

房地產投資與決策分析第九次上課紀錄

時間：2012/11/12(一) 14：10-17：00

主持人：張金鶚老師

地點：政大綜合院館南棟 270617

紀錄：張哲瑋

出席人員：吳健宇、林耀宗、簡淑苹、陳蕙瑩、宋豐荃、黃斐、鄒瑋玲、吳冠穎

第一部分

房地產投資與市場分析 第十章--房地產市場調查與分析案例

報告者：黃斐

報告大綱：

(一) 房地產市場個案調查案例

(1) 調查的資料分爲以下三種：

- 1、量化資料(市場條件、建築條件、基地條件)
- 2、非量化資料(可參考書 P.479 頁)
- 3、基地位置圖(可參考書 P.480 頁)

(2) 調查過程

- 1、準備階段
- 2、調查階段
- 3、分析階段

(3) 資料分析

- 1、國泰建設市調資料特色
 - 2、資料分析法
 - 3、市場量價指數分析法
- (4) 易居中國研發機構杭州月度市場報告介紹

(二) 購屋者需求動向調查案例

(1) 問卷內容

- 1、貸款購屋者
- 2、購屋搜尋者

(2) 調查過程

- 1、調查對象
- 2、研究限制
- 3、調查方法
- 4、抽樣方法
- 5、無效樣本或缺失資料的處理

(3) 資料分析

- 1、資料分析方法：SAS
- 2、貸款購屋者之需求分析
- 3、購屋搜尋者之需求分析

(三) 房地產廠商景氣動向調查案例

(1) 問卷內容

- 1、公司基本資料
- 2、景氣調查
- 3、廠商對重大政策或事件之看法
- 4、個人意見

(2) 調查過程

- 1、抽樣方式
- 2、問卷寄出與回收時間
- 3、問卷回收之處理

(3) 資料分析

- 1、本季市場景氣狀況
- 2、本季廠商經營狀況
- 3、未來房地產景氣展望
- 4、廠商對重大事件影響

討論：

老師：這章其實是希望大家透過自己的調查，如何得到所謂的一手資料，來認識市場這件事情。當然這章三種調查是我接受政府及業者委託所得，所以相對來說比較大樣本，如果說放在小區來看，要怎樣去做調查，這樣的調查不可行？大家可以想想看。當然黃斐有比較下台灣跟大陸做法，我想當然有一些差別或者是不一樣的想法。裡面的關鍵就是怎麼樣找到真正的、且能掌握到市場的動向，包含一個是供給者、一個是需求者這兩塊，當然一個是總體的差別，這樣的調查覺得有沒有不清楚的地方或是在實務操作上有沒有什麼更好的建議。當你在做調查的時候，第一個樣本數要夠好、或是他回答的要夠準、或者你掌握的資料要夠好，這是第一個原則。如果你掌握的樣本數不夠多，或者調查資料不夠有把握的話，當然結果就不容易分析得好。問卷的部分比較麻煩，如果你問得問題不好的話，當然就回答的不清楚，參考的依據就不大，這都是必須去思考。透過大陸跟台灣的比較，我們稍微做得比較多點、嚴謹點，很多東西都做了十幾年了，是有累積的效果，假設現在大陸沒有這樣的話，也可以作為參考、互相討論。最重要是在調查方法上可用什麼方法，例如說用我們的需求調查方法，或者是從銀行端的調查，可以減少很多人力，如何找到適合的樣本，或是他能夠回答得比較精準。有關於個案調查的部分，我們有調查一些，國泰的資料主要是在建立指數，我知道最近大陸也有，上禮拜去大陸開會，他們上海財大也在跟很多機構在做建立指數，清華也有在建立指數，因為大陸很大，所以每個地方都有在做，資料方面他們也試著仿照我們的方式，建立特徵價格模型去建立指數，他們大概也有這樣一個行為。當然我們國泰資料跟一般資料不太一樣，是個案的資料，跟一般仲介的個案資料是不太一樣的，第二個所調查的結果當然也不太一樣，剛剛黃斐所說的他們的個案資料訊息資料的展示，因為大家所關心的是新推案的結果。我們目前實價登錄的結果新推個案資料是較少的、或是很慢的、或是很不清楚的，這也有種互相補足不清楚的情形吧！同學先看看有沒有對這些課本上或是黃斐報告有沒

有哪些覺得如何來增進我們對市場這塊的瞭解，還有沒有什麼其他方法想法瞭解？當然我們現在多了實價登錄可以多瞭解這些東西，這些東西要怎麼操作或運作，或是得到更好的資訊，當然這裡所說的是調查，調查完後的分析，如何進行掌握。就一般的個案都是小樣本、小地區的，跟這種大地區、大樣本的調查分析，當然有不一樣的結果。有沒有什麼 comment？

耀宗：現在有網路的話，用網路收集資訊應該是一個方法，只是我們要考慮到說他的樣本，例如說 Yahoo 可能都是一些年輕人，有可能有些老年人、年紀比較大的可能就做不到，可能是要區分年齡，這可能是一個很好的收集資訊的方法。

老師：網路資訊當然可以參考，但網路資訊也有很多盲點，資訊的正確性也有待驗證，如何收集分析亦要小心謹慎。網路問卷通常不是太好，現在時下的仲介都用網路去做問卷或做分析。大家可以去查一下網路問卷的效果如何，第一個通常是一般人是不會去填的，他基本上是沒有母體跟抽樣，當沒有掌握母體跟抽樣時，那個結果都不能被信賴，也很容易產生樣本偏誤。

黃斐：現在有很多研究生都把自己的問卷放在網路上。

老師：你可以看到說那個東西放在網路上，大家都會對這個東西產生很大的質疑，結果大概是不會被信賴的。

耀宗：什麼樣叫沒有母體跟抽樣？

老師：第一個通常我們要掌握母體我們要抽樣，現在放在網路上就不知道是誰去填，而且重複填了可能都不知道，當然你可以設計到可能不會重複填是唯一的做法，基本上是樣本偏誤的問題，上網路的人跟填網路的人還是兩件事情，都會有樣本偏誤，就是在 collection data 上有樣本偏誤基本上就是不可信賴。要檢定他的信賴程度、信賴區間等等的想法，只能說我唯一能夠不斷的擴充樣本。所以說為什麼現在這些仲介業者他們都拿我們的需求案問卷放在網路上讓大家填，跟我們每月縣市分層抽樣，然後每個地方或是每個公司的部分按照比例抽樣，這個方式是不太一樣的，回答的狀況上不太一樣。網路最大的好處就是便宜，網路便宜又不用錢就放在網路上讓大家隨便填，然後你也無法來檢測他的填答狀況如何。

耀宗：但如果你放在網路上你也不保證他是認真填的。

老師：這當然，認真不認真這個不重要，現在是樣本的對象比較重要，樣本的選取，樣本不是說不知道，大家從不同角度所產生的結果。

耀宗：那可以在問卷的一開始請大家填寫基本資料，了解最近有沒有購屋之類

的。

老師：購屋這件事情更麻煩，我們另外一個處理的方法是用電話去做隨機抽樣，大家知道房子不是一個頻繁的消費行為，對於樣本的選取曾經做過一個就是每一季都要打幾萬通電話。第一個就是電話的打取是隨機的、是抽樣的，是分層抽樣出來的，所以大家抽樣的結果來說，我根本沒有買房的情形，或是大家根本就是沒有房子的，或是大家都去買房子的情形。這季買房子的人跟這季想買房子的人是非常少的，從這裡面要不要做一個很好的分配，出來的結果答案應該不是個很好的效果。換句話說，買房的市場調查很難作、很困難的就是因為它對樣本的選取不容易掌握，以造成的分析有很大的偏誤存在，所以說我們為什麼還是回到用金融機構這一塊做調查。搜尋的仲介公司調查，有人說或上網路搜尋跟上仲介店搜尋有什麼差別，網路調查在於到底什麼是搜尋行為，問題是要買房子跟有沒有想買房子的行動，如果有就上網搜尋。還有些是不只上網搜尋還去仲介公司看這兩個差別。你知不知道上網看跟去仲介公司看這兩個差別在哪裡嗎？大家想買房當然是先上網看看，不想買房也是可以上網看看，這會產生很大的偏誤，因為你會想說你不想行動，當然你一上店裡就知道你是 get serious 了，所以那種行為上所反應出的效果是有所差別的。當然我沒有再說是誰對誰錯，這是要討論你如何讓這樣本盡量達到比較減少偏誤，這在統計是很關鍵也很重要。另外一個是填答的問題，怎樣填答是比較 serious 的填答，我們曾經用電話去問別人你買多少錢的房子，他會告訴你情況，告訴你很 rough，或是不太願意告訴你，第一個可能是詐騙電話，所以現在很多都電話很難去打；第二個是現在電話都很難打，我們曾經問過租房子的人，真正租房子的都沒有室內電話，電話已經不是個隨機了，現在手機才是隨機的，特別對中低收入來講。一般都用手機了，現在沒有室內電話了，手機才是隨機的，這都是大家在討論的。這麼多樣本要找真正的母體，所以現在大家都在想辦法從新來做一次，用手機當作是隨機的樣本數，現在手機可以吃到飽的情況下有沒有這樣的可能，現在有這個可能因為現在有可能手機打手機吃到飽，這樣就可以減少成本，這樣要怎樣做處理。我剛就是在說要如何減少樣本偏誤，處理這樣子的問題要有什麼樣的關鍵，房地產一向是比較困難的。所以剛剛講到的網路調查，一般來說可以說是偏誤很大的一種調查方法。

耀宗：做質化的應該也不太好，因為網友都隨便答答而已。

老師：房子的網路訊息，當你有興趣做房地產網路的訊息的分析，網路的訊息分兩種，一種是真的上網去回答買房子的情況如何，但大部份都是仲介本身上網故意說房子很好，藉機炒作房地產市場，或是做置入性行銷等等想法。這結果當然就知道你無法辨認出他上網填問卷人的身份，所以這裡面所造成的效果，相信網路上所說的嗎？一般來說都對於這些房子有所保留，當然分析網路訊息現在沒有做很好的質化分析，你可以找出一套方法來分析出網路訊息。現在大家都太用網路了，所以所有的說法都會造成判斷上的誤差。

健宇：我覺得住宅需求的調查上面，準確度比量還來得重要，我認為如果透過網路的方式、或是電話的方式，這很容易出現問題。其實大部份人都不願意想把自己的購屋經驗、過程、議價情況講出來或公開，所以我認為最好是可以跟專業的結合做個謹慎的問卷。我剛想到的是說，也許不動產經紀人可以在，因為他們最後必須要簽約，也許可以在最後的報告書什麼的，或是代書他們可以有一個詳細的客戶由仲介來把問卷完成且不具名的，但我覺得過程中因為像信義之前他們可以取得更詳細的，例如說他們確定搜尋的時間，例如說我帶一個客戶，談到的價格部分、搜尋範圍等等，其實這些比較好掌握的，如果要謹慎我覺得業者是比較熟悉的。

老師：現在問題是如何增加他的精確度，成本要多少，理論上要講專業者的填答是不錯，例如信義房屋等等專業的填答，當然裡面所隱含的隱私權或是商業機密這兩件事情，隱私權你無法請人代填，揭露人家的東西有什麼樣的影響，或者商業機密公司不給做，這當然有他們困難的地方。這些東西只是一種參考，當然我們所說的在掌握有限的經費跟時間上，怎樣去掌握比較完整的市場是不可能的，所有東西市場上都是一種亂的，相對有沒有能力去掌握，不管在買賣的過程中，這是嘗試過程錯誤的目的所在，在這些操作的過程中還有什麼改進空間，大陸那樣的做法，看來跟台灣比起來可以慢慢增加一些的改進。這裡有很多改進空間，也隱含到底成本多少，有提到最差的最便宜的方法就是用網路，如果說放上去效果不好這樣意義就不大。掌握的過程中是不是有幫助還是說到最後是被扭曲了，這樣決策就會很麻煩了，反而反映不到市場上的情況，這樣基本上就會產生判斷上的錯誤，這當然是網路所要避免的。

哲瑋：據我所知，無論是仲介、代銷公司、或是預售屋本身的建商像自賣自售這種的，他們都會有一種類似問卷調查的，去搜尋這個客戶的基本資料、或者是他們為何要換屋、預期的價格是多少。像這種類別的樣本、問卷算不算可行的調查。

老師：這些也算是，當然現在講到的是我知道代銷、仲介來看屋都會填個表，掌握資料，對他們來說可以知道客戶的訊息，或是持續追蹤客戶的做法。現在問題是第一個回歸最一開始就是問卷設計好不好；第二個是說在做問卷時候可以找到，避免隨便問隨便答的，要給他誘因然後好的回答；第三個怎樣做資料的分析，可以得到有效的結果，這每個動作如何落實下來是重要的。大多是業者或仲介都不在意問卷的寫法以造成模糊的問卷讓大家答，這是不好的。第二個你給他的情況下沒有一個誘因或是 feedback 情況下，他們填答的準確性情況又如何，可否清楚掌握。第三個就是分析，看起來分析是最弱的，大家只有做普通的統計分析而已，這個地方是不夠的，做交叉分析或是模型分析結果的差別，這些東西都是如何使這些的問卷，或是掌握市場這件事情有更多的避免偏誤。市場分析在這塊至少房地產有做，但做得不是很好且投入成本沒有很多，是非常可惜的，因為房地產是非常昂貴的，跟一般產業界的調查是

有差別，因為房地產市場不是一個頻繁的交易，所以每個人的經驗都不一樣，怎樣去掌握這件事情是值得去研究。

健宇：老師請問一下，當初購屋搜尋者我們是請仲介來配合，因為我覺得像購屋搜尋這方面它是可以比較有彈性的，也許像網路的部分他會比較亂，但搜尋已購屋者、欲購屋者的部分也許可以有大量的網路，如果已購屋者來說可以以不同性質來操作。

老師：現在都用銀行那端，這是比較好的方法、也比較省力的方法、有效的方法。我們常說仲介那端是要上仲介的成本要高一點，也比較 serious 一點。網路上我們也曾經放過，放過的效果並不太理想，曾經我們的樣本數有被要求，所以放在網路上擴充樣本，否則達不到要求。比較效果上有相當的落差，也許可以做一些交叉來比對一下的想法。不過我想談到說網路的結果通常樣本的偏誤是比較大的，因為都是年輕人，重度使用網路的，一般的網路人還不會去用，一般人還要花力氣去填。不知道大家填網路有沒有習慣，有哪些人會去填，而且他要有誘因，就是說我要給你什麼樣的贈品，沒有贈品他是不會填的，就給你亂填一通，你也無法知道，反而增加你的麻煩。

黃斐：如果是做貸款的購屋者問卷，就會忽略有錢人的那一部分。

老師：這裡當然是說我買房不貸款，這不貸款是少之又少，可以不用理會，因為我們關心的是中間這一塊的行為如何。那你對那些買房不貸款的人，坦白說在台灣是很少，早期會比較多一點不貸款的，但現在看起來是越來越少，這代表是程度的多跟少。當然這當中也會有些偏誤，現在貸款跟預售屋，現在貸款的也許是早兩三年買的房子，或是有 re-finance 這一塊要來扣除掉這些東西，這當然是說要減少成本跟增加他的精確度，這兩件事是我們必須去斟酌的。

健宇：我想說的是即使是有錢人貸款這一塊，他們很有錢但不會幾乎完全不貸款，因為他們資金雄厚，借貸能力更強，銀行更願意借錢給他們，可能借貸利率更好。像之前有個案例，台北市的房子也有到三億八千萬的，我覺得不應忽略他們那一塊。

老師：早期台灣有些也不貸款，因為也不熟悉銀行貸款方式，或不喜歡向銀行貸款。

第二部分

詹姆士·格拉斯坎普在估價實務與改革上的理念

報告者：吳冠穎

報告大綱：

(一) 前言

(二) 評價取向歷史的觀點

(三) 教條與最可能出售價格

(四) 估價業的問題

(五) 責任的歸屬

(六) 結論

(1) 台灣的估價業現今所面臨的困境是否適合依格氏的理念作出改革？

討論：

老師：這章主要是在講格拉斯坎普的估價理念，一些學者爲了紀念他而所寫的一篇文獻。格氏在當時極力推展估價的理念，他們強調不動產知識的主體，估價在不動產界屬於比較獨特性的，對於其他不動產知識主體來說估價並沒有那個嚴重，在文章裡面也有許多的討論，放到台灣來看也產生很多啓發性。當然台灣大多的問題還是回歸到房價，價格能夠被確認底下，估價師扮演什麼樣子的角色？估價師也成立了十多年了，從另一個角度來看，估價師還是一個新興證照產業，對於他的評價又如何？看起來評價理想並不太高，他還沒發揮他的功能還有能力，對於價格的中流砥柱沒有產生太大的效果，當前都是對估價師的批判比較多，但如果估價師沒有在地政界或是不動產界上有更大的改進的話，是很容易造成社會大眾的質疑。相對於其他業界來說，醫生有醫師執照、會計師有會計師執照、律師有律師證照，我們不動產的證照好像最高境界或是最好的證照就是估價師。當我們估價師證照沒有被認同，對於不動產界來說是個很大的傷害。如果醫師、會計師、律師的證照都不被認同，這樣這些產業都很容易被瓦解。當然可以說這些產業都是經過很長一段時間的經營，裡面談到的有兩樣事情，第一件是技術、第二件是職業道德，技術跟職業道德要夠好，不過職業道德有點慢慢在瓦解，之前美國華爾街有在討論關於會計師職業道德的問題。大家都沒有在質疑醫師的技術或是會計師的技術不好，同樣道理建築師受到業主的牽制還蠻嚴重的。回到估價來看，到底估價的技術好不好？估價職業道德到底好不好？經過這兩件事情看起來都要面臨很大的挑戰，但個人認爲一個產業的發展並須建立好技術才能成功與被尊敬，技術面的改革是很重要的。格氏對於估價有提出一個很大的指控，說道「估價的結果是一個無法解決任何問題的高度形勢報告」，操作上都照個流程走，先有靶心才畫靶柄，換句話說你要什麼答案我就給你什麼答案。例如都市更新有很大的爭議，後來就從兩個估價師變成三個估價師，增加估價師的作法可否接受呢？美國有試圖對估價作出改革，透過政府、法院、金融機構，不過顯然效果不大，但這些改革有助於建立台灣估價師的地位以及穩定房價的力量。文章提到的估價到底是在估什麼價格呢？價格有很多種價格，有的估的

是貸款價格、有的估的是法拍底價，估不同價格的經濟含義是什麼？意思是說估價到底有沒有解決這些問題，當然法院如果遇到估價問題會請估價師出來幫忙解決。經過這麼長的時間的期待好像成效不足，我們如何去看待這個產業呢？估價師的薪水有比仲介來得好嗎？

耀宗：我覺得估價可能是因為他的理論跟實務沒有結合得很好，不像是建築師或是律師，本身有研究直接可以應用在實務上，估價方面我們所探討的平滑等等方法，也無法立刻或直接套用在實務上，實務上還是用自己那一套做法操作。

老師：實務跟理論脫節是可以想像的，但是理論的問題還是實務的問題呢？還是說三種方法就不斷得重複使用，意思是說實務界沒有誘因或是改進的壓力。過去估價界實務的不好在於資料庫的不好，database 的不好，因為沒有實價資料庫，以前就是說只要我的資料庫夠大就贏你，仲介的道理是一樣的，不過現在顯然不是，只有幾個方法是不夠的，大量估價法到底有沒有這個效果，實務界都很排斥大量估價法，大量估價法跟其它估價法要如何作參考利用，意思是說實務界的改革部分有很大的進步空間，當實務界在這一方面的努力是不夠的。台灣估價分為估價師公會、估價學會，估價學會是代表學術界，包含學校、學刊，不過連估價的學刊都沒有，這是一件值得反省的事。我認為學會最大的成立目的在於學刊、學報，學刊發揮最大功用是將建立學術的基礎、提升學術的水準，任何一個學會的生命力在學刊。估價實務當然是在實務上致力於討論，他們福利的爭取等等，在這兩方面都有改進的空間。

耀宗：學術界的不努力是因為實務界的應用不多嗎？還是有其他原因？

老師：學術界不努力第一個是做這個的人口不多或是學術的壓力不大，或者沒有什麼誘因的動機。任何東西都一樣，一個來自於壓力，另外一個來自於誘因。學術界的人口不多，可以看到現在教估價的人有多少人？學校估價的老師有多少個，這有沒有在學前得到很好的發表？當然我們期待很多，希望估價師會有一些展現。過去我們知道估價界的經驗主要來自日本的做法，如果只有一方侷限是無法成長的，照著流程做也沒有任何成長空間。學界是一塊，實務界也是一塊，這兩塊之間如何做連結是更要做努力的，當然估價師考試的改革可以再做出討論以及檢討的空間。

耀宗：我覺得可能大家對於估價師有個美好的想像，就估價師來看就是考試而已，並沒有像醫師一樣可以服務別人，之間的差別就差在這種感覺，估價師沒有一種榮譽的感覺。

老師：所有的證照都是一種保證。當估價師有什麼誘因，得到更好的保障，當然是有更好的收入，同時也會有更好的社會地位。跟律師、醫師、建築師好像有一段距離跟差別，到底怎麼樣可以拿出估價師的證照就會讓大家認同。估價師坦白說很好的，台灣沒有幾個估價師。台灣幾百個估價

師，好像考上又 so what。坦白說估價師有些還不是地政本科出身的，很遺憾的地政系的反而考不上。

健宇：剛提到誘因的部分，一部分是公家機關的問題，另一方面是實務界跟學術界並沒有鼓勵在新的估價法上有所突破，就算學術上有突破對於業界沒有嘗試的誘因。我覺得我們應該更鼓勵估價師，如果你不只會三種方法，甚至會第四種、第五種方法，在報酬上應該有所差別，這實際上是蠻困難的。我曾經聽過林英彥老師說過外國有針對估價師做分級的動作，例如：高級估價師、中級估價師、低級估價師，在那次討論當中，有很多老師覺得由誰來評斷高跟低的估價師是很沒有必要的。如果以誘因來說，可以設定第一個政府先規定哪些類型需要估價，再來規定哪些需要搭配不同等級的估價師，而且搭配不同估價師而所使用不同的估價方法，這樣有所區別，可以鼓勵不同估價師在使用估價方法時，例如在某個案上需要幾個中級以上的估價師搭配一位高級的估價師，這樣可以促進學術上與實務上的誘因，用越多的方法進而被學界受到肯定，這樣低等的與中等的估價師也會想要往高等發展，然而學界也會想要創新的方法爲了鞏固高級估價師的地位。分級的部分我認爲可以再討論，我認爲是個注入活力的方式。

老師：這是一個蠻有趣的想法，第一個是說把估價師分等級，這裡最常講的就是營造廠，要甲級、乙級、丙級或是特級營造廠，意思是說要什麼等級才能包多少金額工程，在不同的情況下要有經驗的累積、將技術的改進。當然你有沒有看過醫師有分甲級、乙級、丙級醫師？如果是丙級你敢看病嗎？如果是感冒、開刀等等就一定要甲級醫師，這要如何分級呢？現在好像是分科不是分級，會計師好像也沒有分級，這裡有很多可以討論的。不是說這個方法不行，而是要如何去處理呢？分級其實不壞，因爲估價師是要經驗的累積，假使說你有幾年的估價經驗，或是多少案子的量、類型等等，使得你的估價等級到達一定的程度，並不完全是用金額做評比，經驗與時間也是另外一個很重要的因素，估價產品的類型是另外一回事，經歷不同估價的能力，也可以當作評比的根據以及提升能力水準的動力。分級證照的模式不是一次到位，而是需要經過 renew，但等級的背後隱藏著等級的誘因，等級的價格有所差別。我不反對這個方法，這也許是改善估價的選項之一，但是真正問題的關鍵還有哪一些？什麼方法可以使得估價界在社會上的地位提升？背後估價的技術以及實務可以得以提升，職業道德也可提升。因爲以後的同學都希望能考上估價師，也希望這個證照有賣點。當然估價師好像沒什麼貢獻，不動產這麼亂，價格這麼高，也沒有看過估價師出來發言，既然是專業者，應該對於台灣不動產的不當有所發言，展現社會上的影響力。

豐荃：我覺得像醫師、律師、建築師，像我們有些老師都市計劃師也是有開事務所，我不知道是不是合法，他帶同學的同時也有在營業，我不知道是不是學術界跟實務界有一段隔閡，像大陸的估價老師也可以去做估價師，然後台灣的估價老師也可以去跨入實務界，他的學生也可以一起帶入，也許對於學術上有些幫助。還有就是估價師的業主是建商，那如果將業主變成社會大眾，學會出來建立檢查機制，也許社會地位會變高一點，學會要一個強制性的規範。

老師：第一個是學術跟實務之間互通的做法，傳統的制度上醫師都要在學術界教書或是在職業上兩個關係。醫生算蠻辛苦的，教書跟職業都要兼顧。醫生要發表 paper 也是要有要求的，上課教書還要做實習，這兩個是要高度密切來配合，這也就是說醫學院跟醫院的關係。當然不是所有的，只有教學的部分有很大的互通。當然老師跟取得證照之間是不衝突的，當現在學校老師要取得估價師執照是可以的教書的，現在沒取得證照的也很常見。台灣比較特別在於學術界跟實務界的溝通一直是有他的限制，所以教育部曾經要下放說試圖老師跟學界的借調或者情況更好地發揮。當然現在有很多私立學校老師因為薪水低都在外面兼職了，不去管的也很多，特別在台灣的國立大學是很難的，這裡有其局限，當然如何要產學交流也是有在討論的。當然讓他們有限度的去交流還不算太壞，我主張實務界不應該完全得不相干，那是不對的。

健宇：另外，有關會計師查帳，不會輕易配合業主。

老師：配合業主就是說收費方式，像建築有些問題就是他的收費方式是由公會去收費，再來發給建築師的作處理，這也引起很多爭議以及討論，到底公會扮演什麼樣子的角色，就是說為什麼都市更新條例的修改就是因為這個原因，未來不是由實施者找估價師來處理，估價師可以多方選取的，由地主與實施者各自選取，也可透過 random 的方式去選取，找出一批來，在這些名單再用隨機抽樣，然後再付費給他，經過公會的收費再轉給估價師的情形，就是他不受到業主的牽制。總歸來說，減少業主的壓力，所以職業道德來自於業主的壓力，如果沒有業主的壓力就沒有靶心靶柄的問題了。剛剛健宇提到說法令的改革是非常重要的，這篇文章也有提到法令改革的部分，我一直期待我們的估價師制度規範這一塊，應該可以有改善空間或者是主導能力，這一部分也是值得去討論，我希望大家可以透過這一篇文章去思考台灣估價師生存空間的一些問題、社會形象的問題等。

第三部分

個案介紹—台北灣江南頤和

報告者：宋豐荃

報告大綱：

(一) 個案介紹

(二) 個案特色

(三) 市場分析

(1) 總體市場

(2) 個體市場

(四) SWOT 分析

(五) 問題與討論

(1) 景觀 vs 區位 值多少錢?

(2) 投資宅 or 自住宅?

(3) 期待未來?

(4) 綜合以上，您會買嗎?

討論：

老師：你覺得這個案景觀真的好嗎？他不是說所謂的臨河臨海，他是個很遠的地方。

大家：他有很多綠地。

老師：他的綠地不是屬於真正的綠地，是以後人工造景所蓋出來的，部份也因為還沒蓋，所以這個景觀好嗎？當然這個建案區位上真的不好。這到底是投資者還是消費者會去買呢？亦或是投資與消費者都不會去買呢？看起來自住的也不會去買，但有些自住買不起台北市的房子是否會去買？為何要買在那裡不買在比較靠近市中心的地方呢？同樣是淡水的房子，要往前一點的區位買還是往後一點的區位買呢？當然價格上也差不了太多，自住的會不會跑到那裡買來自住呢？一期跟二期是一個很好的指標，可以透過這兩個個案來看到底投資客與自住客的人數與比例是說少？看起來是投資客是比較多的，現在就可以看得出來交易後價格的穩定度，因為交屋之後才會殺價或是交屋潮的出現。所以重點是你會買嗎或者是誰會買呢？或是買來會不會放一陣子？

哲瑋：以重劃區來看或是新市鎮，像三峽一樣，一開始都是投資客進入投資，但慢慢的整個生活機能發展起來，其實蠻多人願意去花錢，自住客也進入市場，當然自住客買到的價格就會比較貴些。隨著建商產品發展的進步，品質越來越好，越晚買的住的比較好。

老師：第一點是投資客可承擔風險所以第一個去搶，關鍵是當自住客會不會住進去呢？這邊會產生惡性循環，是否人的進駐越來越多，店家才會開得多；住得不多，整個重劃區就會養好久，養久了就會死掉。以三峽來看是個好例子，但三峽還不太一樣是因為有臺北大學的進駐，有一些人在裡面聚集，到現在為止，回去看三峽，應該有部份還相當荒蕪、空曠一

片，當然還是相對比較有些人氣，但都是臺北大學的人聚集的人氣，都是學生與老師等等，到台北上班的人會不會住在那裡？

哲瑋：只有假日才有人。

老師：就三峽來說起碼有學校在那邊進駐，淡海新市鎮為何撐不起來就是因為沒有產業或學校，機能尚未發展起來，當然淡海因為比較便宜，捷運是一個很重要的要求，但他捷運沒有先出來，大家都還在等待期望捷運的興建。

哲瑋：三峽也在等捷運，到現在也是地也還沒弄，產權也還沒弄清。

老師：同樣道理，從這個捷運來看，三峽可能比淡海來得快，較有可能先蓋起來，淡海捷運環評都還沒過，意思是說台灣在這種情況下也沒賣得嚇嚇叫。很早之前就大概五、六年前有去看過，台北灣第一期的時候，真的覺得好遠好遠，要先經過一片空地在轉過很多地方才到達台北灣。

哲瑋：會不會以後變成大家渡假的地方，就他的定位因而改變。

老師：沿著淡水這麼大片的開發地區，前陣子在討論重劃區時有提到。新莊重劃區旁邊的機能不好，開始有一些拋售的情況，當然有一些房價漲很高漲好快，淡海反而漲不起來，當然還是有少數漲了一些，其中到底是真的漲還是假的漲無從考證。如果有一堆漲上去，假設現在市場反轉，這樣就會有很多人傻這那裡。最有趣的一個大案子是在基隆，到現在還是空的，當時打廣告打很大。說到天氣一變壞，淡海第一個，到時候只住半年，因為到冬天的時候都是海風，冬天最冷的時候開始。如果生活機能不太好的話，你也不太敢住。一開始我有幾個朋友因為交通的關係都把淡海的房子賣掉了，所以為什麼捷運是現在發展交通的關鍵。當然現在還有很多房子第一排的都還沒賣掉，主打景觀宅的。以江南跟頤和來看，4500 到 9000 萬，幾千萬買到淡海去，風險這麼高，你認為投資客會覺得增值空間有多少呢？投資客偏好有增值空間或是稀少性的產品，房地產才有潛力，不過就是賭一賭，產品定位的確不是一個很清楚。

淑萃：我覺得學妹報告的時候有把空地跟未來的用地標示出來，這點是還不錯因為可以知道未來這塊地有什麼樣的發展，但現在是主打景觀所以要保持著這種房子真的好嗎的心態。這個個案替代性蠻高的，如果我是投資客，我不會冒風險去買那邊的房子，可能會去買像是林口新市鎮的房子，未來增值空間比較大的個案。優勢的話大概是個案比較漂亮吧！

老師：他打造中國式的庭園，第一點，這種假山假水的中庭能看嗎？他的 Quality 跟 以後的維護管理，等你住進去就會發現問題，很多人住這種假山假水的建案，住在這種環境維護得是否容易好？還是會覺得變得好麻煩，髒髒亂亂的落葉？當然我們現在得到的資訊都是廣告文案或是透過業

者的行銷，大家要想想以後真實情景會是如何，模擬每個階段的真實情況，三年後、五年後、十年後，每一種情境的描述將會變成怎麼樣。也許二十年後會住滿人，但我都懷疑二十年後會否住滿人。當然之後輕軌的發展，每個階段都有各種不同的可能性或是變數，透過機率分配的方式檢視每種情況如何，乘上期望值，預期結果會如何？假設可以設計出一套，模擬投資客在什麼情況下，什麼時間下賣點最好等等的分析工具，加入資金周轉的條件，每一個不同的元素一個一個填上去。我們經驗來看，大工地個案的規模下先進入的，會住的很辛苦，看到旁邊人開始變多就會開始蓋新的房子。記得以前提過一個社區叫“百年大鎮”，要百年才能成爲大鎮，一個重劃區在龍潭，十幾年下來還在興建。不動產開發跟理想是要與現實的結合，一開始是個夢，怎樣把夢實現，背後要花多少的代價呢？當然可以經過轉手的情況下，每個人的想法會不同。怎樣去做出一套更有說服力的，賣方是一個想法，可以設計到一個 reality 的想法做一個對應，讓他更有真實感的呈現，更有真實感的呈現會有更好的賣點。第一點賣方的說服力夠不夠，大家可以有不同的想像，也許有些人覺得夠有些人覺得不夠，做的功課如何經驗又如何等等，來做一個投資決策的判斷。同樣淡海的個案，你覺得要買淡水市區還是河岸第一排的或是其他的個案呢？還是淡水其實都不用看呢？這樣的條件又覺得如何呢？

蕙瑩：如果就淡海新市鎮來看，我會想說他的獨特性在哪裡呢？因爲從景觀來看的話，就可能會有其他的建案蓋起來，就自住客來說有更好的選擇；如果以投資的角度來看，區位也沒有特別好，投資客爲什麼要去那邊投資呢？

冠穎：我是覺得行銷是很重要的，意思是說投資客也不是笨蛋，淡海的個案都賣出去了，證明其投資市場的潛力是夠的，現在也不知道淡海的發展，就期待未來可以回收，就賭下去。

老師：這就是要大賭一下。

黃斐：如果以大陸的投資觀點來看，投資客有機會就不要錯過。

老師：大陸就是都要買，反正都是可以從他們的經驗值覺得未來一片上漲。可是我覺得很重要的是當大家都要去看屋，現場是有很大的不一樣感覺。最近淡水炒得很兇，也因爲各種個案，有一個新聞提到的笑話是說，淡水的安全島上站了一批人，穿著各式各樣的服裝舉著牌子，吸引大家到各個案子，碰到此種情形，到底實際供需狀況如何呢？純粹從供需的角度來看，這裡有什麼樣子的感覺？

耀宗：我覺得那邊吸引人的一個點是那邊都大面積，所以它可以主打那些景觀等等。當然回顧問題，如果我是投資客的話，我會買在那邊的原因第一個是他是個特區；第二個是他臨近未來有一個目標，所以他未來會漲，

是個投資的目的。再來是，原因是他現在還在低價，或許未來有個增值的空間。

淑萃：聽說那邊好像要開 SOGO，淡水要開發大型購物商場。

老師：有嗎？我覺得不可能，因為光是從台北灣到淡水市區開車至少 20 分鐘鐘。

淑萃：如果說那裡的空地可以像林口一樣開發高爾夫球場的話，那邊的居民可以直接去打球等等。

老師：大家可以想想光是林口的開發花了多久的時間呢？從民國五十年就開始講林口新市鎮到現在為止，我記得我說過信義計劃區，光是開發信義計劃區就二十五年了，到現在三十年了，還有一些種菜的地方，只能說現在已經發展得差不多了。我猜淡水這邊要有差不多的人，三十年是跑不掉的。淡海新市鎮是不容易發展起來。三十年其實是一個蠻長的 Cycle，我也懷疑我三十年買不買得下來，會不會到時候變成 Ghost Town 呢？Ghost Town 就是在說三十年後還是不會有人住，不過機率好像也不高。如果他只有居住空間是不夠的，一定要有一些產業的支持，三峽還好因為有臺北大學，但一個臺北大學可以支撐多少，如果說淡海那邊有個中國海專，那個太小了，以學校的人口來看很多店家都要關掉了。

健宇：我覺得會買在那邊的大多都是投資客，而且是長期的投資。但我覺得淡海第一點是價格很低，買低賣高長期放著；第二點是那邊泡沫的情況相對的少，譬如說台北市中心房價太高，也許淡水這邊的房價一直都在差不多價格上，如果假設買貴了也不會像新莊買貴的程度有很大的差別。隨著都市的發展，要看長線，可能未來你現在買再低點，你買得沒有很大的 Bubble 程度，我是覺得有破例的機會。但它產品定位很怪，其實他最終應該會是消費導向的，現在就是先持有，然後你在這個過程當中，他的總價並不是那麼高的，如果你是真的投資者，你不需要買那種地方。再來如果你是夠錢的投資者，你寧願在台北市買一棟也不會在淡海買一排。所以綜合以上所說的來看，我想到的可能是他可能是投資者，不然就是他大概剩下只能投資這種價格的，他在獲益上不是置產而是長期的，譬如說我想說有一筆錢，一千萬不知道怎麼用，台北市又買不起。就在淡海買個房子，也許未來會有增值空間。但我覺得這類的需求者不會太多，我是對淡水的空屋率我是認為如果你要填滿到消費需求，那真的花很久至少三峽之後，所以我認為投資的話大多都是那邊的人，並不是頻繁的活動。

老師：這裡有趣的是說，到底誰要去買？為什麼要去買？他的邏輯是什麼？當然就是說他的資訊不充足，他的分析能力不足或者賣方的說服力，賣方跟買方的邏輯何在？如果從投資者的角度來看，十年複利多少錢？你現在買到低點可是等到二十年、三十年之後，那個複利至少要多少倍才能

夠划得來的？這東西需要算一算，如果你沒有好好計算或是複利財務的概念，其實看起來你是賺了，實際上是賠了，機會成本的想法。