



建築心聲

## 愛惜形象 低調銷售 共度難關

專訪 本會理事長 陸焯廷

陳市長就任以來，城市的改變進入另一個階段，再給些時間，假以時日，高雄市產生新的城市定位，接軌國際，房地產市場也會迎來另一個新世代，十分值得期待。

對於高雄市的改變，真的是特別有感，從小在高雄土生土長，經歷高雄市的數個重大轉變，從早期的工業城市建立重工業及加工出口業的基礎，卻也帶來了難以抹滅的汙染；後來隨時代的變遷，許多高雄的企業轉戰遷廠到中國大陸，高雄市進入轉型的第一階段，朝向發展觀光產業，這個時代的變化，開始讓高雄市有了美麗的新面貌。

但是這些都只是淺層的表象，高雄市需要建立更精實的內在，重新建立城市定位，才能讓高雄市打下更紮實的經濟基

礎，吸引更多外資來投資，讓北漂的優秀高雄子弟回鄉。陳市長以科技的新定位，一步步為高雄帶來新契機，輔佐產業招募新人才，挹注路竹及橋頭科學園區，積極建設捷運及輕軌，更營造良好的經營環境與條件，讓台積電前來投資設廠，這些都按部就班在計畫實現中。

正是因為如此，一個前所未有的新高雄步步起飛，有這些條件，讓高雄市的房地產市場大舉復甦，高漲的房價充分反應民衆對於未來的信心；換句話說，近年房地產價格的上漲，並不是空穴來風的議題性炒作，而是踏踏實實地建立在城市建設及產業進駐大量就業的基礎上，陸續吸引北漂族回高雄購屋，為市場注入一股新買氣。

以近年的狀況來看，一則以喜一則以



憂。喜的是高雄房市終於甦醒了，畢竟相較於其他五都，高雄市目前房價是最低的，未來還有一大段可追趕的空間；隱憂則來自於市民的購買力，房價上漲速度遠大於薪資成長，讓許多首購族購屋壓力大增。市中心超過購買能力，就往外圍區域購屋，這種外溢效果影響下，慢慢也造成外圍區域的房價上漲，幾年下來，最後就是變成了“全部上漲”。

因此當前之務，還是要趕緊提升剛性需求的購買力，預估在未來3-5年內，台積電正式進駐後，年輕工程師的年薪，很有可能會提升到200萬-300萬，因應未來這波需求，未來規劃的產品也會有所不同。

目前正處在一個過渡時期，房價上漲到新頂點，處於高段盤整期，而買方的購屋能力在台積電的效應下也正在重新醞釀

中。剛性需求的年齡層，已經提升到35歲左右，這個年齡層逐漸成為買方市場的主力。

另外觀察到的是，北漂族回鄉購屋的比例，也是逐漸上升中，北漂族在其他縣市工作生活，比價範圍擴大，深知即便高雄市近年房價高漲，卻仍是六都中的相對低價，加上對於未來發展前景的認同，看好增值空間，因此回鄉購屋的意願大幅提升，無論是長期置產投資還是回鄉樂活養老，都愈來愈普遍。

高漲的房價讓政府頻頻出手管控，希望不要因為房價而扼殺了首購族的購屋夢想，今年下半年的管控焦點，在預售屋的轉約修法。修法對市場的衝擊無可避免，其實從修法的訊息傳開之後，影響就已經發生了，有些民衆甚至還懷抱著房價會因



為修法而下跌；然而實際上，房價變動是受到很多因素牽動的，尤其是通貨膨脹導致資產縮水的疑慮，讓全球房價都支撐在高點，再加上高雄市正進入起飛的新階段，這些都是房價的支撐因素。

這項修法主要是想斷絕預售屋的短期投機炒作風潮，近年房地合一稅的重課，非專業的短期投機客早已退出市場，市場上僅存專業的投資客。這些專業的投資客，長年專注在房地產投資，投報率的精算、產品及區位的挑選、議價的來回技巧等等，這些無處不是專業，沒有理由一紙

命令就通殺，應該維持合理的存在，一個健全的房地產市場，應該要有專業投資者的加入，才能維持正常的動能。

然而在這一波波的管控政策之下，會員公司還是要隨之因應，提出兩點建議，首先是要維持自身的品質，無論外在環境如何變化，應該都要堅守對建築品質的堅持，對公司品牌形象的維護，畢竟這是永續經營的基礎；另外一個重點就是要低調，盡量不要再出現封盤、秒殺等說法，低調行事，避免成為政府及輿論的焦點，才是自保之道。