

2

丁丁
的

房產人生
雜記。

壹

建築知識

關於建築界與
不動產的大小事

增加的房價哪裡去了

預售屋與貸款成數的優勢

規劃上的建築成本

違建的意義

交屋款

建商推預售的十大理由

建商品牌與品質

首購・換屋・豪宅

升降息的房市影響

一層N戶的差別

建築界的甲乙丙方

店面大小事

重劃區・有好有壞

市場邏輯

管理室VS大廳

增加的房價 哪裡去了。

值得思考的問題，房價不斷上漲，這些增加的金額去哪了？

最簡單的例子：當雞排漲價的時候，老闆總是能很清楚的告訴你理由與原因，也能跟你好好解釋這錢到哪去了。

那麼房價呢？

這麼複雜的大宗建築體產品，到底這些錢，是進了誰的口袋，還是你以為只單純進到了建商或投資客荷包？

首先來看不動產的原物料，土地。

當地價不斷上升的過程中，誰是既得利益者？

一個是無本持有的地主，另一個是中間轉手的新地主，最後一個就是政府的稅金了。

所以在房價增值過程中有將近六成的金錢，都進了這三者的口袋之中。

而建設加工的層層發包，從製造基礎的原物料包含著水泥、鋼筋、人事、能源、技術、建材等等，這部分的上游成本隨著時間增加，如同上述的雞排一樣。

所以在房價不斷上漲的兩成金錢則是進到了這些產業中，但他們有因此多賺嗎？

其實沒有，因為上游之上還有成本源頭，直到最上層。

這也是最關鍵也最重要的觀念；當成本上升的過程中，所有的環與扣的利潤比是沒有變的，既沒有增加，也會盡量不因此縮水。

那麼最後的兩成資金，才會進到了投資客或買方的荷包裡，這算是市場機制所決定的。

如果加一元沒人買，它也就會回到原價。

如果有人買，那市場也會一直挑戰到上限能多少，於此這就是最後房價增值的理由。

綜歸結論，對於房市漲跌，必須客觀理性的判斷與看待。

漲與增值一定有它的理由。

跌與降價也會有它的原因。

假設房市行情增加了10萬／坪，以此類推。

其中就有6萬／坪是跟土地相關，也與區域的發展影響有差，因為可開發建設土地越來越少，地主與政府因此從中不斷增加收益比例。

住的人口越多、越熱鬧、越方便，地價就越貴。

而2萬／坪則是跑去了環環相扣的原物料中，其上下游間的連結令這些成本以滾動的方式增加累積起來。

這也代表了整體社會與經濟結構是不斷在通貨膨脹著。

因此才有了所謂「抗通膨」的投資方式。

將已知未來會變薄的現金轉成了會漲價的成本，不動產也就成了最理想的理財與存錢工具。

最後的2萬／坪就是進到了你我所決定的市場，這也是整體供需面信心與保守之間拔河的勝負證明，換言之當你發覺房價越來越貴的時候，其實並非都是賣方無理漲價，而是買方越來越能接受這樣的行情與成本。

當然你也可以選擇不接受房市，但如果你很了解這中間金流運作邏輯的時候，就會發現其實無理的拒絕買房也等同於是跟自己未來的人生資產說再見。

【當房價上漲與景氣一片樂觀的時候，全民皆贏，不僅是地主、建商、或你與我。當房價崩盤的時候，全民皆輸，任何一個連鎖相關的單位，都不會因此得利。」

預售屋與貸款 成數的優勢。

預售屋的制度，台灣可謂是全球先驅，沒有房子的實體就可以交易這件事，在世界各國上並沒有這樣的文化與接受度。

而在中國大陸的預售屋，可是在簽約階段就得要撥款開始付利息了，也就是房子還沒蓋好你就在繳房貸。

但台灣的預售屋卻不是這樣的本質。

我們做這制度的目的，主要是為了降低購屋門檻，令更多人可以買得起房子，或者是要讓建案更好賣與令建商周轉更快。

當然即便如此，也非全台縣市的買方都能接受。

比如許多城市若以預售方式推案的話反而銷量極差，久了這也就成為一種房市指標。

能賣預售的地方普遍都是房市較為熱絡的區域，消費跟收入水準與認知層次也會比較高，同時這也是一級戰區的代表。

預售屋對於賣方而言，也是一個多方位的牛肉銷售手段。

因為沒有實體，透過接待中心與樣品屋，各種輔銷工具與促銷策略，用設計及話術去賣未來的夢想跟藍圖，進而刺激房市的熱鬧，如果哪一天預售屋完全在台灣消失了，那整體房市成交量可是會腰斬的。

而且這樣買方就再也沒有低門檻付款購屋的管道了。

配合預售最重要的條件就是貸款成數。

自金融風暴之後的不動產環境，預售屋也成了熟手的投資工具，但並非等待到交屋才賣，而是透過換約來回收效益。

這樣的投報算法，則大幅減低了自備成本，與新成屋跟中古屋比較起來，預售買賣需要準備的資金遠低於後者的一半，同理也能放大槓桿買更多會總價更高的房子。

如此貸款成數就非常關鍵。

在次級房貸爆發以前，市場上甚至還有全額貸的套房。

想想，如果你買間預售屋不用付半毛現金，這樣的產品能賣不好嗎？

這樣的房子你會不想買、會不投資嗎？

撇除掉客戶到底負不負擔的起的問題，最少這樣會令許多人趨之若鶩的搶購，以此類推，那麼是否貸款成數越高就越越有利呢？

一般建案的預售期大多至少需要個將近兩年的時間。

這過程中無論是經濟景氣、區域發展、機能環境、或是自己的財務狀況，都可能有變動性，也許變好，也許變差。

但無論如何能在預售期能少拿多少現金，相對買方就保險多少。

理論上而言，貸款成數設定越高的建案，建商風險越大。

不一定在於預售賣方能回收多少資金，而是擔憂著買方因為超低自備而帶來未來無法交屋的麻煩。

所以多半業主不願意配合超低自備的原因在於此。

那麼貸款比例這麼高，成屋時真的貸得出來嗎？

這是之後的問題，無論建商用何方式配合你將產權擔保到合約承諾的成數，最後還是要看買方的個人條件來放款。

如果屆時貸款不足的部分，你還是要想辦法補齊差額。

也許建商可以無利或小利借你，但要知道一個重點，那就是房子你已經買了，所以這也是把「先求有」的策略運用到極致的方式。

建案業績先跑了再說，後面的問題後面在解決。

沒錯，景氣不好時，房子就是要這樣賣。

當然，景氣大好時，能這樣搞會賣更快。

如果自備預算沒那麼多時，請選擇預售屋，也請優先選擇高貸款低自備的預售屋，因為你也必須先求有。

有人說預售屋是賣未來的行情，是對也不對。

有人說預售屋的房價基期較低，是不對也對。

預售屋的成本是以「當時」的地價與造價而來訂定售價的，因蓋房子需要時間，而歷史也總是見證了時間會讓房價空間有條件上漲。

所以以成本而言，預售屋是賣「現在的行情。」

以房價基期而論，預售屋是賣「時間的空間。」

「預售屋可攻可守，在一片荒涼的重劃區買新成屋是很乾的一件事，在成熟的機能區域買新成屋是縮短折舊率的期限。預售期越長，保本與增值空間越大，因為時間在走，環境在成長，需求也就越大，機能自然越熱鬧，房價也就這樣水漲船高了。」

規劃上的 建築成本。

建案規劃設計上的調性與設定，充滿了各種專業複雜性，當然對建商的成本與投報回收效益及利潤，都是密不可分的關係。

消費者總是只想得到對自己有利的享受，而且時常無理認為賣方在建構那些美輪美奐是不需要花錢的。

其實在建案規劃上的各種細節，也是一種投資換算。

除了賣方在理念與原則上的堅持之外，當然這也是令建案可以好賣或順銷的理由之一。

在一層平面每一戶的坪數與房型設計上，如同切豆腐一樣。

當切的越多塊，成本越高，利潤也越低。

當切的越少塊，成本越低，利潤也越高。

但為何要切小，因應符合不景氣的小坪數市場。

那為何要切大，因為景氣好時沒人要買小房子。

前者雖然投入成本較多，但可以降低售坪總價。

在平面上的成本因此較高的原因為：

房間多、廁所多、廚房多、戶數多，那麼牆壁也就多了，需要建構的管道間，基本需求空間，基本建材廚衛也跟著增加不少。

比如一層百坪做一戶，只需要10道牆壁、3衛、1廚。

但把百坪切成做四拼，至少要25道牆壁、8衛、4廚。

開窗面積也會增加，陽台開口也會變多，油漆瓷磚面積也以倍數增多。

以此類推，所以當你看到坪數越小的建案，通常建材等級是成反比的越差。

相對坪數越大的建案規劃，建材基本等級的彈性就越高。

所以你很少會看到「套房」裡面的標準配備等級會很好。

那麼以消費者的立場而言，當然希望是自己可以買得起同時內容物又要很完善，可在成本概念之中這是極大的衝突與矛盾。

在價錢跟預算有限的狀況下，能買到相應的面積空間已經是在規劃彈性中做出很大的讓步，在單價不變的前提下，想要建材等級提升，一般是可遇不可求。

建築立面外觀上，也在成本上吃了不少的比重。

現代建築的開窗技術要求跟數十年前截然不同，氣密窗的普及與玻璃建材種類的進步也讓居家生活品質提升很多。

在結構上做開口、在嵌入鋁門窗或落地窗，這層面需求的增加，都比無窗之牆的成本高出不少。

所以理論上來講：

窗戶越多、窗開口面積越大，成本則越高。

陽台越多、玻璃安裝面越廣，成本就越高。

而建築外型的材質，越是厚重、豐富多樣化、造型獨特、需要特殊施工技術，成本也是直線上升。

最單純的全棟貼磁磚算是最普遍也最省的外牆規畫。

有沒有做基座、有無做挑高底層的石材配置、有沒有做四方位的正面設計，這些都會跟造價有深切影響。

尤其那些酷炫又新潮時尚的外觀，配上夜晚的燈光計畫，這都是燒錢燒來的。

如果再掛上知名大師的結晶，還要另外加上昂貴的設計費用。

在公領域上的設施、裝飾、空間、動線。

可以很普通陽春，也可以很豪華氣派。

你說這跟成本有沒有關係呢？

同上述外觀之理，這些區域的材質等等相關內容，包含到電梯車廂內、梯廳、各戶廊道、地下車道等一切、細節甚至可以到信箱、門牌、燈光、藝術品、還有香氣味道的運用，這些若要精緻入關的話，可說是天價級的打造。

最後到基礎配備的等級。

以一套35坪的廚房來舉例：

國產不知名的三機全套，可以不用5萬元。

國產有品牌的三機全套，整組僅7、8萬元。

進口品牌入門四機全套，要價近20萬元。

高檔品牌高階五機全套，至少過30萬元。

以此類推，衛浴同理，最便宜跟頂級的差距可以拉到6倍以上的成本。給你好的東西，即便不要或不喜歡來而客變退掉，你也能領比較多的退款，所以建案要不要運用這些高等級配備，在售價不變的狀況下，這都算是建商變相縮減利潤，也是務實讓利的一種。

我們看到那些什麼都很喜歡的房子。

其實多半都是由成本去砌築而來的。

如果可以，那種簡單到不行的建案在市場上不是沒有，雖然價錢好似便宜了不少，但你會喜歡嗎？

漂亮的外觀、完美的格局、氣派的公設、高檔的建材配備，只要是能令你心動的種種理由與條件，它們不僅只是賣點，更是建商的心血，也是用錢推出來的。

「建築的世界永遠是一分錢一分貨，從來就都沒有便宜的好東西存在。工越細、料越好，除了用心之外，也要用代價去換取而來，羊毛總是出在羊身上，如果你懂，代表你是個有水準的消費者。如果你不懂，代表你只適合擁有廉價屋與低級品。」

違建的意義。

這兩個字，是一個被過度放大的詞意。

在台灣的建筑世界裡面，充滿了許多灰色地帶，不僅尷尬又矛盾，也很容易被有心人士抓住把柄來滿足自己的目的，當然這種範圍，多半也都跟人性有關。

違建是一個在法律上的詞意，在專業術語則是二次施工。

只要不是在初始建照設定上的任何建築設施，都算二次。

因為這並不在當初所審照內的規劃，所以不被認同為一個合法建築。

以個人的立場而言，私自違建頂樓加蓋、露臺改建、花園變室內空間、自打樓梯隔牆、鐵窗等等各式多樣化的用途與二工範圍非常大也很常見。

除了那些被刻意檢舉的情況之外，基本上這根本掃不完，在自己的家怎麼做，也算是一種民主自由意志。

政府若沒有強大的執行態度與足夠的人力，這就是台灣的常態，當然見不得人好者多半酸葡萄心理的想充當正義魔人，而心理因素的循環之下，只要自己的房子條件足夠，很多人也會選擇為解決自己家庭的需求層面來做一樣的事。

所以很多人說台灣的房子市容難看又老舊，沒統一性也凌亂滿

目不是沒有原因的，看看街上那些一個個比隔壁還突出到路上的招牌，嚴格來講這些也都算是違建。

以社區的立場而言，建商所賦予的許多公共建築用途，都只有一個目的，就是讓社區更好更完善，當然於此就會更好賣。

所以預售屋總是有許多漂亮的設計與規劃。

可要知道，為了整體使用需求的合理邏輯，很多東西是與建築法規相違背的，而在現今不理性消費者越來越多的時代下，現行幾乎所有建商在一次規劃審照時就會做好做足，以避免未來又被刻意刁難找麻煩，所以現在新案子的公設在室外空間的設計彈性就會縮減，也就越來越陽春跟難看。

以前建案常常會看到使照申請時的公共空間，怎麼跟買時的圖面差別那麼多，然後又很醜，也很空虛。

因為那是為了滿足一工與建照圖相符合，才能過關，使用執照才會下來，而後再把它全部打掉重做成預售圖面所設計的那樣，包含植栽綠意、退縮空間、水塘花園、戶外傢具、活動設施、圍牆護欄等等，這些全部都是二工。

以及頂樓有做另外規劃的空間運用也都屬於違建。

那麼把這些東西做好，做得美，做得妥善，為得又是什麼？

不就是希望社區住的環境能更好更舒適嗎？

那消費者會問，為何一定要二工才能做，一次建照申請卻不能弄呢？

因為許多硬式的建築規定，跟要符合理想與目標的實際設計，是有很多衝突的，不是你想像中那麼單純建商想做什麼就可以做什麼。

所以長期下來就變成一種敷衍了事的方式與態度來滿足官方審核需求，也可以很直白的說明，這種灰色地帶

的源頭與原因，就在於我們國家的建築法規充滿了許多奇怪與不合邏輯的地方，也沒具有相關領域的美感與水準。

但沒辦法，規定就是規定，你想要領取合法建照，就得乖乖聽話。

不然，你有看過很漂亮的國宅嗎？

但這都是以前的事情了，隨著時代改變與資訊爆炸的現在，似乎消費者都很在意與執著所謂的違建議題，恐怕自己買的房子會被拆，會有未來的風險與麻煩。

但其實這個文化歷史過程已經二十幾年了，除了相當微例的重大瑕疵，否則也沒半個社區發生這種事。好吧，既然大家都很介意。

那麼我們就做完全的一次設計，即便那畫出來的圖面實在是不怎麼吸引人。

但我們卻可以跟客戶講一個賣掉；本案是百分百的一次施工，完全沒有任何の違建跟二工，你可以全然放心。

但在專業人士的心裡卻是這樣的口白：你要全部合法就是都很醜，如果你覺得好看，代表你真的沒看過什麼叫做經過設計的公設。

「灰色地帶非黑非白，不倫不類，不上不下。若能理解專業之中的事實與無奈，美這件事也是種藝術感。為了符合沒有空間的法規，這種美也成了另外一種黑白，卻失去了可以帶給消費者更好的完善，一切都只是為了應付規章，順從規定，避免麻煩，減少風險，已然失去初衷。」

交屋款。

首先來談一個預售屋的觀念。

它是一個用現在價錢買未來產品的概念，就像金融世界中的期貨與選擇權。

買方可以先提前擁有資產，也能馬上買賣，那也是買斷後屬於你的東西。

在中國，預售屋是必須全額付清的，換言之房子還沒蓋好，買方就要貸款馬上付利息。

在台灣，預售屋是賣方先投入資本來蓋房子，中間過程的期款都是現金收入，一個建案動輒2年以上的準備期，房子沒蓋好，這些前期少量的購屋訂簽開工程款，根本入不敷出。

加上時間成本、利息、風險等等因素。

預售屋就是建商先拿未來的支出做現在的生意，但卻必須要到最後才能完全回收。

而內政部所定義的5%交屋款，是一個不食人間煙火的限制，因為他們不知道建商需要承擔多大的資金壓力。

所以即便規定是如此，但國內建案基本上都會額外與買方磋商交屋款只會設定在3、5、10萬頂多至0.5%的金額，非常少數會遵照或做到5%的規範。

那麼買方會問：為何不把交屋款提高呢？

因為數字結論是固定的，把後付的款拉高意味著前面的期款必須大幅縮水，那些都是賣方的經營周轉，不是每家建商的資金槓桿運作都能符合政府的要求，壓死這5%的工程期款，也代表著建商對資金運作的彈性也就被綁住。

其實交屋款要設定多少數字根本都不是重點，也從來沒那麼重要，因為它只是「期款」的一部分，而非買方所認知的壓屋款。

建商要回收的是後面大額的尾款，如果今天驗屋不過無法交屋，買方是有權可以不撥款的，理論上沒有那麼傻的建商會去為了那5%不到的交屋款來賭後面70~80%的貸款金額。

所以去爭論拘泥於這些不具意義的規定是浪費時間，買賣沒有對錯是非，只有周瑜打黃蓋。

彼此協商雙方都能接受後的條件才成立交易，事後因噎廢食的舉止也是枉然且多餘。

畢竟在觀念上，其實也因為台灣預售制度文化的流行與成熟，才能造就很多人都買得起或可以很輕鬆的買到房子。

不然望眼至對岸去，那才真正的叫一分錢買一分貨，現在的貨就要賣你現在的價，何來分期付款，何來超低自備跟優付呢。

台灣的各項買房制度與國際上相比是相形簡易單純的，不僅利率低、成數高、預售期款等條件讓買房自備金的彈性可以很廣泛的運用，在這點上面，首購族也能降低不少累積存款的時間壓力，令有屋這件事可以提早的人生上實現。

「我們都要學習去看待一件事的重點與關鍵，不隨之起舞跟著盲從的風向。不動產的內涵永遠比你我想像的還要深遠，適時的多了解一點，也就能成就正確的觀念與邏輯。」

建商推預售的 十大理由。

預售是一個很方便的機制，對賣方而言，它具有很多的作用：

1. 搶市：

尤以時機大好的環境，預售屋就是搶快推案搶收業績。

景氣這種東西實在難以預料好壞，當現況熱絡的時候這並不是你我才有的感覺，而是在市場上生存的每個單位都會深知明瞭，所以卡一個熱潮趕快出貨銷售，是明確之舉。

2. 分攤風險：

在建設期間就能先抓好幾成銷售率的水位，當然預售賣得越好，建商成屋後的風險就越低，畢竟房子蓋好後是會隨時間老去折舊的，餘屋放越久賣相就越差。

3. 好包裝：

預售跟成屋最大的差異就是沒有實體，既然看不到成品，我們就可以透過很多銷售工具與方式來將未來的型體去充分完美化，那就是給買方的夢想藍圖，當然這些相關周邊產業也成了共存關係鏈。

例如接待中心的設計、樣品屋、模型、3D圖、平面圖、示意圖、工學館、建材展示、品牌介紹、大師作品、企劃調性等……。

4. 銷售成本低：

通常賣方會希望代銷以包銷方式來承攬預售屋，除非是完全沒有市場的公司或建案，不然都會把這些銷售成本轉嫁在第一線上，如果賣不好的話還可以換人繼續重新包裝重新花錢，相對比起成屋後，建商可能需要為了令其好銷售來額外開銷不少的包裝成本。

5. 加速擴張：

一般預售大樓與成屋可以差距到2年上下的時間，而建商成長的過程中，若當發展之初剛開始推行的個案熱賣甚至快速完銷的時候，就會加大投資槓桿來短期購買更多的土地繼續推案，所以在現今已具規模的建設公司之中，有許多的案例都是以此法來短時間膨脹自己的商業版圖。

所以預售建案可以當作是一種連鎖加盟的概念，同時期推案越多的公司，也代表資金規模越大。

6. 建立品牌：

成屋常常會受限於實體所表現出來的景象，難以塑造完好的品牌形象。但預售就完全不同了，只要水平整合資源足夠，就能做好一整套的品牌升級，在非常吃形象的現代市場而言，消費者對於建商的觀感會決定銷售速度與最重要的價錢接受度。

7. 階段性調價：

畢竟土地行情是越來越貴，房價可能回頭走，但要地價回頭看是不可能的。而預售屋都是以當時的成本來計算推案售價，既然時間在走，越賣越貴也是正常的。

所以賣方根據階段性的銷售成績來調整價錢上行，也是業內極為正常不過的事情，景氣越好，調得越兇越快。

8. 刺激銷售量：

買成屋一開始需要準備的現金比較多，所以會局限不少自備有限的購屋族，但預售屋卻可因此爭取買方的集資時間來做分期付款，如此不僅可以大幅度提升銷售率，也讓購屋門檻可以降低。

9. 投資客愛預售：

比起成屋，投資客是相當在乎周轉與投報空間的，而預售投資市場如今也相當成熟跟流行，在交屋前的換約買賣，甚至有相當多案例是具有轉賣價值的，所以現在預售建案的發展也令不少有在投資不動產的人們專注在其中的資訊，想買得比人快、比人便宜，在伺機轉手賺一波，多少都沒關係，有賺就有回收，有回收就可以在投下一個預售。

10. 迴避政策法規：

建築法規幾乎年年修，三不五時還會來一些與消費有關的政策出台，在要正式執行與上路前，趕快將庫存土地送審建照，有必要時就乾脆直接推案，避免受到一些技術性的銷售或營運干擾，包含重大的稅制改革等等。

預售提供了時間上的彈性，先賣先贏。

「以前台灣的不動產市場，只有大城市的買方比較可以接受預售屋，加上早期資訊不透明與不對等，也沒有完善的消費者保護機制，所以很多偏保守的人們都會對預售買屋感到不安與排斥。但如今甚至連南部也相當流行成熟起來了，這也代表不僅時代的改變與進步，也令整體的買賣結構成熟完善，當然對買方面言的優勢就是購屋門檻與壓力可以降低不少。」