



建築心聲

房地產硬仗期來臨 守護品牌形象 穩健度過難關

理事長 柯俊吉

今年7月，根據高雄市政府資料開放平台（註1）公布之建物買賣移轉登記棟數，高雄市的年增率為-35%，六都年增率平均值為-29.0%，其中衰退幅度最大為台中市-38.7%，顯示全台買氣表現相當低迷。然而，公會會員數仍維持高檔，大家前仆後繼地投入房地產業，形成「粥少僧多」的局面。

回顧疫情後，高雄因台積電設廠等利多帶動，再加上新青安的推波助瀾，買氣一度火熱，不少中下游業者看好行情，紛紛成立建設公司進場，希望能分食市場大餅，因此促使公會會員數持續增加。然而，如今景氣急轉直下，短期內看不到明顯復甦，更令人擔憂的，是長期深耕高雄房市的中小型業者。

自去年9月央行祭出第七波信用管制以來，全台房市買氣驟降，高雄的情況尤其艱困。土地價格居高不下、土融與建融門檻不斷升高，資金壓力沉重；想轉向都市更新跑道，卻又面臨高難度挑戰。另根據

內政部不動產資訊平台（註2）資料顯示，高雄屋齡超過30年的老屋比例高達52%，僅次於台北，為六都第二高，但民間都更進度始終緩慢。以經驗來看，即便最快8年內能與住戶達成協議，在現今缺工情況下，施工期至少還需4年，整體回收期動輒超過12年以上，對中小型建商而言，實屬難以負擔。

相比之下，公辦都更因土地取得相對單純，或許是較可行的方向。但政府對合作建商的資歷與財務條件審核嚴格，大多還是由大型建商把持，中小型建商難以獲得參與機會。在國內外經濟充滿不確定性的情況下，未來三年對中小型建商而言，將是一場嚴峻的生存考驗。

除了市場環境，交易糾紛風險亦須高度重視，一是建商能否如期完工交屋，二是買方能否依約付款。今年第二季開始，全台已傳出建商財務危機新聞，因此，保障完工交付的「履約保證」至關重要，建議業者採取「價金返還」的方式進行履



保，並於合約中明確載明條款，同時提供買方5天合約審閱期，如此不僅能降低疑慮與糾紛，對品牌信任感亦有加分效果。

另一方面，買方違約的風險亦不容忽視，央行在2024年9月信用管制中調降了豪宅與第二屋貸款成數，加上銀行放款程序動輒3至6個月以上，使買方購屋資金變數增加，交屋糾紛隨時可能引爆，業者必須提早防範。

再者，法規面也帶來壓力，現行規定要求建商取得融資後18個月內必須開工，否則即收回融資，這項規範忽略了市場波動與行政作業的現實狀況，等於逼業者在不利時機硬著頭皮動工，若完工時又遇到景氣低迷，極可能導致財務危機甚至倒閉。實務上，都市設計審議、工程發包、容積移轉、超高建築設計審查、水電送審，環評、危評等行政程序都需要大量時間，再加上設計修改與資料往返，18個月的限期明顯不切實際。建議至少應延長至36個月，給業者有更多彈性調整供給，維

護市場健康。

豪宅總價的定義同樣迫切需要檢討，2015年為配合房地合一稅所訂標準，以高雄為例4,000萬元以上即屬豪宅，但十年過去的今天，新建案單價早已翻倍以上，如今4,000萬元的住宅在市場上比比皆是，導致一般住宅也被歸類為豪宅範疇，承擔不合理的高賦稅成本，進一步壓縮市場交易量。

至於房價走勢，從供給端看來，建商購地成本及營建成本持續攀升，房價下跌空間相當有限，再加上電價可能上漲、國際關稅造成原物料波動、缺工拉長工期等，都使建商成本增加，利潤被壓縮至極限，若再遇到買方違約或低價轉售，行情勢必更加混亂，業者更須謹慎因應。整體而言，在賴總統與美國川普總統任內，房地產業勢必面臨內外交困的「硬仗期」，至少需做好「三年抗戰」的心理準備，當以穩健經營、守護品牌形象作為首要任務。

註1：<https://data.kcg.gov.tw/Resource/28f000ec-05d5-44a7-943a-c639da902ca2>

註2：<https://pip.moi.gov.tw/Publicize/Info/Index>