

本文目的

- 探討Graaskamp哲學觀點的源起
- 重要觀點之發展
 - 不動產價值的定義
 - 估價實務中的重要元素
 - 估價改革的必要性與展望



大綱

- 估價實務與貸款人
- 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

估價實務與貸款人



- 對估價的觀點一源自於Richard U. Ratcliff
- 估價專業不能僅僅依賴專業組織自我的認證
- 估價師必須致力成為「**公眾利益的支持者**」，
在反估價、重交易，且偏向要求信用擔保的
放款體系內，扮演檢查及平衡的角色

估價實務與貸款人(續)

估價的程序演進為

□1. 去資訊

- 與放款者形成共謀，提供滿足政府機關的文件

問題

□2. 為標準化目的而犧牲相關性

- 僵化的術語與格式

問題

□3. 顧問性質的工作

- 能達成以估價結果為基礎所做決定的要求

理想

評價取向—歷史的觀點

成本法	收益法	市場比較法
資產價值是在某一特定時點下，重新產生或製造該資產的重置成本	市場中期的觀點，5到10年的投資期間，資產價值是未來預期之獲利減掉成本的淨現值	短期角度，使用類似可比較資產交易價格估計價值
保險公司、銀行	美國聯邦住宅局 F.M. Babcock	不動產經紀人
Graaskamp: 短期內，成本可能和售價的關係不明顯	Graaskamp: 應以批評性的態度，檢驗假設是否合理	最困難及主觀的估價方法

- 今日的估價似乎較重視形式上是否包括此三種估價方法的採用，而非估價的內容以及與待估價資產的相關性



估什麼價？

教條與最可能出售價格

□Ratcliff拒絕接受原始的市場價值定義→

「市場價值」是透過有知識的買賣雙方議價而得，而且買賣雙方皆在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」，實際上許多理想化的假設是不成立的
 - Graaskamp承認此市場價值可能滿足不動產課稅之目的
- 一個不一定能導致不動產銷售行為的市場價值定義，是沒有用且具有重大缺陷
- 至少必須有一方有強烈的動機去推動交易的完成

教條與最可能出售價格(續)

□ Graaskamp 主張最可能價格 (The Most Possible Price)

□ 最可能價格

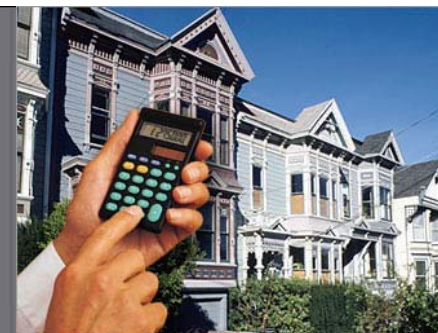
- 在目前市場情況下，在一段合理的期間內，而且在不動產出售時，該不動產類型為市場主要交易類型，該不動產在市場中出售最可能的售價



估價業的問題

- 機構型顧客為主觀、滿足特定目的決策，故意創造出估價是獨立、客觀的表象
 - 例如：不動產證券化
- 估價程序已經被投資銀行業所顛覆，估價用來被確保放款人收取之費用，而非購買基金的儲蓄者
- 估價濫用、不誠實的估價
 - 退伍軍人局保證計畫(10%至40%損失)
 - 儲貸機構危機
 - 金融市場，例如：擔保品超估

責任的歸屬



- 為了使交易順利的「顧客導向估價」
- 估價使用可是造成估價業解體的主要共犯
 - 例如：放款業者主張估價師必須是能操縱的
- 估價是無法解答任何問題的高度形式化報告
- 估價是由計畫推動者所完成，他為了讓計畫推動可行，而去建立所需的參數，但是他需要專家的確認以便決定計劃是否可行
- 估價僅是解答關於不動產問題的一部分，根據不同目的，最低底線可以廣泛變動

責任的歸屬→改革

聯邦住宅貸款銀行董事會(FHLBB, 1987)備忘錄中記載，要求放款人要為僱用與監督估價過程負起責任，並且為錯誤的估價負起部分罪行



仲介業和估價業密集遊說



導致原本R41規範被另一系統所取代

責任的歸屬→改革的阻礙

□改革的阻礙

- 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
- 專業能力與謀生能力從老一輩移轉至年輕一輩
- 法規改變使服務的行銷較為困難且昂貴
- 執行估價業務的成本大增

□處理顧客導向的估價有其難處，顧客的廣大利益超過Graaskamp的理念，可能是改革緩慢進行的原因

結論

- Graaskamp 倡導使用最可能出售價格，取代市場價值
- 提倡估價改革，一方面由聯邦立法，另一方面控制放款業使用估價訊息，使金融機構主管人為其超貸人員負責
- 需有權力規範估價的改革者來克服既存的主流理論
- 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，重新賦予估價業並獲得尊敬

討論

- 你贊成Graaskamp的格言「估價是無法解答任何問題的高度形式化報告」嗎？為什麼
- 台灣的估價業是否面臨文中的相同困境？是否有解決之道？