報告主題 「有效加速推動都市更新」

(如何加強自力更新之宣導與推動)

報告人

中國建築經理公司副總經理謝慧鶯

### 一、自力更新需面對的課題

- ▶ 自力更新係由更新單元內之所有權人自行籌資興建,不需讓與建商更新後的利潤,但需同時承擔建商投資開發所需面對的風險(如造價及售價的波動、時程延宕...等)。
- ▶ 輔導地主自力更新,相當於協助非專業股東成立一家新的一案建設公司,股東同時兼具地主角色。委託建經公司擔任CEO,統籌提供建設公司相關開發、企劃、財務計畫、工程管理等技術服務,並協助地主以其土地擔保向金融機構舉債作為興建資金之來源。
- ▶ 整合數十位甚至數百位地主共同投資興建之重點,在於 形成**遵守同一套遊戲規則的共識。**

### 成功的自力更新案所具備之特質

- 1. 地主充分而正確的認知:
  - ✓ 天下沒有白吃的午餐、要怎麼收穫,先怎麼栽。
  - ✓ 權利變換不是一個公式,而是一個程式
  - ✓ 時程一拉長,計畫一定會變化
- 2. 地主積極配合應辦事項及依時程出資
- 3. 地主有組織動員能力:大家一起來!
- 4. 地主有協調分配或妥協的雅量
- 5. 地主有以大局為重、成敗與共之觀念
- 6. 地主絕大多數都願意遵守同一遊戲規則

### 自力更新案建經公司的主要功能

#### 地主端



資金需求-全額

技術需求-執行



風險配套控管

### 建經公司

- √ 擬定全案財務計畫
- ✓ 協助組建專業團隊
- ✓ 費用分攤房地分配
- ✓ 進度品質成本管理
- ✓ 完工交屋保固服務
- ✓ 協助發包廠商管理
- ✓ 工程續行安全管控
- ✓ 協助透過信託機制 保障地主權益

#### 銀行端

- 考量融資償還 能力
- 考量地主財務 信用

- 考量個案風險 控管配套機制
- 考量退場機制

### 全方位專案管理 建經公司 一條龍服務



- 深耕都市更新及舊屋改建市場,具有都更規劃、估價、建築設計、融資、信託、營造、代銷各領域全方位資源
  - →具備專業/解決方法
- 有效判斷個案成案前後 相關課題及風險

## 二、促使自力更新有效推動之建議事項



- 1. 委託專業團隊**建構諮詢平台,廣為宣傳** 協助所有權人了解其社區申請都更、整建維 護或危老之可行性及可能所需**費用與補助**。
- 2. 對自組更新團體實施都市更新之**發起人或籌備會成員**給予**漸進式教育訓練或工作坊**,使其能在推動都更的各個階段有正確的認知及作業方法。
- 3. 利用都市更新基金協助補助**弱勢住戶**或房價較低的地區辦理更 新或危老改建所需**融資不足部分之信用增強或低利借款**。
- 4. 策畫自助人助方案,加成補助及積極行政協助鼓勵自主都更且 在一定時程開工之社區,將行政資源及補助放在有績效的案件。 定期將成果公告周知,期使起而效尤。

### 加強廣宣既有的推動平台及成功案例

### 廣宣既有推動平台

- ✓ 都更或危老推動師
- ✓ 社區駐點工作室
- ✓ 相關之協會、學會、公會
- ✓ 市政府更新處法宣小組
- ✓ 相關資訊諮詢網站

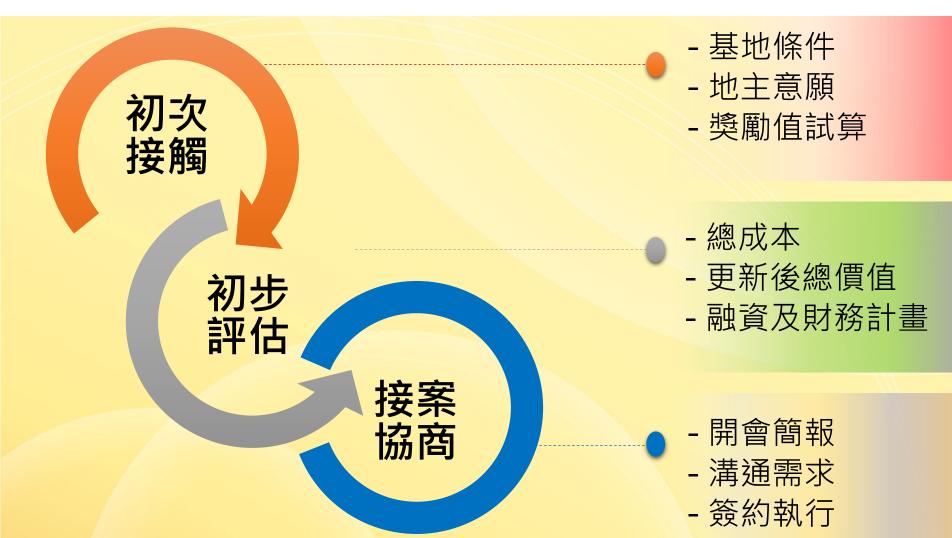




### 成功案例之經驗分享

- ◆ 前期資金籌措
- ▶ 曾經遭遇之困難及解決方案
- ◆ 住戶努力促成或組織運作模式
- ◆ 協調分配出資之替選方案

### 協助自力更新建議流程



### 自力更新順利成案之要素

- 凝聚所有住戶共識是更新成功的最重要關鍵。
- 第一步必須要決定實施主體及推動方式。
- 每個住戶都能主動積極參與和學習,才會獲得來 自各方最多的輔導與協助。
  - 不期待『零元行銷』,委託專業團隊才是上策。
  - > 沒有天上掉下來的禮物,部分容積獎勵要付出 代價,建材等級和施工品質也是一分錢一分貨。
- 認知自力更新是投資自己的行為,投資有獲利也會有風險,要規劃風險控管機制。

# 自力更新由建經公司輔導成功之案例













# 自力更新由建經公司輔導成功之案例



內湖合家歡社區如意區(海砂屋)











如何加強自力更新之宣導與推動

