

丁丁
的

房產人生
雜記。

曾經台灣流行起一陣豪宅風，新竹也不例外，但在這一層的定義與真正的豪宅規格，總是有著不少的落差。

眾所皆知的「北中悅、中聯聚」，是不折不扣的金字塔頂層的高端豪宅品牌。

而標題這一句話，就是用來突顯所謂豪宅價值的所在與靈魂。

一般人可能會認為，豪宅只是貴，或者貴就是豪宅。

這是對其錯誤的見解。

豪宅是由人際眼光所構成的，換言之，房子本身等級如何，價錢有多貴，這些都不是重點。

而社區到底住了多少仕紳名流，多少企業主與高收入或社會菁英分子，這才是最主要的。

豪宅是一種身分表徵，是一種貼切於自己地位層級的證明。

所以豪宅個案若沒有相對非常突出的特色，也不無法受到這些人物的青睞。

「並非你的產品不豪，而是深度內涵不夠，品牌力不足。」

在新竹，充斥了許多所謂的假豪宅，以為將坪數放大，做個毛胚屋，在弄些外籍設計建築師，就把自己定位成金字塔頂端。

但真的是如此嗎？

由行銷方法與購買客層，就能略知一二。

豪宅建案是要有堅持於自己定義的豪氣與架勢，不受經濟環境影響，不受自有財務影響。絕不促銷，也絕不價降求售，更不妥協於需讓利給買方。

所以豪宅能賣得快嗎？

很難，每一個豪宅個案沒賣個7、8年都難下句點。

對於賣方的各種行銷手法，不如給高端客戶看一下鄰居芳名冊。與其暴露那些人名，不如分享有哪些企業代表入住。

人們需要的是同溫層，同個領域的世界，同個等級的身分，而不是那些銷售流程。

一棟真正的豪宅堪稱是一本迷你的富比士名人榜、富豪榜。

你以為幾千萬的房子很難令人接近嗎？

錯了，豪宅客會認為殺價很丟臉，要也是叫其他人出馬。

對於便宜這種事，不建立在他們的消費思維上。

為什麼要買豪宅？

不就是要告訴大眾「我買得有多貴嗎。」

不就是要表態說明自己並非是凱子，而是頂級人士。

他們一般不缺錢，甚至現金買個幾億都沒問題。

重點是：有沒有符合他們胃口的產品呢？

很明顯的，新竹很少有。

即便新竹已有為數不少破3、5千萬以上的房子。

但要在走上更頂端的品味，還是有不少瓶頸。

比如說：

為什麼我家隔壁是寶佳？

為什麼我家旁邊是首購？

為什麼公設這麼的普通？

為什麼管理這麼的一般？

為什麼服務這麼的隨性？

為什麼沒有藝術的氣息？

為什麼沒有匹配的鄰居？

為什麼沒有建商的款待？

為什麼沒有特別的安排？

豪宅多數配備以毛胚為主，目的在於頂級客人們對於內部空間建材格局等等的想法是有一定的堅持，毛胚對他們來說是賣點。

但為數不少的建商是把毛胚當做成用豪宅產品來減成本的理由。

一般建案在於公領域與住宅的成本配比頂多不超過30%，更少的還有在於僅5%左右。

但真正的豪宅，可是會拉到50%以上的。

任何一個細節，都是天價。

也許你只看到一座吊燈，但它連不明顯的吊鍊也相當注重。

也許你只看到一片主牆，但它連看不到的底層也所費不貲。

也許你只看到幾棵大樹，但它連見不著的故事也用盡心思。

「豪宅絕不省錢，省錢絕非豪宅。」

這幅畫，必定出自大師之作。

這段字，必定取於傑作之餘。

這座像，必定雕於藝術之端。

這傢俱，必定購於收藏之手。

這飾品，必定選於菁英之眼。

無論是空間設計，建材選用，組合搭配，都是費工曠時的千錘百鍊。

在各種從裡到外的細節，無一著墨於要求各領域之巔。

把對品味的這件事，打造成一種完美事實並呈現出來。

從不復刻，從不馬虎，從不隨便。

這種登峰造極，創造出上流人士的肯定。

這樣才是豪宅的精隨。

賣豪宅是不需要業務技巧的。

賣豪宅需要的是對其產品及其細節所有過程的欣賞與了解。

與其用賣這個字，不如說是在介紹一幅古董，在與客戶一同品味這件藝術品。

當然即便如此，豪宅的投報比與利潤還是所有建設產品裡最高的。也因為這樣的暴利特性，讓不少建商在時機大好的時候趨之若鶩，紛紛貪心起而隨意規劃所謂的一堆大坪數房子再冠上豪宅二字。

《千萬買宅並不難，但好鄰花億萬也不見得能擁有》

來自一名仲介的 理想與實踐。

居住正義難以實現最主要的原因都是來自於利益。

只要中間過程有某一方必須要汲取利潤，那最後的成本始終都會轉價在消費端上。

這是個真人真事，在台中，一名仲介堅持著自己的理念，希望能透過媒體與自己的努力實績，來傳達給社會的一些訊息。

你可能很難相信，「哪有仲介不為錢的。」

也或許很難置信，「有不現實的仲介嗎？」

為了理想，你可以付出多少？

你又願意付出多少代價？

這位出生與經歷都不是太順遂的房仲，即便從小有著相當不好的生活與鐵血教育，但在父親與哥哥的相繼過世之後，更刺激了他強大的意念要完成這樣的使命，更做為是一種對親人的悼念。

僅憑一人之力，將41年的廢墟大樓做都更，為此也必須承擔許多的困難與壓力，自己也因這個案件身背上百條民刑訴訟，更遇上不少的刀槍威脅，但即便如此也擋不住那堅定的毅力。

沒有背景，也沒有團隊，更沒有黑白關係，全部只有一人孤身奮戰，在一年餘完成這個屬於他自己的壯志。

他將這個老宅徹底的翻新並設計規劃打造成全然不同的環境，希望在這個高房價的時代中能給予許多首購族有便宜房子買的機會。

於此他從這一個工作項目之中並沒獲取自己該有利潤，也沒因此賺取他辛苦的報酬，只將自己所付出的成本打平抵銷而已。

在這個建案之中，所有的買方幾乎是暴利。

因為在這樣一個難得的機會之中，這名仲介的理想令居住正義在這社區實現了，客戶的購屋入手價格只有同區房價行情的一半，也令這些首購族重新定義了對不動產的看法與觀感，雖然不允許投資客的進場，但現值行情也漲了近兩倍。

這是一個在業內極為稀有難得的案例。

一個不計工酬與回收利潤有多少的「房仲」。

一個只為理念比買方還承受更多的「仲介」。

事實也證明，正義這件事情是雙向的。

當賣方那一向的層層源頭願意無償之時，那買方就能取得低於行情許多的價格。

但現實的是，即使買到這麼低的成本，房價馬上又會回到市場的行情，於是就換你這個買方賺錢了。

是的，第一手的買方要「賺錢」，又怎麼可能還會有下一手的「正義」呢。

以此類推，這個社會就是你不賺我賺，我不賺你就會賺。

只要有賺這個字的存在，台灣的社會就難以真正實現居住正義。

這個故事令人動容且感慨，也必須要學習一件人類高尚且獨有的特性跟精神：

「為了理想，不惜代價勇往直前，絕不放棄的堅毅，果敢奮鬥去爭取自己的意志。

而那件事，不一定是在金錢與事業物質上面，用於回饋周遭所有是更為有意義的存在」。

中古與 預售的行情。

一個建案的原物料來自於土地是眾所皆知，也能從其取得與現況平均的營造成本就可窺探房屋售價一二。

但中古屋呢，沒有這些原產品的建置成本，行情又是怎麼來的？

在沒有實價登錄以前，這個市場資訊不是一般消費者就能夠取得，除非你花了大量時間與心血在做調查與分析，不然大多數除了時常在經手的仲介之外，中古屋的行情是既不透明又很凌亂。

台灣的房屋權狀一直都存在著被詬病的坪數登記問題，以致於好似中古屋單價看起來都比新房便宜，但買方也很容易忽略了車位的獨立價值。

《車位本就不應該將坪數登入計算在權狀坪之中》

事實上中古與預售新屋之間是不能拿來做比較的。

因為折舊率是事實，因為這些中古房當初預售時是更為便宜的，因為中古屋只有取得成本卻沒有建構成本。

於此為何地段這麼重要，因為漲的其實不是你家，也不是你的裝潢有多漂亮，也非於你的社區有多知名，而大部分都是因為地點這個最重要的因素，漲的是土地。

顯而易見的例子：

剛重劃一片空地時，地價20萬所售之建案房價10萬。

十年後9成都已開發完成，機能核心與區域價值也成熟了然。

此時當初這10萬的房子也增值至20萬。

可旁邊還尚空地的地主就會用這20萬的行情來回推自己的土地若要出售最「少」應該要定在甚麼數字。

當然地主們都不會這麼佛心的用這個「少」來論價，事實上通常都會在50萬以上，

也就是比當初更高的增值倍率來賣。

換言之，房子增值一倍的時候，土地可不只有一倍，雖然到最後同樣都會變成是「房價」，可建商所加工與製造的成本也會隨時間與發展不斷增加，因此就成為了新建案越來越貴的原因。

土地不會被折舊，但你所居住的房子卻會，雖然增值，但其實還是會受時間歷史來相去折數價值。

所以中古屋的行情，在屋齡上是非常重要的考量，超過於十年以上的房子，折舊率會遠大於增值率。

而脫手率與增值比最高的年限最好控制在5~8年。

而預售屋，是完全沒有這層面的影響，而是以此建築個案的即時成本所造就出來的。

在產品本質基期不同的狀態下，要怎麼比呢？

區域發展的邏輯之中，大約以下：

剛重劃完成，居住機能不便，但房價行情最低。

數年後成長，移入人口大增，房價尚可但上走。

十來年成熟，城市定型完成，房市行情最高點。

已幾無土地，生活核心繁榮，中古新房再創高。

而土地，蓋完就沒了。

新預售，也會變中古。

0到1，1到2，2到10，無限循環，當區域越能成為是市場買方購屋指標的重點之時，房價就是會一直漲。

理由只在於簡單的供給與需求，地越少，新案就越貴。

那麼中古也成為了連鎖效應隨著時間增值。

「要比中古屋就拿中古屋來比，要比預售屋就拿預售屋來比」

台北市長期以來一直都是台灣不動產的房市指標，除其首都的地位外，最重要的是那高不可攀的房價與地超狹人很稠的特性。

如果說台灣還有沒有其他城市能夠取代台北市這樣的指標，以現況而言那是難以達成的事實。

即便高鐵已經完善到人們都很習慣這樣的南北通勤一日生活圈，也沒有任一都會區可以複製台北市。

從高鐵站區的設計，先來看看差異吧。

台北站是在市中心內，而其他高鐵站至桃園以下無不是在偏僻的郊區，光這點就已大大的吧城市核心與交通匯集給拉遠了，更別說機能差距。

而台北又是全省捷運共構系統與鐵道地下化最成熟也令人民最依賴的成功案例。

交通一直以來都是不動產價值的先決條件，也奠定了一個建案位置好不好的判斷因素之一，同時也是需求者最首位在意的一件事。

雖然台北市很壅塞，但不可否認這個首都是全國交通系統最完整的城市，其他縣市至少還落後十數年以上的時間差距呢。

另外影響房市最為深遠的是供需量。

如今台北市因為發展腹地非常有限，根本沒有甚麼重劃區還是可開發的空地範圍，在稀有量少需求又大的時候，價錢就能達非凡人能觸及的境界。

假若某天可以無條件剷除淘汰超過40年以上的老房子，將其夷為平地，那麼台北的房價就會有很大的改善。

但在此之前，全省應該沒有任何一個城市的密度可以比台北更高的了，因此也成為了台灣房價指標的最大原因之一。

能買得起台北市新房子，基本上與其他縣市地區的房價相比根本小菜一碟。

在交通與供需原則下的雙生效應特性下，這樣的指標除非國內房產與發展政策有很大的突破或斷捨離，否則台北市將永遠都惠是台灣房市最高的指標。

想想，交通這麼方便。

想想，可建地那麼少。

想想，需求量那麼大。

這些極端的理由於是造就了「天價」。

照房市平均價格而言，北部單價都高出中南部許多，因此其他六都想成為全國房市指標的可能行性實在太困難。

頂多在交易數量上面可以看出宜居城市的變化，但中南部的行情或成本要能夠與雙北做比較，還有很大一段的距離。

所以因此有些人會以台北某案某例的降價來說嘴誇張對全市場的預測，當然也會有人將北市行情又創新高來引述。

其實那些言論都是相當不客觀的，為什麼呢？

1.你又不會去住台北。

2.你也不會去買台北。

3.你又買不起台北市。

雖貴為指標，但在不動產的行情遷徙歷史之中，台北市依然是一個很獨立的城市，整體市場不會跟著它的價錢而有太多的連動性，因為它是全國縣市最特別的地區。

簡單講，台北漲，那是台北不是其他地方。

反過來，台北跌，那是台北不是其他地方。

用北市數據與法則去研究其他城市是沒意義的，用來做比較就更荒誕了。

於此，台北市更可說像是一個小小國家，而非那種還在努力發展基本建設的都市。

「誰說指標就一定具有全國房市的連帶關係，那是外行人在講的話。」

一個沙漠小鎮，古老的舊城，新竹的特點就是小。

如果沒有發展科技業的遠見，新竹現在還真不知道能不能晉升為一個全台收入最高與最幸福的城市呢。

記得早期，新竹有三大缺：

一缺醫療資源，早期重症與較精密的治療都得要到外地大醫院。

二缺連鎖品牌，無論是食衣住行各種消費的品牌早期是很難在新竹看到，所以要買精品要找特別的牌子甚至是飲食相關，都得要去外縣市。

三缺百貨飯店，新竹以前號稱百貨業殺手，倒的倒跑的跑，也難見具規模的商城，同理在新竹也不見星級飯店或具吸引外地人觀光的景點。

而如今卻也完全不同了，尤以近十年來的變化更為巨大。

新竹無聊嗎？

很無聊，這是一個為工作而來的城市，有許多外來人口，有許多外遷進來打拼的年輕人，其實大家最初都是為了賺錢而移民來的。

竹科只是一個核心，因各行各業都想賺竹科人的錢，進而把這層圈圈透過時間不斷的擴張，變大。

因此，沒有科學園區這最為重要的中心層，就沒有今天的新竹與竹北。

這小城的面積，只有台中新北市的1/20大。

所以在這邊生活的人們其實重疊性非常高。

在新竹長大的人，基本上成長過程與環境，彼此間所認識或聽聞過的人，幾乎都差不多。

「誰誰誰是我朋友的朋友」，這可能是最常見的一句話。

「我爸跟他媽是好朋友，你的誰跟我的誰，總是都認識」，這也是在新竹最為普遍的現象。

也因上一代的人際圈也是這麼小，下一代或下兩代也就這樣持續下去了。想想也正常，長期歷年下來，新竹人口也都僅在30-40萬人居間。

地狹人少，所以碰來碰去，都是那些你所熟識的人而已，以致難有突破性的素質成長。

只要去趟巨城，肯定加減都會遇到認識的人，無論是同事、親友、客戶、或其面熟的路人甲乙丙。

這在其他大城市中是相當少見的狀況。

而如此也讓在地人相當缺乏競爭力，就像建築物一樣。

因為沒有外在的刺激，過於安逸，同溫層廣泛，市場也就這樣的隨遇而安下去了。

早期，沒有外來的人事物與之分食市場，在地掛的建築物、建案、大樓，醜的醜，鳥的鳥，俗的俗。

沒有深度的內涵，也沒有知名的建築或設計大師的加持。

直到竹北高鐵特區的發展，新竹特有的消費力吸引了許多北中南的建商紛紛插旗立足。

當然也充滿了許多外來相關工作人口，在這樣的刺激之下，終於也為新竹不動產帶來了活絡的氣息。

以不動產的角度來看：

新竹的建案普遍規模都較小。

新竹的客層對地點感觀狹隘。

新竹的廣告基礎成本相對低。

新竹的平均去化率穩定平順。

新竹的SP活動不具特別效益。

新竹的市場品牌迷思非常深。

新竹的消費者普遍喜新厭舊。

新竹建案成敗兩瞪眼的極端。

在這裡，隔一條馬路，很抱歉你的地點就是很有差。

在這裡，產品好不好，也很直接決定了全案的生死。

在這裡，不要自詡神，死案可令無數個代銷死光光。

在這裡，決勝資訊戰，這邊的買方重度依賴網路圈。

以前新竹人普遍難用，因為不比外地人耐操，其職業精神與職場態度也真的很不一樣。

而環境所帶來的影響，十年來也趨融合成一種平衡後的結論，事實也證明在一個城市的發展過程中，其主軸的消費購買力是非常重要的。

從巨城的成功，也帶來了後續更多的百貨商圈擴展的契機，想想十年前的竹北都被大品牌認為是個不毛之地，沒有投資價值，如今卻也成長為是必家必爭的重點發展區域。

從建案與重劃區的遍地開花跟成熟，現在的新竹有豪宅，也不乏許多大師之代表作品，具有較為話題性的建商或建築物也在這個市場上洋溢著進化過後的結果。

新竹雖不具有如其他大城擁有完善的先天條件，但依然還在成長中，是一個具有高度發展潛力的城市特質。

也因其腹地小的特性，時間也讓新竹成為一個獨特的地方，說不上愛或不愛，久了也漸漸習慣了在小城奮鬥生活的精神。

它令人感到無趣、無聊，但同時也漸漸令人感到安穩。

因為這裡的房價比較起來，普遍相對低廉。

看看今日，全台收入最高的地方，全台繳最多稅的區域。

房市行情還比別人便宜，也足以代表著，新竹還有很多的發展空間。

十年一變，十年之後，相信這又會是一個更不一樣的城市。

消失的價值 去哪了。

在經濟不斷的循環與變遷中，不免有人賺錢，也有人賠錢。

金流如同血流一般，從你口袋中失去的，就會流入到他人的荷包之中。

而比較複雜的一點就是：借貸與槓桿。

把資金透過時間去稀釋，但可怕的是這世上幾乎沒有永恆價值的資產。

例如買車貸款，用6年的時間去還款。

可車子一落地就折舊，開越久價值越低，你用了6年的槓桿去使用了這個產品。假如入手第一天就意外全車毀損呢？

你就得去背負這段債務。

同理，一般房貸都是20年期限。

假使在這段期間內房價崩盤了，那些損失的金額到底跑到去哪了？

答案是在未來的時間裡。

你所損失的，都透過槓桿的反向關係去償還。

而不動產為何會是中國人獨鍾的理財方式呢：

假設你投資某檔股票，公司的營運很難長保永續生存與成長，所以無法可以對投資人有長期的保障，人為變動的因素與風險太多太高了。

另外從歷史經驗來看待，每個時代都會有不同的主流產業，而那些曾經是股王股后的公司，跌下來之後就幾乎回不去了，換言之根本就沒有日不落帝國的上市企業。

而連動其他產業與經濟的標的或是短期炒作的金融產品、基金、投資型保單，甚至是石油、黃金、虛擬貨幣、還是其他被包裝起來的複合性指標，也同上述，很多時候你賺了利息，卻賠了母雞。你上了車，卻開入懸涯。

所以保守的人，是不會把錢投資在別人的公司令自己去承受無法掌控的風險，把子

彈奉送給甚至不認識的人來使用。

或是投資在一個沒有真正以成本構築起來的實體，怎麼會有保障呢？

而不動產，卻完全沒有以上的缺點與特性。

921時，台中的房價腰斬。

SARS時，七期只要10萬一坪。

在台灣的历史之中，你可以看到房價就像股王直落到變水餃股的實例，但之後呢？

漲回來了，還漲得更高了，也意味著房價跳水並不是掉下來的刀。

應該是這樣講，不動產的持有只要你不缺錢，只要你沒有恐慌，而透過時間的最後你始終是個贏家。

即便中間的過程中可能有些許波折，但在房地產的世界中並沒有永遠的股王，也沒有永遠的一蹶不振，只有時間所帶給你的財富。

而這母雞每年都會為你下蛋，且幾乎永遠不會因環境影響去賠掉這隻金雞母。

「除非你缺錢。」

房價不會一直漲，但把時間拉長就絕對穩漲。

房價一定會盤整，但不會就此低迷躺平不起。

如果你在房市波動調整的時機點進場，你會賺不少，重點是你要有種有眼光有膽識。

人性之貪，在下跌時認為會繼續跌。

人性之嗔，在恐慌時跟著流行恐慌。

人性之癡，在高點進場在低點出場。

如果你認為房子不應淪為投資炒作的工具，就應該要買。

如果你認為不動產應該可以給你帶來財富，更應該要買。

綜歸結論：

房子透過長遠的時間，價值必漲。

房子透過銀行的貸款，風險極低。

房子透過保值與回穩，收租無限。

既然這是鐵錚錚的事實，那麼這個經濟金流最後還是會回到你的手上。

而重點是，你有沒有房。

有，但機率是微乎其微。

至107年底，台灣房貸放款總額為7兆台幣，建築貸款總額為1.5兆。

意味著你我所皆知的全國不動產價值幾乎都由金融機構在承擔，為了維持國家的經濟運作與金融體系的健全，只要是還在政府的掌控範圍內，都不會輕易讓此事發生。

除非發生了國際級或全國性的嚴重金融危機或天災人禍，以致完全失控的情形，房市才會崩盤。

而現行的房貸成數，基本約房價總值的70%，換言之假若發生了崩盤危機，而經過金管會的壓力測試計算與評估，台灣的金融機構在房市崩跌的3成內都不至於影響整體運作。

房貸的成數設定，也是一種銀行自保的風險管控手段。

當經濟環境允許放款成數越高時，代表銀行也樂觀看待後市，反之成數越低則表示持保守態度，將風控比例提高。

而銀行也不是傻子，除了不動產的利息收入之外，也會做其他的資金避險用途。

意指左手借你錢，右手炒房。

兩手一交替，賺了增值、租金、還有你的利息。

然而房市上漲，你賺了錢就會存銀行，繼續再用這筆錢持續循環，穩賺不賠。

那麼房價要跌到多少的程度，才會引起系統性的連鎖風險效應？

超過40%以上，就會帶來非常嚴重的國內經濟危機。

很多經濟學家或企業龍頭都會清楚一件事：

股市崩盤並不會帶來民生震動與經濟蕭條。

但房市一但崩盤，就是每個人的事。

它會造成金融機構相繼破產倒閉，你存在銀行的錢會消失不見，基本物資數倍通膨，提款擠兌，現金與鈔票完全不值錢，再進而造成平民百姓的個人破產等等。

簡言明，就是一包衛生紙與一棟房子的價格是一樣的，可以想像那是多麼恐怖的事情嗎。

所以在理論上，每一個國家都會傾盡政府之力去預防避免這樣的事情發生。

許多人會期待房市崩盤的來臨來撿便宜的房子來買，可卻不知在經濟的角度而言，你所期待的可是絕望與慘淡。

供給與需求，造就市場與物品的價值。

如果沒有需求，就不會有其價值存在。

簡單的舉例：

當假日來臨時熱門區總是車位難求，這時候你就可以坐地起價，而也會有人購買這樣的代價，這就是價值與供不應求。

反之平日根本沒人在搶車位，誰又會願意加價停你的車位呢？

同理：

你覺得房子沒人買，那又怎會有那麼多建案產生呢？

你覺得房價不合理，那又怎會有那麼多人去購買呢？

所以別用自己的角度與眼光來看待整體大局與市場。

也別用自身的狀況去衡量所有跟你有相同需求的人。

當時間證明了市場就是你眼前所見的事實面貌，同時也證明了你的想法與擔憂是多慮了。

我們可以這樣去思考，銀行是最為現實的行業，而幾乎人人購屋都需要房貸，既然你認為房市會崩盤，為何金融機構不擔心呢？

要知道，你所存的錢都放在銀行呢。

要知道，銀行是用你存的錢放款呢。

當你需要將錢存在銀行時，當你需要與銀行借款時，就更不可能會發生崩盤了。

為什麼呢，因為銀行認為你的觀念是種荒謬與不切實際。

也就是，你不會比銀行的專業來更懂得經濟與金融市場。

房市不會穩漲或穩跌，而是在這經濟的循環裡面，我們必須學習利用這個過程來為自己造利。

為反對而反對是沒意義的。

全台約有8%的人是無殼蝸牛。

全港約有10%的人住在劏房。

前者有部分的人是抱持消極主義，並非買不起房，而是意識與觀念的問題。

後者則是完全無法負擔，卻必須有著高度需求。

在香港，抱怨房價太高是沒有意義的，若要滿足需求，只能生錢出來。

在台灣，這些人們認為會吵就有糖吃，反正有房可住，死不買房沒差。

台灣與香港，同時都是高地價政策，同時政府都無視也完全不干涉土地買賣上的市場自由機制，任由其飆漲也無所謂。

在香港，高地價所帶來的經濟效益會遠大於那些弱勢族群的需求，沒有辦法做出能滿足所有人的政策。

在台灣，高地價可以滿足持有人的私人利益，因為政治與不動產的連動關係是緊密不可分，呼應弱勢者的要求只是為了選票，掌權後再持續炒不動產，能真正關心這個循環議題的人與思想少之又少。

8%的謬論涵蓋著許多天馬行空與不切實際，跟現實脫鉤也不符合市場上的實際狀況。

甚至相當不理智，也缺乏思考邏輯。

謬論一：原物料根本沒漲過價，房價全是炒作而來。

謬論二：只要帶動大家不買房，房價就會下跌修正。

謬論三：薪水與工資都沒上漲，人事成本根本不高。

謬論四：認為政府稅金加太少，高稅才能抑制房價。

謬論五：少子問題與空屋率高，供過於求房價必跌。

謬論六：低薪資無法負擔房價，大部分人都買不起。

謬論七：銀行房貸總額年年增，借太多錢泡沫鐵破。

謬論八：經濟景氣差市場冷清，建案賣得好都假的。

謬論九：放大單一案例做概全，有一有二手房市必跌。

謬論十：商圈撤店潮集市冷清，機能不再房價下修。

綜歸以上，一個結論：

「有錢人，想的跟你不一樣」。

窮者之所以恆窮，是因為思考觀念上的物以類聚。

富者之所以恆富，是因為貼近於在實戰上的專精。