

住宅市場與政策第九次上課紀錄—住宅交易

時間：2009/11/09(一) 14:10~17:00

主持人：張金鶚老師

地點：政大綜合院館南棟 270622

紀錄：賴宗炘

出席：張金鶚老師、袁淑湄、范清益、程于芳、侯蔚楚、彭竹君、羅于婷、張曉慈、王俊鈞、楊雅婷、羅雅怡、賴宗炘、廖庭萱、李展豪、陳相甫、廖彬傑、李耀中、張育乾、彭千瑛、林逸杰、林君安、白孟芳

第一部分：房價不合理？如何改善、囚犯困境

老師：上星期講住宅生產，生產中很重要的好產品，如何從規劃設計到營建施工，但大家不是學建築的，基本上好價格要有好產品，便宜的價格，那產品很好可以買，但那是可遇不可求的，貴的价格，但產品品質好也可以買，但大家應該不會想要貴的价格，買到品質不好的房子。

老師：這一週講的是住宅交易，而價格是交易中最主要的一環，交易中包括了交易的搜尋成本、資訊成本等等的問題，等下來談論一下交易中的困境。

老師：上星期生產這一塊，要如何看到好產品，我希望大家可以好好想想。

老師：最近最大的問題，就是房價高，那當今天價格那麼高，價格合不合理？我們可以用主觀客觀的角度來看，特別在台北市的話較不合理，中南部相對上價格較為合理，有沒有什麼更好的辦法，讓大家不要有錯誤的企圖，我希望大家可以認清房價合不合理，但光是這一點，可能還是有點爭議，中國時報的社論寫到，他覺得房價慢慢下跌了，或者說房價不合理是少數現象，而不是全面現象，房價沒有泡沫化的問題，我沒有說誰對誰錯，而是對現象的認定有不同的看法，我們都知道北部地區不合理，那為什麼不能修正？為什麼不會下跌？那如何合理化？基本上我對中國時報的社論有點保留，不過大家也可以從不同角度看看，第一個現象是說房價到底合不合理，他說過高是北部的問題，然後也提到了不應揠苗助長，泡沫化的現象也是不存在，不用擔心，他呼應了吳院長的說法，即增加供給，大家往外搬，交通做好房價自然合理，高雄還有合理價格的房子，為什麼不去住高雄？這個說法大家到底認不認同，解決方法與說法可能會不同。我記得我也問過大家，房價會不會下來，大家覺得不會，我覺得會，但是真正要下來還是要大家認為會下來，大家都覺得不合理，可是也覺得不會下來，這個問題很有意思，有些人說，因為從過去經驗來看，房價都是漲，長久持有還是會漲，這樣大家都會信仰房價會上漲，我也希望打破神話，但是不容易，我不知道年輕人有沒有信仰，但是老一輩的有，這樣房價是下不來的。星期六上公視節目，無殼蝸牛也覺得房價不會下來，只是他買不起而已，許多人覺得房價不會下來，所以他還是覺得要買，可是他是在很辛苦

的情況下買的，我擔心的是中產階級上去買，這個問題很嚴重。

老師：囚犯困境是什麼意思？台灣的房價就有點囚犯困境，昨天我跟花敬群教授在討論，我提出「囚犯困境」理論上解釋，為什麼台灣房價會不下來的文章，有人覺得會下來，有人覺得不會下來，知識份子覺得不合理所以不買，但是大眾有財富幻覺，所以我覺得會下來，但一般人不清楚，所以不覺得會下來，所以有些人覺得房價不合理，可是若不進場，我就還是輸家，囚犯理論說兩個人的共同決定是比較好的，若不共同決定則大家都是輸家，房價一直在不合理的環境之下，我也覺得M型化不合理，我希望有一屋的有產階段回來面對這個事實，有人以為房價漲就是贏家，但是賣了房子後買不起事實上還是輸家，未來如果無殼的結合一殼的對抗兩殼以上的才可能改善，可是現在是一殼以上的對抗無殼的，無殼的一定輸。

老師：最大的問題還是在於，為什麼房價不合理還是要買，解決的手法見人見智，大家有沒有什麼看法？

老師：我認為信仰的問題，就是教育問題，我們要打破信仰，我也試著要打破，但如果受到媒體和老人家長期的維護，是很難打破的，大家對高房價有沒有什麼看法？

君安：我認為社論的作者不太了解泡沫化的意義，我們在座應該可以戳破他說的台灣沒有泡沫化的說法，我認為台灣房地產的泡沫是無可否認的。

老師：泡沫化的部分，在最近的住宅學報的公佈出來，台北市的泡沫，從所得衡量是38%，從租金衡量是27%，台北市的泡沫不代表高雄市的泡沫，但這樣叫不叫泡沫，就見人見智，若台北市中只有文華苑(豪宅)高房價不算是泡沫，那我可以接受，但如果台北市大部分的房子都這樣，那泡沫的事實應該是可以確定的。我認為台北都會區泡沫的問題，應該爭議不大，這個社論寫到沒有泡沫的現象，但最大的弔詭是在於，我們公佈了國泰和信義房價指數，國泰指數在台北市是連續四季下滑的，這樣不表示沒有泡沫，但是泡沫是在消滅當中的，另一個弔詭的事是，國泰指數是用標準住宅，但市場一般是說，平均價格或是中位價格是上漲的，我一直很納悶，物價指數是下跌的，可是大家覺得買東西反而變貴了，那大家會說是物價失真的，當然東西會愈來愈好，品質也會變好，東西變貴是應該的，房子的話，豪宅當然會愈來愈好，但從標準住宅來看，還是上漲的。房子標準化，才能討論房價的波動，但是沒辦法標準化，這也是很難解決的事。

老師：在學術或理論上，應該是下滑的，但實際上的感覺是上漲的，所以公佈房價指數後，業者不會相信。上漲也有可能只是表價的上漲，並沒有真的去買，民眾只是問了表價，那當然上漲，可是也有可能是品質在上升。

淑湄：可能有人是原本買的起的，可能因為社經背景的下降，讓原本買的起的變成買不起，就像有人從中南部上來，本來在中南部買的起的，但在北部買不起。有人原本買的起大安區的，買不起就只好離開了。

老師：上個月台北市離開了 4000 多戶。我比較不認同的是，有人進台北市來占用房子，把別人擠出去，他們為了投資，買 2、3 戶，其他人只好被趕走了。

老師：房價的問題會有關現象的釐清，但現在還不太容易。業者說買好區位比買好產品重要，你在大安區買到的話，20 年來漲很多，但如果你買在汐止都不會漲，更不要說買在台中高雄了，基本上，很難打破人民的想法，問人都說台北市價格上漲。我上二星期去公視三次了，主持人說很想相信我，但意思就是不相信，基本上長期還是會漲的。

逸杰：我認為旺報站在中資的立場，當然會這樣講。政府的一些政策，助長了房價，像是利率剩 1%，大家又不敢到國外投資，國內股市也不好，看到利率那麼低，就傾向於貸款投資房地產了。我認為有許多仲介看到好的物件會自己先吃下來，或是請朋友先買，所以好的產品到消費者手上時，可能會經過一次轉手了，另外很多錯誤訊息也會從仲介那來，不該這樣。但我認為 SARS 時應該是要漲的，只是因為天災而被壓下來，壓抑到這幾年，所以才會往上漲。

老師：我問你們知識分子，房價會不會漲，那你們可能說長期會漲，這背後的信仰力量很強，如果大家都知道不合理，理論上不會買，可是大家還是會買，才能支撐住房價，這個現象一直持續而且還長時間的，這要怎麼解釋？到底合不合理？

俊鈞：我覺得有房子的人自然不希望房價下跌，而台灣的房屋自有率有那麼高，有八、九成，所以表示台灣有八、九成的人不希望房屋減價，我認為要減價還是很困難的。

老師：這個部分是信仰的一部分，政府說不希望跌，怕跌了經濟會下來，或是資產會縮水，但是只有一戶房子的人，你們覺得跌或漲好？房屋上漲了，可是賣掉後你買不起更好的，那你不可能會賣掉，那這樣相對來說你是會變差的，現在住的房子，品質會愈來愈下降，除非你賣掉房子後，可以買到相對上好一點的房子，這樣才算是比較好，因為只有一戶房子的人，房價上漲對他們而言可能是變差的。若新房屋下跌的幅度大於舊房子下跌的幅度，則會變好，房屋並不會齊漲齊跌，像豪宅漲的會比較多，其他房子相對上漲的沒有那麼多。

老師：從道德上來說，無殼蝸牛較可憐，那我希望中產階級站出來幫助他們，但沒有利益沒有人會這樣做，我認為他們短期內很難成功的，政治上也沒有影響力。

老師：我不是要打壓房價，我是要讓房價合理化，讓大家負擔不要太重，至少文山區還算合理，可是對年輕人來說很難，這個現象 20 年來愈來愈嚴重。

孟芳：可能住深坑。

老師：深坑大約一坪 20 多萬，假設一個月賺 10 萬，30 坪的房子，你要花多少心力來付房貸？所以我覺得不應鼓勵年輕人買房子。我上公視的節目，節

目找了一個年輕人，他看房子看了好幾年，但買不起，問他要不要買，他還是覺得要買。

孟芳：我姊姊想買房子，台北跟台中來比的話，台中可能會跌價，台北相對上會較保值，所以會認為台北房價會漲，雖然在台北買屋很辛苦，一買就要背20年房貸，生活會受到限制，但還是會覺得要這樣，可以當作存退休金，等20年後賣掉搬到鄉下，這個說法跟老師說的神話很像。

老師：所以還是沒有解。

千瑛：台北市很貴，可是現在不買又不行。

老師：心理問題是一個比較無解的問題，有沒有什麼看法？

君安：從租屋做起，租屋市場的健全。

老師：我也鼓勵租屋，可是很多人還是覺得要買房子，買房子為了安心也是一個原因，這樣來看短期好像沒有什麼解。

君安：我看到一些年輕人會願意租房子，如果租屋的話，剩下的錢可以投資股市債券，報酬可能比投資房地產高。有人也可能是 global hiring 的，他們可能不會在台北市過一輩子的生活。以建築師陳瑞憲來說，他是糕餅店的小開，可是他還是一直租房子。華老師也是一直租屋子。

老師：自由市場的選擇是核心所在，我們應該讓大家有選擇的空間，不是在神話下買房子，而是在健全的市場下租買，但是現在社會價值觀說，不買房子好像就低人一等，租房子好像就比較差，所以只好買房子。

宗忻：很大的問題是在於，很多人會想進來台北市工作，那剛出社會的人可能可以選擇住在如深坑的地區，但是當地可能會漲不起來。其實很多人會選擇租而不是買的原因在於，房屋租了20年後並沒有取得所得權，但買房子後雖然要負擔20年的房貸，但是至少最後有取得所有權，反觀租屋，付了20年的租金的總和，或許也可以買一棟房子了，我想這是大家會想買房子的原因。

老師：有個例子，有個人在林口買了房子，開車要2個小時，生活品質也不高，房子坪數也很小，雖然要負擔房貸，可是房子帶給他安心，所以他覺得划算。另外，他也可以覺得房價會漲，所以願意買。

老師：我的問題在於，房價不合理但卻還是有人要買，誰有什麼意見嗎？

逸杰：我們常說五子登科，房屋可以代表地位。如果租屋也是會有問題，像是房東可以毀約。

老師：應該要改善租屋市場。

老師：大家對剛剛提的囚犯困境有沒有什麼看法？如果大家都不買房子，那房價會跌，如果成為全民共識，那房價一定會跌，但全部買的話一定漲，如果是一部分買一部分不買，那先買的就先贏，後買的就賠。理性社會的話，不合理的話就全部不要買，房價漲的比所得還高，台北市一定有哄抬，那變成買的話就會賺，不買的話就是笨蛋。

老師：我希望可以鼓吹中產階級不要買房屋，但是這似乎很難。

淑湄：聯合散戶，抵抗大盤。

君安：老師可以帶我們走上街頭。

老師：上街頭不是我們做的。苦勞網的無殼蝸牛的講法是，政府蓋房子給他們住就好了，但他們沒有考慮到效率，國宅常常會有如漏水的問題。

老師：很大的問題在於，投資客會先進場，那知識分子覺得會下來，可是沒有下來，那他們後來才進場，拼著老命買房子，這是社會上最不樂見的結果。讓房價下來的辦法，就是泡沫破滅，或是讓神話破掉，如果讓投資客變成輸家，這樣可以財富重分配，這才是較好的現象，結果現在相反，投資客先進場，獲利了結後出場，一般人變成輸家，財富差距變更大。

淑湄：政府幫助做多的人，政策偏向做多。

老師：政府是另一個角色，我們應該要求政府，可是很多人認為政府不會執行使房價不合理的政策。

淑湄：苦勞網中的無殼蝸牛，就是認為房價不合理，可是又覺得不會跌，現在買不起，未來也買不起，所以他們要求政府給他們房子住，他們面對的選擇就是這樣。

老師：我不認為那是好的選擇。不合理的東西一定要合理化，政府應該要面對這個問題，而不是以阿Q精神面對。

淑湄：可是不合理的現象太多了。

老師：我是希望我們可以從專業角度，來把這些事看清楚，大家有沒有什麼解決方法？

逸杰：可以從一般人救起。

老師：一般人不會相信我們的說法，我認為要大家的力量才有辦法。如果提升交通，周邊地區多蓋房子，這樣有沒有用？

君安：沒有用，像三峽地區蓋了房子，也沒有讓台北都會區的房價下跌，反而讓三峽的房價上漲。

老師：未來捷運通到三峽後，房價更下不來。另一個很大的問題是，台北市裡明明有空屋，可是房價依舊很高，這兩個現象是矛盾的。就業機會是一個核心，或許能改善就業這一部分，這是長遠的看法。

于芳：為什麼有中部一定會跌，北部一定不會跌的觀念？我認為中部的話是跌也不會跌很多，漲也不會漲很多。像雪山隧道通後，宜蘭的房價上漲，可是過一陣子就下來了，表示當地的水準沒辦法支撐那樣的房價。以台中來講，七期八期還有20多萬的水準，我覺得也不是說買不起台北的房子才來買台中的房子，只是租買選擇在台中應該比較沒有，大家會覺得在台中買房子比較容易，像我同學很多人一開始在台中買房子，然後貸款工作3、5年就還清了，他們把台中的房子租給別人，又上來台北買房子，台中房子的租金變成了薪水以外用來支付房貸的來源，我覺得還不錯。台中一層還是可以租到1萬多。

君安：可以把錢放在股票市場或是債券市場。

于芳：對一般人來說，有房子會感覺比較穩定。有房子有租金收入，可以用來支付貸款，實際要拿出的收入就會比較少。我認為大家不太可能不買房子，但像我哥哥就不打算生小孩，所以不想要買房子，怕被套牢。我覺得要不想生小孩啦。

老師：這裡有三個選擇，要/不要買房子，要/只要生小孩，想/不想結婚。我們聽聽高雄的想法。

相甫：高雄的房子還算蠻便宜的。我覺得像是一殼的人，也可以分成新買或買20、30年的，那新買的人當然會不希望房價跌，但他們也不會考慮到要不要再買一個殼；而房子有20、30年的人，才會想到要買第二個殼，我覺得我們換屋應該是要買品質更好的，那品質更好當然會更貴，所以他們並不會覺得說，賣掉舊房子的錢可以用來買新房子，而不用再付出自己的存款等，價差的支付對他們而言，可能是心甘情願。

老師：問題是價差合理嗎？

相甫：我覺得這很難衡量，因為買新房子的品質會較好。

老師：新房子當然會加價，但是會加價多少？林英彥老師自己有說自己例子，他原本住在大直，年紀大後想換有電梯的房子，原先公寓約500多萬，賣掉時是1000多萬，也不錯呀，可是新的電梯大廈要2000多萬，這樣還是划不來，還是買不到。到淡水的話，1000多萬可以買到電梯大廈的房子，可是林英彥老師會覺得自己是大直人，不願搬走。

老師：以我自己的例子來說，我現在的房子是1000多萬，那我看上的是2000多萬的房子，我不想拼命買，我覺得不合理。

淑湄：老師可以在房價高點賣掉，租房子，然後兩年後再買。

老師：所有東西都不是純粹的財務分析。

相甫：1000多萬與2000多萬可能差很大，但是品質也會有差，環境也會比較好。

老師：沒有差到那麼大，而且新的房子的公設比會多很多。1000多萬的差距還是很大的，那要拼看看嗎？主要是看你願不願意做20年的屋奴。

相甫：年輕人買房子，雖然辛苦，可是可以強迫自己儲蓄，就像投資型保單。

老師：可是這個強迫時間是相當長的，強迫的背後是要犧牲許多東西的，像是不要有小孩、生活品質會變差。像林口的那個案例，他就必須要早出晚歸，回到家都累倒了。

相甫：可是他主觀上覺得可以。

老師：可是變成是他的選擇很少，變得很不合理，為什麼我擁有房子，卻必須早出晚歸？到底是誰的錯？

淑湄：林口的那個人，可以選擇在內湖租房子，還可以租到不錯的。

老師：可能是他覺得有房子會有安定感，或者是他期待房價會漲。大眾不一定會有財富上的常識。其實這是教育的問題，如果社會上多數人都覺得是這樣，那房價就會被哄抬。不合理為什麼會不合理？不合理的東西不可能長期存在的，那哪裡出了問題？第一個是政府，政府去撐房價，第二個是老

百姓，老百姓自己也去跟這個不合理，那要怪誰？怪建商？怪他們沒有用，不然他們怎麼賺錢？那就怪自己跟政府吧，知識分子自己知道不合理，結果還去買，就是囚犯困境。許多人覺得我的說法是合理的，可是不敢相信我，而去做不合理的事，這是一個矛盾。真正的知識分子，看到不合理的，應該拒買或拒吃，這才是一個社會的中堅。或許你們來上課，因此相信我，我們到後來變成像在傳教一樣，像傳播信仰一般，我們應該傳播理性。討論到現在，感覺好像沒解。

相甫：吳院長說“買不起就不要買”。

老師：價格很多是被喊出來的，記者應該問是誰喊出來的，可以隨便喊嗎？這樣誰相信政府？大家好像覺得，我們學界，特別是我在打壓房價，我強調我只是把房價合理化。大家也覺得不合理，那要不要合理？要，那如何合理？沒有解法？緊縮房貸有沒有用？基本上短期長期都要做，租屋市場的長期要做。政府說市郊要多供給土地，但政府能力有限，政府沒有籌碼，他們覺得有效，那就做吧。現在看起來像是打一方又扶著一方，國內政策辯論還不夠成熟，像英國國會在討論時，政策就會訂的非常清楚。當經建會找我們學者去做研究，都很認同結果，但最後又被打回去，這樣並沒有什麼辯論機會，不過我們還是要保持信心。

第二部分：住宅交易

I. 定錨理論與市場效率

老師：交易是很重要的，可以分交易前、交易後，在台灣有新成屋、中古屋、預售屋、法拍屋等。交易中大家常討論的，是「交易成本」，交易成本包括很多，資訊是一種，仲介這一塊也是，另一部分是搜尋，這幾個有點類似，可是不太一樣，搜尋當然跟資訊有關，搜尋成本是有關你每次購屋花多少時間搜尋，狀況會不太一樣。除了這些，我們也會談到「定錨理論」，什麼是「定錨理論」？

展豪：簡單來說，像台北人會覺得台中房子比較便宜，因為他們是用台北的房價去看。他們可能覺得台北一坪要40、50萬，台中一坪只要10萬，很便宜，所以會在台中買。

老師：定錨是指心中有一個定見，有個參考點，參考點怎麼產生出來的？參考點是從很多市場訊息得出的，參考點就是你的錨。像剛剛提到的，台北人看到的聽到的，都是一坪40、50萬，可是台中人聽到可能是一坪10萬，高雄可能一坪不到10萬，這些人心中已經有定見，有參考點。定錨出來後，會產生很大的誤差，所以台北人到高雄很容易買房子，台中人來台北買不下手。如何讓錨不會讓人產生誤判，這也是一個不太好解的問題。

老師：交易要有效率，但房地產市場交易沒有效率。交易也要有公平。效率是什

麼？就是交易時間要快、不要有磨擦，房子的交易成本很高，這也是房地產最大的致命傷，交易成本過大，所以房地產市場基本上並不是一個效率市場，而是弱式的效率市場，還是有效率的，只是不是強式的。

II. 交易的參與角色－仲介、地政士、估價師

老師：制度經濟學中也談到很多交易成本，過去制度中並沒有仲介、估價師，另外還有地政士，這些都是制度中的交易角色。過去地政士在交易中是很重要的角色，有家庭醫生的感覺，買房子時都必須要找代書。可是當仲介出來後，代書就不見了，全部歸到仲介底下，很難單獨存在了，要在仲介底下才能生存。估價師對高房價，也沒表示什麼意見，像律師會對法律有意見，但估價師怎麼對房子沒有意見？基本上，地政士已經被仲介取代了，而最近仲介發佈說房價要跌了，可能是他們覺得現在不好賣，你們覺得仲介要房價賣高或賣低？

宗焯：高的，但是還要有辦法交易。

老師：太高的話沒辦法交易，其實仲介是一個 game，裡面到底怎麼玩？假設你今天是仲介，現在有個房子，市場行情是 500 萬，結果屋主開價 600 萬，仲介覺得很難賣，甚至於想都不想賣，因為知道賣不掉。仲介的費用多少？賣方 4%，買方 2%，可是要成交才算哦～沒成交就是做虛工，如果是 100 萬，那他賺 6 萬，如果是 450 萬，低於行情，大家會搶的很快，雖然少賺一點，可是交易的時間會很快，這裡與職業道德相關。過去最早是買方不出錢、賣方出錢的，我們覺得這不叫仲介，這叫代理，agent 與 broker 有很大的不同，代理是代對方服務，誰出錢誰是老闆，賣方出錢，那我就是替他服務，仲介這樣是賣方，而不是中間人。而現在是 4%加 2%，4%的出錢比較多，4%就像是大老闆，那要聽誰的？當然還是大老闆的，大老闆要賣貴，小老闆要賣便宜，仲介被夾在中間，可是仲介是為了自己的利益，那他最大的利益是賣掉，最好的話是成交價高。

老師：在仲介裡，有個說法是芭樂跟蘋果，芭樂就是爛的 case，就是 overpricing 的 case，蘋果就是好的 case，underpricing，那 underpricing 的東西仲介會放口袋自己賣。有個聯賣系統叫「MLS」，在美國有這個系統，仲介有分成兩種，開發仲介與銷售仲介，開發仲介是去拿案子，銷售仲介是把案子賣掉，兩個不一定要同一個人，但在台灣卻不一定。在國外的聯賣系統中，大家都可以賣，像是信義的由永慶賣掉，這是一個聯賣制度，有能力的就賣。在國內，到目前為止，MLS 還行不通，像過去在信義房屋同一個公司之下的 MLS 運作都有問題。仲介裡又可分為直營與加盟，像永慶房屋是直營，永慶不動產是加盟，有巢氏是永慶在台北另一個加盟的品牌，一家公司就有三個品牌，這樣會讓消費者搞不清楚，有點魚目混珠。另外像信義全都是直營店，住商全都是加盟店。直營加盟有什麼差別？理論上直

營店相對來說會好一點，因為直營與總公司用同一套系統，背後的品牌效應會比較大，加盟店只是有品牌，由各分店自己負責，與總公司財務獨立，加盟的好處是可以擴建很快，每一家都自負盈虧，而直營店是總公司要負責盈虧，但從品牌效果來講，是直營店較好，不過實際還是看人的想法。景氣好時加盟店多，景氣不好時直營店會相對上較多，景氣的背後隱含擴建的速度，加盟店比較有彈性。

老師：早期的仲介沒有在一樓的，沒有店面，主要是以收取佣金為主，底薪較低，主要靠獎金的抽成，現在比較多是底薪相對高一點。在台灣，仲介算是相對薪水高的，仲介跟建築師相比，考試簡單多了，建築師的證照可難多了，但收費標準如何？仲介是6%，一戶一戶賣，那建築師的行情價多少？

君安：成本的5%以下。

老師：5%還算好的，可能3%都不到，也造成了2、3%建築師搶照的局面，而且2、3%是指建築成本，跟仲介不一樣，仲介的6%是成交價，建築師要畫很多張藍圖，還要監工，蓋起來之後，還要保證不能倒，建築師一生要負擔責任跟風險，可知其責任很重，然而其報酬卻只有建造成本的2~3%，公家機關才會有5、6%的水準，從這裡可以看出有多麼不合理，仲介買賣完後，可能就拍拍屁股走路。

老師：那估價師扮演什麼角色？

同學：貸款。

老師：有人要求銀行的貸款一定要由估價師簽字才算，銀行全部反對。現在銀行的貸款，全部都銀行自己在辦，銀行會覺得說，這是我的錢，我想要貸高是我的事情，估價師管什麼，對不對？當然有些銀行也有自己的估價師，不過我們現在想要建立AVM系統，會把估價師打到一邊去。最大的問題在於，估價師的專業可能不夠，在買賣的過程中，估價師變成可有可無，而且一般的房子估價，誰會請估價師？反觀仲介，還有免費估價，估價師還輸他們，而且估價報告書上還寫僅供參考，那還需要估價師嗎？

老師：這些角色到底怎麼影響交易，讓市場達到效率？過去是沒有證照的，證照是控制進入行業的很重要的門檻。一直希望仲介可以變為「仲介師」，而不是經紀人，讓仲介的考試難度提高，標準提高，就像估價師一般，那考的進去後，待遇就會比較好。像美國每個州的考試都不一樣，考試愈難的，市場的糾紛就愈少，所以我當初才會要求門檻要高一點。

老師：現在法令上有規定，一定要估價師簽證的有都市更新、不動產證券化、法拍，而且還有規定要找幾家估價師簽證，但其他就沒有規定，簽證的效力，是指估價師在他的best knowledge之下得到這個價格，供你參考，不過價格這件事是很難釐清的，所以有時要請第三者估價，可是估價師對價格不能保證。房子倒了建築師要負責，那過去銀行有些超貸案，估價師要負責，在特殊情況下，有些估價師會被法院抓去徵詢。

淑湄：估價是門藝術。

于芳：請問老師，估價是不是也會有定錨效果？因為他心中也有一個價格，結果他用收益法估出價格後，覺得跟心中價格有差，又調整一下，這樣估價師有什麼意義嗎？

老師：估價師的職業道德很重要，我有看到估價師的定錨效果，有 paper 在檢驗這個效果，基本上只要人就會有定錨效果，只是我們希望估價師可以以專業來減少定錨效果。

于芳：MLS 能否在台灣施行？我之前聽仲介的朋友說，他們在開發時，其實會先簽給某個公司賣，這個都是自己屋主決定的，那如果簽到只給某一家賣的，那%數好像又會更高。為什麼不能建立 MLS？

老師：當然 MLS 是應該建立的，建立是為了市場的效率，開發跟賣可以分開，這樣可以縮短交易時間，這當然是件好事，但是有利益上的問題。委賣有幾種合約，一種是專賣權、獨賣權，一種是沒有獨賣權，如果是第二種，表示地主會不只給一家賣，那仲介公司基本上不會希望簽這個約，如果簽這個約，他們就不會認真賣，因為搞不好弄了半天是別的公司賣掉的，錢都被他們賺走。另外也可以設定在一定時間內只由一家賣，這些仲介才會認真賣，可是還有另一個問題，例如某家仲介花很多時間賣，還打廣告，結果賣方跟另一家私下約定，說讓這一家打廣告，但他們私下交易。此外，仲介也不能讓買方賣方碰頭，到時價格澎風就會被發現。中人是什麼意思？簽字和傳達訊息，他不會讓買方賣方碰頭，不然到時買方賣方約定說，不要仲介，6%可以省下來，雙方分配，仲介就做白工了。基本上，現在一般都是簽專賣權，不簽仲介可能不太會想賣。聯賣的話，在公司內應該可以成功的，所以信義房屋聯賣或永慶房屋聯賣是可行的，可是基本上不太容易，因為人都有私心，像剛剛提的芭樂，就給別人賣，蘋果就自己留著賣，當然有些直營店會比較嚴格。另外，有的是店裡自己聯賣，有的是全部聯賣。基本上這些與開發銷售的費用訂定有關，與制度設計有關。MLS 我一直想要推廣，可是人有私心，不太容易。

淑湄：那為什麼美國可以做？人比較沒有私心？

老師：制度比較好的緣故。

III. 交易的參與角色－建築經理公司

老師：交易還有一個角色，建築經理公司，他在預售扮演什麼角色？到底有沒有效果？這 20 年來，從有效到沒有效果，以後可能就漸漸沒有了。建經公司本來是預售的履約保證，為什麼預售要履約保證，因為預售風險大。這個角色的產生很特殊，像其他的角色都是先有角色才有法令，用證照來規範，可是建經公司是先有法令，角色才被創造出來的，當初是因為預售有問題，所以仿造美國的 ESCROW 制度，才產生了這個角色，也產生了相關法令，銀行則成立了建經公司，用做預售的履約保證，預售制度可以成功，

但裡面風險很高，所以大家不太想做，因此轉型做貸款仲介，或者做營建管理，結果都不做履約保證了，過去還有做估價，基本上是在做顧問。履約保證背後隱含是監督建商蓋房子，這是傳統建經公司的做法，現在轉變成做顧問。

老師：現在建築業者很兩極化，一種是大公司，一種是小公司，即一案建商，大公司當然好，小公司是打帶跑，中公司不太容易生存，造成了台灣建商兩極化的現象，所以建經公司作為顧問，讓建商的規模經濟得以產生出來，中小型公司就不用額外找人，直接找建經公司當顧問，做市場分析、營建管理。現在的分工愈來愈專業化，這個制度原本可以做的更好的，可是現在變成劣幣驅逐良幣的情況。當初建經公司的成立，就是一定要銀行的介入，建經公司都變成特許行業，結果建經公司的老闆多半都是民意代表，有政商關係，最後成為特許行業，這都是專業不夠所造成的行為，導致建經公司 20 年來都沒有太大效果。現在建經公司想要做證券化，不過最重要還是有沒有專業，還有還要受到市場的考驗。

IV. 交易的參與角色—代銷公司

老師：剛剛談到仲介，有另一個角色是代銷公司，代銷與仲介的差別在哪？就是預售與成屋，零星的賣的是仲介，整批賣的是代銷，代銷是代理人，仲介是中間人，這兩個角色不太一樣，可是他們現在都在經紀業管理條例裡。現在仲介有仲介公會，代銷有代銷公會。代銷是代理賣方，代理建商，所以他們沒有幫買方，他們沒有跟買方收費。由於他們對市場了解，所以變成他們在做規劃設計，而不是建築師在做，這就是建築師的悲哀。代銷的手法比較多，像台灣代銷比國外產生很多制度，代銷裡還有包銷、跑單小姐等，有很多系統。如何整合這些角色，促進市場的效率，達到柏拉圖效率，是很難的，因為大家都在為自己謀最大的利益。

V. 資訊與稅

老師：接下來講資訊這一塊，資訊是交易中重要的部分，像現在有不動產說明書、契約範本。交易背後的制度，是要減少交易成本，如果有規範的話，大家可以按照規定做。怎麼樣減少交易成本，資訊是一個很重要的問題，那有沒有什麼辦法可以改善？那國外資訊為什麼可以產生出來？

同學：稅。

老師：現在有人在說交易稅要合理化，我不敢說重課，像豪宅稅有沒有用？稅制的改革的是一個合理的問題，他不是打壓房價，不可能稅制改革後房價就馬上被壓下來，當然心理作用是一回事，像土地增值稅有產生閉鎖效果，土增稅的確是過高，造成了市場沒有效率。房屋稅跟土地稅，誰要重

誰要輕？現在房屋稅土地稅誰重？

相甫：土地稅重。

老師：這裡要分兩塊講，稅基與稅率，加起來叫做有效稅賦，房屋土地分離課稅，是台灣的特殊現象，國外叫財產稅，併在一起課。稅又分成兩塊，一塊是交易稅，另一塊是持有成本，即持有稅，基本上交易稅是土地比較貴，可是持有成本，是公告現值，公告現值與市價差多少？像帝寶實質的稅基，土地加房屋是3億，那公告現值加房屋評定價格只有5000萬，3億跟5000萬差很多，房屋稅率加增值率，實質稅率大約只有1到2%，很小很小。另外，帝寶跟帝寶旁邊的5層公寓，他們的稅是一樣的，因為同一區，地價一樣，所以住3億的豪宅，跟旁邊5樓公寓的稅一樣，這顯然是不公平，所以才有人想課豪宅稅，台北市政府很有 guts，想要民國100年時課豪宅稅，不過主要是把房屋評定價格調高。持有成本的話，是房屋會比較高。以稅的理論來講是不合理的，稅高是要人有效利用，如果持有成本很低的話，那土地空置在那也沒關係，過去也有講空屋稅或空地稅，是要逼人有效利用，稅高的話如果不有效利用，持有成本也高，台灣的空屋持有成本很低，所以才會閒置在那，我覺得這部分應該要處理，可是談到稅就會很複雜，影響很大，政府又怕加稅，加稅就選不上。

老師：國外為什麼會有資訊，因為國外制度是買方報價，賣方報價，課徵的是資本利得，那如果買方少報，賣方就要多報，雙方都願意嗎？基本上是一方有利，另一方就沒利，所以雙方都不敢報少報多，基本上是以課徵資本利得稅，讓買方賣方互相牽制。另外，國外還可以查價，價格不是什麼機密，是公開的，價格相對透明的。那要怎麼拿到價格？仲介當然有價格，可是他們不報到內政部，因為仲介一半是賣服務，一半是賣資訊。另外一個是契約，從契約來看有公契私契，政府接受公契，拿私契去地政事務所，他還不會幫你登記。那銀行接受的是私契，但私契真的是私契嗎？現在對資訊的掌握還是有點無解，最好的辦法是實價課徵，可是這樣會有人下台。有財產的人當然希望會輕稅，不希望實價課徵，但可以改成稅基提高，但是稅率降低，背後是想要把價格正常化。

老師：那價格中我們是採土地貢獻說、房屋貢獻說、還是聯合貢獻說？學地政的會說是土地貢獻說，學財政的會說是房屋貢獻說，學經濟的會說是聯合貢獻說，那聯合貢獻說怎麼分配，就看土地房屋各占的成本。我們模擬過，土地房屋占的比例有七三比、八二比、六四比，可以從這個結果回到聯合貢獻說，反映出土地的價格。土地的價格求得要幹麼？作為稅基，可是感覺就不需要太準，因為還可以從稅率調整。那大家贊成豪宅稅嗎？

同學：買不起，當然好。

老師：市場機制不贊成這樣打壓，市場分成兩派有，有豪宅的人當然不希望有豪宅稅，一般人也覺得不應該直接有豪宅稅，而且還有另一個問題，要怎麼定義豪宅？現在是技術問題困擾原則問題，原本應該是原則影響技術，但

現在變成是技術無法遵守，則原則也不遵守，變本末倒置了。課豪宅稅應該要公平，要給予一個定義，像 5000 萬以上的房子就叫做豪宅，將房子切割成兩部分。

老師：最近還有契約書的事情，決定明年 5 月開始公設比要分開計價，大家有什麼意見？這個其實很多人不贊成，當初是為了交易的透明化，為了公平，可是有人擔心會造成房價上漲，為什麼呢？例如原先建物一坪是 50 萬，可是分開計價的話，可能主建物變成一坪 60 萬，公設變成一坪 30 萬，基本上建商是不會賠錢的，他賺的還是總價，只不過是拆開來看。可是現在又有另一個問題，好的建商公設比會較少，結果變成不好的建商賣的掉，好的建商賣不掉，造成價格會有變化。基本上這是制度經濟學，制度改變造成市場改變。

老師：過去是討論經濟面，現在是討論心理面，所以出現了行為財務學、消費心理學。交易是一個很有趣的東西。請大家回去多看點書，想想如何把房價合理化。