期間、更新後之土地房屋、更新機構投資等給予稅捐減免，提高都市更新參與意願。
- 簡化都市計畫變更程序：都市更新事業擬定變更，涉及都計畫變更者，經更新委員會審議通過，得先發佈實施，再配合辦理後續都市計畫擬定變更程序。
- 以不動產證券化方式集資：證券管理機關得設立都市更新投資信託公司，發行都市更新投資信託受益憑證，募集都市更新投資信託基金。

實施者是誰？

實施者是依據都市更新條例規定實施都市更新事業之機關、機構或團體。其意義類似一般民間慣稱之「業主」、「甲方」，或是申請建築執照之「起造人」。公辦更新時，市政府可自行實施或委託都市更新事業機構實施；民間自辦更新時，除地主自辦、土地所有權人七人以上合組更新會擔任更新實施者外，並得委由更新事業機構實施。

+

都市更新計畫和都市更新事業計畫有何不同？

都市更新計畫是擬定都市更新事業之指導，可由政府或民間實施者擬定，經市都委會審議通過後公告實施。

都市更新事業計畫係由實施者依照都市更新計畫目標擬定，內容應詳細表明土地使用、公共設施興修、建築設計、財務計畫、拆遷安置、實施進度等，經更新委員會審議通過後據以實施。

都市更新地區和都市更新單元有何不同？

都市更新地區係政府經調查建築物、實質環境之公共安全、公共交通、公共衛生、都市機能、社會治安及保存維護需求等劃設，其範圍可能包括數個街廓。都市更新單元則是實施都市更新事業計畫之最小基地規模，由實施者依據市政府所訂更新基地規模及自行劃定更新單元評定基準等規劃定。因此，一個都市更新地區範圍應至少包括一個以上都市更新單元。

權利變換和一般合建有何不同？

權利變換係指更新事業計畫範圍內之土地所有權人、合法建築物所有權人、他項權利人或實施者，提供土地、建築物、他項權利或資金，參與或實施都市更新事業，於更新事業計畫實施完成後按其前原權利價值比例及提供資金比例，分配更新後建築物及其土地之應有部分或權利金。類似立體的市地重劃。

權利變換計畫只要取得大多數權利人之同意即可實施，其更新前後價值之認定由實施者委由三家鑑價公司估價後評定，其擬訂時程應於都市更新事業計畫核定發佈實施後擬訂，必要時得與都市更新事業計畫一併辦理。

一般合建則是由地主與建設公司合作，按其彼此認定之價值比例由地主提供土地、建商提供資金合建，並分回改建完成後之建築物及其土地比例，需取得全部權利人之同意才可實施，其程序依一般建管程序辦理，無須另外擬訂任何計畫送審。■

建築經理公司以信託管理都市更新又一典範



和平富邑

和平東路·安和路口

中國建經提供全案管理服務內容包含：

1. 協調權益分配及分屋事宜
2. 建築規劃設計、法律、稅務、營建之顧問諮詢
3. 銀行融資等資金規劃及財務稽核
4. 工程查核及撥款簽證
5. 營建管理
6. 擔任建經服務附屬必要之產權及資金信託管理人，於興建期間專案控管全案收支，以確保資金專款專用。

華固 CASA

始終追求極致品味的家·義大利原文CASA即是『家』

繼和楓大賞、親愛的家、亞瑪森花園、溫歌華花園、華園

華固建設新東區新名宅

雅曼尼 CASA

以一身簡約，造一座旗艦，成一種極致

挑戰自己向來是華固建設的堅持，鎖定忠孝東路轉個彎，築夢台北市新東區生活版圖，值得欣慰的是一路走來，圓滿熱銷，當一座座新生活建築，在眼前演出，成就的是東區家庭的美好生活，更忠實紀錄華固建設深耕南港的遠景。

新東區新名宅「雅曼尼CASA」將以全新簡約華麗的時尚品味，呈現出精品建築風貌，這座忠孝東路沿線最經典的旗艦名宅，更讓華固建設的新東區建築史上，再添新頁。

新東區新旗艦 面公園極品味
精品3房 精典4房



建築的美，是一種累積的過程
華固建設代表業績



接待會館：台北市重陽路【TVBS對面】CASA專線：2788-8899