

住宅市場與政策第十一次上課紀錄

時間：2012/05/07(一) 14:10~17:00

主持人：張金鶚老師

地點：政大綜合院館南棟 270622

紀錄：丁嘉言

出席人員：陳志豪、許翔、林耀宗、黃國榮、戴國正、郭哲瑋、陳蕙瑩、陳力綸、丁嘉言、簡淑華、吳健宇

老師：課堂上發的文獻回顧與今天要討論房地產交易的部分，是大家最熟悉與關心的，或許在生產面不熟悉，但是交易除了傳統的討論外，寄給大家有關健全房地產的成效，還有預售屋履約保證機制的部分，據了解成效並不是很好。據最近幾波抽查建商的成果，不符合規定的比例逐次減少，以驗收和履約保證的問題較多。對此，當前台灣房地產交易有什麼問題，之前分為公共與民間，國宅有資格對象限制，但沒有稽核好，變成人頭。交易前的準備動作，過程中，有什麼問題與想法，新成屋、預售屋、中古屋交易機制如何。因文林苑事件而建議廢除預售制度，因噎廢食，預售制度是否為避險工具並不盡然，是多一種選擇，現在用強制預售屋履約保證機制，業者未配合之困難為何，新成屋、中古屋的交易差別又在何處？現貨和期貨交易上的差別為何？

老師：交易過程從角色切入，首先為買賣雙方在交易過程中的資訊不對稱，如何在交易過程中資訊更揭露，避免資訊不對稱的扭曲現象，特別對較沒有經驗的首購族。在交易過程中有無仲介制度的差別，雖然透過仲介的比例還不及百分之百，都市與鄉下又不同，用什麼方式交易是可以較公平與效率的達成房地產市場健全？從仲介的討論中又討論到收費方式的多寡？最近監察院對內政部的糾察對於仲介費用最高不得超過 6% 的規定不當，賣方 4%、買方 2%，需要限制最高多少嗎？日本用階段式的下降？政府有必要介入收費方式嗎？如過要，要採用什麼介入方法？除此之外，過去除了收費方式之外，很多在討論仲介的職業道德？業者規範狀況如何？對交易有什麼幫助？什麼樣的從業人員較缺乏職業道德？從法律或業者自律的角度來看，如何提升職業道德？

老師：台灣特有的代銷制度及代銷業者，衍生成代銷業者廣告銷售不實與哄抬，問題相當嚴重，目前的經紀業條例規範是否有達到效果。目前除中國大陸、香港的樓花，歐美國家較少，美國是採預付訂金的方式，但多欲與台灣的預售制度仍有不同。學術界有關代銷的討論比較少，傳統上多討論仲介與成屋的交易，而代銷與仲介的差別在整批與零星的差別，在定價與銷售策

略、議價空間，目前有幾篇 paper 透過國泰的資料來作分析，換句話說，新成屋與中古屋議價不太有問題，預售屋則有差別，對價格保密程度的差別。目前將代銷業列為廣告業，隱含廣告效果是很重要的，表示如何包裝顯得很重要。從預售、代銷衍生出另一個台灣特別的產業—建築經理公司，引用美國履約保證制度到台灣，但到了台灣變成融資仲介，由內政部訂定的履約保證機制看起來仍有許多討論空間。

老師：關鍵在買方、賣方、仲介的三角關係，台灣代書也扮演相當重要的角色，目前多附屬在仲介底下，角色目前慢慢被淡化，但因實價登錄的角度來看，因臺灣有近七成的買賣透過代書去登記，代書成為第一線關鍵角色，引發代書反彈，因承擔太多責任，可能因登錄不實遭到懲罰，從過去僅為協助登記到類似家庭醫生的角色，但在當前的交易系統及未來實價登錄後，又可扮演什麼角色？

老師：在目前地政系有三張證照，最值錢的估價師卻不在交易過程中扮演角色，要怎麼在交易中產生影響？最近是都市更新，因權利變換由實施者指定估價師的情況下引起很大的爭議。地主如何指定估價師，因地主還不成為一個團體，要如何決定，若地主約定不成，目前想法交由政府如何指定，政府便交由公會指定，但遭拒絕。應可類似公共工程建立優良估價師資料庫，由電腦隨機選取，這樣到底好不好？估價師在交易中扮演的角色，回到金融機構，若交易過程金融機構為熱絡或冷卻的真正重要角色，如最近央行提出交易金額超過六千萬的豪宅交易，貸款成數最高不得超過五成，可能產生交易冷卻，為何要對豪宅交易特別對待，因其可能影響一般正常的交易，如此對市場健全能達到什麼效果？估價師應該在金融機構中扮演角色，但銀行估價係內部控制系統，估價師曾試圖要求銀行估價由估價師來作，但因金融機構表示其為資產，且對估價系統不信任，又能滿足內控需求，足以解決估計的問題，估價師只有在發生糾紛、法院判決、法拍屋的估價才是主要業務。又講到都更中估價師的獨立性受到批判，故希望未來最後制度付費方式不需由建商支付，類似建築師的付費方式，如同律師、會計師由業主付費的方式為何問題不大，若能免除受業者牽制的情況。

耀宗：聽同學說會計師後續的監察、審查制度是重點，擔心受到懲罰。

健宇：因估值有空間可以調控的關係？

老師：估價技術中有太多黑箱，且資料庫無法建立，技術上仍有改進空間，簡單講就是技術還不被大眾所信賴。應該還是要回到估價師無法在住宅交易過程中發揮的影響，對買方消費者保護及教育沒有盡到太多責任。消保處對消費者買房子的教育宣導教育仍不足，賣方所受到的干擾與不公平的對待，最後的焦點又回到仲介的操控，且仲介費用太高，建築師的收費標準

大概不到建築成本的 3%，依競爭程度而言，相對於仲介費用與其所受的教育訓練顯不相當，亦不用承受太多的風險。曾要求製作不動產說明書，對產品的保證程度，由此觀之交易制度中不符合比例原則，希望透過引言，就目前交易制度有什麼問題？如何改進？

健宇：我國仲介費用為 6%，現因市場機制使加盟仲介削價競爭，因此若民眾覺得過高，應該會下降才對，但目前看起來還是過高，卻沒有因市場競爭而有下降。

老師：要求公平會查是否有聯合壟斷的情況，原為好意保障消費者，背後其實都走向最高極限，其訂價背後的成本沒有被檢驗，是不是能夠達到比例原則，若不要求如何？

許翔：多家廠商削價競爭應會達到均衡價格，但因自然壟斷有在，實際上不會逼近市場均衡價格。關鍵在能不能滿足市場需求，因產能限制而不會發生削價競爭的情形，不訂上限的話，均衡價格可能會更高。

老師：交易中理論上的推導是有可能存在，市場上不是完全達到理論上的效果，也有可能是資料好壞的差別，希望大家從各種分析的角度。

老師：給大家的文獻講到仲介、資訊、定錨、搜尋成本，對價格是否會產生一些影響，如同臺北人到高雄買房子很容易，高雄人到台北買房則不容易，因各有其定錨效果的購屋行為，如此的定錨效果如何產生？透過資訊搜尋、本身經驗，從過去文獻到台灣經驗，臺灣與國外有何差別？找出對知識領域和現實有些貢獻。

健宇：針對剛才有關仲介費用的問題，根據許翔所述，如果把限制拿掉的話，可能會超過 6%，但是從實務的角度來看若會超過 6%，但有聽過加盟店仲介以降價的方式，而過去台灣買賣習俗為賣三買兩，所以為現在訂 6%的原因，在交易過程中仲介並不會把底線拋出來，為增強賣方意願而降價。

老師：為何仲介在買賣方收費比例有差別？早期只有賣方付費，會有何效果？買賣雙方相等又如何？各種模擬效果對誰最有利，當然是希望產生市場交易達到快速、效率與公平，過去研究發現仲介會促進市場交易的效率，原來談到經紀人制度為代理和居間，若為居間行為，代表買方多一點還是賣方多一點。當然這牽涉到服務成本的問題，可能有專賣權等各種仲介行為，加盟和直營店的收費方式是不是應該一樣？

志豪：代銷與仲介法律地位不太一樣，實務上仍為無名契約，但多數偏向居間和委託，代銷完全從賣方角度出發，是一個代理的角色，放在經紀業條例下並不合適，建商將風險轉嫁給代銷業者。

老師：兩者的確不同，但另外要定一個法條比較麻煩，既然經紀業含有代理與居間的行為，故將兩者放在一起應尚可。代銷有很多不同層次的方式，訂價策略和仲介並不相同，在傳統理論和實證上也是呈現這樣的結果，國外論及文獻相當多，光是講銷售期間，在台灣存在代銷潛銷的問題就相當多，如何建立台灣房地產學術研究基礎，希望有興趣的同學可以多加討論。

志豪：都更報告書由公會作形式審查和審議委員會審查過，個人懷疑縱有審核機制，也不易找出分配權利不公平之處，因為報告書通常很複雜。

老師：估價師選定方式仍有爭議，但價格的核定才是關鍵，是不是法條上訂定將來在審議時三家提出來後，由政府再委託一家進行審查，提供給審議會參考的設計，費用仍由實施者負擔，因為關鍵在權利變換的審議。但目前若地主不滿意時，目前則交由估價師公會諮詢顧問，針對有異議者才進行諮詢，目前最有名的為永春社區估價，後來發現確實有問題，故最後把低估的價格拉高了，但不是全面的估值來修改調整。

志豪：公會可能不願意因為這樣的作法，讓估價師產生對立的狀態。

老師：但是房地產交易中估價師到底扮演什麼角色？因職業道德與技術不良，且人數不多，不為民眾尊敬與接受。

國正：仲介業對真實交易價格揭露，因信義和永慶等大公司在價格資訊系統，投入資源與優勢將不在擁有，擔心重新洗牌而有反彈。

老師：實價登錄預訂於7月1日上路，後對房地產交易有何影響？但登錄與揭露仍有差異，希望能在法律上做修改，使資訊完全揭露。但是登錄資訊真假不清，揭露時間若很晚，若比業者還差，可能虛工一場。

老師：當初奢侈稅為「時價課稅」，未來為「實價課稅」，國稅局詢問民間價格，再與所獲價格比較，若差距過大再約談申報人，如此便不是時價，變成仲介業者才是王道和標準，若未來實價登錄，變成政府的資訊為王道，但又不公布，大家覺得如何？價格不會哄抬、消費者會多點保障嗎？

哲瑋：祭出的政策，民間就會去找漏洞去鑽，因此可能不會產生很大的效果，但至少資訊，業者可能以服務取向去吸引顧客。

老師：仲介本來應該要賣的是服務，若政府有更好的資訊提供，讓仲介業者成本降低、品質提升，產生良性循環，但問題是政府資訊的投入能不能讓外部效果展現出來，讓仲介費用降下來，是我們想見到的。

志豪：因為地政士負擔義務最大，其是否有能力查核？而現在代書有時附屬於仲介之下，是否有可能聯合作假？

老師：將來的舉證不容易，但至少知道價格資訊不離譜，或買賣過程合不合理，地政士去申報實價，如果知道是假的還要去申報，就應該負責，或者根本就不應該送件，但實務上一定會有冒險之徒，所以制度設計上去罰。

健宇：地政士負責的能力有可能不足，目前可能只是效率的考量，若登錄不實只罰到地政士，應該同時都要罰作假的人，比如仲介或買賣雙方，並且在加重罰則，責任應該要這樣劃分才對。

許翔：應該只罰到作假的買賣雙方，不應是地政士和仲介，因為登錄假的是他們的主意，因為地政士和仲介只能看到價格可能是假的。

力綸：其實比較大的仲介公司在簽約時，代書都會在場，所以應該會知道價格，但是一般買賣雙方簽好約之後，可能只是委託代書登記，代書並不一定會知道交易價格。

嘉言：信義和永慶在網路上揭露的價格資訊也並不完全，是有挑過的。

淑萍：歐美有公證制度，臺灣因為某些因素而沒有實施，如果實施能不能發揮效果？

老師：如果公證出來的結果是不公證的，那會如何？

許翔：剛剛淑萍講的是法國的履約保證，真正講的公證是前要先匯出去，跟實價登錄是不是有直接個關係並不確定，因為新加坡、香港也有，可能與各國物權的關係而定。

蕙瑩：支持實價登錄，因現在資訊不透明，民間雖然有揭露但仍有挑選過，卻可以很快公布，其時效性是很重要的。

老師：實價登錄可能對市場產生很大的影響，但也有可能沒有，若沒有產生影響，要如何發揮，希望可以揭露到細緻化的變動率，例如每個月大安區的房價指數或每一個行政區的指數，但目前僅能掌握每個月的交易量、建照、使照等的官方登記，且沒有對價格資訊的制衡力量，能夠對抗業者發布的價格訊息，讓市場變得健全。

課堂報告

報告者：林耀宗

報告題目：探討住宅抵押貸款違約的因素

報告內容：見附件

報告討論

問題一：因為證券化的機制，銀行得以將貸款的風險移轉給投資人，是否會使銀行放寬審查的標準？是否會因此使次級房貸增加？

問題二：若一貸款曾經逾期還款過，當其再次逾期時，是否會提高該貸款的違約機率？

問題三：銀行可不可以向借款人收取「提前清償罰金」？

老師：金融對住宅的研究至為重要，台灣早期沒有提前清償的罰金，因民法上規定還錢是權利，但是在早期外商銀行的合約上是有的，牽涉到當初合約怎麼訂，現在幾乎都有，因為提前清償對銀行是不利的。

老師：在台灣貸款前期還的比較少、後期比較多，故容易在後期產生違約，國外研究多為3年左右最容易產生違約，關鍵在房價和 CURRENT LTV 的關係，房價增值不易發生違約，若房價下跌，變得不值錢，那不如丟給銀行，造成違約的機率變高。現在研究投資與消費，若投資的人違約比較高一點，自住的比較不會，因貸款目的不同，若能在貸款時了解投資或消費需求，或第一屋或第二屋的情況，更能掌握違約的機率。

淑萍：觀察剛剛報告的圖表，若信用紀錄和 LTV 有共線性的問題，則不一定能解釋實證結果的走向原因，又 LTV 和 CURRENT LTV 之差別在哪裡？

老師：LTV 和 CURRENT LTV 之差別，以前者來看房價是會折舊的，房價會越來越不值錢且還掉很多貸款了，後者會討論到增值，價值越高則欠銀行的錢變少，所以價值變高了。理論上應要用後者計算，但是要資產重估，現在有 AVM Model 去處理。

嘉言：過去研究探討提前清償的各種原因，但需要實證資料。另外，提前清償對以長期理財規劃的觀念來看並不適合，因為希望是長期穩定的創造獲利效果，拿到一筆錢就去還貸款，就無法以那筆錢在其他方式創造財富。

老師：目前金融研究的困難在 data 取得。另一個在講台灣價值文化和資金利用的差別，因為資金無去處，沒有更好的用途，所以有錢就先還貸款，造成房地產的炒作，並沒有絕對好與不好的價值觀，但是有可能因地區和文化的差別。住宅金融的研究需有更多的研究討論。

老師：國外很細緻的討論從逾期到違約，從銀行的角度看逾期的事前防範，剛發生的30天，或發生過了30天之後的時間要如何處理，有沒有因為人的不同，有沒有建立很好的模型去預測。在美國一但有金融信用有問題的紀錄，借款就變得很困難。臺灣則不至於身敗名裂，國外則對信用汙點很在意，會影響逾期或違約的結果。國內的違約機率並不高，但依貸款年限確

實還款的比例也不高。

老師：最近電視 HBO 兩部電影「黑金風暴」、「大到不能倒」，描述次貸風暴，前者用紀錄片的方是訪問許多人，為何美國金融機構會發生這些問題？

老師：問題一、因為證券化商品並不發達，使國內銀行放款變的保守。問題二、逾期有很多外在因素，有經驗者表示並不穩定，機率和前面的情況是一樣的，在臺灣很多是屬於制度上的問題。問題三、提前清償罰金當然會要，如過不要就會有提前清償的誘因，但對銀行端不太好，對消費者端是好的。