

丁丁
的

房產人生
雜記。



知 建 壹 識 築

『車位坪數的意義』

『雨遮不計坪・有差嗎』

『透天』

『為何台灣房子都普遍難看』

『建材等級差異』

『建商與營造的差別』

『風水無完美』

『坪效的意義』

『制震的祕密』

『營造廠等級』

『房地合一稅』

『住宅與商業區』

『抗性的另一面』

『廣告戶還有嗎？』

『雨遮計坪』

『不動產食物鏈』

車位坪數的意義

| #建築知識 | 購屋眉角 |

台灣的不動產權狀登記制度，車位是沒有獨立權狀的，其坪數也是附掛在建物底下，也等同於納入公設面積，因此在中古的售屋資料與實價登錄的訊息中，都是將車位坪數含在總建物面積內，以至於沒有透明的車位成交資料揭露，與不合理的單價計算。

這樣不完善的登記體制，就產生了以下狀況。

- 1.車位沒有獨立出來的資訊。
- 2.車位成了稀釋單價的工具。
- 3.中古單價行情與新案脫鉤。
- 4.中古車價無法做市場比較。

預售屋，我們都會這樣看：

房屋單價是多少？

車位單價是多少？

房屋坪數是多少？

但，不會特意多問車位是幾坪，問了也沒意義，也不會有人將車位坪數大或小當作是決定購屋的考量。

除非，預售或新案賣方刻意混淆視聽，為了將銷售房屋的認知單價降低而故意將其坪數納入總價計算。

換言之，車位買越多，單價就會感覺越便宜。

所以在實價登錄之中，為何同個社區隔壁或上下戶有時候會看到差異頗大的單價落差，因為價格高的那間可能是沒車位或只有一個，但單價低的那戶車位數量就會比較多。

利用制度上的漏洞來製造不對等的房價，是沒有道理的。

就跟仲介無法幫你拆算中古屋的獨立車價一樣。

新建案也不該用這種方式來用做刺激銷售的手段。

車位坪數無論是多少，你的格子尺寸就是那樣子。

大車位就是寬250cm長550cm。

小車位就是寬230cm長550cm。

那些坪數都是地下室的平均公設面積持分，與建物公設比有絕對的關係，但對購屋者而言，車位登記面積真的一點意義都沒有。

在新建案的銷售邏輯上，車位是先買先選。

在使用者的購買邏輯上，車位是路衝最好。

所以如果你住的社區看到那個很棒的位置，毋庸置疑，那個人很早就買了，反之看到鄰居怎麼會選那種難停又遠的地方，代表他是很晚才買的。

車位的選購原則，首重進出動線，再來是離梯廳距離，其他的條件就沒有那麼重要了。

在過去法規不嚴謹的時代，建商會透過調控車位坪數來讓銷售利潤增加，而如今非昔比只是成為令建案銷售公設比看起來比較漂亮的工具而已。

車位持分坪數越大，住家公設比越低，售屋單價調高。

車位持分坪數越小，住家公設比越高，售屋單價降低。

但總金額還是不變的。

對消費者而言，要則房屋價錢你接受，但嫌公設高。

要則公設比你可以認同，但房屋售價你沒辦法接受。

所以這個平衡之間是現在多數建商與賣方

在規劃銷售前會著重的考量重點。

有公設比低，單價又便宜的產品嗎？

有，地點很爛。

所以市場賣方會有該注意的各別行情：

房屋售價的行情，公設比的行情，車位單價的行情。

若其隨時間水漲船高，那也是由市場機制來決定的：

建案平均單價的接受度，沒人買也不會往上走。

法規基礎限制的公設比，隨政府要求越來越高。

市場車位價格的認同感，只有買與不買的選擇。

但若是中古屋：

你無法判斷其車位原始取得成本多少。

中古屋的車價沒有貨比三家的基準值。

如果仲介沒特地拆車位會被單價誤導。

於此，看新建案跟看中古屋衡量的方式是很不同的。

甚至聽聞過被業務影響的消費者會以為特地去挑選車位坪數高的建案，未來會比較有增值空間，這是極為錯誤的認知。雖然

車坪越高能稀釋的單價就越低，但房市行情最終還是會回歸在房屋本身的價值是多少，除非是完全不熟悉與沒經驗的購屋菜鳥，否則這只是一種要刺激你下決定的話術而已。

因為，真的沒有人會在意車位的坪數是多少。

【買房必買車位，它是必需品，沒有車位的房子是非常難脫手的，因此車位就成了一個可以操作的工具，也能做為影響與誤導的手法。回到現實的考量點，車位是使用上的價值，而非面積上的數字。】

雨遮不計坪， 有差嗎

| #建築知識 | 無聊政策 |

公設比是購屋者普遍最討厭的東西，認為這是一種虛坪灌水來達到增加總價的目的，但其實賣方也不喜歡，可這就是台灣長期以來的體制，久而久之，也只能如此了。

那麼既然要捨去公設面積來計價是無法達成的事實，那就從附屬建物面積來下手吧，「雨遮」就成為了目標。

先來論述雨遮對於建築本身的實用價值，在建築立面上有著凹陷進去的外型通常會被定義其雨遮面積，術語為「深窗」設計，它們的用途主要以下：

- 1.遮陽避雨：利用樑下拉伸至窗或外牆的空間做為一種自然保護，也許有些人會覺得沒意義，但事實上深窗可以幫助室內減少日照直射光線，令室內有感降溫，再則能讓牆面減低直接碰觸雨水的侵蝕，降低牆外滲水機率。
- 2.外觀美化：人要衣裝，佛要金裝，建築外型的美感在於立體交錯深淺的視覺效應，如果一棟大樓的立面是完全拉平沒有任何深窗雨遮的話，那就會非常普通且難看。

3.保護隱私：大樓住家在高，一樓行經路人在低，由下往上看若沒有做些設計保護，其視線會直接看透中低樓層的住家，而深窗雨遮卻能有效製造視線折射差異來減低室內曝光的比例，也讓人們的生活可以更安心與保障。

4.閃避樑下：結構是既定的存在，除了室內裝潢之外，許多人買房時都會去刻意關注樑下的配置，而深窗雨遮卻可以讓樑的位置保留在牆外，保持室內格局少樑。

無論有著多少優點，消費者還是希望能夠不要將此納入購買面積內，賣方可以送，但不要算錢，於是內政部就有了新的定型化契約規範：「雨遮不得計坪計價。」

事實上，深窗雨遮都會提高建築成本，因為增加了外飾範圍，而在產權登記或營造費用計價，這都是有算面積的，如果徹底免費讓給買方，似乎不符合投資效應。

上有政策，下有對策：

若是雨遮不計價，就在合約書附註此面積不計價，但事實上還是算在房屋總價內，換湯不換藥，符合規定沒問題。

若是雨遮不計坪，就將陽台比例面積增加，附屬建物依然控制在一定的比例，對賣方而言是不可能做賠錢生意的。

那買方需要注意甚麼呢？

不應該執著於自己可以坳到多少面積，也不需要去計算那麼複雜的誰計價誰計坪，一個最簡單的判定方式：得房率，將主建物面積除上售坪總面積的結論。

無論公設比占了多少，不管附屬建物怎麼配比。判定划算的重點應該是能買到多少主建物，畢竟牆內才是你真正能實際使用到的面積，這也是最務實的比較。

依照現行法規下的建案，能將主建比控制在65%以上的產品，代表你買得是非常划算，但也有不少建案主建比還不滿60%的，那表示你買的虛坪越多，所以根本不

需要去在乎買賣合約上怎麼定義，也不用去在意到底賣方怎麼去規範雨遮到底有否計坪或計價，主建比最準。

以建築的角度來考量，有雨遮深窗的居住品質會高於沒有此設計的房子，其次才會評估主建物占比。

若又有還不錯的得房率，就是划算的選擇。

【數字的魔術博大精深，看重點不要看表面，若理解的不夠多就要試著多去深入瞭解與實證，不要期望政府會為你做甚麼，很多積陳迂腐的計算制度是不可能一時半刻就可以被推翻的，因為這裡是台灣。也不需要其他國家的體制來要求，畢竟每個國度的民情文化歷史與發展都是完全不同的。】

市場 分享。

貳

『房市崩盤過後會如何』

『不動產的數字運作』

『新竹捷運一說』

『外送平台崛起』

『買房就像上了台列車』

『你不買有人會買』

『年輕人對通膨無感』

『疫情與房市』

『三代同鄰』

『潛銷迷思』

『預售屋是賣什麼價』

『行情的成立』

『疫情與房價』

『降息的影響』

『開價是甚麼』

『店租不跌』

『出租好還是轉售好』

『關鍵一問答』

『市場恐懼』

『房價金流』

房市崩盤過後 會如何

| #市場分享 | 有感透析 |

對於那些居住正義的訴求，究竟房價要跌多少才可以滿足他們來願意進場購屋？

10%？

20%？

30%？

通常在經濟環境低迷的盤整之中，鮮少會下修行情到20%的比例，頂多在10%內遊走，為何呢？

因為30%就是一個關鍵門檻，所以只要達到這個跌幅，毋庸置疑就是崩盤的開始，金融系統風險會如骨牌般瘋狂失控崩潰，也會導致嚴重的民生影響。

以一般自住的人們而言，大部分房貸金額出自於銀行，假若房產總值跌價超過貸款金額，要是不繳，就會被回收法拍，銀行再賤價出售，以此惡性循環。

要是續繳，你是在養那正在萎縮的資產。

要是出售，也損失掉那些你已付過的款。

很多人為了買房花光了積蓄，房價卻大跌，這對普遍有屋需求的百姓而言是極大的傷害，再者受到這種無法接受的壓力與恐慌，會有不少人選擇斷頭出售，一旦如此，這風險也就全部轉嫁到了銀行來承

受，只要市場與社會上的斷頭屋達到一定的量，就是另場金融風暴。

以不動產的上游鏈而言，無論是建設公司還是開發商，其經營所運用的成本資金也大部分來自於銀行，當抵押的房地產價值產生崩盤效應，這些行業將會面臨大規模的連鎖破產，進而倒閉，銀行便無法回收這些借貸資金，成了天文數字的呆帳，使系統性金融風險爆發造成危機，同時對經濟社會造成非常大的衝擊。

以置產者或投資客而言，當一般民眾以合理的投資槓桿比例在做收益，不管是否有炒房的動機在其中，當房市崩盤過後，這些人普遍都會選擇斷尾求生以減少損失，這時誰先賠售誰的虧損就越少，最後每個人都只是為了要搶著擺脫銀行的貸款，最終還是由金融單位來吸收這些崩跌的數字，加上前述兩者的脫產壓力，整個國家與社會的經濟就會快速地走向崩潰的邊緣。

所以崩盤是一個全民皆輸的經濟現象，沒有一個人可以得惠，也會產生惡性通膨與擠兌的可能性。

而這環環相扣的經濟與金流連結，並非只是單純把房子賣掉就沒事，循環到後面也將由每一個人的工作事業與生活來承受這些痛苦或代價，所以為何稱為「風暴」，因為無一可倖免於難，它帶來是全面性的影響。

每一個國家的政府，都會在平時謹慎觀察這些發展指標與動向，在必要的時刻出手調控，為的也是在還能來得及掌握的時候讓其不要走偏，不要擴大問題。

其實房價漲得太快或跌得太兇，都不是好事。

房子是需求，是人們生活中的一環，也是必需品，當民生產品被過度的炒作，最後也會成為高風險的燙手山芋。房市漲多或跌深的差異在經濟發展之中，壓制大多頭的熱潮永遠比挽救大空頭還來得簡易與單純。

回到最初的問題：請問對於渴求居住正義的那些人。

你們希望房價能夠拉回多少呢？

或是房價降多少才能買得起呢？

有堅持抗爭的理由，自然就需要有一個動機的結論目的或目標，是否即便產生社會動盪的金融風暴，也在所不惜呢？

【不管是買方或賣方，我們的生活世界還存在一個影響力最大的第三方：銀行。這是一個三方相互緊密連結的平衡，景氣好的時候自當人人得惠，環境差的時候是人人共體時艱。賣方銷售於買方，賣方賺錢，買方擁有資產增值時，買方賺錢，買賣方都有信心做投資的時候，銀行賺錢。反之，全部都賠錢的時候，就是萬劫不復。】

不動產的 數字運作

| #市場分享 | 神奇概念 |

在房地產的世界之中，充斥了許多想賺錢營利的各種思維，有的突發奇想，有的天馬行空，你遇過幾個呢？

二房東：與原地主或房東長期定價租下標的，將其改建成可收租金的單位，有的在空地上興建基本地上物來做店面，有的做停車場出租或簡易型的商業店家。運用老宅與辦公樓規劃投資型套房或會議教室來做被動收入，此技巧也是許多行銷型部落客會教學與承攬的業務重點。

寬限期：房貸都有寬限期，展延甚至可達3-5年的時間，這段期間只需要繳還貸款的利息，以刻意不還本金的方式來降低每个月的支出，在到期前將房子出售來買下一間新屋，以此循環，長期能不斷換新房住還能賺點增值價差，最重要的是不需要付擔高額的本息攤還，運用房貸利息永遠比租金還便宜的特性來操作自住兼投資的槓桿。

投機型：找出市場上各種產品售價與租金的差異點來做投機思維，例如大坪數的房子租金投報率較低，小坪數的需求較大租金投報較高，那麼自住就選大房子來租賃

藉此省去那高額の購屋總價，再買數間小坪數的房子當房東來收租填補那間自用支出的租金，以正負差來占便宜。

實際案例：

- 1.地租30萬 / 月，長期租下不得漲價，投入基本建物成本，拆成每月能收60萬的店面配置。
- 2.老宅3萬 / 月，長期租下改建裝潢，拆分成每月能收超過6萬的套房，有的是買下來改套。
- 3.商業空間1萬 / 月，改裝成會議教室來時租營利，地段條件不錯的甚至可達3萬 / 月的收入。
- 4.廣告用途1萬 / 月，將有曝光價值的牆面或空間轉租成看板，約可達近1.5萬 / 月的收入。
- 5.若以薪資計算不足以負擔貸款來購買太高總價的房子，就僅以利息做考量，藉此拉高槓桿比例。

假若貸款1000萬，本息約4.4萬，但利息僅1.4萬。

忽略本金，就可將貸款金額上限拉高1.5-2倍以上。

以寬限期來支撐時間，能夠展延多久就盡量拉長。

假使3年後到期，屆時再將房子賣掉，還能夠賺到增值價差，換住了新房子後，再重新如法炮製循環週期。

6.假設80坪的房子租金6萬 / 總價3500萬，25坪的兩房租金1.5萬 / 總價700萬。

自住租80坪舒適的大房子還帶裝潢家電。

買4間兩房來收租補齊自用的6萬 / 月租金。

如此正逆差可省去700萬的購屋總價金額。

也許以上這些方式都還存在著許多未算在內的技術性雜支與成本，但這卻是目前在台灣一些地區實際有操作的案例與事實，從不動產的數字之中找出利益之道，也成了某些人士的受教課程或會員，間接造福了這群老師們的荷包。

其實任何投資都存在風險管控，若是以投機的角度來看待房地產，很多時候是不太健康的，因為高報酬的背後都是極高的風險，在景氣尚穩定時，都看似天下太平，

但某些操盤手法是會受限於時機跟氛圍的，要說穩賺不賠，也是勉強，也許對於那些沒有太多經驗或老練的人來說他們不會去想那麼多，但往往魔鬼就出在於你尚未思考到的地方。

不動產的本質在於穩定，而這個立基點永遠都是「保守」，以退為進，以守為攻，有多少錢做多少事。

該準備多少資金買房，就好好盤算那些自備預算。

投機的本質在於賭，如果沒有足夠的籌碼跟未來景氣對賭，輸家就從此蘊孕而生，耐心才是不賠的正道。

不要想著在短時間賺取高額投報率。

不要想著能夠不勞而獲的占取先機。

不要隨意嘗試尚未沙盤推演的建議。

不要老是做著不切實際的貪婪幻想。

【地主永遠都是最大的贏家與暴利者，為何那些老師不直接帶你去買土地就好了呢？因為門檻太高，因為很難吸引到想賺快錢的人，同時土地也沒有投機周轉空間，沒有話題，就沒有可以塑造奉金信徒的理由。置產不需要花招，只是簡單的放著養著就好了，頂多就是需要對產品與發展的判斷罷了。】