

詹姆士·格拉斯坎普在估價實務 與改革上的理念

An Insight into the Ideas of Professor James A. Graaskamp on Practice and Reform in Appraisal

報告內容

- × 前言
- × 評價取向歷史的觀點
- × 教條與最可能出售價格
- × 估價業的問題
- × 責任的歸屬
- × 結論

前言

- ✘ 本文目的：
 1. 格氏觀點的源起
 2. 不動產價值定義與估價實務中的重要元素
 3. 估價改革的必要性與展望
- ✘ 在作為各種形式不動產決策理性判斷守護者的社會功能上，不能僅僅依賴專業組織自身的認證
- ✘ 估價師必須致力於成為一個公眾利益的支持者，並在以反估價(anti-appraisal)、重交易(pro-transaction)、偏向要求信用擔保的放款體系內，扮演檢查及平衡的角色。
- ✘ 面臨的限制：
 1. 顧客只要求確定性不在乎真實性
 2. 經由模仿而學會的程序
 3. 非由實證觀察而是為神祕所包裹的實務方法

- ✘ 問題
 1. 去資訊(disinformation) - 估價師與客戶共謀(放款人)提供滿足政府主管機關的文件，為未來因疏忽而導致的指控提供掩護。
 2. 為了標準化目的，不惜犧牲相關性以僵化的術語與格式所形成的專業領域
- ✘ 理想
 - 顧問性質的工作
 - 從估價工作的基本要素中，挑選出能配合以估價結果為基礎所作決定的要求

評價取向 - 歷史的觀點

競爭價格(成本法)	收益法	可比較資產交易價格
馬夏爾	市場中期的觀點(5~10年)	短期角度
資產的價值是在某一特定時間點之下，重新生產或建造該一資產的重置成本	資產價值是由未來預期之獲利減掉成本的淨現值	最重要卻也最困難及主觀的估價方法，估價師以市場或是個人經驗進行調整
保險公司、銀行	美國聯邦住宅局	不動產經紀人
格氏：短期內成本和售價關係可能不明顯，因此成本法有缺陷	格氏：不實際的輸入假設可能導致災難性的後果，因此應以批判性的態度檢驗獲得結果所作的假設	

教條與最可能出售價格

- ✘ 原始市場價值定義
Ractfliff拒絕接受，「市場價值」是透過有知識的買賣雙方議價而得，而且買賣雙方皆不受強迫且深思熟慮的情形下有意願進行交易。
- ✘ 格氏認為議價所達成的價值，在實際世界中許多理想化的假設是不成立的。
- ✘ 格式承認「市場價值」可能已滿足不動產課稅的目的，因為大批量估價並不被期望如單一不動產估價精確
- ✘ 至少必須有一方有強烈的動機去推動交易的完成

格氏與RATCLIFF的新定義

- ✘ 最可能價格 - 在目前市場情況下，一段合理的期間內，而且在不動產出售時，該不動產類型為市場主要交易類型，其在市場出售最可能售價。

估價業的問題

- ✘ 格氏：「機構型顧客為主觀、滿足特定目的的決策，故意創造出估價是獨立、客觀的表象」。
- ✘ 格氏：「估價程序已經為...投資銀行業所顛覆，估價被用來確保放款人收取之費用，而非購買基金的儲蓄者」。
- ✘ 不誠實的估價與估價的濫用
 1. 1985退伍軍人局保證計畫 (Barnard)
 - 4億2千萬虧損，10%~40%不正確或不誠實的估價引起
 2. 金融市場(儲貸協會、聯邦住宅局、抵押貸款、債卷...等)
 3. 儲貸機構

責任的歸屬

- ✘ 估價使用者是造成估價業解體的主要共犯(顧客導向估價) ex: 貸款機構主張估價師必須是能被操縱的
- ✘ 估價是無法解答任何問題的高度形式化報告
- ✘ 根據不同目的，最低底線可以廣泛的變動，因此只是判斷是否貸放資金的魯鈍工具
- ✘ 改革：聯邦政府曾試圖讓放款人要為雇用與監督過程負起責任，並且為錯誤的估價負擔部分罪刑
- ✘ 結果：受到仲介業與估價業的游說而遭到挫折

改變的阻礙

- ✘ 財務成本以及懼怕對公眾再教育會降低估價界的地位與神秘性
- ✘ 會將專業能力與謀生能力從老一輩移轉到年輕一輩
- ✘ 法規改變造成服務的行銷便的困難與昂貴
- ✘ 格氏提出的主張使得分析方法複雜化，估價業務成本大增
- ✘ 顧客的廣大利益超過格氏的理念

結論

- ✘ 在Ratcliff的領導下提倡使用最可出售價格取代市場價值
- ✘ 格氏認為改革一方面由聯邦立法控制估價師，另一方面控制放款業使用估價訊息的方法
- ✘ 需要一個有權力規範估價的改革者，來支持既存的主流理論；估價師要超越自身利益，並在品質與的標準上堅持，同時以嚴肅的態度面對不良後果的處罰。
- ✘ 格氏希望估價師藉由融入專業性、邏輯性及正直性所產生的資訊來扮演社會資本的主要捍衛者，而重新賦予估價業生命並贏得尊敬。

問題與討論

- ✘ 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？