

房地產投資與決策分析第七次上課紀錄

時間：2017.4.18(二) 9：10~12：00

主持人：張金鶚老師

地點：政大綜合院館南棟 270622 室

紀錄：谷元

出席：張金鶚老師、瞿珮慈、潘昱至、黃怡潔、黃麟雅、朱智揚、楊博宇、楊樺、呂哲源、張芳璋、蕭士傑、麥怡安、李尚華、申承祐、吳若瑩、谷元

【課堂討論】

主題：購屋決策(心中之尺 vs. 市場之尺)、房地產市場分析(供/需/價/量)

張老師：房地產最重要也是最關鍵的是產品，也就是對投資標的物的認識，坦白說雖然經濟分析是很重要的，但還是得回到最基本的，即使不是屬於這方面的領域的地政人也應有基本認識產品到底好不好，專業的判斷跟其他的判斷不一定相同；就從房地產投資來看，第一個問題是要問說有哪些投資產品？當然最後要問的是有哪些好產品？再問好產品前要問有哪些產品？有哪些產品是可以投資的或者哪些產品是自己消費的？即使是住宅商辦也還是有很多類型，當然投資就更多了。不過假設純粹就投資角度來看，所有的產品希望是能夠賺錢而且能夠消費，這樣就能達到目的，同時住的舒服又能夠增值。先回到研究房地產的過程中有哪些產品是往上走，或者哪些產品是很穩健的；哪些產品可能是慢慢走下坡的？那在產品的類型討論，大家有哪些想法，或這這樣問，哪些產品是很有投資潛力的？

黃怡潔：總價低、坪數比較小的

張老師：就是俗稱的小套房。小套房大概是低總價，不過也有些是高單價的，是否具投資潛力仍應小心。小套房很小，使用面積大概只有五到十坪的，那就要考慮要不要買這種產品；不過小套房已經被公認為是投資性產品，大家認為如何？住宅可以先拿掉，還有其他的呢？

麥怡安：投資一般來說是要好賺，消費則是要好用，如果是以長期收益型來看應當是維護成本比較低但租金高，簡單來說是這樣。

張老師：有沒有更具體的例子，就是收益很穩定且管理又不用花很大的力氣，那這個是好的標的物，有甚麼？

麥怡安：以自己的都更經驗來看像是西門町的店面，店面即使是四五十年老房

子，租金非常的高而且沒甚麼管理費，頂多就是共同管理費，因此這種店面在談都市更新時便不容易改變，即使改變會有坪效縮減而且維護成本更高，某種程度阻礙了都市更新，使老店面變成新店面的阻礙很高。

張老師：感覺店面不是很好的投資標的(麥怡安：不是，是店面要變成新店面的門檻很高)，從投報率來看，店面的空置率也很不穩定；從投資角度來看，停車位相對來說是單價比較低的，若是在好的地點租金會很穩定而且還搶著要，那你覺得這算不算是好的標的，不過停車位還是要每個地區分析供需比，台北有哪些地區是比較需要的，無論住家或商用，這算是好的嗎？

麥怡安：靈骨塔坪數更低。

張老師：靈骨塔坪數更低，但是靈骨塔的投資報酬率多少不知道有沒有算過，而且一個靈骨塔有多少個塔位，每個塔位又多少錢？而且還有分方位方向有不同的價錢，而且它沒有所有權，甚至有些靈骨塔沒有使照沒有建照，不過好的地點可能要還要請景觀大師設計，背後有多少利潤在後面，不過也跟供需有關；回到跟供需有關，在研究經濟分析時，所有產品的供需價量以及未來會如何發展，在休閒產品上，過去比較多現在比較少見的是 membership(會員證)，membership 指的是可以不斷切割產權，拿的是使用權，後來變成證券化產品。要如何創造一個投資標的或者是還有哪些類型？

申承佑：我的碩士學生看報紙有個大中小坪數研究，他在研究不過需要報酬率以及風險(但他拿不到)所以就改研究說，一樣的錢可以買大坪數或者三四個小坪數，他用房價指數來計算報酬率，發現以前大坪數的有較高的報酬率，現在則是小坪數；投資與消費的話不一樣，投資的話需求很重要。

老師：剛剛是假設說有一筆錢，如果投資一個豪宅跟五間小套房哪個報酬率比較高？直覺的話會投資小套房以分散風險，但真的如此嗎？現在反而是豪宅買得比較多，小套房屬於投資性產品不容易貸款，而且也因為現在小套房很多所以造成一些困擾。當然不同的時間狀況下會有所變化，因此要怎麼分析投資甚麼產品？

楊博宇：投資五個小套房也可能增加維護成本，可能星期一到五都有不同的狀況，搞不好利潤沒有更高。

張老師：小套房屬於投資性產品，所以比起來會有更多人需求，相對豪宅的需求

比較少，若到時租不出去或者賣不掉會很慘，不過以現在趨勢來看(像是前一陣子)，由於現在豪宅稅下來後就划不來，最近一兩天有說幾個豪宅又賣得不錯，有沒有這樣的講法我不知道，但道理如何？不過剛剛提到的住宅類產品跟非住宅類產品，哪些是住宅類那些是非住宅類，住宅類的產品通常比較穩定，至少是有人住，非住宅類就比較不一樣，剛剛只提到停車位、塔位、店面，還有甚麼可能是好的投資標的物？投資老房子等待都更的情形如何，是投資好標的物嗎？(麥怡安、李尚華：不太好)至少最近不是，這樣看目前的氛圍，最近感覺沒這麼熱，不過還有甚麼產品是不錯的？不過我想，我們應該對房地產投資的產品有一定的敏感度，了解供給需求哪些是很明顯的？若是供不應求的可以往那邊 study。某個程度來說 AIRBNB 這種概念的東西，覺得有沒有空間？不過那不算是投資產品而是建立一個平台，也是一種共享經濟的方式，像是日租型套房這種商業模式，這種產品有沒有空間？最近共享經濟相當熱門，像是玖樓這樣的商業模式到底算不算是好的投資標的或者怎麼樣建構這樣的模式，不過房地產投資基本上應當對這些要有 sense。

李尚華：露營場。(張老師：為什麼？)

麥怡安：現在一堆人愛露營，買一堆非都市土地。

張老師：這也是一種可能，隨著生活的改變在休閒性的產品(射擊場、野戰場)可能慢慢變得比較好，基本上這些都是不動產投資，從小到大的，像是健身房過去也是 membership；國外有很多投資汽車旅館，在北部比較少，不過在南部比起住一般旅館倒不如住汽車旅館，設備非常好而且價格不一定比較貴，因為通常會比較郊外一點。學房地產的人，不能對房地產的本質及產品沒有感覺，好像只有住在三房兩廳的房子的感覺，房地產有相當多類型，像是課本在 46-47 頁提到了十種類型。最常見的就是住宅、商用、辦公在搭配，不過有些比較屬於法人機構在投資，屬於個人可以投資的像是 AIRBNB 就屬於可以個人投資，有個十年前的學生就在信義區弄了日租型套房，那時還沒有人有想法，後來滿賺錢而且商業週刊有報導，當然日租型套房是違規的，不過早期也是沒有法律的限制，這種用很少的金額做分租型套房，像是最近流行的 AIRBNB，這種分享經濟的作法，而玖樓又是比較特殊的案例，因為它又屬於公益型的感覺是更好的商業模式，基本上是利人利己。學房地產的人有沒有 SENSE 去找到很好的投資標的，早期我們幾個學建築的就一起投資預售屋便是一種，而且那時買進賣出不用繳稅，每個人只要出一些錢付 10%的頭期款並很快轉手，當然這是一種標準的投資客作法，當然這其中有一定的風險，這要端賴有沒有這樣的 sense 去處理，當然現在這已經被覺得是很

不好的投資客作法，只是在不違法的情況下也沒有道不道德的判斷。不過最重要的是要對產品有很好的認識，像是供給與需求，至少看起來投資停車位是不壞的。

申承佑：兩年前有學生研究 AIRBNB，有些是個人有些是法人投資(主要是法人)，所以他們月租很多房子因為不用被課稅。一般人覺得 AIRBNB 是個人為主但其實是法人。

張老師：就像 uber 基本上是法人。當然也可以是個人，畢竟這只是建立一個商業模式。

申承佑：重要的是這些法人在商業區月租很多店面，我不知道這是合法的還是？

張老師：我希望投資是在合法的情況，這是基本的認識。如果在法律的邊緣因為風險所以要盡量避免。

申承佑：因為出租的房屋有很多擁有者是老人，他們不可能管理這些房子原來房東跟仲介之間究竟是否合理？

張老師：當然這些在投資分析就要做一些討論，不過從中有一個很有趣的投資標的物，老人公寓如何呢？或者說老人住宅，現在強調以房養老，這樣的關係會不會從中產生甚麼商業模式？現在老人應該會越來越需求。

吳若瑩：以前在大同區工作，大同區的屋齡較高老人也較多，就會有人打著愛心房東的名號把他們的公寓分隔成大概有 15 間的套房，屋主其實就是從銀行退休而專門管理這些房子，而這些房子專門出租給 60 歲以上的老人，後來與房東聊過後覺得收入其實很穩定但需要其他的服務，像是帶去看醫生或是有意外發生要處理，因為有些老人其實有中低收入戶而有房租補貼因此比較穩定，本來這樣的房子在老的社區可能不太有人想租但改成這樣的模式反而很穩定。

張老師：這也是另外一種商業模式，不過老人很難租到房子是因為它的風險高，這雖然是一種方法但不能說沒有風險，尤其是弱勢老人，萬一不幸往生會造成很大的困擾。

吳若瑩：但對於房東來說此事已很常見，所以他也為很多老人送終過，這已經成為他工作的內容之一。

張老師：在所有的標的中可分為純粹以獲利角度，一種是獲利之外還有社會服務，這是更期望看到的商業模式，目前只是起個頭讓大家知道房地產投資時有哪些產品，第二個是比較更關鍵的，要怎麼告訴其他人甚麼好產品？也就是要有能力判斷這是個好產品，或者說甚麼是好房子？好房子的定義是甚麼？好房子其實是有兩件事情，第一種講法是好的品質叫做好房子(今天雖然有帶影片來但沒時間觀覽)，好品質另一方面就是好消費，另外一個是好投資，剛剛所講的其實都是好投資(標的)，但是希望更關心的是好品質，甚麼叫做好品質的房子？有哪幾個重要的條件？以住宅來說甚麼是好房子？

朱志揚：住宅的話，品質有幾個層次，最低的是安全，再來是住起來舒不舒適，不過這個就比較抽象一點；最低的話安全一定要有，再來是住起來空間夠不夠用，以及生活順利，然後求生活舒不舒適。

張老師：如果從安全來看，從潛勢地區來看真的安全嗎？大家重視安全嗎？

呂哲源：可能得從房屋結構來看。

張老師：基本上一般人在講安全這個邏輯但不太有這個 sense，從建築執照來看，政府應該給予基本的保障，那這樣還需要關心嗎？不過從目前研究潛勢地區來看好像不怎麼明顯，大家對潛勢地區跟安全的關心不多，也就是目前還不能說安全值不值錢，所以這個真的是大家關心的嗎？不過以好產品來說這些(安全)僅只是基本。若從基本來看，像是 WHO(世界衛生組織)常講安全健康便利寧適(安寧)，這四個條件，僅是好產品的基本條件，就像是上次討論的特徵價格模型中的變數值多少錢，就是產品背後隱含價格，當然每一個國家每一個地區特徵價格後面的元素及價錢是不同的，而這也是特徵價格背後值錢的因素是否才是市場上所關心的。每個人的偏好，對於好房子、標的物的想法有甚麼意見嗎？

申承佑：我不喜歡新設計、新系統的房子，因為建商不能保證他們的品質，因為他們沒有測試過。

張老師：但有些年輕人就喜歡新的，所以每個人對好的定義也不太一樣。

張老師：像是國泰建設蓋房子想法是較標準化適合大眾保守想法，他都是三房兩廳甚麼都很標準；有的開發商蓋房子比較喜歡流行一點(忠泰比較朝向設計方面)，每個開發商有不同的風格，死忠者就會跟著自己喜歡的。我比較深刻的印象是，像是台中的龍寶建設，他有點算是豪宅型的，但比較

強調人性的空間，也就是非常強調從使用者的觀點來看，坦白講我是滿欣賞他所蓋的房子。故開發上有的從設計(update)來看有的是從使用者來看。故回到我所問的問題，怎麼樣才是一個好的標的，要怎麼樣提出看法以及要怎麼樣才有判斷能力，甚麼是需要的，或者你的需求跟市場上的需求的價值差多少，要怎麼樣結合在一起，可以變成一個好的產品的一種講法。

麥怡安：以工作上的經驗跟知識累積來說，安全有兩個部分，一個是設計安不安全(蓋得好不好)，老師剛剛說反正都有建照應該有一定的程度但是過去倒掉的房子也有建照，目前蓋得安不安全有幾個標章可以稍微改善一下施工的管理，因為從 921 的報告來看有些都不是設計的問題，根本是施工問題，所以施工好不好才是問題，那施工好不好其實從消費者來看不是很容易，所以可以從目前稍微有公信力不管是建築安全履歷或許可以去注意；回到設計面，過去很多研究報告顯示結構(不是講構造)的形式，只要是不對稱、L 形的、H 形那種的，所以就外觀上的判斷至少可以評判。

張老師：當然現在已經有很多這種標章認證，像是綠建築、安全的，但假設一般人都不知道這些標章或者沒有能力判斷這建築到底好不好？有甚麼幾個簡單的方法告訴我說你認不認是好產品？

麥怡安：不要買不對稱的。

張老師：一種是從設計上，證照你也很難，若不學建築連一些圖也很難看得懂，以立面圖如果是成屋還好，但若是預售屋則平面立面圖都要看；特別是預售屋，甚麼是好產品的相對保證？

李尚華：像我們公司主要買預售屋，因為預售屋在買的時候廣告成分居多，在交屋時會有較多爭議，但是我們也要保障消費者，甚至我們有一個案子，是公司還自己出錢幫消費者請 SGS 認證，一般消費者只會看表面，對於結構這些看不懂，此時 SGS 就扮演相當重要的角色。一間 30 坪房子找 SGS 只要 7000 元就可以認證，(張老師：甚麼是 SGS 我不懂。李尚華：就是第三方認證)即使是不錯的建商通常還是會被找到 200 個缺點，如果是像寶佳那種建商，消費者如果找 SGS 並出是報告書，若他們認為達不到 SGS 的要求還會退戶。在講到甚麼是好的房子，可以走一趟預售屋的現場，就會知道甚麼是好房子；好房子基本上包括工學、安全、廚具且從內到外，但是這沒甚麼用；房子最重要的成本是看不見的地方，這部分是最難看到的，這部分要怎麼解決？如果一間建商若能找 SGS 來監

工或者第三方認證，內行的人會覺得不錯，目前有些建商都有說他們有找第三方認證來監工，這比較有保證。

張老師：過去有強調第三方認證，現在看起來是滿重要的，怎樣要認為是好房子，剛剛講了好幾個建商的例子，就像是哪些電影是好看的，如果不知道，但是若是大導演的像是李安就會去看，或者哪一個演員是很不錯不會亂接的，那我們一定會看他，意思是說因為我們不是學建築或者是專業的，所以搞不懂甚麼是好房子，但至少要知道誰是好建商，當然也可以認識誰是好的建築師或是好的營造廠，不過好建商是帶頭的，至少台灣是這樣的。滿有趣的，在台灣這些條件並不是相當值錢，或者大家也不是這麼關心，當然內行的人了解，學房地產的應該要對這些建商有很好的study，才能夠有能力判斷哪些建商是好的，特別是預售屋畢竟值錢，目前僅用上市不上市或上櫃不上櫃來判斷，當然這不太好不過這是受到現在資訊所致，但可以細緻判斷差別。在判斷是不是好產品有不同的方式來判斷，當然最好是多讀一點建築相關的知識，從設計營造施工方面一個一個開始。最近提到公設要登記還不登記，公共設施會不會影響好房子的依據？在影響房子上，房子內部叫戶，在這一棟或者社區的叫做公設，然後再來是這個鄰里的，有小鄰里跟大鄰里環境。從這三件事來看，包含房屋的格局、通風採光，結構應該屬於這一戶或棟，而社區則講到公設比這件事情，再來是鄰里周遭的設施水準，覺得這些個值多少錢？要怎麼掌握這些好產品的判斷依據？

申承佑：韓國的建國大學開發了銀髮住宅，而且跟一般的設計不一樣，故有開發營運計畫以及管理計畫，而且還讓他們發行報紙，因此重要的是要怎麼讓他們管理，故房子不是重點而是整個計畫。

張老師：老人住宅有不同的作法，我有機會去老人安養院，只能說這屬於管理的一部分，會有另一專章討論。這是屬於軟體的部分，而剛剛講的是如何看硬體的部分，也就是剛剛所講的三者互動，最早每個值錢的其實都不一樣，最早只管內部，事實上現在還是戶最值錢，所以面積坪數最值錢，那公設到底值不值錢，現在是越來越值錢，但現在也因為太值錢而大家說因為要實坪登記，因此希望公設不要登記，那不登記會有甚麼效果？到底要不要實坪這其中就有很多要討論的，基本上我是支持實坪登記，但也不是完全實坪這麼簡單，那這樣會不會造成都不要公設這個結果？當公設太多也是可以討論，越多公設其實不是好的事情，甚麼樣的基本公設是要的？到甚麼程度？那是有一定的相互關係。再者不管怎麼樣，會不會房子的品質會因為政策的因素而有所改變。回到問題，公設到底應不應該要登記。

麥怡安：可以一步一步來，以前雨遮花台是可以登記，後來是不登記可計價但之後也不計價，現在則是一步一步走向公設的部分。我基本上支持實坪登記，因為在不動產開發上，會有用盡力這塊地的產出的各種坪數可能，從法定容積到〈建築技術規則〉所規定的免計容積而一直往上加使這塊地能蓋得越多，通常免計容積理論上等於公設(雖然常常不等於)，但在地主以及開發商在開發時會優先看面積數字的增加而不是優先看這個社區適不適合做這個公共設施，故會變成先達到最高面積再看這個社區適不適合；故若從反方面來看，還是會有免計容積，但是在產品的銷售下，就會考慮要不要蓋這些公共設施，這個公共設施適不適合，會有反向的效果。但是這對民間尤其是成屋來說衝擊很大，在交易市場上的資訊會有點衝突，在估價技術上也要有所討論；不過以上而言主要是會影響到開發跟設計。

張老師：我所關心的是好的產品，另外一個是對價關係弄清楚，當初雨遮反對市鳥踏的地方不是人住的地方，這都可以討論；目前有些公設比會到4成，早期的大概2成多，更早以前主要是實坪的公寓。

麥怡安：以前買房給的公設為27%，但是分母沒加入雨遮3坪，若把雨遮拿掉則是34%，就會有老師說的問題；若是買成屋也甘願但是是買預售。

張老師：所以我主要講的是這個對價的關係，另外若因為不要這些(公設)而損失品質，這個狀況又如何呢？

麥怡安：雨遮其實很好用，尤其是颱風天，但是太貴了。

張老師：但若雨遮跟其他的部分價格一樣是否合理？那是否要登記？不過公設比可能是社區品質的重要關鍵。

吳若瑩：應當要登記如實，就好像也要買食品後面的添加物一樣要寫，應該要反應如實，是甚麼就是甚麼，但不是把雨遮當作計價的一部分，雖然有成本但那個成本跟室內坪數的成本是否一樣？因此應該要分開來，至於價格怎麼變是之後的事情，但如實是很重要的。至於公設與使用品質的關係，目前有很多大樓號稱有很多公設像是健身房、圖書室、兒童育樂空間等等，到最後若沒有同時推動這個社區的長期管理維護，那這些設備就會被閒置廢棄等於沒有，或者設備太老舊沒有更新或沒有錢去做更新的話，那那些設備就是大而無當；如果是一般的中產階級甚至是薪資沒有很高而不是中上階層的人，那麼提供基本的需求就可以，但更重要的

是周圍的公共服務是可以提供的？像是國中小很多可以拿來運動，那很多需求是可以被解決的。因此覺得有些公設是沒有必要的，而且有些公設是相當莫名其妙，過度裝潢，只是想讓大廳看起來很尊貴，完全沒必要，只是灌水用。

張老師：剛剛的問題是在說公設應該要登記(吳若瑩：對)，計價則(吳若瑩：計價應該要分開)，目前比較大的聲音是日本香港美國都是實坪，而且我們的登記相當複雜，是外牆到外牆還是內牆到內牆，還是牆心到牆心，光是牆一圈就值很多錢；現在是強調內牆到內牆也就是使用面積，當然公設還有一個部分叫做大公跟小公，大公是整個社區的，小公是梯廳的，要怎麼看待這件事情？登記為台灣特別的，韓國有登記嗎？(申承佑：我們是牆中間)登記上我們是分為室內面積跟公設面積，還有停車這三件事。既然算公設比代表說是有登記的，在銷售上則是整個賣多少錢的問題，並沒有說公設多少錢，而且目前的實價登錄也是相當怪異，有的是把停車跟房子分開有些沒有，這是很不能接受的事情。基本上應該是只有房子的價錢而停車則是另外計價，問題有的是併在一起，目前在作法上很痛苦要想辦法扣除停車位的價格，不包含停車位來做統一的標準。

李尚華：新北市是分開計價，停車位是算共有而且常會跟公共設施混淆(張老師：我覺得這是最好的作法，這樣才能在實價登錄上能知道房子多少錢車位多少錢)。公共設施與公設比不一樣是兩件事，公共設施是建商的良心，公設比是登記的技術；公共設施比較有用的是梯廳跟管委會空間，加起來大概是 20%，為什麼可以灌到 30-35%，很多是用地下室，在銷售的角度上也是無法被諒解的；停車位跟公共設施是算共有部分，很多建商會把停車位的部分灌到公設，使停車位面積變得很少，但是把停車位變成公設，地下室公設的部分會暴增。

麥怡安：我翻譯一下，所謂地下室講的公設通常會被作為防空避難室或者電機房，建設公司跟代書在處理上，其實登記規則也沒有細節，可以歸到車位的面積也可以用來防空避難室也就是大公的面積，然後大公的單價就是整棟的價格來算。

李尚華：尤其是南部做的最誇張，公司有賣一個案子，停車位只有 2 坪，剩下的 10 坪放到公設。若政策真的要做的話，地下室的公設應該最先消除掉。

張老師：我比較傾向若瑩的講法，基本上公設跟停車是一樣的道理，停車登記多少坪是單獨的，也就是單獨計價的，而公設是多少坪就在賣的時候說多少錢因為其使用效用是不一樣的，單價也是不一樣的，賣房子時要說室

內多少坪公設多少坪停車多少坪而且各又多少價錢，然後總共多少錢。

李尚華：目前已經這樣做了。

張老師：但是沒有啊，現在是公設有多少坪但沒說多少錢。

李尚華：現在預售屋買賣合約書已經分開了。有分室內多少錢公共設施多少錢。

張老師：但是公設的價差，在講效用比上，陽台的一坪跟客廳的一坪價錢不一樣，只要告訴賣多少錢來看賣得合不合理，把實價揭露就好，將來實價登錄可以分開，加起來就知道也較容易分析，而室內坪數則是內牆到內牆，不會從外牆到外牆，這樣好不好？只是想說不應該作為實坪登記，這樣第一個房屋單價會拉高，然後又會覺得公設不值錢，品質就會相對下降，對整個不是好處。只要資訊揭露清楚消費者就會自己知道，像是停車位。

麥怡安：假設定案了，若可能目前現行行情為 100 萬，之後實坪登記可能會反映成本變成 150 萬，但這個訊息出來容易會使一般消費者混淆，因為有舊制新制差別，舊制的面積與新制的面積不同因為有含公設，在銷售的時候會很麻煩，我覺得業界擔心的衝擊應該是這一塊。

吳若瑩：不過我覺得這應該很容易調整，可能會有一小段陣痛期，就像那些稅。
(麥怡安：業界很清楚但民眾不清楚)所以說只要運行下去就會成為越來越熟悉的趨勢。

張老師：公設是有它的價值，但目前是說公設不登記隱含公設沒有價值，這是不對的，如果用實坪登記會有公設不值錢是不通的，但目前公設比越來越高也是很誇張的，也是另一種的不公平，因此想法在於要怎麼將資訊揭露使消費者清楚。

吳若瑩：有些人比較重視公設自然會選擇好的公設，若有人要實坪就會朝向另一種，這樣子的狀況會是產品差別出現，然後知道那個價值在哪。

張老師：這個問題在於政策上會不會影響產品的品質以及價值，希望大家清楚了解。剛剛講的戶棟是指社區，那第三個是指鄰里，那鄰里值多少錢？那鄰里指的有兩個，一個是鄰里小環境跟門牌的鄰里大環境，小環境跟大環境誰值錢呢？顯然鄰里大環境值錢多很多，像是中正區跟文山區，鄰里小環境是一樣的，但區位價值上有很大的不同，不過鄰里小環境應該也是要值錢的，很多公共設施希望訂定指標看值不值錢？覺得這樣有沒

有用？一般的消費者對這個品質沒有 sense，不知道值不值錢，如果能夠變成很好的 common sense 那就很好了，需要更多的訊息可以釐清。很早的研究針對戶、棟等做長期的問卷調查，最早發現戶的價值提高很多(70-80%)，棟也就是社區大概(10-20%)，大環境不值錢；後來轉換後社區跟鄰里越來越值錢，歐洲像是英國的房子很小，花園的環境很值錢，西方國家大概是這樣。在美國 neighborhood 最值錢，美國的房子看起來都差不多很簡單。當然不同的文化有不同的值錢之處，當然會隨著時間從戶的面積到社區的面積再到鄰里的環境，對於這些的變化要有更多的資訊以及更多的評估來凸顯其價值，不然是打混仗。鄰里到底值不值錢，慢慢的相關研究會有，不過鄰里目前被認為說很值錢的地方像是捷運公園學校，但值多少錢？若對這些值錢的東西沒有被了解，不過有些會受到業者宣傳手法產生不同的想法，在廣告中可看出哪些是被關心的，不過有些部分是市場之尺，但還是可以回到哪些是騙人的還是不被買單的，大家仍在不斷了解鄰里環境的值錢程度，目前這部分的研究還是不夠多，在國外特徵價格的研究是很詳細的，國內則是不足的。

麥怡安：老師說台灣的鄰里環境在價錢的反應上是不顯著的嗎？

張老師：不是，是沒想像中那麼值錢。

麥怡安：沒有想像中那麼值錢，會不會是因為不知道鄰里狀況？

張老師：每個地方都有其便利性，所以這說法是不太買單的；但從實證結果來看公共設施是不太值錢的，某種程度反映還是在意我家房子多大，所以賣的時候還是以室內面積來計價。

黃麟雅：根據目前結果比較受重視的是主題公園(大型公園)、捷運站、大專院校、大型醫院這些規模比較大的對房價的影響比較大，對於比較小的像是附近有幾家餐飲或者附近便利商店、超級市場家數、國中小的影響比較小。整體上越大型的設施影響比較大。

張老師：今天的主要討論在於甚麼是好產品？學房地產的，第一個是要知道有哪幾類產品？從這幾類產品中挑出你覺得最有潛力的產品，不管從投資還是消費；第二是從這一類的產品挑出好產品，這類好產品是怎麼來判斷的，當然消費像是消費效用哪可以獲得最高的，從戶棟鄰里這個概念上去區隔出來，還沒講到的是面對衝突要如何面對？假設戶的品質很好但棟(社區)的品質不好，又要如何選擇？這要看之間如何選擇，在有限的選擇上要如何抉擇，那個敏感度要好。最好的投資就是市場上都覺得不

值錢但你覺得很值錢，所以買的是便宜的；之間的交易選擇不同因為每個人的好產品都不太一樣，若清楚雖不致一定獲利，但一定不會跌一跤，或者找到自己喜歡的產品，若學房地產的找不到好產品，就有類似這不是個學問。故期待從這個角度來看待房地產，要不斷培養對產品的品味，這是另外一件事，很多培養需要自己做功課

申承佑：在韓國有世代衝突，少子化後韓國針對兒童育樂中心管制要有好品質，所以需要維護且管理好，一個住戶若沒有兒童他們不想要為此付錢，所以現在韓國有很多投票，有的時候有的社區沒有兒童育樂中心，因此同樣的鄰里環境有不同的價錢。

【文章討論】

導讀 Economics of Brokerage An Overview

報告人：李尚華

報告人心得：雖是 1994 的文章，但是與國內制度吻合，悲劇的說就是慢了 30 年，有趣的議題的是佣金制度是否有上限，以經濟角度來看是不可能用超額利潤，消保官是多慮了，國內目前對於經紀業的研究比較少，本文可做為研究參考方向。而台灣的仲介資訊比較封閉，美國最大的是 REITS，學界投資很多，review 有上百篇；代銷與經紀在理論上不同。

申承佑：韓國的佣金是 0.5%，因為民眾覺得經紀業沒做甚麼

【個案調查】

成大城

報告人：朱志揚

報告人心得：成大城作為投資性商品其區位優秀，但作為自住消費仍不足取，現今以後鑑之明而言成大城現今以套牢甚深。

天畝苑

報告人：黃怡潔

報告人心得：主打的噱頭與其本質有差異，可能是站在區位的角度來看，故作為消費者不會買這個產品。
