



名家觀點

降價骨牌效應…房市跌三年

■張金鶚

新年度到來，房市就有大新聞。興富發董事長鄭欽天大動作宣布新推建案要降價15%至25%，引發市場熱烈討論，畢竟興富發是上市建商、規模也大，在總統大選前如此大動作，令人意外，也有很多值得玩味解讀之處。

我認為，興富發此舉，將在市場引發「骨牌效應」，必有愈來愈多建商與賣方降價求售。但想買房的人先別急，沒有「一次降足」這種事情，在房價泡沫高達三、四成的情況下，未來兩、三年房價都會持續下探，空頭氛圍也至少會持續三到五年。

總統大選將至，房市氣氛又冷清許

久，多數業者都已決定選後才有新動作，興富發卻意外出手，這代表興富發認為1月14日不論誰當選，市況都會繼續壞，不會轉佳。

興富發的動作具有指標意義，但藍綠兩個政黨都在操弄、都在延伸解讀，這是很荒唐的，對生意人來說，獲利是最重要的，興富發不期待還有一波行情，是這件事件的第一個關鍵。

第二個關鍵則在於，一般業者在與消費者議價時，都不願意大動作，深怕引發連鎖效應，興富發卻如此高調，很明顯的，如今愈早喊出降價的人，愈有利可圖，一切就是要吸引買氣。

降價幅度是第三個有趣之點。興富發

說要降15%或25%，是真的嗎？仔細觀察，就會發現他們是拿還沒推出的建案、用還沒開盤的價格當降價的基準，對這降幅外界當然要持保留態度。

不過，既然興富發已喊出一個降幅，這會使得消費者有刻板印象，認為房價就是至少得降25%，接下來會出現「骨牌效應」，初期將是小建商或周邊的建案降，大建商可能還會先撐著，但如果降價氛圍蔓延開來，大建商也會被逼著降價。建商要認清，愈早降價愈好。

消費者要注意的是，沒有降價會「一次降足」的，都是會慢慢降、持續降，如今房地產賣方是在測試買方底線。我認為，房價短期內不會見底，什麼是

「底」呢？一定要有賣方認賠殺出或是倒閉，這才是底，如果賣方都平安度過、甚至還能小賺，這就不叫「底」。

我研判，要兩、三年之後，才会有賣方降價到流血的程度，因為前一陣子大家都賺太多錢了、口袋很深，這股降價氛圍會慢慢發酵個三年、五年，並不會太快散去。

想買房的人對未來的市況要審慎以對，不應該一開始就出手，淪為「你丟我撿」為建商解套。過去的房價漲太快、太多、太不合理了，三、四成的泡沫一直存在。曾經有些人相信台北市或豪宅的價格是不會跌，但如今確實在跌，外圍如林口、三峽等更不用說，已是重災區。

如今市場力量才是王道。但房地產業者的力量很大，我很擔心政府在選後又要開始救市，不正視台灣房市供過於求、價格不合理的情況。

我更怕政府大幅開放陸資買房、炒房，如此一來，人民會沒有安身立命之所。而且，依照往例來看，政府會迴避掉重點，強調並非救業者、而是救經濟，但很多研究都指出，房地產絕對不是經濟的火車頭，反而會因為過度或不當的投資，造成經濟隱憂。

沒有經過陣痛，經濟不會復甦，政府應該要堅持讓市場力量發酵，讓不良的業者自然淘汰，讓房價回到合理的水準。不景氣的時候，正是政府建立市場交易制度的時候，而非救建商，市場的健全，才是台灣房地產市場能否長久發展的核心。（本文由政大地政系教授張金鶚口述、記者黃啓菱採訪整理）