

丁丁
——
的
房產人生——
雜記

4

壹 市場解析

『大多頭』

『買空賣空』

『出生率紅利』

『市場的因與果』

『不動產投資關鍵』

『搶市』

『房市崩盤的理由』

『後房價時代』

『買不到房子的憤怒』

『大新竹不動產分析』

『低利影響後的房市』

『學區魅力』

『大多頭』

| #市場解析 | 新竹瘋

一個去年預售案的大排長龍，揭開了一幕多頭熱，在過去的幾個月內，房市行情瞬間膨脹且極速成長，新竹與竹北的不動產發展近20年來最熱最瘋的一次，不僅是新建案，就連中古屋、新古屋、預售轉賣換約，都是以周單位來更新一次成交高點，也許其他區域的同業很難可以體會，但這新竹獨有的特殊現象，讓空頭勢力已幾乎沒有任何存在感了。

有人會說，究竟是甚麼支撐這樣的買盤與行情？

1. 土地房屋嚴重的供不應求。
2. 剛需積累能量無法被消化。
3. 市場投資氛圍熱絡買氣強。
4. 購屋動機不外乎都想賺錢。
5. 新建案的選擇性非常有限。
6. 賣方願意大膽創高購地價。
7. 推案信心強勁普遍創佳績。
8. 自住客多半接受市場事實。
9. 極端化的群聚與資訊效應。
10. 多方購屋通路的搶與殺。

蛋黃蛋白兩樣情，都稱作新竹區，但其實這被高度關注的重點區域也不過就是新竹東區、新竹市區、跟竹北，尤以高鐵及學區最受歡迎。其他的地方表現就相當正常。房子大家搶，你信嗎？房子越貴越多人掃貨，你信嗎？不買房子對不起自己，你信嗎？現在不買房是傻子，你信嗎？

近幾個月，不斷創新高價的土地價格，似乎建商已然嗅覺到區域可以挑戰新高價或不得不站上新水位行情，這些未來要推案的土地，基本上打底都要超過每坪40萬以上的房價，無論消費者是否接受，事實就是如此，倘若只有某一建商或單一案例如此，可以不用當一回事，但如果一個接一個，從A品牌到C品牌都開始大膽出手，那就意味著不用太遠的未來，整個市場落底價格就會浮現，然而現在進行式的建案，賣方也會慢慢跟進調漲售價，環環相扣推移，買方沒得選擇只好默默承受，最後買單的人們在短時間內暴增及熱銷，就會造成市場全面性的影響。

在新竹，透過非賣方單位的案前預購已行之數多年，為何能在這個市場中存在這種交易模式，也是人性所為。原本的單純的投資或置產客，想要用更快速的管道取得理想物件，慢慢食髓知味後就更變本加厲，要再以更低的風險、更少的成本、更高的利潤而變質成投機份子。於此也就吸引了想成為此仲間者角色的人就越來越多，但畢竟好景不常，這種賣屋模式也僅能在時機好的時候可以成局，當景氣迅速反轉直下時，這些貪心的投機族群也就會嘗到一些代價與打擊。但你以為想賺錢的只有投資客嗎？其實不然，在這個極端群聚化的城市，自住客買了房子也很快會被價差吸引然後逐漸落入那貪婪的循環圈中，所以事實上，沒有人是清高的，當你手上有房動不動幾百萬可輕鬆轉賣掉，又有誰會不心動呢？一次甜頭後自然會想再複製尋找下一個契機。

預售換約也變成了這邊仲介的主力業務之一，不管賣方是否綁約，總是有下對策，仲介為了可以在成屋前能廣泛拉大成交可

能性的社區與更多強勢選擇，比新古屋更快的新屋就是尚在預售中的建案。那有人會說買方都是傻子嗎？為什麼不直接去找賣方買第一手的就好幹嘛要給轉賣方與仲介賺一手呢？這個答案很簡單，因為你已經買不到第一手你喜歡的目標了，而且是大家都買不到也都跟自己有同樣的苦惱，迫於無奈，只好去找仲介尋找是否有意願要讓出的轉手方。這時價值空間浮現，當環境這樣的狀況越明顯熱絡，交易量爆炸性的擴大，則會產生當建案預售期間瞬間暴漲的行情，如此建商還會對下一個要推行的建案在售價上客氣嗎？他會把其他方該賺的全部策略性囊括在自己口袋。

最後的中古屋，也淪陷了。買方在新屋市場上完全沒有可購得房子的機會，只好去找新古中古來看，但那些地點好的標的，也成了炙手可熱的對象，仲介賺飽飽，短短數個月無論在土地、預售、成屋、中古屋上面完完全全不缺買方，隨便一個物件資訊丟一丟，就瞬間被客戶擠爆。拿號碼牌排隊看屋、當下競標出價、賣方隨即坐

地起價，就成了最近被討論的焦點，然而這些屋主們，比起建商也毫不遜色的加價再加價，可憐的買方也被當時是買方的人給屠宰剝削了血肉。相信嗎？竹北現在許多中古物件的成交價格，不僅追上新案，更甚者是還超過。

所有的市場價錢都是買盤在支撐，這金流的總結最後也都是使用者買單、自住客吸收，大多頭是否為健康發展徵兆，很難界定。全民炒房是否有對錯是非，也很難評斷。畢竟這是自由交易與買賣，一人或少數之力是無法形成行情的，唯有強烈過盛的實際買氣，才足以影響全盤價錢。所以大多頭之下，人人都想利用其時機來為自己爭取點收入不為過，也是人之常情。你不賺別人會賺，你不買別人會買，這種瘋狂效應，不會是常態，也總是會有冷卻的那一天，只要你不是個貪婪失當與心態不正的買方，基本上也不用擔心自己是最後那根稻草。記得回到購屋初始的本質，賺錢有道，投機無理，如此房產是不會讓你受傷的。

【甚麼是人性？當你沒有籌碼時，你可以大喊居住正義，炒房者皆雜碎等極端理論。但當你可以有賺一手的條件時，尤其這並非你原本所預期計畫打算之內，然後莫名其妙因為傻傻買了房賺到一大桶金，這樣你還有資格喊正義嗎？這種正義還算是所謂的正義嗎？這樣到底是否算炒房呢？今天只是把自己的房子隨行情出售，難道只要有從不動產上賺到錢，就是炒房嗎？事實上只要有正向金流就是炒的一環，因為堆疊起來的價格畢竟還是要被市場吸收。所以這個論點更本沒有正確答案，只有自己願不願意買單罷了，如果你願意，那總有一天，你的房子未來要出售的價格，你也絕不會比建商手軟。】

『買空賣空』

| #市場解析 | 貪潮

近十年來，除了金融風暴後的那幾年外，其他的時間周期在房市市場裡很難存在有買空賣空的現象，這只會出現在大多頭的熱潮。為何會有此反應，主要還是在於不動產交易模式的改變，資訊流通快速便利，所以打房力道有限，主要經濟體跟先進國家又不斷在量化寬鬆，錢沒有地方去，就都流入到房地產裡了。

何謂買空？就是以超越其產品價值的金額買下房子。

何謂賣空？就是以超越其產品價值的金額賣出房子。

何謂買空賣空？就是上述成爲了一種循環再買或賣。

假設房價初始建商欲售是1000萬，第一手買方取得後隨即丟到市場上轉賣且第二手買方以1100萬成交，然而整體市場嚴重供需失衡，自住客沒有房子可買，於是第三手買方爲求購得一屋，以1200萬成交。又或是其第一二三手都還是以短期投資做目標，也可能在此預售屋蓋好之前中間

轉了超過四手次以上也都常見，最後成交的價格也會在短短一兩年內暴增超過原合約價300萬以上的價差，年化增值率高達15%以上。也許有人很難相信，但眼下今年的房市環境就是如此誇張。

為何十年前不易如此，十年後這麼難以控制？主要在於市場的自然進化，過去沒有預售轉賣交易，也沒有這種趨勢跟行情，所以投資者都必須待成屋後才有入帳價差的機會，那麼持有時間上就有了比較健康的發展，不至於短期內有過大的交易量。再來是資訊與通路的進步快速，無論是仲介或消費者，比起以前現在有更爲多元選擇的售屋方式與搶房管道，且在消息的曝光上可以用極爲快速來形容，於此行情的產生是以「日」爲單位在更新，只要有隨時在關注不動產訊息的人們，都可以很輕鬆簡單便捷的取得最新售價或成交狀況。

人都是貪心的。

人都是自私的。

買空賣空比的是誰會成為那個被最後一根稻草壓垮的駱駝，誰能越早擷取到這種趨勢的上流，誰占得便宜就越大，當然賺得也就更多。例如早在單價20萬人人疑竇的行情時就開始在買房，不料才一季就可轉出30萬，而中間又大膽的繼續在各標的之間進場，複製價差模式，當後知後覺者才發現原來這有利可圖之時這前面的人早已把現金週轉滾動放大了數十倍以上，建案開得越多就撈越大。他們完全不怕沒人接手買房，他們也完全不怕房子會賣不掉，他們更會食髓知味的將獅口大開將價差越拉越大，那麼行情就徹底被這些賣方所掌控住。除非你不買房，否則就得被迫要活在這遊戲規則之中。

當然建商也不是省油的燈，能多獲取的利潤，都給了投資客與消費者，總會心有不甘上的遺憾與惋惜。所以這銷售過程之中的價錢調漲也是必然會發生的事，甚至也會透過中間換約程序中了解到的買方價差來做為下一建案與購地行情的基礎評估，倘若短期所疊上去的房價是已公然被市場

所認同，那麼地價不斷被創新高或賣方已持有庫存的土地會提升不少後面所推案的售價幅度這些也都是很合理的事。

假例A案建商售單價20萬，被換約轉手至30萬，那麼A案若有還有餘剩戶則會被調價成25萬，而原本可能不被考慮的地價此時建商也會大膽買下。若持有庫存之地B案本估售25萬的話，此時建商則會調至30萬來銷售，整體而言，買空賣空影響的不僅是消費者端彼此的交易循環，更會快速的提高所有建商端的新建案價錢，而這樣的狀況應該說不會有任何一個賣方會是佛心的，難得可以多賺取高利潤的時機點，就算是再有品牌力的建設公司，都不會放過這個機會。

環環相扣之下，最後可憐的還是自用者，尤其首購族。因為房市門檻不斷被強迫性的提高，單價越來越貴，總價也會跟著提升，自備與貸款月付壓力就會越來越大。工作收入的可支配比例就會下降，為了吸收與承受這些短期上加的空間，生活品質

是不斷下修。說的直白點，建商也好、投資客投機者也罷，大家所賺取的價差，都是自住客未來要分期償還的凌遲債務，然後你不賺別人會賺，你不這樣做，別人也會這樣做，你的房子不賣高價也會對不起自己，如此循環再循環，最終考驗的還是整體市場的基本買盤，到了消費者真的無法再有接手下去的信心時，或是經濟局勢又來恐慌時，或是不可預期的天災或政策打擊，那麼這些報復性上漲的房價空間也遲早一天會被報復性的打回原形。

建商：隨著短期交易膨脹的價格調整初始售價。

投客：隨著不斷輕而易舉嚐到的甜頭越開越貴。

買方：隨著趨勢可能也會跟著來學習獲利模式。

市場：隨著氛圍熱度快速提升整體房價的行情。

墊價效應是很恐怖的，因為它完全給人們沒有任何考慮的時間，換言之每個人決定

的速度都要加快再加快，快到你根本不知道是產品是甚麼內容就必須要趕緊下手，沒有選擇性，也沒有比較性，這也很極端的讓許多可能不是那麼好賣的建案也開始陸續完銷，讓設定過高或不合理售價的建商占盡便宜，讓賣方甚至疏於用心在設計規劃上，反正大家都是用搶的，何必太計較或需要進步呢？

【異常則成了亂象，但除了政府官方以外，其實任誰也無法干涉整個市場的運作。房市必須應該健康一點，過冷不妥、過熱不佳，不管是買方賣方，太過貪心都是不利於長期的發展，但要人性不貪是不可能的。所以回歸務實面，投資不該過度放大槓桿，投機不該忽略買房該需支出的基本自備金，以一個正面樂觀健全的態度來執行自己的購屋相關計畫，才會是長久穩妥的贏家。】

『出生率紅利』

| #市場解析 | 新竹特產

全省最高生育率，新竹縣市居前不下，一個小小的城市，卻能創造大大的人口紅利。少子化一直以來都是不動產市場空頭的假議題，相對地孩子產量高，同樣對房價也不會帶來正向影響，但在新竹地狹人稠，且外移人口年年增長的區域裡，卻有不一樣的解讀。

在新竹竹北，只要是關係到與孩童有關的產業商家如：月子中心、嬰幼用品、才藝安親、補教業、雙語文教機構，都會有相當好的生意，甚至想住知名的月子中心得在還尚未確認是否有懷孕前就要預定，不然就排不到房額。指標性的私立幼兒園若非有關係安排否則更是一位難求，孩童學子多且又是家長高學歷集中的城市，自然學區也就成了大眾在追求購屋條件上的重要考量。

尤以在新興發展的竹北地區，學區現象更為買方所瘋狂，新創的硬體與高水準的師資，產生出優秀的成績排名，也就衍伸出所謂的理想學府。對於那些不想也不願意

或無法就讀私立雙語中小學的家庭而言，這樣的公立學區或是即將編排新校預定地周邊範圍的建案，不管是中古屋或預售，都會受到相當高的肯定，當然這也成了房價的保證，更是增值空間的背書。

少子化為何是假議題？因為在台灣不動產發展歷史的40多年來，少子並非是今天才有的問題，而在過去就已是逐年遞減且幾乎沒有增加過的實際數據，若符合學者所述來應證，那應該早就對房市產生嚴重影響才是。可這麼多年來，建商與營造業越開越多間，房子越蓋越多，兩者背離下房價卻沒有成正比的反應在市場上，講直白點：「地主願意成交的地價他根本才不管你台灣孩子是否越來越少。」同理建商或開發商在投資興建時，也不會因此納其為拒絕投入的理由，可房子還是不斷的售罄與完銷。反倒是令房價崩盤的三大原因為：嚴重的天災、政策、跟全球性的金融危機，除此之外，不動產根本沒有因為人口而造就實質的不景氣，其他國家不一定如此，但至少台灣是這樣的循環。

然而新竹的高生子化，當然也不能當作成影響房市的正面理由，因為這是一個高度人口移入的城市，而這些移民者，不外乎都是爲了工作與就業，或其延伸出來周邊的各種行業，進而刺激這個小城，幾乎從偏鄉蛋白慢慢發展成甚麼都有甚麼都不缺的現況。這點由在地土生土長的新竹人最能感同身受，無論是否爲宜居的幸福城，但大部分的人們都願意爲了收入與穩定在此落地生根了。光陰過去，如今平均一個家庭有兩個孩子已經是基本配備，超過的更不在少數，彼此間進入育兒的人生階段時，也同會鼓勵多生一點，反倒僅生一子的卻不多。

高收入配上高學歷，多子搭上單純，就讓新竹成了一個極高且消費力集中的地方，只要跟親子結合的場所，生意就不會差。於此在假日能夠讓全年齡層都能充分打發時間的遠東巨城百貨就成功了，其有遠見的商業布局，甚至還正在竹北打造第二座商城。隨著時間過去，土地漸漸一塊一塊被推案造樓，這種消費型態只會更明朗，

也更會刺激其他類似的企業品牌或商家進駐來分享這逐漸龐大的市場。所以未來在這個區域的發展潛力，只會增加而不會遞減。

事實也不斷證明，新竹的人口並非給予不動產紅利，更不是消化供給或房屋量的主因，而是因爲其他特殊性的城市文化跟條件來創造出非理論性的房市成長因素。環環相扣之下，也在資訊傳遞快速之下，慢慢地這樣的理由也變成市場皆知的需求狀況，買在新的商城商圈旁、買在新的公園綠地旁、買在新的學區旁，總是百利而無一虧，投資更是所向披靡。當然建設公司所布局推案的角度與思維也是一同，自然土地的成本就越趨高價再創天價，如此房價又怎可能會便宜親民呢？

對於購屋者，應該對自己所居住或所打算要深耕的地方需要有一定程度的了解與認識，你才會知道爲什麼或因其有何邏輯存在，尤其對於剛需要買房的首次購屋族群，因爲還沒有住太久，所以不了解發

展由來跟有何變遷歷史。但時間更迭，遲早總是會發現其中原因而跟上節奏腳步，新竹的狹隘，並不僅限於地理環境，而是整體的人與人、事與事、物與物之間都如此，因此不難判斷每個消費者的想法與動機為何，至少在資訊層面上，大多英雄所見略同，這時候要考驗的，反而不是年資與收入，而是決定購屋置產的早與晚，以及選擇標的的判斷眼光，這也才會是你跟你的家庭未來的競爭力。

【看待少子化判斷後市的人，其實沒有市場事實根據，理論上的述說則是學者派之言，何謂學？就是紙上談兵。何謂產？就是第一線的真實。如果沒有前車之鑑，又能如何作為發展依據呢？如果只是嘴上毛，又能如何當成決定考量呢？市場永遠無法被預知，市況也永遠很難被預判，但唯一可以相信的是，現在當下的環境氛圍是如何。】