

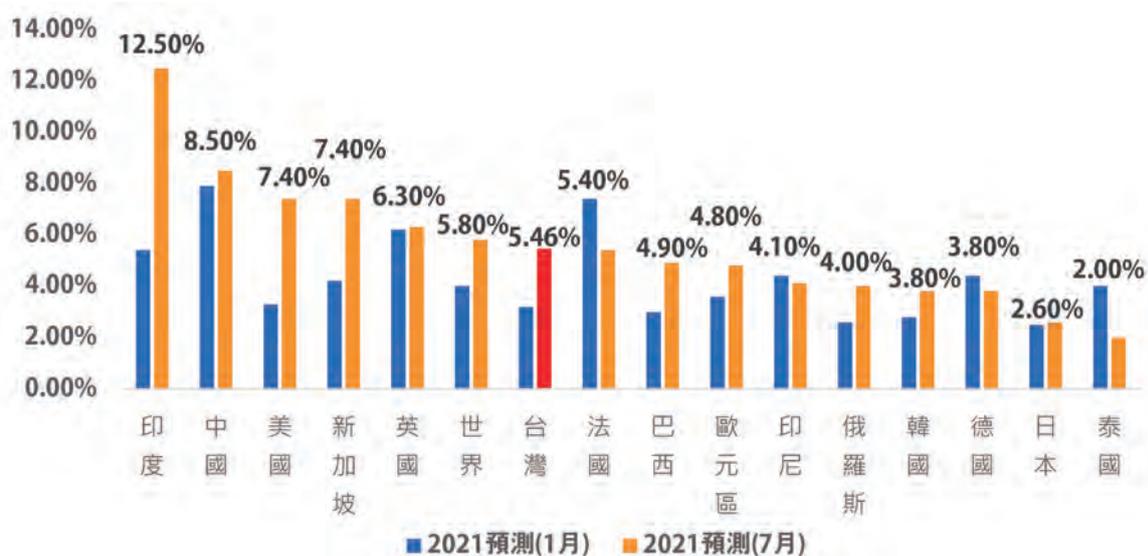
市場行情

疫後時代的經濟與房市變局

文 / 圖 | 米多司廣告公司協理 蔡宸祐

百年一遇的疫情，觸發了人類歷史上前所未有的大停頓。儘管疫情仍在許多國家肆虐，但對全球總體經濟衝擊的最壞時刻應該已經過去。觀察美、中兩大強國的經濟活動正逐步往正常的道路上前進，經濟復甦也已成爲當前各國最重要的議題，各國政府與經濟學家普遍對今年和明年的經濟增長勢頭保持相當樂觀的態度，這可從主要國家年初及年中經濟成長率預測大多向上調整看出（如圖表一）。

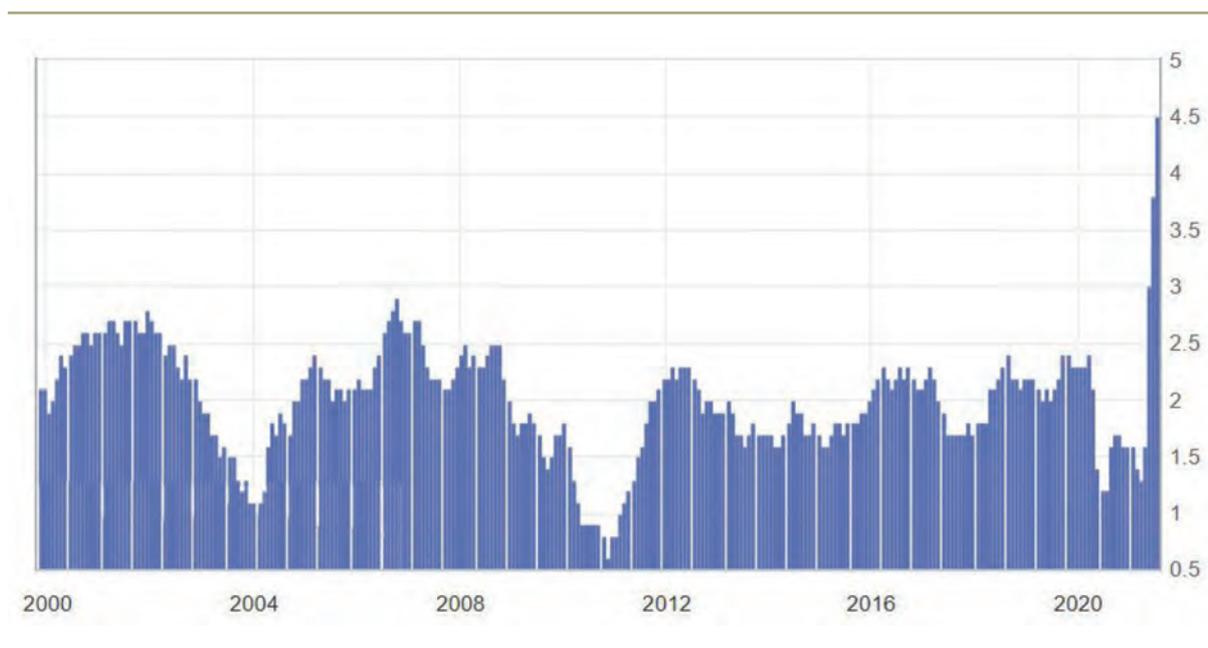
圖表一、各國年初及年中預測2021年經濟成長率統計



通貨膨脹成為黑天鵝？

7月份美銀美林經理人調查，針對管理7,420億美元的239名基金經理人展開，其中通貨膨脹風險則仍為本次調查的最大尾端風險（類似黑天鵝效應事件），其次是美聯儲縮減購債、資產泡沫、中國經濟降溫和新冠疫情（僅排在第五位）。最近幾個月，美國消費者物價指數（CPI）漲幅創13年來新高（核心CPI上29年新高（如圖表二））、歐洲物價創近兩年半新高，台灣消費者物價漲幅也創8年來最高，遠遠高於經濟學家的預期。

圖表二、美國核心CPI走勢統計



通膨問題在聯準會的認知中也覺得「通膨可能比聯準會預期得更高、更久！」，但另一方面聯準會也認為美國「非常、非常不可能」重演1970年代的超高通膨。鮑爾坦承部分通膨壓力比他原先的預期還強、也更長久，但把近來通膨大升歸因於與經濟重啟相關的因素，這些因素將在「未來幾個月」後「自行消除」。

眾所周知，大家關心通膨問題最大的原因在於美國聯準會有沒有可能在通脹率超過2%後，就會開始縮減購債、甚至進一步則是調升利率（怕股市回檔或大跌），也就是進入到所

謂的升息循環中。不過，聯準會在今年6月已經暗示，預計在2023年底前祭出兩次升息（並沒有那麼迫切），畢竟對於美國而言，經濟重啓才是為當前最重要的施政主軸。

回到台灣身上，5月以來的疫情再度爆發，全體人民一夜又重新回到解封前（再度封城），疫苗取得及注射疫苗成了大家關注的焦點，更讓經濟則出現了天堂地獄的兩極化現象。一方面內需市場陷入了完全的停滯，服務業、觀光旅遊業、餐飲業、補教幼保業、百貨業、夜市...等等各行各業直接進入寒冬，居家辦公也成了後疫情時代的大趨勢；另一方面出口產業成了天選之子，電子科技業、航運業、鋼鐵業、全球產業鏈一環的主流產業等等，除了公司營運業績大好，再加上上市櫃公司股票水漲船高，這一大群產業的人財富倍增，更讓台灣今年經濟成長極可能突破5%以上，GDP將創下歷史新高位置。

財富倍增人，將成房市新貴

行業強弱兩樣情，未來自然會反應到後續總體的消費市場上。可能有些人會認為下半年內需市場可能還是會很慘，實際上慘的機率應不會太高，推估甚至部份內需行業的商品或服務的銷售業績在解封後，會出現否極泰來的時光。以今年主計處

預測經濟成長將高達5.46%，這告訴我們雖有很多人的收入大受影響，但也有另一批人財富增加非常驚人（可能是公司賺錢也可能是股票賺大錢），這些人必然反映到消費市場，那些放無薪假或無收入所產生的低消費缺口，將由這些賺大錢的人來擴大消費而補足，甚至有可能超額消費。所以合理推測，車市、精品、房市等高單價產業下半年會因此受惠。

後疫情時代來臨，封城讓短期房市的買盤縮手，隨著疫苗逐漸普及城市逐步解封，看屋人潮也必漸漸回復常態。建商上半年多少受疫情影響，把原本要推的案子延後到第三季，再加上部份個案乾脆放慢預售的腳步，等待結構體完成後建築發包成本較為確定時再來銷售，想想說不定價格還可以賣更高，由此可知今年高雄房市，整體的新公開個案數量應會明顯減少。

推案少，絕不表示建商看壞後市，我們從央行的建築貸款餘額發現，建商土建融金額不斷堆高，光從2017年起算至今，貸款總金額已增加了9千7百多億元（如圖表三）。

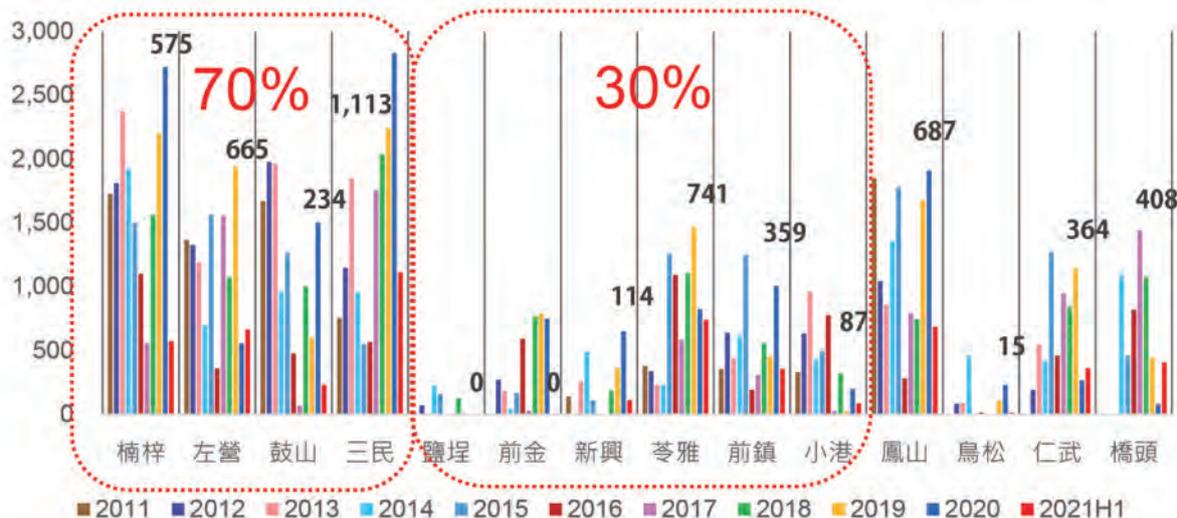
圖表三、央行建築貸款統計



土建融金額創新高，建商對後市的態度不言可喻，找地、找地再找地幾乎建商同業的重要工作日常，特別是當前通貨膨脹持續走高，現金為王都變成了現金為亡，擁有土地可說是建商對抗通膨的必勝工具。

最近幾年高雄的發展愈來愈往北，從新建案的推案區域以及中古屋的交易量就能看出端倪，如圖表四，歷年開工戶合計總量估計平均比值約為北：南 = 7：3，北高行政區的量體明顯較南高多出甚多，從買賣移轉件數的統計上來看也有相同的狀況。高雄向北移動當然跟北高擁有較多且較新的重劃區，土地供給充足，加上大型百貨陸續進駐、新商圈不斷成型、建物屋齡普遍較新，年輕人或銀髮族都適合，人口自然大量往北高移動。

圖表四、大高雄主要行政區大樓歷年申報開工戶數統計



向北移動已是板上釘釘的事，除了左營、鼓山、三民這三個成型市區外，北高外圍區更擁有極多的新重劃區（從楠梓、仁武、橋頭到岡山都有），自然吸引建商前仆後繼地往北走，地價房價更持續走高。觀察建商喜歡往新重劃區買地蓋房，可歸納幾個主要原因：

- 一、土地供給多，且多數產權相對單純，土地取得較為容易。
- 二、空地多相對房屋少，鄰房問題出現機率也降低。
- 三、推案者多借力使力，眾志成城廣告行銷相對輕鬆。
- 四、新重劃區雖然生活機能弱，但街道整齊視覺清爽，個案環境容易塑造，

新政施行，建商以慢應對

新法令實價登錄2.0及房地合一2.0已實施，短期來看會有一段磨合期，這包含了政府單位（國稅局、地政局、地政事務所）、建商、代銷業以及民衆都需要時間來熟悉及微調整個作業流程。當然，建商考量的是兩項法令對這產業的影響程度會到哪裡？約可歸納下列幾點：

- 一、查驗惱人且容易違規，使預售案量相對減少。
- 二、供給減少若需求不變，反而讓市場呈現供需平衡的穩定狀態。

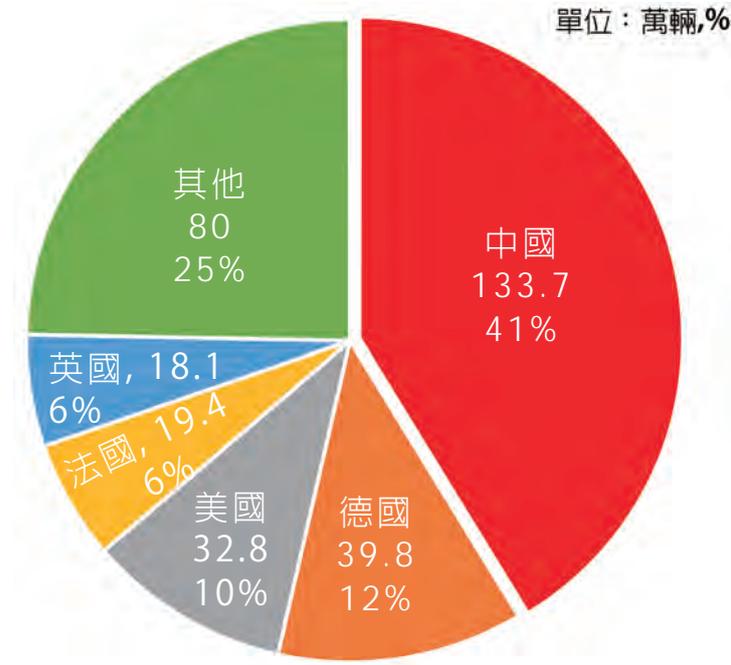
三、實價登錄早已施行，只是進階到2.0，以前不影響現在新制也不會影響到房價。

四、預售屋與成屋同等對待，因此預售屋“後台”可操作空間變少。

五、房地合一2.0課徵期拉長，降低短線炒房誘因，但中長線影響有限。

由此可知，新制確實抑制了許多短線客的進入，但長期剛性自住需求影響幾乎微乎其微，大多數同業與其思考怎麼因應新規定，反而應回歸市場需求的本質，回到原點想想我們蓋的房子是否是市場要的，或是我可否創造需求，滿足消費者更新、更好、更有利的好宅才是最重要的工作。就好比當代電動車正準備替代燃油車，這是大勢所趨。歐盟立法要求、中國政府也早就要求，我們看中國今年的電動車銷量直線上升，最新的數字顯示，中國賣出去的純電動車數量已經占到全世界電動車銷售的一半。相比之下台灣在電動車的推展並不積極，但世界趨勢已不可逆，許多建商同業也已開始思考於新建大樓內預先留設電動車相關受電設備及供電管線，所以配備充電樁或是預留充電樁管道管線與電力，這是新大樓比舊大樓無可取代的競爭力，依此類推，如智慧住宅等相關設施設備的預先規劃，與管線預留都將對新建物提供更多的加分優勢，這確實值得建商同業好好思維及跟進設置。

圖表五、全球電動車主要市場銷量



世界各大車廠的電動車策略與目標

資料來源：Deloitte Analysis、各大新聞媒體

