

## 住宅市場與住宅政策第十次上課紀錄

時間：2017.11.21(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：黃子彤

出席：張金鶚老師、王怡文、黃子彤、張芳清、曾懷萱、楊博宇、張芳瑋、楊樺、谷元、蕭士傑、李尚華、呂哲源、辛佩霓、劉家伶、麥怡安、張珮淳

老師：我們上禮拜講了投資生產，今天講住宅交易行為和政策。上禮拜提到建築師和房屋仲介業者的責任和所得有很大的差別。你發現在擇業選擇上地政系和建築系有挺大的差別，努力程度的不同與待遇都有很大的差別。不過住宅交易這件事，看起來是現在市場上最需要被重視的。其中交易沒有效率以及不公平是最應值得重視的，當然，還有不安全。其中嚴重的問題又是什麼？房價持續拉高，背後是交易的問題，還是價值觀的問題？今天講住宅交易的背後，相對住宅生產，相關的文獻其實蠻多的。而在我們現在學習的過程中，能否將理論和實踐做出聯結，是我們應該開拓思考的。而住宅交易又分為三個階段，分別是交易前、交易中、交易後。假如能夠使這些過程更加順暢，其中又有什麼問題要解決？而在交易類型上有預售屋、新成屋與中古屋的差別。再接下來是參與交易的角色，最核心的主角是買方與賣方，除此之外仲介也很重要，但是別忘了還有生產者也就是開發商的角色。而仲介又分為銷售整批新成屋的代銷業者與銷售零星中古屋的一般仲介業者。而在交易的過程中還有提供代書功能的地政士，以及當下證照最難卻有可有可無的估價師。還有什麼重要的角色？

怡安：銀行。

老師：對，銀行確實是一個很重要的角色。其在某種程度上扮演著資金的提供者，不論是買方還是賣方。尤其是在賣方的部分，有一條龍的服務。從建商的土建融到分戶貸款（建商建好之後，再將案子交給提供土建融資貸款的銀行對消費者提供貸款），使得買房者馬上就可以獲得流程上的便利。我常常講，房地產本身是一個 joint venture，是買房者與銀行共同購買資產，購買者扮演積極的角色，銀行扮演消極的角色。而在這其中還有一個角色很重要，過去被淡化，而如今因為都更又重新被提及，是什麼？

尚華：建經公司

老師：對，建築經理公司。早期因為預售屋產生很多問題，政府為了解決這些事就創立了建經公司這一角色，希望他們來做履約保證。而後來因為建經公司特許行業的性質致使他們提供的服務品質良莠不齊，漸漸地又銷聲匿跡了。但實際上在銀行做建融、土融的時候，還是會讓控股的建經公司做專案管理。而如今都更的興起，銀行又希望自家的建經公司介入其中，像是

臺銀等八家公股銀行組成了一家提供聯合建經服務的公司。雖然現階段來看這種聯合式的建經公司能夠提供怎樣的服務仍有爭議，但不論如何建築經理公司是一個被創造出來的產業，並非自然產生，他的成效本身就值得研究。

老師：總而言之，我們想做的是住宅交易從過程、方式、角色再到制度的一種探討。回到住宅交易的類型，預售屋的交易和新成屋的交易乃至中古屋的交易，其中有什麼差別？這裡面有什麼問題存在？預售是本土化或是亞洲化的現象，在歐美國家很少存在。預售制度傳統上是因為資金周轉的問題而產生的，是金融體系不足之下所產生的一種非正式的制度。衍生到後來，預售則是為了解決景氣波動所造成的不確定的風險。當然過去也講，預售造成了房地產市場的價格哄抬。在預售階段，投資客即開始買進賣出，進行紅單炒作。預售制度演變成期貨，造成了市場的混亂。有人說應該把這種制度廢掉，但其本質上確實又是一種有市場的需求，只要解決了交易的公平以及交易的安全，預售制度也可以是一種好的制度。

老師：而另外一個問題是交易的效率。因為交易的過程中有許多欺騙的過程，這些欺騙導致了買賣雙方的不信任，從而導致了交易的不效率。大家想想看，在百貨公司買東西是不是有效率？明碼標價，東西看得見摸得著，買了就買了。可是你去代銷業者的接待中心買房子，你會不會有效率？你走進去，現場的買家是不是真買家？還是代銷業者請來的演員？那種放鞭炮的成交也可以是假的，他說多少錢你也可以討價還價，換句話說，雙方是沒有信任的。消費者可能真的很想買，可是就怕代銷業者藏著真實的價格。所以一來二去買方跑了好幾趟，會被說成這是一生中買的最貴的東西，所以奔波幾趟是應該的。可是大家想想看，在百貨公司買鑽戒也是很大的一筆消費，可是人家看到喜歡就是買啦。所以交易的效率可以說是經濟學上最重要的一件個問題之一。

老師：回過頭來，我們談預售屋、新成屋或是中古屋的差別。其中預售和新成屋基本上都是個案交易，而中古屋則是個戶交易。一個是 whole sale，一個是 retail。在個案交易的過程中，價格的產生是從開價到議價再到成交價。而量的方面則是由推案量、成交率、成交量等幾個方面構成。而在個戶交易中，並沒有推案量的說法，他只有一戶房子，他強調的是 Time on the market (TOM)，是在市場上停留的時間(Duration)，這實際上等於個戶交易中銷售率的概念。在個戶交易中，隨著時間的推移，賣方有可能會降價，但在個案交易中，代銷業者很難去做這個動作。因為一旦降價了，會產生骨牌效應。先買的客户會回來找建商談判，逼得當建商不得不降價的時候，只好把推案的名字換了。這其實也是定錨效果的一種。這也體現了交易中最重要的一個問題——價格。現下因為有實價登錄，所以大家對價格安定了不少。但其實其中也存在高報、低報的問題，不乏險惡之處的存在。

老師：所以這其中林林總總的問題有很多，同學們有什麼想討論的？

尚華：剛老師說交易過程有沒有進步。老師說沒有進步，可是我覺得我們衝擊很大。從預售屋買賣來看，其實從實價登錄之後進步很大。這其中包括實價

登錄，包括預售屋買賣合約書的修訂。現在買預售屋，一定有契約的審閱期，五天。而且買家的自備款一定會進專屬的信託帳戶，專款專用，這一點保證了如果未來建商倒閉了消費者至少可以將自備款拿回。另外欺騙這件事，代銷業者現在真的不太敢做了。自從老師您做副市長那時候其實已經造成一種風潮，現在不僅台北市做稽查，其實新北市，甚至連台中也在做。而且被稽查的業者除了最基本的罰款外，成本最高的其實是要上報，所以大家基本上已經不會去欺騙消費者。尤其現在景氣又這麼差，欺騙消費者對於代銷業者來說是一件非常笨的事。另外還有一件事，是關於洗錢。過去洗錢防治法只規範金融業，現在它其實已經漸漸地把代銷業和仲介業納入其中。這種洗錢防治的規範，對買賣，至少是預售屋的買賣會有一種非常正面的幫助。所以我覺得預售屋和新成屋這一塊的交易，其實逐漸法制化了，沒有像老師想得這麼悲觀。過去沒有法制化的原因是交易量大，大家只想著賺錢。經過這波的不景氣，其實大家都有在思考，要怎樣去取信消費者。因為實價登錄之後，其實已經沒有掙扎的空間了。既然沒有掙扎的空間了，那乾脆就用最公平、最開放的方式去面對消費者。

老師：這個當然很明顯，是代銷業者的心聲（笑）。我可以理解的是在現在的市場上，頭一個衝擊就是來自實價登錄。可是關於實價登錄，我現在最迫切的想法就是再修法。為什麼預售屋可以不登記，或是這麼晚的登記。這已經造成了我們對於預售屋的價格的迷茫。所以這件事情仍然是沒有改進的，要做的事情還有很多，這件事情在租屋市場也是一樣的。怡安覺得呢？

怡安：我同樣也是提供工作經驗給同學分享。因為我在做都更，有一個國宅叫興隆國宅。它是海砂屋，但是在不動產交易上，他們不會說是海砂屋。因為它的確沒有在官方的列表之內。但是住在那邊的人都知道那是海砂屋。甚至管委會曾經取樣做過報告，想要爭取海砂屋相關身份的獎勵。但是爭取海砂屋相關身份的獎勵，是在有重建的可能性上才可以實現的。但是住戶內部又有不同的聲音。在重建可能性存疑的情況下，他們阻止了所謂的鑒定報告官方化。我要講的就是，如果我沒有講這個故事，如果大家去買興隆國宅里的房子，就根本不可能知道它其實是海砂屋。因為你要通過仲介，你才會有不動產現況說明書。如果是個人對個人的買賣，你完全不會知道這件事情，賣家也可以撇清說我不知道。所以這件事情到現在，我是覺得政府對海砂屋或是輻射屋的管理還是存在漏洞，大家要非常小心。也就是民國75年到85年之間的房子，大家要非常小心。因為那時候房子大量在蓋，很多人不懂就跑去將海邊的砂子哪來蓋房子。所以在交易安全上，仲介還是有功能。但是仲介交易其實也只有占七成，還有三成的交易是個人自己在賣。另外一個就是國外有沒有預售屋的事情。我自己在幾年前有去西雅圖參觀過，他們是邊建邊售。他們的樣品屋是建在一所房子裏，剛進玄關就能看見整所房子的剖面圖。一樣是紅色的貼紙是成交，將整個場面弄得喜氣洋洋，讓買家感覺很開心。樣品屋里一樣是很精美的家具，與台灣類似。這是台灣資金過海去西雅圖所發生的案例。

老師：怡安所說的是海砂屋欺騙的例子，這其中隱含著的是仲介看起來是有改進的。但是談到仲介又分情況，連鎖或加盟店。最近我們也有在做分析，仲介多，到底對房價有沒有產生影響。

尚華：仲介多，代表了那個地區的房子銷售得好。但對於房價，應該不是主要的原因。是因為交易的增多，所以房價才被提高。

怡安：它是一種落後指標。

老師：那假如你發現你家周邊仲介很多，你覺得對你家的房價會不會有影響呢？是正的還是負的呢？

怡安：對我來講是負的。如果仲介多，代表沒有真正的住戶入住，只是在做住宅的買賣而已。

尚華：要看哪一家啦，如果是永慶的話……（笑）

老師：所以要看品牌，是直營店多，還是加盟店多。

家伶：我覺得交易這塊其實是在慢慢變好。只是就目前而言，大家對於仲介仍然有很多的不信任，即便是在專業上。也許是因為這個行業的證照太好考取，所以大家會有一種這個行業很好進入的感覺。大家對這個行業的「看輕」，是這種不信任的緣由。

老師：這點很有意思，大家對仲介的信任程度到底如何？對地政士的信任程度如何？對估價師的信任程度又如何？是否因為證照而改變？這個議題確實很有趣。

佩霓：我想到的是台灣目前的建經制度。以前大家在買房的時候會憂慮資金的安全，現在有了建經制度，我覺得是一個很好的發展。再來就是剛才學姐講的仲介的部分，我有了解到仲介這個行業在日本，好像和台灣有不太一樣的地方。在日本（購房），就必須透過仲介來交易。因為台灣很多情況是找到仲介牽線之後，買賣雙方為了省下仲介的費用就私底下交易。我覺得這仲介就可能存在漏洞，讓交易中有風險的存在。但除了檢討自身投機的想法外，我們其實也可以想想看仲介中是不是有可以改進的地方，他們的服務是不是值得。因為很經常我們會聽到說某某仲介是從信義或是其他大品牌裏出來的，有受過專業的訓練。而其他小牌的仲介在專業程度上就沒有這些大品牌出來的人來得牢靠。所以我覺得要健全房地產的交易制度，從人下手也是一個很重要的方面。

老師：佩霓講的兩點都很好。但拿建經公司來說，假如去街頭上問，有多少人知道什麼是建經公司？這個制度從民國七十幾年開始，到現在多少年了，為什麼社會上完全不知道有這號人物？坦白講，這個制度對社會產生的影響仍然是很模糊的。另外回到仲介，我曾經問過一個問題，為什麼台灣的仲介店數量不輸7-11(便利商店)？麵包是每天在買在吃，但房子呢？為什麼仲介的數量多到現在這種程度？然後現在仲介又抱怨說活不下去。我覺得這裡面有一部分會是房地產的亂源，人員的素質良莠不齊。

芳清：老師剛才談到整個交易過程中價格是最主要的因素。例如代銷，他們的價格較晚才在實價登錄中出現。如果有人競爭同一房源，在代銷業者的撮合下有可能是會抬高該房源的價格的。但消費者又沒有足夠的資訊去了解該案價格的真實情況，這對消費者是很不利的。而在仲介方面，也有存在信息不對稱的情況。仲介獲得了消費者的報價，他又如何拿著這個數字去和屋主談，這其中的過程消費者是無法得知的。假如這時候仲介利用話術和消費者說此時也有別組人同時在斡旋，一樣的道理，消費者購屋的心態會產生混亂。另外像老師剛才提到，在實體與法制的方面有些部分還不夠健全。所謂的瑕疵也是體現在資訊的方面。像是地上權、海砂屋或是凶宅，這部分如果真的產生問題，最後也只是訴諸法院或是調解仲裁，這已經是在後端了。但在前端部分，雖說仲介有義務，但在法令上的規定還是非常缺少。

老師：這些問題其實是長久存在的。但是有些問題很難去改變，因為交易本身就是個 game theory，多方的制約才會誕生最後的結果。當然資訊的透明確實可以減少大家的恐慌，讓交易更加公平與效率。但最後誰是贏家？一定是最有交易經驗的那個人。賣家是一天賣一棟房子或是一個月賣好幾棟房子，但買家是一生中可能才買一棟房子。這種經驗的不對稱很難被抵消。買方在購房時的功課也是很有必要的。

谷元：剛才講到 game theory，其實之前在另一門課上也有討論到。有人用 game theory 來做都市更新的檢驗。他們是用一種遊戲的方式去進行這個課題，從最後的結果看同樣也是要有好幾次的經驗才能夠商談出一個好的結果。而從實際狀況來說，一般人一生的房屋交易不過一兩次。從真實交易來說，一般人不可能不被業者影響。

老師：我記得當初有人在談，實價登錄之前與之後，對房地產最大的影響是追漲和追跌。漲的時候一窩蜂地買，跌的時候一窩蜂地賣。而現在討論的議題是，實價登錄到底該怎麼運用。是用最低價格打個八折和仲介來談，還是用中位數？這背後理論與現實差距的檢討對交易行為的影響是值得思考的。

芳瑋：我有一個認識的人他本身是仲介，他好不容易成交了一間，但是那棟房子因為違建被拆除。買方檢舉他未告知這棟房子在之前就有被檢舉違建的動作。我是覺得在交易的過程中即便通過仲介，仍然還是會有一部分的資訊不夠透明。事後大家各說各話，沒有辦法將事情還原出議價過程原本的面貌。

老師：芳瑋舉的例子當中其實有一點很關鍵。資訊的透明、正確以及是否有誤導的嫌疑，這其中的界限到底在哪裡？這很難去界定，只能從一些細小的方面見微知著。但從另一方面來說，資訊的取得本身就是有代價的。大家認為資訊是免費的，沒有成本的，這是不對的。而怎樣去減少這個成本，傳統上來說是要政府出手的。但坦白講，政府在這方面做的還遠遠不足，反而是被業者掌控了。而業者又不願意提供這些資訊，因為一旦提供出去就不能站在自己的立場去解讀這些資訊。而這些資訊中價格是一方面，量也

是一方面。我覺得芳瑋也可以談談你對交易量的想法。

懷萱：我認為房仲會影響房價，但直觀上來是落後指標，是間接的。假設房價真的受仲介影響，那政府是不是能向房仲開刀？

老師：你的意思是今天房價上漲的根源之一，是因為仲介行業的不健全？所以政府如果能夠減少仲介業者對價格的哄抬，房價就不會扭曲得如此嚴重。

懷萱：我之前還有看過一篇蠻有趣的文獻，他們做的是仲介業網站發佈的廣告是否會對民眾買房的觀念產生影響。反而是這一塊有可能成為房價的領先指標。

老師：的確，通常來看仲介業者手中的預算，投入最多的地方就是行銷。廣告或是業配文能夠直接地影響購房者的心理，所以假若這部分能夠更加規範，對房價的穩定是有很好的幫助的。我那時候在市政府，做的第一件事就是訂定房屋銷售規範。裡面的核心，就是讓業者有所本。只要是出現在廣告裏的，我們就會去查。業者說是「最後兩戶」，那我們就看看到底是不是剩下「最後兩戶」。業者敢說，那麼我們就查。但比較麻煩的一點就在於，很難界定是「廣告不實」還是「詐欺行為」。最後通常都是「廣告不實」，但公平會的罰則裡只罰幾萬塊錢，與房地產的售價不符合比例原則。所以有的業者仍然會採取這種不實的廣告進行行銷。

懷萱：我還想講的是素質的問題。拿美國來講，仲介在美國是很具專業度、很受尊重的職業，他們入職的門檻還算蠻高的。但在台灣，我常常看到所謂的「半年保障底薪」的說法，仲介變成很多人轉職過程中的一個過渡，再加上入職門檻較低，這些因素造成了仲介的良莠不齊。所以規範仲介，我覺得還是得從根源入手。

士傑：因為市場資訊的不充足，買賣雙方可能就會需要第三方專業人士的幫助。在這個交易過程中，三方的角色不盡相同。買方買低，賣方賣高，而仲介想要成交。但因為目前仲介的收入是採用百分比制，所以能衝高價格就衝高價格。在這個情況下，我做的研究是在一定範圍內仲介業的聚集程度對房價的影響。我取了範圍內的仲介數量來代表他們的競爭程度，測試了三百、四百、五百公尺內交易點附近駐點的仲介店面，以平均數作為他的分界值作為高競爭或是低競爭的判斷。我做出的結果，係數都是正向的，所以就代表了在較高競爭程度的地區仲介確實會偏向於引導提升房價。

老師：意思是在說仲介店越密集的地方，房價是越高的。所以下次在做選擇的時候，可能可以參考看看房子周邊的仲介數量。如果多了，也許就代表這個區塊的房子有溢價。不過仲介多，主要還是代表該區塊內交易的熱絡。這和市場機制好像是不太一樣的，理論上有競爭價格會下來，但是在這裡反而價格會上升，是不是房子和其他商品不太一樣？

哲源：剛才大家都在討論交易資訊透明的問題，這確實很重要。但是因為實價登錄上線較晚，沒有辦法體現某一棟住宅歷史的成交狀況，這也使得我一部

分的長輩在購房時對實價登錄會產生少許的不信任。

老師：對，信任的產生還是要依靠大家的磨合。我昨天才從台南回來，還和他們討論到「維冠」。假如現在維冠的房子拿出來賣到底是以市場價還是折價？他們現在用市場價來算，但是在賣的時候會不會以折價來算？當然是會的，因為那曾經是凶宅。這是資訊透明導致的結果，因為大家都知道。

楊樺：在景氣下滑的時候，前陣子很多仲介倒閉，這個時候存活下來的只能是大型的品牌。這個期間買房者其實是需要了解更多的訊息，但是仲介的倒閉會不會使得消費者的選擇更少，更加不透明？

老師：你的意思是說，現在不景氣了，仲介減少了，那對消費者是不利的？因為沒法提供多樣性的訊息？這個想法和我的想法剛好是相反的。仲介店原本就是 over supply，顯然是有很多良莠不齊的品牌是為了賺錢才出來的。因為市場下滑了，仲介業開始趨近於平衡。換言之，優勝劣敗，比較差的被淘汰，留下來的自然就是好的。那我去問這些市場的訊息就應該是比較精準的，而不會有擾亂市場的訊息產生。

博宇：我跟大家想的不太一樣。交易這塊雖然還是有很多不透明的地方，但改進也無法一次性到位。不論是預售屋的規範還是重複交易的登記，都是慢慢發展起來的。假若一開始就全透明化，那業界的反應一定會很大，一小步一小步地走反而跟能走出成效。

老師：嗯，這就是政治上務實的概念。但「漸進改革」這種說法又有些弔詭。這三、五十年來制度的發展，到底多「漸進」算是「漸進」？我們對這個速度滿意嗎？從實價登錄開始當然是一個大改革，但到現在已經三、五年，這期間還有什麼變化呢？對我個人來講，我還是認為交易面的改善，進步很緩慢。

玥淳：現在市場上有信義、永慶這種大的品牌仲介公司，但也有像住商這樣以加盟店為主的。假如選擇大品牌，我會擔心因為一家獨大的關係業者更有能力去哄抬住宅的價格，但如果選擇小品牌又不能很好保證仲介的服務品質。那在交易的時候又該如何選擇呢？

老師：這中間當然有很有趣的一點，那就是選擇的時候大家最關注的「安全」。「不要被騙了」才是大家的需求，因為住房是一輩子的事實，假如因為貪小便宜而因小失大，可就得不償失了。但這裡又分景氣好壞的問題。通常來說在景氣不好的時候，大家更偏向於選擇直營店，因為直營店在規範上更有保障。可是在價格上，加盟店有得談，直營店沒得談，這又是另外一個問題。我反倒是覺得每一家分店的店長才是關鍵人物，單單說直營店和加盟店區別，我認為差別還是有限。

怡文：剛才聽學長說仲介越密集的地方就代表房地產交易越是熱絡，但像是我住的三峽，那邊一直以來仲介都很多，但是從過往的情況來看交易並沒有很熱絡。所以他對房價的影響完全就是正向的嗎？

老師：北大特區那邊很弔詭是沒錯。但從總體來看，仲介多並且還撐得下去，我認為至少一定量的交易還是存在的。否則來來去去，新舊交替，也不可能存在那麼多的仲介。但是不是每個地方仲介的多少都會對房價有正的影響，我也是有保留的。也許不同區域還是有不同區域的特點。

子彤：剛剛學長談到仲介對房價是否有影響，在台灣也許不那麼明顯，學長也還在論證，但如果看大陸的市場的話，仲介對房價的影響是很大的。從大陸一線城市的交易來看，像鏈家這種仲介龍頭所公佈的數據，對房地產行情是有指標性的影響的。這種指標性的影響，就現階段而言導致了政府出台政策逼迫仲介去壓低他們的成交價格。所以現在明面上和檯面下，可能會存在有兩個成交價格的情況。明面上的價格應該是低於實際的成交價格的。

導讀

- (1) Economics of Brokerage: An Overview
- (2) 搜尋成本與定錨行為對於購屋者價格貼水之影響

士傑：仲介的角色其實是有道德危機的。台灣的制度其實是雙邊代理，交易的過程中，買賣、仲介三方目的的不同對於仲介的佣金問題有不同的看法。

老師：因為資料的關係我們可以做定錨效果的討論，但實證和理論之間的聯結沒有那麼容易。但我還是希望大家可以多多了解住宅交易之中的現象與理論。而關於改變的部分，大家都希望改，但都沒有人站出來，包括實價登錄，其實也有很多需要改進的地方。不過政府該不該介入價格這件事，還是有很大爭議的。