



建築心聲

房市長期作戰時代的 建築業因應之道

理事長 柯俊吉

在國際政經情勢持續動盪，國內金融與產業政策同步趨嚴的背景下，台灣房地產市場正進入一段與過往明顯不同的調整階段。信用管制政策持續發酵，加上營建剩餘土石方全流向管理制度上路，從資金端到工程端同步施壓，市場結構已出現實質轉變，房市由短期衝刺，轉為必須講求耐力與紀律的長期作戰。

交易未停，但「銷售期拉長」成為新常態

近期市場交易並未全面停滯，惟成交節奏明顯放緩，銷售期拉長已成為普遍現象。整體而言，市場並非缺乏資金或需求，而是在貸款條件偏緊、政策方向尚未完全明朗的情況下，買方決策趨於保守，使原本存在的需求被迫遞延釋放。此一結構性變化，也意味著即使後續市場氣氛有所改善，其修復節奏仍將趨於平緩，而非快速反彈，市場已進入必須以耐心與時間因應的調整階段。

高成本結構未解，開發端風險同步放大

在銷售動能放緩的同時，開發端所承受的壓力卻持續累積，土地價格、原物料與勞務成本長期維持高檔，加上近年土方相關制度趨嚴，合法土資場量能不足，使清運費用與工期不確定性同步升高。土方清運已不僅是成本問題，更直接影響工程時程、利息支出與履約風險。在銷售期拉長、成本難以有效轉嫁的情況下，建築業的整體經營風險正被全面放大，推案與動工節奏更需審慎評估。

產業結構分化，大者求穩、小者求生

在資金與工期雙重壓力下，產業結構逐步出現分化，資金體質相對穩健的業者，得以透過調整推案節奏、分期開發與延後供給，以時間換取空間，並轉向都更、危老等政策型案件，提升融資受性以維持營運穩定。相對而言，中小型建商在資金、工期與成本三重壓力下，經營彈性明顯



受限，更需以守住現金流為首要原則，審慎控管推案規模與資金配置，避免風險過度集中，確保企業體質不因短期波動而受創。

經營策略調整的三大核心方向

面對市場結構轉變，建築業的經營思維必須回歸理性，並重新聚焦產業核心價值，具體而言，應掌握以下三項方向：

一、減量供給，控管節奏

推案不再以速度與量體為優先，而應審慎評估市場承载力，彈性調整推案時點與規模，避免短期內供給過度集中，降低市場波動風險，並保留必要的財務彈性與營運韌性。

二、精工品質，回應實住需求

在購屋決策趨於保守的環境下，產品本身將成為去化關鍵，從規劃尺度、施工品質到使用機能，皆應更貼近實際居住需求，以耐用性、安全性與長

期使用價值，取代流於表象的行銷訴求。

三、深耕品牌，累積長期信任

在銷售期拉長的市場中，品牌不再只是識別符號，而是企業長期履約能力與經營態度的具體展現，穩定交屋、施工透明與一致的售後服務，將成為影響購屋者信任與最終決策的重要基礎。

回歸產業本質，穩健走過調整期

房地產從來不是短跑競賽，而是一場關於時間、資本與信賴的長期經營。當市場由激情轉為盤整，真正能在下一輪循環中站穩腳步的，往往不是最快擴張的業者，而是最能穩住節奏、守住體質、回歸居住本質與長期價值的企業。這一波調整期，既是挑戰，也是產業重新校準方向、強化體質、累積未來發展能量的重要時刻。