

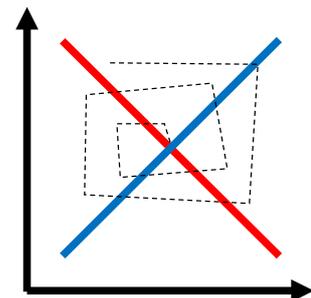
107000229
 科管院學士班 22級
 李語晨

- 這週開始深度討論房地產的市場的範圍，包含如何界定、大範圍的界定、小範圍的界定：各項的交集、聯集就可界定範圍進而找到房地產的供、需、價、量。



- 由此就可以延伸到「次市場」的界定，以及各個次市場的替代程度(Substitution rate > 70%)到哪？

- 提到台灣房地產「三高」的矛盾奇景，同時擁有高房價、高空屋率又高自有率，因為市場不透明，導致供需的平衡點失真、市場失靈等問題；市場有內在的趨勢變動與循環，但讓總體達到平衡需要多少時間？



- 再次提醒「勿只作財務分析沒有市場分析，就進入市場；也勿只作市場分析沒有財務分析，就進入市場」

- 問：消費的好時機，與投資的好時機，兩者的衝突與選擇？

- 什麼是好產品？（可能關係到居住使、經驗、每個人不同的心中之尺）但好產品的「客觀」基本條件是什麼？通風、採光、格局方正、室內設計、景觀、通訊等等.....

- 產品的硬體：外觀、格局、設計、景觀、總坪數、方位、通風、維護；產品軟體：內部設計、軟裝.....各個基本條件「價格vs產品」和「價值vs品質」cp值概念的衝突與選擇，誰的權重高？各樣的效用釐清都是為了讓消費者可以更了解「價格的合理性」讓市場更透明，土地面積更清楚確立。

- 房子的各個單元加總，就是總價

分類	舉例	議題	發展
主建物面積		實坪制？虛坪制（但公設也很重要）？	
副主建物面積	雨遮、停車位	雨遮計價發展（土星環） 停車位計價方式	第一階段：登記、計價 第二階段：登記、不計價 第三階段：不登記、不計價

分類		舉例	議題	發展
公社	大公	樓梯、出入口、電梯	車道使用權：有車、無車？ 地下室使用權（防空避難室）？ 走廊使用權？ 中和火燒（兩個逃生梯）？	公社比例：4.5% >> 7.8% >> 30%
	小公	大廳、泳池、健身房		

• 總價vs單價

	客群喜好	優點	缺點
總價	老外、預售屋業者	所有單元的效用一目瞭然	較難與其他物件作價格比較
單價	台灣民眾、房仲	較好與其他物件作價格比較	把所有單元的效用都均分了，難以評判

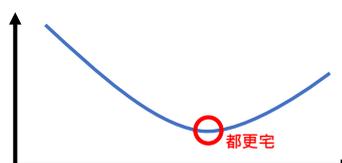
- 政府的規章標準之所以是「必需條件」所以不避考慮。
- who指出的4項合理住宅：安全、健康、便利、寧室；老師也提到，古時候「風水」的概念也是跟自然的合理居住觀念有關，例如：安全、通風、日照（東曬）、乾燥、採光、方位
- 室內設計的重要性

1. 格局（私人空間值多少錢？30%）：雅房、套房、分租套；結論：越大越便宜
2. 毛胚、空屋>>半成品>>成品之間的視覺差異
3. 牆厚度的計算影響：美觀、漏水、打牆、共用牆（小公？大公？）



- 最好的選擇，就是逆市場選擇！
- 凶宅的定義，例如：游泳池易造成凶宅、自然死亡不算凶宅、工人死亡造成凶宅（影響建商開始注意工人安全）
- 特徵價格理論（租客、消費者、投資者、房東在乎的不同，代表各個面向市場之尺的差異）：

1. 屋齡與價格是否為線性關係？否



2. 坪數與價格是否為線性關係？不合理
 3. 樓層與價格是否為線性關係？
- 租金控制的重要price/average rent：美國price/average rent=6~7（戰後房價下跌、租金上漲price/average rent=1 !!）、台灣price/average rent=50~70