

附錄

附錄一 估價師調查問卷

住宅價格影響因素重要性調查問卷

問卷編號：A

親愛的受訪者您好：

我是國立政治大學地政學系碩士班學生，首先感謝您參與本學術研究，本調查問卷目的在於探討估價師選取比較法從事住宅案例估價時，對於價格影響因素進行調整的認知。請依據您的實際估價經驗，填寫下列問卷。本研究的調查結果僅供學術研究之用，填寫之個人資料絕對保密，敬請放心作答，最後並祝 闔家平安。

國立政治大學地政學系

指導老師：陳奉瑤 副教授

研究生：邱信智

電話：0952878322

E-mail：96257020@nccu.edu.tw

※本問卷以電腦直接進行「點選」、「輸入文字」等方式填答即可，謝謝您。

壹、除了一般景氣因素外，有關影響住宅每坪單價的重要因素可分為不動產屬性因素、區位交通因素、住宅環境因素三大項，請依據您進行住宅估價（包括透天、公寓、電梯公寓/大廈）的實務經驗，於調整價格影響因素時，您認為其重要性程度依序為何：

相 當 重 要	重 要	不 重 要	相 當 不 重 要
------------------	--------	-------------	-----------------------

一、不動產屬性因素

- | | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 土地持分面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 坪數面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 屋齡 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 樓層位置 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 日照 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 視野景觀 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. 建材 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. 家庭排水系統（如管線設施） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. 公設比 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. 面臨道路寬度 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

相當重要 重要 不重要 相當不重要

二、區位交通因素

- | | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 土地使用分區（如住宅區、商業區…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 行政區位（如大安區、萬華區…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 距大眾運輸遠近（如公車站、捷運站…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 距主要道路遠近（如主要幹道、交流道…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 距購物商場遠近（如超商、市場、賣場…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 距鄰避設施遠近（如變電所、加油站…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. 距公共設施遠近（如公園、運動場…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. 距學區遠近（如國中與國小） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. 距市中心遠近 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. 停車方便性 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. 地方發展趨勢 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. 地方重大建設計畫 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

三、住宅環境因素

- | | | | | |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 鄰居品質 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 公共活動空間（如社區中庭…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 社區安全 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 地區排水設施 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 住宅安寧（如噪音問題） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 住宅密度（如擁擠程度） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

貳、個人基本資料

性別	<input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女	出生年	民國_____年
教育背景	<input type="checkbox"/> 專科學校 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 碩士以上	專職從事估價業年資	_____年_____月
<p>近一年內，您主要承辦工作的業務內容，前三名排序是？（佔總業務一半以上）</p> <p>業務類別：</p> <p>(1)房貸 (2)法拍 (3)企業資產評估 (4)都市更新 (5)證券化 (6)AMC (7)交易參考 (8)其他 EX:1>3>2</p> <p>填答處：_____</p>			
<p>請問您兩年內曾於「台北市」哪些區域評估過住宅不動產案例：(可複選)</p> <p><input type="checkbox"/>中正區 <input type="checkbox"/>大同區 <input type="checkbox"/>中山區 <input type="checkbox"/>松山區</p> <p><input type="checkbox"/>大安區 <input type="checkbox"/>萬華區 <input type="checkbox"/>士林區 <input type="checkbox"/>北投區</p> <p><input type="checkbox"/>內湖區 <input type="checkbox"/>南港區 <input type="checkbox"/>文山區 <input type="checkbox"/>信義區</p> <p><input type="checkbox"/>以上皆是 <input type="checkbox"/>以上皆非</p>			

問卷到此結束，請儲存後寄回至 96257020@nccu.edu.tw

再次感謝您的協助！

附錄二 買方調查問卷

(買方) 住宅價格影響因素重要性調查問卷

問卷編號：B _____

親愛的受訪者您好：

我是國立政治大學地政學系碩士班學生，首先感謝您參與本學術研究，本調查問卷目的在於探討購買者對於住宅每坪單價高低之影響因素重要性認知。請依據您的實際經驗，填寫下列問卷。本研究的調查結果僅供學術研究之用，填寫之個人資料絕對保密，僅做整體分析之用並不做個別探討或進行商業行為，敬請放心作答，最後敬祝 闔家平安。

國立政治大學地政學系

指導老師：陳奉瑤 副教授

研究生：邱信智

電話：0952878322

E-mail：96257020@nccu.edu.tw

壹、除了一般景氣因素外，有關影響住宅每坪單價的重要因素可分為不動產屬性因素、區位交通因素、住宅環境因素等三大項，請依據您最近一次購買住宅的實際經驗，依次勾選其重要性：

相	重	不	相
當	要	重	當
重		要	不
要			重
			要

一、不動產屬性因素

- | | | | | |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 土地持分面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 坪數面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 屋齡 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 樓層位置 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 日照 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 視野景觀 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. 建材 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. 家庭排水系統 (如管線設施) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. 公設比 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. 面臨道路寬度 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

相 重 不 相
當 要 重 當
重 要 要 不
要 要 要 重
要 要 要 要

二、區位交通因素

- | | | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 土地使用分區（如住宅區、商業區…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 行政區位（如大安區、萬華區…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 距大眾運輸遠近（如公車站、捷運站…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 距主要道路遠近（如主要幹道、交流道…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 距購物商場遠近（如超商、市場、賣場…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 距鄰避設施遠近（如變電所、加油站…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. 距公共設施遠近（如公園、運動場…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. 距學區遠近（如國中與國小） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. 距市中心遠近 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. 停車方便性 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. 地方發展趨勢 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. 地方重大建設計畫 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

三、住宅環境因素

- | | | | | |
|--------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 鄰居品質 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 公共活動空間（如社區中庭…等） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 社區安全 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 地區排水設施 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 住宅安寧（如噪音問題） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 住宅密度（如擁擠程度） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

貳、受訪者基本資料

出生年	民國_____年	此次購屋次數	第_____次
交易日期	民國_____年_____月	正常交易情況 (如非急買等)	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
購屋類型	<input type="checkbox"/> 透天 <input type="checkbox"/> 公寓 <input type="checkbox"/> 電梯公寓 <input type="checkbox"/> 電梯大廈	主要購屋目的	<input type="checkbox"/> 自住用 <input type="checkbox"/> 投資用
教育程度	<input type="checkbox"/> 高中以下 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 研究所以上	與 65 歲以上長輩同住	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
子女就讀國小或國中	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否		
過去一年平均 家戶總收入(月)	新台幣： <input type="checkbox"/> 3.7 萬以下 <input type="checkbox"/> 3.7~5.7 萬 <input type="checkbox"/> 5.7~7.8 萬 <input type="checkbox"/> 7.8~12.3 萬 <input type="checkbox"/> 12.3 萬 以上		
購屋所在地	_____ <input type="checkbox"/> 縣 <input type="checkbox"/> 市 _____ <input type="checkbox"/> 鄉 <input type="checkbox"/> 鎮 <input type="checkbox"/> 市 <input type="checkbox"/> 區		

問卷到此結束，再次感謝您的協助！

附錄三 賣方調查問卷

(賣方) 住宅價格影響因素重要性調查問卷

問卷編號：S_____

親愛的受訪者您好：

我是國立政治大學地政學系碩士班學生，首先感謝您參與本學術研究，本調查問卷目的在於探討出售者對於住宅每坪單價高低之影響因素重要性認知。請依據您的實際經驗，填寫下列問卷。本研究的調查結果僅供學術研究之用，填寫之個人資料絕對保密，僅做整體分析之用並不做個別探討或進行商業行為，敬請放心作答，最後敬祝 闔家平安。

國立政治大學地政學系

指導老師：陳奉瑤 副教授

研究生：邱信智

電話：0952878322

E-mail：96257020@nccu.edu.tw

壹、除了一般景氣因素外，有關影響住宅每坪單價的重要因素可分為不動產屬性因素、區位交通因素、住宅環境因素等三大項，請依據您最近一次出售住宅的實際經驗，依次勾選其重要性：

相	重	不	相
當	要	重	當
重		要	不
要			重
			要

一、不動產屬性因素

- | | | | | |
|------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. 土地持分面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. 坪數面積 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. 屋齡 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. 樓層位置 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. 日照 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. 視野景觀 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. 建材 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. 家庭排水系統（如管線設施） | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. 公設比 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. 面臨道路寬度 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

二、區位交通因素

	相 當 重 要	重 要	不 重 要	相 當 不 重 要
1. 土地使用分區（如住宅區、商業區…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 行政區位（如大安區、萬華區…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 距大眾運輸遠近（如公車站、捷運站…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 距主要道路遠近（如主要幹道、交流道…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 距購物商場遠近（如超商、市場、賣場…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. 距鄰避設施遠近（如變電所、加油站…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. 距公共設施遠近（如公園、運動場…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. 距學區遠近（如國中與國小）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. 距市中心遠近	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. 停車方便性	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. 地方發展趨勢	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. 地方重大建設計畫	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

三、住宅環境因素

1. 鄰居品質	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 公共活動空間（如社區中庭…等）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 社區安全	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 地區排水設施	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 住宅安寧（如噪音問題）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. 住宅密度（如擁擠程度）	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

貳、受訪者基本資料

出生年	民國_____年	此次售屋次數	第_____次
交易日期	民國_____年_____月	正常交易情況 (如非急賣等)	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
售屋類型	<input type="checkbox"/> 透天 <input type="checkbox"/> 公寓 <input type="checkbox"/> 電梯公寓 <input type="checkbox"/> 電梯大廈	主要售屋目的	<input type="checkbox"/> 自住用 <input type="checkbox"/> 投資用
教育程度	<input type="checkbox"/> 高中以下 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 研究所以上	與 65 歲以上長輩同住	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
子女就讀國小或國中	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否		
過去一年平均 家戶總收入(月)	新台幣： <input type="checkbox"/> 3.7 萬以下 <input type="checkbox"/> 3.7~5.7 萬 <input type="checkbox"/> 5.7~7.8 萬 <input type="checkbox"/> 7.8~12.3 萬 <input type="checkbox"/> 12.3 萬 以上		
售屋所在地	_____ <input type="checkbox"/> 縣 <input type="checkbox"/> 市 _____ <input type="checkbox"/> 鄉 <input type="checkbox"/> 鎮 <input type="checkbox"/> 市 <input type="checkbox"/> 區		

問卷到此結束，再次感謝您的協助！

附錄四 買賣雙方屬性認知平均值表

附表 1 買賣雙方所得屬性認知平均值表

屬性因素	項目	買方		賣方	
		所得較高	所得較低	所得較高	所得較低
不動產屬性因素	土地持分面積	2.47	2.68	2.9	2.68
	坪數面積	3.53	3.43	3.2	3.47
	屋齡	3.35	3.11	3.2	3.32
	樓層位置	3.35	3.32	3.25	3.62
	日照	3.47	3.57	3.3	3.50
	視野景觀	3.18	2.97	3.15	3.29
	建材	3.12	3.03	2.95	3.32
	家庭排水系統	3.29	3.35	2.85	3.44
	公設比	3.24	3.27	3.15	3.21
	面臨道路寬度	2.88	3.32	2.8	3.44
區位交通因素	土地使用分區	2.88	3.22	2.9	3.21
	行政區位	3.12	3.27	3.1	3.18
	距大眾運輸遠近	3.24	3.43	3.45	3.62
	距主要道路遠近	3.24	3.22	3.25	3.29
	距購物商場遠近	3	3.41	3.3	3.44
	距鄰避設施遠近	3.12	3.24	3.45	3.15
	距公共設施遠近	3.12	3.16	3.35	3.35
	距學區遠近	2.71	3.11	2.95	3.44
	距市中心遠近	3.12	3.08	3.15	3.32
	停車方便性	3.29	3.43	3.4	3.44
住宅環境因素	地方發展趨勢	3.24	3.19	3.05	3.32
	地方重大建設計畫	2.94	3.03	3.1	3.18
	鄰居品質	3.24	3.57	3.35	3.35
	公共活動空間	3.06	2.95	3.35	3.12
	社區安全	3.35	3.57	3.55	3.59
	地區排水設施	2.94	3.22	3.05	3.32
	住宅安寧	3.18	3.46	3.25	3.50
住宅密度	3.06	3.16	3.05	3.24	

附表 2 買賣雙方教育程度屬性認知平均值表

屬性因素	項目	買方		賣方		
		教育程度較高	教育程度較低	教育程度較高	教育程度較低	
不動產屬性因素	土地持分面積	2.59	2.65	2.83	2.68	
	坪數面積	3.38	3.65	3.17	3.6	
	屋齡	3.08	3.41	3.17	3.4	
	樓層位置	3.27	3.47	3.31	3.68	
	日照	3.51	3.59	3.34	3.52	
	視野景觀	3.05	3.00	3.17	3.32	
	建材	3.05	3.06	3.03	3.36	
	家庭排水系統	3.32	3.35	2.90	3.6	
	公設比	3.38	3.00	3.14	3.24	
	面臨道路寬度	3.14	3.29	2.90	3.56	
	區位交通因素	土地使用分區	3.11	3.12	2.93	3.28
		行政區位	3.11	3.47	3.10	3.2
距大眾運輸遠近		3.30	3.53	3.45	3.68	
距主要道路遠近		3.22	3.24	3.17	3.4	
距購物商場遠近		3.24	3.35	3.28	3.52	
距鄰避設施遠近		3.35	2.88	3.41	3.08	
距公共設施遠近		3.08	3.29	3.24	3.48	
距學區遠近		2.92	3.12	3.03	3.52	
距市中心遠近		3.14	3.00	3.24	3.28	
停車方便性		3.51	3.12	3.48	3.36	
地方發展趨勢		3.14	3.35	3.07	3.4	
地方重大建設計畫		3.00	3.00	3.00	3.32	
住宅環境因素	鄰居品質	3.46	3.47	3.38	3.32	
	公共活動空間	3.00	2.94	3.28	3.12	
	社區安全	3.51	3.47	3.45	3.72	
	地區排水設施	3.03	3.35	3.07	3.4	
	住宅安寧	3.30	3.53	3.17	3.68	
	住宅密度	3.05	3.29	3.00	3.36	

附表 3 買賣雙方家庭屬性認知平均值表（是否與 65 歲以上長輩同住）

屬性因素	項目	買方		賣方	
		與長輩同住	位與長輩同住	與長輩同住	位與長輩同住
不動產屬性因素	土地持分面積	2.87	2.51	2.92	2.71
	坪數面積	3.60	3.41	3.31	3.39
	屋齡	3.47	3.08	3.31	3.27
	樓層位置	3.53	3.26	3.38	3.51
	日照	3.67	3.49	3.38	3.44
	視野景觀	3.27	2.95	3.31	3.22
	建材	3.27	2.97	3.08	3.22
	家庭排水系統	3.47	3.28	3.15	3.24
	公設比	3.00	3.36	2.92	3.27
	面臨道路寬度	3.20	3.18	3.31	3.17
區位交通因素	土地使用分區	3.40	3.00	3.31	3.02
	行政區位	3.33	3.18	3.54	3.02
	距大眾運輸遠近	3.47	3.33	3.77	3.49
	距主要道路遠近	3.40	3.15	3.69	3.15
	距購物商場遠近	3.40	3.23	3.46	3.37
	距鄰避設施遠近	3.40	3.13	3.31	3.24
	距公共設施遠近	3.33	3.08	3.62	3.27
	距學區遠近	3.20	2.90	3.62	3.15
	距市中心遠近	3.07	3.10	3.62	3.15
	停車方便性	3.53	3.33	3.46	3.41
地方發展趨勢	3.20	3.21	3.23	3.22	
地方重大建設計畫	3.13	2.95	3.00	3.20	
住宅環境因素	鄰居品質	3.60	3.41	3.54	3.29
	公共活動空間	3.47	2.79	3.31	3.17
	社區安全	3.67	3.44	3.54	3.59
	地區排水設施	3.40	3.03	3.38	3.17
	住宅安寧	3.53	3.31	3.54	3.37
	住宅密度	3.40	3.03	3.38	3.10

附表 4 買賣雙方家庭屬性認知平均值表（是否有子女就讀國中或國小）

屬性因素	項目	買方		賣方	
		有	無	有	無
不動產屬性因素	土地持分面積	2.74	2.48	2.73	2.78
	坪數面積	3.52	3.41	3.32	3.41
	屋齡	3.26	3.11	3.27	3.28
	樓層位置	3.30	3.37	3.68	3.34
	日照	3.67	3.41	3.50	3.38
	視野景觀	3.04	3.04	3.18	3.28
	建材	3.11	3.00	3.27	3.13
	家庭排水系統	3.44	3.22	3.27	3.19
	公設比	3.15	3.37	3.23	3.16
	面臨道路寬度	3.26	3.11	3.23	3.19
	區位交通因素	土地使用分區	3.22	3.00	3.00
行政區位		3.44	3.00	3.05	3.22
距大眾運輸遠近		3.33	3.41	3.50	3.59
距主要道路遠近		3.26	3.19	3.23	3.31
距購物商場遠近		3.15	3.41	3.41	3.38
距鄰避設施遠近		3.15	3.26	3.32	3.22
距公共設施遠近		3.15	3.15	3.41	3.31
距學區遠近		3.19	2.78	3.41	3.16
距市中心遠近		3.00	3.19	3.36	3.19
停車方便性		3.41	3.37	3.55	3.34
地方發展趨勢		3.33	3.07	3.14	3.28
地方重大建設計畫	3.04	2.96	3.05	3.22	
住宅環境因素	鄰居品質	3.48	3.44	3.41	3.31
	公共活動空間	2.93	3.04	3.09	3.28
	社區安全	3.52	3.48	3.64	3.53
	地區排水設施	3.26	3.00	3.18	3.25
	住宅安寧	3.37	3.37	3.36	3.44
	住宅密度	3.15	3.11	3.14	3.19

附表 5 買賣雙方首購或首售與否屬性認知平均值表

屬性因素	項目	買方		賣方	
		首購	非首購	首售	非首售
不動產屬性因素	土地持分面積	2.61	2.62	2.63	2.87
	坪數面積	3.50	3.42	3.46	3.30
	屋齡	3.14	3.23	3.25	3.30
	樓層位置	3.39	3.27	3.67	3.33
	日照	3.57	3.50	3.54	3.33
	視野景觀	3.11	2.96	3.25	3.23
	建材	3.11	3.00	3.21	3.17
	家庭排水系統	3.36	3.31	3.42	3.07
	公設比	3.29	3.23	3.33	3.07
	面臨道路寬度	3.32	3.04	3.25	3.17
區位交通因素	土地使用分區	3.18	3.04	3.17	3.03
	行政區位	3.18	3.27	2.96	3.30
	距大眾運輸遠近	3.54	3.19	3.42	3.67
	距主要道路遠近	3.32	3.12	3.08	3.43
	距購物商場遠近	3.50	3.04	3.38	3.40
	距鄰避設施遠近	3.21	3.19	3.04	3.43
	距公共設施遠近	3.29	3.00	3.33	3.37
	距學區遠近	3.11	2.85	3.25	3.27
	距市中心遠近	3.25	2.92	3.29	3.23
	停車方便性	3.32	3.46	3.50	3.37
住宅環境因素	地方發展趨勢	3.25	3.15	3.29	3.17
	地方重大建設計畫	3.14	2.85	3.13	3.17
	鄰居品質	3.57	3.35	3.38	3.33
	公共活動空間	3.00	2.96	3.17	3.23
	社區安全	3.61	3.38	3.63	3.53
	地區排水設施	3.29	2.96	3.21	3.23
	住宅安寧	3.50	3.23	3.50	3.33
	住宅密度	3.25	3.00	3.08	3.23

附表 6 買賣雙方主要交易目的屬性認知平均值表

屬性因素	項目	買方		賣方	
		投資用	自住用	投資獲利	換屋自住
不動產屬性因素	土地持分面積	2.43	2.64	2.69	2.78
	坪數面積	3.43	3.47	3.08	3.46
	屋齡	3.00	3.21	3.15	3.32
	樓層位置	3.29	3.34	3.62	3.44
	日照	3.43	3.55	3.23	3.49
	視野景觀	2.71	3.09	3.08	3.29
	建材	2.86	3.09	2.85	3.29
	家庭排水系統	3.29	3.34	3.00	3.29
	公設比	3.43	3.23	3.38	3.12
	面臨道路寬度	3.14	3.19	2.85	3.32
區位交通因素	土地使用分區	3.00	3.13	2.85	3.17
	行政區位	3.14	3.23	3.00	3.20
	距大眾運輸遠近	3.57	3.34	3.15	3.68
	距主要道路遠近	3.43	3.19	2.69	3.46
	距購物商場遠近	3.29	3.28	2.92	3.54
	距鄰避設施遠近	3.14	3.21	3.08	3.32
	距公共設施遠近	3.00	3.17	3.08	3.44
	距學區遠近	3.14	2.96	3.08	3.32
	距市中心遠近	3.14	3.09	3.08	3.32
	停車方便性	2.86	3.47	3.31	3.46
住宅環境因素	地方發展趨勢	3.29	3.19	3.00	3.29
	地方重大建設計畫	3.00	3.00	2.92	3.22
	鄰居品質	3.00	3.53	3.08	3.44
	公共活動空間	2.71	3.02	3.15	3.22
	社區安全	3.43	3.51	3.31	3.66
	地區排水設施	3.29	3.11	2.92	3.32
	住宅安寧	3.29	3.38	3.23	3.46
	住宅密度	3.29	3.11	3.00	3.22

附錄五 正式訪談內容逐字稿

受訪者 A 仲介人員

訪談日期時間：2009 年 5 月 20 日 14:00~14:30

地點：房屋仲介店面

受訪者年齡：40 仲介經驗：16 年

A2009052001

(問：您覺得買方與賣方對價格影響因素的認知，是否並沒有太多的差異?)沒錯，沒有太大的差異。可能買的人因為房子的條件好，環境好，或者是整個大小環境好，賣方會賣的高一點，買方也會追高，如果賣方的條件比較差的話，相對地買方就會要求低一點，大部分還是以品質來決定價格。

A2009052002

(問：您覺得賣方是否都會特別強調這些因素的重要性?)對啊，賣方會呀，那買方的話可能就是會考量到預算，而賣方會盡量強調自己的優勢提高自己的售價。

A2009052003

(問：賣方何以較強調區位交通因素?)我覺得都有耶，我覺得賣方的話會覺的房子的視野景觀，這對他來說會覺得很重要，再來的話就是屋齡比較新的，就會相對要求高一點，包括他的公設比，如果偏低的話他就會要求高一點，因為現在新的房子 32%~38%嘛，所以有電梯的公設比在 23% 以下的話，賣方會要求比較高一點。那你說 Location 方面的話，行政區域和學區，另外像停車方便性的話，大樓如果本身沒有車位，相對地停車方便性就會變得很重要，事實上賣方強調 Location 方面也是在強調房子的抗跌性。

A2009052004

(問：對賣方而言，教育程度的不同是否會影響他們對價格影響因素的認知?)會，絕對會。好比說我們賣文山區的房子和賣深坑鄉的房子，就有很大的落差。我們公司來講就是主攻文山區跟深坑，光這兩邊過一條橋就有很大的差異。例如文山區來講，平均素質上各方面比較高，這裡住戶的水準，知識水準比較高，各方面的認知上都比較瞭解，他跟你談的方式，好比說公設比、建材、視野景觀，他的土地坪數有幾坪，將來買的人跟我買的話可能會有改建的機會啊，土地持分比較大啊，他談的是這些東西，包括他的 Location 的話，他會告訴你說未來的捷運站會在哪邊，所以我的未來性在哪邊，他的認知在這邊，包括他自己大樓的公共空間或住宅的密度，這些都是教育程度較高的賣方會提出的。至於教育程度較低的，他比較 care 的是「我要賣多少、現在要賣多少」就是這樣，比較不會去考慮到這些東西，甚至大部分還會認為自己的房子什麼都很好很重要，但實際上可能不是。

A2009052005

(問：對買方而言，所得高低是否會影響他們對價格影響因素的認知?)當然啊，因為他所得高，他會要求比較嚴苛一點。另外簡單說，區位這個東西，因為購買者他目前的需要而不一樣，有些小孩子來講，他必須考量到學區，幾乎很多換屋族他們會考量到學區，除了家裡有小孩子的會考量到學區，家裡有長輩的，他會考量到環境，清幽的環境，還有公車和捷運的交通方便性。

A2009052006

(問：就您的看法，所得較高的買方是否會特別重視何種屬性因素呢?)我覺得，譬如說這個住宅環境因素好了，所得高的人，他對這個鄰居的品質是非常 care，如果他是 M 型社會頂端的話，他會希望跟這些人為伍，就是這樣，包括一些公共的活動空間，另外還有社區的保全等等。所以除了房子本身的條件之外，周遭的環境也都是會強調的重點。

A2009052007

(問：所得較低的賣方是否比起所得較高的賣方較在意售屋利潤，而較強調其價格訴求?)對，價格的訴求是重點。不管是賣方還是買方，都是以價格為首要的目標。那所得較高的賣方他也會這樣強調，但是他考量的是會加上這些因素。

A2009052008

(問：首購族與非首購族，對價格影響因素的認知有什麼差異，為什麼?)首購族，例如說他只能買七百萬以下的房子，沒有太多自己的條件和籌碼去跟別人談這些東西，你只有五六百萬、六七百萬，你是首購族只能挑一些環境稍微差一點，區位稍微差一點，包括不動產本身的屬性差一點的。首購第一就是他預算有限，如果他沒有長輩的支持，而是自己來購買的話，他預算就是有限，那如果他家裡有人給他支持的話，我想他不會落在首購的階級，他直接可以跳到換屋族的階級，就是還是限制在預算面上。首購的比較注重區位交通因素，沒錯，因為他比較注重區位交通，對不動產本身的屬性就還好，比較沒有辦法去考慮到這些東西，他只能在區位上去掌握一些自己需要的東西，例如說接近傳統市場或學區等等的。

A2009052009

(問：主要目的為投資與自住者，對價格影響因素的認知有什麼差異?)如果投資客的話，應該是利字擺中間嘛，他主要看獲利空間有多少，就是價格戰，他覺得今天買這個房子，考量的還是 Location，如果這個區位好的話，不管是行政區域還是大眾運輸工具或各方面，他覺得這個房子各方面還不錯的話，投資客切入的角度應該是...可以說投資就是低於行情的價錢，雖然可能沒有達到很大的空間，但是他都願意切入，因為將來轉手還是有獲利的空間，他跑得比較快，景氣不好的時候，他也可以跑掉，景氣好的時候他跑得比別人快。我們所說是場上的投資客可以分為兩種，一種是買來租人家，長期抗戰，三年五年或十年。另外一種就是打帶跑的，意思是包裝包裝就賣出去了。那如果說是長期性的投資客的話，應該比較注重的是 Location，這個區位呢，他是距離學區，他的行政區域，然後交通的方便性，或是地方的重大建設，例如這個房子買了十年後很可能會改建，他考量的是這個，現在他收租，十年後變成重建戶，他看得是後面這塊，而不只是考量現在收的租金。那短期投資客，短期內只要獲利有 8% 以上，甚至現在獲利空間被壓縮得

很厲害，他們只要短期抓到 5% 或以上就做了，他們在乎的還是 Location，因為區位好的話他們不用怕，所謂的投資客可以賺九間不能賠一間，賠那間剛好不夠來補前面所賺的。

A2009052010

（問：您覺得以獲利為主要交易目的之賣方與換屋者，對價格影響因素的認知有何差異？）換屋的賣方，賣方換屋的話無非就是換更大，或是換符合自己的需要性，大部份都是以小換中，以中換大，那家裡小朋友如果長大搬出去住了，可能就是會以大換中，換方便老人家來住的。

A2009052011

（問：調查結果呈現投資客的平均值比換屋者還低，是否代表投資客賣方較不會強調其價格訴求？）投資客的話，以獲利為主嘛，那賣房子不是以獲利為主的，那最主要無非就是出售掉他的不動產，我想這兩個是不一樣的，換屋族他只要不虧本就好了，然後算一算大概這十年八年下來，只要有一定的獲利就可以了，甚至於他也認知到這裡環境不好，他以打平的方式應該也可以接受，就是有這樣的一些人，其實他賣房子不見得一定要獲多少利，他是處理事情，可能有其它的目的，依自己的需要。以獲利為主的賣方的話，比較稍微會核算一點的其實就是高知識分子，他們的算盤會較精打細算。

A2009052012

（問：另外針對土地持分面積，像是大廈或公寓，您覺得一般的買方會去重視這個因素嗎？）還好，除非是剛剛所說的中長期投資客。這個差別在於，一般的房子像是大廈好了，這個短期內三、五十年看不到改建的機會嘛，那土地持分大的話相對地價稅繳的也偏高嘛，所以沒有必要大呀，有持分到就好了啊，但是如果說他是一個公寓，特別是老舊公寓，老舊公寓的土地持分如果大，中長期投資客就會青睞。但是一般的買方比較不會在乎這點，他們在乎的是建坪面積而不是土地面積。那有機會改建的時候他們就會注意到，像我們在銷售時有跟他提起這點，他們相對就會注意到。

A2009052013

如果說這個房子的售價偏高，但是建坪不是很大，我們土地持分如果大，就會造成公告現值高，那我們就會以這個來藉以促銷，會告訴購買者說，因為我們土地有幾坪，我們光是公告現值就有多少萬，用這個來告訴他，說你的房子是很有價值的，那有機會改建的我們就會朝這方面來講，如果沒機會改建的，我們還是會告知。因為一般購買者比較不知道，但都是由我們業者來告知，我們會用這個提醒他，告訴他說你的土地現值就已經有多少了，所以你的房子是值錢的，因為土地的增值性是遞增的，房子是遞減的嘛，那十萬以下又不用繳房屋稅啊，所以相對的你不要去看你房子是老舊的，你要看看你的土地持分是很值錢的。

受訪者 B 不動產估價師

訪談日期時間：2009 年 4 月 7 日 21:00~22:00

地點：茶餐廳

受訪者年齡：29 年資：2 年

B2009040701

(問：一般而言估價師在估價時，相對之下是不是比較不會去重視住宅環境因素?)應該說…他不易被量化吧！比如說社區安全性，如果我們在做比較法的時候，我們一定是從供需圈，同區域，例如同個社區，那這些東西都不是被重視，因為他們是一樣，所以他們的價格基礎是一致的，所以我覺得大概都不太會修到。那再來比如說，基本上的設施都會有，像警衛嘛，一般社區都會有警衛，那我們不會把這個有管理的社區的，跟一般的住宅大廈，就是沒有管理的住宅大廈拿來做比較，因為這不太好比較。

B2009040702

因為譬如說你能做到一個比較有規模的，有警衛的，有一些基本公設的，他戶數都很多，裡面可以找的到的案例也比較多，所以從裡面找就可以了，那性質上來說還可以相當，那比如說像一般公寓那就沒差啦，公寓大家都一樣是公寓，社區安全性就是一樣的，所以就變成不是我們 care 的部分。

B2009040703

另外像鄰居品質的部分是沒辦法量化的，比如說我們以區域來講，以大學城周邊素質比較高，那我們找案例的時候還是找大學城周邊，我不會找超過這個範圍嘛，所以就變成不是我們 care 的重點項目。

B2009040704

應該說，估價師在看的時候已經縮小範圍了，比如今天我要看政大附近，那我就在政大這個供需圈裡面，但是買方賣方他們就會跳，比如文山可能會跟新店跳，但是我們不會這樣跳，因為比如說我今天工作在這裡，那我可以做的住宅選擇其實是會跨區域的，但是估價師在看東西的時候是不會跨區域的，他就看這個區域然後從中去找案例去作比較，所以可能會在這方面會造成不同，我覺得這還滿可以解釋有些項目為什麼買賣雙方和我們的看法會不同。

B2009040705

當然那個部份也是會注意到，但是只是從別的方式去解決，但也可以說估價師在這個方面比較少著墨，因為我們認為從那個方向就可以解決，找同一個環境裡面一樣的環境去做他的價格基礎嘛，那我們去看東西的時候就是從這裡面去看，那這些東西就不是我們看的重點，那我們看的重點變成比如說是離捷運站遠近，因為這可以量化，那像屋齡也是，對啊，盡量可量化的我們就做調整，那不可量化的東西就…因為是個感覺，其實很難抓。

B2009040706

其實環境好壞，比如說我今天去到一個從來沒去過的地方，我怎麼知道他的治安好不好，你只能從臨近的比較標的去看嘛，那如果治安會影響他的價格那臨近的比較標的也會受到影響嘛，所以這不是我 care 的重點啊，可是買方會很 care 說我買的這環境好不好，那不好的話我價格出低一點，嗯…我覺得是這個樣子，因為買方在看東西的時候是「我真的要去住的」，那我們估價師看的時候是比較案例可以找到可以把他消除掉的我們就不用考慮了，那不能消除掉不能量化的就是我們考慮的重點。

B2009040707

（問：你覺得業務類型的不同會影響到你對價格影響因素認知的判斷嗎？）業務類型，交易參考百分之八、九十是商用不動產，因為今天會做到交易參考就上市公司他們需要做公告用，那他們就是要買東西嘛，買商用不動產，所以這需要做估價報告書，那這是交易參考。那再來就是資產證明，對公司行號的話主要是這兩個，那一般住宅交易參考就很少，那住宅類的話就是法拍跟擔保或是消金部分，再來都更才是住宅，都更全部都是住宅，所以做都更的人對住宅會比較了解。

B2009040708

（問：你覺得年資跟經驗會影響你對價格影響因素的判斷嗎？）會啊，應該說從第一年開始那個影響會比較大，就是一開始從零到要打基礎的部分影響較大，因為比如說第一次做店面的話你根本不知道要怎麼樣調整項目，然後漸漸你就知道他們的差別在哪裡，就是有些東西在這些產品類別是很重視的，有些東西就不是很重要，比如說屋齡在店面產品就不是那麼重要，全新的店面跟有店效的店面這兩個項目比起來當然是有店效的產品會比較好，屋齡其實就不是那麼大的重點，可是這個東西反推到住宅上面，屋齡又顯得很重要，所以不同產品類型會有不同的看法，比如說住宅這棟社區兩面臨路沒有用，可是店面兩面臨路卻很有用，所以其實不同的經驗或做久了會知道哪些項目是比較重要的調整項目，然後這種類型的產品在這個項目上面會修多少，那至於修正率的部分有時候很難抓。

B2009040709

那比如說這個區域可能有三千戶的住宅，那就很好做啦，因為案例很多，然後他的異質性就很容易被分析出來，但是這個區域可能只有三十戶的店面，那每一戶的差異就非常大，臨什麼路的，然後隔一條巷子的可能就差了一倍兩倍，這修正率絕對是報表的嘛，那我們還卡個 15% 在那邊，所以經常不同產品會面臨這種問題。那比如說土地好了，要怎麼修？土地還是要做比較法，最好比的就是重劃區的一片，那個很確定，可是當這個區域已經發展成熟了之後，然後地籍已經亂掉之後，很難比，再加上畸零地可不可以開發那很難比，反而變成另外一個重點。

B2009040710

因為有些東西你在做的時候你會發現會卡住，應該說一開始的基礎累積完之後再來的經驗就變成是…，我也不知道，很難去形容，因為從零到一很快，再往上，比如說很老派的估價師他們是怎麼判斷價格的，那一塊是長時間累積，那我也沒辦法去說明。應該說人的行為就是這樣子，我現

在處理一件事情就很複雜嘛，就區分建物住宅來說也是很複雜，因為很多項目是必須要注意的嘛，那我做了一百件之後我會歸納出可能五個項目是重要的，那這個行為就會構成我將來去判斷各種住宅價格的依據，這五個重點項目，但是不是這五個項目就能決定一個住宅價格，其實不全然。

B20090407011

（問：在較不熟悉的地區估價的時候，會影響到你對價格影響因素重要程度的判斷嗎？）這麼說好了，如果今天是去做花蓮市，花蓮市其實我不熟，花蓮市市區的房子大概多少錢，那那邊的房子沒有大樓只有透天，那你能找的東西只有透天，那透天有分新舊，大概去問一下就知道新房子是多少錢，舊房子是多少錢，因為可以看出來他的差異，這個房子新舊一定是重點。那如果不熟悉的環境比如說大樓，比方說台中市好了，我也做得很少，這時候要怎麼去做？那就變成是以我在台北市的經驗去做判斷，一樣啊就是，離主要道路啊、主要辦公商圈在哪裡啊，那離他遠近啊…大概就是這樣，一定是以自己過去經驗為基準去做判斷。

B2009040712

（問：那你會去問一下當地的比如說仲介嗎？）當然會啊，因為你永遠不懂，當地的一定比你懂，對住宅的了解一定比你懂，那如果對辦公室的了解就不一定，要看他做的類型是什麼，啊店面的話問十個可能會有十一個答案，所以可能會有這種問題。

B2009040713

（問：那大概是以誰的意見為主呢？你本身或是當地人？）對話會變成這樣，比如說我認為說這個項目很重要，那這棟大樓屋齡15年，然後附近有幾棟新的幾棟舊的，那舊的大概15年，新的大概這一、兩年完工，然後去問仲介的時候就會問說：「咦？舊大樓多少錢？」那第一個劈頭就會把這個東西定住了，因為我認為這個屋齡是重要項目，然後去問仲介，那如果他告訴我說：「啊新舊沒差啦！」那這個時候我就會很訝異，可是照道理說我們兩邊對這個東西的認知是一致的，才對啊。那比如說樓層，公寓越高越低，那頂樓因為加配再加值，這應該是算普世價值，那比如說到某個地方問仲介跟你說不是這樣的時候，你會覺得到底是我錯還他錯，所以有些東西他已經是這個市場的交易習慣的話，你大概就是用這個去判斷，那當地的話如果是特殊的就是在聊天時聊出來的，然後看他願不願意跟你說，看他好不好心。

B2009040714

所以當你沒辦法判斷的時候，你會用他的，當你可以判斷的時候你會用你自己的，比如說出發前你一定會先調案例，不會到現場的時候再去問仲介，你會心中有個底，大概就這個區間這樣子，因為不見得每個仲介的話都可以相信，因為他們對一些東西會有保留，所以你要有個底再去參酌，那有些好心的人會告訴你實際的東西，那大部分的人可能會跟你兜圈子，因為他也不知道你實際的來歷啊，尤其是你從外地來的。一個重點啦，就是如果有定見的，我就用定見的，如果我能判斷我認為我有信心下這個價格的，就會下，那如果說我沒信心下不了，就會問，可能多問幾家，那個區間就會出來。

B2009040715

(問：一般來說，你覺得估價師跟市場上的買賣雙方或委託方，對價格影響因素或價格觀點是不是有差異呢?) 我覺得住宅類的話，看你的問卷討論就有結果了嘛，某些項目是一致某些項目不一致，也不是說一致啦，就是你的顯著是顯著不一致，那不顯著不代表他們一致啦，就是說就我了解，我本身是租房子，那我在看房子的時候，我的看法跟估價師是不太一樣的，因為他現在評估的是正常價格，那我在評估的是我自己願付的價格，所以是我的個人需求，所以應該多少會有不一樣。

B2009040716

那從這個觀點拉出來，我們在看商用不動產的時候影響比較大，壽險業的投資部門在看他們是否要去購買不動產，他們的看法跟我們是完全不同的，他們是先有一個要求報酬率在，那看我這些錢值不值得丟進去，然後再參考各種資料再決定，如果是資產管理公司呢，他買了之後兩年後會賣給誰，誰會願意買，他們考慮的是這個，他們從投資利潤的角度去看這些，啊估價師不是啊！他就是旁邊賣多少，我現在就是估多少，那我如果是資產管理公司，我 care 的不是現在的價值，我 care 的是我之後能夠賺多少錢，所以我現在買要買多少錢，所以看法是完全不同的。商用的時候我們會常常估不到這個金額，我覺得現在的之前的交易就沒有這個金額啊，為什麼你要買這個高，因為他要到的資金成本便宜，算一算划算啊，租約包裝包裝，划算就買了，就買得比市場價格還要高，那大家越墊越高，反正資金取得便宜，所以甚至是國外流進來的錢，比如是熱錢，那我要買不動產，反正我錢多，只要丟進去放兩年賺 10%、20% 就走，可能就是好幾億的台幣，但他根本不 care，他其實也不是 care，就是他們更 care 他們可以賺多少，以投資的利潤，而不是現在市場的價值是多少，而我們 care 的是現在市場合理的價值是多少，其實有時候很矛盾啊，這樣的東西就只有他們在買，是不是他們就是市場唯一的參與者，那他們買的價格是不是就是我們要去估的市場價值，有時候我是有這個困惑啦。因為比如說經常做不到啊，資產公司他們已經談好了，可是…你們這樣買有點貴耶，市價沒這個高，然後報酬率有點低，可是他們價錢就談好了，你又不能說他們這個交易是假的，可是事實上他們自己內部在評估的時候是這個樣子，所以看法會很不一致，尤其你現在做的是住宅類的，那如果你現在換成商用的類型，去找各個壽險業投資部門的人，他們的看法很多跟估價師又不一樣，甚至還有各種奇奇怪怪的理由也不一定，比如說我今天要去卡位去占那個位置，就是他們跟我們考慮的東西是不同，尤其是我們受技術規則的限制，也有所謂，好啊…那我用 DCF 做，可是 DCF 我們是跑五年十年有沒有，人家 DCF 是跑兩年，兩年後我要開始算我處分價值是多少，然後潛在買方是誰，開始去算…看到時候要求報酬率是多少，他可以出多少錢，資金部分還有多少，那可不可以買，他們在算這個，那跟我們看的又不一樣，那我們看的是期末處分的價格，那期末處分價格還是市價啊！市價再去推算那時間點啊，啊折現之後還是比他們低啊，嘿啊，所以尤其在前幾年在起飛很熱的時候，就估價的金額永遠追不上他們買的錢。因為他們看的東西跟我們看的又不一樣，所以住宅也是啊，如果我是投資客，我跟估價師看的也會不一樣。

B2009040717

(問：那就住宅來說的話，有沒有遇過委託方來反應某些價格觀點是跟估價師想的是不同的？)
住宅來說，我現在手上做的都更，因為實施者等於是建商，他們到最後還是要賣掉，他們在看各樓層每一戶的價格的時候，他們的看法和我們的看法，因為我們盡量還是能夠量化的話會先量化，比如說採光啦、樓層啦、位置、面積，比如說你的房型、格局，這些都是比較容易去判斷，可是他們的設計有一個概念是，沒有一戶是設計到最完美的，這樣才不會只有這戶賣掉其他爛的賣不掉，所以比如說這戶很爛，我就用個露臺，就補起來讓每一戶看起來很平均，因為他們有跟買方直接面對面去接觸過，他們知道什麼東西是可以跟對方談的，我們看的東西就只是純粹量化的東西。

B2009040718

其實老實講估價這個界的視野有點小，意思說估價師可能也沒有真正做過代銷，沒有人真正做過仲介，甚至也沒有人買過房子，也沒有人真正從事過不動產投資，他只是把估價技術規則在手上這樣運作而已，其實視野很小，那就會把這個市場運作的東西沒有辦法完全反應，就還是從舊資料去看現在，那有些東西是反應不過來的，那就會產生這個問題。我覺得啦！那當然經驗越多，他可能就會從他個人的裙帶關係中了解到其他行業的面向。

B2009040719

另外就是，理性來說是沒有委託方會向我們反應價格觀點認知不一樣的情況，但是非理性的來說就有，「這個 view 很好啊…」，這種非理性的一定會有，可是如果是大家都可以溝通的範圍就是這個樣子，我的價格基礎就是這樣子啊，照著技術規則來然後從同個區域的比較案例做，可是我這戶很特殊有景觀，那如果你當初去做的時候的確有注意到這點，那我們就一定修啊，那除非就是這個景觀根本沒什麼特別，那就不用說啊，如果他覺得很特別，那要看他能不能接受我們最後的結果，不能接受就算了。比如大家吹毛求疵說「耶，你看我這個百萬裝潢」，那就提單據啊，你花多少錢，單據報出來，那我們就從單據對。

B2009040720

(問：那通常是怎麼樣說服讓他們接受你們的觀點？) 怎麼說服喔…通常案例是最有力的啦，最有力的證據就是說他們樓下是賣多少錢，我們是有確實的證據是這樣子，那對方也會說「可是我知道他們賣多少錢」我說那你拿證據嘛，就是租約給我們，那如果可以的話我們也可以拿來當參考，當然也要看是真的假的，那如果沒有的話，那你的消息從哪裡來，我會告訴他我的消息從哪裡來。

B2009040721

因為一個案子拖很久很麻煩，因為對方也很急，比如說會計師很急著要，然後就是說可是你這個金額跟我們當初買的金額就是帳面金額差很多，那你不能說你的帳面金額就是市價啊，他就說「那我告訴你市價是多少」，那…能動多少其實很有限度啦。做這行其實顧客壓力，很討厭，比如說可以讓估價師自由判斷，那沒問題啊，大家還是會跟著技術規則走，只是說多少會有壓力在啦，

那這個壓力我相信在業界這是普遍存在的，那大家都會盡量守住這個最後底線。

B2009040722

（問：那在排除委託方特殊利益立場的情況之下，你會不會覺得估價師應該考量市場上多數買方與賣方對價格影響因素認知的看法？）如果說啦，我們可以拿到很多充分的交易資訊的話，這些交易資訊本身就反應了買方跟賣方的交易行為，意思是在找案例的時候就是在探討這個行為，就是比較案例的價格其實就會反應了他們交易的行為模式，比如說這個社區為什麼這麼爛，那是因為可能他們裡面的管委會很糟，或是建商他們之前房子蓋得很爛，那這個可能從外觀看不出來，可是會從他們的房價反應出來，住宅市場的力量是很大的，那他會從價格反應出買賣雙方的行為。

B2009040723

如果你的成交資訊越透明，對這個市場就可以創造更高的效率，那為什麼仲介願意去做一個資訊平台，因為這個效率越高他們成交的機率越高嘛，那為什麼建商不願意，因為建商越沒有效率他們越有超額利潤，所以他們角色不一樣，從來沒有一個新建案他告訴你們他賣多少錢，可是你可以看到二手屋他賣多少錢，所以訊息是利害與共的。事實上法律上未來不知道可不可能…我覺得難度很高啦！

B2009040724

（問：一般住宅估價而言，估價師會重視土地持分面積嗎？）老舊建物會，比如說屋齡四五十年以上，可能被劃為更新單元，這很重要，持分面積在更新之後是很重要的因素耶！這很重要。可是一般大廈土地持分不平均誰 care 啊，我關心的是能夠用多少啊，事實上在交易的時候也是，我們在做更新的時候常遇到這個問題，更新的一個公寓他持分不平均怎麼處理，因為現在有很多種說法，那現在統一的做法是用使用權的觀念，就是少拿持分的等於用到了別人的土地持分，我用了別人土地持分的使用權，而這個使用權其實是可以參與分配的，對，這個觀念。

B2009040725

所以老舊建物的話我們會考慮這個因素，因為改建，比如說很大一塊地只有一棟透天，分了四層樓，最後老爸過世分給四個兒子，結果那持分不一樣，那四層樓你單看那個房子的價值，我可以使用的面積的價值其實沒有差多少，只有樓層效用的差別而已，但實際上每一層樓對應的土地價值持分效用就很大，將來這房子倒了要重建，每個可以分到的面積不一樣，那當然要 care 這個，一切都是時間點的問題，比如說我全新蓋好土地持分不平均，那個五十年後才可以反應的價值折到現在也沒什麼，所以土地持分不均勻時間點其實還滿重要的。

B2009040726

或者是說有沒有被劃在更新單元內也很重要，你有沒有機會重建，比如說雖然很新，房子屋齡只有一年，但是因為地震變危樓要重建，重建之後土地持分就變超重要囉！房子能夠撐久，土地持分的重要性就會顯現出來。那買方看的時候土地持分幾乎就是不 care，除非是透天啦，市場的習慣幾乎是不太會去看啦。

受訪者 C 不動產估價師

訪談日期時間：2009 年 4 月 10 日 13:00~14:00

地點：政大河堤

受訪者年齡：40 年資：7 年

C2009041001

(問：相較於不動產屬性因素與區位交通因素，一般而言估價師在估價時，是不是比較不會去關心住宅環境因素?) 有一個點點，可能是這樣子啦，我們這麼講，這個住宅的區位是不太容易改變的，至少一段時間它都是這個樣子，可是你的環境的品質這個第一個它都很主觀，第二個它是會改變的，例如說你的鄰居，是什麼人，但他可能只是租房子的，我可能剛好住在一個大樓，啊我隔壁是那種私生活比較複雜的，進出複雜，那我們可能覺得這個環境品質不好，對不對，可是它是長久的狀況嗎？可能不是。或者我隔壁剛好是個神壇一類的，吵死了，可是因為在估價上我們比較在意的就是說，它是不是一個起碼是相當長久的影響因素，而不是說它常常會改變的，那你的鄰居很可能他不是所有權人，他可能是租房子的，啊所以隔壁有一些我們認為有一些不太好的設施它未必能長久的存在。

C2009041002

(問：那比如說像治安或是社區安全性呢?) 那像治安這種東西你也很主觀啊，對不對，我們當然知道說，好啦，因為我現在住在離馬英九舊家很近的地方，那你說治安好嗎，當然非常好啊，因為是常常有人來站崗，可是那個也是暫時的現象，因為馬英九不會永遠當總統啊，所以治安第一個它主觀，第二個治安好跟治安壞除非有那種極端很差的治安，但那如果極端很差的話，那附近大概什麼違建啊、攤販啊、格局什麼都很亂，例如說這個地方屬於違建戶一堆，是以那種攤販或遊民為主的低收入戶，那當然治安可能就不太好，那那個部份我們就會考量，但是可能就很難單獨去考量治安，因為治安可能跟周邊的實體環境是有關係的，如果這個地方交通便利，住宅品質也好，那這個居民的所得什麼各方面都高，那這個地方的治安會不好嗎，可能也很難啦，所以如果以我是估價師的話，我很少會特別去考量治安，除非這個地方真的很特別。

C2009041003

(問：就住宅估價來說，業務類型的不同是不是會影響到你對價格影響因素認知的判斷嗎?) 理論上我覺得不會，理論上也不該會啦。可是有的時候，客戶會要求說「那你最高能夠給我估多少？」那理論上當然不能影響，但實際上加減會有影響。但我也承認，例如做房貸的時候，對這些因素的判斷非常的粗糙，幾乎有的時候大部分的因素是不考慮的，因為考慮要花時間啊，啊法拍他的收費才兩三千塊，那我有必要幫你那麼多嗎，而且法拍其實非常不在意估價品質，他那個估價變成一種形式，因為如果我估的很高，那拍不出去，二拍還不是要打八折，那如果我估得很低，那想買的人自然會把它標高，所以法拍會很不注重估價品質的原因是因為，他的估價對最後拍定的價格事實上沒什麼影響。

C2009041004

我說實在一點，那個估價之後可能會，如果我的估價品質不良，可能會導致以後責任比較高的時候就會特別去注意，例如說我舉個例子，例如說現在兩邊在訴訟，啊法官說你來給它估個價，那因為我怎麼估，兩邊都有可能不爽啊，這個時候我們就會非常在意估價品質啊，因為現在只要有一點小小的瑕疵，兩邊就通通把你放大批評，說你估價就是不實。

C2009041005

像這種會涉及到有民事或行政問題的，那當然我們就會非常仔細，每個因素的環節都會考量到，那當然這時候收費就會很高，因為有時候法院指定要我們估個什麼特殊狀況的話，我們一報價就是八萬啊、十五萬啊這樣子報，當然也不是我們故意說報這麼高，而是我們深深的知道這些跟利害有關，你估得稍微不確實，以後兩邊都投訴你，因為這種東西餉，你不太可能有一邊是滿意的啦，不太可能，因為他兩邊是對立的嘛，一邊所得就是一邊就所失，所以你怎麼估，一邊會認為你偏高，一邊會認為你偏低，就是依未來有可能有風險或責任，風險責任越高的估價師就越在意品質，就會估得越仔細，那風險責任越低的，那就隨便就好了。

C2009041006

（問：但是基本上來說，不管品質的高低，理論上是要一致的吧？）理論上要一致，只是，這個時候，並不是說他會不一致，而是考慮得精細或粗糙的程度有別，你可能要我估一般的房貸那種，我心中的想法啦，我看完之後可能會覺得，這個不動產可能會在六百到八百萬之間，那我下價格我可能就會下個七百萬，那今天可能會影響很深遠的，我可能就不能這麼寬，可能就要把我判斷的區間，精準到我認為這房子大概是在六百九到七百二之間，那我就下價格在七百零五萬，類似這樣子。

C2009041007

所以這個時候，以我的看法是說，我們的標準是一致的，只是精細跟粗糙有別，你懂我意思嗎，因為你要我估得越精細我就要考量得越多，啊對每一個因素的資料的蒐集跟分析就要越仔細，就要花越多時間，那我就要考慮到划不划算。

C2009041008

（問：你覺得隨著年資跟經驗會影響或改變你對價格影響因素的判斷嗎？）當然會啊，就是你會判斷得越仔細，第一個熟練度會越好，第二個可能一開始你從事估價的時候，你對很多因素的排序，可能拿捏得沒有那麼精準，或者你覺得這個影響都差不多，都一樣重要，可是隨著你做久了之後，你心中的那個標準就會越來越清晰。

C2009041009

（問：就住宅估價而言，就是所謂的一般比較簡單的案子，你覺得做多久之後心中的標準就會已經成形了？）做多久之後它就自然有個標準，我認為啦，只要操作大概半年以上啦，因為這半年的期間，你一方面在摸索，一方面別人告訴你是什麼，那你一方面自己去嘗試，那你就會慢慢判

斷說，哪些是你去看的時候你覺得比較重要的因素，哪些你認為沒這麼重要就直接忽略掉。

C2009041010

（問：所以就是從零到有，在這打基礎的部分是不是一開始就會很快就會上手？）我這麼說，你如果被大量的業務磨練的話，你就會非常快就上手，就是這樣子。因為你的事務所就會逼你多久就要交一件，或者短期間內就要操作幾件，當然如果越多的案件量磨練你，你就會越熟。而且我們當然沒有一個非常詳細的 SOP 就是標準作業程序，可是你自己做久了就會很習慣就是說，ok，那我現在要去現場了，我要注意哪幾個地方，啊我收到一個案子我要蒐集資料，我要蒐集哪些資料，那這種定型之後就不太容易改變。

C2009041011

（問：在比較不熟悉的地區估價的時候，是不是會影響到你對價格影響因素重要程度的判斷嗎？例如是環境因素或是區位因素之類的。）當然會，絕對會。我這麼說啦，其實住戶跟估價師，甚至是賣方跟買方，他們對價格影響因素的判斷會有很大的差異，其中一個很重要的就是，不管你估價師自己號稱自己有多專業，但是你畢竟不是住在那裡，所以兩邊本來…甚至三邊啦，甚至就會存在我們在制度經濟學上所講的，所謂的訊息不對稱的問題。

C2009041012

例如說我是賣方，那這個房子你左看右看都覺得這個環境很好，啊旁邊又是公園，可是我隱藏著沒有告訴你的就是說，你不要以為旁邊是公園就是很讚，那個五點，甚至四點半就有人開始跳土風舞，那個吵死了，但是我幹嘛要告訴你呢，那我告訴你就變成我房子減價的因素啊，那我為什麼要告訴你，我不要講就好啦，所以它一定會有些潛在的因素，是某一方或某兩方沒辦法注意到的。

C2009041013

那我是估價師，我會去現場的時間可能就只有二十分鐘，你覺得我能夠看到多詳細，所以我看「欸，這離公園很近，很棒啊。」但是我可能就沒有想到說，其實離的近也未必就只有好處沒有壞處，但是我不可能會知道，因為我在那邊只繞了二十分鐘，或者是我白天去看，可是晚上這個房子的旁邊其實是個夜市，那這個夠吵了吧，環境夠不好了吧，可是白天他什麼都不是啊，白天去「欸，沒有啊，環境很好啊，旁邊還有個廣場可以停車」但是我們不知道那個廣場晚上是夜市啊。

C2009041014

那我的意思是說，你應該可以了解要估價師去看得很仔細，事實上是不太可能的。因為你在怎麼仔細，我去現場頂多就是二十分鐘，因為我們一般去，除了看這個標的物之外，那周邊繞一圈，然後看它的臨路狀況，然後開始一直拍照，整個繞一圈，完了之後大概二十分鐘，所以你在二十分鐘之內，如果有些隱藏的因素短時間看不出來的，不是我們認為不重要，是因為我們無從得知。

C2009041015

(問：那比如說在不熟悉的地方你會去詢問當地的仲介或其他對這邊熟悉的估價師嗎?)會啊，但是不可能會去問別的估價師的意見，因為你問他做什麼呢?我們是同行，也是競爭者，那我幹嘛告訴你我最近在這邊有很多案件。那問一下仲介主要是問這附近的行情問題。

C2009041016

(問：一般都會先蒐集附近行情的資料，那如果他們的回答與你先前在蒐集資料時認知的大不相同，你會以自身的想法來做判斷還是以他們的觀點來做判斷?)那個就…問題就複雜了。因為你還要去考量兩邊資料的可信度，你有沒有仔細看不動產估價技術規則，裡面有講了十種非正常的交易情況，理論上我們當然要注意到這是非正常情況，要把他調整到正常，否則就不能用，可是實際上可能嗎?

C2009041017

我這麼說，當你蒐集到附近的成交行情的案例的時候，你知不知道哪一個 case 是不正常情況下成交的，我們唯一能掌握的是，現在要我估的標的可能他要買賣，那是不是正常情況，可是比較案例你很難去判斷到底它是不是正常啊，當然如果我們知道它是不正常的，很明顯的不正常，例如說我們收到的比較案例是法拍，這很明顯的是不正常的，可是我們看到一般的買賣案的時候，我們怎麼知道它是正常的，我們怎麼知道雙方有沒有在急買急賣，或者是雙方有沒有什麼特殊關係。

C2009041018

當仲介跟你說「我最近這附近有一個成交案例，一坪成交四十萬」那也許當地行情是五十萬，啊當他這樣子跟你講的時候，你需要這個案例，我告訴你啦，那個很少有人真的會針對比較案例去做很細部的資料查證，懂我意思嗎，我還要可能去調，調出來說「喔，原來這是岳父賣給女婿」，你查得出來嗎，你除非看到他們的戶籍謄本吧，那怎麼會知道他們是不是親友間的交易，因為你看他們的名字你也看不出來他們有什麼關係啊，那這時候你怎麼下它們是正常情況去判斷，你根本無從查證，所以我才會說兩邊的話我們只好再去斟酌一下資料可信度，所以仲介報給你的資料它有很多情況你是無法查證的，啊你蒐集到的行情資料你也有很多情況是沒有辦法查證的，最明顯的就是你連它是不是正常交易都不知道，你都不知道，而且你也很難查證。

C2009041019

(問：一般來說在住宅估價上，你覺得估價師跟市場上的買賣雙方，對價格影響因素或價格觀點是不是有差異呢?)一定有差異，因為我這麼說好了，買賣雙方，第一個它會有個人需求的問題，因為假設我是買方，啊我有小孩，那我可能比較在意它的住宅環境，它有沒有好的學區或者是離學校多遠多近，我要接送方不方便，那如果我沒有小孩我可能就不在意這一些，所以買方就有他自己的偏好問題，

C2009041020

那賣方也有他自己的偏好問題啊，不僅是偏好還有立場問題，買方為了要殺價，他當然要盡量挑出不動產不利的因素，那賣方為了不被砍太多，或者他要主張這個房子是很讚的，他也要盡量隱惡揚善。

C2009041021

可是你估價師…當然估價師也是主觀啦，雖然估價師號稱說他是客觀專業，只要是人怎麼可能客觀公正呢，專業可能是有啦，但是客觀公正是絕對不可能做到的，也就是說三邊都是主觀，那估價師理論上應該要盡量做到客觀，也就是說，我在對這些影響因素的判斷的時候，我應該要盡量可能的以一般大眾的眼光去看他，所以我跟買賣雙方當然就會有一些差距，這個是不可避免的。

C2009041022

那我的認知是認為就是我剛剛講的兩個因素，第一個買賣雙方會有主觀偏好的問題，第二個就是立場的問題。立場的問題就是說我是買方我當然就要盡量看這個不動產哪邊不好，我才能夠要求你把價格降一點給我，那偏好是我心中想的，立場則是我表現在外的，但表現出來得跟心中想的未必一致。

C2009041023

(問：那估價師為什麼會跟買賣雙方不一樣呢?)因為估價師就變成…你每個個別的買賣雙方是個別的，是主觀的，那你有你的立場跟偏好，這些立場跟偏好跟社會一般的預期未必是一致的，那我們估價師理論上啦，當然要盡量做到說，我現在給得這個價格是一般社會大眾能夠接受的價格，而不是配合個別的喜好，所以個別的喜好我們一般是不考慮的。

C2009041024

我曾經看過一次，它的裝潢非常有娛樂性，而且非常的貴，那種裝潢我們只能用一般的標準去估，因為他要賣，但不是每個人都能接受那種裝潢，例如說他把整個臥室的天花板、牆壁包括地板都是鏡子，夠猛吧，而且是黑色調為主，然後他說光那個臥室的改裝他就花了很多錢，所以我要估高一點，他要多貸一點錢，我說這個這麼有趣的裝潢，不管你花了多少錢只是你個人喜好品味的展現，跟一般估價上的價值沒什麼關係吧，你可能花了兩百萬去裝潢，可是顯現在價值上的成果可能只有二十萬啊，甚至可能更低啊，因為正常的人不能接受它還要花錢把他打掉啊，所以特殊的東西只能顯示個別的消費者的習慣跟偏好，那你很難把他反應在價格上。

C2009041025

(問：所以你就這樣說服他們嗎?)能說服就說服，不能說服就算啦。對啊，因為不管怎麼說，我的壞習慣啦，就是案子能做就做啊，不能做就拉倒。因為有時候太牽就於客戶的話，當然像一般的這種是不會有問題啦，可是有一些太牽就於客戶的話，以後一天到晚就常跑法院啦、調查局啦，很麻煩。

C2009041026

(問：那有可能會考量他們的觀點嗎，比如像剛剛說的裝潢?)會啊，我這麼說啦，我們下的價格，客戶如果不滿意的話，我們的原則是說，客戶不滿意我們下的價格，那你可以盡量提出來，對你的觀點有利的那些資訊，提出來我們就可以討論，那如果你單純希望我可以把它估高或估低，原則上就會很客氣得跟他們說抱歉。

C2009041027

因為有很多東西，當事人可能比我們更清楚，他如果提供出一些訊息是我們不知道或我們沒有想到的，那沒有理由不能調整啊，例如說我們找到的案例，然後他說你找的案例其實都不是正常情況，我這邊有一些另外蒐集到的案例是你們不知道的，啊你要不要來看看，那我們當然要看啊，這時候就可以舉出他認為我們沒有考量到或沒有好好考量的部分，那來溝通，那這個價格就是可以檢討的。

C2009041028

(問：比如估價師對這個區域很熟悉或是對住宅類型估價很有經驗，會不會因此在估價時很有信心去下判斷，進一步影響了估價師對這些價格影響因素的認知?)這麼說啦，你要我估價我一向很有信心，呵呵。只不過，有信心並不表示固執，我之所以有信心是因為我從我蒐集到的資料，來做為我信心的基礎，那你一旦舉出說有一些東西是我沒有注意到的或沒有蒐集到的，那我當然可以重新考量，這個不表示沒有信心啊，但是你直接要我說，你就按照目前的狀況，什麼都不用做，就直接給我改，我會覺得我就沒有什麼意願啊，你至少要給我個理由，就算不一致，不一致就不一致啊，那個我是估價師又不是你的奴隸，幹嘛你講什麼我就要聽什麼。

C2009041029

(問：那在排除委託方特殊利益立場的情況之下，你會不會覺得估價師應該考量市場上多數買方與賣方對價格影響因素認知的看法?)會啊，但是沒有辦法專門地去對個別的去考量。因為我們很多對價格影響因素的判斷…當然一部份是主觀，一部份是站在一般大眾的期望下去做判斷，可是你看到的這些統計數，你大概可以從某一些角度去談這些事情，就是…你有沒有發現一件事，那個估價師其實他所看得，是屬於比較明確而且是很醒目的因素。

C2009041030

例如說我只有二十分鐘到現場看，我在現場一看就會很明顯的那種因素，至於說有一些可能要像住在裡面的人才會更有感覺的因素的話，估價師就很難把它放在前面，因為你並沒有那麼多時間去做判斷，可是你書面上問他，這個因素重不重要，他說重要，但是實際上作業的時候他未必把它當作重要，因為他去的時候看不到。所以有一些鄰避設施會不會有影響，當然會，可是有些鄰避設施是你在固定時間才會看到的那種，這時候你就很難去判斷。

C2009041031

(問：如果朝著這方面努力的話，你覺得會有什麼困難嗎?)會有困難啊，就是例如說，你去調

查買賣雙方對這些因素的認知，我不認為一般的估價師或事務所會去做這種調查啊，所以理論上估價師重視的因素要跟社會的觀念一致，可是他又沒有在做調查他怎麼會知道，他怎麼能夠期望說自己跟社會大眾的觀念或標準是一致的，只有自己號稱自己一致而已。

C2009041032

（問：另外像土地持分面積，一般來說好像買賣雙方和估價師都覺得不是很重要，當然估價師因為學過，就會覺得土地應該是影響價值很重要的因素，評分會相對比較高一點，那你覺得估價師真的是比較不重視土地持分面積嗎？）不是估價師不重視，是市場上就是這樣，因為我們一般在講，去買房子的時候一坪多少錢，可是一般的大眾他不會想到說我們所買到一坪裡面，是包含土地的持分面積在裡面，我們所講的一坪是用建物的坪數來表示，但是其實那是房地的平均單價，那因為大部分的人都不重視土地的持分，結果估價師也只好不重視，因為你特別去重視會變得，你跟市場行情的觀念上偏離啊。

C2009041033

我覺得兩個都有，也有不重視，或者應該說不了解啦。像我在外面上課我都一直跟人家講清楚這個觀念，但大部分的都不懂，像我們很重視土地增值稅，但是我就說除非你的房子是透天，不然你幹嘛重視土地增值稅，因為那其實是非常的低的啊，你賣個房子一千萬你看增值稅要不要繳到二十萬，因為你的土地持分是很少的啊，所以他們會覺得增值稅稅率，二十、三十、四十，好高，但是仔細一想，其實第一個你的持分面積是很低的，第二個我們用的是公告現值又不是市價，怕什麼，所以並不是估價師不去重視，而是一般社會大眾不去重視，所以估價師單獨去重視的話反而會跟市場一般的觀念會偏離。

受訪者 D 不動產估價師

訪談日期時間：2009 年 5 月 20 日 15:30~16:30

地點：不動產估價師事務所

受訪者年齡：43 年資：13 年

D2009052001

(問：估價師一般以比較法評估住宅不動產時，相較於不動產屬性因素、區位交通因素，是否對住宅環境因素較不重視?)其實這個因為估價師是抓一個大概的價格區間，估價師其實沒有買賣雙方對價格那麼計較，所以回到住宅這個很小的空間的時候，估價師就抓不到，甚至有很多的案例估價師不見得會進到屋子裡面去看。那買賣雙方就不一樣了，買賣雙方因為自己要住，所以他反而很 care 這個房子自身的條件，那外面的 location 來講的話，就要看買賣雙方對這個地方熟不熟，應該是賣方比較熟，但買方就不見得。所以我們常常講，自己這棟，再來是鄰里關係，再來就是整個區域，估價師對於這個部分是最不重視的，因為他在評估的過程很多時候他不見得進得去。

D2009052002

另外就是，估價師如果經驗越淺的人他住宅環境這一塊越不重視，因為估價師也跟一般人一樣，他自己也有購屋需求，可是比較資淺的估價師會去看外頭的環境，例如說中環境大環境，可是他可能沒有自己買房子的經驗，但是年紀比較大或是資歷比較深的估價師，他從小到大的經驗都有，所以他就比較能夠看這個住宅環境。所以我現在講兩個因素，第一個就是估價師自己的經驗，第二個就是執業的經驗，就是估價師平常的工作，他單一住宅的注意度確實沒有外頭來的注重，因為有可能他沒辦法進去看，另外很多時候他僅就外觀判斷。

D2009052003

(問：那表示他們覺得這些不是很重要嗎?)我們人…怎麼講，你沒有經歷過你就覺得比較不注意啊，那估價師很多也是科班出來的，教科書也是一直告訴他說其實還是很重要的，可是他沒有實際經驗，他就不會那麼深刻體會，可是當他在小環境和大環境在轉的時候，因為他在轉，所以他就比較能夠深刻體會。

D2009052004

(問：在以比較法評估的時候，通常會以相似環境來選取比較環境，這或許是一個排除掉考量住宅環境因素的可能原因?)我覺得那個比較官方說法，我剛剛講的是我認為比較實際的事情啦。你說你今天要找相似環境，那你還是找中環境和大環境啊，你能夠找到一模一樣的樓，一模一樣的管理嗎，他還是不行啊，所以我才說這是官方說法，呵呵…。

D2009052005

(問：但買賣雙方覺得這個是比較重要的，你覺得估價師和買賣雙方之間這樣子是有衝突的嗎?)是有衝突，不過就是說，我們常常講「location、location、location」，那區位隱含的意義就是中

環境和大環境啊，那單獨這棟樓的，例如空共活動空間、住宅安寧這些有沒有，你會感覺到說這些東西是要住進去的人才會知道，你沒有住在裡面其實不知道，你說安不安靜，估價師不可能早上、晚上、中午都去看一次安不安靜，或假日再去看一次，不可能，他只是說那次去看的時候，他感覺怎麼樣，除非說那次去看的時候感覺很明顯是…例如說黃昏市場，否則他早上去的時候他不知道啊，可是比較有經驗的就會大概去看一下旁邊的擺設的狀況，他就會去猜想說這邊要不就是黃昏市場，不然就是晚上的夜市，可是比較沒有經驗的估價師他白天去看的時候並不知道啊，他會以為這是普通的巷道。

D2009052006

（問：估價師對區位交通因素的重視程度最高？）這個合理，我要講的就是說，就一個房價來看的話，我剛剛講的就是「location、location、location」，重點就是中環境和大環境，最小的這個小環境它本身對房價的影響也最少，例如說市場比較的評分表，如果你仔細去檢驗估價師每個 case 在做評分的時候，一定在這個部分差距最小，這個就回到剛剛的問題，就是他因為有時候沒辦法進去看，有時候他調查停留的時間很短，所以估價師一般來講對這一段最不確定，那因為最不確定他這個部分調的最少，他無從下手，因為他不知道。如果很清楚這個 case 的話，而且有進去看，坦白講我就很敢調，可是如果我沒進去看或停留的時間很短，我就不太敢去調這些數字，那外面的話就比較容易觀察到，所以大家就比較敢調這些，因為他們知道。

D2009052007

（問：就調查結果來看，買賣雙方相當強調日照因素，然而估價師卻相對不重視，請問您有什麼看法？）日照，這個估價師很難，即使住戶住進去之後，他可能要一陣子才會知道這個日照怎麼樣。所以這項因素我覺得大家的看法一定最歧異，日照採光應該要進去看才知道，你說能不能從外觀判斷，也可以啦，就是觀察到可能大概幾個房間數，然後整個窗戶的位子，可能可以觀察到，但是這個相對其他因素都很細微，我們通常在作評估的時候，雖然有這麼多因素可以比較，但是我們人的能力都一樣，我們可能只會 focus 在五個到十個，甚至十多個就很多了，所以我的意思是說，你在看的時候，有些因素如果它影響價格…，就是說因為現在每個因素給沒有權重，那像有些比較細微的因素，可能討論起來的意義不太大，因為可能大家的觀察能力都不太好。

D2009052008

有些很模糊的因素，像你說家庭排水系統，其實住公寓和住大樓家庭排水系統就不一樣，可是一般的人只要不堵塞就 OK，可是家庭排水系統是不是涉及到當地有沒有汙水處理系統，比較大型的都市下水道系統都是評分很重要的，就是說這個都市進不進步，所以某些觀察不太出來或大家不太能體會的項目，其實討論的意義不太大，但是你說他有沒有反應到房價，有，台北市的房子一定比較貴，因為它的公共設施一定做得比較好，投入的成本比較多就會比較貴，所以像是這些項目的影響可能就會反應到其他項目作調整，或者可能沒有作反應。

D2009052009

（問：像鄰避設施和距大眾運輸遠近，估價師認為很重要，但買賣雙方就相對較不重視？）你是

說為什麼估價師比較怕鄰避設施，然後買賣雙方反而比較不怕這樣？呵呵…。應該說估價師比較保守，如果他發現有鄰避設施的話，他寧願保守去看它，如果保守的話價錢就不好，就是說有個東西在那邊，一定要把它反應出來，不能當作沒看到啊，那這事實上也是最好折價的因素，所以他就會勇敢去調這些。

D2009052010

估價師對於住宅的判斷有時候會比…因為我們大家都知道住宅很多要求的其實是舒適性、寧靜性，可是估價師其實這段是很困惑的，就說應該是符合我剛剛講的住宅品質會比較好，價錢會比較高，可是我們台灣有很多很多人他們認為買東西的方便性也很重要，所以這個地方有時候對估價師在權衡的時候是很痛苦的，因為他明明覺得這個地方住起來是很不錯的，可是好像買東西稍微不太方便，但是很不幸的是，台灣有很多人認為購物的方便性是很重要的，所以這個地方確實是讓估價師很困惑的，不容易判斷啦，從住宅的角度來看確實是這樣，所以可能造成這樣的差距。

D2009052011

像是距大眾運輸遠近這類的項目，這個估價師容易判斷，就是那幾個因素比較可調，而且它很明確調，調的理由非常非常充足，所以就勇敢調上或調下，但是如果有些觀察上不容易或資訊不容易取得的項目，他就不太敢去調。

D2009052012

有些東西就真的是住了才知道的因素，不住的不知道，有些是住在那裡的人知道，不住不知道，那是在地人的觀點，有些是估價師去調查之後的觀點，那這個比較是外地人的觀點，但是問題是說，一件買賣到底是在地人的觀點還是外地人的觀點，就是你是主觀的觀點，還是客觀的觀點，但估價師提供的通常是客觀的觀點。

D2009052013

所以估價師很重要的工作就是，他確保這個價錢是掉在某一個範圍裡面，這是他很重要的工作，但是他並不確保這個點是在高的點還是低的點，他不去做這樣的事情，但是他確保他估出來的價錢是掉在合理的區間內。

D2009052014

所以你會發現，即使買賣雙方都掉在合理的區間內，但是裡面的項目就不太一樣，組合起來是都在裡面，但單獨來看，有些人比較注重某些項目，但是基本上都在範圍內，那這也 make sense 啊，因為你如果身為一個賣方，今天要賣一個房子，你今天知道價錢在這個地方，我是買方我其實也知道價錢在這個地方，只是我希望買低你希望賣高，但由於我們兩個生活習慣、文化背景的關係，對於因素的注重可能不太一樣，所以有很多買賣雙方個人的不一樣，所以造成因素的差異是一定的，但是基本上還在這個範圍裡面，這樣就夠了。

D2009052015

(問：就住宅估價而言，您覺得業務類型的不同，是否會影響到對價格影響因素認知的判斷?) 如果就住宅估價而言，我們事務所做比較多的是商業不動產的，住宅相對少。其實住宅是所有業務相對比較簡單、標準的業務，因為住宅基本上大部分就是用市場比較法來做，那市場比較法只要能夠掌握當下那個時間點，那附近的行情，其實在抓價錢是八九不離十的，所以在做住宅的估價師通常比較資淺，那當然不是說資淺就不好，只是說符合那樣的工作類型，找適當的人去做，就是這樣。所以你說找一個做商業的去做住宅，他也會做，那做起來會比較慢，因為他不常做，但是做起來的效果應該會比常做的那些人還要準，因為他比較資深，說穿了就是這樣，因為他對於每一個項目的掌握度，還有他去訪價裡面聽到的價錢，或是詢問的東西，比較能夠抓到裡面的眉角，那這是取決於他的經驗。

D2009052016

(問：您覺得年資與經驗的差別，會影響到對價格影響因素認知的判斷?) 一定會影響到。年資越深，抓項目和價錢就會越準。就住宅估價來講，大概一年到一年半以後就會算熟練了。另外我覺得應該是住宅產品本身的關係，就是這個產品它的難度其實應該不會很高，所以大家來做都差不多。

D2009052017

(問：您覺得在較熟悉的地區進行住宅估價，是否有可能會以過去的經驗法則構成對這些影響因素的認知?) 難免啊，因為人本來就是學習跟經驗的動物，所以假設我三年前對這個區域很熟，又過了三年我就又不熟悉這個區域，就沒有再經營這個區域，那如果三年後我要再回來評估這個區域的時候，我一定會受到三年前的經驗影響，可是也許這三年這個區域已經改變很大啦，那這時候就看你夠不夠用功，再把這個區域做個詳細的瞭解，如果你不夠用功，你就覺得三年前這個地方跟那個地方...因為有時候在作評估時我們會找相對值，為什麼要作區域比較，其實就是在找相對值，這個區域是 A 級，那個區域是 B 級、C 級，他們中間有什麼樣的關係，其實估價師會找這個關係，會有這樣的印象，可是過了三年這樣的關係有可能改變了，我的意思是說取決於估價師有沒有真正在做功課，但是過去的經驗一定會影響。

D2009052018

(問：如果在比較不熟悉的地方進行住宅估價，會影響到對價格影響因素的判斷嗎?) 可能這些幅度會加強，我們講小、中、大的環境，估價師如果在越不熟的地方，他越能夠掌握的是越外面的環境，越裡面的他越掌握不到，所以你就會發現到外面的這些因素他會加強，越裡面的他越不敢調，因為他不熟啊，相對影響到價格的時候，估價師對價格的範圍就拉大了，他很熟的环境他可以抓比較小的範圍，但他到不熟的环境價格的範圍就會拉大。這個時候通常事務所裡面要有比較資深的人，也許他平常就對很多區域比較熟，所以他比較容易抓到價格的範圍，那這跟他過去的經驗就有關。所以事務所有時候很怕裡面都是很年輕的，應該要有較資深的估價師來帶。

D2009052019

(問：所以也會詢問一下當地的仲介?)這是一定要的啊，當然現在網路比較發達，所以大家都會先做一下功課再去，那事實上很多地方也不一定有仲介，很可能就是代書、里長、雜貨店啊...很多住宅如果是鄉村的，那種地方去哪裡問，而且他們可能很久才交易一次，那就要讓那些人去回憶啊，呵呵。如果大家真的都想不起來，那怎麼辦，只好擴大區域啊，這時候就要找一個類似的區域，如果剛好類似的區域有買賣，也許還可以問一下，類比一下，很多時候必須這個樣子。

D2009052020

(問：你覺得在一般市場上，估價師跟買賣雙方對這些因素有認知上的差異嗎?)一定有。所以我剛剛就解釋了，有這個大環境小環境的問題，那一般的買賣雙方一定比估價師更重視小環境，更重視自身建築的條件，這是必然的。可能的原因在於市場資訊不充足，那估價師調查的時間也不夠。但是現在的問題是，什麼叫夠什麼叫不夠?你說我早上、中午、傍晚，甚至晚上去一次，然後看看這附近的交通環境怎麼樣，可以啊，但是沒有人這樣做，因為不夠本啊，你拿到的工費或服務費不夠，或者是不需要那麼嚴謹啊，你只要抓到一個價格區間讓買賣雙方參考就可以了，所以有很多的因素包括成本費用的因素，包括本身這個資源該不該花，買賣雙方客戶需求它不需要很準確的抓到很小的範圍，很多很多的因素都造成很多判斷的時候，不是那麼精確，但我覺得都沒有關係啊，就好像說我今天拿個火柴盒一點，你要我上月球，這是做不到的事情啊，所以估價師永遠都是以當時最佳的資源，最佳的技能去做這件事情，盡他的能力去做。

D2009052021

(問：所以到最後反應到房價上面不會差太多?)我覺得整體上不會差太多，所以前面我們在討論的就是說，有些因素滿重要的，可是估價師現在沒有很注意，而不是我講的資源的問題，或是客戶要求的問題，我覺得這是估價師應該要加強的。但是如果有些東西看起來估價師和別人差距這麼大，但是我覺得這是無傷大雅的，所以總之就是抓重點。

D2009052022

(問：一般而言，委託方是否會向估價師反應對價格影響因素認知不同的情形?)一定會的啊，不管在預估的階段還是正式估價階段都有可能，因為所謂預估或毛估是給一個很粗略的數值，很可能最後做出來的數值跑到預估或毛估的上面去或下面去了，甚至跑到毛估的範圍外了，那客戶還是會跟你爭論，也有可能正式估價結果出來他還是會跟你爭論，那還是一樣，估價師本身在做這件事情的證據力夠不夠。

D2009052023

那估價師通常的問題就是，今天單獨這棟建築物通常他的證據力是最弱的，所以如果客戶去爭論這些項目的話，通常估價師是最難招架的，但是客戶也一樣不容易爭辯，因為客戶知道自己的狀態，可是他也知道別人的狀態呀，所以他也很難來爭論，所以雖然這個部分最容易被挑戰，可是挑戰你的人他通常也沒有證據來挑戰你。

D2009052024

(問：那估價師會去考量買賣雙方的觀點嗎?)一定要的，因為市場交易本來就是買賣雙方的觀點，所以你就要去衡量當地的供給力和需求力，那這個就是買賣雙方的觀點。其實都是這樣，客戶都會提出他的證據和論點，這是很正常的，可是重點就是說他提出來的跟你的瞭解或知識不吻合，那你當然就要去防禦你的觀點啊，所以我們很歡迎客戶提資訊出來，只是說他們的資訊必須要被過濾。有的客戶聽得下去，有的客戶聽不下去，那聽不下去的話就無緣替他服務，就是這樣。

D2009052025

(問：在排除委託方特殊利益的情況之下，您覺得估價師是否要考量市場上多數買賣雙方對價格影響因素的認知?)如果要找公平市價的話，那這個本來就是大家都可以接受的。像你可以發現最近的一兩年，很多的房子不好賣，因為賣方的要價都很高，那買方都覺得沒這麼好行情啊，所以中間的價差從以前的5%、10%甚至中南部地區到25%到30%，那你可以想像買賣雙方對於價格差到30%，那現在問題就來了，今天估價師怎麼看這個問題?市場上價差這麼大，那真正合理的價錢在哪裡，雙方價差這麼大，但是市場的交易量很少啊，那所謂多數人的觀點就是成交紀錄，就是很多交易量，可是因為買賣供需的看法不一樣的時候，讓整個交易量變很少很少，那交易量變很少的時候，是不是就是多數人的觀點?所以這個時候其實估價師是很難做的，你到底是應該要偏賣方還是買方?那估價師能不能去觀察說，雖然現在價差差這麼多，但最後成交的價格是靠近賣方還是買方。那如果你觀察到絕大多數的成交價是靠近賣方的，那你下次在下價格的時候，你會不會下在靠近賣方開價的地方?可能就會，因為你下在這裡可能這個交易就會成交，那如果你下在那邊可能這個交易就不會成交。

D2009052026

我覺得這些因素項目它都是綜合的，就像回到我一開始講的，如果說三十個因素裡面，其實能夠抓到五個到十個重要因素，大家就那些重要因素如果能達到一致的話，最終的價格都不會差很多，例如說三十個因素裡面，有五到八個因素可能佔所有因素的90%權重，所以只要抓到那五個八個就差不多了，那這個權重基本上還是要站在多數買賣雙方的角度來看。

D2009052027

像有些因素例如說日照，事實上坦白講是很重要的，只是說估價師他因為資訊是不夠的，還有經驗不夠，資訊是你去找的，這個資訊是說你可以去找到，觀察到的，那你資訊進來之後要消化變成經驗，所以這時候就是經驗的問題，一樣的資訊餵給你和餵給我，我們兩個解讀不一樣。

D2009052028

(問：關於土地持分面積這個項目，您覺得估價師比起住宅市場的買賣雙方還要重視嗎?)其實這個跟產品也有關係，如果是透天產品大家就會很看重土地持分，公寓的OK啦，住宅大樓，持分就不是這麼重要啦。那產品先搞清楚之後，可能再看看說如果那個地方產品的不一樣...例如說這個地方都是大樓，可是只有我一棟透天，或者是只有我們這一排透天，那我們這一邊的土地持分就會變得很重要，因為我們這排透天未來會有機會改建嘛，大家就會很斤斤計較這個土地持

分，那大樓的持分就不太 care，因為大樓不太可能改建。

D2009052029

所以土地持分到底重不重要，一般啦，土地持分都是重要，那估價師應該要比一般買賣雙方還要重視土地持分，因為估價師在做很多評估的時候是要有法定的證據，那法定證據裡面很重要的一個就是謄本，謄本裡面一定會記載土地的面積，那土地面積、建物面積，這個是估價師在計算價格的時候一定會用到的數據，所以他一定會用到的數據，就相對觀點來講他一定會 care，但是這個重要性事實上還是要回到產品面，還有供需面。那這個重要的原因是因為它有增值的空間，建築物有折舊那土地沒有折舊，雖然地價會變來變去。

D2009052030

回到最後，估價師有一個很重要的工作，就是要確保這個價錢掉在一個範圍裡面，那這個範圍裡面的價錢可能是由這麼多的因素所組成的，估價師的看法和買賣雙方的看法也許不一樣，但是最終這個範圍是 OK 的，那估價師還是能找到這個範圍，那這是因為住宅這個產品本身要找到這樣的價格範圍不是太難，回到產品本身的特性是這樣。

D2009052031

只要外在環境明顯的，估價師一定敢給，越內在環境的，估價師越不清楚資訊越不夠的，他越不敢給。對於買賣雙方來講，因為他們裡面也看過，外面也看過，所以他們的資訊比估價師來的多，所以在住宅環境因素方面他們也比較敢給，對於比較小環境的感受比較深刻，從身分的特性上就可以看到這樣的結果。