

房地產第四次上課記錄

106071046 邱揚

報告的 ppt 要印一份給老師，過去的就算了，下次報告的都要印一份。還有幾個同學沒有來，我們就先開始講好了。

好那個先講一下作業的評論，第一個大家姐居住史的時候，希望重點是在描述房子重點的特色，給你的經驗是什麼，大家對房子的描述不足，目的不是說住在哪裡，而是從中找到喜歡的地方，某頭學有把他特別房子附近的區位講出來，通常描述房子都是在講說描述一下附近，還有管理，沒有提到管理的部分。重點是心中之尺是怎麼出來的，經驗是很重要的一個過程，居住史是一個幫助大家去了解，希望可以不斷改進改進。

看完影片的想法，大多人都說要買，但是想買跟能買是兩件事情，租買選擇上：想買跟做不做得得到，又是另一回事。一個人非常辛苦的買，到底是好不好，其實報導者也有自己的報導偏好，同意你的想法，但想說的是想要跟做不到是兩回事。想要又會發現到另一個問題，當然不太可能很 easy 的買，如果是拼了命要買，那還要不要買？希望同學可以判對一下這樣的代價值不值得。租買選擇是想要讓同學去學習 trade off，那個衝突的選擇。各種時間都在做各種不同的選擇。心得都不錯，老師想看但大家學到了什麼東西，重要的是心中所得，希望能去列一些表，檢索自己又新學到了什麼。老師說的事情也可以不認同，但最怕是偷懶，人云亦云，未來有很多不同的決定要做，小孩要不要生，寫作業的目的是一個 feedback。

上週講道購屋的決策，因為房子比較特別，投資：時機、報酬、時間，自用：效用，買一段時間的效用也都不一樣。我的時間成本跟你的時間成本不一樣（薪水比你高），（能不能搭計程車趕時間），效用是一個動態的，主觀也是動態的，心中之尺是不斷在調整的，不要墨守成規，有點複雜，但是事實就是如此。上禮拜稍微提到，很多人的決策是用財務方法做決策，但是能量化的量化玩，能財務化的財務完了，不要 NPV 大於等於零就買，因為那只是財務上的，但是那跟你的篇好可能是不一樣的，而且財務方法有很多假設，很有可能就是錯的。「當你付的租金跟房貸一樣高的時候，就買房子」是很多人的購買決策，所以？這樣的答案好不好，台灣的租金相對於世界來說是低的，房東為什麼寧願空房？也不願意租？為什麼那麼多空房子？金錢的機會成本是沒有那麼高的，當租金等於房貸的時候就買房子？台灣的空房子台灣年底要普查，台灣有上百萬戶的空房子，平均有 10~15% 上下是空房，那這些房東是怎麼想的呢？可以用的東西不用不是很怪嗎？這些投資決策有些是理性有些是不理性的。很難隨便說他對或錯，很多主觀跟客觀的因素，這些東西上禮拜稍微有討論過。

上禮拜本來要說的，決定要買房後，該怎麼開始？有什麼步驟？第一步是？真的決定要買房子嗎？為什麼要買房子？因為結婚、要安定的生活？為了學區？先決條件當然是要負擔得起。同學：先看房市的狀況，先看整體氛圍，

看時機。同學二：利率高低。同學三：從一開始買房的初衷去尋找。老師：心中之尺是動態的，有很多可能會變動。

老師：心中之尺跟市場之尺，心中要先有想法，不要心中沒東西就去市場，現在也有很多葉佩雯，所以可能市場之尺變成你的心中之尺。第一個步驟：想清楚要買什麼房子，建立自己的心中之尺。（但也很抽象）來談談購屋哲學，如何形成對自己心中對房子的想像，去慢慢調整。心中無尺很容易被市場影響。雖然有過去人生經驗，但要如何瞻前顧後很重要。要建立自己的投資哲學，可以從高層次到低層次，慢慢 **breakdown**，可以先問自己是風險愛好者、趨避者？買房也跟家庭有關，去建立共同的心中之尺很重要，假設一個在台北，一個在新竹，要買哪裡呢？好像通常都是會離太太比較近，很多事情沒有絕對的答案，重點是心中之尺在哪裡。除了區位，還有大小的問題，要幾房幾廳？但也要考慮一些高層次的概念，老師的心中之尺分享：NPV等於零！希望這輩子賺的可以這輩子花完，還希望在宅老化，最後晚年可以在自己的家裡死掉。

NPV等於零之外，還能有很多想法，以房養老的背後是利人利己，希望房子到最後可以捐贈出去給養老單位，用房子換取晚年照顧。老師：會買熟悉的地方，會希望自己可以在熟悉的地方買房，熟悉自己的投資很重要。不太贊同各類的海外投資，熟悉是很重要的一點，一定買／投資熟悉的地方。沒個人熟悉的部分也不一樣，當然買個人的資產配置也很重要。熟悉的意思是自己熟悉的專業，每個人投資的部分也不同。學房地產的人有房地產的專業，對學財金的人熟悉的東西可能就會是股票等等。五大關鍵點要去討論，在老師的關鍵中，對於時機最不在意，心中之尺最重要，市場之尺相較來說對老師不重要。要有自己的價值觀。大家都最愛問老師時機，但是老師卻說時機最不重要，只要產品夠好，價格 **ok**，時機可以不用在意，沒有心中之尺是很痛苦的，常常被大家的言語說得團團轉。

買房第一步：搞定自己的心中之尺，居住史是第一步，老師要的是描述更多房子的區位等等。風險跟報酬的討論可以再說，自己要評估。從抽象到具象，今天假設自己要買房子，第一個就是搞定自己心中之尺，沒有想好不要去市場。當有一點想法之後再去慢慢調整自己。買房十步驟：

大學部的課程 **ppt** 也讓大家看一下，可以看一下大學課程的 **ppt**。投資的成功策略，**might do, should do, can do, want to do**。十個步驟：利潤來源：租金、資本利得、（開店比較算是夜中的獲利），融資賺錢，使用槓桿是很重要的賺錢來源。買國常常講說，房子是稅盾，買房可以扣稅，很多人買房子，換房子可以抵稅，從稅裡面取得利潤。

房子會折舊，但是土地不會折舊，折舊在財務上，可以折舊，可以抵扣，台灣房子每年只以三成能折扣，前面抵扣一點，後面也抵扣。（美國是以州為單位來訂規則）換屋是一件很重要的事情。所以稅盾很重要買國的土地大概一分土地九分房子，（平均而言）。

個人投資哲學很重要，再來是投資目標及準則，投資計畫及策略，初步過濾準則。很多人看了就想買，‘帶是其實不然，沒有心中之尺很容易一步錯步步錯’。

當然這個合不合理每個人都有自己的答案，資本利得，大副份的人是要借錢去買房。所有投資決策先量化、在財務化、在做非量化決定。買不買得起要先自己衡量。再來是買賣協商、打聽行情。再來才是進行可行性分析，接下來就是要說可行性分析的部分，有分大環境分析跟小環境分析，要去進行可行性分析。可行性有分財務的可行性。再來要考慮賦稅的利弊。臉書最近有分享最近好實價平均算下來，最近是負的，但是這些都沒有考慮到交易成本，當初買兩百萬，後來賣四百萬，賺多少？有很多稅的問題、仲介費、增值稅等等。一個是什麼是買進，經營期間、售出，這三個點是很關鍵的部分。持有時間的長短，也要考慮進去。之後要更進一步做財務細節分析，NPV的分析，這些考慮到的是折現率，買一次房子大概要十年之後再換房子，短期之間的買進賣出是容易划不來的。評估利潤、評估風險、投資決策，要算MIRR比IRR好。IRR通常是高估的，因為IRR有再投資的假設。看完之後華埠划得來後，再來是做最後的協商交易。再來才是經營房地產，要看是代管還是自己住？房地產經營，企業經營，財務報表等，這些在國外比較強調。房地產結束經營，（在澳洲就是拍賣，拍賣也有很多不同的方式）。十個房地產步驟很重要。最重要的就是投資哲學

HW1：說說自己的投資哲學。一定要內化成自己的，不要拿別人的東西就變成自己的。要如何開始是非常重要的。

簡單大概講一下對房地產投資的哲學部分。現在先報告自己的case，每次學到新的東西之後再去重新更改修正自己的case。可以先做一個粗略的報告，在不斷修正，do your best，師父領進門修行在個人。

剛剛在說心中之尺，跟投資十步驟。什麼叫做市場分析？市場是什麼？（P & Q圖）房地產這個不大適用，因為房地產是耐久財，房地產講的是經營，收益還原法，同長因為他是耐久財，所以租金／還原率＝價格，還原率包括稅、租金一大堆，P是在講一次買進賣出，如果是買進經營再賣出的話要講R。房地產到底是P還是R？當然沒有答案，很多人說只看P就好，但老師認為這是不對的。因為會有持有的時間很長的問題，所以就有很多的複利。Q在經濟學裡是指同質產品，可是房地產具有異質性。當知道產品是異質的時候，沒辦法那樣講，因此發明標準住宅來算，因此都變得很複雜。Q還要討論到品質（Q）。供給有分預售屋、新成屋、中古屋，建商供給、政府供給、地主供給，需求：自住、非自住。現在自助可以有三口，給一戶就有人要被打死了。需求的討論也能分得很詳細。供給、需求、價格、數量，市場到底是怎麼樣？市場是透明的機制，但是現在的市場挺混沌，政府要糾正市場失靈，但是政府沒有。台灣是大市場小政府，大多為市場供給的，國宅少。市場分析就在討論供需價量四件事情。台灣的市場狹小，供需均衡？高雄市供過於求，台北

市供不應求，加起來叫供需平衡？

第一步？同學：分析哪些要素，分析哪些因素會影響房地產的關係。老師：次市場！要建立出市場的範圍，什麼叫次市場？替代性。能完全替代的產品，例如零錢。完全不能替代：左右腳的鞋子。高雄跟台北的房子替代率低。他們就是兩個不同的 **submarket**。新北跟台北的替代性就越來越 **strong**。通常實務上講，有 **70%** 替代率就是次市場。區位只是講的其中一概念，公寓大廈、新成屋預售屋、現在還是比較用行政界線來說（雖然有些蠻模糊的）次市場裡面畫的圖，才會有意義。次市場的背後要先了解次市場，有兩個重點，市場區隔，跟市場細分。第一個叫做產品定位，再來是產品定價。定位：面積、坪數，當建商確定了地點後，單價就差不多決定了，買房子是要看總價。最近小宅當道，因為大家都不買什麼豪宅了。住小宅其實很難住，賣又不好賣，折舊又快。面積決定總價，台灣都是單價賣房，國外比較不看坪數。產品地位內有混雜的，也不好。產品定價：開高價讓你殺，叫做議價率。供給者都會給大家看他們的市場分析，其實是需求引導市場，成交是供需的交會。在台灣不缺供給，真正的問題是在 **D** 這邊，房地產真的很貴，要先了解 **D** 的需求比較重要。假設這裡面有大約七十呎可以被互相替代，就把他們劃在一起。現在有很多技術可以劃分這些東西。當這個話對了之後才能把供需價量化出來。第一個重要的就是所得，老師說現在疫情大家都沒錢，不太可能會長，需求所得的彈性，房地產大概在一附近，第一個關鍵是所得，第二個關鍵就是家戶，有多少家戶？**household** 同學：再算家戶的時候，結婚率下降，家戶會不會提高？老師：當然會啊！家戶才是影響到需求的。**Demand** 是想要且有錢買的。跟想要不一樣，沒有意願也不叫 **Demand**。家戶的增加是什麼原因？大家覺得關鍵是什麼？就業機會，人的移動式看他工作在哪裡。看家戶的變動可以看到漲跌的影子。這是很基本的。現在是供給帶動需求，那樣不扎實。市場分析到最後面，有一個關鍵是什麼捏？供過於求空屋就增加。

老師快速帶過 P P T

四象限，分成現在（過去）、未來，總體、個體，通常是先做現在跟過去的總體，再來是做未來跟總體的，再來想要怎麼做都可以，路徑導向沒有什麼答案，但是每個都要做，而且要說得出個邏輯。社會科學研究沒有絕對答案。

中場休習。

同學報告：效率市場，房地產的市場是否有效率？支持者說：沒有時間自相關，沒有突破買入持有策略，反對者說：房價短期變動和住宅收益成正相關。結論：有效率，土地發展的趨勢是可以被預測且理性的，未來的價格基礎取決於建商建造及銷售的利潤等。不動產市場特性造成預期均衡價格的模型難以建立。

同學報告二

第一篇的用意是讓大家想要了解文獻研究對於房地產的看法，第二篇讓大講之到語意分析去讓大家了解最近重要的房地產議題。希望大家能反思自己，

有沒有效率等等。台灣有三高的問題，台灣因為市場沒有效率而造成很多問題，市場充斥的矛盾，有很多問題沒有改善。國外有很多期刊在驗證市場效率，台灣也可以學習。很多事情沒有標準答案。從語意分析又是另一塊，可以讓大家反思自己要的是什麼。

介紹冠德建設建案，介紹建案如何行銷，如何市場分析，