

絕對增值地段

唯一五鐵匯集

立體多元城市

百變玩美生活

環保科技建築

五星物業管理

國際建築團隊



台北車站特定區,一個全新的都市計劃已經客動。結合五大主題的城市新願景,與300億的機場捷運雙子星大樓,加上五大交通網路的匯集。台北車站的未來,將是一個超現代的國際新都。

帶動增值的熱量就從「京站」開始點燃,移植東京最新、最炫「六本木Hill」複合式建築規劃概念,在中央車站興建五鐵匯集All in One的立體花園城市 領先帶動國際時尚生活登陸台北。 五大主題區示意圖



台北車站正對面·首都國門第一站 12-25 @ 國際商務中心 開放預約 點 2552-6678

報告大綱

壹、個案介紹

貳、市場分析

參、財務分析

肆、優劣勢比較

伍、結論

壹、個案介紹

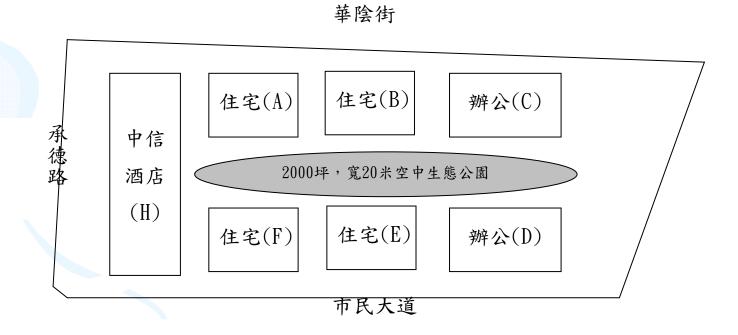
案件名稱:台北車站特定專用區交九用地BOT開發案使用權持有年數:民國98年1月至民國145年1月 所有權人:台北市政府及交通部台灣鐵路管理局權利關係圖:



基本資料:個案位置

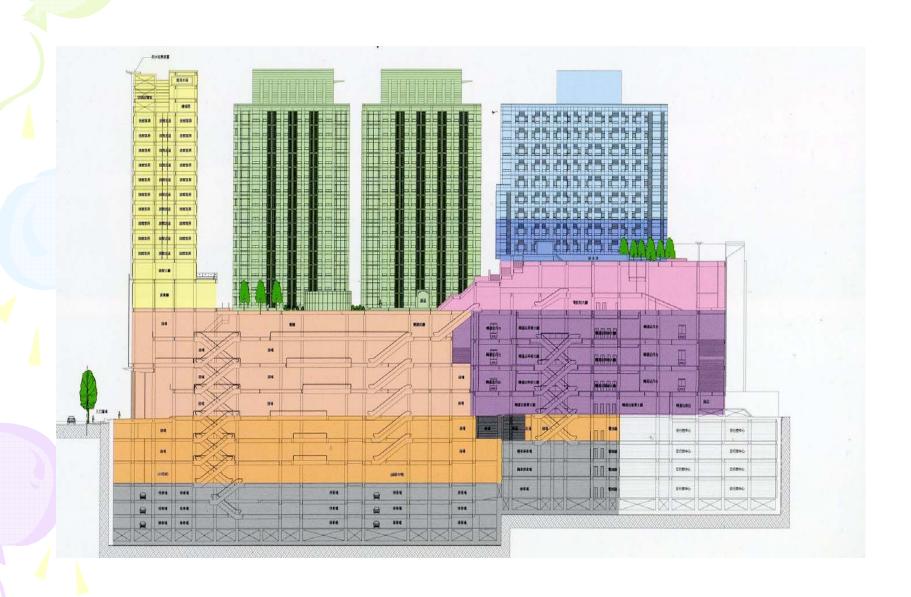


基本資料:個案配置



佔地:6500坪

基本資料:個案配置



基本資料:產品規劃

類型	坪數	戶數	單價	總價	
精緻一房	12、14(8.、10)坪	269	37	420~510萬元	
時尚兩房	25、28 (17、19) 坪	350	35	900~980萬元	
溫馨三房	38、40(26、27)坪	107	32	1200~1280萬元	

車位:160萬元/個(小)

170萬元/個(大)

產品特色

- 使用權個案
- 精華地段
- 五鐵共構
- 空中花園
- 管理維護
- 鄰近商場
- · e化生活





• 區域環境分析

生活環境:大同區,台北火車站特定區

→ 辦公、商業活動興盛,轉運人潮車潮洶湧

公共設施:金融業多、公園綠地少

→ 非居住好環境、適合從事商業活動

• 交通運輸

聯外:市民大道、大眾運輸(捷運、鐵路、客運)

→ 便利、快速

區內: 忠孝西路、館前路、重慶北路

→ 上下班時間擁擠、塞車

·區域發展潛力

1、增值潛力(國泰房地產指數95Q3)

大廈套房	指數	個案標準房價	相較上一季	相較去年同季
全國	113. 43	19.66萬元/坪	1.32% (++)	7. 25% (+++)
台北市	118. 19	41.31萬元/坪	4. 36% (+++)	12.31% (+++)

2、租金上漲潛力

根據95年第三季國泰房價指數的發佈,台北市套房類產品,標準租金為1.21萬元,租金指數較上一季上漲3.15%,較去年同季則上漲0.74%

• 產品定位分析

自住:3房

客源型態:小家庭

投資:1~2房

需求型態: 商務人士、上班族、學生、

有通勤需求者

主力市場: (80%)投資客

- 需求面分析
- 1、根據國土資訊中心所公布的「台灣地區住宅需求動向調查」顯示,95 年第二季台北市整戶住家類型需求減少,獨立套房與小套房需求增加,整體而言,整戶住家與獨立套房類型仍為租屋市場需求主流,而長期租屋需求的比例也較上季略為增加。

Á	全國	推案個數(件)			推案戶數(戶)				
		大厦	套房	透天	小計	大厦	套房	透天	小計
	95Q3	146	36	138	320	13, 742	5, 653	3, 379	22, 774
	95Q2	186	24	182	392	18, 263	2, 109	5, 101	25, 473
	94Q3	146	28	136	310	16, 214	5, 130	4, 074	25, 418
	較上季變動率	-22%	50%	-24%	-18%	-25%	168%	-34%	-11%
	較去年同季變動率	0%	29%	1%	3%	-15%	10%	-17%	-10%

2、根據國泰房地產指數95Q3季報指出,台北市的推案區主要集中於市郊,精華地區推案數較少,而京站於北市最精華的地段推案,與其他的個案似乎有市場區隔性。

• 競爭個案分析

案名:中山THE ONE

單價:每坪均價49萬元

坪數: 9.5~13.5坪

户數:96户

類型:大樓

公設比:37%

樓層:地上13樓、地下4樓

停車位售價:機械車位130萬元

方位:坐西朝東

資料來源: 久揚廣告





競爭個案分析

- ·大同區2006年9月的新推案共有六件,可以發現相較於其他區位推案量是比較少的,包含京站的小套房推案佔了其中四件,「THE ONE」銷售現場人員表示,「THE ONE」已售出九成,雖然銷售人員的話僅供參考,但是以這樣的推案情況看來,可以發現大同區的小套房的胃納量仍有空間,若再加上需求者為重視交通便利因素的話,京站是相當具有競爭優勢的。
- ·類似「THE ONE」與租賃公司合作的建案,最大的主力市場應是屬於投資客,在建商保證三年收益的情況下(現場銷售人員表示月租金三萬元,僅供參考),三年後會不會引起一陣轉手風潮,可能是一重要考量因素,「THE ONE」的建設環境較京站適合作為單純居住使用,對於風險趨避者來說,擔心未來租金收益不穩定,也可在三年後收回自住,京站因為樓下經營商場車站等,出入人口複雜,似乎比較不適合收回自住。

貳、市場分析小結

- 1、區位優勢,使京站產生市場區隔性
- 2、量體適中,出租行情看好
- 3、使用權未來概念

參、財務分析

- ·假設購買時尚二房,坪數為26.18坪,總價 910萬元,貸款七成。因為其為特殊使用權 產品,所採取的策略有以下兩種:
 - >完全出租45年
 - 》出租四年後,賣出獲利了結:預估102年雙子星機場捷運線通車會達到房價的高點,賣出獲利了結

相關費用說明

• 自備款: 273萬元

• 貸款:637萬元,318,500元/年,26,542元/月

• 裝潢費:預估785,400元(3萬元/坪)

• 地租:「特定住辦資產範圍之土地持份」×「當期 土地公告地價之百分之三」計收。

以民國95年度14坪住辦資產為例:

公告地價72,800元/平方公尺×土地總面積21,363平方公尺×3%×土地持分約萬分之二=約9,331元 因此預估二房為18,000元/年

• 房屋稅:預估為10,000元

相關費用說明(續)

- ·房屋租金收入:銷售人員宣稱市場行情為2,200元/坪,本財務分析打八折採保守估計為46,000元/月。
- · 折現:以年利率3%複利計算(為計算方便,恐有低估)

策略一:完全出租45年

·預估結果:將於資金投入第19年後開始回收,屬於長期抗戰型的投資法,最後總獲利高達767萬元。但是由於45年時間過長,這段期間將會有許多不確定的因素無法準確預測,因此所需承擔之風險不小。

策略二:出租四年後,賣出獲利了結

·預估結果:於資金投入第八年賣斷了結後,總獲利約404萬元,雖然看起來比策略一略遜一籌,但是策略一費時過長,所需承擔風險亦較大,因此兩種策略各有利弊,策略二還不算失敗,應視投資者個人偏好而定。

優勢

- 1. 温故知新(新巨蛋):
 - >產品定位較佳,以二房為主力,
 - ▶户數規劃僅728户
 - ▶區位及交通動線無敵
- 2.特殊使用權產品
 - ▶僅為市價七成優惠價格
 - >首創結構安全保固45年
 - 》稅賦方面的優惠:無土地增值稅、贈與稅、遺 產稅。移轉時僅需繳納一萬元移轉手續費(配 偶、直系親屬或二等親內旁系血親親屬間免)
 - 及契稅。

優勢 (續)

▶稅賦方面的優惠:該地段公告現值很高,因此 移轉不用土地增值稅是唯一大利多。

地號	公告現値
0926-0000	200,000
0926-0002	223,729
0926-0003	146,000
0927-0000	200,000
0927-0001	407,000

資料來源:台北市政府地政處

優勢 (續)

- 3.比一般預售屋更有保障:
 - ▶信託給萬泰銀行
 - >此個案為BOT案由政府監督,一定會完工
- 4. 出租管理方便

劣勢

- 1. 不確定因素
 - 〉公共設施建設延宕
 - ▶目前無使用權的保單
 - >管理維護品質
- 2. 使用權產品
 - >加速折舊
 - 一不利於房地產之管理維護

劣勢 (續)

- 3. 管理維護問題
 - ▶出入份子複雜(酒店、辦公大樓、國道客運總站、威秀影城及購物中心),增加管理成本
 - ▶中庭花園
 - ▶到E棟轉乘
- 4. 需求量
 - ▶大家同是投資客
 - >鎖定外商為需求者(信義區、天母)

劣勢 (續)

- 5. 停車位及停車場
 - 〉停車位過少
 - 〉停車場動線問題
- 6. 住戶所需支出費用繁雜
 - ▶管理費100元/坪(預估)
 - ▶休閒俱樂部,前三年試用期免年費,但每月需 支付1200元清潔費
 - ▶停車場管理費600元/月

伍、結論

· 經過仔細的評估後,此個案有其競爭力, 可考慮進場!

報告完畢請多指教