



市場行情

2025年房市的機會與挑戰

文 | 高雄市不動產代銷經紀商業同業公會
理事長 謝哲耀

2025上半年房市挑戰—限貸令、國際經濟雙重風暴席捲房市

延續去年919金龍限貸風暴的延燒，今年度的上半年算是一個艱難的開局，緊接而來的是川普當選美國總統的關稅戰預告，台積電在3月初宣布在美國追加1,000億美金的設廠計畫，消息一出對於楠梓的設廠計畫就有風聲可能受到影響，讓高雄房市的氛圍從原本的慢慢復甦再次進入不確定的動盪之中。

雖然台積電已經釋出善意加碼在美國設廠，但並沒有讓川普對於全球的關稅無差別突襲中對台灣手下留情，3月底美國對全球關稅稅率表一出，台灣股市創下史上最大跌幅，4/2-4/3股災讓原本計畫買房的中產階級瞬間縮手，川普在當周宣布所有國家都暫緩關稅，統一徵收10%，看似給製造業剛喘口氣，隨之而來的是匯率

暴升，讓台灣製造業陷入大單接越多賠越多的窘境，但最差的情況並沒有結束，接下來要面臨的是前幾年的預售交屋潮，在經濟下行且貸款受限的情況下，購屋族群面臨到的是多重打擊，市場上已經開始出現預售賠售的聲音，這些現況直接衝擊著線上的所有新屋個案。

供給量體數據的呈現，受到18個月限期開工追回貸款政策影響，2025上半年開工量持續增加到9,290戶，比較去年還成長了38%，雖然高雄市政府已經針對缺工缺料讓建商可展延建造執照2年，但建築貸款等不及，還是得先辦理開工，也為高雄將來的房市，埋下了更多不確定因素。

從銷售數據上來看與去年比較，成屋個案2024上半年約銷售4,934戶，2025目前統計到6/20實登不到1,000戶，線上的成屋個案大多是換屋型產品，主要客戶群

是中產階級，受到限貸關稅雙風暴影響最大，按照過往成屋年度平均值來看只剩下30%。（10年來成屋平均銷售量約6,000戶）

預售個案的銷售量從巔峰的2024上半年賣10,421戶，2025統計到6／20降下來到2,000戶左右，雖然不用馬上面臨房貸的壓力，但市場信心度不足的情況下，與過往的預售年度平均值比較也只剩下50%的銷售量。（10年來預售平均銷售量約8,000戶）

中古屋雖有衰退但比較起新屋市場剛性需求還有所支撐，比較2024上半年8,032戶，2025年統計到6／20約為3,000戶，較去年衰退約60%，第一季經過台灣房屋統計，成交總價500萬以下佔幅約37%，看的出來首購族群該買還是得買，不過會直接轉往高CP值的中古屋選購。

而2025上半年的買賣移轉棟數創8年新低，高雄市只剩下15,705戶，與去年比較衰退的幅度約為50%，沒有上面的數據難看主要是因為前兩年預售屋在今年上半年交屋，維持住一定的戶數，成交類型也從去年以預售為主到今年轉換成中古屋為主。

再從一年來預售、成屋、中古屋的價格上去觀察，預售的價格沒有馬上受到貸款問題影響持續得以支撐，但成屋明顯與預售出現落差約3－4萬，中古屋的中古屋前期取得成本較低，在信心度不足的情況下跌幅較大，今年5月的平均單價約25.8萬與去年比較起來平均單價下降3萬。

全台人口都面臨到生不如死，自然人口的減少是每個城市都無法避免的，但因為產業的移入，可以發現高雄橋頭、楠梓、仁武等有產業發展的區域，遷徙人口是不斷增加的，不同於其他區域的慢慢老化，這些區域遷入的都是有購買力的中階年齡族群，直接帶動當地的消費及房地產需求。

每次談到人口就會有人提出人口紅利下降，那為何房價還是居高不下呢？

從家戶人口比以及全台35年以上屋齡佔據50%戶數，或許能找出更正確的答案，社會型態在改變，家庭結構從過往的三代同堂到現在多以小家庭為主，2009年前家戶人口每戶還有3人，但到了今年高雄只剩下2.3人，即使人口數不再增加甚至下降，但目前換屋及首購的需求持續支撐著房價。

在這個較為冷淡的房市時期也出現了一個特別的現象，限貸令真正影響到的是年收入0－120萬的首購跟換屋族群，對照去年核貸戶數下降1,639戶，但不貸款的比例反而從26.63%上升到33.77%，這就代表了打房真正打擊到的是有實質貸款需求的換屋族群，反而手上有現金的高資產族群趁著這一波房市波動逢低進場。

2025高雄房市的機會點——利空出盡，買盤已經沉寂一年

央行有機會在下半年鬆綁利率跟房貸管制嗎？

答案是肯定的，台灣的通膨率2025年6月已經降低到1.5%以下，景氣燈號也維持2個月在綠燈，實質上處於景氣下行階段，央行總裁楊金龍直言維持這樣的CPI有機會降息，另外針對不動產放款集中度比例檢討，他也直言現在的比例對於過往不合時宜，企業放貸受到關稅及匯差影響，總量體不斷減少，即使不動產的放款有所下降，但分母縮減也會導致不動產放款集中度反而上升，同時間台經院也建議央行應該適度放寬台灣的房貸限制，目前看起來多項指標都已經指向要放寬的狀態，接下來就看9月份央行會議如何討論了。

另外美國關稅議題，8/1定調20%，但美國財長貝森特明確指出還是可以繼續洽談，也導致了市場對於關稅議題逐漸疲乏，在股市上表現相對明顯，台灣的傳統產業衝擊已經無法避免。不過高雄也因為產業轉型，半導體科技大廠相繼進駐，政府推行交通重大建設也持續進行，對於南高雄還設置了金融專區，提供金融業及國際級企業更優惠的經商補助，城市的發展並沒有受到關稅大棒的影响多少，反而搭上AI的順風車讓高雄持續發展。

業務銷售的應變策略

房地產度小月銷售現場屬於海嘯第一排最有感，由於現場來客數的銳減，銷售

現場的編制人員開始縮減，對於廣告支出也可以從戶外看板感受到減少許多，各案場在這個時機點都已經開賣了，總是要做點什麼，部分個案直接在外縣市搭建接待中心或者舉辦說明會吸引外地客群，也有個案場轉向小型活動及園遊會提升集客能力，或者是異業結盟、自媒體開發都是每個個案現階段不斷嘗試突破困境的方法。

面對貸款問題及價格落差，第一線銷售人員與建設公司溝通協調提出配套方案，讓換屋客戶舊屋賣掉在補足款項或者是直接降價最有感，預售個案拉長銷售期再包含裝潢家電進總價銷售也有達到不錯的成效，從各區域的個案表現明顯可以觀察到，確實先讓利就先成交。

建築業開發的模式與改變

部分大型建設公司也推出全面性的降價策略或是成屋預售化策略來應對市場，建商土建融限縮的條件下，購地選擇也多往有危老都更性質的方向評估，各縣市多有提出展延建照的申請規範，緩解目前的開工量體，像高雄市府就提供了可展延建照時限2年以趨緩供給壓力，建設公司也多將推案排程往後推延，尋找正好的時機點再行推案。

2025年下半年及2026年的高雄房市預判

關稅底定後的房市走向回歸基本面，

人民賺得到錢房市才有得支撐，這幾年的產業回流大家都有看見，從疫情後高雄街道的面貌跟五年前已經有明顯轉變，車流變多，人潮變多，這些變化大家有目共睹，前兩年的房市暴衝確實讓市場上多出了約20%的投資型物件影響後續新屋銷售，但剛性需求沒有消失，今年已經開始消化前兩年投資客手上的房子，預計今年下半年會跟上半年一樣量縮價緩跌，到達明年度供需平衡後就需要等待政策的改變，央行只要沒有變動，建築行業受到成本的影響讓價空間有限，量縮價平應該是明年最糟的情況，若央行適度降息或寬鬆貸款政策，高雄房市才有機會緩步回升。

