附錄一　調查問卷

不動產估價從業人員職業狀況調查問卷

您好：

誠摯的邀請您參與本學術研究，我國不動產估價師制度亟待發展，您的意見對於改善整個市場環境很重要，請您就自身實際情況填答下列問題，調查結果僅供本學術研究之用。感謝您撥冗填寫此問卷，填答項目不含身份資料，選答內容絕對保密，敬請放心。再次感謝您的協助。敬祝

萬事如意　新年快樂

國立政治大學地政系
副教授：陳奉瑤
研究生：汪駿旭 敬啟
若有任何疑問歡迎來電：手機：0922957673
研究室電話：02-29393091轉50623

基本資料

1. 請問您的年齡？(勾選)

□25歲以下　□25~29歲　□30~34歲　□35~39歲　□40~44歲
□45~49歲　□50~54歲　□55~59歲　□60~64歲　□65歲以上

2. 性別？(勾選)　□女　□男

3. 請問您主要的業務區域為：□北部地區　□中部地區　□南部地區　□東部地區

4. 請問您於**2003年**從事不動產估價的**年收入**？（包含獎金等其他收入，本問卷僅提供研究之用，不具其他用途，此為本研究重要項目請**務必填寫**）

□300,000以下　□300,000~400,000　□400,000~500,000
□500,000~600,000　□600,000~700,000　□700,000~800,000
□800,000~900,000　□900,000~1,000,000　□1,000,000~1,100,000
□1,100,000~1,200,000　□1,200,000以上

5. 請問您**非基本薪資**（獎金、紅利或其他特殊表現報酬）佔年所得比例？

□10%以下　□10%~20%　□20%~30%　□30%~40%　□40%~50%
□50%~60%　□60%~70%　□70%~80%　□80%以上

6. 請問您專職從事不動產估價幾年(**年資**)？ _____年_____月

7. 您是否會與客戶（業主及委託人）有所接觸？□是　□否

8. 你近半年內承辦工作的業務組成比例大約是（以金額計算）？

例行案件：房貸占_____成，法拍占_____成。
一般案件：企業資產評估占_____成，更新占_____成，證券化占_____成。
其他：_____，占_____成。
_____，占_____成。

9. 請問您的教育背景(勾選)：

□高中以下 □專科學校 □大學 □碩士以上

10. 請問您國家考試不動產估價師及格與否？(勾選)

□尚未(跳至12題)　□特考及格　□高考及格

11. 請問您是否具有法定簽證資格？□尚未 □已取得

（領有不動產估價師證書，實際從事估價業務達二年以上之估價經驗）

12. 請問您所服務的公司或估價部門規模(勾選)：

□不超過2個估價人員　□3~10個估價人員　□10個估價人員以上

13. 請問您是否有過主導估價專案（例如都市更新、證券化等）的處理經驗：

□是 □否

14. 請問您在公司裡的職稱相當於：

□估價助理　□估價師　□中階主管　□高階主管

請就您對於**整體估價業**之認知，分別勾選是否同意這些說法。

	非常不同意	不同意	無意見	同意	非常同意
01. 客戶要求預估服務是一個普遍的現象。	□	□	□	□	□
02. 估價公司提供預估服務是一個普遍的現象。	□	□	□	□	□
03. 估價公司習慣上在出報告書前會先將估值知會客戶。	□	□	□	□	□
04. 客戶時常對於估值的高低要求進行討論。	□	□	□	□	□
05. 估價公司配合客戶要求，而對估值進行調整的情形十分常見。	□	□	□	□	□

	非常不同意	不同意	無意見	同意	非常同意
01. 熟客要求調整估值的情形較為明顯。	□	□	□	□	□
02. 客戶公司之不動產相關專業人才越多，要求調整估值之情形越明顯。	□	□	□	□	□
03. 委託案件之報酬越高，客戶要求調整估值的情形越明顯。	□	□	□	□	□
04. 對公司收入影響重大的客戶，相對而言會帶給估價人員較大的壓力。	□	□	□	□	□
05. 估價部門規模越大，客戶運用力量影響估值之情形相對上較不明顯。	□	□	□	□	□
06. 估價公司取得資訊的管道越充份，客戶越不容易影響估值。	□	□	□	□	□
07. 經驗老到之估價人員，相對而言對自已的估值較有信心。	□	□	□	□	□
08. 有業績壓力的估價人員會面臨較大的客戶壓力。	□	□	□	□	□
09. 只要是在合理價格區間內，估價人員較願意配合客戶要求調整估值。	□	□	□	□	□
10. 估價的主觀因素多，是客戶希望能夠影響估值的重要因素之一。	□	□	□	□	□
11. 客戶預期的價格與估價人員估值有落差，多數是估價方法不同所致。	□	□	□	□	□
12. 由於估價業市場的高度競爭性，使客戶容易利用力量影響估值。	□	□	□	□	□
13. 由於估價相關之法令規範，減少了客戶影響估值的機會。	□	□	□	□	□
14. 調整估值的後果，為估價人員決定是否調整的一個重要考量。	□	□	□	□	□
15. 缺乏詳盡之不動產交易資料庫，是客戶能夠影響估值的重要因素。	□	□	□	□	□

	非常不同意	不同意	無意見	同意	非常同意
01. 客戶時常透過上級主管要求估價人員調整估值。	□	□	□	□	□
02. 客戶時常利用人情壓力做為影響估值的方式。	□	□	□	□	□
03. 客戶時常告知期望之價格。	□	□	□	□	□
04. 客戶常有企圖利用其專業能力（如建商）影響估值之情形。	□	□	□	□	□
05. 客戶常有企圖利用提供資訊（例如提供買賣契約）影響估值的情形。	□	□	□	□	□
06. 客戶常有企圖以賄賂之方式影響估值之情形。	□	□	□	□	□

若您處於以下情形，請問各情境所帶來的壓力大小程度如何？

	完全沒有	稍微	普通	大	非常大
01. 有一個對公司收入影響重大的客戶，要求調整估值 。	□	□	□	□	□
02. 客戶直接告知期望價格，並要求估價報告書配合。	□	□	□	□	□
03. 當客戶為不動產相關行業中規模大之知名公司，而其要求調整估值時。	□	□	□	□	□
04. 有一委託案件之報酬相當高，而此客戶要求調整估值。	□	□	□	□	□
05. 熟識之客戶要求估值配合其期望價格。	□	□	□	□	□
06. 客戶透過上級主管／老闆要求調整估值。	□	□	□	□	□
07. 客戶不斷打電話要求討論調整估值。	□	□	□	□	□
08. 過去公司對同一勘估標的所出的報告書與這次估值有明顯落差。	□	□	□	□	□

請問以下資訊，對於您的估價報告是否具有參考價值？

	完全沒有	稍微	普通	相當有	非常有
01. 勘估標的實際成交價格。	□	□	□	□	□
02. 客戶依其專業能力所提供之建議。	□	□	□	□	□
03. 其他估價人員／公司對勘估標的之估算價格。	□	□	□	□	□

若對於本問卷內容或是現今估價業有任何想法及意見，歡迎於填寫於下方空白處，謝謝！

附錄二　問卷開放題項填答內容

◎以下內容完全依照原文，包含錯別字及漏字均未做修改。

編號1

估價業的明天在哪？為維護社會金融穩定，政府及民間應共同努力，致力於訂定適當之法令，促使貸款案件，在一定金額以上，必須經估價師之估價，以避免違法超貸案件發生，造成正義公平淪喪，果依此原則依法，則國內之估價業始有前景。

編號2

1. 政府相關法令未賦與估價師相當法定業務（EX.簽証、基準地查估作業），因此造成估價師為業績恐犧牲估價品質。
2. 相關機構未能有效推廣估價師制度，建立估價系統，以至難建立估價師社會位階與其公信力。

編號5

目前估價的市場（業務）有限，導致除了儘量配合客戶的要求外，也產生削價競爭的問題，一本專業的估價報告書可能淪落5000-6000元不等，難以突顯專業簽證的專業性，因此有鑑於此，仍須有公部門之業務配合，才能保障估價師的生存空間，才能更將估價師更推廣於社會。

編號12

為避免委託者影響估價師對評估標的估值的調整，除了估價師要對評估標的價值有充分的了解，及專業的知識外，了解評估標的的合理市場價格區間，才能知道進行價格調整的風險性，再加上市場相關資訊越公開透明，則無論何人去評估價格落差應不致於太大。另外政府也儘量將有關不動產估價相關業務委由估價師去執行，將目估價市場即有的市場擴大，則有關委託者欲請估價師配合其調整至委託者期望的價格情形會比較少，因為市場的餅未擴大故價師的人數會越來越少，一樣會產生收費價格的競爭。

編號14

由於估價業案源之供給不足，而估價師證照考試又產生過多的估價師，因此整個行業已經「爛」掉了。

編號20

目前估價界估價業務市場小，每年都有新進估價師產生，但新開業之估價師業務來源大都以法拍屋估價為準，致使支出常常與所得不盡自己心中期望值，導致使估價業人才流失至銀行、資產公司轉業等，故未來宜創造出估價師之業務市場，讓年所得提高，是未來須努力方向。

編號21

不動產估價業留住優秀人才之不二法門，是增加法定業務如「政府之公告現值估價」釋出，以及貸款金額較高之銀行設定案件。

編號22

1. 所謂的情境壓力之問題，乃植基於偏重客戶的情況，一般而言，懂得拒絕的公司，才會走得久遠。
2. 估價界目前同業殺價競爭，導致好客戶（著重估價報告品質及內容者）所願支付價格亦降低，此種情形的持續將扼殺估價工作的良性發展。

編號40

建立透明、健全的不動產交易資訊系統，以及公開、公正及公平的不動產市場網絡，是增進估價制度及估價人員提升的利多因素。

編號41

不動產資訊需透明化。

編號44

1. 估價領域中，除房貸、法拍、一般案件，尚包含專案估價業務。專案估價範圍甚廣，舉凡需做深度研究分析或調查者皆如是，例如：合建合理利潤分配、畸零地估價、收益性不動產開發可行性分析、法院委託爭訟案件處理（如，海砂屋購買前後價格評估…）由於專案估價許多時候類似”研究”性質，作業人員不論在學歷、資歷、經驗都被要求一定程度的水準。
2. 客戶要求調整估值為估價業普遍現象，規模較小的公司為營收考量，尤其容易配合客戶要求，此外，經驗不足、專業能力不夠成熟的估價人員也容易配合客戶，但只要客戶要求的估值與合理價格差距不離譜，估價人員多願意適度配合。
3. 估價業已淪為惡性價格競爭，直接影響從業人員平時薪資水準，如何營造良好的競爭環境為當前應重視的主要課題。

編號55

估價界現在最大的問題根本，不是在調整估值，真正的問題是政府無保障業務來源。其它如醫師、會計師、律師、政府直接在法律上，規定其業務來源。當餅夠大時，專業才能發揮。能溫飽後才能知榮辱，在沒有保障業務下，估價專業就只能在學校裡研究。尤其→注意，尤其已經成為事實，建築師已經自動取得估價師資格，而且他們的估價報告不受估價師法規範，學術界也不用去研究估價專業，建築師已大舉入侵估價業務。

我覺得學術界在研究估價上的枝節末端，估價師都活不了了，誰會去理會調整估值，真正合理的估價區間，題目上的範圍是「小」的可笑，真正的區間是1~5倍，10倍是可接受，了嗎？

編號63

1. 建立估價秩序
2. 建立國家資料庫
3. 釋放公部門估價
4. 建立標準宗地估價，以政府經常費用，來○○（原文無法辨識）估價師，免淪為惡性競爭。

編號66

有詳盡之不動產成交資料庫，才是估價業甚至整個不動產市場健全的重要關鍵。

編號71

成交行情不公開，永無合理估值！

編號78

估價沒科學可言，成交存在很多不為人知的因素。

編號79

基本上，個人認為客戶以金錢或人際關係的方式企圖影響估值，其問題主要來自估價師個人的操守問題與專業能力。對估值的判斷來自於市場的案例資料，估價師個人專業能力及其經驗，以上為估價師判斷價格的主要關鍵。而客戶所提供之資訊除了針對確保標的本身資料的正確性，以免對估值產生錯誤判斷外，其他關於標的價格的資訊，僅僅是幫助估價師減少判斷的工具，只要是合理的區間範圍，皆是可以接受的價格判斷。亦是可調整的。資訊越多，判斷產生的誤差才可能越小。除非是違反正常判斷的討論，否則客戶的質疑或要求應該可接受討論的。

編號84

就如同前言所述，目前估價師業亟待發展，做完此問卷後，卻感受不到，問卷內容與估價師業面臨問題之契合度；只感受到，設計問卷者，只想知道，估價師收入，是否有價格壓力，卻看不到任何有助於改善估價師業的明確議題，實屬可惜！

附錄三　平均數差異檢定方法

項目		現況		因素				
		事先知會價格	後續對價格進行調整	業績因素	後果因素	資訊掌握能力	缺乏客觀資料	環境因素
區域	北中南	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定
	北部	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	中部	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	南部	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定
收入	收入高中低三組	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA	K-W H檢定	ANOVA	K-W H檢定
	收入高低兩組	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定
	紅 利10%以上	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
年資	法定年資	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	年資高中低	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定
主要業務	業務最高	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定
	房貸最高	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	法拍最高	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	企業資產評估最高	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定
	AMC最高	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
證照	證照有無	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	何種考試及格	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定
	能否簽證	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
規模	部門規模	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA
	小規模	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	中規模	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	大規模	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定

項目		影響方式		影響程度		
		客戶利用壓力方式	客戶利用資訊方式	壓力的影響程度	資訊的影響程度	總影響程度
區域	北中南	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA
	北部	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	中部	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定
	南部	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
收入	收入高中低三組	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定
	收入高低兩組	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定
	紅利10%以上	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	T 檢定
年資	法定年資	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	年資高中低	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定
主要業務	業務最高	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA	K-W H檢定	K-W H檢定
	房貸最高	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	法拍最高	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	企業資產評估最高	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定
	AMC最高	T 檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
證照	證照有無	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定
	何種考試及格	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定
	能否簽證	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定	M-W U檢定
規模	部門規模	ANOVA	K-W H檢定	K-W H檢定	K-W H檢定	ANOVA
	小規模	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	中規模	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	T 檢定
	大規模	T 檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定	M-W U檢定

附錄四　正式訪談內容逐字稿

受訪者A
訪談日期時間：2005年3月24日　PM7:00-9:00
地點：麥當勞
受訪者年齡：29　　年資：2年
公司類型：建經公司　職稱：估價師

A2005032401
有証照這個東西，該怎麼說呢？我會覺得…因為就連代書來講，代書他過去會發展出來的一個東西就是，一個代書可以配兩個代書助理，代書助理…這兩個代書助理本身也可以送件，送件。那，其實…因為現在有很多公司有很多…很多做法啦，要去因應所謂的十月之後，呃…估價師的証照，証照這樣的一個條款，落日條款到了之後，有估價師事務所，呃…就是用所謂的助理員的形式，讓一些還沒有取得職照的，可以繼續在公司內工作。

A2005032402
那有些…有些公司，因為有些公司它所出的報告並不是，並不是針對…嗯…只是它大報告的其中一部份，比方說像一些建經公司，目前我們的建經公司，或者有些，呃…所謂的專案的部份，顧問案的部份，那估價值其實只是其中的一部份而已，那整個案子的其中一部份，他們這個時候其實變通的做法目前已經有，我自已知道是富邦建經他已經把所謂的估價報告，不叫做估價報告，為了規避這個名詞他們改成類似這種，呃…價值參考說明之類的一個報告書，而不是用估價報告，讓可以繼續去執行估價的這一個動作。

A2005032403
那其實有証照沒証照，我會覺得因為現在才剛開始，落日條款才要剛到而已，那…其實那之後演變會很類似，我的看法是會很類似律師事務所或是會計師事務所，國內會有幾家所謂的聯合事務所會是獨大的局面，而…他，你說他獨大也不可能估價師事必躬親，不太可能，所以也會發展出來類似所謂的估價助理的一個動…一個，一個這樣子的一個助理員的角色，那估價師有沒有執照，其實…到最後會變成，我會覺得變得比較其次啦，對，因為到最後你說很多律師事務所裡面的法務人員比有執照的律師還要強的，有，會計師事務所那些記帳員搞不好比會計師還厲害的也有，那我會覺得變成是說，呃，如果說一些形式上大家都在，都在做轉變，目前規定其實還蠻鬆散的，形式上大家都，大家都在找一個…也不能說漏洞，找到一個讓那些老的有經驗的可以繼續做的這樣一個狀況下的話，其實還是會跟現在一樣，經驗會勝過一切。

A2005032404
因為有那張証照到最後兩個影響，第一個可開業，可以開業，第二個他可以簽証報告，那除非後續公部門它有做一個比較強烈的規定，比較硬性的規定就是說，我公部門的報告或者我規定某些產業所收的報告，銀行所收的報告一定要估價師認証、簽証，嗯然後去排除所謂的什麼價值說明書，嗯類似這樣規避的做法，我會覺得這個執照才會比較…價值才會比較高。

A2005032405
那你說在執業上，在工作上有這個執照的話，呃其實我們現在在想的是最多差就差在薪水，（問：薪水會差很多嗎？）行情…台北市來說的話一般行情大概5000塊，對，5000塊。（問：是大公司，還是一般公司就是大概這樣？）差不多…呃，據我所知啦，有些公司它的做法是，如果因為他們剛進去公司起薪的時候呢，他是分成所謂的學士跟所謂的碩士，那…他…如果你是學士帶執照的話，他就用碩士來起用你，就用碩士的薪資來任用你，那有些就是說，呃，我就是會讓你有一個…如果公司真的要培養你搞不好他會用比較高的薪水來留住你，但是在第一年估價師在三年前第一次考，呃四年前第一次考試的那些估價師，事實上已經把蠻多的邊際效益都吃掉了。因為那時候估價師考上19個，那很多企業都認為不好考，而且為了後續的鋪路，企業都願意用高薪來挖這些估價師，對，當初考上估價師執照的有人一開始月薪六七萬，一個學士，拿到這樣子執照的，一開始月薪六七萬，現在沒有了，現在真的沒有了。

A2005032406
對，因為大家後續去體認到，這個行業有執照最好，但是沒有執照的話，經驗也是很重要的，對，其實…變成是說，很多…很多的產業裡面的，在這個行業裡面的有很多的做法，很多的出報告的方法，甚至有一些規矩，考試是考不出來的，可以這麼說啦，對。

A2005032407
（問：那也就是說，你認為估價師考試沒辦法考出一個估價師好或不好？）事實上分不太出來啦，對，我舉個例子，很多設工界有很多的督導，他們的名稱就叫督導，事實上就是去做一些…怎麼講，其實有點類似設工界裡面的一個主管名詞，他們稱為督導。但這個督導，很多督導，業界很有名的督導，很多基金會很有名的督導，他們不見得考得上設工師，但是他們的學識和經歷還是很受人尊重的，對。

A2005032408
那…也許因為就是現在我們自已來看的話，有這張估價師的執照，大家的想法是，有這張執照我可以接的案子比較多，因為沒有這張証照的話證期會的案子，因為證期會規定我一定要有這張估價師的証照，他變成說我們在估價師這樣的一個東西，有這樣一張執照你可以接的案子比較廣，可以接的案子比較多樣化，簡單的說啦，我就可以，什麼樣的案子都可以接啦。

A2005032409
但如果你沒有這張執照，你只是一個估價助理的話，只要你是在估價師下面，在估價師事務所裡面做事的話，事實上你不用簽證，是估價師在簽證，那你做還是做原來的事情，對對對，還是一樣。

A2005032410
如果你有足夠的經歷學識，呃…不會說…，足夠的經驗啦，因為我覺得說不動產這個行業，不管是什麼，他不像是高科技產業，一個時間輪迴他的經驗更新了，你老的沒再去學他可能就沒用了，你就逐漸會被這個產業所淘汰，因為你的東西可能是五年前、十年前的東西，你沒辦法用。但是不動產這個行業有一個特性，你所學的東西是會慢慢去累積，慢慢去累積的。每天一樣去吸收的東西，呃，每天去做一樣的事情，做十年的人跟做三年的人，十年的人累積的東西一定比三年的人多啦，一定是這樣子的狀況，那並不會說，如果我高科技產業做十年了，結果十年後因為一個新的技術新推出來，我不會了，那就被淘汰掉，像以前學程式語言的，學basic的，現在誰會寫basic？學C+的搞不好都沒人要用了，對啊，其實像這樣的東西，他那種高科技產業是一個新的東西去淘汰舊的東西，但是不動產這個行業我們所看到的東西是，東西不斷去累積，可以不斷不斷去累積，可以從做之中不斷把這些東西累積下來，而做的這個東西在不動產相關，估價也好，代書也好，在土地開發也好，很多都是case by case的狀況，你解決這個case，經驗就是你的，久了之後你解決一百個狀況的話，一百個經驗就是你的，你總會比那些剛進這個行業，解決第一個狀況的人，累積的東西多很多，我的看法是這樣子。

A2005032411
（問：那相對上大公司裡的估價師，會比個人事務所裡的學到更多東西囉？）可以這麼說啦，可以這麼說，但是相對有一個前提，所謂的學，因為，嗯…估價這種東西，很多人都說估價是一種藝術，很多人說估價是一門藝術，為什麼，因為他不像法規，他不像法條，很清楚的說什麼是對的什麼是錯的，那頂多律師會去辯論說我引用的對不對而已，但是他們背後所依據的，都是條理非常分明，非常嚴密的一個法律體系，但是估價師他，你說什麼是對的，呃…這麼說啦，在台灣現在資訊這麼非常不公開的狀況下，呃…基本上沒有依據什麼是對的什麼是錯的，我們只能去說，你接觸到多樣化的case只能去刺激你看東西的多面性，跟你的邏輯，去推演你的邏輯，對，那我會覺得很多大公司的主管，甚至你進到大的公司裡面就能學到很多新的東西，我覺得你可以去接觸到很多case，但假如說沒有人可以去灌溉你的話，事實上如果你接觸一百個案子，都只有一種，一個心得的話，會不會比在小公司的人厲害？不見得，但是如果說以一般很normal的狀態下，我每個案子，老實講，在大公司，公司之所以能那麼大，他的要求會很多，他會有一些作業的內規，很多公司他除了技術規則之外，他公司會有作業的內規，而這些作業的內規除了可以讓報告書的正確性增加之外，也可以讓你在無形之中養成一些邏輯思考的能力。

A2005032412
那如果你在小公司的時候，在小公司的話除非老闆的經驗十分的豐富，而且很用心去看你所寫的東西，不然很多的小公司，相信我，報告出了就算了，甚至很多的小公司，我想很容易就是淪為所謂的印刷廠，就是幫人家印報告而已，會有這樣的狀況。

A2005032413
（問：現在政策希望由公司轉為事務所的型態，那這兩者之間有何差異？）公司跟事務所，其實…事實上是有差異，因為這個制度來講，所謂公司，其實公司解散了，公司到了，責任就僅止於公司，股份有限公司，責任就是由公司來負責，但是事務所不一樣，事務所的負責人就是簽證的人，不能說我事務所解散了，我還是可以找到當初事務所負責的人，出報告的人來做負責，來承擔這樣子的責任，所以說事務所他…之所以成立事務所的意義在於說，我要把責任加諸在人的身上而不是加諸在公司身上，如果加在公司身上，我只要公司換個殼，公司換個名字，公司章程換新的，換了一個新的公司，之前的責任有沒有辦法加在你的身上，老實講不太容易啦，對，會有這樣子的情形。

A2005032414
所以說…我剛剛提過啦，成立事務所之後，很容易大者恆大，跟現在的會計師事務所或律師事務所一樣，原因會在於說，到最後他們一些比較比較完善的事務所，他們會去累積足夠的資源，會有辦法…大案子一定會找他，因為他的能力是被認可的，出的報告品質是被認可的，這個時候會有一個知名度出來。

A2005032415
會，剛剛有提到，公司的內規很重要，一間好的事務所跟比較差的事務所，內規事實上都會有差異，簡單的說啦，以前我們在公司裡面，我們會嚴格規定到說，呃…我要用怎麼樣的案例，我都要嚴格去規定，然後這樣子的案例為什麼要這樣子修正，可不可以這樣修正，事實上都有規定，這些規定都電腦化，印出來都厚厚的一疊，光是以前看房貸的作業規定，就這麼厚，對，那其他的很多，呃就像讀書會，上次你們去宏大看到的讀書會這樣的動作，其實宏大除了所謂的讀書會之外，還有所謂的估價師會議，估價師會議所做的決議，是之前每一份報告書都要去遵守的，那他們會逐漸逐漸去累積這樣的一個內規，一些作業的準則，那這些準則，之後報告書第一個會有一致性，第二個他所出邏輯的思考是被很多人去重新砥礪出來的，這樣的思考邏輯是不是很正確？適不適用？是不是想偏了？事實上是很多人去質疑他，所淬煉出來的一個邏輯，那很多小的估價公司，我看過很多其他公司所出的估價報告，拿出來一看，呃…商業區的土地，可以拿住宅區的來比，使用強度就相差一倍，那這個合理性怎樣？可以很明顯的看出來，他就只是在調數字而已，這樣子的一個東西，我覺得品質上會有蠻大的落差。

A2005032416
那很多小公司，我覺得一份估價報告要很完善的出來，他背後要有很完備的資源，就是資源跟支援，資源就是他要有很多的資料像是公司本身很多圖面的資料，公司之前所建立的資料庫，市場上成交的資料，讓估價師在接到案子之後可以很快的去掌握到市場的訊息，對，那另外一個支援呢，其實在一個完整的估價公司裡面，內勤其實是蠻重要的，他們本身除了繕打報告之外就是校對報告，那校對變成是說一字一字去校對，連數字都要按計算機重按一次，會做到這樣子的校對，那你要維持這樣的資源跟支援，事實上要有蠻大的營收，才能去支持這兩樣，對，那這樣的東西，就是所謂的魚幫水，水幫魚的狀況，那就會形成大者恆大的狀況。那小公司在財力上在人力上或許會有所不足，那如果沒有經歷過一段刻苦的時期，來累積實力，那麼事實上短時間之內要他提出水準比較好的報告，會比較有困難性。

A2005032417
（問：公司內規和客戶要求是否會有相牴觸之處？）會相牴觸的只有價格，只有估值，價格是指報告書的收費，另一個估值就是估出來的價格。這個東西反映出目前台灣估價界所存在的一個隱憂，客戶本身不會去在意你的技術，好或不好，這樣一個狀況。

A2005032418
目前我所知道更新基金會，一般單位除了更新基金會他們在審報告的過程中會比較嚴格之外，一般民間單位會比較嚴格之外，那部份的銀行會比較嚴格之外，其他的企業，證期會也不會審報告啊，企業他們只要拿到數字，符合我水準就好啦，符合要求就好。那以現在審報告比較嚴格的，幾個公部門的單位，像台北市政府，和台北市政府合作的案子，他們審報告審得比較嚴格，還有捷運公司，捷運公司他們本身有幾個聯合開發的案子，捷運局啦不是捷運公司，他們審報告書之嚴格可以到抓出字句上的矛盾，有幾個公部門他們會開始去注意這樣子一個品質的問題，但是這還是一個隱憂，民間的企業，一部份的銀行，我不是說小部份喔，他並不會去很care說報告書的過程，估價方法的運用，估價的過程，符不符合所謂的技術規則，通常拿到一份報告他們只會去看第一頁跟最後一頁，第一頁看看是不是他的最後一頁，最後一頁看看價格符不符合他的要求，通常都有這樣子的狀況。

A2005032419
銀行他本身除了做為放款的標準外，銀行他必須借錢出去，才會有利息收入，如果風險在他可以承擔的範圍內的話，多借一點他沒有關係，很多案子不是總行去審核的，沒有超過兩億的案子不會送到總行去審核，很多銀行是這樣，很多分行的經理他放款的權限是幾千萬，幾千萬他可以這樣放出去，那分行的經理他本身所扮演的角色還是業務，我必須達到總行要求的業績，其實會有一些狀況是，如果估價公司所出的估價報告價格過於平實的話，有時候銀行並不是完全依照估價的數字，他是參考這個數字做增減，其實除了估價公司做報告之外，銀行本身內部也會做訪價，也會做估值查估的一個動作，那他看到這樣子的一個東西的時候，除了看看比較法，比較案例有沒有很詭異的東西之外，然後看看估價結果是不是符合客戶要求之外，其實，他們放款出去還考量說有沒有還款能力，你的假如是一些開發案，你這個案子有沒有能力賺錢，如果有的話，他願意多承擔一些風險來達到業績，其實還會有這樣子的考量，這樣子說啦，用一句我們公司協理今天講的話，今天客戶有一個地下室，問我們公司可不可以幫他弄到融資，我們經理講了一句話其實蠻不客氣的，今天假如你是王永慶，拿了這間地下室要來貸款，銀行一定二話不說馬上貸，因為他知道王永慶這個名字，就不只這地下室的價值了，每年賺的錢比起來，這個地下室，兩千多坪的地下室只是九牛一毛而已，但今天假如你是一個「咪摸郎」，信用曾經破產過，或者完全沒有信用背景的人，你要拿這個地下室來借錢，銀行他考量的東西就多很多了，這個例子告訴我們說，銀行是否很嚴格的審核這個報告，來做為放款的依據，事實上這只是做為一個基礎而已，銀行本身還會有一些風險的考量，錢還得起他可以多貸，或者是說他要多貸一些，他的抵押品位置很棒，銀行後續或許自己吃下來都有辦法賺錢的情況下，那我銀行分行經理都願意多貸，為什麼？多貸一些出去我的業績好看一點，都會有啦，所以銀行他風險考量會重於估價報告。（問：那是否會要求一些預估的動作？）會啊，還是會。

A2005032420
（問：那請問對預估有什麼看法？）其實預估的風險大部份會被歸在估價公司本身，估價師事務所本身，很多客戶他會參照預估的結果，決定給哪家公司來做，那你預估之後呢，通常都會被業主要求說不能偏離你預估的價格太多，那變成是說風險會產生在哪一邊，如果這個案子本身是有缺陷的，如果業主所提供的資訊是有錯誤的，或是會去隱瞞一些你去現場才會遇到的問題的時候，通常客戶都會反過來說，當初你預估多少我才給你做，對啊，那是不是變成說另闢一個戰場，客戶可以更理直氣壯的來跟你談價格，因為這價格是你跟我講我才給你做的啊，你跟我講可以估到這個價格。

A2005032421
所以很多客戶，我覺得業界有很多估價公司或估價事務所，把客戶的胃口給養大了，變成客戶先跟你把估值談好，再決定給你做，你到現場去看發現問題重重的時候，卻不見得每家估價公司都很阿沙力的說那解約，那不做，因為事實上到現場去看的時候，已經到估價的蠻後段了，你花了很多成本下去了，出差的成本、調資料的規費都下去了，另一方面的考量是你都花時間去預估了，那你預估假如是市區的房子那還簡單，打一打電話八九不離十，那假如是一大片的開發土地預估的時候，你可能土開法要先跑，那土開法先跑你就要知道面積多大，形狀怎樣，那大概就必須花時間去估算可以蓋多少坪，那另外附近蓋起來房子可以怎麼賣，就是當一個開發案的初步評估，那甚至附近有什麼案例都要先調好，這些都必須要花時間花成本，但是沒有幾家估價公司，

不能說沒幾家啦，至少我自已知道的，有一部份的估價公司做到這一塊的時候，肉都到嘴邊了，願不願意吐掉不吃？所以我會覺得說，很多坊間的公司不小心把業主的胃口養大了，會有這樣的情形。

A2005032422
（問：那預估制度對估價公司來說其實會有不好的影響？）不好，其實照規定，照技術規則的規定，這個有很大的灰色地帶啦，如果照技術規則的規定，業主只負責提供資料，反過來說他不能跟你討論價值，因為價值這種東西，畢竟你是公正的第三者，這是一個普遍存在於業界的現象，估值出來會先提供與業主做討論，除了法院不會之外，法院收多少算多少，其他的基本上都會去討論估值，估出來要先回報，可以了才出報告書，不可以的話要調多少，普遍存在。

A2005032423
（問：那何種情況下要求調價會比較多？）法拍的不會，通常會去做這樣子調價的，抵押權設定，這還包含了融資的參考啦，因為案子抵押權設定好像比較偏向房貸，但其實不止，事實上建商在開發案子，他自有資金不夠的時候，他也會有一個融資的動作，拿土地去做融資，也是一個抵押權設定的動作，然後再來就是會做會計財務報告，會列到財務報告裡的東西，一般來講如果依照會計記帳的話，在35號公報公布之前呢，我買了一個不動產進來，如果是土地的話，我可以把每年的利息往上加，所以你只要買一塊土地進來的話，他融資的利息事實上可以列為成本把他加到裡面，所以不管外面行情怎麼變，我每年可以把他往上調幾％調幾％，所以一塊土地，一個資產我放了十年，外面景氣是往下掉的，像從民國84年到現在，景氣是掉了又慢慢回來，但是你帳面資產卻是一直往上加的，那跟事實背離的時候，那35公報開始，或是有些股東會要求做資產重估的時候，他們會不希望這種數字太難看，他們就能高盡量高，所以都會有這樣子的狀況出現。

A2005032424
（問：也就是說客戶是為了自身的利益考量，而非要求一個合理價格？）不是，除了建設公司跟銀行之外，你說哪些產業能夠知道這個價格是合理價格？沒有辦法抓得那麼精準，但是建設公司本身的立場也會是一樣啊，嗯…我如果說土地價值比較高的話，在我後續跟銀行貸款的時候，有財報出來，我成本就是這樣子，事實上會有助於他貸款的融資，但是建設公司本身也是處在這樣的市場裡面，市場景氣往上往下事實上自已也知道得很清楚，所以說，就像你講的從本身的利益去考量，他也不希望資產被低估，也不是低估啦，資產價格縮減，我們所講的低估是指比一般行情還低，我們叫低估啦，但是那個帳面資產價格或許已經不正常了，讓他回復到原本的價格那樣不叫低估啦。

A2005032425
（問：也就是說帳面價格與資產價值實際上是有落差？）對，是有這樣的落差。（問：那這種落差一般會差…？）不一定，呃…怎麼說呢，畢竟在估價師制度比較不是那麼盛行的那個年代，民國七十幾年、八十幾年那個時候，房地產剛好兩個高峰上來，民國七十幾年這個高峰，那個時候買的土地到現在幾乎都…好一點的打七折，壞一點的搞不好折半，那是不是一個比較好的，價差會有多大反而是看你持有的時間，看你是從什麼時候買進來，那跟現在的價格做一個比較。

A2005032426
（問：那客戶看到價格這麼低，他們會有什麼樣的一樣反應？）當客戶收到那個報告，看到那個價格…怎麼說，都已經是報告所能出的最高價格了啦，因為剛剛提到一個所謂的預估的狀況存在，他搞不好在打電話給你的時候，他已經打了五家了，那你是第六家，搞不好最後用的是第七家跟第八家，他會選對他最有利的一個價值，那依我們剛剛說的那個情況，最有利的就是最高的價值。那最高的價值，搞不好他後續還是跟你談更高的價格，那在出報告之前，前半段都處理完了報告才會出來，那不會說到最後報告都出來了才在跟你argu說要退報告什麼的，一般報告書出來除非有錯誤什麼的不然不會退件，一般來講除了文字敘述錯誤、數字計算錯誤、方法引用錯誤之類的，不然報告書出去了，原則上退的機會是沒有，沒有估價公司會願意去做這樣的事情。

A2005032427
（問：那客戶如果還希望價格進行調整，他會用什麼樣的管道或方式？）基本上直接打電話給業務、給主管，那尤其是一些合作比較久的客戶，對你公司有一定熟悉程度的時候，他知道找誰談最有利，找主管談通常是最快的，找估價師的話，估價師…像我的習慣，我就會把責任推給簽證的人，像我們公司有三審審查，我現在給你做這麼高，最後還是會被打回票啊，所以這我沒辦法幫你做，所以就知道要去找我的主管，最後一關審查報告的人才有用。

A2005032428
（問：也就是採直接告知價格的方式比較多？）其實不至於說…這種東西你說…我只能說我聽過有人這樣子做，你們收錢收那麼貴，我花錢請你們做當然希望你們數字幫我做漂亮一點，這塊地我十年前買了三十五萬，你現在估二十五萬，能不能再估高一點，類似這種說法。事實上，後續會打電話來的，你接到電話都心知肚明，希望價格會往上拉啦，你估值回報之後都心知肚明價格要往上拉啦，他不會打電話來謝謝你，說我們公司買這麼高，啊你們公司估得這麼合理，真是一間好公司…沒有，通常滿足客戶的才會是好公司。

A2005032429
（問：那估價公司為何要配合？）簡單的說啦，卡在剛剛說的預估，跟照會，那個動作應該叫照會啦。為什麼呢？你在正式出報告之前，已經跟客戶溝通過許多訊息了，那這些訊息的溝通，變成是說，估價報告本身變成一個角力的平台，估價師跟客戶，客戶有可能是所有權人，可能是業主，也就是跟這個估值有利益糾葛的人，那這份報告，這東西到最後其實，我自已的感覺啦，有點像都市計畫在最後，他所要面臨到的規劃者、所有權人、公益團體、利益團體、政府這些利益甚至有時互相背馳的人，互相去角力，來把一個計畫來，可能到最後規劃這個都市計畫的人，到最後變成是一個妥協的結果了，估價師其實到最後也會有一個類似的狀況，對啊，給你奶水的人就是要你這份估價報告書的人，你為了養活自已這份報告要不要配合人家，這種說法是有點過火，但這是赤裸裸的描述出來估價師跟業主之間的一種關係，這份報告你委託我，你要給我錢，那你要支付報告的費用，那我這份報告有沒有公正到依照我的專業來做判斷？事實上業主還是有一定的影響力，因為他是付你錢的人，就像我剛剛所提的，你預估完之後，知會了之後，業主打電話來希望你價格高一點的時候，通常到這個時候你已經付出很多成本了，這個時候你是不是願意就這樣子斷掉，你去找別家吧我不估了，很難啦。

A2005032430
而且…呃…通常有一個制度，估價公司要做但是做不太到，就是預收作業費，預收作業費感覺上就是對我們，對估價好像會比較有保障，因為我的錢已經入袋為安了，你的影響力會比較小，但是業主也知道啊，為什麼我要先給你錢，很多估價公司他想去推預收作業費這一塊，事實上不容易，所以變成很多的案子業主對估價公司還是有一定的影響力，因為你不做有人會做啊。

A2005032431
（問：那這樣子的話，估價公司就沒有辦法去抵抗這些壓力囉？）在目前公會運作還不是很正…全聯會才成立沒多久，成立不到一個月，在很多公會的運作都還不是很健全的情況下，在技術規則還沒有正式施行之前，老實講良心事業，你說有什麼樣的一個…估價師跟業主之間你怎麼樣去對抗業主的一個方式，之間的拉扯其實會有一個狀況，如果你是面對一群業主的時候，尤其是像更新案，那情況真的會很複雜，情況會複雜到…每個人都有每個人的意見，每個人都去質疑你的看法，質疑你的邏輯，不管他的質疑是對是錯，那當你面對多數業主的時候，你會比較棘手，說棘手啊…但是，因為壓力是來自於四面八方的，你還可以做得比較公正一點，但是最怕遇到那種單一業主。

A2005032432
唯一一個企業主或地主加諸給你的東西的時候，你必須因為這兩者之間，你會發現沒有一個仲裁的角色，一些更新案他狀況或許會比較好的原因，是因為有仲裁的角色，基金會或是一些政府的部門，他會比較嚴格的去審核…更新好像是地價評議委員會去審核的，相對上很嚴格的去看你這份報告，所以估價師可以說這份報告，出去還有人會更嚴格的審核，你這樣子做基本上只是做白

工，那這種東西事實上這種小動作是沒有用的，估價師必須用邏輯去說服別人，必須去說服審這份報告的人的時候，事實上他受到業主的壓力會比較小。

A2005032433
但是像剛剛講的那個狀況，沒有一個第三人在審這份報告，很多銀行拿到這份報告，你估多少我就大概一個底，以這個向下做一個成數的增減，來做融資，所以說銀行都會把風險推給估價公司，我是信任你這個報告的，雖然他們本身內部會有一個稽核的作業，但是我剛剛提過，分行經理他本身一定額度之內就出了，不用送到總行去，所以說面對到單一業主的時候，就變成了良心事業。

A2005032434
我會覺得估價師存在的一個狀況，他會使原本可能一個土地價值的range，銀行認定是十五萬到二十五萬，變成是十二萬到二十二萬的一個狀況，就是說或許他會有一個，這個報告書會有一個這樣縮短range的一個狀況，原本可能銀行的認知，銀行願意借錢的狀況是一種需要這份報告書，在有這份報告書之前銀行可能是私底下自已去談的，這塊土地可能銀行的認知是二十萬，但是會談的人可能會談到二十五萬，更會談的人搞不好會談到三十萬，但是報告書這樣的一個東西變成是說二十萬到三十萬，可能壓縮到二十二萬到二十五萬之間的一個range，會這樣壓縮下來，讓這個風險降低，講這麼多我覺得他還是有這樣子的一個功能存在。

A2005032435
面對業主的時候，估價師有什麼樣的武器可以去做一個抗衡…我覺得到目前有一個狀況啦，如果業主找了十家估價公司，十家都說了一樣的價錢，那業主自已就認了，有這種狀況，一般來講是這種狀況讓業主死心的，那除非那種，其實我自已也看過，明明只有值二十萬的土地，他希望作到三十萬，到最後真的有估價公司願意出到二十八萬給他，雖然達不到業主的需求，但已經是最高，很接近了，但是你說有些公司不差這個案子的，就會不做，但有些公司就是只差這個案子的，會不會配合？配合。

A2005032436
我覺得在目前這個體制下，因為缺少一個公正第三者，因為，其實你說估價師本身創業是希望能夠扮演一個公正第三者，反倒是因為制度走到現在，因為一些配套措施做得還不是很完善，報告的抽查、審核，甚至是技術規則的規定還不是那麼完善的時候，變成需要一個公正第三人，那也是我覺得目前估價師一個比較可悲的地方。

A2005032437
（問：根據問卷結果，有受訪者反應都養不活自已了，還提什麼客戶影響。是否由於估價師收入不高，使得他必須配合客戶？）我會先問說這份問卷是針對事務所的老闆還是一般職員？我自已了解的狀況是，如果是一般的估價師，他們寫這樣子我會非常的認同，但是如果是老闆寫這樣子，我只會說是老闆自已的能力不夠啦，我會覺得依目前估價師事務所的情況，老闆是絕對餓不死，對，一定是每年到年底結算賺很多的那個人，但是底下的估價師真的是，一般來說現在估價師的起薪不高，那有執照的，沒經驗的，起薪一樣不高，有執照的頂多三萬出頭，三萬三，那之所以會說養不活自已而必須去配合客戶，嗯…個人事務所的話，像剛剛講的，就差這個案子，會有這種狀況，其實目前估價師有很多餅都被畫出來了，但是事實上法規都還沒通過，你說小型事務所有人會等案子等到餓死的，我相信會有，但是以一般比較大的事務所來講的話呢，老闆絕對是賺錢的，老闆的案子是…業務不用跑的，只要坐著接電話就有坐不完的案子，比較有規模的事務所的話，那到最後就是基層的累，頂層的爽，那屬於個體戶的啊，個人事務所的，他們會有這樣子的狀況。

A2005032438
剛剛有提過，一份比較完整的報告他必須要有比較足夠的資源及支援來作這份報告，那比較個人的事務所，比較難去維持這樣子的開銷，他的成本，可能大的估價事務所出一份報告，同樣一個標的，他的成本可能要五千塊，但小型的事務所可能就要到一萬塊，大型的估價師事務所他的案量大，很多的成本都被平均掉了，因為一個會有規模經濟的產生。

A2005032439
（問：規模越大的話，面對客戶不容易受影響？）會，會有這樣的一個狀況，其實我們自已也曾經去研究過啦，就幾個同事自已在討論，一個估價師事務所，比較合理的人數在30人上下，現在一般來講20幾個，這30人當然是包括內勤的部份，那舉個例子，我自已待過的公司，我聽過的公司，幾間比較大的，戴德30個，這30個不止是台北公司，包括北中南，越到南部人越少。

A2005032440
（問：北部業務量比較多）對啊，企業主也在北部啊，很多案子都在北部，而且北部的人比較…光是一份報告書來講的話，在台北收得到十萬的報告，在台中可能只剩下兩萬，到高雄只剩下幾千的而已，會有這樣的狀況。很多公司都把高雄的單位視為卡位，畢竟高雄是全台灣第二大城，他還是有他發展的潛力，但是現在十家還是有八家處於虧損的狀況。

A2005032441
（問：若有一個公開的不動產交易資料庫，這樣是好還是不好？）好，絕對是好事，不動產交易資料庫，這些我們都可以稱之為database，因為有這些database你才有辦法去做統計的研究，你才有辦法去更精進你的估價技術，學術單位他才有東西可以去做研究，去做發表，對於一般作業上來講的話呢，他可以更去掌握所謂的市場資訊，他不用擔心說，他比較不會發生拿一些荒謬的案例，來把價格估高，或是在他收集資訊的過程中，訪價的對象或是收集案例的對象給他錯誤的資料，造成無心的錯誤啦。這個部份我想不動產的成交資料做成資料庫，不但是有用而且有他的必要性。

A2005032442
（問：有人說如果資料庫做出來，那不需要估價師，一般人也可以做估價了。）重點不是這個，今天如果是在市區裡面，同類型的產品他的成交量會比較大，埔心牧場他不是每年都有成交，你拿什麼東西估埔心牧場？因為這個資料庫之所以去建立，在估價上比較方便去應用的是所謂的市場比較法而已，你的土地開發分析法、收益法，事實上不是看這個資料庫就能做得出來的，但是這個資料庫的存在，會有助於…會做一些統計的研究，有這些統計的研究，才能去檢驗這些估價，這些修正，這些案例與案例之間的修正，修正量是否恰當，才有辦法去做這樣子的動作，不然在台灣真的沒有database來做估價研究的支撐，沒有這樣子的資料。

A2005032443
（問：估價技術與方法是否有不足？）事實上，估價三大方法，全世界各國都通用，我很質疑說為什麼在世界各國通用的東西，在台灣會推行不了，這個方法本身，技術本身沒有問題，有問題的就是背後的database，在澳洲，成交資料全部公開，在日本，成交資料是官方公布的數字，然後，在日本他發展出很多很細膩的估價技術，為什麼？因為他有很多database可以支持他去做這樣的研究，也可以去印證他們之前做的研究對或錯，在台灣這些反而完全是空白，比方說日本人可以用的樓層別效用比，你沒有database去支撐你怎麼去說服客戶說我四樓就是比十樓低10%，你怎麼樣去說服客戶，沒有啊，很多人就這樣說一句：我十年的估價經驗。十年的估價經驗，很不負責任的一句話。

A2005032444我會覺得在台灣，以樓層別效用比這樣一個技術來說的話，在日本可以用樓層別效用比去估出單一戶的價格，但在台灣只被認可拿來做整棟估完之後，拆散以後單一戶的平面價差跟水平價差而已，這種價差是大家認可存在的，但是差多少？各說各話，他並沒有一定的標準，而這個標準是需要database，來做一個比較基礎的研究，我們需要的是這個資料。

A2005032445
再說所謂的收益法好了，收益還原利率是怎樣出來的，其他國家都是用database去推出來的，在台灣是市場萃取法，你光是找的案例量不夠，你怎麼去說服人家說你萃取的案例沒有錯，這樣子的…你知道收益還原利率一差可以差多少嗎？差異可能很大，兩千萬的東西可能變成三千萬，也可能變成不到一千五百萬，這樣子的一個利率，估價師有很大的權限可以去往上調或往下調，但我卻沒有辦法去跟公眾說明，我為什麼要這樣調，我沒有基礎研究的資料來支撐我，database來支撐我收益還原利率怎麼用，沒有，在國外，這塊資料很清楚，很明顯。

A2005032446
（問：這些缺點是否就是造成客戶影響很大的原因？）是，因為遊戲規則不是很明確，客戶也可以…因為在數據資料，很多database都不是很清楚的時候，當客戶質疑你說，為什麼收益還原利率是用3.5%，我覺得可以到4.5%，我在市場上待這麼久了，我覺得可以到4.5%，估價師沒辦法去說明為什麼要用3.5%，因為可能手邊的案例只有三個，好一點的說不定有十個，用這十個案例我去拆出這個利率大概是3.5%，可以用來說服客戶，那客戶如果再蠻橫不講理的，啊…不動產有他的個別性，我這棟比較好啦，因為你手邊的數據，量沒有辦法去壓死他，如果說今年這邊的成交案例，二十個案例都是類似的狀況，這一區就是這樣子啊，你沒有辦法拿出這樣的案例來去說服他，或者客戶拿一些你沒有辦法掌握的資料來質疑你的時候，回答不出來，那或者客戶去假造一些根本不存在的案例，來唬弄你的時候，你也沒有查證的管道，沒有辦法知道。

A2005032447
（問：那這樣不就連估價師估出來的是否合理，都無法得知？）我可以跟你講，還原利率在掌握的過程當中，他必須要去參照附近租售的案例，回推出來，附近市場行情多少，然後租金多少，再用空置率來去回推他的還原利率，只是這樣的推估過程，因為統計數據的量不夠大，而造成客戶不信任，其實到最後你做收益法，有些人是拿來檢視市場比較法的問題，有些人是拿來湊我要跟市場比較法一樣的數字，會有。

A2005032448
土地開發分析法也一樣，土地開發分析法照技術規則來規定的話，他有五個參數可以做調整，至少有五個參數，當你的售價，你的總銷是一定額的時候，當你的建物成本是一定額的時候，有哪些可以做調整，來影響他最後的價格？所謂的管銷費用、廣告費用…反正就那些費用，有五項可以去影響這樣子，那這五項技術規則有規定的是，像管銷費用是3%到5%，影響其實也蠻大的，另外，土地開發分析法還是另外一個地方就是，他會有一個…那個叫什麼率的，喔綜合還原利率，綜合還原利率怎麼抓？很主觀，業界比較能夠去說服人的方法是從自有資金利息跟融資的利息，按比例去抓他，然後按分期投入來去算他，再按時間去回推說怎樣的利率合理，但是，一樣啦，技術好的人是用算出來的三個結果，互相去參照看他的邏輯有沒有問題，技術不好的人，就來去配合比較法，不瞞您講都會有。

A2005032449
（問：那麼估價在技術上還是有需要加強之處？）我還是回到剛剛講的，估價的方法本身問題不大，是基礎資料不足問題最大，你去問十個估價師，十個一定都贊成成交資料要公開，最好是有一個資料庫方便查詢。在澳洲，我忘了是澳洲還是紐西蘭啦，估價師有權限去政府機關查成交資料庫，這個不是一般民眾可以看到的東西啦，估價師才有這個權責去看到這個資料，那我個人是認為這樣的資料完全公開也沒差，完全公開，好處是讓市場更透明，不會有一些很詭異事情發生，台灣的不動產市場很詭異的事情發生太多了，不合常理的地方事實上蠻多的。

A2005032450
（問：那市場本身運作上就有問題存在囉？）因為不動產市場能夠創造的利潤實在太大了，當等到你是建設公司的一個老闆的時候，等到你是一個市場資訊完全掌握者的時候，就台灣的不動產市場來說，這種人在市場上其實是一種寡占，甚至是獨占的狀態，像仁愛帝寶，蓋得蠻大的，對外宣稱一坪一百萬，我們預估大概成交六十幾萬，假如市場交易資料透明的話，合理市場價格五十幾萬，每個人都用五十幾萬來跟這個老闆買的時候，他願意嗎？我之所以資訊不公開，資訊不透明，才有辦法有的人買五十幾萬，有的人買一百萬，就是這樣，所以也才有仲介存在於這個行業之中，不要說仲介，投資客，存在於台灣的不動產市場裡面

A2005032451
那如果說資訊真的完全公開的話，對於健全台灣的不動產市場，我會覺得是蠻大的一個助力啦，不會發生說民國七十幾年那個狂飆事件，至少在已開發地區，他的價格會是一個比較穩定的狀態，會去符合供給與需求之間的一個狀況，不會發生空屋率這麼高的一個狀況，不會發生空屋率這麼高還有人買不起房子的狀況，我覺得這是一個很詭異的狀況。

A2005032452
像新店安坑地區，他有好幾區的大型社區，有些就是開發過度沒人會去住，但是當初銀行憑什麼去借錢給他？因為資訊不公開，因為老闆夠力，因為很多因素所以最後借錢給他蓋房子賣不掉，建商烙跑銀行融資也斷頭，沒辦法，所以會覺得如果資訊公開，很多亂象，不會說完全沒有，至於很多詭異的事情不會發生。

A2005032453
（問：資訊公開是否估價師就比較容易去捍衛自已的價格？）這個傾向不能說沒有，如果說資訊公開的話我會覺得會朝那個方向去發展，原因是因為你所引用的每個數據，都是有根據的，每個數字都是有根據的時候，你才有辦法去很理直氣壯的去說服人，不會說碰到問題我就是憑十年估價經驗怎樣，至少啦，其實當我們面對財務不懂的，對於估價技術不是那麼懂的業主的時候，至少市場比較法說服的了人，比較容易了解，其實很多時候量大的話，像他手邊一個資料，你手上有五十個資料時，他會不會相信你？一定會，你比較容易去說服人，這是屬於比較一開始的時候。

A2005032454
但我還是會覺得當這種database建立到最後的時候，會回歸到一些參數來去調整，技術規則會變得比較細膩一點，其實…像建築技術規則一開始出來才一兩百條，但是很多學建築的人都說建築技術規則是建築在別人的血淚之上，依照這個規則蓋房子結果最後地震垮了，或怎樣垮了，像山坡地規則以前是一個小節幾條而已，現在是一個專章，一個專章在做規範。為什麼？其實他很簡單，這樣子依照建築技術規則出來的東西，所做出來的實體，人就是馬上要住進去，人就是要去用，馬上就被檢驗了，地震的時候看會不會承受到八級的地震，還是五級就垮了，他們甚至可以作模型去做實驗，所以他們兩百條，修到最後變一千多條，他可以很清楚的知道幾層樓的建物要用幾磅的水泥才有多少的耐震力，估價技術沒有辦法，因為估價技術沒有那樣一個基礎資料去檢視你發展出來的學說，其實台灣已經陸陸續續有人在做研究了，但是這些研究完全沒有辦法融入到現在所謂的作業報告裡面，因為研究出來的東西僅止於研究，沒有很多的資料去支持說這樣的東西是可以用的，是正確的。

A2005032455
（問：那這樣是否就沒有一個公正第三人可以去看這個報告書好或不好？）剛剛我有提過，檢視一份估價報告合不合理，其實是檢視他的邏輯，和運用的資料，之間的關聯性正不正確，至少我覺得依目前的技術，能夠通過大家檢視的報告，基本上都還有一定的邏輯存在，只是很有可能我這個價值是用財務的方法，用市場比較的方法，用開發的方法，很多方法來去檢視這個價格合不合理。

A2005032456
像我們在估價的時候，做估價最害怕的是做到地下室的估價，大面積地下室的估價，為什麼？因為完全沒有案例，因為只有很久很久之前的大社區開發，他才會把地下室當作商場使用作大面積開發，那種社區事實上，死掉就死掉了，沒有人要買，荒廢就荒廢了，那我用什麼樣的方法來檢視說，我地下室估出來的價格合理，你光用市場比較法是說服不了人的，因為沒有案例，沒有足夠的案例，你從什麼方法來說服人家？財務的方法。如果我這邊雖然是非法使用，如果我犧牲掉一樓一個店面的價值，做一個地下車道下去，我整個樓層兩千多坪都當車位出租，去考量他的價值，這是一種角度去想，要不然就是說，從投資的方法來想，我考量看這個社區有多少人，我招商，最常用這種地下室的比方說健身中心，因為你要做大賣場面積又不夠大，作健身房使用，招商，可行性多少，從這邊去檢視說已經不是單單從…因為市場比較法已經沒辦法去做一個，所謂的很合理的價值說明，沒有案例做審核的時候，價格大家在喊的時候，變成用其他的方法去夾擠出一個比較合理的價格出來。

A2005032457
或許會去質疑說，其實，這麼說好了啦，以目前台灣來講的話，沒有辦法做到一百分的技術，但是總是有五十分跟六十分的差距，那人家會去看的東西是說，去檢核去打分數，是看了你的邏輯

之後去打分數，沒有辦法打一百分，但是總比那一二十分的好太多了，沒有辦法打六十分，但總比那一二十分的好太多了，會有這樣子的狀況。

A2005032458
但是我也可以跟你講，打分數的那些公正第三人，就是更新委員會的那些人，老實講，他會質疑價格會從很多面向去質疑，不單只是從技術面去質疑，如果問很多都是所謂的公部門的人，有學界的人，有不動產開發方面的人，有不動產投資的人，有估價業的人，由這些人組成的人裡面，他們由不同的角度來想，來看你這個東西，學界的人最質疑你技術，為什麼你要找十公里以外的案例不找兩公里以內的案例，會去質疑這種東西，對，投資方面的人就會像我講的，如果去把地下室挖開做停車場，價格是不是會往上，如果成本花下去，管理費扣一扣，價格是不是就會往上，從投資人來講如果我招商去找人家來做健身房，健身中心，你是不是一樣價格一樣？從估價的角度來講，去看整個推演的邏輯過程合不合理，事實上是受比較多面向來討論的，但是打出來絕對不是一百分，不會是一二十分，但是總是跟那些一二十分的有差距。

A2005032459
（問：那對估價業是否有其他看法？）估價有存在的必要，只是估價師的地位要，或許估價師的證照取得需要換個方式，他不該取得估價師執照之後，就可以做全部的案子，我覺得他應該要…而且估價師本身，應該從制度面去調整，如果制度面來講的話，本身需要去做一個就是，你的報告書要被做抽查，來做為以後你執照的憑證，

A2005032460
其實台灣不夠大啦，你說像美國，像中國大陸，他們估價師是從，可能是從省裡面的幾個縣開始做，之後才能做到省，省之後才能做到全國，他的證照是一級一級考上來的，而且你這一級要考下一級的證照，除了本身的學識方面之外，執業過程所累積的東西也會受到檢視，報告書會受到檢視，你執業的、以前的評價也會受到檢視，我覺得如果發展到那個樣子的話，才會有所謂的達人出現，真的。其實社會科學做到這樣，很現實啦，我會覺得很現實的東西是，到最後連達人這樣的東西都發展不出來的話，這個行業有很多地方都必須要去改。

A2005032461
（問：贊不贊成將估價師細分成各個特定類型不動產的專業估價師？）我倒不建議這樣子，我會建議說如果是像，我剛剛說的證照是有等級的，證照分等級，我可能是初級估價師，或者助理估價師，到最後變成一般估價師，到最後變成資深估價師，因為這些需要很多財務，像剛才你講的旅館、百貨公司、他從很多財務的角度來估，那我是不是必須去分等級說，我必須修滿多少財務學分，通過檢核之後，我才有辦法從助理估價師升到一般估價師，那升到　之後我才有辦法做這樣的案子，那我經過修過一定的學分，通過一定的檢核，我作業的經歷受過一定的評估之後，我升到資深估價師之後。

受訪者B

訪談日期時間：2005年6月8日　AM10:00-12:00

地點：事務所

受訪者年齡：35　　年資：11年

公司類型：估價師事務所　職稱：所長

B2005060801
（問：客戶類型？）如果是以現在來講，我開估價事務所到現在，大概現在我們碰到的客戶最多就是資產管理公司，他們要投NPL標案，法院，政府的也有，一般都是查估的標案啦，或者是說他們有一些那個要有作價的，這個也會有。

B2005060802
建設公司其實這幾年來很少了，很少的原因是南部這邊建設公司都倒光了，你說常古、鴻總、寶成這些大間的都沒了嘛，那以前建設公司需要鑑價報告書就是送證期會，公開發行公司嘛，他們要作價用的，所以你剛講的那一塊會比較發生在這邊，因為很多建設公司他們就是，耶，地已經買好了嘛，我在哪邊買一塊地啊，那我現在這塊地我合約都已經談好了，那現在我要作一個價，那我要公開說我買的這個價是合理的，先跟你講價格多少，看你能不能作到，作得到的話看估價費用多少你可以接受，啊再給你作這樣子。

B2005060803
（問：那現在客戶影響比較少了嗎？）現在來講的話，以我們接觸到的案子，第一AMC最多嘛，AMC他不會去影響你的價格，他是要去標案，他還希望你給他的是一個合理的價格，可以處理掉的價格，所以原則上他很尊重我們這邊的看法，那現在比較會有你所講的那種情況就是35號公報的事情，因為他落差都很大啊，之前第一個，很多就打來說時間急不急，這個時間你做不做得出來，第二個，他就跟你講我要做到多少，你能不能做得到，那有還比較客氣就是說，那你可不可以先幫我粗估一下，我給你一個費用，你幫我粗估一下，可以的話我們再出報告，都有。

B2005060804
那也有就是說，他也不跟你講預計估值多少，他就跟你講一件多少錢，都談好了，在做的過程中他就跟你講啊公司損失很多啦，啊可不可以價格怎麼樣啊，會有，會有。在這過程當中，有些一開始就挑明，有些就是在過程的當中給你一些影響，那慢慢幾次之後，像這種案子的話，我們就是會跟他們談說，估值多少我先給你一個參考，大家認識的朋友沒有關係，那你要委託的話，你就先付一半的價錢，就是說假如談好費用十萬，你就預付五萬，之後我再幫你做，我怕你…我做了之後你再跟我說價格怎樣，不能做的話，錢就「了去」啊，不行，也會有這種情況啦，那現在最明顯的會影響估值的，就是這種，35號公報。

B2005060805
（問：那有沒有像資產管理公司那些的，跟你在價格上會有爭議？）爭議難免有啦，就是剛開始在投標的過程當中，因為既然到了NPL，坦白講就不是很好的東西，啊每個人的想法策略不一樣，你會發展出不同的價格，我如果想要用這種方式來處理的話，可能會產生A價格，可是就是說這種方式可能會比較樂觀，用另外一種方式來推的話，會推出B價格，這兩個價格就會有落差，那大家在討論過程當中，這就有點是投資嘛，所以誰也不曉得說A一定通B一定通，因為這沒有一條路是一定通的，可是你一定要確定一條路之後，你才可以定出價格來嘛，所以在這過程當中大家會有不同的看法。

B2005060806
可是其實以我們接觸到的AMC公司最後來講的話，他們比較不會去說一定要我們去改報告啦，因為我們是跟他說明是說，我們是給你一個專家的意見，這個樣子可能是一個最大的公約數，這個可能是可能性最高而風險最低的，可是有時候他們是追求最大的投資利潤來講，他們不一定要走這一條，他們可能會找稍微風險高一點的來投，那另外一個就是說，可能每個人的看法都偏於

這一塊，那偏於這一塊的話又標不到案子，大家出價都出得差不多嘛，這好像就是一種，要怎麼說，一種大家在想辦法，在壓縮自己的…在創造最大的利潤而風險壓到最低的情況下，大家就來去這樣。那這種情況我們碰到的是比較少，幾乎是沒有啦。

B2005060807
可是我知道有些AMC公司會對一些同業，會做…例如我們出十萬元好了，啊他們的作標案的部門他們覺得一坪要十二萬，可是他們為了要對國外的老闆交待，他也希望你你把他弄到十二萬，啊我覺得是十二萬啊，專業人士也覺得是十二萬啊，這樣子送上去他們上頭也覺得ok啦，這種也是會有，可是這種我們是覺得比較沒意義啦，因為我們碰到是沒有這種情況，別家是有啦，啊那我們是說你應該不用改啦，因為你有你的看法，那除非是說你的看法人家跟你挑戰之後，你可能覺得人家說的比較正確，那這樣子你當然就會做修改嘛，因為每個人的看法不一樣價格真的會差很多。

B2005060808
（問：也就是說標的本來就不是很好，所以大家處理方式不一樣，就會有不同的價格？）對，對，AMC會有這種情況，那有些就很單純的說啊這塊地買多少錢多少錢，這種就是要嘛他買高，要嘛他賣低，啊他希望有一個人來背書，這種就是會有影響，客戶會來影響你的價錢，會有。

B2005060809
（問：也就是說直接利害關係比較大的，才會來影響？）對，其實這種慢慢在估價師證照出來之後，大家會比較怕啦，大家比較擔心會出問題，像之前會計師就有啊，出了問題被停業的什麼都有啊，那大家也都會想說，因為這種事情不是現做，馬上就會發生的，做了之後好幾年，可能再被拿出來比，像股東之間公司派跟市場派有爭議的時候，就會拿出來講說啊你之前公司派的價格做這麼高或做這麼低，這個時候大家就會有角力，啊有角力之後你以前的東西就會被拿出來看，這個地方就會產生問題了，就是這個樣子啦。

B2005060810
（問：那房貸那一部份呢？）房貸…以現在估價師事務所來講，應該是沒有人在做房貸了啦，不是不做，我們想做，可是像…因為我早期是在〇〇不動產，房貸的部份…大量的時候，以前我在台北，花旗、匯豐、大眾、聯邦什麼阿里不達的全部都有做，因為房貸委外做的部份只有兩家比較多，花旗跟匯豐，外商，他們因為制度的關係一定要委外。

B2005060811
那以前早期跟房貸來講，會，他會希望說，因為以外商公司他們都是轉貸案比較多，就是說我可能本來在土銀，本來在台銀，因為他們利率本來就稍微低一點，因為在外商他們利率會稍微高，那有些他們會轉貸說，可能因為早期的local銀行，像早期年利率7%、8%、9%都有嘛，那他們可能就是6%、7%、8%，還是雙週還款，這樣子的話可以把整體的利率降低，有些就會有轉貸的客戶。

B2005060812
那你說轉貸的客戶在南部來講的話，因為前幾年南部的價格跌得很兇，早期可能買十五萬、十三萬、十四萬，可是在兩三年前大概就是一半價格，轉不過來，那這當然就會說這個客戶收入很好啦、素質很好啦，就是他們內部可能會有規定說不動產的價格幾成啦，他們有固定的成數，人的還款能力他們就比較不會去注意，會有concern但比較沒那麼大，因為那個風險太高，因為今年賺一百萬不代表明年賺一百萬，醫師賺但醫師也有倒的也有跑路的都有，所以會有影響，會說他們的放款人員打電話來跟你說啊做高一點啊，啊怎麼樣怎麼樣，會有一個彈性啦，那他們會跟我們講就是說，比較好的客戶我們會盡量給一個比較上限的價格給他，也不會太over過。

B2005060813
因為其實他們上頭還是有審核機制，他們內部也是會有審核部門會看，會說啊你為什麼估這麼高，他們也會有他們的看法，啊我們如果估價報告書配合，送上去還是不准，你估出來的價格兩百萬，他們覺得只有一百五十萬，你估出來的價格還是無效的，所以會有影響，可是影響的層次沒那麼大啦，另外一個就是說費用也低啦，大家也比較不願意配合啦，那以前一件房貸案就是四千三上下嘛，就是這樣，所以有些，像我現在知道南部的公司比較不願意配合，因為量少很多了啦，以前早期可能會一個月做房貸的案子就二三十萬啦，大一點的甚至上百萬的都有，對啊，啊覺得說你是大客戶，這個難免啦，那之後來講的話可能一個月就兩件、三件，十件之內，有跟沒有一樣。

B2005060814
（問：那是不景氣的關係嗎？）我覺得應該是外商被台灣的優惠房貸，因為他們沒有優惠房貸的額度，優惠房貸都在local銀行，那打出來一點多二點多，你再怎麼打也沒那麼低啊，那現在保險公司也有推出來，也在搶房貸市場啦，所以他們也就會比較吃力啦，可是他們外商銀行還是有外商的優勢，有些客戶他們可能要跟國外的廠商往來，所以他們需要一些跟外國的銀行有往來的記錄，可能比較容易取信國外的客戶，所以有些也是用這樣的方式，像我就轉來匯豐銀行做房貸這樣，也有，對。

B2005060815
（問：你北部也待過嘛，那你覺得北部跟南部有什麼不一樣的地方？）嗯…如果說以業務來講的話，這邊是相對比較少啦，因為委外的案子北部還是比較多，不管是政府的公開部門的，還是一般的，南部相對比較少。

B2005060816
那…還有就是北部競爭當然比較激烈啦，公司多啦，不管是估價公司還是估價師事務所，他們那邊的人數比這邊多很多啦。

B2005060817
那還有這邊就是價格的調整幅度會…因為這邊單價本來就比較低了啦，可能七萬八萬就是一個區間了，可是台北可能就二十萬到二十五萬，因為他單價比較大，所以他區間幅度會稍微大一點點，因為二十萬一成，就是兩萬了嘛，可是七萬塊一成才七千啊，七萬跟七千有沒有差很多，可是南部已經差一成了，可是二十萬跟二十二萬也是差一成，但已經差兩萬了，兩萬你一百坪就差兩百萬了，差很多啦。

B2005060818
坦白講這邊的估價技術比北部差很多啦，就是說像剛剛講的案子的類型比較單純啦，啊一些特殊性的案子北部比較多，不管是證券化什麼，南部哪有證券化，南部哪一棟大樓可以做證券化，沒有啊。地上權，南部哪裡有地上權，北部有啊，對不對，那一些聯合開發，北部有，啊南部沒有啊，哪有聯合開發，現在可能捷運以後會有，可是，maybe，因為南部這邊空地還是多啦，沒有人會去搞都市更新啦，聯合開發啦，這種他們覺得說，開發商來講會覺得這麼麻煩，還要跟人家談，去找一塊地就好啦，更新，還要去跟地主談合建分配，我咧頭殼壞去，我就錢準備好直接去賣一塊地啊，賣合理不用賣太高，錢賺了我就走啦，你去跟他談合建分配談都市更新，要談多久不知道啊，所以這邊市場型態不一樣啊，導致這邊案子的型態，特殊性比較沒那麼高啦，都是一般的房地估價、素地估價、廠房估價、農地，這些比較一般的案子，啊也是會有一些比較特殊的案子，但相較於北部，我了解的是少很多啦。

B2005060819
（問：那你多採比較法來做嗎？）以現在來講估價師法要求兩法啦，兩種方法以上，當然就是比較法、收益法，比較法、土開法，那有些就是成本法，這些都會用，那有些還是會用到DCF，cash flow這方面的，可是這就比較少了，我們就是盡量符合技術規則的規定嘛，那比較法不管是北中南這一定是大宗啦，一定是用這個方法再配另一個方法。

B2005060820
（問：那你對法拍市場有何看法？）法拍其實是南部法拍量全國最大的啦，之前庭長還有到我們估價師公會來說，好像是幾億還幾百億啦，一個月啦，他說他們的量在全台灣是最大的，最大的量是因為說，像台北有分士林地院、板橋地院，還有台北地院嘛，可是高雄就只有一個高雄地院，所以全高雄縣市的全部案子就集中到高雄地院來，所以高雄地院這邊一個月的法拍的件數，聽說啦，可能是五百到一千件啦。

B2005060821
可是高雄地院就大概有兩百多個人在排，就是一般的估價公司、估價師事務所、建築師，主要是建築師，建築師大概佔了三分之一強，搞不好快三分之二，那估價師事務所有，他們現在還沒有設限，所以全台灣的估價師都是移過來就是了，北部的來，中部的來，東部的也來，反正就是現在我覺得有一個陋習啦，就是我可能在北部，我來排了之後，就找我做，我幫他代工，oem這樣子代工，那我抽七他抽三，類似這樣子有這種情況，也是有，那這種就是有沒有涉及到借牌，不曉得。

B2005060822
那其實很多地方法院也發現到這個情況，所以有些地方法院他會設限，就是說你要入地方公會才能給你作，像屏東是說就要入高雄市公會，因為鄰近公會就只有高雄市嘛，你要入高雄市公會之後才能到屏東去排，所以屏東地方法院今年就踢，大概有十幾個估價師沒有辦法做了，因為現在估價師只能入單一公會，跟建築師不一樣，建築師他可以加入台北、台中、高雄、台南叭啦叭啦，只要交錢就可以進去，所以他都符合資格。

B2005060823
啊其實建築師做的什麼東西，大家都心知肚明啦，債權銀行那邊也心知肚明啦，可是建築師那邊他們有一個最大的好處，就是債權銀行打過去說，你給我估一千一百五十八萬三千兩百一十二塊好了，他估出來的價格就是一毛不差，就是這樣子，他們的好處就是說你打電話去說要估多少，他就估多少，就這個樣子。

B2005060824啊因為早期在銀行，剛開始在崩盤的時候，價格之前可能是貸一千萬，實際成交六百萬或七百萬而已，可是他們你說規避責任也好，相安無事也好，你幫我估一千萬就是了，啊一千萬怎麼估到估不到啊，那就造成流標的情況很嚴重，啊地院這邊也有發現這種情況，所以他們現在也會要求，司法院那邊定出來一個公告說，如果你估的案子常常標不掉的話，他還要取消你鑑定人的資格，也會有這種情況。

B2005060825那後來這種情況坦白講也有降低了啦，銀行也看破了啦，因為你這樣拍不下去，再一輪再一輪怎麼拍也拍不掉啊，所以也會有打來問說可不可以估低一點的，也會有，因為他們要處理掉，那我們的立場是說，我們是估一個合理的價格啦，那你要低我就是給你一個合理的低限，就是說你比較容易處理得掉這樣子。

B2005060826
那因為我覺得對於價格的掌握還蠻那個，可是建築師我覺得差很多，其實建築師他們也沒在做啦，他們就委託有些就是那種代拍公司啦，因為坊間有這種代繳公司，因為銀行他們不會自已來估價公司繳錢，啊這些代繳公司就會幫他們刊報紙啊、遞狀啊這一些東西會幫他們弄啦，這一部份就估價就給你去估好啦，那其實他們也樂於這樣子，他們在估的過程中就會去找，這個標的是不是具有投資機會，如果他們覺得有投資機會的話，因為有些人坦白講比較差的那種估價公司，他就會把價格估低，他自已進去標，因為大家想第一拍啊不可能啦，誰會去拍第一拍，那他第一拍價格就壓低，他第一拍衝進去拿出來之後，再去轉手賣，因為這方面還是有人在做這樣的投資，還是有，（問：自已估的可以自已去標喔？）那你就找別人去標啊，你外面有公司就成立××公司去標啊，或是找人頭啊，這都是可以規避的啦，這情況也會有啦。

B2005060827
（問：估高的會有什麼責任嗎？）不會啊，估法院的到現在來講，最好的就是沒有責任，法院也會覺得這是專家的意見，有時候債權銀行去抗議說啊你這怎麼估那麼高，為什麼估這麼低，法院就講啊這是專家估的啊，就這樣子啊。

B2005060828
那有些建築師比較扯的他用造價估，那我們這十五層樓的造價二十幾萬，那我們這邊根本沒有到二十幾萬，那怎麼辦。那有些地下室造價很高啊，可是地下室怎麼三萬兩萬啊，一坪啊，那地下室造價可能平均起來，因為一棟樓可能五萬，地下室可能平均佔七萬好了，樓上平均佔三萬，平均起來可能是五萬，可能是這個樣子，所以他們地下室就估六萬七萬，銀行看到傻眼了，啊這我怎麼拍都拍不掉啦，啊沒辦法他們就是這樣子啦，或者是他們就直接公告現值去估，因為現在估出來就是一個土地價一個市場價，加起來就是房地價，那土地的部份就是用公告現值去調整，啊建物就用成本去調整，兩個調整出來就是我估的價格，沒有市場的理論基礎啦。

B2005060829
所以談到這個我們也是很無奈啦，因為建築師的力量比較大，公會大人多勢眾，錢又多，他們真的是說，我們現在也很害怕說他們去那個…你說那個攏絡立委怎麼，或去修估價師法，因為前一陣子就有聽說要去修法，好像就是要把建築師就地合法化之類的都有，啊現在全部估價師公會就只有一百多個人而已啊，北中南加起來才一百多個人而已啊，跟人家怎麼比，啊大家一年的收入有時候平均起來可能一兩百萬的很多，比比皆是啊，一年收入一兩百萬的啊，跟他們不能比啦。

B2005060830
人家建築師的餅不是鑑定這一塊啦，啊就加減作啊，啊有些就是說那你去排啊，我幫你做，可能是朋友，像你是建築師，那我可能是做代書這方面的，那你就去排我幫你做，反正不用負責任啊，可能就給你每個月一些額外的收入，因為這個前一陣子不景氣的時候，有影響啦，對建築師來說，建築師在前幾年真的很可憐，我想北中南都一樣很可憐，都沒案件啦，倒的倒，很多建築師都完蛋了，啊開事務所都沒案件。

B2005060831
法拍我們是希望能夠，怎麼說，嗯…掌握啦，法拍是目前案源最穩定的一種案件來源啦，那可是現在就是希望把建築師，第一步是把鑑定公司排除掉啦，落日條款，第二步是把建築師事務所排除掉，其實坦白講以現在的案件量全國一百多個估價師，光是做法院的就賺死了啦。

B2005060832
可是政府部門一定會說啊這一百多個人怎麼夠作，對不對，可是我說你不能這樣子講啊，你要案子給我我才能去加人啊，我事務所如果你一個月可以給我一百個案子來講的話，我就會去找人來做我的助理了吧，讓助理去看案子那我來審報告，來簽字，那本來就是這個樣子，會計師也是這樣子啊，啊你現在不能說我人準備好來等你，那我準備好了你沒給我案子我就倒了啊，對啊，所以你不能因噎廢食啊，你把餅做出來後，確定這個餅我吃得到，估價師事務所自然會去調整他的人力，不然以我來講我也不敢去動我的人力啊，我現在全部含我才四個人啊，我最多到六個人啊，對，可是因為AMC這種案子就是來就一堆，沒有就沒有，所以人員很難調配啦，啊我們就是希望有穩定性，調整你的人力，這樣的話我們人才比較好擴充我們的規模。

B2005060833
（問：AMC的案子都快沒了嘛）對，都快沒了，去年是高峰，去年我們從年初做到年尾，那今年的話可能這一包做完，下半年會比較少了啦，沒有像去年那樣，因為就該處理的都處理了啦，還有就是那個…怎麼講，其實很多外商AMC都跑掉了，因為他們覺得台灣這樣搞，台灣本土AMC這樣搞，他們實在是「凍未條」，因為都在飆價格，他們覺得這個價格怎麼會有利潤呢，所以很多都放棄跑掉了，都跑到大陸去了，其實我覺得這樣子對整體的發展不一定很好。

B2005060834
那當然還有景氣也比較好啦，銀行捨不得賣啦，啊我自已賣就好啦，還讓你切這麼大一份走，債權金額的三成四成而已，那他們說不定覺得我自已賣還可以收到四、五成啊，所以我沒有必要。

B2005060835
那另外一個就是說他們自已也成立AMC公司，銀行他們自已本身左手換右手，銀行有持有不動產兩年的限制，我兩年之內一定要處理掉，AMC沒有，反正等以後他變成了NPL再來講，有可能他會變成NPL也有可能，可是現在反正我問題先解決了，第一個我把壞帳打消了，反正東西就是丟到這邊來，那東西我就是用時間來處理嘛，處理得到就用時間來處理，處理不掉那就倒了，NPL再倒出來賣啊，這樣子啊，所以他們就是用這樣子來規避啊。

B2005060836
那外商公司也是看到這一點啦，這樣子玩不過啊，第一個他們外商本身成本就高，那第二個你又這樣子玩，他們感覺就是時間政策，我就跟你看誰撐比較久，那我撐久了就是我的啊，那你外商有可能撐這麼久嗎？好像八年抗戰這樣，他們不可能這麼久，因為成本很高。

B2005060837
他們大概做一個標案都要一千萬以上，找估價公司，因為他們找估價公司也比較捨得花錢，像我們做他們案子的話，大報告一件早期的就是五萬塊，更早期的是七八萬，可是現在大概是維持大報告是在四萬以上，可是現在有一些本土的AMC跟業界在拼，大報告一件都兩萬啊，大概就是對半的價格在砍了啦，其實坦白講會發生這個的原因就是餅不夠大，大家都在爭，那就是削價在拼，你說三萬我就兩萬，你說兩萬我就一萬五，啊有些AMC就無所謂啊，反正要拼就讓你們去拼啊，他們也知道那種情況，那我們是比較堅持啦，那我們做的東西也是口碑比較好，他們比較願意花錢啦，那不然你要五萬，東西做出來只有兩三萬，他下次也不會找你了啦，就是這個樣子啦。

B2005060838
（問：那估價之後就是以品牌為主囉？）現在來講是品牌、價格，那我覺得品質可能會排在第三，那當然是看業者的需求啦，那有些AMC他們就是價格、品質、品牌，所以為什麼，因為我從○○出來之後，我剛開始一定是沒品牌嘛，先用價格引誘提供品質，啊他們接受了之後那我們的品牌慢慢就有了，啊南部○○還不錯，AMC像歐力士就長期跟我們合作，南部案子就一定會找我，那有一些外商像早期合作的柯羅尼、新生、歐力士、GE、這些都以前做過，而且我們做都是做大包，我們不像說有些小事務所，就是會做小包，就是說像北部可能有一些接了，我再下包給你，你再幫我代工，這樣子，那我們都是做大包。

B2005060839
那也可能是運氣比較好啦，因為南部競爭坦白講，比較沒那麼激烈啦，大品牌也少，那時候中華徵信所也比較品質差，那時候AMC只要用了就換，用了就換，剛剛進來會找××，他們提到××就說又貴，又難溝通，品質又不好，AMC剛進來一定會找大品牌嘛，大品牌，耶××很有名啊，我跟你合作，合作一次之後下次就換人了，對，所以那時候在南部就是，比較大的就是歐亞嘛，啊宏大也是分公司嘛，所以宏大北部只要一訂，中部南部也就被訂走了，他不可能另外再去接別家，因為他們AMC原則上只能做一家，所以那時候也才有機會出來啦。

B2005060840
（南部大公司比較少？）南部就大間的都分公司嘛，中華徵信所、宏大都是分公司嘛，啊總公司大的就是歐亞嘛，那剩下的就是一些小品牌的，估價公司、鑑定公司，所以南部不像北部，北部大公司像宏大、戴德梁行、仲量聯行其實他們都有在做估價，那中華徵信所、中華不動產他們都有嘛，那還有遠見啊，以前政大啊、尚上他們那些比較老品牌的，那之前他們觸角到沒有到南部這邊，有些有可是又回去了，就不好做。

B2005060841
（應該是到南部做，業務範圍拉太大了？）對，而且這邊業務真的也少，跟北部比也少很多，所以有些來了設點就不敷成本，就也是收了或是縮編這樣，就是有這樣子。

B2005060842
（問卷的結果，聽聽您的意見，事先得知價格，就是像預估啊，還有出報告書前先跟客戶報告一下數字這樣子），南部次之，中部最低喔，那我是覺得，因為我北部跟高雄都待過嘛，依我的經驗來講的話，應該是都蠻明顯的，就是說即使他們不一定會去影響你的價格，可是他們會說…從我們承辦人員來講的話，我們這件估多少，比如說跟客戶講五百萬，那你要不要出報告了？要，我幫你出，因為我們現在有兩種考量點，第一點，我怕報告書出去，這個數字不是我要的，麻煩，又要改報告。第二個是，我跟你報告這個數字，有沒有意見，因為你花錢估價你就是要估值嘛，我要東西送給你之前，我原則上就是要給你一個…坦白講就是內容滿不滿意嘛，我才出出去嘛，中間大家再來角力嘛。

B2005060843
啊我說中部最少，會不會是說中部這種案子，其實中部很多案子也是北部公司下去做的很多，所以中部會最低，會不會是說其實他們做的都是法拍，那法拍自然就不用報數字啊，案件類型是不是會有這種問題我不曉得啦，可是照理來說中部應該也是有很多這種案子，你說中部你只要去問大型的公司，你說宏大台中分公司，歐亞台中分公司，或者是中華徵信所台中分公司，我想以們來講應該都是數字會先跟客戶confirm過之後，雙方確定之後，我再出報告，這樣是避免麻煩，報告書改是小事，但是我報告書出去我已經蓋章這種東西，我現在又改一份報告書出去，如果說你這個東西沒有回收回來，或是他給你影印下來，以後有問題啊，所以我們也很害怕這種情況，那中部的估價師我想會不會他們不知道這種東西的嚴重性，或者是怎麼樣所以他們就反正我就出去啊，那出去我再來改啊，那事後有改我們不曉得，只是說他事前就是說我做五百萬我就出去啊，五百不對喔，那我四百八再來改，maybe是這樣子啦，因為我覺得至少我待過的兩個區域來講，應該還蠻明顯的啦。那可能是案子的類型不同，那種根本不需要報數字的，所以他當然不會跟你講數字。

B2005060844
（問：收入部份？）收入越高，就越不鳥客戶就對了啦，我收入比較高，我估的五百萬就是五百萬，那有什麼好說的，我報告就出去啦，我覺得應該是以大範圍來講應該是合理啦。

B2005060845
坦白講像我們這邊有些法院的案子會要求我們估多少，你就是從市場上去看如果這個價錢還合理的話，你就估這個價格沒有關係，如果價格真的是差太多，那我們也不用管他，我們就出去，也有，可是我想這個是針對法院你才有這種權利。

B2005060846
那如果說你是一個某某建設公司，委託十萬元，你敢說我數字出去就出去嗎？誰都不敢啦，所以我覺得他們在寫問卷是不是都沒有在想這個東西，因為像剛剛講案件類型的關係，或者是說我這個案子委託十萬，五萬，二十萬，三十萬這樣的案件，你委託給我，你說好，我委託給你做這個案子，那你不用告訴我估值，就給你，你說這個可能性高嗎？應該是很低啦。

B2005060847
因為你委託給我這個案子一定有一個目的在嘛，一定有目的在嘛，不可能我錢很多做一個來參考一下，來看一下，不可能嘛，一定有目的啦，看是要買賣，要作價的，所以正常來講的話，我覺得說應該客戶都會知道數字啦，啊如果收入高的話，有些案子的類型的關係，我會不鳥他，我就跟他講這個數字不可能，有些禮貌上我就跟他說明一下，就這樣子那如果不接受我也沒辦法，還是出去了，對。預估也包含在內的話，我就覺得這很有可能啦。

B2005060848
北部房貸委託的案件量很大，像有上海商業銀行，他們也有委外在做估價，啊如果預估也算是事先知道估值來講的話，當然北部會最明顯，這個比重一定會拉高，南部也有，中部其實房貸是蠻少的沒錯，因為中部在九二一之後就怕得要死了，很多外商就不做啦，像之前花旗銀行就有挑明，新竹以南不做，房貸新竹以南就不做了，就是像景氣不好，中部九二一，南部法拍嚴重，我就不做了，所以之前花旗房貸的量，南部沒有了，中部也沒有了，他們就不做了，所以這種情況當然也就會產生說，區域是中部的關係，像預估這種事先得知價格的話，中部會是最低的，這樣子還算是合理的。

B2005060849
那第二個就像我剛剛跟你講的這樣子，應該我覺得整體這個比例不會很高啦，就是說這個方向是對的，這個比例應該不會很高啦，因為收入高不可能是做法院的案子多嘛，收入高一定是一件五萬十萬做多嘛，這種價格你想可能不讓客戶知道價格就出報告書嗎？不可能嘛。

B2005060850
（問：那你覺得做法拍多的收入比較低囉？）如果是以正常來講的話，就是沒有牽扯到借牌，例如說我大有，我在南部排，我高雄案子一期不超過十件，那要怎麼賺？他的價格從一千五到四千五不等，平均三千好了，十件，三萬元，包含謄本費交通費都含囉，怎麼賺錢？不可能嘛，所以他們會賺就是說，我在這邊做可是我有十家牌，來幫我接這些案子，我可能一個月三十件、四十件、五十件，我一間事務所在做，但可能我有十張牌在排這些東西，這樣子就有可能，這樣子是大家互蒙其利啦，因為你到北部來我幫你做，我到中部去他幫我做，大家都可以接到大量，所以這樣子收入還會不錯。

B2005060851
（問：有人以法拍為主，可是他年收入在120萬以上，收入卻很高？）就像剛才跟你講的那個情況，就是說他們用這種方式來做，不然以單純我一家事務所來排高雄地院，三萬三十六萬就是這樣子而已啦，除非就是我剛剛講的那種方式，那種變形的方式有可能會超出這種年收入。

B2005060852
可是他們做得很辛苦，他們一個月大概要做三四十件案子，所以其實品質…法院那種案子我不知道你有沒有看過啦，反正不用案例啊，就去現場看一看啊（是不是就一張表填填填？）你這樣講也沒錯啦，像南部我自已就照技術規則的格式去設計一個，我擬的這個報告書格式拿去公會希望估價師遵守，大家就啊現在共體時艱，現在狀況比較不一樣喔，那可不可以就是不要這麼繁雜，這樣我們怎麼跟建築師打仗呢？因為他不會說你報告書寫比較多就給你五千塊啊，這份報告書兩千五就是兩千五，那你幹嘛要多花時間去寫這些？沒辦法接受，所以其實這種估價師我的那種範本也只有幾家事務所在用。

B2005060853
那其實也有人要借我的牌去中部這樣，那我就不要啦，我覺得說不要這樣子弄，你若名聲臭掉之後，因為其實現在法院也有注意到這種情況啦，你要說讓人家把你趕出去，很難看啦，屏東地院也是這樣子，嘉義地院也是這樣子啦，其實現在也有很多地院在設限了啦，那你幹嘛做得這麼那個。

B2005060854
因為現在坦白講，很多估價師考上之後不會做的一大堆啦，就是可以開業不會做的還是一大堆啦，因為我們的案子多，AMC的案子多，回收回來的報告書看了，哎，這樣子真的是，一些基本的概念坦白講都沒有，啊只會操作比較法，那操作的過程也沒有做的很好，案例本身也不去了解他形成的原因，或是說標的本身會有什麼樣影響價格的因素，他都不去仔細去了解，啊就問仲介問代書看多少錢，就這樣下去了，其實中間會有很多影響，很多不去了解這些東西啊，那你一個估價師這些理論概念都不去了解的話，我是覺得很擔心啦，很危險啦，到時候你被人家告，你被告得莫明奇妙你都不曉得，你可能這個案子你收了五千塊，到時候被告你就要賠人家好多的價格吶。

B2005060855
（那你覺得這是由於技術不夠還是經驗不夠？）兩個都有啊，因為就是之前考特考的當中，有些…是運氣好啦，不是說他們考試運好，而是說他們能夠取得到考試的資格，因為老實講特考相對上是比高考簡單啦，因為有選擇題，因為我第一年去考，高考，厚，應該是會中了，結果59分，那時候我們〇〇有三個59分的，都沒中，那時候第一次才考上十八個嘛，我那學弟第一次就考上啦，可是他不是做估價的，其實那十八個裡面很多是老師啊，不是做估價的，都不會做的居多，啊當然有一個郭國任在宏大，他也是第一次就考上的，很多啦。

B2005060856
其實現在你說一百多個估價師裡面，大概只有三成啦，一百多個裡面，大概只有一半是有在開業的，那這一半中的二分之一，真是比較稱得上是估價師的，就是你做出來的報告書是一般社會大眾所能夠接受的，我覺得大概就只有一半啦。

B2005060857
（那不是很奇怪嗎？考出來的卻只有很麼少是能做的？）因為這當時比較奇怪是說，因為你可能在估價公司上班，可是你不一定是估價人員，你可能是裡面的行政，你可能是裡面的什麼，我一樣我有勞保出來，勞保卡上面我在宏大從九十幾年到九十幾年，我也是可以考特考啊，就是在那個期間之前，你只要符合特考資格，檢付相關資料，啊相關資料就是，有些是出具公司證明啊，有些是出具勞保卡，因為勞保入保、出保很清楚嘛，我也知道有些公司在賣，賣資料，也是有，有些人就是這樣子取得的，也是有，但這是少數，很少數啦，所以像顏炳立他也沒有考上估價師啊，張義權是上次考上的嘛，有些真的在做估價的也不一定考得上，所以說理論跟實務就是有差距的就對了啦，你會理論不一定會作估價啦，可是這種事實，我想不管是會計師什麼，一開始一定都是這樣子啦，都會有一個混亂期啦，大家明明都是有證照的，可是做出來的東西卻差很多的，都有。

B2005060858
有時候去內政部開會，林英彥老師就說：這個是什麼報告書啊，這個怎麼該寫的都沒有寫。就說法院的格式當一般報告書送上去，就說可能學校買地，報告書就這樣送上去，啊教育部會審啊，就叫一些專家學者，當場就傻眼啦，所以林英彥老師常常在唸啊：這個是什麼報告啊，交通條件就寫一個好，都沒有寫什麼。我就說林老師你看到的報告書是這種的啦。第一個他（指估價人員）可能不了解，有可能他也沒有在正統的估價公司裡面受過一個完整的教育學程跟訓練，他們也可能沒有一個估價報告書的範本，因為之前台北市不動產估價師公會有出一個證券化的範本，可是那個證券化的範本，看得懂的人也很少啦，我覺得真的是很少很少啦，啊有些人就說我又不做證券化，了解這些做什麼，也有，所以這個坦白講，現在還很混亂啦。

B2005060859
（特考延長？）對啊，可是這次立法院休會了嘛，所以還好，不知道下次怎麼樣，因為這個是台北市鑑定公會他們去弄的，他們說現在估價師人還是很多啊，還有一千多個人什麼什麼的，可是現在特考資格也沒那麼多啦，照理來說特考資格就是早期從事鑑定的人嘛，像最近特考去考的人也就幾百個人而已嘛，應該不到一千人了吧，而且上的人不多嘛，已經是這種情況了啊，你說鑑定公司該考上的人應該都考上了，那考不上的人就自已看著辦吧，對啊，你就自已去考高考，誰叫你不認真。這樣子不合理啦，你不能夠說現在估價師才這麼少人，你應該是說餅要做大，讓這些估價師可以擴大他們的規模，不然餅這麼小，估價師的規模不可能擴大，其實我們也想擴大啊，像會計師我一百多個人啊，我也要啊，可是你要餅給我吃得到啊，我不可能一百個準備好在等你吧，馬上就倒閉的嘛，對不對，不可能嘛。

B2005060860
這個我覺得常有吶，我覺得這個不對啦，應該是蠻明顯的才對，因為會來自已委託的來講，這種應該就不是所謂的常態性的來件了嘛，不像法院這種常態性的來件，就是說像某某公司打電話說我有一個案子要給你估價，那你可不可以來談，大家案子談成了之後，這個有一點不合理啦。

B2005060861
因為業務部一般接到了之後，就某某副總，或是某某協理，就這樣子跟他們談了，當然案子怎麼看，數字多少，當然數字有些會透過業務那邊先跟他報一次，看客戶的情況怎樣，因為有些人的想法是說比如說我估價人員直接跟你報的話，他會直接跟你調價格，那我先透過一層，那如果可以的話，我就直接跟他回報ok，這種的設計是一種緩衝啦，不要直接上火線，會比較難掌握，這個我們以前有用過這個技巧沒有錯，所以照理來說應該是比較明顯的啊，所以下面有一個主要業務為法拍比較不明顯這就很合理嘛，因為根本不用跟客戶講，啊有些客戶就是直接跟你講，就是我要多少用寫的，那你就照這個數字，這個比重依我們來講的話，十件裡面大概就只有一件啦，其實比重也很低啦。

B2005060862
所以應該就是說，碩士在北部比較多啦，會不會是這種情況，北部的碩士比例會不會比較高一點點，所以應該會有這種情況是這樣，因為中南部做的，碩士比較少，相較比較少。

B2005060863
不會耶，我覺得照理說簽證的應該更明顯。喔你是說有簽證資格的人會比較踐啦，可是我覺得這樣子有點怪怪的，就剛剛講過了嘛。

B2005060864
因為規模較小就是法拍為主啦，所以有可能就是這樣子不明顯。

B2005060865
我覺得這種是案件爭議性低的啦，就直接跟你報啦，我們術語說死豬仔價，就是說我認為價格就是這樣子的，我也不怕你調啦，我會跟你講，那如果是價格區間大的，我就先偷偷出來，有問題再來說啦。（也就是有把握的就先出來）對啊，我不怕你「凸」啊，對不對，有爭議性的我就比較不敢，這也反應出你估價師的經驗能力不足啦，怕人家挑戰，照理說不管數字多少，你就要敢接受人家的挑戰，人家問你價格，你跟人家講啊市場行情就是這樣啦，啊我就問仲介的，仲介的說…哇靠夭了，如果是這樣那你做什麼估價師嘛，笑死人，對不對。

B2005060866
（因素，區域，北部不認同環境因素）以現況來講，應該是這樣子沒有錯啦，就是說以現在的制度來講，跟現在的估價環境來講的話，其實就是應該是，不管怎麼樣，照理來說顧客一半以上都會來影響你的估值啦，因為現在做估價的都有一個既有的目標跟目的在，就是說我這要高要低，他已經心裡頭我有一個想要的數字了，他希望的數字他就給你一個期望值啊，就是說沒有人會無緣無故去做估價，他就是有一個期望一個目的，我才來去做估價，希望有個人來support這個期望值，所以說在現況的估價的市場來講的話，我覺得說不管怎麼樣啦，都會有顧客影響你的估值啦，只是說影響的程度多寡，也就是說估價公司接受程度的多寡，有些沒辦法接受的，歹勢，這個案子我就reject掉，我就不做了，有些就好，我就調整微調，是不是在我認為可以接受的範圍之間，我幫你調整到你要的估值，如果再不行，已經超過風險掌控了，那再回絕掉，那另外一個就是不怕死的，要多少我就做多少，那費用大家說好就好了，這個我想不管在哪個行業都一樣，會計師一定也有這種的啊，你幫我簽了我就給你多少啊，簽就簽啊，出問題再來說啊，那有些就是比較嚴啊，所以應該是在整個環境跟影響之間不會有正相關就是了，就是說這兩個是兩碼子事就對啦，不管怎樣事實上現在就是這個樣子，這跟估價本身內部的東西沒有什麼影響。

B2005060867
那我覺得有影響的是如果你可以給估價師一個穩定的收入，高收入的話，這種影響的接受程度就會降低，我想人跟人之間，這個價格部份哪有可能硬梆梆的，大家一定都有談的空間存在嘛，那只是說只要我的收入夠的前提之下，那我接受你影響的區間我就會縮小，當然收入越低，我哈你這條錢，我就會放大，就是這個樣子，那你說完全零，應該是不可能啦，除非你這個案子就是說，就像是公家機關，如果我是一個公家機關來講的話，就可能會是零，因為我多你一件也沒賺錢，少你一件也沒了錢，我一個月十萬好了，加你這件也是賺十萬，減你這件也是賺十萬，我就

是照規矩來，這是公家機關才會有，你民間機構我覺得不可能啦，一定會有彈性，只是說彈性大小，所以我覺得這個是對。

B2005060868
中部比較認同業績的因素喔，就是說收入囉，對啊，以現況來講是這樣沒有錯啊，我就是哈錢嘛，我需要這個，我們的收入就是這樣子，我在峰底的時候我大概影響就會比較大，我這個範圍就會擴大，可是如果每個月想辦法讓我們變成像公家機關那樣，多你這件我也沒多很多，少你這件我也沒少很多的情況下，這個情況就會縮小啦。以現況來講，中部地區是比較不穩定沒錯啦，啊北部是比較穩定啦，所以北部來講的話，就比較不認為業績是重要因素啦，那南部的話，是不是就說有些基礎的資料比較不夠，沒辦法support價格，這也反映出南部的技術也比較薄弱。當然如果你基本的功課沒做好的話怎麼去跟人家打仗，你都沒有彈藥怎麼去跟人家打仗，出現這種怪現象。（歸納一下，客戶影響與估價人員個人掌握資訊能力相關）所以說南部比較起來，已經跳脫收入這方面了，而比較偏向理論技術這方面啦，可能我的技術成熟度不是很夠，所以有這種情況出來，事實上南部的技術比較起北部來是比較薄弱啦，真的，當然，就是說收入可能是北部比較好，然後南部，最後是中部嘛，所以這種情況也還蠻可以接受的。（區域情形差異，主要是由於收入及技術？）嗯。

B2005060869
（法拍為主，比較認同業績因素）以法拍為主的，他收入的穩定性可能比較不夠，就是說單靠這一家的話他也沒辦法活，他也一定要有好幾家來support他這一家，才有辦法收入一百二十萬或幾百萬以上啦，那種情況，這種本來風險就很高啊，可能時間一直在演變的過程中，有些自已做的也有，或者是說受限越來越嚴格，就是說你一定要加入台中公會，你才可以來做台中的案子，那這樣的話南部的就沒有辦法去幫他support了，那南部有這種情況中部的也沒有辦法去幫他support了，所以他本來有十家，變成五家，變成三家，所以他的量就會降低，所以他將來可不可能因為是這個樣子，就是說業績的收入成為客戶影響的考量點啦。

B2005060870
那如果AMC的話，業績及資訊的掌握能力比較不認同，就是說對AMC來講業績對客戶比較是不會影響的，以現況來講是這個樣子。你若敢作AMC的，你的資訊掌握能力一定要很好啊，理論來講是這樣，因為他問你的不止是問你價格本身，他還問你周遭環境，因為他要拿錢出來買這個東西，比如說我一塊地在這邊，我有未登記建物在上面，因為他沒有設定共同擔保，所以理論上我不用估，那獨立估價，我就把他視為一塊素地去估，AMC說你甲我裝肖仔，這會不會影響到價格我不曉得啊，如果這是第三人的建物，他沒有辦法併同拍賣，就是說我拍的是土地，上面的房子拍不掉，那這塊土地價格會跟空地價格一樣嗎？一定不一樣啊，所以我們必須考量說，任何可能影響到土地價格的因素，我們都必須幫他考量進去，建築物、畸零地、整體開發，或者是說這塊地甚至去看說房子裡面有沒有死過人的，這種就是說我們盡量想辦法在我們能夠掌控的範圍之內去做了解，所以以AMC來講對這兩個不認同我覺得是對的啦，因為你一定要有三兩三你才敢上梁山，才敢做AMC啦，因為很多人接了一次就怕到了，因為怎麼會問這麼多，這種東西也在問，壓力很大。像我們最近這個，兩個禮拜吧，大概要做一百多件吧，而且還要找地喔，啊有些有門牌你不一定找得到喔，有些鄉下的門牌，你說XX幾之幾號，他一個村喔，他可能說XX村一號，XX村十號，你說那一號二號可能在旁邊，歹勢，那二號可能在幾公里遠，都有啊，那可能說你去看到門牌，這個也二號，這個也二號，那怎麼大家都是二號，有啊，有這種情況啊，因為他是老房子，老房子他分家，這裡住一群人，小孩子長大後到旁邊去，啊這房子都未登記的啦，他門牌把他弄過去，那有些門牌自已做的也有，所以這個應該ok啦。

B2005060871
專案主導經驗較多的越不認同（缺乏客觀資料），對啊，有經驗的人啦。職位越高，這好像沒什麼關聯性啦，我也不會說明。

B2005060872
方式，中部比較少客戶提供資訊方式，因為法拍居多比較有可能啦，南部是很多會碰到客戶提供資料，因為我們南部會影響的情況都是這個樣子啊，就是說他也不會…像以前我們在估一個，就

有客戶說啊以前陽信買是多少錢啊，因為他區位比較好，是三角窗，以前是南部總統的競選總部，啊他的不是嘛，這個是角地啊，地點比較好，或是他換個方式啊這以前買多少啊，旁邊這多少我以前都買不到呢…叭啦叭啦，當然這個理論來講的話我們會吸收啦，吸收了理論上我們還是會去判斷，看他講得合不合理啦，因為現在資訊不公開就是有這種情況啦，我們就去…如果你有比較有經驗的估價師，你會當做是一個市場資料啦看，我們不會一開始就否認他，只是說我們會先對這個資料打一個問號，再做確認，跟附近的一些業者，或是跟附近一些市場上的買賣，或是附近法拍的情況去做一個check，說十萬，啊附近法拍三萬，法拍量又很多，這個也流標那個也流標，那他說的十萬塊準嗎？這個可信度就不高啦，你自已要去做一個check，如果沒有的話，人家仲介講一就是一，代書講二就是二，那估價師跟市場人員就沒有什麼差別，對，就這樣，所以，南部是這樣，那中部比較少我想就是案件類型的影響啦。

B2005060873
啊收入高的會，這個應該也對啦，啊我就賺夠了，坦白講就是不鳥你啦，不合理我就不出了，我想這個對啦。

B2005060874
業績的話，會不會是接業務的人不會碰到客戶施壓，客戶施壓是給執行的人，可是執行的人不是接案件的人，有這種情況，（又是業務及做的分開？）對啊，像我們就是我去接的，客戶都會找我啊，以我們這種類型來講，因為像他們就不會有壓力啊，坦白講他們只要去執行啦，啊有些比較法院的案子可以直接跟客戶報沒關係，這樣子去訓練他們，因為你將來也是要具備這方面的能力，照理來講我們這種接案子的人，會直接面對到客戶，比較不會有這種怪的情形出現，這種情況可能就是像我剛才講的，接的人是接的人，做的人是做的人，做的人就去面對客戶嘛，很多這種情況啊，像宏大很多做更新的案子就是這樣子啊，更新不是他去接的啊，可是更新估價師要去開會啊，啊所以壓力會直接給估價師啊，不會給接案子的人啊，除非是跟接案子的人很熟，跟老闆很熟的話，也是會有，他會先跟估價師溝通，如果不行再打電話給老闆，老闆就下來啊不可以再調一下啊，有些變通方式就那老闆你簽啊，有些是這種情況啊，所以或許是這個樣子啦，當然也可能你問到的不是執行者啦，可是照理來說你去接的人應該是會比較高啦。那以房貸業務為主，對啊，很明顯沒有錯啊，因為AO，做收款業務的人我要做這個業績啊，調啊調啊他就給你壓力啊（那他不會跟你說別地方價錢多少…之類的？）還是會有啦，他就說啊人家以前都多少，因為房貸會換區，像三民區是A公司估，苓雅區是B公司估，過一段時間之後他們會把他調換，調換之後他可能會說啊人家A公司以前這邊都是一坪估十萬，你現在怎麼都只有估八萬五，這個也會有，或者客戶也會講一些仲介提供的訊息啦，或是打電話去其他估價公司問說啊這個行情應該多少錢，他會用這種的方式來跟你談，會有。

B2005060875
專案主導，應該是不理啦，所以比較少遇到，應該是說比較不重視就是了。

B2005060876
那估價助理，對啊，一般的設定就是在做而已，你去看現場，收集資料，之後再把這些訊息給估價師，做判斷，甚至有些估價師會講那你估多少，就是這個間隔大概多少錢你去調整看看，看是不是合理，合理那就這樣子出，因此他比較少遇到，真正的估價助理應該是這樣沒錯啦。

B2005060877
（影響力大小）南部客戶對估價人員影響力比較小，就是說南部比較有種，可能不鳥客戶，影響力比較小，有可能會是說，像剛剛講的，比較無所謂啦，會不會是這種情況，就是說這種案子現在來講他們覺得可有可無，像我現在也是比較有這方面的心態，啊就反正我做AMC就夠啦，這個案子來說做得到就做，做不到就算了，我們也不強求一定要說，一定要做到啦，價格的部份我們盡量配合，費用的部份我們也盡量配合，比較不會有這種壓力在啦，如果以現況來講北部還是會比較嚴重一點，因為他的人數還是比較多，其實南部這一兩年被AMC的業務算是餵得比較飽了，坦白講是這樣，所以這一兩年，可能AMC沒了之後再問可能又不一樣了，因為這段時間大家收入都還算不錯啦，如果你真的有做好AMC的來講的話，收入也算不錯啦為南部這邊成本低嘛，你收入一百萬可能可以撐半年一年，可是北部可能沒半年就沒了，所以又不一樣，經濟不太

一樣，所以以現況來問，現在是南部有可能是比較小的沒有錯。現在啦，我覺得現在是這個樣子啦，AMC的量吃得蠻飽的啦，所以說就會有產生這種情況，也就是說客戶影響都會有，但現在能給的空間就比較小，可以比較不理你。那如果你是在AMC前一年，這個口可能頗大，所以你可能在下半年問又不一樣了，我覺得啦，這是我的看法。

B2005060878
（年資）照理來說你達到法定年資的人都是比較容易接觸到客戶，那你兩年以下你要接觸到客戶的機率也不大，所以說他們接受到的壓力，像剛剛講的估價助理，就是同樣的情況，像法定年資以上的就比較容易面對到客戶啦，所以理論上會比較大，因為他就是找你嘛，比如說你事務所的所長或是估價師，他一定不會去執行的人啊，理論上來講啦，除非你是一個大規模的公司，你部門分得很細，有業務部，像我這樣哪有，什麼業務部估價部都在這啊，有些有業務部，有總經理，有執行的估價師，那當然他們執行的類型比較不一樣，他們業務來，總經理配下來，他這個人又可能是，像這個案子配下來他也可能是已經有一定資歷的人了，他們不會是兩年以下的人，來接受專案，所以他就會直接面對客戶了，客戶壓力會直接給他，所以達到法定年資的人會比較有這樣子，那如果說你底下估價師都是不到兩年的話，那壓力就是會到上面去了，就是這個樣子，啊因為這種會到上面去他是一個很扁平的組織，就是說他沒有什麼中間幹部，他人數也很少，那他如果公司人數多的，像宏大，你去看宏大的問卷來講，上頭的壓力可能不一定會很大，他有些壓力就直接跑到估價師那邊去了，那大公司會有這種情況產生，那小公司不會有，小公司壓力就是到達法定年資以上，或是職位高的人去。就是說可能現在估價公司規模有大的，也有很扁平的，有些一個人的，那如果你把這三個切開來講的話，這兩種就是職位高的人容易受到壓力，你上面大的這種的話理論上壓力會先到這邊來，這邊行不通了，再跑到上面去，一定先這邊啦，他去現場看案子的，唯一會跳過而跑到上面去的情況，就是他跟他比較熟，他直接談，再回到估價師這邊來談看能不能調。也就是說年資不到的，第一個公司也不願意讓他去做，也不敢，所以年資比較輕的，你比較不會直接面對到客戶，他可能不會有壓力，他覺得只是一個訊息的傳接而已，就是說他可能到現場去，交換了名片，那客戶打電話要他調整一下數字，他可能會說啊我不是決定的人，他把訊息傳上去就好，所以對他來講這不是壓力，壓力就到上面啦，有一些大公司，分工比較嚴謹的也是，這個估價師也是有達法定年資的，他也是執行的人，他不是上面的啊，可是壓力也是會跑過來啊，也是會啊，啊你問下面的估價助理，他一定不會有的啊，所以應該是這樣子。

B2005060879
（主要業務法拍）就是說客戶一壓就有結果了啦，就是說他的收入不穩定啦，法拍的雖然剛剛講比較不會有客戶來影響你，可是客戶來影響只要一壓，就有結果了，平常沒有什麼壓力，可是一壓就有了，也是說收入比較穩定度不夠，所以有可能經驗也不足，也有可能，可能人家講一講，啊你講的可能比較對，或者是，我剛剛講的壓力不一定是給錢啦，也可能用其他提供資訊的方式，當然錢也有，所以剛剛講的收入比較差，經驗不足，因為這樣子所以比較容易受影響，也就是他本身那些什麼客觀啦，那些掌握比較弱。

B2005060880
（對估價業、制度看法建議？）我覺得政府餅要做大啦，因為這種行業坦白講沒有穩定性的收入，你要讓估價師有些堅持相對就是難啦，像林老師也常講啦，人家日本收入都多高多高啊，他也講大陸估價師收入也很高啊，那為什麼台灣的這麼可憐，對啊，就是因為這樣，其實很多業務你要政府給，該放的你要放出來，因為你國外的比例大概至少占一半以上啦，政府所給的案子比例，以跟亞洲這邊同種性質的國家來講的話，至少是占一半的比例啦，像日本有基準地估價，一年可能至少做這個半的收入就有了啦，所以他就會比較不擔心他生活的狀況，所以當然有些部份他就會比較堅持，那如果說你給他只是一個讓他，有這個執照，大家都是拼命去削價削價，這情況有些後果，大家影響的空間就會放大，你希望是說把這影響的空間縮小的情況下，你才會得出一個比較公平合理的價格嘛，你範圍比較大的話，估價師就會比較東鑽西鑽，想辦法去幫你包裝，你這數字要怎麼弄，可以過得了關，可是原則上你只要有包裝的東西，就是會有風險的啦，我想每個行業都是一樣，這個餅要做大。

B2005060881
那估價技術，估價師這邊坦白講，要好好的檢討啦，有些你在做估的過程當中，真的要仔細去分析一些，各個價格設想的因素你都要去考慮到，一些基本功要做好一點。

B2005060882
（考試？）這個我想長久以來就是這個樣子啦，考試歸考試，做的歸做的，像有些沒考上律師的，他書也出很多啊，那有些考上律師的，還不是傻呼呼的，可是這種從市場機制他自然而然會去淘汰啦。

B2005060883
（考不上的之後就沒辦法做啦）那就去做人家的估價助理啦，我想這個還是會有出路啦，就是說在這個整個大環境裡面來講的話，會做的人不一定有業務能力，有業務能力的人不一定會做，如果大家能夠結合在一起，說不定會比較好啦，我是覺得不一定要考得上做啦，因為考不上你有你發揮的空間，因為考不上不用簽證，沒危險，那你如果說業務能力好的話，說不定會有考上的估價師願意來跟你合作，收入也不一定差啊，當然那如果我會做估價，有簽證，業能力又好，那當然是最好的啦，這種的人當然也少啦。

B2005060884
那我還是覺得考試是一回事，做又是一回事啦，做又分有沒有認真做，估價你又講，人家講的也很簡單啦，就去現場看看啊，問一問仲介代書，價格就出來啦，有些仲介代書也不願意跟你講，啊你估價師不是很厲害，你還跟我問這做什麼，對不對，之前也有碰到這種情況啦，也是有啦，所以估價師你自已要，這種情況你要去克服啦，要去有分析價格、市場的能力啦，不要人家說什麼就是什麼，不要啊人家仲介跟我說多少錢就多少錢…仲介跟你說多少就多少，那仲介要你去死你不就去死，講比較難聽就是這樣子啦，因為仲介有時候會騙人啦，或者是說有些，坦白講仲介講了不用負責啦，啊他就跟你說個行情而已，他又沒看過房子怎麼知道，可是你今天是看過不動產，要出報告書給人家的人，你寫了就是白紙黑字，以後人家要告你就是拿這份來告的啊，啊你如果到最後連這種保護自已的方式都沒有的話，那沒辦法，

B2005060885
那真的最重要的是餅要做大啦，不做大我們也是很煩惱啊，這個月做完下個月案子在哪不知道，因為這種現在大家會巴著法院的原因就是這樣，法院的案子至少是說他每個月固定會來多少，大概只會不會少，或者是說至少定量，可是其他案子沒有啊，（35號公報）那是大間的啦，大間的估價公司需求會比較大，因他們早期很多上市上櫃公司，他們公開發行公司就是找估價公司來配合嘛，所以原則上他們還是會去找估價公司，比較不會找估價師事務所，那另外一個就是說很多其實估了之後他們也沒有做，反正他們就拖到做年報之後再來做，現在是做半年報，半年報不一定要做，所以下一波35號公報最多是在下半年，你說你不做也沒辦法了啦，那也有可能是這個關係所以今年十月落日條款生效，估價公司就不能做，所以他們會不會也在覬覦這個餅所以也希望延後，我們當時去分析起來也可能是這個樣子啦，不然的話照理來說以他們來講，他也沒有必要去做這個事情啊，大家已經忍耐了五年對不對，好不容易估價師考到了，落日條款又要到了，感覺有一點點春天要來的感覺，我們也不敢說會怎麼樣喔，可是你這樣去搞的話，因為一搞的話不一定是鑑定公司可以做而已吶，有可能建築師、建經公司都可能比照辦理繼續做下去吶，這樣子拖下去對整個的發展不好啦，這一片人估師價人是少沒有錯，當然也有能力不足的，可是我是說你至少慢慢的把一些案件放出來嘛，你要給這些估價師讓他有擴大經濟規模的基礎在啊，真的沒辦法叫人準備好等你啦，沒辦法啦，所以我也不太敢徵人啦，政府的案子我也不知道能持續多久，就是一個持續性的問題啦，只要你案子能夠持續穩定來講的話，這公司規模理論上一定會慢慢擴大，因為他業務有一個穩定性在，可是你業績只要是這種的話，不大敢加，因為這種我們就是找外包，有案子來就找外包，不然長久下來撐不住，就這個樣子。

B2005060886
（審核制度？）當時我們是有一個想法就是比照建築師，其實他們報告書都要先通過公會，公會蓋章之後才能送到縣政府去，其實這個有兩種方式，第一個是控制品質，第二個是增加公會的收入，因為你只要蓋章我就要收錢啦，對不對，所以當時我們是希望有多一個這個機制啦，當然有

些人是持反對的態度啦，啊我簽名負責就好啦，之前公會就有接的案子，因為公會不能寫報告書，派給輪值的估價師，他寫出來之後送到公會去，那公會審核之後就，這個要加，這個要改…什麼什麼的，那估價師就不爽啦，反正是我簽的名字，死是死我跟你們有什麼關係，講類似是這樣子啦，那這個就是沒有一個法令明文規範就是這樣子。

B2005060887
當然如果是有這樣子的話理論上來講是會好一點啦，可是是不是每個人都能接受也很難啦，因為現在我們的案子類型又有點像律師這種類型，就是說我們沒有長期性穩定的客戶，像那個簽證會計師他們有固定的簽證客戶，可是我們不是，我們是有案子再做，那就像律師這樣子，那律師的案子有沒有送律師公會去審，沒有啊，所以說估價師為什麼，那估價師既然都已經國家考試合格了，所以可能說歸納起來還是交由市場機制去淘汰啦，不好的人家自然而然不會找你嘛，那這樣子的話應該從市場機制做一個調整，不然大家都想往上提升，可是有些人不一定是願意讓你待啊，對不對，如果大家都有共識大家朝這個方向來走的話，那ok啊，可是我覺得這很難啦。

B2005060888
所以你說你要整個探升估價的品質來講的話，當然公會這邊要有一點努力啦，你要把一些範本啦，而且你要強制說你就是要用這些範本，甚至你要主動出擊，像我們就跟內政部說，現在地方法院做的鑑價報告書，怎麼會是由司法院去擬一個估價報告書，而且都沒有會同你內政部喔，他沒有去會內政部地政司說，我有一個估價報告書這樣子，因為主管機關是內部地政司啊，可是他沒有啊，現在很奇怪，怎麼會法院自已去擬一份這樣的報告書，叫這個鑑定人來漿守，依照這個估價報告書來寫，那如果估價師在做的時候，因為有些估價師說，好啊，我就照你的格式去做啊，歹勢到時候如果出問題的，人家是用不動產估價師法跟技術規則來對付你耶，你不能說司法院給你一個格式你就照這個格式，那司法院就說你就照你的權責去調整啊，他一定不會給你背書的啦，頭殼一個洞，所以你要主動出擊去跟這些需要報告書的人去說，我給你一個範本，這個範本之後就是下去了，下去之後大家慢慢都會接受一個範本來做，這種東西慢慢就會降低了，不會有這種你講估價報告書落差很大，當然收費也會造成啦，這件五十萬，這件五千塊，五十萬的我資料當然給你找很多啊，那五千塊的三四頁就差不多了，所以說還是要因案制宜啦，只是說至少你基本的概念基本的架構都一定要ok啦，就是至少技術規則裡面要求的東西都一定要有，只是有到什麼樣的程度，他要個別區域、環境，那當然便宜的就是像林英彥老師講的，交通環境，佳、差、劣，只有五千塊我就用這樣子啊，因為這種東西對於五千塊的報告書的需求者來說，不是那麼重要，他不用給你敘述到說這邊離中山高速公路多遠啊，附近有什麼…寫這麼多，啊我又沒在看這個，法院的你寫這麼多，他還覺得麻煩，增加我卷宗的厚度，因為估價報告書就放在卷宗裡面，你寫這麼厚，我訂不下去吶，他還會罵你喔，因為有些客戶的需求，他對於其他的東西就不是那麼重視，他甚至是說你只要出具一個，像是書信式的報告書，我只要一頁就好了，我敘述都不需要的，也有，因為我只要相信你的價格就好了，也有啦，那怎麼辦，不行啦，我不能出一頁的啦，我一定要出一本、一疊的喔。

B2005060889
（外國規定原則性）有些東西像土地開發分析法的這種公式，這都不用寫啊，敘述性的東西你就寫說怎麼做怎麼做了嘛，啊公式怎麼去弄…你把估價師當做白痴啊，有這種情況，那有些公式啊，你只有大體去定就好了，像調整率台灣超過30%不行，國外沒有啊，為什麼一定要超過三十就不行，為什麼？我說你案例又不開放，我在南部估一塊一萬坪的丁建地，我要去哪裡找案例你跟我說啦，那我調30%客戶看到就把報告丟在我腳下，說這個價格賣得掉嗎？啊如果調30%就只能調這樣子啊，啊你找不到那麼大的啊，怎麼辦，所以這個規定本來就是由估價師這邊來去做調整，你不能硬性規定說超過30%就不能用，那不然你就資料庫全部給我公開出來啊，我來找啊，對不對，成交資料不公告，啊到時候什麼責任都估價師負，對不對，即使你去坊間，一個仲介跟你講說這個多少錢，真的假的誰知道，那契約書給我看，契約書真的假的我也不曉得啊，這樣子你說在政府沒有基礎的情況之下，我們已經在盡量符合社會的一些需求，啊你還這樣子，該訂的不訂，不該訂的訂太細啦，

B2005060890
有些東西真的要訂細一點他不訂，就像有一些權利估價方面，或是說有些高爾夫球場，或是有一些那個什麼地啊，耶…特殊宗地的估價，反正他就是用附近的土地去估，去推就好了，你說像日本，人家那個崖地估價，他指數什麼的都訂得很清楚啊，啊我說這種你是不是應該要訂，像這種最基礎的你就給我訂出來嘛，你為什麼都不訂，這種不訂，你去規定估價師什麼案例調30%的不行，大家都沒辦法，好啦，我都調29.9啦，對啊，權重零啊，有些你說至少案例三個嘛，我用三個啊，一個沒辦法調啊，零啊，就是用這種方式啊，那你說他願意用這種方式嗎？他也不願意啊，可是要怎麼辦，他也有他的困難點在啊

B2005060891
所以現況基準地估價也是有一樣的問題啊，基準地估價的費用低啊，第二個基準地到底是估什麼地，什麼地價，一直地政司那邊也沒有明確的規定啊，他說基準地是用收益法、土開法、比較法、成本法來估，收益法、土開發這兩個理論上是衝突的方法，土開法是拆掉重建，收益法是現況去收益，ok，那我現在要估一個基準地，就是說獨立估價，建築物不管他，可能我選這個宗地是選一棟大樓，因為他比較不會變，他比較可能不會因為合併分割，比較不會變，可是他這棟大樓可能很舊，那如果說你用比較法，我們一定是找土地案例來比嘛，就是說我一定是視為空地來比嘛，比出來之後他們還用收益法，收益法弄出來還用什麼，比如說這是一個辦公大樓，收益法是用中間的一個收益，之後再去用樓層別效用比，地價分配率去推，這樣子程序上是可以的，理論上是沒錯可以推出來這個價格，

B2005060892
可是之前我們南部就有遇過，我這個火車站前面一個老舊的大樓，老舊大樓租金收益怎麼會好，算出來土地每坪二十幾萬，大家就說啊火車站前面怎麼可能一坪才二十幾萬啦，對啊，我就說那要估的是素地價，還是效益價，那裡面有一個名詞啦，就是說房地結合體的，我們都說效益價啦，你是估哪個，這兩個是絕對不一樣的嘛，剛剛你是用樓層別效用比推出素地價，可是他這個素地價可能是因為你這個建築物不適利用，所以造成收益偏低，會有這種情況產生，可是如果說我這棟大樓拆掉，蓋一棟新的，我用同樣的價格方法，算出來的是不是又不一樣了，啊你基準地的價格是要用哪一種價？你一定是要這邊的土地價嘛，你這樣才會穩定嘛，不然你今年這是舊房子我估出來一坪十五萬，我明年拆掉重建用收益法去算的話一坪二十五萬，那你這個價格基準點本來在這裡，卻蹦到這個地方來了，因為基準地你是看整年的地價漲幅嘛，就是做一個長期的地價觀察指數嘛，你不可能是這樣子嘛，哪有這樣子的，不可能啊，所以我們就跟他講，要把他視為這一塊土地的土地價，去估，所以說你要用收益法，你大樓一定要用比較新的，因為比較新的大樓所推出來的價格，會比符合我們所謂的素地價，我們有試驗過了啦，我們有推過了，老舊的算出來絕對是嚇死人的低啦，你都不敢不出去的啦。

B2005060893
可是地政司不聽啊，而且現在甚至是說把這些費用都撥給地政事務所了，地政事務所就說那這簡單啊，反正就把表格填一填出去就好啦，不用給估價師賺。在國外估價師這種案子一件大概要收四五萬吧，一個點大概四、五萬，他們一年大概可以做十幾二十個點，所以他們收入以一個正常的事務所來講大概是ok啦，有一個穩定的收入，台灣一個點七千兩個點一萬四，幹，做得要死，定義又不明確，跟他們討論又搞不清楚，所以…哎。地政事務所有些他們在做就發現問題了啦，就是說我透天的案例，一個三樓，一個五樓，我用租金收益法，租金嘛，我三樓可能一個月租兩萬塊，五樓一個月租兩萬塊，為什麼，對啊，因為透天的我是看你一二樓的面積啊，我管你五樓，我五樓還是用不到啊，所以你蓋到五樓，我也不可能說給你付說，你蓋到五樓我就給你比較高，頂多高一點可是不是等比例增加，所以你這算出來的價格本來就是不一樣，所以有些扣一扣，啊怎麼地價是負的，我就跟他們說明這個是怎麼樣怎麼樣，他們也才稍微了解一點，可是…哎，不曉得啦，這個推基準地的方式是對的啦，可是他們不願意放給估價師做，他不願意好的費用給估價師做，有些東西又不是訂得很明確來講的話，其實很麻煩，是啊，這樣。