

## 序

台湾地区房地产投资环境与远景，预期将比国际为佳，笔者曾以下列分析加以佐证：

一、台湾地区的经济增长极度依赖对外贸易，国际间景气的荣枯直接影响台湾房地产市场的运作。故只要外贸暨经济持续增长，房地产市场亦可望远景乐观。

二、台湾地区自光复以来，人口持续成长，每平方公里 534 人已高居世界第 2 位，土地相形显得珍贵。

三、工业化所带来的都市化与都会化趋势将持续，都市不动产的需求日益殷切。

四、民众对不动产的眷恋感极深；“有土斯有财”的观念深植人心，一般百姓的观念：父母总希望有一间房子或一片土地传给子女作为安身立命之处。

五、台湾游资去处甚狭，而民众储蓄率偏高，房市与股市遂成为游资最大出路。

六、土地税制有利投资，土地增值税分 40%、50%、60% 三级并非全部“涨价归公”且据以课征土地增值税的公告现值又经常只占市价的五六成，双重归私，土地投资利得自然可观，据此若称台湾是“土地投资王国”或“房地产投资王国”实不为过。

对有兴趣于房地产投资者,《地产投资》一书可说是须涉猎的一本易读性与实用性兼具的良好读物。全书层次分明,由浅入深,极易渐次了解,深其堂奥。

入门的基础性了解,犹如习拳的基本动作练习,影响日后成败甚巨,故“基础篇”中对名词定义、观念澄清、市场特性、交易流程、交易管道等的了解,不可掉以轻心,务必确实掌握。此外,本书涉及层面甚广,住家、商店、办公产品、套房甚或土地等的投资均在涵盖之列,在广度上亦极适合初学者。

“观念篇”在需求面对自住型与投资型需求者分别分析,供给面与价格面亦有深入的分析,与不动产学理有紧密的呼应,颇值参考。同时,“观念篇”中列述读者关切的“房地产投资报酬率”是很特出的一项安排,值得读者详细阅读。

“准备篇”中的分析与资讯导读,对投资资讯的掌握极具重要性,而本书最有价值的部分“实战篇”将小额投资、中长期投资、攻防策略、节税须知、解套之道等策略运用清楚解析,更值得仔细了解,慢慢品味。

在“未来篇”所揭示的未来走向,同样值得读者详加推敲,掌握景气脉动。

总而言之,《地产投资》确为台湾房地产投资入门很好的一篇佳作。

## 目 录

## 一、基础篇

- 1 对抗通货膨胀的投资工具 ..... 11
  - 房地产的定义
  - 房地产市场的特性
  - 交易流程
- 2 房地产买卖交易管道 ..... 24
  - 纸上谈屋的预售制度
  - 代销业及“跑单帮”
  - 中介催化实屋交易
  - 独立买卖的散户
- 3 房地产的参与者 ..... 32
  - 主要交易角色
  - 。 房地产交易服务业
  - 房地产交易辅助角色
  - 其他
  - 各角色的相互关系
- 4 专有名词解释 ..... 41

## 二、观念篇

- 1 自住型的房市需求者 ..... (49)
  - 。购买预售屋小心陷阱
  - 成屋风险不可轻忽
- 2 投资型的房市需求者 ..... 58
  - 预售屋的投资
  - 投资预售屋的注意事项
  - 成屋的投资
  - 租赁收益
- 3 房地产的供给者 ..... 75
  - 透过中介公司售屋
  - 自售
- 4 房地产的投资报酬率 ..... 82
  - 景气与房价主导投资报酬率
  - 精确评估投资报酬率的方法
- 5 投资房地产的原则 ..... 86
  - 。做好投资决策
  - 审慎评估土地价值
  - 房地产价格的认知
  - 正确的产品选择
  - 保值重于增值
- 6 房地产管理策略 ..... 93

- “管理”层次有别
- “管理”守法有据
- 运用保险防患天灾人祸

### 三、准备篇

- 1 价格的特性与形成原则 ..... 101
  - 土地的特性
  - 价格的特性
  - 房地产价格的形成原则
- 2 影响房地产价格的因素 ..... 108
  - 一般因素
  - 区域因素
  - 个别因素
- 3 如何分析房地产涨跌趋势 ..... 117
  - 经济面分析
  - 基本面分析
  - 市场面分析
- 4 房地产的资讯管道与导读 ..... 130
  - 资讯的取得管道
  - 房地产资讯导读

### 四、实战篇

- 1 小额资金投资策略 ..... 141
  - 合伙购屋

- 投资预售屋的风险
  - 预售屋避险方法
  - 掌握便宜购屋管道
  - 合伙投资
  - 合伙投资的风险
  - 规避合伙投资风险的方法
- 2 中长期投资策略 ..... 167
- 做好财务规划
  - 慎选房贷组合
  - 争取高额房贷额度
  - 如何申办房贷
  - 选择购屋时机
- 3 台湾房地产投资攻防策略 ..... 181
- 中古屋投资策略
  - 住宅产品重视未来趋势
  - 办公产品的投资策略
  - 店面投资策略
  - 商场投资策略
- 4 海外房地产投资策略 ..... 201
- 投资日本房市注意事项
  - 韩国政府鼓励一人一屋制
  - 美国房市制度视州立法而定

- 5 投资房地产的节税须知 ..... 206
    - 自用住宅优惠税率
    - 契税与赠与税
    - 财产交易所得税
    - 租赁及押金所得
  - 6 房地产解套之道 ..... 216
    - 小额投资的因应之道
    - 购置预售屋的因应之道
    - 中、长期投资的因应之道
- 五、未来篇
- 1 房地产未来发展趋势 ..... 223
    - 经济面 ——经济成长率持续向下修正
    - 基本面 ——“政府”仍不放弃干预房市
    - 市场面 ——供需严重不均影响房价
  - 2 新兴房地产交易管道 ..... 229
    - 专业处理公司应运而生
    - 传销制度的观念与风险



# 一、基础篇

房地产高价格、高报酬及增值、保值的特性，吸引不少人趋之若鹜；然而，兼具消费商品特色的房地产，却远比一般消费商品复杂；有心一探房地产投资奥妙者，必须先从认识房地产开始。



## ■ 对抗通货膨胀的投资工具

房地产可以满足住的需求，  
并兼具保值及增值效益；  
为对抗通胀的良好投资工具。

在台湾这片蕞尔之地上 资源有限 土地更有限 大而舒适的住家对一般购屋者是难求的奢望，但由于民众安土重迁的观念深埋 所以 追求理想的‘住家’仍是一般人锲而不舍的梦想。

台湾房地产过去 20 年来，历经了三次明显的景气大循环，前两波房价上涨主要是与油价上扬所引起的预期上涨心理有关 为‘保值型’的购买行为。而后一波则因地价上扬、建筑成本提高造成成本高涨 另外投资、投机需求增加 以及预期上涨心理等因素 形成房价仍居高不下 属‘投资保值型’的购买行为。无论是上述何种型态的交易行为 毕竟“房地产”除了实用上满足‘住’的需求外 兼具保值及增值的效益 为对抗通货膨胀的良好投资工具 深为大多数投资客所钟爱 并成为一般消费大众必须钻研的课题。

### 房地产的定义

一般人对房地产的概念，局限于它是长久性的、变现慢的、

增值性高且可遮风蔽雨的“房子”事实上 房地产的定义可分为广义与狭义两种。综合民法、土地法及建筑法，所谓的房地产，广义来讲泛指“土地及其定着物”。狭义而言 包括新屋、中古屋及预售屋等 也就是一般所通称的“房地产”。

此定义涉及的范围不会过于庞大，同时也是一般的消费大众及投资客所熟知及追逐的房地产投资标的 其中“土地买卖”牵涉的金额过大，且交易过程更加繁复、不透明，大部分为建设开发公司及财团能力所及，一般投资客少有从事者。

## 房地产市场的特性

### 一、市场呈现区域性

房地产市场集中生产产品的固定位置于一处，也就是说，观念上房地产是集中，但实质上是分散于各个不同的区域。因为房地产是不可移动的，信义区的土地不可能移到士林区，同样地，山区的房子也不可能移到大安区。这种固定位置的特性使得房地产市场局限于某个区域，同时，每笔不动产交易从产生到完成常常是地区性供需的结果，就算是有外来客，往往也是区域性的客户。

这种区域性市场的特性，造就了不少熟知区域环境、市场变动的房地产专家，而这些专家或许对其他区域的房市格格不入，因此，各区域都有相当数量的房地产从业者。对房地产投资者而言，区域环境乃是房地产增值与否的最大关键，只要是环境条

件的利多因素充分，则其他条件即使趋于劣质，也难减低其房地产之价值。

因而，选择正确的区域投资，相当于掌握必胜的筹码，像台北的后火车站，即因铁路的地下化与台北车站商业区连成一气，而形成其价值的激增。至于某些区域属性较强的地区，只要社区的管理维护系统做得良好，则依然可以塑造突出于一般行情的价值，并具备高度的抗跌性，像台北新店的大型社区即是成功的案例，值得投资人评估及投入。

## 二、商品不标准化

房地产的生产物无标准化而常有不同之性质。没有任何两笔土地是完全相同的，同样地，每一栋房子都有其无可取代的独特条件，不像机器或人工的制造品那样整齐划一，因此，房地产是属于不标准化的商品。由于此特性，每笔土地位置与条件的不同及所盖房屋的差异，促使房地产的种类极为繁复，在价格上的差异颇大，当然，不同都市、不同地段的房地产水平更是有所差异。

由于房地产的不标准化，促使房地产的产品替代性极低，使得房地产可借稀少性来创造‘物以稀为贵’的增值利益。因此，一般视野景观好、近学校公园及交通便利等条件的房子都符合稀少的特性，亦成为消费者与投资客追逐的标的。

## 三、买卖双方人数稀少

房地产市场有相当多潜在的买方与卖方；一般而言，新屋及预售屋的卖方多为建筑投资业者，而中古屋的卖方则多为个人，

同样地，买方亦包含了个人与公司。这些买卖双方，一方透过各项管道以找寻适合的房地产（如亲友介绍、报章杂志广告、建设公司宣传单、中介公司等），另一方则运用各式行销手法企图将房屋脱手。这些买卖双方潜在于市场中，依个人状况及需求随机出现，因此，购买者及出售者人数稀少且不易预料，为房地产市场有别于其他市场的另一特性。

同时，这些出没无常的交易对象在某段期间内投入房地产市场后，双方的交易属私下的买卖，而非置于公开的市场中，讨价还价后成交的价格通常秘而不宣。因此，房地产市场不容易显示所谓的价格标准或公开行情，甚至同样地段的房屋，会因屋况、卖方需求与买卖当时的谈判内容而价格有所差异。此特性对投资人而言有正、负面之影响，就正面而言，因为交易市场的不透明化，买卖时相对地多些议价空间及弹性；就负面而言，由于买卖双方人数稀少且不易碰头，因此由其他专业交易管道促成买卖渐成必然的趋势，而投资成本因服务费的付出亦相对地增加。同时，资讯的不足及缺乏公开的合理价位（尤以中古屋较为明显）徒然浪费投资人的时间，且购屋纠纷亦时有所闻。就投资者的立场来看，实是费力费时的一件差事！

#### 四、市场供给与需求调整力弱

房地产市场之供需影响房地产甚巨，但却不易适用“供需均衡法则”。因为土地之价格，虽然随着需要供给关系而变动，但土地具有不可毁坏性，实质上永远存在且无法生产，不可能因需要激增、价格提高而增加其供给量。故房地产的耐久性促使供

需失调 而土地因无法取代、不能移动及每笔土地效用不同亦促使土地在流通机构上 无法形成完全竞争市场 也就是说土地具有所谓一物一价的市场价格。

因此 房地产市场供给与需求的调整相当薄弱 当需求大量减少时 供给却无法及时调整 而造成了偏低的价格与激烈的竞争 相反的 对房地产的需求突然增加时 供给面亦难以适应 或是供给的时点未能符合需求大增时，极可能使无法弹性收回的需求大于当时之供给 而造成销售的沉重负担与包袱 于是价格暴涨 投机滋生。

对投资客而言 运用此供需调整的薄弱性 即可选择较有利的进场时机 与及时脱手的时刻 切莫在某类产品供给大于需求时贸然投入 当然 当市场之供需逐渐拉平、形成拉锯战时 亦不可恋栈 以免被套牢。

#### 五、交易金额及酬金庞大

房地产不管是房屋或土地，交易的价格都很高。以 1970 年大台北区的价格而言，郊区房子每坪约在 5 万元以上，到了 1982 年已上涨至每坪至少 18 万元以上。也就是说，目前购买一幢 30 坪的郊区房屋 需花费 540 万元以上，这对一般家庭而言通常是件大事，也是持续需支付的大开销。因此运用财务杠杆原理 以金融机构的房屋贷款购买房地产 是一般人通用的法则 甚至建筑商亦运用银行贷款的支持 以建构房屋。

对房地产的投资者而言，更应审慎评估自己的财务规划及资金流动状况，以最有效益的资金组合投入房地产。而运用财

务杠杆原理时，平时建立好信用及多与金融机构培养感情，才能以最低的利息支出达到融资效益，以发挥财务杠杆原理的最大效益，且不至于被房地产的高昂交易价格卡住太多流动资金。

另外 由于房地产交易牵涉的事务繁多 流程复杂且时间冗长 因此居中协调、代工的专业人士倍出 像代销业、中介业及土地掮客等。这群运用房地产专业提供交易服务的人士，往往从中赚取金额不小的“佣金”此酬金之庞大亦甚于其他产业。

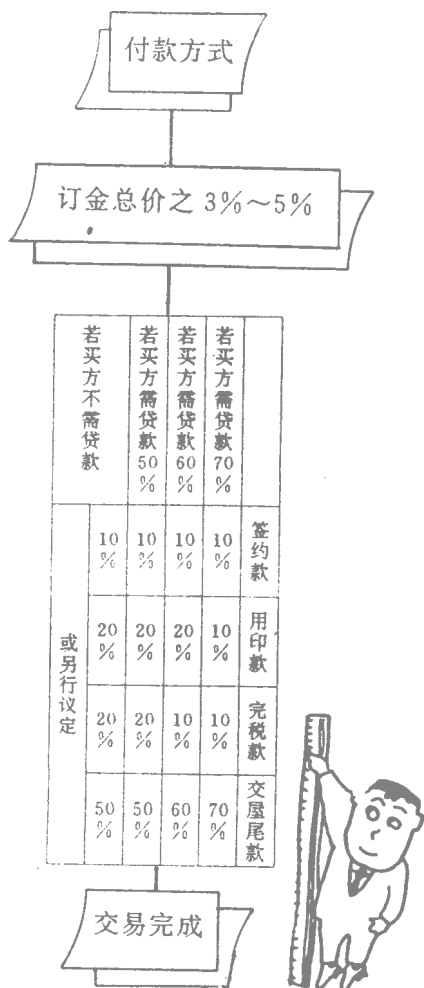
#### 六、信用协定

随着经济发展，专业分工愈见精细 同样地 房地产交易相关的服务业亦不断增加，促使交易关系日趋复杂。然而，国内房地产交易制度却尚未建立，没有完善的管理法令，以便主管机关凭以管理房地产交易的相关行业。因此房地产相关人员的素质无法提升，同时，各行业的专业功能亦无法确立。在此紊乱的交易情况下 房地产的买卖双方从接触、协议、签约、履约及过户登记到交易完成，大多靠信用协定以补法令的缺乏。而房地产交易发生纠纷时 唯有投诉“消基会”或靠刚通过的“消保法”以确保买卖双方些微的权益。

### 交 易 流 程

具有诸多特性的房地产产品在交易中概分为新屋、中古屋及预售屋三种 其中 预售屋属于类似期货性质的“预先定货”交易，而新屋及中古屋则是已建造完成，有实体可供勘查，总称为

图(一) 新屋、中古屋付款方式



“成屋”。这二种交易方式在基本架构上是相同的，而其主要的差异在于卖方、标的物及参与角色的不同。当然，付款方式亦是最大的不同点（见图(一)(二)）。由于付款方式的不同，促使预售屋及中古屋在交易时间上的长短亦不一；一般成屋交易视议价及寻访交易对象之状况，前后需耗费一个半月至三个月不等，但预售屋则耗时间较长，少则一二年，多者长达数年。不论是成屋或预售屋，由于房地产交易牵涉的事务繁多，时间冗长，且流程复杂而庞大，大致分为六个阶段：

#### 一、动机产生

##### (一) 买方购屋者