

## 住宅市場與住宅政策第九次上課紀錄

時間：民國 95 年 04 月 17 日

地點：政大綜合院館南棟 270622

授課教師：張金鶚

紀錄：鄭佩宜

出席人員：陳錫山、曾翊璋、曾瀝儀、鄒欣樺、陳香妃、洪御仁、吳怡蕙、  
鄭佩宜、龔永香、張怡文、李芳怡

### 一、課程內容

交易，仍是學住宅者非常關心的議題。地政對“交易”此領域最為熟悉，三個證照—估價師、地政士、不動產經紀人都在交易這個層面。

#### 一、買賣雙方的不對稱

(一) 資訊的不對稱

(二) 經驗的不對稱

在交易過程中，最主要的不安心→仍是對價格的不安心

思考：中間輔助人的角色，如地政士、經紀人、估價師應該扮演什麼角色讓市場交易制度更完善。

#### 二、訊息

(一) 買方的訊息（搜尋管道）

1. 透過仲介

2. 透過網路

3. 紅紙條等傳統方法

住宅需求動向調查指出，在購屋者搜尋行為中，「路過看到」佔最大比例。

(二) 買方搜尋期間

根據調查，購屋者進行購屋搜尋的期間，最多的是大約在三個月及六個月。

(詳請見周美伶、張金鶚(2005)購屋搜尋期間影響因素之研究，管理評論，Vol.24, No.1)

(三) 房屋資訊

仲介與建商比較不希望價格的浮現，但若站在交易成本的角度而言，透明的資訊是必要的，資訊不透明會造成搜尋成本高，不符效益。

思考

台灣房地產市場，議間空間大約在 10%左右。此外，台灣房地產價格差異很大，在做購屋決策時，以價格做主要的考量因素，是否恰當？心中應該先有價格，抑或先有產品？

### 三、不動產估價

目前購買房子，很少透過估價機制，然而不動產估價師的出現，房價資訊似乎沒有更透明公開，交易過程中，買賣雙方所在意的價格若能過完善的估價機制而取得，將使交易過程更安全可靠→（大量估價）估價模型的建立。

思考：可否在網路上建立大量估價模型，以較低成本及相當估價能力協助買賣雙方快速的提供估價結果？其中包括市場比較法及機率模型估價法提供給買賣雙方。

### 四、制度的探討

#### 1. 證照：

若是證照取得較不易，持有證照者將會較為愛惜羽毛，也可透過此來促使市場更健全。然目前相關證照（除了估價師），特別是仲介方面，過於浮濫、門檻過低，就制度經濟學的角度來看，有其意涵。

歐洲仲介業的證照是由其公會來發給，透過公會來控管，維護職業道德；美國及其他大陸體系國家是由政府來介入，但美國各州各自規範不同、對證照發給的嚴鬆程序不一。但後來研究發現，對證照發給較為嚴格的州，抱怨指數（對不動產糾紛的申訴量—以預售制度為最）較少。

對於市場上有證照前與後的比較—是否使市場更有效率？早期研究交易時間有縮短的趨勢。

#### 2. 仲介：

仲介目的是使交易時間縮短、更有效率。

台灣仲介收費標準—

早期 僅向賣方收費（實質為代理 agent）

目前 買賣方收費，但賣方較高（以賣方，以買方）。隱含仲介較為賣方服務。

仲介的收費應如何定訂才是合理？

仲介的誘因—收費，收費方式（1）按成交價格的固定百分比，將促使仲介努力抬高賣價，但若是其中的努力（時間）成本過高，仲介將會選擇以較低的成交價、較低的收費來節省時間成本。（2）成交價超過一定門檻，收費提高。

代銷（台灣僅有）與仲介的不同—代銷是整批一起賣；仲介是個別出售。

國外仲介有MLS（Multiple Listing Service），是將不同仲介業案源整批集合在一起賣，之後分紅拆帳。但可能會產生仲介業將較不好的案源提供出來

整批賣，較好的案源依舊留住自己賣的問題，這也表示仲介制度的不健全。國內仲介業也產生類似問題，加盟店與直營店的差異。直營店相較之下，品質比較容易控管。

相關理論：Game Theory。

思考：收費高低是仲介的誘因，高低標準該如何界定？對市場的影響又是如何？政府該不該介入仲介收費標準的制定？

### 3. 資訊經濟學：

目前資訊浮濫，常有錯誤資訊造成一般人的迷失。該如何分辨資訊品質好壞及掌握資訊，將可得到較佳的瞭解。

房地產市場中，多為黑箱作業，資訊始終產生許多困惑，若資訊不完整、不充分以及異質性太高，造成資源的浪費或配置的錯誤以及相關研究的時間落差。而國外不動產證券化由於資訊充分揭露，而形成蓬勃發展。

## 二、本週的課堂互動討論

### (一) 仲介課題：

\* 目前仲介業收費過高，公會應該僅對品質有所要求而非限定收費標準，若是市場完全競爭上，仲介業間不應有默契存在是對消費者不利，政府也不能介入價格，價格應交由市場機制來決定。

\* 仲介業收取標準以%數單純疊高的方式，是否合理？為何不以成交價超過一定門檻，來提高收費？此為提供仲介業誘因的方式，通常市場上並非是固定成數，有其一套機制來增減。國外分階梯式，越高價產品之抽成數越低，相對而言低價產品成數較高，因其固定成本皆相同。

\* 仲介業應多加討論職業道德與職業規範。

\* 國外所說的仲介業應是居中傳遞與協調買賣雙方的出價，待兩者得到共識後即達成交易。

\* 以往仲介業不斷耕耘、經營「品牌」形象，藉由商譽的保證來提高消費者的信賴度，然連買聯賣制度（Multiple Listing Services, MLS）卻將此規範打破，成功的原因為何？

討論→

1. 聯賣不一定代表跨品牌或是打消品牌制度，既使目前同一品牌也常出現不連賣的現象（直營店與加盟店的差異，），國外會成功的因素是由於強調MLS 可達到「效率」提升及標準化。

2. 台灣目前注重仲介的品牌卻不注重建商，如同購新成或預售屋時，注重代銷公司而不注重建商，值得深入探討。

思考：加盟店與直營店間的不同（e.g. 永慶房屋—直營 V.S. 永慶不動產—

加盟)，是否會造成消費者選擇上的影響？

**(二) 證照制度課題：**

地政士（代書）扮演的角色就如同一般人在土地方面的家庭醫師，解決各種疑難雜症，然一照終身會形成老代書（老醫生、老會計師）對已修改過的現行制度敏銳度過低，可能會形成一些問題。

目前交易仍存在著許多問題（價格、品質、安全等）仍值得大家深究。現今小套房產品在市場上熱賣，但不應該是正常產品（可能是單身者購買或是家戶因預算不足，將此作夾層屋。），因無法使家戶得到長期的滿足，單身者亦會有結婚生子的階段，長久下必會再度換屋，因此隱含著小套房產品具備銷售上的高風險，總有一天可能失敗。