



第五章 房地產交易協商、經營管理與結束處分
吳健宇



報告流程

房地產交易協商

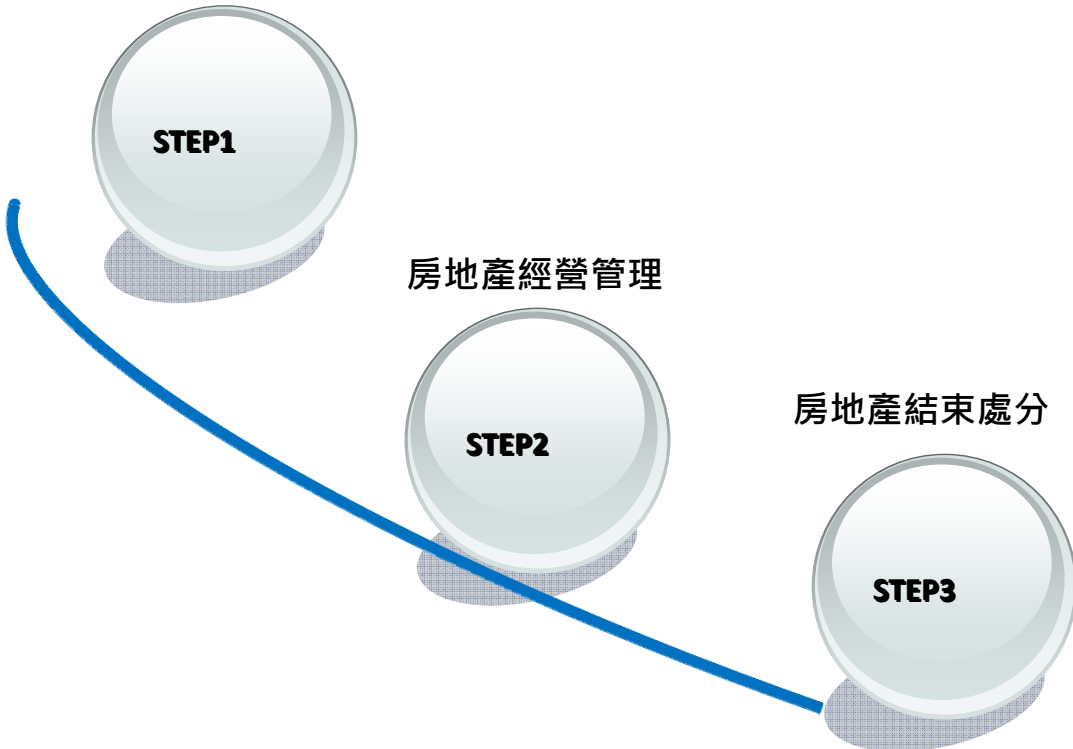
STEP1

房地產經營管理

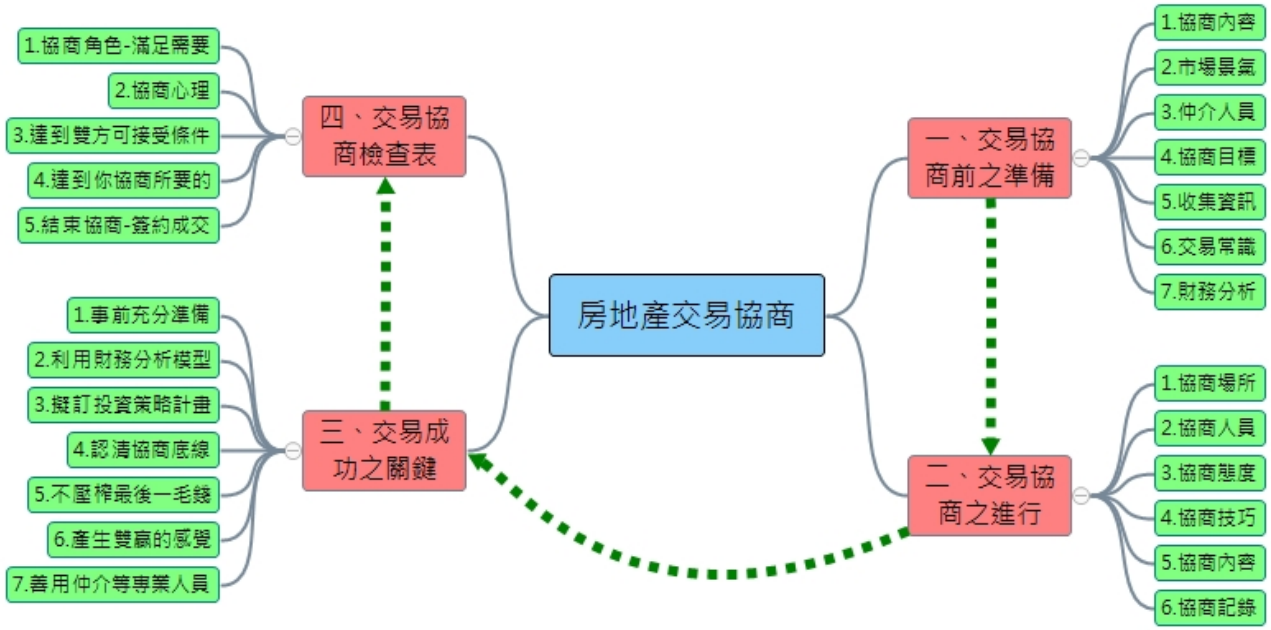
STEP2

房地產結束處分

STEP3



第一節 房地產交易協商



房地產交易協商

為何房地產交易需要協商?

異質性、無公定價格

協商目的:

使產權清楚 & 獲得更多的利益

協商目標:

成交、盡量達成雙贏

Harding, Knight and Sirmans(2003) 提出「**議價對於異質性財貨價格形成是相當重要的**」，此種財貨在市場通常較為稀少，且市場價格較難評估，使得**最後成交價格受財貨特徵、買賣雙方的議價能力所影響**」。

美國行銷協會 (American Marketing Association) 在 1948年提到特殊產品，這一類產品**通常花費使用者很多心力及時間去努力了解產品**，並且深思熟慮地選擇。

房地產交易協商內容

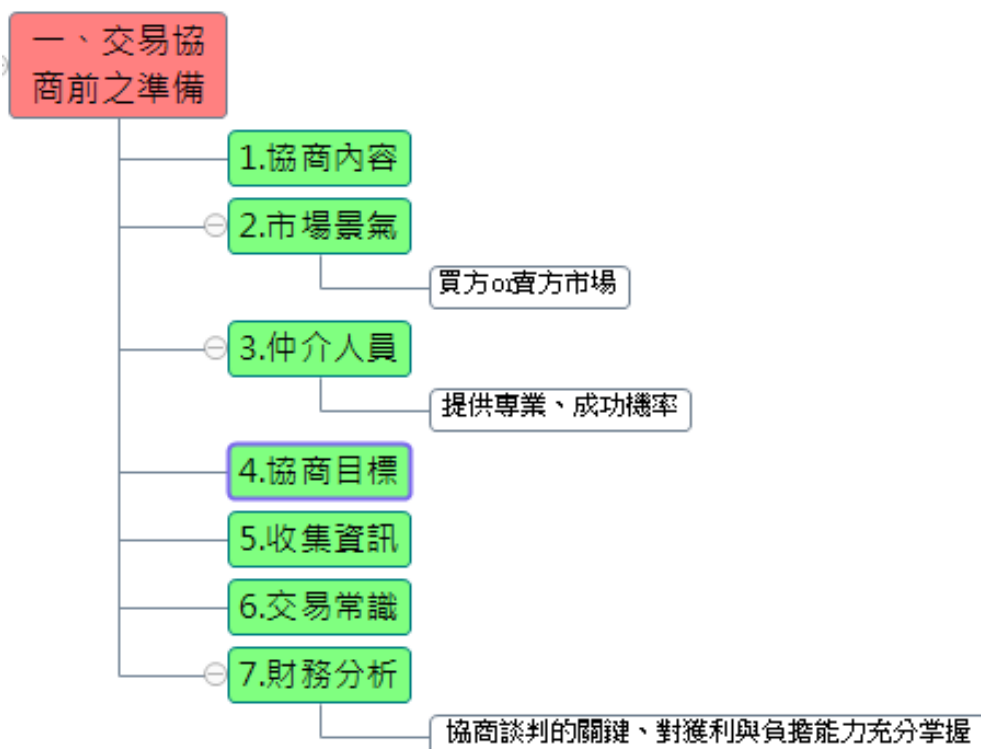
買方

1. 價格
2. 內容與品質
3. 交易安全保障方式
4. 自備款付款方式與時間
5. 貸款條件
6. 交易費用
7. 售後管理維護
8. 使用契約文字內容等

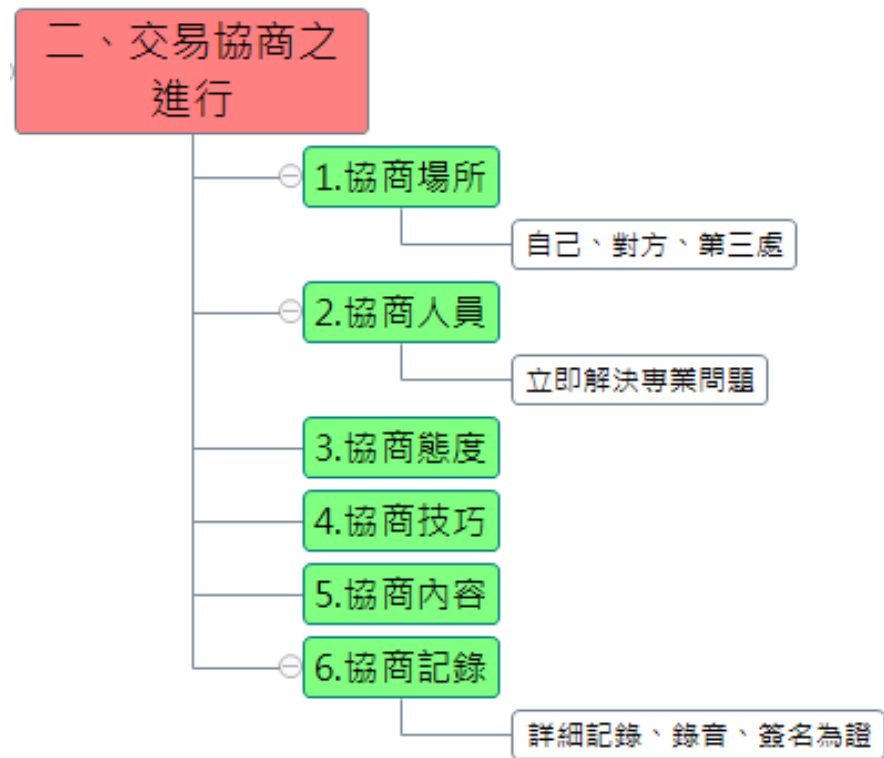
賣方

1. 價格
2. 收款方式與時間
3. 收款的安全保障
4. 交易費用
5. 契約文字內容等

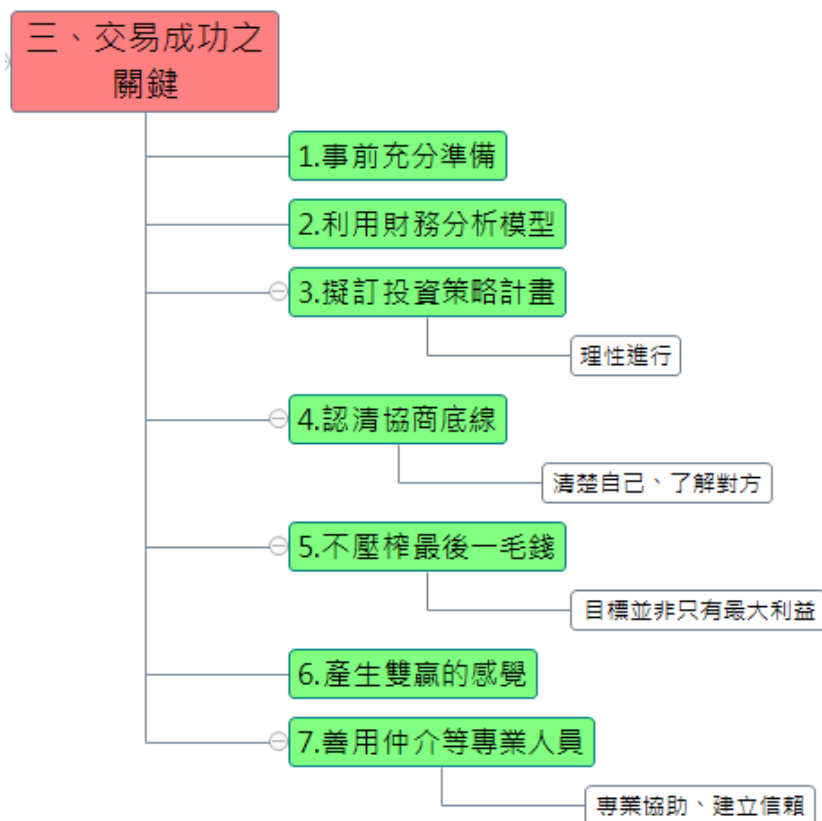
一、交易協商前之準備



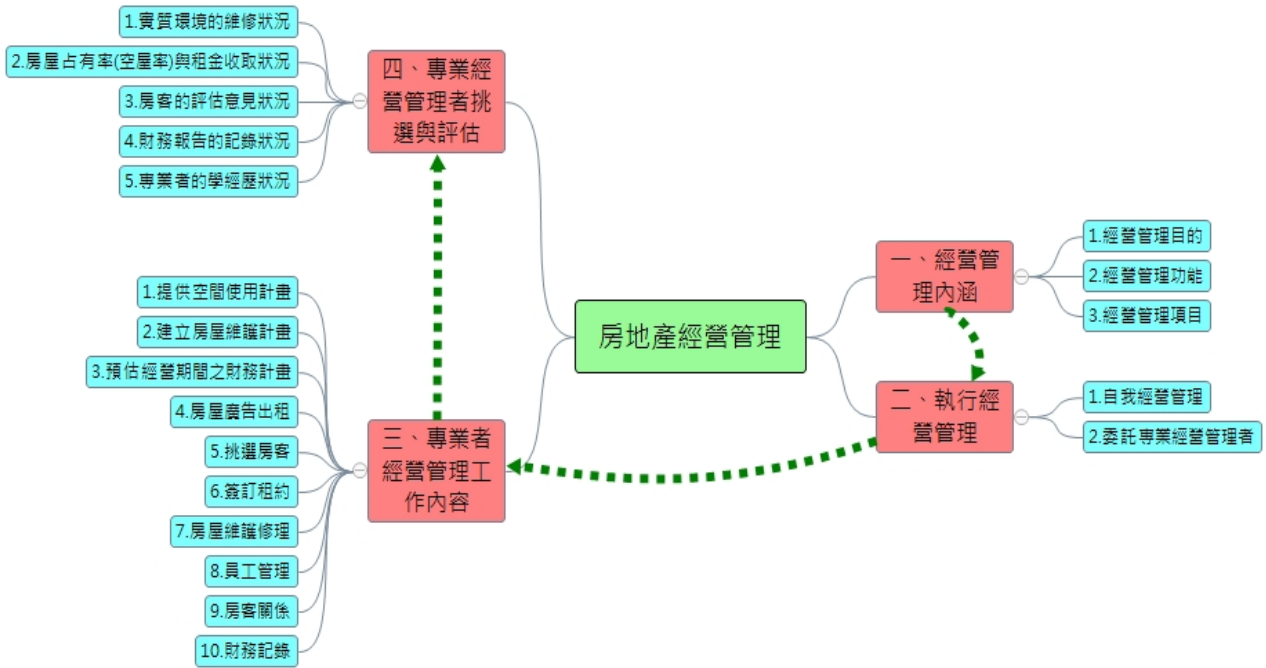
二、交易協商之進行



三、交易協商之成功關鍵



第二節 房地產經營管理



房地產經營管理

經營管理目的

最大收入、維護品質、提升價值

經營管理功能

空間利用計畫、出租與推銷、經營管理、投資建議

經營管理項目

住戶、房屋、相關行政

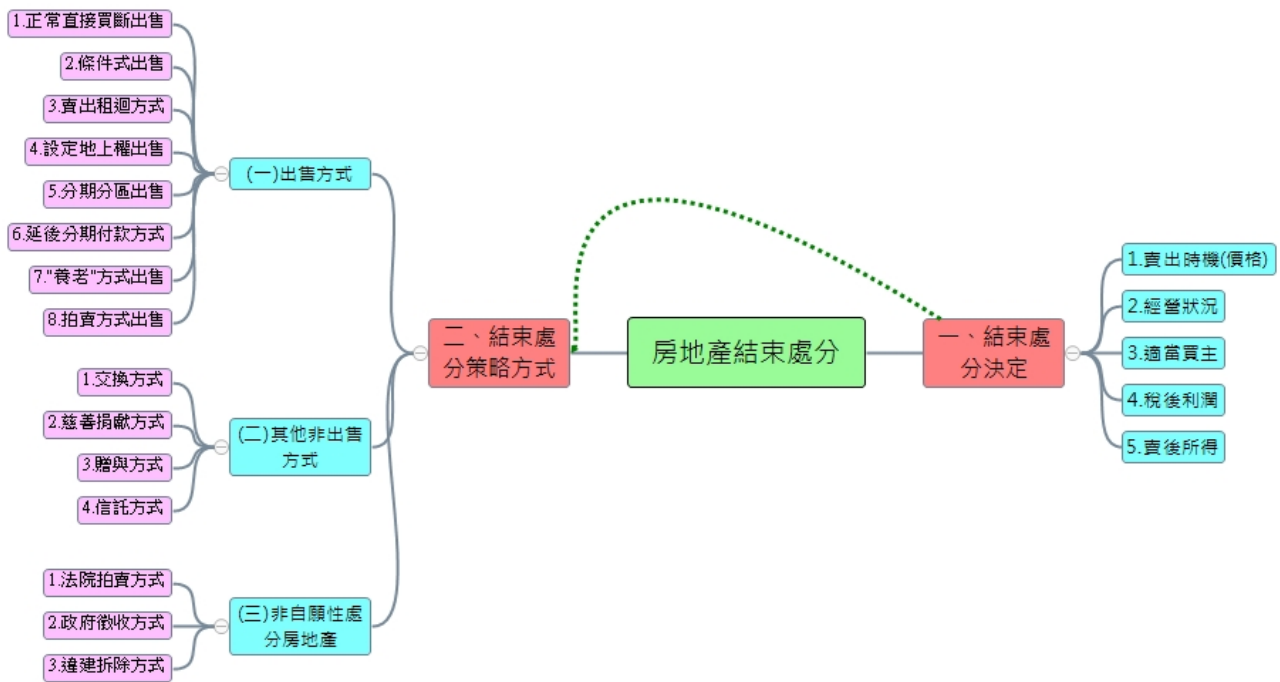
優良公寓大廈評選-得獎單位

各縣市、每年度評選

物業管理公司

小型社區、中型社區、大型社區、風華再現、辦公大樓

第三節 房地產結束處分



問題討論

- 1.如何提升議價能力？
- 2.管理維護的價值？
- 3.租賃房屋的專業管理經營者在台灣是否可行？



謝謝你的聆聽

