

房地產理論與實務

(第二版)
Real Estate Theory and Practical

吳家德 著

建築業沒有專家，只有經驗家，本書實際案例傳授獨門秘技。

全新增訂再版，內容更豐富完整！

專為台灣房地產所寫，完整記錄房地產的金科玉律。

STEP-BY-STEP一看就懂，快速成為房地產行銷達人。



房地產理論與實務

(第二版)

Real Estate Theory and Practical

吳家德
著

五南圖書出版公司 印行



國家圖書館出版品預行編目資料

房地產理論與實務／吳家德著．

——二版．——臺北市：五南，2008.09

面；公分

ISBN 978-957-11-5219-6（平裝）

1. 不動產 2. 不動產業

554.89

97008341



1K35

房地產理論與實務

作 者 — 吳家德（61.5）

發行人 — 楊榮川

總編輯 — 龐君豪

主 編 — 張毓芬

責任編輯 — 吳靜芳 唐坤慧

封面設計 — 盧盈良

出版者 — 五南圖書出版股份有限公司

地 址：106 台北市大安區和平東路二段339號4樓

電 話：(02)2705-5066 傳 真：(02)2706-6100

網 址：<http://www.wunan.com.tw>

電子郵件：wunan@wunan.com.tw

劃撥帳號：01068953

戶 名：五南圖書出版股份有限公司

台中市駐區辦公室/台中市區中山路6號

電 話：(04)2223-0891 傳 真：(04)2223-3549

高雄市駐區辦公室/高雄市新興區中山一路290號

電 話：(07)2358-702 傳 真：(07)2350-236

法律顧問 元貞聯合法律事務所 張澤平律師

出版日期 2008年2月初版一刷

2008年9月二版一刷

定 價 新臺幣495元

王得山董事長推薦序

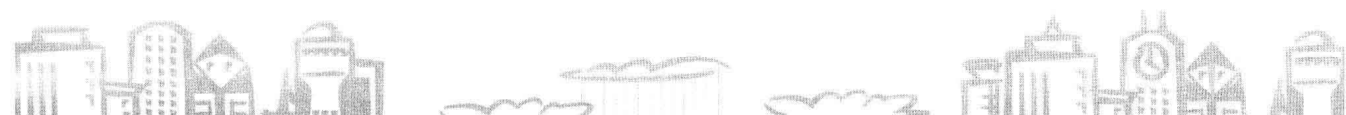
「有土斯有財」的觀念，讓國人長久以來一直以擁有不動產，作為個人財富之表徵，近年來營建業者不斷推出豪宅，房地價格迭創新高，入住豪宅更是豪門巨富之基本條件，而銀行的低利率也讓一般市民興起「住者有其屋」投資的念頭，以致這幾年的房地產交易十分熱絡。

然而進場時機之抉擇，乃至投資標的的選擇與評估，均須專業知識，在供需雙方缺乏互信基礎的情況下，欲謀求彼此之最大利益，實屬一門包羅萬象的學問；房地產業者在推出開發案，風險評估、土地評估分析、行銷策略、施工營造等均須縝密地分析與控管，稍有疏忽均可能影響推案績效與利潤。

家德先生從事房地產工作多年，對不動產之投資、營造、行銷均有獨到的見解，更在游刃之餘下於高雄應用科技大學講授房地產課程，將其個人經驗傳承給年輕學子，其回饋社會之用心值得肯定，為嘉惠更多投資大眾及有意進入房地產業之人士，特別將其豐富經驗與專業知識集結出書，回饋社會之心值得嘉勉，特予撰文為序。

前 財政部次長及期貨交易所董事長

王得山



徐守德主任推薦序

土地是冥冥中的主宰，賦予人類最珍貴的生產資源，提供萬物生活的場所。聖經中提到「溫良的人有福了，因為他們將承受土地」。以色列人過去時常想用武力去取回自己的土地，現在是用武力去維持他們認為是天主所許給的福地。土地只有溫良與智慧的人才可承受，當溫良與智慧的人承受了土地時，沒有人可以將它奪去，亦無需用武力去維護的。如何成為溫良與智慧的土地承受人，這是一門值得學習的人生必備學問。沉浸房地產業數十載且理論與實務兼備的吳家德先生，透過此書為大家揭開土地與不動產經營與投資的面紗。

房地產業素有火車頭工業之稱，其影響的周邊產業繁多，帶動的就業人口也十分可觀，由於在過去一二十年來拜世界經濟的景氣及台灣經濟的發達，加上資訊產業的推波助瀾，台灣游資充沛，資金找不到出口而流入不動產及證券市場，導致股價狂飆，房地產的價格也跟著水漲船高。加上有心人的炒作，房地產價格曾如脫韁野馬般，剎那間高樓大廈，如雨後春筍般出現在各大都會區。為了資金取得方便，不少營建公司就在此時申請股票上市，以便在公開市場上募集低成本的資金，建立自己公司的競爭優勢，也代表房屋市場進入春秋戰國時代，利潤逐漸往下降；有些營建公司採取多角化經營策略、有些公司採取堅守本業或利基市場者，以爭取成為市場的領導者。亞洲金融風暴後，許多體質不佳的房地產業者由於市場需要銳減，加上銀行銀根緊縮，紛紛出現財務危機。因此，房地產業者應如何經營其事業，並能在起起落落的景氣循環中持盈保泰，作者為大家述說個中的撇步。

古人常說：「人生最高的境界，就是五子登科！」而所謂的五子，就是妻子、兒子、房子、車子、銀子。妻子，是共同奮鬥的夥伴；兒子，是未來的希望；銀子，是努力的回報；而房子與車子，是住與行的生活工具。如何購置合宜的房宅，並進而從事房地產投資，使你圓五子登科的人生美夢，本書有清楚的解說。近來，由於股市起伏不定，銀行定存利率甚低，具有穩健增值優勢的不動產證券化商品，漸漸成為投資人心中理想的投資工具，但是仍有許多投資人對於不動產證券化仍是一知半解，作者也對此有所著墨。



本書作者吳家德先生畢業於國立中山大學管理學院EMBA碩士，其碩士論文題目是「建築業經營策略之分析」，從事房地產經營二十年，也在國立高雄應用科技大學的金融系與國企系教授房地產相關課程，《房地產理論與實務》一書是作者豐富之實戰經驗與認真教學的結晶。建築業沒有專家，只有經驗家，吳家德先生以淺顯易懂的文筆，完整記錄房地產的金科玉律，介紹許多實用有趣的實際案例。市面上的房地產書籍大多以學理為主，缺少實際操作的過程，本書正可以彌補這方面的缺口。故熱烈推薦房地產相關的教師、學子，以及從業人士惠於購置此書，使拜讀者獲得此書的啟發後，能快速達到「書中自有黃金屋」的境界。

國立中山大學財管系主任及EMBA執行長

徐守德



杜建衡主任推薦序

家德兄是一位天生的演說家。記得第一次認識他，是邀請他來我系演講，在演講會上，只見家德兄滔滔不絕、有如黃河萬里奔騰，同學們如痴如醉、不覺幸福時光飛逝。於是我決定乾脆將家德兄聘進來，一來發揮我兄長才，二來嘉惠莘莘學子，一舉兩得。

前幾天，家德兄突然來訪，說他出了一本有關房地產的書，要我寫個序，我雖不敢當，但仍好奇這本書的內容，便允諾試試看。看完書後，對家德兄更加刮目相看，便立刻提筆兌現我的承諾。

基本上，這是一本專門針對台灣房地產所寫的書，內容從房地產產業、市場、行銷、稅務到不動產證券化，應有盡有，幾乎涵蓋了房屋廣告行銷的所有議題。對於有志從事房屋廣告業之新手或學生來說，本書是一本很好的入門書；對於房屋行銷之老手來說，此書是一本值得放在架上隨時取用的工具書。相信這是家德兄多年經驗所累積的成果，我雖外行，但對書中各種教案及資料蒐集之豐富與精美，尤其印象深刻。不由得令我想起家德兄演講時的圖文並茂情景，相信未來有幸成為家德兄的學生們，上課之餘再閱讀此書，必有相得益彰之感。

當然，身為金融人，我仍願提出小小建議，就是未來本書在改版時，能將不動產證券化部分，從現在的附錄提昇為章節，並進一步充實其內容，以符合台灣未來發展之趨勢。此外，身為高雄應用科技大學金融系系主任，我對家德兄願意將本書版稅收入之二分之一捐給本系清寒學生，致上最高的敬意與謝意，期望未來受此恩惠的清寒學生，能銘記此一才華橫溢、有情有義的吳家德老師。是為序。

高雄應用科技大學金融系所長兼系主任

杜建衡



張永義董事長推薦序

房地產的興建與買賣，從土地開發、產品規劃、產品施工、產品銷售與消費者權益，涉及相當多的專業知識與複雜的法令規定，不論是建設公司或是購屋者，都應秉持著小心謹慎的態度去面對。

談到房地產的發展，可說是非常有趣並值得探討，本書作者，家德先生，於房地產市場征戰多年，並於大學院校講授房地產相關課程，可說是理論與實務兼備之專業人士，今欣然見到他無私地分享其多年的實務經驗及專業知識，且巨細靡遺地將房地產的理論說明與實務操作於本書上表達，作者以深入淺出的說明方式，更讓讀者淺顯易懂。

一本書的誕生，其背後所需投注的心血是十分巨大的。如果您想了解房地產、對房地產有興趣，卻不知如何入門，相信這本書對您會有所幫助，期待這本書可以引發更多人對房地產的興趣，謹此推薦此書給讀者朋友們！

友友建設股份有限公司 董事長
高雄市政府顧問兼都市計畫委員會委員

張永義



許逸竑總經理推薦序

對於房地產我可是一竅不通，但仔細拜讀家德老師的《房地產理論與實務》讓我略知一二，更深刻地體會「隔行如隔山」之道理，而能整理出這樣一套具備學術與實務的書籍，學有專精及經驗的累積，方能成為行業別之狀元。

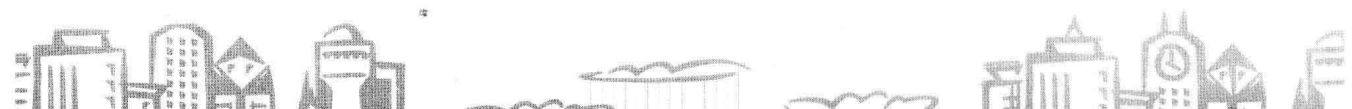
非常感謝，家德老師對我的厚愛，邀請我為其著作撰寫推薦序，對房地產而言，小弟連皮毛都不足以稱道，但對家德老師在《房地產理論與實務》之企劃篇，能夠巨細靡遺地透過生動的文字，將原本屬於天馬行空的企劃方案及行銷策略撰寫出來，並井然有序地條列說明，深感敬佩，實為不可多得之「攻略」本。

近年來，很多人在鼓吹「創意」與「行銷」，但能真正了解並運用的人卻是少之又少，到底什麼是創意，又該怎麼行銷，就現階段而言仍處於「公說公有理、婆說婆有理」之窘境；但換言之，其實創意與行銷就分成「模仿再創新」、「新鮮才熱銷」兩階層，如果可以透過先前案例或是別人經驗作為參考依據，再運用自己無限想像，發想出新吸引消費者的包裝運動，其成功機率與業績展現同步上升。

雖小弟不懂房地產領域，但詳閱《房地產理論與實務》，我開始深思未來可以拓展房地產廣告業務端事業，畢竟這本「攻略」本，已帶領小弟進房地產基礎門檻，其餘就靠自己的「無限想像」及「行銷包裝」策略，因為不同的商品，有著同基本的行銷企劃本質，快速地搶占市場，來自於學習前輩實務經驗後，再自行改變，才是創意基本精神。

醫集購資訊科技股份有限公司 總經理
國立高雄餐旅學院餐旅行銷管理系 講師

許逸竑



張鴻遠總經理推薦序

房地產的金科玉律被完整記錄

古有名訓：「師父領進門，修行在個人。」用這一句話來形容台灣房地產界多年來的傳承經驗，實在再恰當也不過。如今，皇普建設家德兄挺身而出，以其畢生所學與寶貴經驗傾囊相授，身為業界一分子，內心至為感佩。

房地產，一向是產業火車頭，涵蓋了許多不同行業的專業在內。房地產從業人員，除了了解本業的專業知識與技能之外，對於土地開發、建築規劃、市場調查甚至行銷企劃等領域，也必須多所涉獵及學習。長期以來家德兄一直在高雄應用科技大學兼課，培育無數房地產菁英。現以其教學精髓理論與多年實務經驗，從房地產的定義、土地的種類、業界趨勢現況，一直到市調分析、業務執行、行銷企劃等，巨細靡遺地彙整一套房地產界的金科玉律，甚至連消費大眾應該了解的稅務問題等，也都一一以淺顯易懂的筆觸提綱挈領，無論是想踏入房地產的新血或是已從業多年的同儕，甚至一般消費大眾，都能從此書中，找到極為珍貴且實用的資訊。

在此，再度感佩家德兄的用心與努力，謹祝「房地產理論與實務」發行順利，並衷心期盼更多優秀人才，以此書為翹板、以房地產業為終身職志，齊心協力，一同為龍頭產業再創輝煌佳績。

巨將國際廣告 總經理
台北市不動產代銷同業公會 理事



作者再版序

感謝國內各大建設、廣告、仲介公司及大專校院選用本書，因為你們的支持，才能讓本書有了豐富的生命，並在半年內增訂再版，為使內容更完整，除調整修正第一版的錯字及編排瑕疵外並將圖表全新修改，務必使內容充實、豐富，架構清楚，敘述簡潔，理論與實務兼具；希望將來使用本書的讀者，都能有前瞻性與創新性的房地產知識，並在工作上有所助益，快速成為房地產的行銷達人。

有了第一次的出版經驗，讓作者更能了解讀者的需求，尤其面對著知識經濟時代——「速度」決定一切，產業變化的快速，常有觀念跟不上時代的遺憾，加上欠缺多元化的思考策略，更容易陷入顧此失彼的困境，也增加了寫書的困難，這實在不是讀者所能體會的困境，印證了「買書容易寫書難」。

在眾多朋友的協助下，雖然克服了種種困難，但還是要感謝——高雄應用科技大學林仁益校長及金融系姜林系主任給我這個兼課的機會，能在進修學院與金融系的銀行界前輩們共同研討房地產的產業與行銷分析，蒐集更多產、學界們不同觀念與想法，使得這本書的再版更有著力點，務必理論與實務結合，讓有心從事房地產之後輩，一看就能上路，讓自己成為房地產的行銷達人。

本書分為七大章節，從入門篇開始，進入產業篇、市場篇、業務篇、企劃篇、稅務篇、再加上不動產證券化，有系統地導引，從基本概念到理論再與實務結合，文中除就本身從事房地產的實務心得，參酌相關重要文獻與國內各大教授之理論，分段系統說明，並儘可能配合業界實務操作，以便於讀者了解。

個人的力量與知識有限，能將本書定稿，首先要感謝我的老闆——國揚集團侯創辦人西峰先生，用教練式的領導管理模式，不吝嗇指導提攜後輩，讓個人能在優秀的經營團隊裡，開展新的學習旅程，增廣見聞；其他要感謝



的有陳瓊瑕代書事務所李芷寓、高雄著名的願景設計公司、台北市稅捐稽徵處士林分處主任莊麗雪、同事王怡婷、黃慧蓮的協助與完成，如蒙讀者支持購買，個人謹將本書的版稅收入二分之一捐給高雄應用科技大學金融系，以協助貧寒學生基金之用途。

由於房地產學問包羅萬象，每個人都有各自的見解與詮釋，筆者僅能提供各方不同的見解與闡釋，抱著「拋磚引玉」的出發點，希望你也能提供更多、更新的資料，讓大家一起來分享。有了你的關懷，才能讓本書更充實與完善，我們也很期待各方先進不吝指正。

E-mail:wublog@yahoo.com.tw

吳家德

2008年8月於台北



目錄

推薦序

作者序

Chapter 1 第一篇 入門篇

前言 2

1-1 房地產之定義 2

「不動產」的定義 2

1-2 土地使用的種類？ 4

1-3 房屋有哪些種類？ 15

一、依照屋齡區分 16

二、依照拍賣方式區分 16

1-4 產權的意義 17

一、不動產權利內涵 17

二、什麼是容積率？建蔽率？定義及實施目的 19

1-5 何謂建築業和代銷業？關係如何？ 21

一、建築業簡介 21

二、代銷公司簡介 29

1-6 不動產開發及市場分析 40

一、前言 40

二、不動產土地開發之型態 41

三、不動產土地開發流程 43

四、土地資料蒐集分析與來源 46

五、市場分析 50



- 六、投資報酬率粗估—不動產估價 51
- 七、土地取得 56
- 八、產品規劃設計、資金籌措 57
- 九、工程興建 59
- 十、廣告銷售 62
- 十一、交屋後管理（出售／出租、營運管理） 62

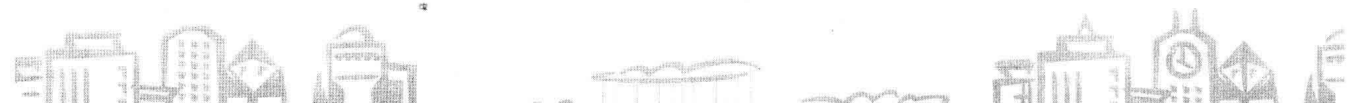
Chapter 2 第二篇 產業篇

2-1 台灣房市正在形成的趨勢 68

- 一、經濟成長進入低度化 68
- 二、就業市場走向高失業率 68
- 三、投資大陸變成全民化 68
- 四、社會變成全面老年化 69
- 五、人口成長停滯化 69
- 六、產業發展走向綠化 70
- 七、知識經濟取代資產價值 70
- 八、城鄉差距逐漸縮小、逐高鐵而居 71
- 九、全球競爭及微利時代的來臨 71
- 十、住居「鮭魚化」，海歸派帶動台灣房市 71
- 十一、節能「綠建築化」 71
- 十二、都市更新加速化 72
- 十三、豪宅與小宅兩極化，住宅光纖化 72
- 十四、逐捷運而居 73
- 十五、廠房住宅化、商業化 73

2-2 台灣建築業面臨哪些問題 74

- 一、台灣建築業缺乏國際競爭力 74
- 二、不合時宜法令，影響都市更新發展 75
- 三、畸零地與鄰地整合困難，增加開發成本 75
- 四、台灣房市被邊緣化，房價漲幅小、產品同質性高、



經營風險高 75

五、大陸投資限制嚴格，只能在台灣市場互相廝殺 76

六、銀行緊縮銀根是建築業的致命傷 76

七、開放大陸人士來台購屋限制，把握大陸觀光客
來台所產生的商機 77

八、修改不合時宜法令，改善審查機制，縮短開發
時程 77

九、產銷結構不健全及交易資訊不透明 78

十、政府未善盡管理之責 78

2-3建築業之產業特性及定位 79

一、台灣建築業產業概況 79

二、建築產業景氣變遷及產銷概況 90

三、資本市場的喪失及地雷股的產生 97

四、老闆（領導人）角色 100

五、建築產業結構分析 102

六、產業價值鏈 108

七、建築業多角化的省思 110

八、建築業不景氣對策 111

九、建築業SWOT分析 115

十、三通機會與限制 116

2-4個案研究—寶成建設 119

一、寶成建設 119

二、資產負債表分析 121

三、財務報表總體檢 122

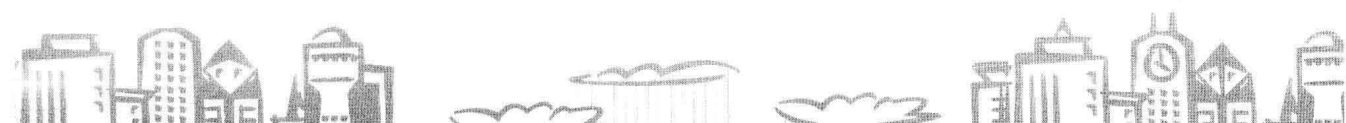
四、綜合分析 126

五、結論及建議——房地產投資暴利時代已過，租金收
入報酬率決定房地產價值 127

2-5高雄房地產市場之探討 136

一、高雄房市最大利多是價格低 136

二、最大問題在產業失衡 136



Chapter 3 第三篇 市場篇

3-1 何謂「市場調查」？ 149

- 一、市場調查的重要性 149
- 二、市場調查對於管理的重要性 150

3-2 市場調查與實務 150

- 一、關於市場調查與實務 150
- 二、市場調查的程序 152
- 三、市場研究的分類法 153
- 四、市場研究的利益與限度 157
- 五、市場調查的一般原則及程序 159

3-3 資料整理與分析 166

- 一、總體市場分析 166
- 二、個體市場分析 194
- ◎附錄：市場調查的實務 201

Chapter 4 第四篇 業務篇

4-1 市場區隔及行銷分析 226

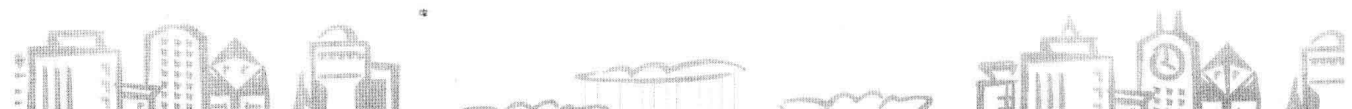
- 行銷≠銷售 227

4-2 何謂「行銷組合」或「行銷4P」？ 227

- 行銷組合的運作 228

4-3 何謂「目標行銷」？何謂「S-T-P」？ 229

- 一、定義 229
- 二、步驟 229
- 三、賣方4P與買方4C 233
- 四、代銷公司產品策略流程 234



4-4 代銷公司個案開發後準備工作 254

- 一、市場研究（調查與分析） 254
- 二、全案動腦筋協調會議 257
- 三、命名 258
- 四、工作流程表擬定 259
- 五、預售與公開 259
- 六、建築師聯繫工作 260
- 七、建材設備 260
- 八、定價位 261
- 九、現場整理 264
- 十、接待中心、樣品屋、戶外看板、精神堡壘、指示牌之安排及懸掛 264
- 十一、接待中心整理及環境美化 265
- 十二、水電及臨時電話 266
- 十三、建築執照 266
- 十四、企劃部配合工作 267
- 十五、合約書擬定 268
- 十六、接待中心整理 268
- 十七、銷售前講習會 268
- 十八、個案正式推出掌握銷售之研究 269
- 十九、銷售前之工作 271
- 二十、簽約 271
- 二十一、銷售過程其他工作要點 272
- 二十二、現場業務作業與SP促銷活動 272
- 二十三、個案銷售結束後各項工作 276
- 二十四、銷售結案報告 277

4-5 個案推出廣告研究 278

- 一、廣告的主旨 278
- 二、廣告的目標 278
- 三、廣告作用與消費者購買行為 278

