

住宅市場與政策之第九次上課記錄

時間：2003/11/17 (一) 14:10 到 17:00

主講人：張金鶚教授

地點：綜合院館南棟 270622 教室

記錄：彭芳琪

出席：張金鶚、陳映如、唐晨欣、李泓見、許慈美、李易璇、彭芳琪、廖慶安、黃佳鈴、曾建穎、廖益群、汪駿旭、洪式韻、黃義宏、朱芳妮、顏宏勳、楊凱傑、林逸清

HOUSING TRANSACTION

12/1 停課一次

一、本週所發 PAPER

1. <2003 諾貝爾獎系列·經濟之旅> 時間數列計量經濟學的復興

同學可與前兩週所發 張金鶚 作,「台灣住宅投資長期與短期之預測分析」有所關聯,張之論文發表當時(民國 78 年)並未作一階差分的調整,因此就時間序列的角度會產生部分的偏差。

2. Economics of Brokerage: An Overview (1994)

本篇討論仲介的經濟行為之文獻回顧,仲介是住宅投資中占一定比例之影響,同學應閱讀以有基礎之概念。

目前台灣討論仲介的論文為數不多,但在國外已經很多討論。

二、上週作業回顧

討論住宅投資到底過多或過少應看依何種角度切入,從「數量」的角度,如空屋數、家戶存量、家戶投資來看台灣住宅投資是過多。但若從「管理維護」(質)的角度來看,如公共設施、環境品質維護等卻是過少。未來應該將部分住宅投資移往公共設施的增加。

三、本週課程內容

* 個體方面—

投資 → 生產 → 交易 → 使用

地政應對“交易”此領域最為熟悉,三個證照—估價師、地政士、不動產經紀人都在交易這個層面。

* 總體方面—制度的探討

1. 證照：

若是證照取得較不易，持有證照者將會較為愛惜羽毛，也可透過此來促使市場更健全。然目前相關證照（除了估價師），特別是仲介方面，過於浮濫、門檻過低，就制度經濟學的角度來看，有其意涵。

歐洲仲介業的證照是由其工會來發給，透過公會來控管，維護職業道德；美國及其他大陸體系國家是由政府來介入，但美國各州各自規範不同、對證照發給的嚴鬆程序不一。但後來研究發現，對證照發給較為嚴格的州，抱怨指數（對不動產糾紛的申訴量—以預售制度為最）較少。

對於市場上有證照前與後的比較—是否使市場更有效率？早期研究交易時間有縮短的趨勢。

2. 仲介：

仲介目的是使交易時間縮短、更有效率。

台灣仲介收費標準—

早期 僅向賣方收費（實質為代理 agent）

中期 買賣雙方平均收費

晚期 買賣方收費，但賣方較高。隱含仲介為賣方服務。

仲介的收費應如何定訂才是合理？

仲介的誘因—收費，收費方式（1）按成交價格的固定百分比，將促使仲介努力抬高賣價，但若是其中的努力（時間）成本過高，仲介將會選擇以較低的成交價、較低的收費來節省時間成本。（2）成交價超過一定門檻，收費提高。

代銷（台灣僅有）與仲介的不同—代銷是整批一起賣；仲介是個別出售。

國外仲介有 MLS (Multiple Listing Service)，是將不同仲介業案源整批集合在一起賣，之後分紅拆帳。但可能會產生仲介業將較不好的案源提供出來整批賣，較好的案源依舊留住自己賣的問題，這也表示仲介制度的不健全。

國內仲介業也產生類似問題，加盟店與直營店的差異。

相關理論：Game Theory。

思考：收費高低是仲介的誘因，高低標準該如何界定？對市場的影響又是如何？政府該不該介入仲介收費標準的制定？

3. 資訊經濟學：

目前資訊浮濫，常有錯誤資訊造成一般人的迷失。該如何分辨資訊品質好壞及掌握資訊，將可得到較佳的瞭解。

房地產市場中，多為黑箱作業，資訊始終產生許多困惑，若資訊不完整、不

充分以及異質性太高，造成資源的浪費或配置的錯誤以及相關研究的時間落差。而國外不動產證券化由於資訊充分揭露，而形成蓬勃發展。

4. 交易成本：

仲介費、土增稅、代書費、風險（保險）等。

土增稅的減半，對市場的影響：假交易增加，墊高底價。

高風險尤發生在「預售制度」，故有建築經理公司的產生，

目前國內房地產市場價格、品質、交易過程風險過高都是應再改進的地方。

思考：房地產高價位與低價位產品受到交易成本的影響各是如何？

四、本週的課堂互動討論

（一）仲介課題：

- * 目前仲介業收費過高，公會應該僅對品質有所要求而非限定收費標準，若是市場完全競爭上，仲介業間不應有默契存在是對消費者不利，政府也不能介入價格，價格應交由市場機制來決定。
- * 仲介業收取標準以%數單純疊高的方式，是否合理？為何不以成交價超過一定門檻，來提高收費？此為提供仲介業誘因的方式，通常市場上並非是固定成數，有其一套機制來增減。國外分階梯式，越高價產品之抽成數越低，相對而言低價產品成數較高，因其固定成本皆相同。
- * 仲介業應多加討論職業道德與職業規範。
- * 國外所說的仲介業應是居中傳遞與協調買賣雙方的出價，待兩者得到共識後即達成交易。
- * 以往仲介業不斷耕耘、經營「品牌」形象，藉由商譽的保證來提高消費者的信賴度，然連買聯賣制度（Multiple Listing Services, MLS）卻將此規範打破，成功的原因為何？

= > Argument：

1. 聯賣不一定代表跨品牌或是打消品牌制度，即使目前同一品牌也常出現不連賣的現象（直營店與加盟店的差異，），國外會成功的因素是由於強調 MLS 可達到「效率」提升及標準化。
2. 台灣目前注重仲介的品牌卻不注重建商，如同購新成或預售屋時，注重代銷公司而不注重建商，值得深入探討。

思考：加盟店與直營店間的不同（e.g. 永慶房屋—直營 V.S. 永慶不動產—

加盟)，是否會造成消費者選擇上的影響？

(二) 土增稅課題：

- * 土增稅為交易成本，交易成本過高將造成房價飆漲的轉嫁問題出現，而產生閉鎖效果造成無效率市場的產生。
- * 若土增稅秉持「漲價歸公」的理念，應課 100%的稅，然是否就表示投機者並無付出努力？然投機者其實有「價格發現」的能力，以此來賺取利潤並非不合理。
- * 土增稅的減少，主要應是促進市場活絡，活絡但非波動起伏過大，而是穩定的狀態，再於穩定中求成長。
- * 在目前土增稅稅基浮濫、不清楚，造成很多不公平的爭議，然其實最大的爭議點應是「稅基」，稅率應降低而提高稅基。此外，持有時間的高低也應是考慮的因素。

思考：土增稅減半是否如同優惠房貸一般，僅為點火效果，是將將來的需求提前於目前引爆？真是如此嗎？

(三) 景氣課題：

房地產景氣與否應考慮「價」與「量」，價格高不代表景氣，尚須考慮交易量、銷售量、成交量與銷售期間等。

(四) 預售制度課題：

預售制度是金融制度不健全的產物，是否仍該存在現在社會中？或是規範其必須要建築經理公司所作的履約保證來加強安全性？然建築經理公司本身是否受到認同？應考慮產生的成效與外部性效果等，值得深入探討。

(五) 證照制度課題：

地政士（代書）扮演的角色就如同一般人在土地方面的家庭醫師，解決各種疑難雜症，然一照終身會形成老代書（老醫生、老會計師）對已修改過的現行制度敏銳度過低，可能會形成一些問題。

目前交易仍存在著許多問題（價格、品質、安全等）仍值得大家深究。現今小套房產品在市場上熱賣，但不應該是正常產品（可能是單身者購買或是家戶因預算不足，將此作夾層屋。），因無法使家戶得到長期的滿足，單身者亦會有結婚生子的階段，長久下必會再度換屋，因此隱含著小套房產品具備銷售上的高風險，總有一天可能失敗。

同學們應試著找一些資料、paper 來驗證，發掘問題，而非只是將各家說法匯總後提出，應該有自己的想法與 argument。