

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

一、研究動機

比較法乃不動產估價三大方法之一，立基於替代原則¹的理論基礎，透過比較案例相互衡量差異，再由不動產估價師進行價格調整，最後決定出勘估標的之價格。程序上而言，比較法在蒐集多筆交易案例資料後，應就價格種類、所在區位、使用性質、以及價格形成日期相近或相似不動產最近期的交易價格選擇適當者²，進行比較推估與分析，以得出勘估標的之評估價格，此種方法充分反應出市場的供需關係。

事實上，價格是由買賣雙方在公開市場中所決定的，是供給與需求的經濟因素相互影響的結果；然而，不動產估價師的任務並非決定價格，而是解釋不動產於市場上價值反應的情況（Adair et al., 1996）。Grissom and Diaz（1991）指出當交易資料可從市場上得到時，估價師偏愛使用比較法進行評估，因為能夠直接瞭解買賣雙方互動後的結果。故當不動產估價師採取比較法進行不動產估價時，對比較案例成交價的調整與價格影響因素的分析，有部分應是基於對多數買賣雙方行為解釋的專業判斷，而非僅僅依循不動產估價師本身的主觀意見操作，若缺乏考量多數買賣雙方的行為，估價結果就有可能會產生偏誤。Yiu et al.（2006）將估價偏誤產生的原因歸類為隨機偏誤與系統偏誤兩類，其中估價人員行為的系統偏誤是可以避免的，而差異估價基礎假說（Different-Base-of-Valuation Hypothesis）即為系統偏誤的一種，起因在於買方與估價師會採取不同的模式對不動產進行價值評估，所以若能檢驗此種行為偏誤，即能改善估價偏誤的現象；但進一步而言，不動產成交值應為買賣雙方共同合意的結果，賣方出售不動產時亦會以其模式產生對價值的心中之尺，所以除了專業公正的第三方之外，不同的估價基礎除了買方也應包括賣方。

¹ 替代原則（principle of substitution）：當市場上有多件相似或相稱的商品財貨，最低價格的財貨受到需求者的需求性將會最高（Appraisal Institute, 2002：281）。

² 不動產估價技術規則第十二條。

此外，估價偏誤代表估值與成交值間的差異，過去相關研究主要也是以此作為檢驗估價偏誤存在與否的衡量依據，如 Matysiak and Wang (1995)、Hutchison et al. (1996)、Blundell and Ward (1999) 等。江穎慧 (2009) 則以實際估價報告書的估值，運用特徵價格理論³建立計量模型，比較勘估標的估值與比較標的市場成交值之影響因素的差異，並認為若以符合替代原則的比較法進行估價，則勘估標的估值與比較標的市場成交值兩模型應無結構性差異，反之則隱含估價人員可能受到其他因素影響，使得變數調整缺乏一致性，而產生系統偏誤現象。研究結果發現兩模型存有差異，而最主要的差異是模型中的截距項、使用類型與樓地板面積變數，其中截距項的顯著代表其他重要因素亦可能導致估價偏誤情形，而從上述的說明可知，估價偏誤的原因之一為不同的估價基礎，然而該研究並未進一步釐清我國是否存有差異估價基礎的情況，遂引發本研究之探討動機。

另外，國外過去研究如 Isakson (1997) 等，以量化方法證實除不動產本身物的因素外，人的因素亦確實對不動產價格具有一定影響程度，故釐清不動產價格之形成應對買賣雙方相關因素進行考量。而國內過去雖有不少文獻探討影響住宅不動產價格形成的重要因素，且大多都是從總體因素、區域因素、與個別因素分別或綜合進行探討，從而得知住宅市場中買賣雙方對於價格影響因素的反應情形，然不動產估價師在評估住宅不動產以比較法進行項目調整時，是否會與買賣雙方考量的角度有所不同，卻未有文獻探討。對此國外雖有相關的研究，如 Adair et al. (1996)、Daly et al. (2003) 與 Bello and Bello (2007) 等，然而皆僅針對估價師與購買者的部分進行探討，又市場成交值是由買賣雙方共同決定，若缺乏對賣方的研究，對於解釋估價專業者與市場之間的關係可能有不足之處，故本研究進一步加入賣方，期能較完整的說明其間之關係。

關於國內不動產估價師的行為研究，張能政 (2004) 首將行為理論應用於不動產估價領域，探討不動產估價師價格決策之行為模式，而後張小燕 (2005)、李易璇 (2005)、汪駿旭 (2005)、王士鳴 (2006)、與徐詩怡 (2007) 分別針對估價人員之估價程序、估值決定行為、客戶影響、與過度自信現象做更進一步的研究，研究議題雖含括估價人員之外顯行為至其心理層面，然尚缺乏估價行為與買賣雙方關係之相關研究，而從過去關於估價偏誤的研究可知，不動產估值與成

³ 根據 Rosen (1974) 提出的特徵價格理論指出住宅為多種屬性特徵之結合，消費者與生產者透過住宅市場公開的交易，追求其效用最大與利潤最大化，而在此情況下消費者所願支付的住宅價格即為反應這些住宅屬性特徵的市場隱含價格 (implicit market price)。

交值發生偏離的原因，除了上述研究課題發現的結果外，亦很可能肇因於估價行為與買賣雙方行為之不一致；例如以認知差異而言，理論上土地面積的大小，應是構成不動產價值的重要因素，但實務上買賣雙方進行交易時，可能只會注意實際使用的建坪面積，而與不動產估價師傳統所受之教育，認為土地面積應屬重要價格影響因素的認知不一。此外，國外的研究結果雖驗證估價師與購買者對價格影響因素的認知並不一致，但未明確提出認知差異產生的可能原因，因此本研究透過深度訪談的方式分析探究之。

綜上所述，本研究整理過去關於買賣雙方行為與不動產估價行為研究等相關文獻，以對價格影響因素認知的觀點，結合估價行為與買賣雙方行為探討之間的關聯性，即檢驗不動產估價師與買賣雙方對價格影響因素重要性的認知是否存有差異。

二、研究目的

綜合上述研究動機，歸納本研究目的如下：

1. 比較不動產估價師、買方及賣方對住宅價格影響因素重要性的認知，檢驗其間認知差異，以提供不動產估價師參考。
2. 分析不動產估價師和買賣雙方認知產生差異的可能原因，期改善估價偏誤。

第二節 研究方法、範圍與限制

一、研究方法

本研究採用問卷調查法針對不動產估價師與買賣雙方對住宅價格影響因素重要性之認知及其基本資料進行調查，並應用 SPSS 統計套裝軟體進行實證檢定分析，檢定方法包括等級平均數差異分析以及等級相關性檢定，以三方對住宅價格影響因素重要性的評分，以及其等級排序檢視其間之差異。最後利用深度訪談的方式，針對仲介人員（代表買賣雙方）與不動產估價師，以口語敘述的形式探討認知差異背後可能發生的原因，以得出本研究之結論。

二、研究範圍

（一）研究對象

研究對象包括不動產估價師與買賣雙方。不動產估價師指經過不動產估價師考試及格，並依法領有不動產估價師證書，且具實際從事估價業務達二年以上之估價經驗者。而買方則專指實際上已有購買住宅不動產經驗者，排除市場上未具購買經驗的潛在購買者，賣方亦同，且限縮於同一成交案例的交易雙方，目的在比較雙方對同一住宅的價格影響因素之認知。然而因同時取得交易雙方資料的困難，本研究退而求其次，透過仲介人員作為調查對象，以瞭解同一成交案例的買方和賣方對住宅價格影響因素的認知。

（二）時間範圍

為避免時間因素造成買賣雙方對價格影響因素重要性認知之改變，本研究特別將買賣成交案例的成交日期限制在民國 97 年 6 月至民國 98 年 2 月間⁴，以控制案例成交時市場景氣與大環境的一致性。

（三）空間範圍

⁴ 台灣房地產市場受到全球金融風暴影響，自 2007 年第三季逐漸開始走下坡。而根據台灣房地產景氣動向季報（九十七年第四季）指出，房地產景氣綜合判斷分數，由 2007 第三季的 10 分開始下降自當年度第四季的 9 分，2008 年第一季更下修至 8 分，而第二季受到馬英九總統上任的影響，景氣受到激勵，分數上升自 10 分，然而這樣的情況並無法長久維持，2008 年第三季與第四季最後仍回歸到低點，房地產景氣綜合判斷分數皆為 7 分。

本研究以台北市為研究範圍，進行成交案例的問卷調查，然而實際上因資料取得的限制，問卷回收的案例樣本僅分布於中山區、松山區、大安區、萬華區、內湖區、南港區、文山區、信義區等八個行政區。

三、研究限制

本研究關於買方與賣方的問卷調查，由於調查對象限縮於同一成交案例的買賣雙方，然而實際上不論是自行搜尋成交案例，或透過仲介人員以獲得成交案例買賣雙方的資料，難度都很高。故本研究退而求其次，以仲介人員為調查對象，這是因為案例成交通常需經一定的期間，而仲介人員與買賣雙方經過這段期間的來往，不論是對買方的需求或賣方對價格的訴求，皆有深刻的瞭解⁵，因此透過調查仲介人員之意見，以瞭解同一成交案例的買方和賣方對住宅價格影響因素的認知。

⁵ 一般若仲介人員經手的成交案例太多，或成交案例時間距今較久遠，可能對於當時買賣雙方的認知無法精確反應，然而本研究資料之時間範圍因適逢市場較不景氣階段，基本上仲介人員經手的成交案例並不多，故應能確實反應買賣雙方之認知。

第三節 研究架構與流程

一、研究架構

本研究內容架構如下，第一章緒論，說明引發本研究之動機與研究目的，以及研究方法與研究範圍及對象之設定；第二章為文獻回顧，回顧買賣雙方行為文獻與認知差異文獻，並結合不動產估價行為研究檢視認知差異產生的可能原因；第三章為研究設計，說明問卷中住宅價格影響因素選取的理由，以及分析方法與資料的敘述統計；第四章進行研究目的之實證檢定分析與訪談結果分析；第五章為研究結論與建議。

二、研究流程

本文之研究流程如圖 1-1 所示：

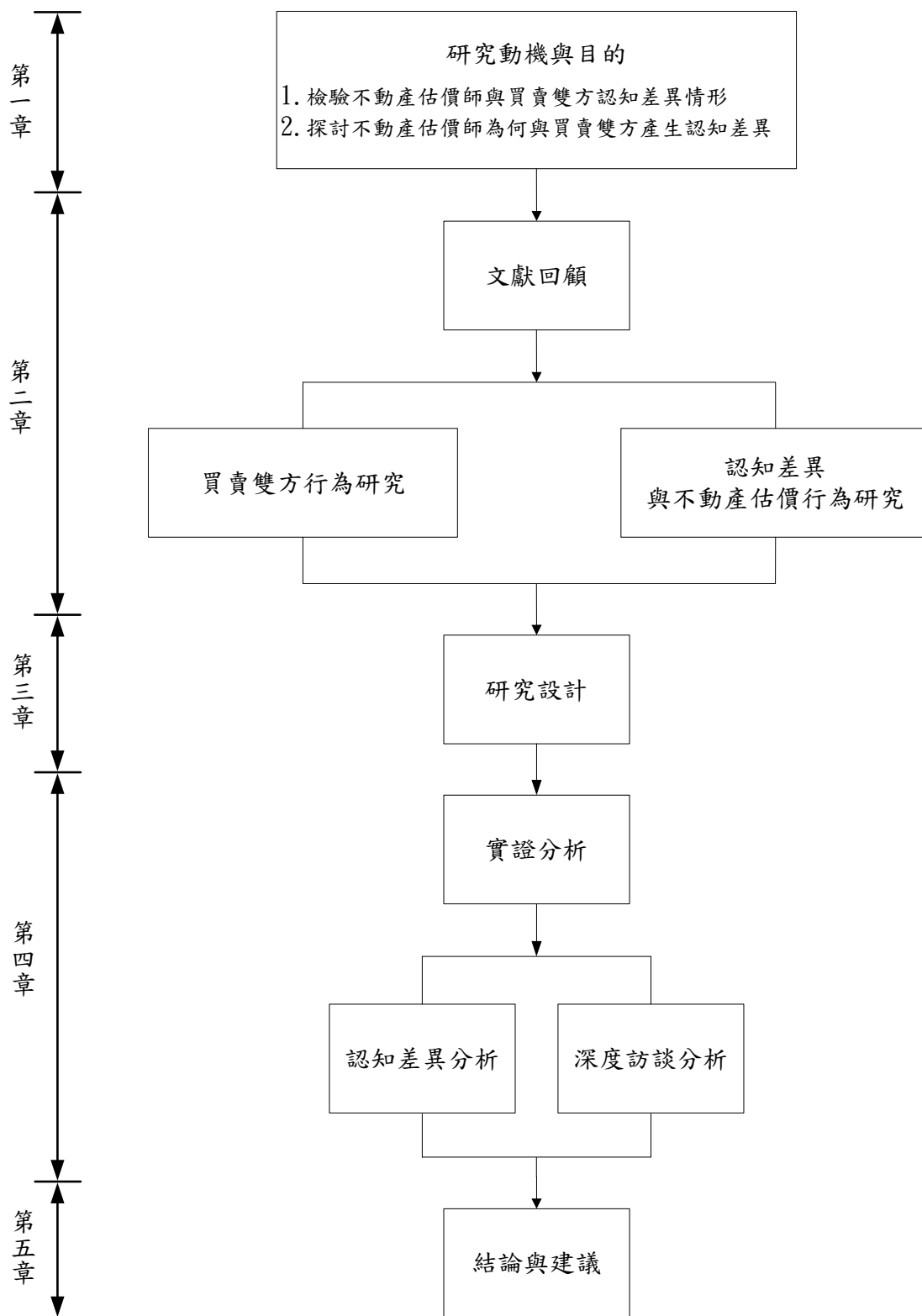


圖 1-1 研究流程

