

第五章 結論與建議

第一節 結論

過去部分探討價格影響因素之研究，試圖以量化方法釐清人的因素對不動產價格之影響，結果證實買賣雙方的特性對不動產價格有一定程度之影響，故對不動產估價師而言，缺乏對買賣雙方的瞭解，估價結果有可能因此產生偏誤。Yiu et al. (2006) 提出估價偏誤產生的原因之一為差異估價基礎假說，起因即在於估價師與買方會採取不同的模式對不動產進行價值評估，江穎慧 (2009) 亦發現勘估標的估值模型與比較案例成交值模型存有結構性差異，表示估價人員可能受到某些因素影響，使得變數調整缺乏一致性。雖然該研究並未進一步驗證估價偏誤與差異估價基礎假說的關聯，然根據過去相關的文獻研究可知，估值與成交值的不同極有可能導因於不動產估價師與買賣雙方不同的估價基礎。

本研究目的即在探討住宅市場中，不動產估價師與買賣雙方的估價基礎是否有差異，並以價格影響因素認知的角度進行分析。透過對不動產估價師以及買賣雙方的問卷調查，根據結果加以排序與比較分析，探究他們對價格影響因素的認知情形。此外，亦透過不同屬性加以區分，探討不同屬性的不動產估價師、買方與賣方對價格影響因素之認知有何差異。本文之研究成果如下：

一、買賣雙方彼此間無明顯認知差異

不動產價格為買賣雙方共同合意，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，但住宅的品質不論是對多數買方或賣方而言，在認知上應不會有明顯的差異。

二、不同家戶屬性的買方、賣方對價格影響因素均有不同的認知

本研究以教育程度、所得、是否與年老長輩同住、子女是否就讀國中或國小、首購或首售與否、與主要交易目的等六項家戶屬性進行分析，發現不同屬性的買方與賣方，對價格影響因素均有不同的認知。

三、不動產估價師與買賣雙方之間，對價格影響因素認知存有差異

過去文獻僅探討估價師與購買者的認知差異，本研究進一步加入賣方加以比較，結果發現，不動產估價師以比較法進行估價時，較強調不動產屬性因素與區位交通因素，至於買賣雙方對各屬性因素的重視程度較為平均，這是由於不動產估價師在估價過程中，首先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，且對於容易量化與觀察的因素項目會優先考量。另外，不動產市場傳統以「區位、區位、區位」為選擇不動產的主要依歸，就住宅不動產而言，本研究亦證實台灣不動產估價師以區位交通因素為調整價格的首要因素，然而區位未必代表一切，研究結果顯示住宅環境對買賣雙方的重要性甚至更高。此外，不動產估價師普遍認同差異估價基礎情形的存在，然而因為市場資訊的不充分與不對稱，使得不動產估價師無法充分瞭解買賣雙方的交易行為，加上在評估過程中，不動產估價師必須在有限的資源與成本下做出判斷，可能無法確實掌握某些因素項目，因而降低考量的重要性，尤其面對越難觀察的因素項目，在主觀判斷之下越可能將之疏忽。

四、不同年資屬性、業務屬性、區域熟悉度屬性之不動產估價師，與買賣雙方認知差異亦不相同

研究結果指出，以五年年資區分資深與資淺的不動產估價師，兩群組與買賣雙方間存有認知差異的情形並未有不同，然而不動產估價師約在半年至一年半的時間內，就會逐漸掌握住各調整項目的重要程度。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。而在區域熟悉度部分，實證結果符合 Diaz and Wolverson (1998) 與 Diaz and Hansz (1997) 的研究結果，不動產估價師在熟悉的環境中估價，可能因過去的經驗法則而產生先入為主的偏見，產生心理定錨因而產生認知差異的情形。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，或仲介人員及四鄰意見之方式，做為價格判斷的參考，較為謹慎，也可能因此與買賣雙方的認知較為貼近。

第二節 建議

一、政策建議

在不動產估價領域中，不動產估價師並非在決定不動產價格，而是在解釋不動產於市場上價值反應的情況，而不動產估價師專業判斷的價值，則因為市場資訊的複雜與不透明更被突顯，然而由於缺乏客觀資料的支持，專業判斷的決定往往來自其主觀意識，在形成的過程當中，卻可能因此和市場上真實的情況偏離。

從大環境而言，不動產估價師與買賣雙方對住宅價格影響因素產生認知差異的原因之一，即在於市場交易資訊的不透明。若能自不動產交易制度著手，建立公開的資訊平台，避免資訊不對稱的情形，就能夠創造更佳的市場效率，且能藉由充分的交易資訊瞭解買賣雙方的交易行為，消弭認知差異的情況。

此外，雖然現行不動產估價技術規則有針對估價師之估價作業程序進行規範，然而實務的作法並未完全如此，加上不動產估價師在評估過程中，由於無法完全掌握市場資訊，因此對項目的調整存有許多的主觀判斷成份，建議要求不動產估價師能夠針對這些主觀判斷提出理由說明，藉此讓不動產估價師重新審視下判斷的原因，並降低認知差異產生的機會。

二、研究限制與後續研究建議

本研究以問卷調查進行資料蒐集，針對買賣雙方部分，透過找尋同一住宅成交案例的買賣雙方藉以比較其認知差異，然而囿於資料取得困難，樣本數量有限，且無法透過仲介人員取得買賣雙方的資訊，僅能以仲介人員為問卷調查對象，以其對買賣雙方需求或訴求之瞭解，作為雙方對價格影響因素認知依據。另由仲介人員所提供買賣雙方之認知資訊，可能與其基本資料主體並不一致，即出面與仲介人員交涉的買賣雙方，不一定為最後仲介人員所記錄存檔者而或為登記名義人，因此資料可能無法達至精準完善，此亦為本研究限制。

此外，本研究因買賣雙方樣本數量有限，成交案例各住宅類型數量間並不均勻，然而不同住宅類型的主要價格影響因素可能有所不同，故後續可針對不同住宅類型做比較，探討不動產估價師與買賣雙方對何種住宅類型會產生較大的認知差異。另外，如能取得各成交案例的估值與成交值，即能比較認知差異與估值及

成交值差異的關係，探討認知差異對估價偏誤的影響程度。最後，不同的因素項目對價格影響之程度並不相同，本研究雖證實不動產估價師與買賣雙方之間存有認知差異，然而不動產估價師應掌握卻未確實掌握的因素項目，應是不同估價基礎估價造成估價偏誤的關鍵，建議可加入因素項目的權重探討認知差異情形。