

第四章 實證分析

本章首先針對買方與賣方對住宅價格影響因素認知情形進行實證分析。其次，加入不動產估價師與買賣雙方的認知進行比較分析，除了論述實證結果，亦透過訪談結果輔以分析。

第一節 買方與賣方認知差異分析

在本節中將分為兩個部分進行，初步先比較買賣雙方對價格影響因素之認知，其次進一步自不同屬性的買方及賣方進行探討，包括個人屬性、家庭屬性與交易屬性等面向，並結合與仲介人員訪談的結果，探究住宅市場上的買賣雙方對住宅價格影響因素之認知是否存有差異。

一、買賣雙方認知差異分析

首先，利用 Spearman 等級相關檢定，分析買賣雙方對住宅價格影響因素重要性之看法是否一致，檢定結果如表 4-1 所示，rho 係數值代表雙方相關的強度，其值為 0.718，表示相關程度高，而顯著性 P 值為 $0.000 < 0.05$ ，結果為顯著，表示買賣雙方整體而言，對於住宅價格影響因素重要性的看法具有一致性。

H_0 ：買賣雙方對價格影響因素的認知沒有顯著一致性

H_1 ：買賣雙方對價格影響因素的認知有顯著一致性

表 4-1 買方與賣方 Spearman 等級相關檢定

Spearman's rho 係數	賣方		
	買方	相關係數	.718(**)
		顯著性 (雙尾)	0.000
		因素項目個數	28

**．相關的顯著水準為 0.01 (雙尾)。

表 4-2 買賣雙方認知排序

屬性因素	項目	買方		賣方		Mann-Whitney 檢定	
		排序	平均值	排序	平均值	U 統計量	P-value
不動產屬性因素	土地持分面積	28	2.61	28	2.76	1,269.0	0.205
	坪數面積	3	3.46	8	3.37	1,343.5	0.430
	屋齡	16	3.19	11	3.28	1,340.5	0.405
	樓層位置	8	3.33	3	3.48	1,306.0	0.298
	日照	1	3.54	4	3.43	1,339.5	0.406
	視野景觀	24	3.04	16	3.24	1,235.0	0.137
	建材	23	3.06	22	3.19	1,287.0	0.223
	家庭排水系統	8	3.33	17	3.22	1,392.0	0.655
	公設比	11	3.26	22	3.19	1,342.0	0.435
	面臨道路寬度	16	3.19	20	3.20	1,408.0	0.730
區位交通因素	土地使用分區	21	3.11	27	3.09	1,444.5	0.927
	行政區位	12	3.22	25	3.15	1,388.0	0.644
	距大眾運輸遠近	6	3.37	2	3.56	1,223.0	0.103
	距主要道路遠近	12	3.22	11	3.28	1,349.5	0.469
	距購物商場遠近	10	3.28	7	3.39	1,324.5	0.367
	距鄰避設施遠近	14	3.20	13	3.26	1,394.5	0.668
	距公共設施遠近	18	3.15	9	3.35	1,249.0	0.150
	距學區遠近	26	2.98	13	3.26	1,176.0	0.063*
	距市中心遠近	22	3.09	13	3.26	1,268.0	0.184
	停車方便性	5	3.39	4	3.43	1,442.5	0.916
	地方發展趨勢	14	3.20	17	3.22	1,417.0	0.778
	地方重大建設計畫	25	3.00	25	3.15	1,287.0	0.249
住宅環境因素	鄰居品質	3	3.46	9	3.35	1,376.0	0.567
	公共活動空間	26	2.98	20	3.20	1,216.0	0.112
	社區安全	2	3.50	1	3.57	1,383.0	0.595
	地區排水設施	19	3.13	17	3.22	1,345.0	0.434
	住宅安寧	6	3.37	6	3.41	1,385.0	0.616
	住宅密度	19	3.13	24	3.17	1,392.5	0.655

註：*表示達 0.1 之顯著水準要求

另外自買賣雙方對價格影響因素之平均值與排序觀察，如表 4-2。可以發現無論是何種屬性因素，整體上賣方比買方有較高的平均值，顯示賣方相對買方於此等因素有較高的重視程度，亦說明賣方會盡可能地強調不動產的優勢，甚至隱惡揚善以提高不動產價格。相對之下買方僅依其需求反應屬性因素的重要性，最

重視的因素依序為日照、社區安全、鄰居品質、坪數面積與停車方便性等，關於住宅健康安全以及使用面的舒適性因素，為買方優先考量的重點。另一方面，賣方比起買方對住宅區位交通因素有較高的重視程度，主要如距大眾運輸遠近、距購物商場遠近、距公共設施遠近、距學區遠近與距市中心遠近等。其中買賣雙方對距學區遠近因素的認知有顯著不同，買方平均值低於賣方平均值，主要原因在於買方會依其家庭屬性（子女就讀國中或國小），而對學區有不同的需求程度；在買方樣本中子女適逢國中小學齡者佔 46.30%，因而有相對較低的平均值。至於賣方會強調不動產的優勢，顯示賣方在出售不動產時，較會以區位交通因素為其價格訴求，強調不動產價格的保值與抗跌性。

不動產的價格為買賣雙方所合意，由於雙方欲達到經濟與效用最大化，在各取所需的情況下，雖然買方的出價與賣方的開價通常不會一致，成交價格亦是經過雙方互相角力的最終結果，然根據實證結果可知，住宅的品質不論是對多數買方或賣方而言，在認知上並不會有明顯的差異。

二、不同屬性買方及賣方之認知差異分析

（一）個人屬性

1. 教育程度

個人屬性分析的項目包括教育程度與所得。在教育程度的部分，將大學、研究所以上歸類為教育程度較高之樣本，而高中以下則為教育程度較低之樣本，並利用 Mann-Whitney U 檢定進行分析。表 4-3 至表 4-6 分別為買方與賣方之分析結果（因素項目僅列出有顯著差異者；詳細平均值結果請參考附錄四）：

表 4-3 不同教育程度之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	教育程度較高	教育程度較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.18	3.25	271.0	0.415
區位交通因素	3.30	3.21	306.5	0.881
住宅環境因素	3.34	3.22	259.5	0.303

表 4-4 不同教育程度之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		教育程度較高	教育程度較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	建物面積	3.38	3.65	211.0	0.028**
	屋齡	3.08	3.41	228.0	0.059*
	公設比	3.38	3.00	223.5	0.067*
區位交通因素	距鄰避設施遠近	3.35	2.88	197.0	0.016**
	停車方便性	3.51	3.12	214.5	0.039**

註： **、*分別表示達 0.05 與 0.1 之顯著水準要求

買方部分就屬性因素而言，不同教育程度重視的屬性因素並不相同，雖然在統計分析上，兩群組對各屬性因素並沒有明顯的認知差異，然而教育程度較高者對於住宅環境因素最為重視，教育程度較低者則認為不動產屬性因素相對重要。此與 Kestens et al. (2006) 研究結果相近，教育程度較高的買方對於良好的住宅區位願意負擔較高的價格，代表他們對這些因素有相當之重視。其中較顯著差異的因素例如距鄰避設施遠近與停車方便性，教育程度較高的買方平均值，比教育程度較低者來的高，說明教育程度的不同，可能使得較高教育程度的買方，為了追求與其社會地位相近的居住環境而傾向較重視區位因素。

表 4-5 不同教育程度之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	教育程度較高	教育程度較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.10	3.40	172.5	0.001***
區位交通因素	3.20	3.38	265.0	0.090*
住宅環境因素	3.22	3.43	254.5	0.059*

註： ***、*分別表示達 0.01 與 0.1 之顯著水準要求

表 4-6 不同教育程度之賣方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		教育程度較高	教育程度較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	建物面積	3.17	3.60	225.0	0.008***
	樓層位置	3.31	3.68	254.0	0.033**
	建材	3.03	3.36	265.5	0.063*
	家庭排水系統	2.90	3.60	181.0	0.001***
	面臨道路寬度	2.90	3.56	170.5	0.000***
區位交通因素	土地使用分區	2.93	3.28	261.0	0.051*
	距鄰避設施遠近	3.41	3.08	269.5	0.076*
	距學區遠近	3.03	3.52	224.5	0.009***
	地方發展趨勢	3.07	3.40	270.5	0.081*
	地方重大建設計畫	3.00	3.32	267.0	0.073*
住宅環境因素	社區安全	3.45	3.72	257.5	0.033**
	住宅安寧	3.17	3.68	213.0	0.004***
	住宅密度	3.00	3.36	263.5	0.065*

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

至於賣方部分，不同教育程度對各屬性因素皆有明顯的認知差異，但兩群組皆以住宅環境因素為首重。而在因素項目方面，因教育程度不同所產生的顯著差異因素更多，然而有別於買方，教育程度較高的賣方平均值，幾乎都比教育程度較低者還要低；從售屋角度而言，教育程度較高者所受知識較為深廣，相較之下應較瞭解不動產的價格優勢，開價理由會較有根據，反觀教育程度較低者可能缺乏此種能力，多僅在乎最後成交價格的多寡，然而卻過度誇揚不動產之條件，因此實證結果顯示，賣方對各因素的重視程度，教育程度較高者幾乎低於教育程度較低者。在與仲介人員的訪談中也得到此種觀點：

「…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…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…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。」(A2009052004)

2. 所得

所得的部分，主要是以相對的概念區分較高與較低所得的群組，本研究以問卷中最高級距做為相對高所得的區分基準，即平均家戶月所得在 12.3 萬以上者

為所得較高的買方或賣方，其餘的為所得較低。表 4-7 至表 4-10 分別為買方與賣方之分析結果：

表 4-7 不同所得之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	所得較高	所得較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.18	3.21	300.0	0.786
區位交通因素	3.08	3.23	237.5	0.150
住宅環境因素	3.14	3.32	247.5	0.209

表 4-8 不同所得之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		所得較高	所得較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	面臨道路寬度	2.88	3.32	191.5	0.009***
	土地使用分區	2.88	3.22	230.5	0.081*
區位交通因素	距購物商場遠近	3.00	3.41	217.0	0.046**
	距學區遠近	2.71	3.11	227.0	0.083*
住宅環境因素	鄰居品質	3.24	3.57	220.5	0.045**
	地區排水設施	2.94	3.22	236.5	0.098*

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

根據上述表列結果，可發現不同所得的買方間認知差異情形，在顯著差異的因素中，所得較高的買方平均值，比起所得較低者皆來的低。這樣的結果與一般認知似不相同，傳統上認為所得較高的家戶在住宅選擇上會選擇環境品質較高的住宅產品，所以對住宅的環境因素，如鄰居品質，其重視程度可能會比相對非高所得者來的高，然而本研究檢定的結果並非如此，推測可能原因在於所得較高的買方對住宅本身的屬性因素也很注重（請參考附錄四），如連經宇（2003）研究發現家戶所得越高，對住宅設施水準的滿意度越高，表示家戶有較多的預算提高所購住宅之設施水準，此類較能直接感受其效用與容易被觀察的因素，可能會先被考量在預算限制上；另外不論所得高低，在其他家庭屬性綜合考量之下也可能會影響到買方的認知（參照附錄五，編號 A2009052005），例如在買方樣本中交叉分析後發現，所得較低者家中有長輩同住佔 41.18%，而所得較高者家中有長輩同住佔 21.62%，可能因此所得較低的買方相較所得較高的買方重視住宅環境

因素。

表 4-9 不同所得之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	所得較高	所得較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.08	3.33	191.0	0.007***
區位交通因素	3.20	3.33	275.0	0.243
住宅環境因素	3.27	3.35	317.0	0.678

註：***表示達 0.01 之顯著水準要求

表 4-10 不同所得之賣方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		所得較高	所得較低	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	樓層位置	3.25	3.62	254.0	0.033**
	建材	2.95	3.32	265.5	0.063*
	家庭排水系統	2.85	3.44	181.0	0.001***
	面臨道路寬度	2.8	3.44	170.5	0.000***
區位交通因素	距鄰避設施遠近	3.45	3.15	269.5	0.076*
	距學區遠近	2.95	3.44	224.5	0.009***

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

至於賣方在出售房屋時會受到購屋成本影響，不論所得高低，應皆會強調各屬性因素之重要性以提高售價。然而所得較低的賣方可能較在意售屋獲利的多寡，為取得較高的價格，而誇揚各屬性因素之重要性，此應與賣方之教育程度有關，交叉分析發現，賣方樣本高所得者中有 10% 為教育程度較低，而低所得者中有 67.65% 為教育程度較低，誠如前述，賣方所得較低者因多為低教育程度，因此比起所得較高之賣方群組有較高的平均值。

(二) 家庭屬性

1. 是否與年老長輩同住

家庭屬性進行分析的項目包括是否與 65 歲以上長輩同住，以及是否有子女就讀國中或國小。首先在是否與年老長輩同住的部分，分析的重點在於探討這類屬性的家戶對住宅的寧適性或舒適性等，是否確實有顯著差異。表 4-11 至表 4-14

分別為買方與賣方之分析結果：

表 4-11 是否與年老長輩同住之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	與長輩同住	未與長輩同住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.33	3.15	198.5	0.068*
區位交通因素	3.32	3.13	210.0	0.110
住宅環境因素	3.51	3.17	161.0	0.011**

註：**、*分別表示達 0.05、0.1 之顯著水準要求

表 4-12 是否與年老長輩同住之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		與長輩同住	未與長輩同住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	土地持分面積	2.87	2.51	208.5	0.075*
	屋齡	3.47	3.08	196.0	0.02**
	建材	3.27	2.97	217.5	0.065*
區位交通因素	土地使用分區	3.40	3.00	199.5	0.045**
	公共活動空間	3.47	2.79	152.0	0.004***
	地區排水設施	3.40	3.03	211.5	0.075*
住宅環境因素	住宅密度	3.40	3.03	201.0	0.036**

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

就買方而言，檢定的結果與預期相符，即家中有年老長輩之家戶，對於住宅的寧適性與舒適性有較高的重視程度，例如公共活動空間與住宅密度等環境因素；此外，土地持分面積因素之重要性，與家中未有年老長輩之家戶相比有顯著的差異，但這可能係因該樣本中有較多透天類型的住宅，而透天的土地面積為完全所有並非持分，因此使得其平均值明顯較高。

表 4-13 是否與年老長輩同住之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	與長輩同住	未與長輩同住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.21	3.24	244.5	0.655
區位交通因素	3.47	3.22	165.5	0.041**
住宅環境因素	3.45	3.28	200.5	0.178

註：**表示達 0.05 之顯著水準要求

表 4-14 是否與年老長輩同住之賣方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		與長輩同住	未與長輩同住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	公設比	2.92	3.27	192.5	0.087*
區位交通因素	行政區位	3.54	3.02	159.0	0.020**
	距大眾運輸遠近	3.77	3.49	196.5	0.096*
	距主要道路遠近	3.69	3.15	164.0	0.024**
	距公共設施遠近	3.62	3.27	186.0	0.065*
	距學區遠近	3.62	3.15	166.5	0.027**
	距市中心遠近	3.62	3.15	157.5	0.011**

註：**、*分別表示達 0.05 與 0.1 之顯著水準要求

而賣方部分，家中有無長輩同住對區位交通因素，與住宅環境因素的認知有明顯的影響，其中區位交通因素有統計上的顯著差異，且家中有年老長輩之家戶，其平均值皆大於未有年老長輩之家戶，可能是因為這類屬性的賣方，較瞭解住宅周邊的區位交通為年老長輩所帶來的便利性與重要性，故此等因素有較高的平均值（距大眾運輸遠近為 3.77 分，距公共設施遠近為 3.62 分）。

2. 是否有子女就讀國中或國小

是否有子女就讀國中或國小的部分，主要在探討這類屬性的家戶對學區因素重要性的看法，是否確實有顯著差異。表 4-15 至表 4-18 分別為買方與賣方之分析結果：

表 4-15 是否有子女就讀國中或國小之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	有	無	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.25	3.15	295.0	0.226
區位交通因素	3.22	3.15	326.0	0.504
住宅環境因素	3.28	3.24	336.0	0.620

表 4-16 是否有子女就讀國中或國小之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		有	無	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	日照	3.67	3.41	270.0	0.058*
區位交通因素	行政區位	3.44	3.00	268.0	0.072*
	距學區遠近	3.19	2.78	261.0	0.057*

註：*表示達 0.1 之顯著水準要求

檢定的結果與預期相符，買方由於家中子女適逢國小或國中的學齡，所以在住宅的選擇上較傾向注意學區的問題，而分析結果亦顯示，這類屬性的買方對於住宅與學區遠近之關係較為重視，與一般認知觀念相符。

表 4-17 是否有子女就讀國中或國小之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	有	無	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.27	3.21	311.5	0.474
區位交通因素	3.28	3.28	338.5	0.812
住宅環境因素	3.30	3.33	329.0	0.683

表 4-18 是否有子女就讀國中或國小之賣方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		有	無	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	樓層位置	3.68	3.34	242.5	0.029**
區位交通因素	距學區遠近	3.40	3.16	285.0	0.199

註：**表示達 0.05 之顯著水準要求

然而賣方部分在學區因素方面，雖然家中有子女就讀國中或國小的賣方平均值，高於家中沒有適逢此學齡子女的賣方，但在統計上並沒有呈現顯著差異。

(三) 交易屬性

1. 首購或首售與否

交易屬性進行分析的項目包括首購或首售與否，以及主要交易目的。針對首購或首售與否，透過統計檢定探討其間認知之差異情形。表 4-19 至表 4-22 分別為買方與賣方之分析結果：

表 4-19 首購與否之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	首購	非首購	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.10	3.16	299.0	0.258
區位交通因素	3.27	3.09	266.0	0.089*
住宅環境因素	3.07	3.25	261.0	0.073*

註：*表示達 0.1 之顯著水準要求

表 4-20 首購與否之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		首購	非首購	U 統計量	P-value(雙尾)
區位交通因素	距大眾運輸遠近	3.54	3.19	266.5	0.061*
	距購物商場遠近	3.50	3.04	237.5	0.016**
	距市中心遠近	3.25	2.92	269.0	0.064*
住宅環境因素	地區排水設施	3.29	2.96	274.5	0.077*

註：**、*分別表示達 0.05 與 0.1 之顯著水準要求

從上述表列結果可發現，就買方而言，首購族與非首購族對區位交通因素與住宅環境因素有較不一致的認知，首購族較為重視區位交通因素，非首購族較重視住宅環境因素，其中因素項目如距大眾運輸遠近與距市中心遠近等，首購族的平均值比非首購族來的高，顯示首購族相當注重大眾交通運輸與生活上的便利性，這可能是因為樣本中非首購的換屋族年齡層較高，平均年齡分別約為 47 歲與 40 歲，相對會傾向選擇較偏郊區，且環境較好的住宅而使得上述因素之平均值低於首購族。此外，受訪者也提及首購族如無親友資金的支持，通常購屋預算

有限，於是傾向優先在區位交通項目上掌握本身的需求（A2009052008）。

表 4-21 首賣與否之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	首售	非首售	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.28	3.18	295.0	0.256
區位交通因素	3.24	3.33	332.0	0.625
住宅環境因素	3.33	3.32	356.0	0.944

表 4-22 首售與否之賣方認知因素項目差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		首售	非首售	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	樓層位置	3.67	3.33	264.0	0.058*
區位交通因素	距鄰避設施遠近	3.04	3.43	243.5	0.026**

註： **、*分別表示達 0.05 與 0.1 之顯著水準要求

至於賣方部分，第一次賣屋者較強調住宅環境因素，而第二次以上賣屋者對區位交通因素則較為重視，然而不論首售或非首售，整體而言對價格影響因素並無太大的差異。

2. 主要交易目的

另外在主要交易目的方面，將買方與賣方各區分為以投資用、自住用為主要交易目的兩群體，用以探討住宅投資客與一般使用者對價格影響因素認知的情形。表 4-23 與表 4-26 為買方與賣方之分析結果：

表 4-23 不同主要交易目的之買方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	投資用	自住用	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.17	3.21	127.5	0.338
區位交通因素	3.21	3.16	153.5	0.776
住宅環境因素	3.17	3.28	136.0	0.460

表 4-24 不同主要交易目的之買方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		投資用	自住用	U 統計量	P-value(雙尾)
區位交通因素	停車方便性	2.86	3.47	99.0	0.062*
住宅環境因素	鄰居品質	3.00	3.53	89.5	0.027**

註：**、*分別表示達 0.05 與 0.1 之顯著水準要求

從上述表列結果觀察，雖然買方在屬性因素部分，投資客與自住者的認知並無統計上的顯著差異，但仍可發現投資客對區位交通因素較為重視，然而無論是以投資或以自住為主要交易目的之買方，對價格影響因素的認知皆無太大差異，顯示投資客在進行住宅投資時，也會與自住者在選購住宅時對其條件的看法相近，惟仍有少數因素是雙方看法不一的，如停車方便性與鄰居品質，投資客的平均值比自用者來的低，顯示投資客可能主要以住宅本身的使用面做考量，例如以出租為投資目的，而忽略非屬住宅本身主要使用目的之停車方便性因素，以及較難主動掌握的鄰居品質因素。

表 4-25 不同主要交易目的之賣方屬性因素認知差異情形

屬性因素	平均值		Mann-Whitney 檢定	
	投資獲利	換屋自住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	3.09	3.28	169.5	0.049**
區位交通因素	3.01	3.37	134.5	0.007***
住宅環境因素	3.16	3.39	164.5	0.037**

註：***、**分別表示達 0.01 與 0.05 之顯著水準要求

表 4-26 不同主要交易目的之賣方因素項目認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		投資獲利	換屋自住	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	建物面積	3.08	3.46	191.0	0.090*
	建材	2.85	3.29	180.5	0.055*
	面臨道路寬度	2.85	3.32	161.0	0.018**
區位交通因素	距大眾運輸遠近	3.15	3.68	151.5	0.006***
	距主要道路遠近	2.69	3.46	134.0	0.004***
	距購物商場遠近	2.92	3.54	148.0	0.008***
	距公共設施遠近	3.08	3.44	178.0	0.042**
住宅環境因素	社區安全	3.31	3.66	186.5	0.059*
	地區排水設施	2.92	3.32	179.0	0.048**

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

另外針對賣方而言，在屬性因素中投資客與換屋自住者存有明顯的認知差異，且在顯著差異的因素中以投資獲利為主要目的之賣方，其平均值皆低於換屋自住者；然而投資客出售不動產之目的主要在於實現資本利得，較在乎投資報酬率的多寡，特別是高知識分子（A2009052011），但如前所分析，此類投資客賣方開價較有根據，不若教育程度較低者可能過度強調不動產之條件，而對賣方樣本交叉分析發現，在以投資為主要目的之賣方中教育程度較低者佔 30.77%，在以換屋為主要目的之賣方中教育程度較低者佔 51.22%，可能因為教育程度而影響不同售屋目的之認知，故呈現賣方投資客較換屋者，對價格影響因素有較低重視程度情形。

第二節 不動產估價師與買賣雙方認知差異分析

Adair et al. (1996)、Daly et al. (2003) 與 Bello and Bello (2007) 針對估價師與購買者，對住宅價格影響因素的認知差異進行探討，結果發現二者間存有差異。然而住宅交易市場是在供給與需求交互運作下而成，若僅探討購買者，在說明不動產估價師與不動產價格的關係時可能會有失偏頗，故本研究進一步加入賣方之認知，以連結三者之關係。本節針對不動產估價師與買方，及不動產估價師與賣方進行認知差異分析，探討不動產估價師與其間的個別關係，最後再連結三者進行分析，並結合訪談結果，探究不動產估價師年資、主要業務、區域熟悉度的不同與認知差異的因果關聯。

一、不動產估價師與買方認知差異分析

Adair et al. (1996) 等相關文獻，研究皆指出估價師與買方確實對住宅價格影響因素存有認知差異，而我國實務上是否亦存在此種情況，本研究首先利用 Spearman 等級相關檢定，分析不動產估價師與買方對住宅價格影響因素重要性之看法是否一致。檢定結果如表 4-27 所示：

H_0 ：不動產估價師與買方對價格影響因素的認知沒有顯著一致性

H_1 ：不動產估價師與買方對價格影響因素的認知有顯著一致性

表 4-27 不動產估價師與買方 Spearman 等級相關檢定

Spearman's rho 係數	買方		
	估價師	相關係數	
			0.106
		顯著性 (雙尾)	0.591
		因素項目個數	28

從以上表列結果可發現，rho 係數值為 0.106，顯示相關程度低，而顯著性 P 值為 $0.591 > 0.05$ ，結果不顯著，無法拒絕虛無假設，表示不動產估價師與買方整體而言，對於住宅價格影響因素重要性的看法並不一致，亦即不動產估價師與買方對住宅價格影響因素認知存有差異，這樣的結果與國外研究相同。

其次，進一步以 Mann-Whitney U 檢定進行分析，探討雙方認知差異的因素項目。分析結果如表 4-28：

表 4-28 不動產估價師與買方認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		估價師	買方	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	土地持分面積	2.86	2.61	1096.0	0.050**
	屋齡	3.45	3.19	1063.5	0.021**
	日照	2.76	3.54	570.5	0.000**
	視野景觀	3.35	3.04	1071.5	0.029**
	家庭排水系統	2.53	3.33	591.0	0.000***
區位交通因素	距大眾運輸遠近	3.71	3.37	1005.0	0.006***
	距購物商場遠近	3.08	3.28	1141.0	0.090*
	距鄰避設施遠近	3.71	3.20	829.5	0.000***
	距學區遠近	3.27	2.98	1094.0	0.048**
	停車方便性	2.90	3.39	839.5	0.000***
住宅環境因素	鄰居品質	2.96	3.46	862.5	0.000***
	社區安全	3.16	3.50	946.5	0.002***
	地區排水設施	2.75	3.13	973.0	0.004***

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

上表僅列出有顯著差異之因素，可發現雙方有明顯認知差異的項目高達 13 項，將近為全部問項的一半。值得一提的是土地持分面積項目，雖然雙方在土地持分面積的認知上有明顯差異，然而其平均值分別為 2.86 分與 2.61 分，皆未達等同於「重要」的 3 分，這和理論上認為土地面積是影響不動產價值的重要因素之觀念似乎有異。而在訪談之中，得到這樣的說法：

「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，…，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，將來這房子需要改建，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。」(B2009040724、B2009040725)

就理論上而言，不動產的經濟效用應來自於土地效用與建物效用，然而實際上除非住宅屬於透天類型，土地面積為所有並非持分，否則區分所有建物的住宅，其效用多來自於建物本身，也就是可用的建坪面積大小。此外，持有土地面積大小的重要與否，應與時間點有密切的關聯，若住宅為老舊建物或被劃在都市

更新單元內，有機會重建時，土地面積的重要性就會很高，因為此時其效用在於實現重建後價值分配的多寡，影響所有權人的利益甚大，故通常除非住宅為透天或有重建之機會，否則不動產估價師在估價時並不會過於強調土地面積因素的重要性。至於未有參與改建經驗或缺乏此觀念的購買者，可能在認知上會傾向不重視土地持分面積，然一般在委託仲介人員購屋的情況下，若住宅未來有改建機會，仲介人員即會提醒購買者土地持分之效用以供參考（A2009052013）。

二、不動產估價師與賣方認知差異分析

不動產估價師與賣方的部分，過去並無文獻針對二者進行認知差異的分析，然而在正常市場運作下，不動產價格是由買賣雙方合意一致的結果，故本研究認為有必要考量供給面的影響。以下利用 Spearman 等級相關檢定，分析不動產估價師與賣方對住宅價格影響因素重要性之排序是否一致。檢定結果如表 4-29 所示：

H_0 ：不動產估價師與賣方對價格影響因素的認知沒有顯著一致性

H_1 ：不動產估價師與賣方對價格影響因素的認知有顯著一致性

表 4-29 不動產估價師與賣方 Spearman 等級相關檢定

Spearman's rho 係數	賣方		
	估價師	相關係數	0.256
		顯著性（雙尾）	0.189
		因素項目個數	28

從以上表列結果可發現，rho 係數值為 0.256，顯示相關程度偏低，但比起買方，賣方與不動產估價師認知的相關程度相對較高，另外顯著性 P 值為 $0.189 > 0.05$ ，結果不顯著，表示不動產估價師與賣方整體而言，對於住宅價格影響因素重要性的看法並不一致，也就是雙方對住宅價格影響因素認知存有差異，這部分與買方檢定的結果相同，即不論是買方或賣方，與不動產估價師在認知上皆有明顯不同的情形。

表 4-30 不動產估價師與賣方認知差異情形

屬性因素	項目	平均值		Mann-Whitney 檢定	
		估價師	賣方	U 統計量	P-value(雙尾)
不動產屬性因素	樓層位置	3.25	3.48	1,071.5	0.026**
	日照	2.76	3.43	693.5	0.000***
	家庭排水系統	2.53	3.22	737.5	0.000***
區位交通因素	距購物商場遠近	3.08	3.39	1,011.0	0.009***
	距鄰避設施遠近	3.71	3.26	888.0	0.000***
	停車方便性	2.90	3.43	792.0	0.000***
住宅環境因素	鄰居品質	2.96	3.35	952.5	0.003***
	公共活動空間	2.76	3.20	934.5	0.002***
	社區安全	3.16	3.57	860.5	0.000***
	地區排水設施	2.75	3.22	887.5	0.001***
	住宅安寧	3.25	3.41	1,139.5	0.084*

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

其次，進一步以 Mann-Whitney U 檢定進行分析，探討雙方認知差異的因素項目。分析結果如表 4-30，從結果可發現雙方有明顯認知差異的項目有 11 項，比起買方檢定的結果相對較少，此與等級相關檢定中 rho 係數值相較的結果相符。其中住宅環境因素多呈現有顯著差異的情況，賣方的平均值皆高於不動產估價師，顯示賣方對住宅環境因素有較高的重視程度。另外在區位交通因素中，距購物商場遠近因素呈現顯著差異，一般而言，寧適性應為住宅產品重要的品質指標之一，然而住宅市場上亦有不少交易雙方強調購物方便性的重要，惟寧適性與購物方便性似有衝突之處，不動產估價師在權衡時無法輕易掌握，因而可能對此造成認知上的差異。

「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，...，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。」(D2009052010)

然而，若僅單就需求面或供給面探究不動產估價師的認知是否與市場偏離，可能較缺乏合理性，因此以下結合三方做全面的比較，期望得到整體性的研究結果。

三、不動產估價師與買賣雙方認知差異分析

(一) 認知差異實證分析

根據問卷調查得到的結果，初步針對不動產估價師與買賣雙方各屬性因素的平均值進行比較，如表 4-31 所示，不動產估價師除了不動產屬性因素外，更強調區位交通因素的重要性，均達 3 分以上，但住宅環境因素則相對不受到重視。而買賣雙方對各屬性因素的重視程度較為平均，其中住宅環境因素與不動產估價師相比則較受到重視。此外，不論是何種屬性因素，賣方的平均值均高於其他群組，隱含著賣方出售房屋時會透過所有有利的因素，以提高不動產價格；另外各屬性因素間，不動產屬性因素的平均值相對較低，顯示賣方認為區位與環境因素仍是影響住宅價格較重要的因素。

表 4-31 各屬性因素平均值比較

	估價師	買方	賣方
不動產屬性因素	3.11	3.20	3.24
區位交通因素	3.25	3.19	3.28
住宅環境因素	2.98	3.26	3.32

進一步對不動產估價師與買賣雙方進行住宅價格影響因素重要性認知的排序，並利用 Kruskal-Wallis H 檢定，分析三方之認知是否有顯著差異。分析結果如表 4-32 所示，平均值最高的項目排名第一位，而買賣雙方部分則對照不動產估價師的排序分別對應，此外，若因素項目的平均值相同，則給予相同排名。

表 4-32 不動產估價師與買賣雙方認知差異分析

屬性因素	項目	估價師		買方		賣方		Kruskal-Wallis 檢定	
		排序	平均值	排序	平均值	排序	平均值	卡方	P-value
不動產屬性因素	土地持分面積	24	2.86	28	2.61	28	2.76	4.053	0.132
	坪數面積	3	3.45	3	3.46	8	3.37	0.660	0.719
	屋齡	3	3.45	16	3.19	11	3.28	5.395	0.067*
	樓層位置	10	3.25	8	3.33	3	3.48	4.538	0.103
	日照	25	2.76	1	3.54	4	3.43	38.216	0.000***
	視野景觀	6	3.35	24	3.04	16	3.24	4.799	0.091*
	建材	21	2.98	23	3.06	22	3.19	3.032	0.220
	家庭排水系統	28	2.53	8	3.33	17	3.22	31.893	0.000***
	公設比	7	3.31	11	3.26	22	3.19	1.078	0.583
	面臨道路寬度	15	3.12	16	3.19	20	3.20	1.211	0.546
區位交通因素	土地使用分區	17	3.10	21	3.11	27	3.09	0.007	0.997
	行政區位	7	3.31	12	3.22	25	3.15	0.671	0.715
	距大眾運輸遠近	1	3.71	6	3.37	2	3.56	7.627	0.022**
	距主要道路遠近	12	3.16	12	3.22	11	3.28	1.805	0.406
	距購物商場遠近	19	3.08	10	3.28	7	3.39	6.844	0.033**
	距鄰避設施遠近	1	3.71	14	3.20	13	3.26	18.206	0.000***
	距公共設施遠近	5	3.37	18	3.15	9	3.35	3.135	0.209
	距學區遠近	9	3.27	26	2.98	13	3.26	5.004	0.082*
	距市中心遠近	17	3.10	22	3.09	13	3.26	2.685	0.261
	停車方便性	23	2.90	5	3.39	4	3.43	20.661	0.000***
	地方發展趨勢	14	3.14	14	3.20	17	3.22	0.853	0.653
	地方重大建設計畫	15	3.12	25	3.00	25	3.15	1.571	0.456
住宅環境因素	鄰居品質	22	2.96	3	3.46	9	3.35	15.248	0.000***
	公共活動空間	25	2.76	26	2.98	20	3.20	9.149	0.010***
	社區安全	12	3.16	2	3.50	1	3.57	15.855	0.000***
	地區排水設施	27	2.75	19	3.13	17	3.22	13.798	0.001***
	住宅安寧	10	3.25	6	3.37	6	3.41	3.072	0.215
	住宅密度	20	3.02	19	3.13	24	3.17	1.516	0.469

註 1：Kruskal-Wallis 檢定的卡方自由度為 2

註 2：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

根據表列結果可發現，過去關於不動產價格影響因素的相關文獻，如賴明宏（1998）與 Sirmans et al.（2005）所證實對價格產生顯著影響的因素，其中如屋齡與停車方便性，本研究證實不動產估價師與買賣雙方對此等因素存有明顯的認知差異。由於探討價格影響因素的研究多以量化方法進行分析，本研究則根據問

卷調查結果進行認知差異檢定分析，而自實證結果觀察可發現，部分顯著價格影響因素與顯著認知差異因素相同，此即隱含顯示偏好與敘述偏好之間可能有落差，亦即不動產估價師對價格影響因素的認知，與買賣雙方最後交易結果或最初認知並不相同。如屋齡與停車方便性為顯著影響價格之因素，表示此等因素確實在最後交易結果中產生影響價格的現象，然而問卷調查結果顯示不動產估價師對屋齡因素之認知相對買賣雙方有明顯較高的重視程度，隱含不動產估價師雖與買賣雙方存有認知差異，但似有確實反應市場上最後交易結果的真實情況，而停車方便性因素，調查結果顯示不動產估價師相對買賣雙方有明顯較低的重視程度，代表不動產估價師可能並未掌握停車方便性對不動產價格的影響程度，因此在估價過程中應有加強考量的必要性。

其次從屬性因素觀察，不動產估價師對住宅環境因素的重視程度不及買賣雙方，此與 Adair et al. (1996) 研究發現估價師相較於買方，除不動產屬性因素外亦特別強調環境屬性因素的結果有些出入。該文獻認為估價師重視環境因素，應為符合以比較法為估價方法的前提，即比較法的運用是依賴由近鄰地區選取的比較案例進行分析，所以相對重視環境因素。然而，台灣不動產估價師實務上以比較法進行估價時，首先會以勘估標的近鄰地區為範圍，選取適當的比較案例，代表在過程中就會以相似的環境作為選取比較案例的基礎，因此無形中減少考量住宅環境因素的機會與重要性 (B2009040701)。另外，由於不動產估價師在評估過程中不見得能夠進入比較標的內部進行調查，僅能就外觀判斷，且現場調查的時間有限，因此可能對住宅環境因素的掌握有所疏忽。(C2009041014、D2009052001)

於住宅環境因素中，不動產估價師與買賣雙方對鄰居品質、公共活動空間、社區安全與地區排水設施均有顯著的認知差異，其中鄰居品質與社區安全部分，買賣雙方有較高且相當接近的平均值，而不動產估價師卻相對低於二者，主要原因除不動產估價師會選取價格基準相近的比較案例外，如四鄰因遷徙換戶造成鄰居品質的改變，此等對不動產價格產生影響時間較有限之因素，在價格調整時並非考量的重點。

另外，不動產屬性因素與區位交通因素受到估價師重視的原因，在於這些因素通常是顯而易見的，而且方便被量化，例如屋齡、距大眾運輸遠近等，在估價作業程序中較為客觀且容易著手 (C2009041014)。至於如鄰居品質等可能影響

不動產價值的時間相對有限，以及較主觀或不易被觀察、量化的因素，不動產估價師一般而言不會反應在估價報告書上進行調整，然而，若此等屬性因素對於不動產價格確實有明顯影響時，不動產估價師可能會透過其他客觀且相關的屬性因素調整價格。

「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……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……」(C2009041001)

「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…所以某些觀察不太出來或大家不太能體會的项目，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，所以像是這些项目的影響可能就會反應到其他项目作調整，或者可能沒有作反應。」(D2009052008)

此外，由於不動產估價師與買賣雙方普遍存有認知差異，因此在客戶委託估價的時候，雙方可能就會對不動產的價格觀點產生出入。至於在與委託方的角力過程中，不動產估價師除了展現專業能力外，最有效說服對方的方法是利用可得案例證據，對委託方而言也是如此，有些可能被不動產估價師所忽略的市場資訊，只要確實無誤，不動產估價師也會以之作為價格參考的依據。

「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。」(C2009041026)

「通常案例是最有力的，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。」(B2009040720)

最後關於實證分析的結果，受訪者亦表達相同的看法，從訪談中得知，不動產估價師普遍認同與買賣雙方間的觀點可能有不一致的地方，特別在於對住宅環境因素的看法上 (B2009040704)。而從上述的分析可以發現，不動產估價師與買賣雙方存在認知差異的原因，除了市場資訊不易取得與證實，如比較標的價格資訊無法透露是否屬正常交易情況，勘估標的未必能夠進入勘查之外，因不充足的市場資訊所採用的估價作業方式也是原因之一。由於在評估過程中，不動產估

價師現場調查的時間有限，往往無法完整勘查，僅能就不動產的外觀環境做評斷，加上成本費用的限制，不動產估價師只能在有限的資源下做最有效率的判斷，所以可能無法非常精準掌握某些因素項目，造成認知上的差異。然而，訪談中受訪者也提出不同因素有不同權重的觀點：

「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。」(D2009052026)

由以上的說法可知，不同的因素項目對價格的影響程度可能不一樣，因此只要掌握住真正影響價格的關鍵項目，估價結果仍應能落於合理的價格區間內，然而，不動產估價師與買賣雙方若對某些重要因素項目存有不同的估價基礎，仍可能會導致估價結果的偏誤，在排除買賣雙方特殊利益的情況之下，或許能透過交易資訊的透明化消弭認知差異的情況，因為充分的交易資訊本身即反應出買賣雙方的交易行為，而透過案例的價格就能瞭解買賣雙方心中的想法。

(二) 認知差異實證分析—以不同屬性不動產估價師探討

本研究實證結果發現，不動產估價師與買賣雙方對住宅價格影響因素存有認知差異情形，然而根據過去估價行為相關研究，不動產估價師屬性的不同，與估價行為也會產生不同的關聯性，基此，本研究進一步探討不同屬性之不動產估價師與買賣雙方間的認知差異情形，以年資屬性、主要業務屬性與區域熟悉度屬性區分，並利用 Kruskal-Wallis H 檢定進行分析。

1. 以年資屬性分析

過去文獻探討估價師估價經驗與估價行為的關係，如洪鴻智、張能政（2006）探討不同估價資歷的估價人員是否採取不同估價程序，以及 Diaz（1990b）與徐詩怡（2007）探討估價年資與比較案例檢視程度的關係，前者以兩年為資歷深淺的分界，後二者皆以五年為準。本研究所謂不動產估價師資歷²¹，乃指專門從事估價工作的資歷，而根據問卷調查結果，調查對象的估價年資皆為兩年以上，若以兩年為資歷深淺分界將無從區分，故本研究以五年為估價資歷分界，探究資深

²¹ 依「不動產估價師法」第 6 條規定，實際估價業務達兩年以上之估價經驗方能申請不動產估價師登記開業，故一般認為兩年以上應能視為較資深的估價者。

及資淺不動產估價師與買賣雙方認知產生差異情形。分析結果如表 4-33 與 4-34：

表 4-33 資深不動產估價師與買賣雙方之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	屋齡	5.876	2	0.053*
	日照	28.495	2	0.000***
	家庭排水系統	17.980	2	0.000***
區位交通因素	距大眾運輸遠近	7.522	2	0.023**
	距鄰避設施遠近	14.186	2	0.001***
	距學區遠近	5.458	2	0.065*
	停車方便性	14.251	2	0.001***
住宅環境因素	鄰居品質	8.301	2	0.016**
	公共活動空間	6.387	2	0.041**
	社區安全	8.839	2	0.012**
	地區排水設施	7.613	2	0.022**

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

表 4-34 資淺不動產估價師與買賣雙方之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	日照	28.495	2	0.000***
	建材	8.287	2	0.016**
	家庭排水系統	24.121	2	0.000***
區位交通因素	距購物商場遠近	9.812	2	0.007***
	距鄰避設施遠近	6.742	2	0.034**
	停車方便性	10.434	2	0.005***
住宅環境因素	鄰居品質	12.273	2	0.002***
	公共活動空間	7.111	2	0.029**
	社區安全	12.120	2	0.002***
	地區排水設施	11.275	2	0.004***

註：***、**分別表示達 0.01 與 0.05 之顯著水準要求

根據上述表列結果可發現，不論是資深或資淺不動產估價師，在許多住宅價格影響因素的認知上，均與買賣雙方存有顯著差異，亦即沒有明顯的證據指出，年資為五年以上的不動產估價師及年資未滿五年的不動產估價師，兩個群組與買賣雙方間存有認知差異的情形有所不同。此外，一般住宅的估價案例多屬簡易的業務類型，而新手估價師在剛入行時，也多從這些業務開始接觸，通常隨著經驗的累積，不動產估價師約在半年至一年半的時間中，就會逐漸掌握住各調整項目

的重要程度 (B2009040708、D2009052016)，這可能也是以五年作為估價資歷深淺之界定，而實證結果發現兩群組並無明顯差異的原因。在訪談之中也提到：

「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……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。」
(C2009041010)

2. 以主要業務屬性分析

以住宅估價而言，主要與交易市場有關的業務類型屬於房貸業務。銀行以不動產估價師的估值作為銀行放貸的參考依據，故房貸業務的估價與住宅交易市場有密切關聯。因此主要業務類型為房貸的不動產估價師，應較瞭解住宅交易市場的環境，並與市場上買賣雙方的認知可能會較為貼近。根據問卷調查的結果，以房貸為主要業務類型的估價師樣本數為 5 筆，其餘非房貸業務的為 46 筆。分析結果如表 4-35 與 4-36：

表 4-35 以房貸主要業務之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	土地持分面積	6.222	2	0.045**
	日照	6.964	2	0.031**
	家庭排水系統	9.834	2	0.007***
區位交通因素	距鄰避設施遠近	6.957	2	0.031**

註：***、**分別表示達 0.01 與 0.05 之顯著水準要求

表 4-36 以非房貸為主要業務之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	屋齡	6.305	2	0.043**
	日照	34.922	2	0.000***
	視野景觀	5.622	2	0.060*
	家庭排水系統	26.976	2	0.000***
區位交通因素	距大眾運輸遠近	7.800	2	0.020**
	距購物商場遠近	6.167	2	0.046**
	距鄰避設施遠近	14.542	2	0.001***
	距學區遠近	5.043	2	0.080*
	停車方便性	19.117	2	0.000***
住宅環境因素	鄰居品質	13.442	2	0.001***
	公共活動空間	8.625	2	0.013**
	社區安全	14.749	2	0.001***
	地區排水設施	11.771	2	0.003***

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

根據上述表列結果可發現，實證結果與預期相符，即以房貸、非房貸為主要業務類型的不動產估價師，對買賣雙方的認知差異情形有明顯不同，也就是承辦房貸業務的不動產估價師可能較瞭解住宅交易市場，加上房貸估價多僅仰賴市場的成交案例，因而與買賣雙方產生認知差異的因素較少，反之，則對較多因素項目產生認知差異。此外，不同業務類型代表不同的估價背景，當運用不同估價方法時，也較有機會接觸到各類的資訊，在綜合判斷之下可能就會影響對因素項目的重要性判斷。

「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……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。」(C2009041005)

3. 以區域熟悉度屬性分析

在區域熟悉度部分，本研究以不動產估價師於兩年內在該區域評估過住宅不動產之方式，界定其區域熟悉度高低。由於買賣雙方樣本在區域分布上並不均勻，而根據問卷調查的結果，買賣雙方樣本數最多的區域為文山區，佔 12 筆樣本，因此本研究即以文山區作為區域熟悉度屬性的分析地區。至於估價師部分，對文山區熟悉度高的佔 34 筆，區域熟悉度低的則佔 17 筆。分析結果如表 4-37 與 4-38：

表 4-37 區域熟悉度高之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	樓層位置	6.884	2	0.032**
	日照	23.266	2	0.000***
	家庭排水系統	5.248	2	0.073*
區位交通因素	行政區位	5.427	2	0.066*
	距大眾運輸遠近	8.065	2	0.018**
	距鄰避設施遠近	6.708	2	0.035**
	停車方便性	21.538	2	0.000***
住宅環境因素	鄰居品質	6.320	2	0.042**

註：***、**、*分別表示達 0.01、0.05、與 0.1 之顯著水準要求

表 4-38 區域熟悉度低之 Kruskal-Wallis 檢定

屬性因素	項目	卡方	自由度	P-value
不動產屬性因素	日照	12.850	2	0.002***
	家庭排水系統	8.387	2	0.015**
區位交通因素	停車方便性	16.223	2	0.000***
住宅環境因素	鄰居品質	7.397	2	0.025**

註：***、**分別表示達 0.01 與 0.05 之顯著水準要求

根據上述表列結果可發現，區域熟悉度高的不動產估價師與買賣雙方之間產生認知差異的項目，多於區域熟悉度低的不動產估價師，此結果也意味著區域熟悉度之高低，對不動產估價師與買賣雙方認知差異程度有影響。在一般觀念中，對區域高度熟悉的不動產估價師應本於對當地交易市場或環境的瞭解，而與買賣雙方存在著相近的價格觀點，但實證結果卻符合 Diaz and Wolverton (1998) 的研究發現，一般估價師在熟悉的環境中估價，會有未充分更新過去市場資訊與判斷的現象，即因過去的經驗法則而產生先入為主的偏見，產生心理定錨因而可能會產生認知差異的情形，從訪談中，受訪者也提出相同的看法 (D2009052017)。至於區域熟悉度較低的不動產估價師，由於缺乏對當地市場環境的認識，通常除了蒐集當地市場的資料外，也會透過詢問對當地熟悉的專業估價師，或當地仲介人員及四鄰意見之方式，做為價格判斷的參考，因此與買賣雙方之認知較為貼近，與 Diaz and Hansz (1997) 研究指出若估價師對市場狀況缺乏瞭解，就會仰賴其他專業估價師的意見進行估價之研究結果相似。訪談中受訪者也提出以下看法：

「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.....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。」(B2009040714)