

1. 建築經理業

壹、發展沿革

貳、產業特性

一、建築經理業之產業定位

二、建築經理業在房屋市場所扮演的角色

三、建築經理業服務要項

四、中華民國建築經理公會會員一覽

五、與相關行業或交易當事人間之業務輔助關係

參、執行績效與主要功能性業務

一、不動產交易付款中間人

二、災戶重建與都市更新

三、不動產證券化管理

肆、當前發展概況

伍、未來努力方向

建築經理業

—不動產交易安全的中流砥柱

壹、發展沿革

政府為建立不動產交易秩序，杜絕購屋糾紛，輔導建築業健全經營，並重建我國獨有之房屋預售制度，乃專案核准成立「建築經理公司」。「建築經理制度」，在我國亦係首創，可說是順應社會需要，解決民生問題之時代產物。從房屋交易秩序紊亂，到一九八六年「建築經理公司管理辦法」頒佈和「建築經理公司」成立開業，在房屋市場上推行「履約保證」，乃至於社會上所呈現正面反應為止。就其間所經過之歷程而言，至為繁複；就時間而言，亦甚冗長，就參與研議之單位及人員而言，涵蓋更為廣泛，包括行政院、內政部、經濟部、財政部、法務部、經建會、工技學院、銀行、學者專家以及建築投資業者，故今日之有「建築經理公司」，可謂得來不易。

貳、產業特性

一、建築經理業之產業定位

建築經理業在整個不動產產業之中，其角色定位不是以劃分業務區塊或建立特許勢力的一個行業，而是一個被設置在市場中成為市場交易（廣泛的業務往來）機制的一部份的一個產業，專門對各

種類型的業務實施或進行買賣等事項的環節上，以公正第三者的地位，提供資訊、技術或管理等之服務，以協助各級業務往來或交易當事人得以在比較公平、合理及正向的市場環境中，完成各自的事業目的。因此與其說建築經理業的產業定位是什麼，不如說它只是一種市場的機制而已，尤其是在「異業（如銀行與建商的建築融資業務）」或「專業能力有差距（如建商與一般消費者的交易行為）」的業務往來間，需要有這種服務。這是維繫市場正常化運作的一個必要設施，而建築經理業即是擔任這個角色。要言之，建築經理業即是在不動產金融相關事業領域中擔任專業、公正第三者之機制，且為唯一具整合性功能之專業服務業。

二、建築經理業在房屋市場所扮演的角色

- 1、對購屋者的服務：提供購屋者公平、合法、合理之契約鑑證，協助購買預售屋者獲得品質標準、坪數實在、如期完工且產權清楚之房屋，並協助取得長期購屋貸款，以建立房屋市場交易公平之秩序，保障消費大眾之權益。
- 2、對建築業的服務：協助建築業者分析個案興建計劃，掌握工程進度及降低投資風險，協助業者取得營建融資；接受銀行委託，對建築業者辦理預售房屋履約保證，提高工程品質，降低工程成本，建立購屋者對預售個案信心，增進房屋之銷售。

3、對銀行業的服務：協助銀行審查建築業者擬融資之建築計畫、行銷計畫、財務計畫，提出評估報告及建議；協助銀行辦理履約保證之專案管理，掌握工程品質、進度，依工程進度撥付款項，使保證銀行能在幾近零風險責任下履行保證任務，若建築商無法完工時，協助銀行辦理續建或清理處分，俾減低授信風險，確保銀行債權。

參、執行績效與主要功能性業務

建築經理業自一九八六年政府輔導設立以來，建築經理公司協助金融機構辦理融資管理、預售屋履約保證、協助成屋市場辦理成屋履約保證（即擔任付款中間人）對於促進交易安全成效顯著，此一政策執行工具近年來復配合政府協助九二一震災重建（九二一震災重建報告計協助六十四社區，重建 3196 戶，協貸八十餘億）、海砂屋、輻射屋等受災戶重建、眷村改建專案管理、中央存保公司承受資產清理處分、都市更新實施輔助機制、不動產證券化管理等均顯現其功能性，未來則將著重於不動產交易付款中間人、災戶重建與都市更新及不動產證券化管理等業務為主要功能性業務，為不動產交易市場提供專業、公正的穩定力量。

一、不動產交易付款中間人

不動產（成屋）交易市場自「不動產經紀業管理條例」頒訂後，市場交易秩序已明顯獲得改善，惟其中與保障交易人交易安全有關之「付款中間人」制度，實務上雖已在不動產業界行之有年，但仍無適當的法制供依循，為保障交易金融之安全，實為當前政府施政應予重視之一環，以維市場正常化運作之需要。

1、缺乏法制化之機制

近年來，因市場利率下降及政府釋放大量低利優惠之房貸與土增稅減半等政策，乃使成屋交易市場之熱度不減，其中經紀業界基於市場競爭之故多有推出所謂之「交易安全保障」之機制（即「付款中間人」制度）供消費者使用。然而各家版本不一，其間並偶有狀況發生，但多有依契約之約定賠償了事，惟此終非久長之計，在此市場活動每年多在數千億元計之交易中，法制化之建立實有必要，否則終不免貽生大害。

2、關於信託法之爰用問題

現今，凡事務操作涉及爰用信託法時，往往會有與信託業法間適用性的疑慮發生。於此，本會依法界先進之看法而咸認為：信託法應為一切信託行為之基本法，而信託業法屬需高度管理之行業法，即凡事務涉及信託行為者必須依信託法之規定辦理，其中如屬必需高度管理之信託行為如涉及不特定多數人之錢財信託或公開集資者，則適用後者，如「證投信（立法中）」、「不動產證券化」及「信託業」等法屬之。此外，就所謂之「積極信託」與「消極信託」其相關之法制亦有所不同。是則在國內現實的法制中，實尚有語意未臻處或缺缺的地方，即實務上有若干之信託行為並不落在需高度管理的範疇中者，如僅以信託法為規範似嫌疏鬆，如必也冠以信託業法以為管理者亦顯有過當之害（阻礙正常發展需要之害）。換言之，在現今專業或需求多元化之社會中，並不宜只建立一種信託業法（自己不見得能做卻不允許別人做），而應依狀況建立更多之特別法的法制，以符實際，此亦即信託業法第三十三條但書「但其他法律另有規定者，不在此限」之本意。以國外先進的法制為例，「付款中間人」的機制即為上述特別法制之一環，它是以信託法為母法，但因其行為單純故其法制的概念與（國內）信託業法幾乎全然無涉，其中之要旨只有兩項，其一為不動產成交後至過戶前在銀行所設立專戶之款項應委託其支付之對象（視交易成就或不成就）限於甲方（買方）或乙方（賣方）之約定；其二為對於通知銀行付款者其認證辦法之規範等。換言之，以受託者名義設立信託專戶管理，才能有效形成破產隔離效果，達成保障專戶之目的，且此付款中間人對於專戶控管之資金僅為單純之信託保管並無自由處分之權，與一般之信託業就信託財產有管理處分之權力並可自由運用不同，亦即與一般之信託業務不同，並無形成二套信託業管理之虞。上述的建制辦法似可供國內參考。

3、建制於「建築經理業管理條例」中

- (1) 邏輯上，「付款中間人」的法制似應落在如「不動產交易法」的法制中最為恰當。但國內有關市場商業行為之管理多偏向「行業管理」之法制而非國外的「市場管理」法制。職是之故類如「不動產交易法」因偏向於市場管理之法制，至在實務考量上有用法難以銜接之困擾或也缺乏機制以為管理與推動，經多次討論難有定論終致胎死腹中。因此除非是放棄該機制，否則必需另覓他途以立法，而以不動產交易中公正第三人為機制定位的「建築經理業管理條例」則成為當然途徑。
- (2) 「建築經理業管理條例（草案）」經本案主管機關多次會議討論，本法案之輪廓已趨明顯，本法制係仿效國外市場管理法中擔任機制或媒介（AGENT）的角色，藉由在不動產交易市場上促成「資訊曝光（FULL DISCLOSURE）」、「專案財務管理（PROJECT FINANCING）」及「履約管理（PERFORMANCE BONDING）」等事項可以實現的一個角色。就市場管理的角度而言，這個角色或機制對不動產有關事業之正常化運作具重大意義。但這種機制的特性亦即是真功能或貢獻的方式既不同於保險也不是進行保證的業務，而是一種軌道、是關於業務正常化運作的推動者，而不是擔任信用增強者的角色。但不可否認的，它在市場上應是一個重要的機制或專業技術的媒介。

二、災戶重建與都市更新

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。

九二一地震至今已六年多，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，在九十一年初，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，協助下列各階段工作事項：

(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

(二) 房地產權整理及分配找補事宜

- (1) 產權整理及擔保品價值分析
- (2) 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。

(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
- (六) 產權登記作業 (不含政府登記規費、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 (有辦理貸款者)
 - (6) 他項權利內容變更登記 (擔保物減少、增加)
 - (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

「臨門方案」自九十年四月十二日推出後，至九十二年八月受理最後一批重建案申請後即截止受理申請，總計審查通過六十四個社區更新會申請協助案，貸放融資高達八十餘億元，而建築經理公司則扮演上開重建個案之把關角色，使基金會融資得以發揮最大功效，並確保基金之安全。

九二一災後重建及海砂屋拆除重建，建經公司協助受災戶整合不同意見及申請建築融資，均已以信託方式辦理成功在案，這些重建個案有的有建商參與投資，有的是由受災戶合資興建，再以獎勵面積的銷售所得支付重建所需費用，但均由建經公司協助向主管機關申請補助及獎勵，並在信託架構下負責工程查核及財務控管。由於某些獎勵措施僅適用於全體地主同意參與的情形，不像都市更新可採多數決的機制，其整合的複雜程度並不亞於都市更新，建經公司長期服務於地主、建商、融資銀行所建立的信用與口碑，不僅協助整合不同意見並提供都市更新案全體地主與建商運作成功之信託架構，更可在協助申貸融資或尋求投資者之餘，提供全案控管的服務。

<p>以信託方式辦理都市更新方案，其實務操作方式，及建築經理公司扮演角色功能如下表所示：</p>
--

<p>(A) 都市更新以信託方式辦理籌資前置作業：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.所有參與信託者（委託人）之房外貸款全部轉貸至融資銀行，將第一順位抵押設定與該銀行。如有參與更新不參加信託，則需按比例提供興建費用及不參與更新者之補償費。 2.辦理建築融資時不論是否貸款，全部委託同意人提供土地設定擔保借款。 3.建築融資核貸金額不足支付興建費用及不參與更新者之補償時，委託人需提供自備款支應。信託興建期間託人需自行支付信託報酬、房屋貸款及建築融資利息。 4.如信託興建期間委託人無法自行支付信託報酬、房屋貸款及建築融資利息，則以專案融資方式辦理（困難度較高）。
<p>(B) 都市更新以信託方式辦理申請融資及作業程序：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.都市更新計畫報核期間先整合參與更新者信託意願後，洽融資銀行核貸專案融資或建築融資成數及意願。 2.洽不參與更新都之信託意願（協商更新完成後出售不動產後再支付補償費之可行性）。 3.融資形式及核貸成數確定後（不足支付與建費用時及不參與更新者之補償費，委託人需有能力提供自備款），以完成核准之都市更新事業計劃內容為信託目的辦理不動產信託，依權利變換計劃為受益分配之基礎，全體受益人同意以信託財產抵押設定籌措開發資金。 4.興建完工後辦理總登及權利變換計劃，並協調銀行將舊房屋貸款及建築融資未償餘額轉為新屋之房屋貸款。 5.出售未分配單位，以支付不參與更新者之補償費。 6.信託終止辦理結算。
<p>(C) 都市更新以信託方式辦理，建經公司服務事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.協助爭取融資，並協調融資銀行按工程進度撥款以撙節利息成本。 2.協助或代為委任設計監造建築師、營造廠，負責發包及工程進度及品質之監督及查核，依據核定之工程數量與進度撥款。 3.依約定出具收支報表及信託事務辦理情形予委託人及受益人。

三、不動產證券化管理

自九十二年起，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：

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
 - a、資產組合分析與執行
 - b、基金融資
 - c、基金追加募集
 - d、不動產增購、處分之建議與執行

- (2)、不動產管理
 - a、建立不動產管理制度
 - b、租賃管理
 - c、物業、保全、清潔管理
 - d、每日淨現值
 - e、定期報告

綜合前述，就目前已開放的不動產證券化業務而言，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。

肆、當前發展概況－調查研究

建築經理公司的設立主要為導正不動產市場的交易秩序，將近十年來隨著市場景氣的低迷，房屋預售交易的式微，致使建築經理業的經營陷入困境，尤其自行政程序法的頒布施行後，建築經理公司管理辦法失去約制效力，更引發政府、業界對產業未來發展的不同爭辯。本研究為國立屏東商業技術學院不動產經營系九十三年度畢業專題研究論文之部份摘要，由白金安博士指導，同學們對如此具社會意義與功能的行業都懷抱濃烈的探索興趣，並藉第一手的訪談與調查所得而

為分析立論的基礎，在有限的時間下展現出全然不凡的成果。謹向參與研究之蔡依芸、張芷瑋、王雅君、邱瑞盈同學們致謝。

本研究希望透過對建築經理公司發展現況的探討與影響績效因素的分析，進一步找出建築經理公司未來發展方向，茲歸納研究目的如下：

(一) 探討建築經理公司明確的角色定位，使其功能得以發揮。

(二) 探討建築經理公司之發展現況與困境，以供業者及政府部門參酌。

建築經理公司現況、困境與未來展望分析

(一) 產業發展現況

雖然建築經理公司當初的設立宗旨是保障預售屋的交易安全，但建築經理公司代辦預售屋履約保證的案數其實不多，從公司設立以來承做代辦履約保證的案數在 5 件以下佔 63.16%，6-15 件佔了 21.05%，30 件以上佔 10.05%，而 16-30 件僅佔 6%，大多數建築經理公司承做的代辦預售屋履約保證很少，但非常認同履約保證為導正預售屋交易秩序的重要工具的比例有 44.4% 的建築經理公司，認同的比例有 33.3%，也就是說共有 77.7% 的建築經理公司贊成履約保證是導正預售屋交易秩序的重要工具，看法認為普通的比例只有 11.1%，不認同的比例佔 11.1%，顯示建築經理公司其實未完全發揮其業務功能，偏離原先預期利用代辦預售屋履約保證來保障消費者與銀行的本義。

更進一步地去探討建築經理公司本身對承做代辦「預售屋履約保證」意願的八項主要影響因素，結果發現認為銀行承辦意願非常重要佔 73.7%，重要的佔 21.1%，認為普通僅佔 5.2%，沒有任何一家建築經理公司持反對意見，重要性程度高達 94.8%，足見銀行承辦意願對建築經理公司承做代辦「預售屋履約保證」意願影響比重極大。

關於購屋者的認知此因素認為非常重要的佔 36.84%、重要佔 52.63%，認為普通的佔 10.53%，亦無反對意見，重要性程度為 89.47%，購屋者的認知不清楚，會造成建築經理公司代辦履約保證業務執行上的相對困擾，使建築經理公司代辦履約保證的意願降低。

此外，建設公司接受意願認為非常重要的佔 57.89，重要的佔 31.58，普通佔 5.26%，不重要的比例僅有 5.26%，相對重要性程度為 89.47%；而建築經理公司對本身業務操作熟悉度，認為非常重要的佔 36.8%，重要 47.4%，普通 10.5%，非常不重要的比例不高僅佔 5.3%，相對重要性程度為 84.2%，每家建築經理公司代辦預售屋履約保證業務內容不盡相同，對其業務操作的熟悉度也就更為重要。

業者的信譽與經營績效此因素相對重要性程度為 73.7%，認為不重要者佔 10.6，普通為 15.7%，該建經業者的信譽與經營績效仍影響代辦預售屋履約保證的意願；而履約保證費用轉嫁的問題，其相對重要性程度為 57.9%，認為不重要者佔 15.8%；最後未來景氣展望與個案銷售率的相對重要性程度分別為 52.6%、

42%，認為不重要的比例分別為 26.4%、21%，普通的比例為 21.1%、36.8%。

整體而言，建築經理公司代辦預售屋履約保證的意願，大致取決於銀行承辦意願，若該投資銀行對預售屋履約保證業務量少，相對造成建築經理公司代辦預售屋履約保證件數變少，履約保證為銀行開出保證函，保障消費者權益，銀行乃為保證人，基於風險觀點考量，銀行承作預售屋履約保證意願不高，加上銀行若於景氣高峯期承諾房貸，而景氣低迷時將會產生擔保品不足之風險，故辦理履約保證業務較少，其次履約保證需由建商提供客戶自備款或等值擔保品經銀行認可，間接降低了建商的承作意願。此外預售屋履約保證業務內容所涵蓋內容不同，也是造成購屋者認知不足與建商接受意願不高的原因。

近年來，成屋履約保證的推動廣獲消費者肯定，也有不少購屋人要求有建築經理公司辦理成屋履約保證，更有些都市更新個案或地主複雜的合建案，需要建經介入整合並扮演保證雙方權益的第三者角色，也漸漸發展出「合建履約保證」的新型業務，建築經理公司在未來強調不動產市場交易安全機制下，可藉由履約保證相關業務，帶動不動產相關週邊服務業的結盟風潮，包括建經業、金融業、仲介業、保險業等共同致力交易安全，對健全國內不動產交易秩序有正面的意義。

建築經理公司業務內容的主要為建築融資，建築融資(含購地貸款與營建融資)業務佔各家建築經理公司營業收入比例 60%以下有 12 家，收入佔 60-69%有 1 家，收入佔 70-79%有 2 家，收入佔 80-89%有 4 家，由於不動產業近十年來的不景氣，影響各項不動產投資的減少，在這一波不景氣中，以往以建築融資為業務收入的建築經理公司，建築融資業務收入逐年縮減，有 12 家建築經理公司承做的建築融資佔該公司的營業收入不到 60%，只有台億、台新、國際、高立四家公司建築融資佔該公司的比例達 80-89%，維持以往建築經理公司的收入結構。而各家建築經理公司建築融資業務內容亦有所不同。建築融資的業務來源，銀行介紹佔 31.3%，建築業者主動委託佔 18.8%，公司自行開發佔 33.3%，建築業者介紹佔 16.7%，除了公司自行開發外，多由投資銀行介紹；而建築經理公司認為建築開發業者委託辦理建築融資(含購地貸款與營建融資)的主要因素中，根據承做銀行的要求佔 42.4%，因為一般大型的建設公司因其本身有商譽，故其不需透過建築經理公司，即可向銀行貸到所需款項，但大型的開發案，在銀行衡量風險後，仍會要求建設公司應透過建築經理公司辦理融資，以降低其風險，故其為相對重要的影響因素，而提高貸款額度與縮短銀行貸款時效皆佔 24.2%，降低貸款利率佔 9.2%，比重最小。

建築經理公司認為在建築融資授信時，根據授信 5P 的原則判斷，債權保障(protection)、償債來源(payment)的重要性程度分別各佔 33.3%，兩者同等重要，也顯示出授信時較為注重是未來還款的保障，建築經理公司辦理建築融資時，應將該案提供之擔保品仔細審核評估，以期降低其貸款風險；借款目的(purpose)佔 13.9%，借款人(people)佔 11.2%，產業展望(perspective)佔 8.3%為授信原則中重要

性程度較低的考量。

除了履約保證與建築融資外，建築經理公司承做營建管理(P.C.M.)業務內容差異很大，有 5.3%的建築經理公司非常認同其差異性，42.1%的建經認同差異性大，42.1%看法普通，10.6%持反對意見，而營建管理包含內容項目繁瑣，各家提供的服務內容不一致，考驗著各家建築經理公司控管查核的專業能力。

建築經理公司承辦的最基本業務乃為契約鑑證，有 31.6%建築經理公司非常認同契約鑑證對降低房屋買賣的糾紛有貢獻，42.1%採取認同的態度，10.5%看法普通，只有 15.8%的建築經理公司不認同其貢獻。

(二)產業發展困境

銀行轉投資建築經理公司受限於銀行第七十四條第二項規定投資上限 5%，實際訪問建築經理公司對此規定的看法，認為適當的比例只有 21.1%，認為偏低的比例佔 78.9%，11 家認為適當的比例仍應維持原規定比例 30%，認為應調高至 40%、50%、60%、70%都各有 1 家，而建築經理公司若規定實收資本額為 1 億元，覺得適當的佔 73.7%，覺得偏低有 5.3%，認為應調至 3 億元，偏高的有 21%，認為維持在五千萬資本額最為恰當。

若建築經理業管理條例草案規定建築經理公司不得受理其投資銀行委託交付之業務，有 63.2%建築經理公司覺得非常不適當，26.3%覺得不適當，10.5%持普通看法，也就是說共有 89.5%的建築經理公司覺得建築經理公司不得受理其投資銀行委託交付之業務相當不合理。

關於本研究整理之建築經理公司目前經營的六項瓶頸，就法定地位不足探討，46.4%的建築經理公司認為現今建築經理公司法源失據，面臨無專法管理的情況是建築經理公司經營最大的阻礙，其次為建築開發業的排斥佔 25%，原建築經理公司管理辦法第一條輔導建築開發業健全發展，但也因此對建築開發業造成部份限制，例如資金專戶控管等，建築開發業的排斥使建築經理公司業務來源相對減少。

第三為消費者認知不足因素佔 14.3%，消費者對建築經理公司認知有限，往往以為建築經理公司的成本會轉嫁在購屋成本中，而排斥建築經理公司或不知尋求建築經理公司的協助，以契約鑑證為例，覺得購屋者對契約鑑證認知不足而帶來困擾，認同比例佔 47.4%，乃由部分消費者對建築經理公司認知不深，而造成另外自費請律師做契約鑑證的現象，不認同比例佔 36.8%，其認為建築經理公司較少直接面對消費者，故影響不大，持普通看法佔 15.8%；第四為建築經理公司的專業能力未受肯定因素佔 7.1%，建築經理公司的專業能力無庸置疑，但因大眾認知不深，並未受到肯定。

此外預售制度的式微與角色定位不清都各佔 3.6%，不是發展的主要障礙，但其角色定位，認為建築經理公司為銀行、建商和購屋者之中間者角色的建築經

理公司佔整體的 43.5%，擔任一個風險管理者的角色佔 34.8%，顯示建築經理公司仍停留在過往處於銀行、建商與購屋者間具有協調色彩的公正第三者，而部分的建築經理公司開始意識到本身擔任的是風險管理者，運用其專業能力，控管不動產投資風險，如銷售風險、建築風險、財務風險等，還有 21.7%認為監督與顧問為建築經理公司角色的詮釋。

(三)產業未來展望

隨著不動產金融相關機制的產生，如不動產證券化的實施，57.9%的建築經理公司認為對其業務有所助益，31.6%認為普通，10.5%認為對公司業務沒幫助；而針對建築經理業管理條例草案所列之付款中間人業務的前景，10.5%的建築經理公司非常有信心，47.4%覺得有信心，26.3%覺得普通，10.5%覺得沒信心，覺得非常沒信心佔 5.3%。

本研究整理建築經理公司的五個重要發展方向，先就推動不動產信託服務探討，非常同意此發展方向的建築經理公司佔 52.6%，同意的比例佔 36.8，覺得普通的佔 10.5%，沒有反對的意見，即同意就推動不動產信託服務是建築經理公司未來發展重點的比例為 89.4%。

其次就參與更新重建方面，非常同意的比例佔 31.6%，同意的比例佔 52.6%，持普通看法有 15.8%，無反對意見，即同意未來應加強參與更新重建的業務的比例為 84.2%；異業結盟亦是熱門的發展方向，與仲介業或金融業、保險業等結盟，發展相關業務，有 15.8%的建築經理公司覺得非常同意，47.4%表示同意，抱持普通看法有 31.6%，不同意的人只有 5.3%。

此外，非常同意擴大公共建設為建築經理公司發展重點方向佔 5.3%，同意的佔 26.3%，認為普通 42.1%，但不同意的意見佔 15.8%，非常不同意佔 10.5%，相對於其他發展方向，接受度較低。

轉赴大陸投資的看法並不熱絡，非常同意與同意各佔 5.3%，57.9%的建築經理公司持觀望態度，26.3%不同意往大陸投資，5.3%非常不同意前進大陸，表示建築經理公司往大陸發展的意願並不高。

研究結論與建議

(一)結論

國內建築經理公司自民國 75 年成立十餘年來，歷經不動產市場景氣的巨幅變動，尤其行政程序法的施行更使原藉以設立公司及規範業務內容等之管理辦法不再適用，引發國人對此產業的發展與定位極度的關切。故本研究擬從產業的設立緣由論起，藉由相關文獻回顧及深度的訪談後，進一步設計問卷要項對建築經理業者做全面調查經研究發現，就角色定位而言，43.5%的建築經理公司認為本

身擔任著銀行、建商和購屋者之中間者的角色，而 34.8%的業者認為是風險管理者的角色，前者中間者的角色，是傳統對建築經理公司的詮釋，若觀察近十幾年建築經理公司在不動產市場中運用其專業能力，以降低對銀行核貸、民眾購屋及建設公司投資開發的風險層面來看，應較貼近於風險管理者的角色。

就建築經理公司發展現況而言，雖然 77.7%建築經理公司認同預售屋履約保證是導正預售屋交易秩序的重要工具，但承辦預售屋履約保證的案量卻不多，其主要影響因素為銀行承辦的意願，此外建築融資業務收入逐年縮減，只有 4 家建築經理公司仍維持以往建經公司的收入結構，融資佔營業收入比例達 80-90%，其業務來源除公司自行開發（佔 33.3%），由投資銀行介紹（佔 31.3%）。

就發展困境而言，78.9%的建築經理公司認為其規定銀行持股比例偏低，且 89.5%的建築經理公司認為建築經理業管理條例草案規定不得受理其投資銀行委託交付的業務顯然不合理，就產業之發展瓶頸而言，法定地位不足是造成經營上最大的阻礙(佔 46.4%)，其次則是建築開發業的排斥(佔 25%)，再者為消費者認知的不足(佔 14.3%)，

未來展望方面，57.9%的建築經理公司認為不動產證券化的通過有助於業務上發展，而針對建築經理業管理條例草案所列之付款中間人的業務也有 57.9%的建築經理公司對此業務的前景看好，對於未來發展方向，以推動不動產信託服務(佔 89.4%)、參與更新重建(佔 84.2%)為公司發展重點。

(二)建議

本研究將歸納為下列幾點建議:

1. 目前建築經理業市場定位與發揮的功能應不只限於銀行、建商、購屋者中間的角色，應為風險管理者，透過建築經理公司的運作機制，降低了購屋、銀行的放款及建築開發業的經營風險，故未來產業的規範，建議朝此方向發展以符合市場現況與需求。
2. 建築經理業經營困境主要為法定地位不足，政府及相關部門應儘速通過建築經理業管理條例草案，以利產業發展。
3. 隨著國內不動產金融的創新及都市空間的再造等，誘發許多新的服務需求與產業商機，因此未來建築經理業發展重點可朝不動產信託或參與都市更新等方向發展。
4. 建築經理公司的設立為由上而下，先有法令規範才有市場運作機制，因此一般民眾對此產業功能普遍缺乏認識，未來應透過公會加強宣導，使國人對此產業有所瞭解。

伍、未來努力方向

一個金融風暴，暴出了我國不動產金融管理體系的不堪；一個集集大震，震

出了我國營建管理體系的脆弱。前者造成銀行呆帳高懸，社會不安，元氣大傷；後者可使生命財產一夕間歸於幻滅。消費者購屋總會面臨二大風險，一是房屋能否完工，以及完工的房屋是否安全，此二大環節出了狀況，購屋者與融資銀行都是直接受害者，最近的例子，台北市連雲街「仁愛新第」精品房變違建屋與萬隆街「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。

二十年來，建經同仁雖堅守立場，努力耕耘，期能不負所託對社會做出貢獻，但成效顯然不如預期地可以在市場全面形成保護傘。其主要癥結，在於政府花了六年苦心只是著重在「制度面」的設計，未能在「執行面」作更確實周延的規劃，故徒有良法美意「制度之名」，卻無賦予適當「法律地位」與「實踐活力」的「制度之實」。

為使此唯一具整合性功能的不動產專業服務業，能確實有助於在不動產市場建立功能性機制協助不動產相關事業運作，改善市場交易秩序保障購屋者權益目標之達成，以下的發展方向是我們面對未來所極待共同努力的：

一、提升法律位階

建築經理業雖是唯一先有管理法令規範而後依法成立的行業，但經相關部會研議，並在七十五年時施行至今，現階段仍沒有法律地位。

經過十餘年的慘淡經營，建經業的服務功能也逐漸為各界所熟知，由各公司每年提報經營狀況資料顯示，雖然從民國八十年迄民國九十年初十餘年低迷景氣階段，但透過建經業服務所完成的交易總金額仍相當可觀，控管金額每年均至少達二千億以上，以全台灣地區近每年總銷金額約在五千至一兆之間，建築經理公司在制度面尚未形成無法依情況下，仍能控管幾佔三分之一的不動產交易資金，對不動產金融市場之穩定，交易安全之確保績效明顯。近時大力推動的成屋履約保證、不動產清理處分等，其影響範圍更廣，對全面性保障交易安全之角色擔負愈顯重要。

在當前以法制約已成不動產交易相關行業走向制度化運作的必然要徑，隨不動產經紀業（仲介、代銷業）、營造業、土地估價師、地政士（土地登記代理人）信託業、工程技術顧問業等先後完成立法管理後，本業施行十五年之久的管理辦法在行政程序法頒布實施後已失去制約效力亦極待以現有之成效提升為條例，透過法的位階提升，讓建經業服務有更寬廣伸展空間，相對法的約束監督力量也更強，如此建經業的穩定成長方可期待。

二、立法形成制度：

台灣不動產市場交易秩序之亂，有如放任的交通，政府創設建經有如在紛亂交通網鋪上一條「斑馬線」，或猶如在機場碼頭設置安檢站，以策行人或乘客安全。這難免造成少數人一時之不便，但政府若不採取必要處的強制或罰則，將

如何達到政策目標？

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

會計師的「財簽」、產險業的「汽車第三人責任險」等，已為社會安全樹立了典範，不動產交易金額龐大，所造成訟案紛爭最多，安全機制尤該建立！

政府為落實建築經理功能，在研擬多年的相關法規如地政司主辦的「不動產交易法」、營建署主掌的「住宅建設條例」等草案均已將建築經理制度之主要功能業務項目「履約保證」、「融資管理」等納入，誠盼立法過程中，相關機關均能秉持政策理想，貫徹實施。未來隨著法制化的完成，對交易安全的確保，根本防阻投機僥倖的營運偏規，當有積極的促進作用。

三、結合信託功能強化執行能力

建築經理公司創設之初，即係以履約保證為其主軸，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工具，致使建商每遇專戶控管而卻步，銀行顧慮萬一中途停工，恐其他債權介入，權利不保，清理處分又曠日廢時，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，今適逢信託法於八十四年十二月二十九日經立法院通過，正為建經公司提供一個充分發揮其公正、客觀、專業技術能力來保障預售屋購屋者及金融機構之債權的大好路徑。

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，再由處分所得之收益便捷且十足地確保購屋者及銀行之債權，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。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。