

從景氣循環探索 2019 年房市走勢？ - 兼論零自備款購屋應注意事項

莊孟翰

一、2019 年房市走勢

2015 年房市景氣衰退至今歷經五年，是否會隨著中美貿易摩擦台商回流的利多，逐漸露出曙光？另外，也有不少人對於高雄市長韓國瑜所提出的陸資來台，以及兩岸交流對房市的影響多所質疑，究竟新年度的市場景氣是否真能走出景氣陰霾？

首先，近年房市景氣仍持續向下，去年第四季建照、使照反向增加，主要原因在於建商土地持有成本逐年增加，加以景氣復甦未如預期，因此，不得不加緊腳步申請建照，俾便邊蓋邊賣，不過在買賣移轉數量方面則是呈現先下降後緩升趨勢，價格也較高峰時期下跌超過兩成，過去景氣榮景時價量齊揚，惟截至目前為止尚未出現這種跡象，以下藉由景氣變動流程的推案量、銷售率、產品與價格定位等各個環節之交互轉換，提供景氣走勢研判參考。

(一) 推案量增減：數量與金額變動

— 北中南預售屋與新成屋占比？餘屋增減？

— 建商、地主、投資客釋出競價求售？

— 代銷公司包銷意願是否轉強？

從數量及金額觀察，猶記得 2012、2013 年「秒殺」階段，當時北台灣預售屋推案量由 2010 年之 9,288 億元一路攀升至 2013 年之 13,467 億元，且銷售率幾乎都接近八成，不過，2015~2017 年期間已向下反轉至約僅 8 千多億元，2018 年再回升至 1 兆 1,120 億元，惟銷售率依舊在三成左右，過去景氣好時價量齊揚，最近一、二年則是價微跌量微增，至於一般常見報導價格已回升訊息，應與實價登錄潛藏贈品之不實交易價格有關。

這波景氣轉折的分界點為 2015 年，如再彙整 2018 年 12 月住展雜誌 1,741 個建案當中，新成屋占三分之二，預售屋占三分之一，由此預估未來餘屋數量只會越來越多，供需關係失衡也將陸續反映在價格上。

其次，過去預售建案大都委託代銷業者，不過當銷售率下降，新成屋越來越多，除建案採純企劃，甚至連房仲業、建商、地主也開始競價求售，尤其一旦投資客也加入競銷行列，價格勢必

越賣越低。

值得關注的是，現階段代銷公司依舊不以包銷為主，由此顯見景氣依舊處於低迷階段。

2018 年 12 月北台灣 30 坪以下
小坪數、預售屋與新成屋建案占比

行政區	建案(個)	30坪以下 小坪數建案	小坪數占 比(%)	預售建案	新成屋 建案	新成屋 占比(%)	備註
台北市	280	125	47	88	192	66	仍有100年完工 建案銷售中
新北市	537	283	52	196	342	64	仍有97年完工 建案銷售中
宜蘭縣	116	22	18	46	70	60	仍有104年完工 建案銷售中
基隆市	25	9	28	7	18	75	仍有101年完工 建案銷售中
桃園市	455	174	37	143	312	69	仍有101年完工 建案銷售中
新竹地區	328	85	31	160	168	49	仍有97年完工 建案銷售中
合計	1,741	698	35	640	1,102	64	

(二) 銷售率多少：是否潛藏投資客搶購助漲因素？

— 銷售率 30% 50% 100% 的解讀密碼？

— 廣告量：電視、報紙、夾報、DM 信箱投遞、交流道發放、路邊舉牌

— 讓利：退佣、贈送車位、裝潢、家電？

銷售率直接影響建商後續的購地意願，通常建案推出後 1 個月內，如銷售率可達 30%，且購買者大都為在地客戶，顯示產品定位及價格定位正確，建案完銷可期，惟若多為外來客層或非以自住為主，通常多為投資客，這其中就會潛藏景氣衰退的違約風險。

其次，如推案後三個月內銷售率達到五成，幾可斷定建案立於不敗之地，

也就很容易再推進到七成，此時就有可能縮小議價甚而提高售價，百分之百完銷的機率也相對提高，過去秒殺階段曾出現一日三價情況，如今則是降價未必完銷。

另外，銷售率與廣告量息息相關，包含電視、報紙、夾報、DM 信箱投遞、路口、交流道發放、舉牌等；此外，高銷售率也常隱藏著讓利、退佣等情事，其因在於建案未再委託代銷公司，例如一千萬的房價可能退佣 5%，五十萬元，不過這都只是為讓利找藉口，而這也正是景氣並未好轉的另一佐證。

現階段雖有少數建案 100% 完銷，惟大都是好地段、好產品再加上品牌信譽加持有以致之。

(三) 產品與價格定位：

— 坪數大小暗藏玄機

正常情況下中等坪數最容易被市場接受，通常為三、四十坪，其後因公設比普遍超過 30%，同樣居住空間的銷售面積相對增加，在此情況下，四十五坪三房也變得理所當然，另一層次的大坪數產品價格也因此跟著水漲船高。

如再就另一角度加以觀察，近年常見一個建案同時規劃有大中小坪數，即表示市場景氣依舊處於混沌不明狀態！

(四) 小坪數及新成屋占比依舊偏高

— 新成屋占比降至 30% 以下，才有機會

出現反轉契機

由上述數據解讀，整體而言，在房屋總價不高的地區，即便小坪數占比不高，但新成屋占比卻超過六成，而台北市、新北市的小坪數及新成屋占比也都普遍偏高(詳請參閱附表)。

如再以過去「秒殺」榮景階段對照，預售屋占比遠超過新成屋，而不是現階段預售屋建案占比大都不及新成屋的一半，值得注意的是，新成屋在總建案的占比至少要降到30%以下，才有機會出現房市反轉向上的契機。

(五) 大U型或L型走勢？

—檢視各環節反轉跡象 答案盡在不言中！

上述各流程都是環環相扣的因果關係，要探究景氣轉折與否，就得仔細加以檢視，往昔台灣房市在景氣循環過程大都是「漲多跌少」；近年買賣移轉從2015年景氣轉折之29.25萬棟，2016年下降至24.53萬棟，2017年回升至26.6萬棟，2018年再攀升至27.79萬棟，惟並未呈現大幅增加趨勢，因此，目前應是逐漸邁向大U型谷底盤整，至於會不會趨向L型，還須視下濾作用與人口變動影響而定！

二、零自備款購屋應注意事項

景氣低迷，建商除打出贈送車位、裝潢外，再推出「低首付」、「零自備款」

等優惠方案，希望能夠吸引首購族的目光，此外，內政部長徐國勇也曾提出為減輕年輕人壓力，希望能比照危老重建專案，由信保基金提供融資保證，以一般銀行能貸七、八成的貸款，加上一成的信保融資，也就是民眾只需負擔一成的自備款即可一圓購屋夢；對於這種零自備款、低自備款方案，看似能輕鬆晉升為有殼一族，但一般購屋者則質疑是否潛藏著不易查覺的風險？

房市景氣持續低迷，不少建商餘屋存量遽增，全台爛頭寸創下新高，但銀行的購屋貸款、建築貸款竟還能紛紛創下新高！面對經濟趨緩與中美貿易戰影響，如何能將資金自銀行端引入房地產業？推出零自備款真有機會吸引原本猶豫不決的年輕人進場？以下分別就零自備款購屋應注意事項，提供參考意見。

(一) 是否為谷底最低價？

—景氣是否觸底最為關鍵

雖然建商提出零自備款的優惠方案，惟有些建案往往會先提高總價，再引導買方大幅殺價，讓購屋者有撿到便宜的錯覺；但羊毛出在羊身上，因為建商得自行吸收低自備款售屋的利息，因此這些增加的成本，便會間接的反應在售價上。

零自備款雖然讓購屋變得容易，但無形中也很容易陷入另一迷思，即便是低自備款或是零自備款，消費者都還是會將「景氣面」列入考量，以免當預售

屋完工後，市值卻低於房貸金額，屆時可能會面臨即使把房子賣掉也無法清償貸款的窘況，另外某些打著低自備，但卻為了向銀行申請到高額的貸款成數，在買賣契約上動手腳，刻意將成交價拉高，惟一旦銀行發現異常，通常會因追回溢貸部分而衍生糾紛，因此，還是要依正常情況辦理房貸較為妥適。

(二) 室內實際使用空間

一除公設比外，還應兼顧位置、格局、通風、採光、動線

有些建案主打十萬元交屋、零工程款、零自備款，表面上看似撿到便宜，然還是得仔細檢視公設合不合理以及各空間大小等問題；此外，也要留意廣告戶或最後一兩戶的潛在缺點，包含位置、格局、採光、通風及動線等，譬如有些套房夾在中間，通風、採光及動線都很差，甚至也有位在轉角處，沒有開窗整天暗無天日，因此，對於這類便宜貨就應格外注意室內實際使用空間配置的合理性。

(三) 寬限期結束後的負擔能力

一勿超過家戶收入三分之一

一般正常貸款成數約七成，另外增貸部分則會根據個人的信用狀況評估，此外，購屋時也得考慮到寬限期、公司分期付款等，譬如每期多久？是否無息？有些銀行在景氣不好時會給予寬限期，但仍得仔細盤算二、三十年期

間，如果房價未如預期上漲，最後總結買房成本是否划得來？尤應注意的是，每月房貸負擔不要超過家庭收入的三分之一，因此，對於這種「先甘後苦」，「前低後高」的貸款方式，尤其是交屋後還得支付分期付款與銀行房貸本息的雙重壓力，一旦央行升息，消費者更可能因負擔不起而面臨法拍風險。

(四) 相關稅費

一契稅及代書費等

低自備款或零自備款購屋，除應盤算每月必須支付的分期付款與房貸的雙重壓力之外，更應將裝潢、購買傢俱、契稅及代書費等費用計算在內，此外，也應防工作收入不如預期穩定時，可能影響到子女教育與生活品質，尤應格外注意的是，應避免勉強購屋而陷入屋奴的窘境。

(五) 月付是否與房租相當

一除銀行與公司貸款外，更應評估寬限期屆滿後每月負擔

除了上述的低自備款、零自備款，有些建案甚至以「租不如買」的口號進行促銷，例如寬限三至五年的無息貸款，並且還贈送裝潢、家具等，租屋族可以將租金省下來，給付房貸都比付給房東還要划算。

事實如何？關鍵在於「寬限期」，例如以總價一千萬元的房子計算，自備

款一百萬元，向銀行辦理 20 年期貸款八成，寬限期 3 年，另一成共分六十期繳款，每月繳交一·六七萬元，如以貸款利率 1.7% 計算，每月利息一·一三萬元，前三年寬限期僅需繳交利息與建商分期付款，月付約二·八萬元，第四年起就得開始攤還銀行貸款本金，每月繳款約四·五萬元，顯然負擔壓力隨之變大。

低自備款讓購屋入手容易，不過相對於高成數貸款，除應仔細評估交屋後得同時支付銀行與公司貸款之外，同樣在寬限期屆滿之後，隨即要面對暴增的月繳房貸，購屋之前務必再三仔細評估。

根據營建署公布的「全國貸款負擔率」顯示，大部分購屋民眾每月需將薪水的五～六成給付房貸，尤其是雙北地區，這樣的購屋負擔能力明顯偏低，因此，還是要三思而後行，仔細評估後續還款能力，避免房市走弱而發生賠售的窘況。

(六) 貨比十家不吃虧

一應將公司無息貸款建案列為首選

同樣打出零自備款或低自備款，但各建案也都有不同的方案，譬如原本預售屋的自備款包含訂金、簽約金、開工款、工程期款及交屋款等，但有些主打「低首付」的建案，則只需繳訂金及簽約金；桃園就有不少建案打出低自備款、無息借款、分期還款方案；另外，

淡海新市鎮、縣治三期等重劃區也有不少新建案，主打低自備款、低首付的輕鬆付款方案；更有免錢交屋，自備款自〇～九九萬元等優惠方案，琳瑯滿目，令人看得眼花撩亂。

為刺激銷售業績，各建案無不使出渾身解數而引爆銷售戰，但魔鬼藏在細節裡，購買前應多比較，低自備款僅是降低初期的壓力，因此，首應選擇公司無息貸款建案比較划算；此外，假設銀行提高貸款成數，通常會包含利率較高的信貸，同樣也會加重負擔，因此，切勿陷入「低自備款或零自備款等於低總價」的迷思，選購之前還是謹守「貨比十家」的基本原則較為妥適。

眾所皆知，買方購屋時需負擔契稅、代書等相關稅費，惟每當景氣低迷，各建商爭相推出讓利方案氛圍之下，缺乏議價能力的賣方，有可能願意負擔部分稅費，此時買方即可提出「買清」交易方式，亦即買方只負擔房屋總價，其餘費用皆由賣方負擔。

另外，現階段有不少建案提供 75% 高額貸款，因此，簽約時應附加無法貸到約定成數時自動解約的「排他條款」，藉以保障自身權益。

〈本文作者莊孟翰係前淡江大學產業經濟系副教授暨德明財經科技大學客座教授〉