

房市潛銷與熱銷假象

今年以來房市盛況不若以往，近期業者再次包裝「非傳統」的520銷售檔期，究竟推案、銷售的真實狀況為何？民眾又該如何看待？

近期媒體出現「520檔期，房市直逼2008年天量」的新聞，乍看標題似乎頗有其事，但仔細想想，520算哪門子檔期？

過去傳統房地產上、下半年的銷售主力，集中在329檔期（3月底至清明節）及928檔期（教師節至國慶日），主因是連假效應，加上3月底春暖花開、10月初秋高氣爽的氣候型態，提高民眾出門逛預售屋的意願。

反觀5月20日是總統正式就職日，並非固定假日，更無連假效應，怎麼想都不具「傳統」檔期特色。再回想520檔期出現，是2008年後馬英九總統當選後才有的名詞，似乎是業者包裝出來的行銷手法。

再看媒體公布的數據，統計今年自3月1日至4月30日止的329檔期，全國創下3千億元預售新推案量，是過去6年的次高量；但若與「國泰房地產指數」第1季數據相比較，第1季全國預售屋總推案量不過2千億元，是近年的新低量，與去年同期相較更減少44%，一樣都是預售屋的調查，結果怎會相差如此之大？

原因在於前者並未排除過去推案銷售不佳，今年捲土重來、更名再推的「舊案」，或是尚未正式公開仍在「潛銷中」的個案（編按：潛銷是指從搭建接待中心時，直到正式公開銷售之前的銷售期，或甚至是尚未取得建照不能「預售」，而只能「預訂」個案），而國泰的統計只針對「已正



張金鶚

現職

政治大學地政系特聘教授
政大台灣房地產研究中心
主任

經歷

美國加州柏克萊大學、瑞典
國家建築研究中心等訪問學
者、國立政治大學地政系專
任副教授

讀者提問

關於房市，你有問題嗎？可
寫信至service@berich.net.
tw信箱，張金鶚將在新書
中為你解答。

式公開」的預售推案，使得兩者公布的數據產生極大差異，潛銷制度更是造成統計極大誤差的主因。

過去房市一片大好，建商搶時效推案，根本不需潛銷，如今市況不佳，建商只好更弦易轍，把潛銷期越拉越長，等到正式公開時再製造熱銷的假象，潛銷不僅使得預售的推案量失真，同時也製造出房市熱絡的氛圍。

嚴格追究，這應是政府的責任，因為官方現在只能掌控「成交量」，目前從核發建築執照、使用執照、買賣移轉件數來看，都有逐年下滑的趨勢，顯示房市交易降溫中。由於官方未能掌控實價，只能靠房仲或建商公布的數據，更易操控市場熱絡氛圍。

其實像內政部、消保會、公平會等，都應該針對意圖造成房價混亂的「假消息」進行管理，相較股市分析師在電視台喊股價都會受到調查，為何不見主管機關處理房市假消息？

此外，媒體報導央行總裁年薪，買不起1坪豪宅，我想一般小老百姓的年薪，連1坪北市中古屋也買不起。這波台北市的房價上漲是由豪宅帶領，若是豪宅價格能回到相對合理價位，對一般住宅房價也有壓抑作用。

購屋人看到創新高與創天價的房市新聞，不妨淡然處之。因為市場除了資金，沒有再創新高的理由與動能，目前可先觀察6月底央行理監事會議的結論，是否會有第3波選擇性信用管制及央行的升息動作。

本專欄僅代表專家個人觀點

