



Dr. James A. Graaskamp

詹姆士·格拉斯坎普在估價實務與改革上的理念

報告人：地政碩一 侯蔚楚

主要內容



- 前言
- 評價取向—歷史的觀點
- 教條與最可能出售價格
- 估價業的問題
- 責任的歸屬
- 結論

前言

- 本文目的
 1. 格氏哲學觀點的源起
 2. 不動產價值定義與估價實務中的重要元素
 3. 估價改革的必要性與展望
- 估價師必須致力成爲「公眾利益的支持者」
- 受限於顧客們只要求確定性而不在乎真實性
- 經由模仿而學會的程序
- 非由實證觀察，而是神祕包裹的實務方法



□ 問題

1.去資訊—估價師與放款人(估價使用者)共謀

→提供滿足政府機構的文件

2.爲了標準化目的而犧牲相關性假設

→僵化的術語與格式

□ 理想


—估價師應是顧問性質的工作

評價取向—歷史的觀點

競爭價格(成本法)	收益法	可比較資產交易價格
馬夏爾	市場中期的觀點(5~10年)	短期角度
資產的價值是在某一特定時間點之下，重新生產或建造該一資產的重置成本	資產價值是由未來預期之獲利減掉成本的淨現值	最重要卻也最困難及主觀的估價方法，估價師以市場或是個人經驗進行調整
保險公司、銀行	美國聯邦住宅局	不動產經紀人
格氏：短期內成本和售價關係可能不明顯，因此成本法有缺陷	格氏：不實際的輸入假設可能導致災難性的後果，因此應以批判性的態度檢驗獲得結果所作的假設	

教條與最可能出售價格

- 原始市場價值定義
- **Ratcliff**：拒絕接受市場價值是透過有知識的買賣雙方議價而得，且在買賣雙方皆不受強迫且深思熟慮的情形下有意願進行交易
- 「議價」所達成的「價值」在實際世界中許多理想化的假設是不成立的
- 但格氏承認該「市場價值」滿足不動產課稅的目的
- 一個不一定能導致不動產銷售行為的市場價值定義，是沒有用且有重大缺陷的

- 
- 至少必須有一方有強烈的動機去推動交易的完成
 - 格氏與Ratcliff的新定義
 - 最可能價格—是在目前市場情況下，在一段合理的期間內，而且在不動產出售時，該不動產類型為市場主要交易類型，其在市場中出售最可能的售價


估價業的問題

- 格氏：「估價程序已經為... ..投資銀行業所顛覆，估價被用來確保放款人收取之費用，而非購買基金的儲蓄者」

- 不誠實的估價與估價的濫用
 1. 退伍軍人局保證計畫(Barnard)
 2. 金融市場(儲貸協會、聯邦住宅局、抵押貸款債券...等)
 3. 儲貸機構的危險

責任的歸屬

- 估價使用者是造成估價業解體的主要共犯(顧客
導向估價)
 - ex：貸款機構主張估價師必須是能被操縱的
- 估價是無法解答任何問題的高度形式化報告
 - 根據不同目的，最低底線可以廣泛的變動，
因此只是判斷是否貸放資金的魯鈍的工具
- 作假、管理不善以及政治腐敗

- 
- 改革—聯邦政府層試圖讓放款人要為雇用與監督估價過程負起責任，並且為錯誤的估價負擔部分罪刑
 - 結果—受到仲介業與估價業的遊說而遭到挫折


改變的阻礙

- 財務成本以及懼怕對公眾再教育會降低估價界的地位與神秘性
- 會將專業能力與謀生能力從老一輩移轉到年輕一輩
- 法規改變造成服務的行銷變得困難與昂貴
- 格氏提出的主張使得分析方法複雜化，估價業務成本大增

→顧客的廣大利益超過格氏的理念

結論

- 在Ratcliff的領導下提倡使用「最可能出售價格」取代市場價值
- 格氏認為改革一方面由聯邦立法控制估價師，另一方面控制放款業使用估價訊息的方法
- 低成本(估價師) VS 提供顧客較好的服務(革新者)
- 格氏需要一個有權力規範估價的改革者，來克服支持既存的主流理論；估價師要超越自身利益，並在品質與標準上堅持，同時以嚴肅的態度面對不良後果的處罰



- 格氏希望估價師藉由融入專業性、邏輯性及正直性所產生的資訊來扮演社會資本的主要捍衛者，而重新賦予估價業生命並贏得尊敬

- 問題與討論

台灣的估價師似乎也會受到客戶的影響而在一定範圍內將價格區間擴大，是否有進行改革的可能？