第三章　論壇實錄 1：如何建構專業的住宅租賃產業

主辦單位：國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心
時間：2014 年 05 月 30 日 14:00~16:20
地點：政大公企中心國際會議廳

一、開幕式

開幕致詞人：唐揆／國立政治大學商學院院長

盧主任、各位貴賓、各位朋友大家好。就在今天盧主任帶我來的時候，外面下著非常大的雨，我們在想說要用什麼方式來形容這個雨？到最後我們的決定是，我們叫做暴雨，從木柵開過來的時候，盧老師開車的時候，一路上都是這雨。當然，主辦單位就會想到說，今天會有多少人來，那我想，我們今天這麼多人，第一個就是謝謝大家對這件事情的關心，另外就是表示說，我們在這樣的情況之下，讓各位來到這邊，來了解這議題的構想，政大商學院信義不動產中心是由信義房屋的周董事長所支持的，我們有一個指導委員會，陳肇琦主秘也是我們的指導委員，所以我每一年會開兩次的指導委員會，對於我們現在台灣的房地產的一些重要議題，都會有所檢討，而且會想到說我們在辦研討會的時候、論壇的時候，來檢視一些社會上所關心到議題，那當然蘇經理也真的是當中的專家，幫助我們尋找一些議題。我想我們今天的議題，主要是想談到租賃業。那我的了解就是這個業態，租賃業在台灣事實上並不是很發達，有不同的原因，我們也可以從不同的國家、不同的地區來借鏡他們的情況，我個人在美國住了非常多年，在國外的租賃業他是有一定的制度，也有一定的規範，但當國情不同的時候，這整個制度跟整個國家情況會改變，因為他受整個經濟環境還有國情的考量是不一樣的。我們今天很高興，我們在座有許多的專家學者在我們當中來探討這個議題，我相信在座也有非常多的專家還有先進，對這

件事情有非常多的見解，我也希望等一下也有機會能夠交換一些不同意見，讓我們這個議題能夠探討的能夠更深入。再次的代表政大商學院來歡迎大家，謝謝大家。

中心代表：盧敬植／國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心主任

唐院長、今天主持人陳主秘、各位與談人、各位貴賓大家好。剛院長講我們是一路這樣大雨過來，所以當初很擔心今天會不會人來的比較少，看到座位差不多快要坐滿了。今天我們挑這個主題主要的原因是，我上學期在上課的時候，跟學生在聊天，因為我們做大學老師的總是會跟學生抬槓，談將來會怎麼樣。然後，在現在跟學生談的時候，其實根本就不會跟他們談說他們將來要做買房還是租屋的選擇，因為現在根本沒有選擇。買房子除非說家裡有錢，否則是根本不太可能的事情。租屋就變成一件很重要的事情，不過從我自己我當初在美國唸書的時候，我曾經幫好友在找房子，然後我回到台灣來教書，我一開始我也找房子來租，從我自己的經驗，感覺上台灣的租屋這個市場，似乎還有很多環節是還沒有接上的。對於年輕人來講，要租個便宜的選擇還比較多，但是再往上一點，好像有很多沒有接上的，比如說年輕的雙薪家庭他們租什麼樣的房子？可能現在買不起了。然後再貴一點的地方，在台北市有工作的人，他們要租什麼房子，好像也是很困難的事情。所以我們就安排了這個主題，讓業界的專家、學界的專家，跟我們來談一下這個租屋的市場，到底有什麼事情我們還需要注意的。早先談過很多東西大概是跟政策上面，特別是國內的一些稅上面的問題，那麼我今天是希望能夠從市場的角度出發，在這個租屋市場上面，我們看看在各個環節上面是不是還有什麼我們看得到、看不到應該要注意的東西？因此今天我們也請到了從日本來的嘉賓來跟我們分享一下日本有什麼樣的經驗、做什麼樣的事情、跟我們有什麼不同的地方。接下來我們就把時間交給今天主持人，然後非常感謝各位今天百忙之中來到這邊，謝謝各位。

二、專題演講

主持人：陳肇琦／內政部營建署主任秘書

唐院長、盧主任、各位講座、各位先進、各位女士、各位先生，大家午安。

今天非常榮幸應邀來參與國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心所舉辦的「出租好容易，租屋好安心」－如何建構專業的住宅租賃產業，這樣的一個研討會。讓我也有這個機會來跟各位來學習，感到非常的榮幸。尤其看到今天大家熱烈的參與座無虛席，真的是超乎我原來的預期，我想真的是非常的高興有這個機會跟大家一起來聆聽三位講座的講演，吸取各位寶貴的意見。我想房價高漲跟落實居住正義，這是這些年來大家所非常關注的一項重要的議題，也是政府重要的一項施政。從民國九十四年，我們在內政部研擬整體住宅政策，報送行政院核定，分別就健全住宅市場、建立公平效益的住宅補貼制度、提升居住環境品質的三大政策內容，我們來努力。同時也依據整體住宅政策，我們研擬了兩期的中程計劃，以及若干措施來推動。過去也積極研擬有關住宅法的研擬，在民國一百年十二月三十號經立法院審議通過，從一百零一年十二月三十號公佈施行，主要是考量住宅法通過以後有十項執法配套來做相關的一些議題。內政部也依據住宅法所規定的相關的這些規定，來研擬完成這些十項執法，同步在一百零一年十二月三十號公佈施行。整個住宅法的架構包括總則、包括住宅補貼、社會住宅、居住品質、住宅市場，以及居民權益之保障，還有罰則等等，總共有七章，共五十四條。從整個住宅法的內容，涵蓋的內容非常多，我們除了依照整體住宅政策以及住宅法的規定，在整個的政府的一個住宅補貼方面，來積極做這方面的努力。我們從這若干年都持續的在推動，還有沒有能力買房子的租金補貼、以及修繕貸款等等相關的住宅補貼的一切措施。同時我們也考量到有些房價高漲，也侵襲到整個住宅市場來調節一個機制，推出了板橋浮州合宜住宅，以及林口 A7 的合宜住宅。目前大概都已經招標給廠商來興建，同時也銷售完畢。後續地方政府也會持續來參照中央的這些兩個合宜住宅推動的做法，持續來興建，中央也會給地方一些必要的協助。那今天的議題，事實上就住宅市場裡面，是非常重要的議題。依照住宅法第四十四條的規定，內政部也積極在研擬住宅租賃這樣的整體發展政策，急需要大家的意見，納到政策裡面來推動落實，今天非常高興有這個機會來參與這個研討會，我想我真的抱著學習的心情來跟各位來做學習。

以下爭取時間介紹我們今天的研討會進行的方式，首先我們會邀請三位專

家來就這個議題，來做相關的一些講演。先介紹一下今天與會的三位專家：第一位是我們德明財經科技大學不動產投資與經營學位學程的花敬群教授，他也是國立政治大學地政學系的博士，在住宅和不動產領域方面有非常多的研究問世，我剛剛跟各位報告的前面的這政策上的研擬，花教授也協助營建署來做相關的一些研究，也給我們很多具體的建議，當然都落實到我們推動的法令和政策方面，那今天能夠邀請到他來，就住宅租賃產業發展的機會跟挑戰，我想等下他一定會有非常精闢的一些論述來跟各位報告。第二位是我們徐銘達執行長，他是永勝資產科技集團執行長，在資產管理、物業管理方面他也在這方面努力了若干年，也有非常寶貴的經驗，透過今天研討會他也會提供台灣實際的一個經驗讓大家一起來討論。接下來介紹日本的專家小泉嘉章先生，株式會社大京事業統括部的課長，會就租賃管理公司的市場定位，以及運作的機制，就日本的經驗，借這個機會跟大家一起來分享跟討論。時間的關係，我想接下來就邀請第一位我們花教授來上台來幫我們做演講，謝謝各位的參與。

與談人：花敬群／德明財經科技大學不動產投資與經營學位學程副教授

與談題目：住宅租賃產業發展的機會與挑戰

主持人、唐院長、在座各位先進，大家午安，大家好。真的非常榮幸，也非常高興終究租賃市場這個話題可以開始用所謂的專業化、產業化這樣子的形容詞來加入這個台灣租賃市場的討論。我想台灣的租賃市場是一個產業的藍海，它是台灣房地產產業未來的很重要、很重要的一塊發展的方向。我自己覺得，如果說台灣未來房地產產業有產業政策的概念的話，都市更新絕對是裡面最主要的，其次就是租賃市場。長期以來在台灣，我們在看不動產、看住宅這個市場或這個體系的時候，我們大概只會看到所謂的住宅政策，或房地產市場政策，但我們對於房地產產業政策概念，其實一直很缺乏。就說房地產產業到底是什麼？產業發展、產業創新到底在講什麼東西？到底該有什麼內容、什麼樣的意涵？我覺得這是我們台灣社會跟台灣至少是在經濟部或內政部應該要認真思考的一個內容。而且該這樣講，在過去這段時間我都很喜歡把台灣的租屋市場說它是黑市，因為大家不繳稅，但是這好像有點黑市的這個市場，他們

每年光在住宅的部分，商仲的這還不算，商業還不算，光住宅這個部分，他每年的租金規模大概在新台幣一千兩百億到一千五百億之間，在這麼黑市的狀況下，如果說他被專業化或產業化的發展起來的話，真的不要多，雙倍就好，那對 GDP 的貢獻，其實那就是一年一千多億甚至到兩千億左右的規模。它是一個你只要制度、遊戲規則建立好，他就可以自己長出來的一個東西。當然這裡面衍生出來的工作機會、稅收等，我覺得這就是拼經濟。那我們從另外一個角度來看台灣的租賃市場，現在租賃市場靠的是民法的幾個條文在管它，我們回想，三十年前第一家仲介公司太平洋房屋成立，那時候才開始慢慢有「不動產經紀業管理條例」，因為有了「不動產經紀業管理條例」，讓這三十年來，不動產經紀業這個產業規模、產業的發展、市場的健全，創造了多少、多少的價值出來。二十年前，我們制定了「公寓大廈管理條例」，在民國八十三年之前，其實不是沒有這個產業，只是它因為沒有制度，所以說它很零散，但是二十年來因為「公寓大廈管理條例」的建立之後，我們在物業管理這個市場的規模、遊戲規則，甚至讓大家居住的更安心的事情底下，創造了多少價值。我想台灣在租賃市場的專業化或產業化的發展下，其實現階段最主要的一件事情，就是建立「不動產租賃條例」或「住宅租賃條例」，把這些該專業化、該產業化、該管理、該輔導、該協助、該補助的，通通把它制度化。我覺得這件事情就是我今天的結論，沒有這個專業的法，其實什麼東西都會是空談，那有了這個專業的法律之後，其實很多事情市場自然就會有它的機制、會去發揮，很多東西他都會長出來，很多的工作機會、就業機會、經濟機會都會呈現。

今天講的內容大概是我將近兩年前，我跟崔媽媽基金會幫內政部地政司做了一個研究計劃，關於這個計劃的報告書高達六百多頁，主題就是要來做租賃市場健全發展的一些規劃。當然，過了快兩年了，還是有點牛步，當然政府自己也不夠努力。簡單來講，我們租賃市場問題太多了，這些問題的背後，我會覺得很奇怪，其實在國外的經驗，買賣房屋的市場跟租屋的市場，他幾乎是同等重要，同等的遊戲規則在同一個東西。在台灣我們是一個買賣市場大到嚇死人，社會經濟投入太多、太多的資源精力，當然也帶動很多很多潛在的危機和風險，但是租屋市場，這麼最基本的住宅需求和住宅供需的結構，長期以來一

直被歧視，我必須要用這樣的字眼，它是被這個體系歧視。於是，這裡面房東和房客其實都是很不安定的，所以怎麼讓租屋市場安定，安定之後才會有再成長的空間，所以這裡面有很多配套制度當然是要往下做，但這安定的背後說實在話，讓這個租屋市場變成租屋產業，這個概念是完全不一樣，當你用產業的概念來思考它，你就會有一些比較正確的邏輯，要有什麼樣的遊戲規則、產業要扶植、要輔導、要建立一些透明化的管理機制等配套制度，你就會長出來，我想這是一個這樣邏輯架構下的一個論述。

國外有很多的經驗，這部分我會講得比較快，例如說美國其實是有很多元的租屋補貼、租屋市場的一個體系，不管從需求面、從供給面，它有非常、非常多，這部分在此我就不多說，其實美國的租屋市場相對起台灣當然健全很多。例如說我們從紐西蘭的一些經驗，我們也看到說，它從租戶的一個登記開始到選擇、調查、信用檢查等，這麼多租屋經濟活動整個產業流程底下，其實這裡面都是所謂的價值鏈，或是價值創造的一些空間，在這樣價值創造的空間底下，確實有非常多的事物，它都可以被獨立出來，提供服務介入的空間，也提供新的產業創造的空間。所以國外有太多經驗，但其實我們不一定要用國外的，直接用想的大概就知道整個流程是什麼，這裡面有多少事情可以被產業化，那當然國外有非常多相關的經驗，其實也意味著他背後有很多專業的法律，甚至專業的證照在做搭配，這其實讓這些事情可以再往下走。在新加坡，其實也有很多很多的相關的管理制度，在此就不多說，我重點放在最後面有關於政策的建議。當然日本方面，待會小泉先生會講得更完整，基本上日本有完整的上、中、下游的租屋服務產業的產業鏈，確實對整個日本的居住安定，或者是說對不動產持有人的不動產投資經營的獲利，而且是長期穩定的獲利，更對政府的稅收、對國家社會的安定，其實都帶來很大的幫助。另外很重要的是，我覺得在制度裡面專業的認證或專業的證照，這也是台灣在這個體系底下應該要發展出來的這個部分。我想任何一個這種屬於專業化、專業服務的產業，證照絕對會是一個很重要的機制。

從國外案例也可以借助經驗作為借鏡，例如說我們要讓專業的公司、專業的管理或專業的出租，讓這樣經營出租住宅的企業能夠成立起來，在台灣不是

沒有，台灣有但是很爛，叫做「國泰人壽」、「新光人壽」，不然就快沒有，很極端，就很奇怪。當然，或者說我們有專業的管理，像「永勝」，待會徐執行長會講，永勝當然是台灣第一把交椅，但是說實在話，他經營的好辛苦。所以說我覺得我們是有經營出租住宅的企業，但是都還很草創，那顯然得這跟我剛剛講三十年前的仲介公司，或二十年前的物業管理公司有點像，但是當你有制度之後會不一樣。

另外一個是關於資金，就是說不動產出租租賃市場他本質上就是，最典型的所謂的不動產投資經營的 business model，他本來就應該是從 rental 這樣一個邏輯來做，所以他的整個資金的流動性的安排，cash in / cash out 的這個安排，他會很重要。你要發展這個產業，你在資金安排的體系協助，在制度上我們就要有些配套，不然的話你很難去期待說你在台灣買了一個房子來當房東。我都說現在買房子來當房東的人叫做菩薩心腸，房子貴成這樣，你又租那樣一點點的租金，你也肯做，真是菩薩才會願意做這樣的事，而這些菩薩也經常變成了泥菩薩，他自身難保你知道嗎？因為很多制度沒有保護他，所以他有菩薩心腸，但是在現在的體系之下他變成泥菩薩，我覺得這就是我們這制度一個很不健康、很不對的地方。

那當然也要一些專門的所謂的糾紛處理的機制，台灣在很多東西的糾紛處理一直都沒有專業機制，政府都認為說那都是民間的事務，民間自己解決，不管是租屋糾紛，或像都市更新的情況等太多事情，都被用所謂是民間事務，民間自行解決，而缺乏專業機制或公權力，甚至法治的體系進入干預，所以很多事情看起來好像都是政府的事，但是這個事情變成民間的痛苦。所以說我覺得這個部分應該要好好檢討。當然相關的平台資訊，或各項協助的一個平台，這背後都是一樣的，概念上我們從國外的經驗累積了一些這樣初步的結論，當然台灣租屋市場確實有它就自己內部的一個重要性的問題，當然第一個是說台灣像剛剛盧主任也提到，現在大家都只是比較想辦法讓自己買房子，問題是說這多累啊！因為這叫做唯一的解，當一個市場的選擇只有唯一的解的話，那這裡面必然會存在資源嚴重的扭曲，或者是剝削。有選擇機會才是資源分配最佳的分配的解決方案，從這邊衍伸出來，所以說租屋市場的發展背後就健全住宅市

場的問題這樣的一個意涵是在「讓住宅市場的資源，不是買賣市場，是住宅體系的資源能夠有效分配」。

為什麼我們現在有那麼多空屋率？因為很多房東寧願空著也不願意租、也不願意賣。我不賣是因為稅太輕，所以我不賣慢慢等漲價，我不願意租是我怕租出去，我反而收不回來很麻煩，那我寧願空著。甚至我這樣講，在台灣房子空著竟然是最佳投資策略，你不覺得這什麼話？我擁有這樣一個資產不使用，反而是最佳的投資策略，那顯然問題很大。所以說當然這裡面有一些相關的問題，租屋市場的惡性循環也是一樣，因為制度不健全，所以房東和房客都很不安定，於是因為不安定產品的供給，它必然就是品質不好，品質不好，則租金就不會太高，一分錢一分貨，你爭端太高，房東就不好賺，那就越少人願意當房東，房價又這麼高，所以他會被壓扁、壓縮到角落去，當然這個產業成長不起來。所以我們要把它解放出來，所以我覺得健全租屋市場的背後，是要把被壓到角落的這個租屋體系解放出來，而我們要透過哪些模式、哪些方向去把它解放出來。那還有一些處於總體經濟、購屋的概念，我剛剛也提到，針對 GDP 的概念，基本上整個租金的比例，我曾經大概試算過，現階段租屋市場占 GDP 的金額的規模，以實際有成交的規模來看，若成長一倍，現在大概不到 10%，在全世界來看是一個很瘋狂的事情，你看增加兩倍到三倍都是合情合理。租屋市場在 GDP 的貢獻其實是有很大的潛在空間在裡面，是可以去發展出來的，細節我就先不多說，大家再參考。

當然這裡面有一些發展上面的課題，房東和房客、繳收益和存款之間的關係，確實沒有錯，租屋體系一旦開始慢慢健全，不可諱言的，租金會變貴，所以基本上可能會衝擊到這些比較弱勢的家庭。所以說怎麼樣去預防租金變太貴，或怎麼樣協助弱勢？這當然還是要去搭配。但是你租金不變貴，租屋市場也發展不出來，因為這本來就是應該要有一個正常的盈利或報酬率，本來就有關係，當然房價也會因為這樣的修正，這裡面當然有輔助住宅的，從土地市場到住宅市場到租屋市場整個結構性的一個市場結構性關係。另外是房客對於承租房屋的效用和成本的概念，這也是一個問題。現階段大家都覺得要想買房子，所以租房子儘量便宜就好，我要存錢買房子，所以說大家對於租房子過程的消

費心態，它並不是一個長期的概念，所以說他當然不願意支付合理的租金或足夠的租金來維持那個租屋市場，而這裡面還有一些消費心態的改變，那顯然在這個事情底下，只要我們房價未來不要再有大幅上漲這種預期，其實大家就未必非買房子不可。所以說這裡面有很多的結構問題在裡頭，當然這都是台灣現在面對的困境。那當然這裡面還有一些不動產租屋產業的一個發展的歷程，我們大概基本上對於整個不動產租屋市場，我們把它分成幾個面向，一個是「租賃業」，就是大房東，專業的大房東，像國泰人壽、新光人壽這樣的大房東，或者說反正我是真正的房東；第二是「不動產租賃的仲介業」，純粹就是指現在的仲介關係，像仲介公司；最後是「租賃管理業」，基本上是提供房東關於包租或貸款，像永勝這樣的租賃管理業，他是有點類似二房東，或是房東的sponsor，房東的協助者這樣的一個機制，它讓租屋市場專業化。因為台灣比較特殊，有絕大多數是小房東，甚至是老房子和老房東這樣的一種結構，所以說他們其實非常需要專業的協助的幫著他，否則老房東沒有力氣管，他就寧願把房子空著，如果說你有個專業的服務業，在協助及幫助，他就可以把房子都交給你管理，我至少每個月還是有一定的租金收入，可以來維生。所以說我們講以房養老，其實租屋市場更適合來發展以房養老的制度。那這裡面大概又有一大塊的市場，那當然有些相關的支援性產業，比如說水電、修繕這一些都是支援性產業，這裡面有很多台灣的現況我就直接跳過，我現在不多說了。

其實包租和貸款絕對會是未來租賃服務業底下，非常、非常重要的一環，也就是說我們從現階段台灣的不動產服務業，主要是在仲介的這個體系，是一定要跨出去的，因為這個才是真正能夠創造產值的地方，不僅是產業的獲利，而且我們可以把不動產的使用價值創造出來。不動產真正的價值在使用價值，而不是在增值的價值。如果說空置房子，那真的是一個很大的浪費，這個部分其實在制度上面，真的應該要好好發揮出來，但是因為現在房東不喜歡繳稅，所以像徐執行長的公司就遇到說，我今天簽回來了包租，房東因為他不繳稅，所以他不能跟房東報成本，而他必須要報支出，那會發生在會計上有些很奇怪的問題。所以房東不繳稅，大概是現階段台灣發展租屋市場一個最大的困境，怎麼樣讓房東願意繳稅，就變得很重要，我們待會再來說，怎麼樣會願意

繳稅，細節我不多說了。

各位，日本的小泉先生聽到台灣房東不想繳稅，都覺得說不可思議，台灣是什麼國家？賺錢還可以不繳稅的。所有房東都不繳稅都在幹嘛？這是個國家嗎？還是一個原始森林部落？所以說，當然這裡面有關政策發展的策略來作說明，第一個是關於租屋市場產業這四大部份。第一個部分，租屋市場產業發展有幾個大的目的，就是「健全住宅市場」，另外是「安定居住需求」，再來「促進國家經濟發展」，這是比較大的帽子，我就先簡單跳過就好。這邊有幾個概念和構想，也就是說居住安定而且是可合理負擔的居住效益，就是讓房客能夠長期安定的在租屋市場裡面租房子過日子，我不急著買房。當然也讓房東能夠有長期穩定的收入，讓我這個房子拿出來就是為了要長期租人，我就是要長期賺租金。那這個長期的供需雙方是可以產生的，我覺得這是很重要的一個基礎。那當然這背後是制度的配套，在這個情況之下，整個供給會慢慢擴張，因為台灣現在供給壓縮的很小，未來它會慢慢擴張，那當然相關的產業就會發展出來。

從細節上來看，從繳稅的角度，第一個我們要提升房東和房客的經濟誘因，來塑造所謂誠實申報的一個概念。我簡單這樣講，房東不喜歡繳稅，但是房東也不喜歡自己真的是在逃漏稅，他也怕被查到，所以說這就是一個囚犯困境，要怎樣幫他解套，降低交易成本。所以簡單講，第一個如果說我們是出租住宅，長期穩定的出租住宅，我建議未來的地價稅和房屋稅應該是用自用住宅的方式來認定，第一個讓他們持有稅降低，這是第一個。第二個租金所得這個部分，租金所得就是有一個抵扣，今天我在申報所得稅的時候，你可能說反正我實質抵扣，我剩下百分之五十才是要繳稅，但是現在是你所有租金所得通通要納入所得稅來繳，如果你被抓到沒有申報的話，不然的話就是我們的租金所得把它在所得稅裡分離課稅，就像「REITs」(Real Estate Investment Trusts) 一樣，不動產證券化一樣，你的「REITs」獲利是分離課稅，原因是什麼？原因是你政府明明現在就沒有收到稅，那你說我沒收到稅，被我抓到你倒霉，那沒抓到沒事，我覺得這樣這個制度是亂，這個市場也浮不出來。所以說我們應該先鼓勵，就是說我輕稅，你的所得稅我就用最低的稅率給你分離課稅，我先讓你浮出檯面上來，大家通通都來繳稅，大家都可以被管理，所有人都可以被協助，這是最

重要的第一步，但是這一步在財政部就跟他們協商了半天，下個禮拜要跟財政部長一起溝通，看能不能壓的過去。這是第一步，然而這一步沒有突破，其他部分都不用談，因為房東就是不願意浮上檯面，就什麼事情都沒辦法發生像扣除額等等這個部分。

另外的部分是，如何來強化租賃住宅經營管理的法制環境，我剛剛特別強調，租賃住宅法或不動產租賃條例等，反正就是要訂定專法，訂定專法才會去思考一個健全的體制該包含哪一些內容？國外的成功經驗人家有哪些內容在那裡面？最後這整套的制度才會搬進來。就像當年我們在訂定「公寓大廈管理條例」一樣，一開始只規範在民法，早期只有民法第三百九十九條與第四百條，我們靠這兩條在管公寓大廈這個體系。後來因為臺大的戴東雄教授去做了研究，才提出了整套制度，現在就大幅截然不同，該有的都有，當然有些還沒有，專業證照還要再加強，所以說這裡面其實就是讓制度能夠全面地被建構起來，我相信這樣的一個東西對台灣社會來講，會是一個沒有人會反對、是一個大家會覺得不錯的東西。而且租賃住宅法或條例在國際上根本就是一個國家該有的一個法規，為什麼台灣一直都沒有，我覺得這都是我們應該要去思考的地方。當然背後還有一些關於產業管理的制度，比如說怎樣把不動產租賃管理業跟不動經紀業這裡面做一個有效的區隔，或者是專業證照，比如說不動產管理師的這樣的一個證照，甚至說怎麼樣來強化現階段產業服務的質能，這個部分有些涉及到不一定是純粹法，而是說經濟部或內政部怎麼樣讓租賃服務業能夠發展出來，而且他長成什麼樣子？我要怎麼輔導你、幫助你？讓普及的提供服務資源，因為現階段不是沒有人做，但是人太少、產業太小，如果說台灣有大概有將近一百萬個家庭在租房子住，如果說我們真的要把它產業化、專業化，我們需要的專業人力是很大的，所以可能在學校的大學教育裡頭，國發會在做人力資源的調節安排底下，都應該在裡面的條件去做強化，這是我們才有產業發展的空間出來。我想這裡面還有很多需要做的事情。

當然，另外一個就是一般民眾都可以居住的專業出租住宅，所以過去我們在講出租住宅都覺得那是中低收入、弱勢家庭的事情，剛剛主任也提到、大家也提到，其實我們一般中產階級，我們要長期租屋的市場到底在哪裡？所以說

也要慢慢的在這部分讓專業化的供給者出來，這背後涉及到的是專業化的供給者，所以我想這部分還是有必須要再努力的空間，大概這個部分是一個這樣的邏輯，最後當然還有一個關於租屋服務平台，這裡面當然有很多的事，基本的項目再往下發展，但這個部分是政府還是民間，我覺得都還有大家值得再努力的地方。那當然在這個發展策略底下，我覺得可能都會地區還是可以優先來示範，所以說是中央跟縣市政府怎麼樣來合作來開始推動這樣的事情，我覺得這是一個可以想像、也可以嘗試努力的一些地方。大致上是這樣，當然後面有些細節我不多說，後面有些是我對關於有一些法規的修訂等等的一些建議，那因為時間的關係，我就不好多說了。我想這裡面包含了一樣經辦專業的出租住宅的配套制度，就是怎麼樣幫專業房東能夠出現，住宅的評鑑、輔導管理的制度，就是說認證，相關產業的認證制度、制度的推廣，還有租賃法令制度的一些調整，現階段很多法令綁住了租屋市場，怎樣讓租屋市場鬆綁，我想這裡面有很多都值得我們還要再進行努力的地方。

今天其實這些細節也沒有時間跟大家多做解釋，但是這樣簡單講我還是回到我們最後的結論，訂定租賃住宅的專法，這絕對是該走的最重要的一條路，這時候才符合產業化跟專業化，而且我覺得台灣有很多事情，沒有錯我們都該做，但是我們只要去思考，這三十年來不動產經紀業是怎麼發展出來的？這二十年來我們物業管理業是怎麼發展出來的，我們有這樣的一個態度和理解的話，我們就會很樂觀的來看待，其實租屋市場應該在未來二十年會是大有前景，以上是我今天的報告，謝謝大家。

與談人：徐銘達／永勝資產科技集團執行長

與談題目：租賃服務能夠做到多專業：台灣經驗

唐院長好，陳主秘、還有盧主任、各位與談人、各位先進、各位來賓大家好。很高興、很榮幸有這個機會來代表台灣的租屋業來發言，我想剛聽過花老師非常一個很大篇的論文，我這邊比較算是清粥小菜，以一個小小業者，提供一些自己的一些見解。我想我從五個角度來談，第一個我們要談租屋這個市場，當然要來看台灣的房屋自有率有多高，因為會租房子主要是第一個我買不起房子，我要租房子，第二個我雖然買得起，但是我可能因為工作的需要、做生意

的需要等等，我需要來租房子。第三，我想從這個角度來看，也從我的角度來看，其實我住宅管理做了二十年，剛聽到花老師講蠻多的，事實上講出我二十年來的心聲，因為我越來越覺得一個政策決定一個產業的未來，尤其是法律面。也很高興花老師能夠出來呼籲，確實它需要一個健全法令來做管理，我也從我的角度來給租賃住宅跟產業政策提了一個小小的建議。第四、第五事實上是資產管理與代租代管，事實上這兩個意義不太一樣，事實上談資產管理，你應該還要把出售考慮進去，他其實是一個投資循環，代租代管就比較狹隘了，講到說這個房子怎麼租、怎麼管理，我從這樣的一個角度來談。

1. 台灣房屋自有率接近 90% 的原因：

我這個是引用 2008 年內政部的一個統計，各位看一下各國房屋自有率，台灣房屋自有率 87.4%，目前看起來是排在新加坡之後第二名，所以我說這是一個偉大的國家，房屋自有率高達將近 90%，那可能是只有差不多 10% 多一點人沒有房子住，這個產業相對來說已經被擠壓，當然他一定有原因的，這一張圖先讓大家參考。

我第一次接觸到這數據，我印象是大概 83%，然後逐年攀升，從我從事這行業，這二十年來從 83% 逐步接近 90%，第一個原因當然「有土斯有財」這一個傳統的文化思維這是很關鍵的，好像這個情況在大陸叫「剛性需求」，這個女婿要去提親，第一句話就問說你有沒有房子？沒房子就不用來提親了，所以這叫「剛性需求」，台灣多少當然也受到這樣的文化，好像一輩子不買個房子好像對自己人生沒辦法交代。

我觀察台灣政府的一個政策長期是鼓勵買房子，各位如果有印象的話，租金的十二萬扣除額，這個大概在應該有五、六年還是六、七年了，沒有幾年，而且只有十二萬。那我們的買屋的這個貸款利息的扣除額，一戶有三十萬，這樣你就很清楚，政府希望你租房子還是希望你去買房子。但問題是房屋自有率已經快要 90% 了還有空間嗎？你覺得這個社會有可能有一天 100% 的人都有自己買房子住，我想是不可能，因為這幾年我每年有機會跟營建署在合作一些像租屋平台這樣的案子，其實有一些人真的連租金都付不出來，你怎麼要求他買房子，我根本覺得這是一個扭曲的政策，還有買屋優惠的政策一堆，剛陳主秘

有提到青年購屋住宅，之前還有提到說要三十年，今天的報紙各位有沒有看到？北部買房子有一個月百分之六十幾的收入要拿去繳房貸，事實上我個人其實不是那麼樣的認同這樣的房地產政策，到底高房屋自有率是好是壞？我大概在將近二十年前不到，我看到一篇文章，我個人是非常認同，討論高房屋自有率對這社會到底是好是壞？他的結論是不好，他認為這阻礙了人才的流動。那我們以現在的角度來看，我認為十幾年前看到那篇文章我深深認同，到今天我覺得她寫的非常對，你很可能明天公司就跟你講，你要不要去上海？我就要考慮如果公司要派我去上海，但我台灣房子也買了，那我到底要不要過去？我要全家過去還是一個人過去？事實上其實有房子不一定是好，它會阻礙你一個人才流動，這是一個可能性存在。

當然，買房子能夠保持增值，成為理財工具，這也是一個重點，過去這十年來大概很清楚，台灣的房價應該一倍跑不掉，從 SARS 之後，這個大概二十年來看過多頭走得最長的一次，除了金融海嘯這樣 V 字反彈以外，一條線上去。中南部這三年幾乎漲了 50% 跑不掉，那現在幾乎還是往上再走，所以說我們應該重新來思考，後半段會談到租屋貸款的一些技術面，那當然這上我們網站大概都找不到，難得這樣的機會，我談一下對政策的一些看法，所以說我自己也覺得房屋自有率應該一個程度就好，像剛剛你看這些先進國家 40%，德國 44%，英國還算高一點 70%，日本 60%，我們那麼高，事實上這是不是好事？我覺得這值得我們政府應該好好去思考，這是我的一個小小的建議。

2. 社會住宅政策建言：

你看租屋住宅，我們的社會住宅，其實占住宅量體不到 1%。我看過一些研究報告，應該是百分之十才是一個合理的數據，所以說台灣的社會住宅還有這個九倍的成長空間，這個是一個很大的問題。其實我這兩年剛好也接觸這樣的一個政策議題，事實上台灣是一個很結構失衡的地方。各位想像一下，有將近 90% 的房屋自有率，可是也有一百萬戶的空屋，然後還有三十幾萬的人是需要社會住宅的，這是一個很結構失衡的，我就在想，如果社會住宅需要三十三萬戶，政府還要去蓋合宜住宅嗎？我一直其實非常反對這樣的政策，我覺得為什麼不去想我怎麼把這一百萬戶引導到市場來。剛剛花老師講的我是完全認

同，因為我們這幾年一直常常在與政府互動，確實稅是一個大問題，然後我覺得要立一個跟租屋有關的專法，這是另外一個大問題，這個都能夠做到，我覺得這個產業是有機會好好來發展的。怎麼樣引導這百萬空屋進入這個租屋市場呢？政府應該把蓋社會住宅這些經費，去投入做產業的發展。

這幾年來我自己有去投資一個科技業，我就發現，在台灣做科技業跟你去想像在美國做科技業是非常不一樣，在美國的公司虧錢，一樣可以上市，它可以集資好好去發展，一個 what's app 才成立五年，員工人數五十人，被 FaceBook 用一百九十億美金收購，這個在台灣是不可能發生的，我認為不可能發生的，因為你台灣人就不給他這樣一個環境。那政府到底花了多少錢在產業政策，這是我一直很懷疑的一個地方。所以我真的強烈建議，既然台灣有一百萬的空屋，為什麼不去引導他，你可以給他租屋補貼、租稅政策的優惠等等，讓他願意拿出來租，那當然這一百萬戶，我個人也是真正相信，有一大半是因為真的就是剛剛花老師講的，我放在那裡，它就每年幫我賺 5%、10% ，我犯不著拿出來租別人利潤才 1%、2%，又被房客氣的半死。這是一個環境，問題是往後再看，空屋是否還有這樣的利潤空間，我覺得這值得觀察，只要利潤空間不見了，我相信空屋跑出來到租屋市場的機會就很大了，這時候如果政府適時的再從這個租稅政策去引導，我覺得整個產業應該是一個非常好的機會。我想在座各位如果你今天是房東，你也很懶得拿出來為了賺那 1% 多、2% 的租金，然後又被氣的半死，還要管理，待會講到最後管理就知道，那不是一件那麼容易的事。我放著就可以賺 5%、10%、20%，我何樂而不為？但這個空間一旦不見，我覺得這是一個非常好的機會，政府不應該錯失這樣的機會，適時的把這空屋引導出來，這是我小小的建議，當然沒辦法像花老師研究的這麼樣的仔細。

3. 產業政策建言：

從產業的角度，另外用一個角度來說，我也常在想這一件事，臺北豪宅很多，動不動一戶可能三億，三億是什麼？我從我經營公司的角度，三億幾乎是一家上市櫃公司的資本額，可是各位有沒有想過，一間豪宅在完工後，當然完工前也許可能營造人員等等養了很多人，但是畢竟營造的階段是兩、三年或三、四年而已，那個階段過了，請問這個豪宅幫台灣創造多少就業機會？創造多少

外匯？創造多少 GDP ？看來看去好像就是瑪麗亞和保全人員。這樣子豪宅它完工之後到底對台灣還有產生什麼樣的貢獻？坦白講我是很質疑，可是各位要知道，如果說一個三億的資本，如果投入在產業，它就是一家上市櫃的公司。那你想想一家上市櫃的公司，好歹也一百個員工跑不掉，那等於是帶領一百個家庭，還有所得，然後也增加我們的 GDP，如果這個公司做外銷還會創造我們的外匯，所以我真的非常的建議政府應該去思考，我們的產業政策到底是什麼？還要不要繼續去發展一個房屋自有率已經接近 90%、空屋可能超過百萬戶這樣的一個市場。台灣人口成長也是很少，那你想想這個供需的角度往後看，我們到底整個產業政策在哪邊？這是我想利用這樣一個機會提供建議，當然，這個很不成熟，沒有經過很嚴謹的研究，純粹是我這個十年來我在產業上看到的，利用這難得的機會，給政府一些建議。

4. 資產管理簡介：

我想我從這邊接下來接到資產管理，再最後介紹這個代租代管。整個資產管理其實我大概在二十年前開始研究這議題的時候，找到的來源應該是來自於美國的資產管理，是從一九二九年經濟大蕭條，這個像什麼？像大概兩千年台灣資產泡沫那個年代，也是那個年代，政府開放成立資產管理公司，那怎麼操作？因為銀行受制銀行法，銀行手上的一些不動產的一些呆賬怎麼處理？我記得當時還有兩年的限制，銀行要把這個呆賬處理掉，所以這壓力很大，如果它一定要處理這個呆賬，對台灣當時已經資產泡沫的產業，會產生一個很難彌補的大傷害，所以當時開放成立資產管理公司。大概西元兩千年那時候，就是很多銀行你發現它會成立一個資產管理的子公司，然後把它自己的不良債權，賣給自己的子公司，而子公司在處理這些不良債權就比較沒有銀行法的限制，也就比較沒有圖利的嫌疑。那時候幾乎我們所知道的，比如說可能一百億的不良資產，大概是以二到三十億賣給資產管理公司，那這個大概通常當時大概都是外資，因為它資金很雄厚，而它拿到這個不良資產，再賣給台灣的小型的資產管理公司，分成幾包，賺個幾成，最後再轉到可能投資客，最後可能一些房仲業都有，就大包、中包、小包、散戶。當時那一個年代是這樣子處理，這大概是也是美國的一個經驗。

資產管理大概有三個很重要的效益，第一個為業主管理維護資產，第二個為業主創造來自於資產的收益，第三個使資產能夠保持甚至增值，這三個都很重要，所以你看在做資產管理必須要怎樣收益，當然出租才會有收益，可是你要進行資產的管理跟維護，你要怎麼讓它保值？或是讓它增值？事實上其實這三個如果你看清楚就知道說，其實資產管理沒有那麼樣的簡單，那是需要很多的專業技術在裡面。

台灣建築產業大概是這樣，從土地開發到營造，蓋完房子，這是屬於蓋完房子之後的物業管理，從這個建築物的使用、處分、收益、維護，那事實上這是一部類似旗艦法「台灣版物業管理法案」，從 2004 年躺到現在十年了，還在立法院，不知道什麼時候會去審，所以當時我們也是因為這樣跑去申請了一家資產管理公司，又發現整個法令躺在立法院那邊。它涵蓋三大部分，一個是建築物的管理維護，就是目前我們過去所謂的大樓管理也好，或是現在名稱可能大家都已經習慣叫做物業管理這一塊。第二、涵蓋生活服務，目前大概警衛室可能很多時候都會提供，比較高檔甚至會提供一些生活服務，這當然也是專業的公司，當然永勝是比較屬於這一塊。第三、資產的營運與管理，不動產的經營部分跟租賃投資管理，這是屬於比較後段的，使用管理維護修繕這一塊。

因為物業管理相關法令沒有過，所以我這十幾年來，就常常被記者問，你們資產管理到底跟物業管理哪裡不一樣，或這是他根本就認為資產管理就等於物業管理，所以後來被逼的我去寫後面這一篇。其實那一部法令如果過，物業管理就是涵蓋資產管理，各位懂意思嗎？因為那部法令沒有過，所以我們很難去講，物業管理涵蓋資產管理。最後物業管理產生了一個架構，就是讓我們以前過去所謂的大樓管理，現在有一個比較高檔的名稱叫物業管理，就這樣子而已。目前基本上做物業管理就是大樓管理那一塊的，其實去跨資產管理的不多，也不是很有這樣的機會。那做資產管理的，我們也不願去跨物業那塊，因為那一塊真的不是人做的，每年這個管委會重新報價，一年比一年低，當我了解這產業，我連碰都不敢碰。一個產業是每年的報價越來越低，你看這產業怎麼做？管委會砍樓管公司，樓管公司回去砍員工，那個產業目前就這樣，所以我們連碰都不敢碰，所以這兩者之間其實目前是沒有交流。比如說物業管理，我是把

它定義是管公領域，公設的部分，資產管理管私領域，私有產業的部分。那怎麼定義？很簡單，你們家到大門以外物業管理，以內資產管理，當然我這一頁圖是架構在因為物業管理法在台灣沒有通過，如果通過它的架構就不是這樣，就說物業管理會涵蓋資產管理，這是私領域的部分，當然包括整個屋內的設備維護跟這個房客的合約收入管理。，而整個公領域這個保全電梯機械這些都是。但委託人不同，我們的老闆不一樣，物業管理公司的老闆是誰？是管委會，它要繼續社區服務，它必須要跟管委會簽一個合約，經過管委會的運作。我們資產管理是不用經過管委會的，我們是受每一個個別的所有權人委託，只要這一棟有一戶委託我們，我們就以代言人的身份去，甚至可以代表他出席開住戶大會。這樣的概念，來源不同，我所研究了解的資料是，物業管理大概比較是屬於英系的系統來，而資產管理是比較美系的系統。這是跟大家講，因為常常有記者問我這個題目，所以有機會跟大家做一下說明。

資產管理其實剛講過，它比代租代管範圍其實又更大，我是把它想像成它其實是一個投資循環的概念，所以說如果一個比較正統的資產管理，他第一個應該是說，當我們接到一個委託案的時候，我們應該給屋主一個什麼樣的建議，到底你應該是出售好、還是出租好？應該給他這樣一個專業的建議，這才叫資產管理。那當然從屋主的需求，比如說他有沒有資金上的需求等，這些區段上的分析，第二，我們必須要跟他簽一個委託的合約。接下來第三個動作很重要，我們會幫他做資產價值的提升，比如說舉一個簡單的例子，它可能是一個大套房，那我會建議他床移動一下，放一組兩人座的沙發，一個垂簾一放，他感覺就像一房一廳，那租金馬上增加百分之五到百分之十。或許房子角落有個空間，我們建議他放個流理臺，那我們出租就寫可炊，流理臺他不用瓦斯檯，流理臺就好，因為它可以放電磁爐，可以放電磁爐跟微波爐，那就是可炊，那馬上就增加五百塊、一千塊，所以這個是可以做一些小小的資產價值提升。那當然該修繕的要修繕，比如說屋內有一根橫樑，要怎麼把它修飾掉，這個是資產管理應該做的第三步。第四、那當然接下來是我們資產價值提升、改造之後，，我們必須做一個點交的動作，點交是代租代管非常重要的一環，待會裡面還有一頁會提到。第五、我們就進行出租或者出售，那當然如果是出售就沒事了，資

產就已經結束了，這個資產變別人的；第六、如果是出租的話，大概租期間就兩大重點：收租和修繕。第七、終止租約之後還有違約處理等等。最後進入第二個循環，所以我有另外一張表，大家看起來比較清楚，對我來講我覺得這個才叫資產管理，從一個到底要怎麼買，到資產改造出租到管理，然後如果是一直出租，那就是出租管理一直在那邊循環，最後選擇一個時機點賣掉，獲利了結。這樣整個投資循環其實他整個才叫資產管理，這個是我這邊提供的經驗。

5. 代租代管簡介：

那接下來我們談這個代租代管的介紹，這一張是應該是國內最完整的一張，這花二十年做出來的，所以說剛剛花老師說這產業還在草創期我聽了是很感傷，花了二十年還在草創期，確實是草創期沒有錯，因為這產業我以前年輕的時候不覺得政府這麼偉大，我年紀越大越覺得政府非常的偉大，因為它可以決定一個產業，到底是興盛還是衰敗，就從它的政策跟他的法令，這我感受真的非常深，所以說每次營建署通知我開會，我幾乎是一定到，因為我覺得我能夠參與這個政策的修訂，是真的一生的榮耀，因為你忽略過的，可能一不小心你的公司就被幹掉了，這是我很深刻得體驗，講得有點粗魯，各位體諒。

那這一頁圖是二十年來累積，比如說管理師，剛剛花老師也提到，其實管理師就是一個很重要的政策，他是一個屋主的代理人，他是一個代理窗口，這個人跟房東簽委託書，然後後面回報全部是他，因為太多人回報，對屋主來講是一個隱私權的問題。那這中間比如說該修繕的我們有工務，然後房務是做整理，讓房子更好出租，然後帳目看起來很簡單。收租金沒有什麼，跟各位講，我們常常遇到一張電單是三個人繳，哪三個人繳？比如說我們電單是兩個月六十天，假設說第二十天房子剛好空出來，然後空了二十天又租出去，所以第一個二十天是前房客繳，中間的二十天是房東要繳，因為是空屋，最後那二十天，是後面那個房客要繳。但基本費誰繳？度數怎麼算？這都有一套公式，它不能算到最完美，但基本上已經很公平了，我們有一套公式，度數只要輸入就自動算出來，然後就反正差一點點不要計較，不然你來算，也不可能算的比我更清楚，就是這樣子。看起來很簡單，他還有一些代墊款項等等，所以它是一個帳務系統，當然你三戶、十戶可以用人工來算，當你幾千戶你沒有用一套系

統來算是不可能的，常常會弄錯，常常會弄錯，就像常這樣子開玩笑講，我有一對雙胞胎，小時候喝牛奶都要記這個喝了、這個還沒喝，不然有時候會這個喝兩次，那個沒喝到，房子多就會這樣子，這管理上也是一個技術問題。那法務當然我們不希望使用到，但是遇到，就必須要透過這個法律動作，那通常我們二十年來幾乎真正經過走完法律程序的目前只有一件，大部分都是協商處理掉，因為租賃案件只要一上法院，贏也是輸，輸也是輸，因為律師一請五、六萬，我說你請律師幹嘛？你跟他糾紛不過一萬塊，你拿六萬去告他，贏了也賠五萬，輸了賠六萬，想想也對，這是租賃產業的問題，當然我也希望說未來也許有機會，連這租賃這一塊也能設一個簡易庭快速去判，這個也是很重要，不然一拖八個月到十個月跑不掉，這個一個完整的程序，到強制執行，從欠租金第一天到強制執行，警方來把對方趕出去這樣，八到十個月完全跑不掉，這個是一個我們遇到的問題。

這樣就夠了嗎？事實上在後來這五年，我們發展二十年，前十五年是這樣做，那後來五年我就覺得不對，這樣做下去會死人，因為人事成本太高了，後來我們就開始發展網路平台跟科技設備，比如說我們研發了一款鎖，房客不繳租金可以讓他罰站，因為不能鎖卡，跟律師討論兩年還是無解。由於不能鎖卡，電子鎖都有通訊功能，一感應發現房客是沒繳租金的，會嗶嗶嗶，連續叫一分鐘、兩分鐘，房東可以設定，然後門再打開，讓房客就罰站，這就是科技設備。那網路平台是希望說有一天，這個待會會講到收費機制，有些房東會覺得說給你管理，我還要付 4%，很捨不得，沒關係，以後乾脆我們架一個網路平台，你自己用網路平台去管，我們可能一期收一點點的費用，所以說網路平台也很重要。就是說整個資產管理其實資訊化非常的關鍵，因為它真的非常複雜，如果說你管五戶、十戶可以，你管到一百戶會瘋掉，我們包括哪一間冷媒換過、哪一間的沒換過，我們就這樣被房東罵，說你們公司什麼都想賺，上個月換冷媒，這個月還要換，我說不是那是另外一間，他自己都亂掉了，包租公幾十戶都搞不清楚，這個是房子多的缺點。

整個服務內容其實比較細部就這一塊，從出租的時候我們代理房東與房客簽訂租賃契約，然後執行點交，這是一個關鍵，其實點交目的就是說，我這樣

交給你，你就這樣還給我，這個屋況會一直保持在很好的狀態，這個經過我們的實證，一個房子經過我們這樣的管理模式三到五年後，它比同樣的房子會多出 5% 的租金，甚至有時候到 10%，因為一般的房子就是每況愈下。什麼叫每況愈下？第一個房客來牆壁釘兩個釘子，然後你解約的時候你跟她講說，你給我釘釘子你要處理掉，他說沒有，我來就那兩根就有了，他死不承認，因為沒有證據。然後第二個房客來就變四根，變六根，那房子就越來越糟糕。那我們不會，因為我們有拍照存證，他說來就兩根了，我說沒關係我們調照片出來看，他說好算了，我把它處理掉，我看過這樣子，所以這個點交拍照很重要。然後當然結算水電，租期間我們跟房客收取租金跟修繕，然後終止租約，如果順利的話當然就點交、換鎖。換鎖是一個關鍵，這個我們一直呼籲，房子出租一定要換鎖，這個每年都有這種社會事件，前房客拿著原來預留的鎖回來偷東西，這是換鎖。然後結算的部分，剛講過這個事實上，違約處理事實上其實剛剛花老師講的沒有錯，確實有很多很多房東因為有不好的出租經驗他就不要出租了，那當然結構還是剛剛講那個大環境的結構，就是就剛剛花老師講說既然房子放著、空著是最好的、是上上策，所以他出租的意願當然就低了，這個如果遇到不好的客戶確實非常難處理，包括提前解約。我們最怕就是不告而別，那各位要知道，我常講到這段的時候，我常會跟房東講，就是說房東有時候怪我們，我說你不能怪我們，你要知道民法什麼時候訂的各位知道嗎？民法在哪邊訂的？在大陸訂的。民國十八、十九年訂的民法，我們今天還在用那一部法令，然後當時是強勢的房東、弱勢的房客對不對？各位，對不起，網路時代的來臨，已經是弱勢的房東對上強勢的房客，因為網路上都被教壞掉了，他知道怎麼對付你。好，我們去催租金，他就跟我講說：「沒關係你就依法來處理就好了。」大搖大擺走過去他也不理你，你去碰到他馬上跑去派出所說你妨礙自由，我們人員要跟他談，就是碰到他的身體，碰到她的包包，他馬上去派出所告我們妨礙自由，所以現在房客他已經在網路上面都被教到會了、他懂了。那我們就沒有辦法，每天去跟他貼紙條，他也不理你，就這樣總共貼了十個月，就訴訟然後贏了，贏了還申請強制執行等等，應該講先積欠兩個月，民法是積欠兩個月才能夠終止租約，終止租約之後他不理你，你就提出訴訟，通常當然大概一審

大概就判就過了，再經過幾個月，然後就申請強制執行，那最後這個強制執行書也來，會同警方把他趕出去，前後八到十個月，這個遇到一次就瘋掉，所以還好我們二十年只遇到一次，因為大部份都是協調處理，可是最近有越來越多的趨勢。

那最後當然法律訴訟的部分，這是整個代管的內容。這個教材大家看一下，其實它就是一個專為房東設計的一個，他有他的隱私權，這是很重要的。這書面教材有，大家看一下，因為時間已到，那代租向房東收取半年半個月、一年一個月的租期，向房東收半個月，以我們不動產經紀法規有規定，最多到 1.5 個月，然後代管我們是收每個月收百分之十，這樣的概念。因為時間到，謝謝各位。

與談人：小泉嘉章／株式會社大京 REALDO 事業統括部課長

與談題目：租賃管理公司的市場定位及運作機制 : 日本經驗

各位好，在這邊前面我們先跟各位非常簡短的介紹一下，大京公司跟台灣之間開始有了這個交流是在 2009 年的時候開始，就是台灣的信義房屋到日本成立分公司的時候，我們在日本跟他們有所配合。從這樣開始，我們有了機會能夠來為台灣的一些客戶們服務。去（2013）年我們公司也來到了台灣成立分公司，希望能夠直接提供更多的服務來給台灣的朋友們，在這樣的子的過程當中，我們受到非常多的幫助，還有大家的支持，因此我們也非常高興今天有這樣子的機會讓大家對日本不動產市場能夠有更進一步的了解。

那這邊當然非常快的跟各位說明一下今天要跟各位介紹的內容，首先一開始我們會簡單的跟各位提到一些在日本比較具代表性的、比較重要的這些相關的法規，再來會非常簡單的跟各位介紹在日本目前住宅大樓的這個投資市場的概況，再下來的話，是租賃管理的整個過程。這個跟剛才徐執行長提到的這個內容有很多異曲同工之妙，不過在這邊我們要跟各位分享的是目前日本的一個做法與流程。最後這邊我們並沒有把它列上去，就是有關活化不動產的相關措施，這個部分我們會跟各位介紹的是有關這個中央政府在這個產業政策上面，背後的一些相關的未來的一個走向。

剛才聽了前面兩位老師們所分享的內容，好像台灣在租賃這一塊，還沒有

非常明確的法令跟制度。不過在日本目前有非常多的這個相關的法令，其中最重要的、最具代表性的就是「租地租屋法」（借地借家法），另外一項是「宅地建物交易法」（宅地建物取引業法），還有一個就是「區分所有法」（区分所有法）這三大法。我們剛才聽到好像就是說，在這個租賃這個市場上面來講，台灣很多是房客比較受到保護，相對上他們比較強勢一些。但是反過來的話，在日本這個租賃關係當中，往往都是這個房東或是地主這方面是比較強勢一些的，就像房東或地主可能就是因為自己的需要，他可以隨時要求房客請你什麼時候搬出去，為了避免讓這些比較處於相對弱勢的房客，他不知道什麼時候會被房東要求要遷出去，使他可能會一時的流離失所，所以在這個法裡面會訂定相關的法令，來讓房東必須在因為自己的原因要求房客遷出的時候，他要提出相對的條件，來保護房客。又或說，房客在搬出去、要退租的時候，房子可能會有怎麼樣的損害、或者有些什麼地方的破損，哪一部份應該房東負擔還是房客負擔？這個地方有非常多的紛爭，因此為了釐清紛爭而制定了相關的法令。那麼這個「宅地建物交易法」主要制定的是一些什麼樣的內容呢？就是在所有的不動產，不管你是在買賣、租賃、又或者是變更名義的時候，這些中間的業者必須要明確地告知客戶的這些重要事項，這些都有明定在這個法令。再來我們看一下「區分所有法」，在這部分可能台灣跟日本會有比較大的差異，在日本來講的話，就是你自己的房子以外的部分，這些是屬於共同的，我們在講集合住宅的時候，這個是屬於管委會所共同持有的，因此的話，即使這一個地方非常近你們家，但是你還是不能擅自去處分它。

接下來就請各位稍微看一下這個目前在日本的不動產市場價格的走勢，這一個是首都圈中古集合住宅的價格變化，首都圈並不是只有指東京，也包括像週邊的神奈川、千葉等等這些地方在內，大概以這個地方為首的。我們可以看到這上面這個圖表所秀出來的這個價格變化是從 2001 年一直到 2013 之間的這個變動，可以看在這個十三年當中的走勢是非常和緩的上昇，其實這個變化是非常、非常小，對日本來講，這樣子的一個價格的走勢，算是非常安定的、非常穩定的。除了我們不講說自己自住以外，其他的這些持有不動產的這些出發點來看的話，日本人比較不是會去追求所謂的資本利得，而比較在尋求這種怎

麼樣能夠獲得這種穩定的收入。

那再請各位看一下日本這個首都圈這部分，新成屋跟中古屋在表面投報率上面，有什麼樣的一個差異變化。這圖表我們可以看到從 2002 到 2013 年之間的這個走勢，那麼我們講到這個表面投資報酬率是怎麼一回事呢？也就是說我們用租金的收入去除以你購入的成本，這個當中我們並沒有去扣除一些可能維修、管理上必要的經費，就是毛利。那我們來看一下之前這個差異大概是 1%，到現在變成差不多 2%，我們可以看得出來中古屋是紅色這一條，它的這個投報率是非常持穩的，這個市場還有它的價格，整個是非常持穩的一個走勢。當中之所以造成這個之間差距變化，主要應該是在於新成屋現在變得比較貴了。在日本有個取向，新成屋比較不是屬於客戶導向的，而是比較在於說可能開發商、營造商決定價格。現在新成屋價格比較高揚的狀況，可能在座有蠻多的朋友會知道就是說其實在日本有個所謂這個 REINS 這樣子的一個網路的平台，就是可以在上面可以看到這些交易、各方面的這些價格資訊，都非常的透明化，業者比較不太容易去操控，因為非常多類似我們的實價登錄等等，這些價格在網路上都可以非常快速、非常透明化的查詢到，所以可以讓整個不動產的市場維持一個非常平穩的走勢。

在這邊我們再來看一下不同地區的中古屋租賃的表面投報率會有什麼樣的差別？剛才前面我們看到這個在首都圈，像千葉也包括神奈川等等這些東京地區在內是藍色這一條線，近畿就是紅色的這一條線。近畿是什麼地方呢？大概就是關西，也是我們講大阪、京都這一帶的投報率相對這幾年的變化是這樣子。另外我們講中部地區的話，中部地區大概就是指名古屋這一邊。其實據我們了解，現在有蠻多台灣的朋友們，如果要到日本來投資不動產市場，大家可能都會比較集中在東京這一個地方，其實東京本來就是一個交易量可能也相對比較多、資訊平台相對比較透明化的地區，比較多客觀的參考資訊。但是有一些人，在日本國內也是一樣，除了安定以外，他可能比較喜歡是風險再高一點，但回報率有機會大一些的，他就會去選擇中部地區。日本首都圈以外的這些地方的話，它的投報率是有機會比較高，只是這個交易平台的資訊、資料不是這麼的多，因此可能在確認的時候要比較小心一點。

接下來我們要請各位看一下就是目前最近東京都二十三區目前的租金行情，大概是怎麼樣的一個走勢，這是一個平均的參考金額。我們是按每個月的這個變化比較細的來看，從 2010 年二月一直到 2014 年最近的三月份為止。我們乍看之下好像說這個圖好像曲曲折折的，變化幅度蠻大，但是其實再仔細一看它的內容是用平方米 3000 日元左右，其實也真的大概就是在這個裡面，我們看到大概這個低點就是 3000 日元再少一點點吧！然後不到 3100 日元之間在變動。因此這個圖表他所秀出來一個實際的狀況，就是說在日本它的租金行情是相對的非常的穩定。

那這圖表跟前面一張這個圖表稍微有一點點不一樣，大概也非常近，是在同一個時期分析東京都二十三區的空屋率。這個地方要跟各位分享的就是目前在東京都二十三區的空屋率的一個變動大概是在 11 到 12% 之間，但在這邊要說明一下，其實即便在東京都二十三區裡面，也是有那種年數非常老舊的木造兩層樓的房子，像那種地方可能永遠放在那一直都沒有租出去，這些也是放進這個空屋率的計算裡頭。另外，我們在這邊有幫台灣的客戶管理在日本租賃房屋的案子，大概有將近三百戶左右，到目前為止的話，大概都是平均空屋都是維持在不到 10%。

另外這個資料的話就不是一般的消費者可以在外面看得到的非公開資料，這個是我們業者自己在進行的分析、自己看的資料。這張圖表秀出來的就是在東京都二十三區裡頭，平均來說，若今天有人退租，然後在找到下一個房客之前，這個空屋招募房客的期間大概有多長。其實也不限制只有在二十三區是這樣，一般平均來講，大概退租再進來新的房客都是這樣子的一個情形，所以如果在座有人有房子買在東京或其他週邊的地區的話，一般來講如果有碰到需要換房客的話，房子當中空置個三個月是當然一般是正常的範圍，不是太離譜的。

這邊簡單為各位介紹一下房客入住之前，我們租賃管理公司的工作。首先屋主會找一家租賃管理公司來委託，而租賃管理公司會另外再去委託租賃仲介公司，剛才我們在這說明當中也有提到，其實產業分工分業非常的詳細，那當然這個租賃管理公司是全權接受委託，那它發出去的話，不是只限說只可委託一家租賃仲介，它可能可以委託兩家或甚至到三家。那我們再補充說明一下，

其實就是在形式上有一些不同的做法，有一些它純粹就是租賃管理，其他這邊全都是分業，那也有些租賃管理公司自己內部就有租賃仲介這樣的一個機能或者部門存在。再下來的話，當然就是由這個仲介公司就要去找招租房客。在日本，房客來租房子不是我就跟你租、跟你簽約就好，他一定要找一個保證人，在十五年前為止，大概基本上租客的保證人往往都是找自已的父母親居多，可是現在慢慢變少了，而是找有這種所謂保證公司，代替保證人，代替父母來當你的保證人，當然這是要付費的，繳點費用他就當你的保證人。現在大概目前租賃新約的話，有八成不是找自己的父母或是親友來做保證人，而是找這種租金保證公司來做保證人居多，有八成左右。那這邊稍微補充一下蠻有趣的一個產業發展，如果沒有記錯的話應該這個所謂的租金保證公司，也就是代替保證人的這種公司，大概是從 1990 年開始出現的，那剛開始的時候其實就是整個市面上大概就只有三、四家，非常的好賺，超好賺的，可是發展到現在也經過二十幾年的時間，已經發展成好幾十家了，結果現在這個產業來講不太賺錢，因為太過競爭。那其實我們來看一下就是說整個這些架構，我們剛剛看到租賃管理公司、仲介公司、保證公司、租方、房客等等，其實像這個租金保證公司、租金仲介公司這一層的話，它們的客戶是誰呢？是租賃管理公司，所以他要去跑業務都是跑這一邊，那當然他執行業務的時候，他執行的對象是誰？就是底下這一個房客。

那我們來看一下在這個房客他一旦簽好約、住進來了以後，這整個這個過程就是發生要匯租金的時候，就是這個房客是把錢不是直接對屋主，而是把錢匯到租賃管理公司來，然後管理公司負責定期把這個收入的租金來交給房東，那當然就是說如果有什麼催繳、遲繳的時候，或是說怎麼一個月、兩個月房客都不繳租金，這個督促的工作也是由租賃管理公司來負責。剛才這個徐執行長也有提到，譬如說有時候房客入住的過程當中，總是不免會有一些這裡破損或那裡有什麼問題的一些疑難雜症，房東都不用去煩惱，或怕說接到電話說，半夜跟我說熱水器不熱了等情況，所以這些狀況全部都是由租賃管理公司這邊來面對處理。剛才這個徐執行長也有提到就是說，其實這個房東在面對房客的時候，真的也是為了說 1%、2% 而一天到晚要受你的氣，碰到很多事情隨時不知

信義房屋

道什麼時候要你去處理，林林總總什麼樣的房客都不一定。如果今天有一個房東，他可能有兩間房子、三間房子，他也是相當某種程度的一些資產，其實如果以這樣子在日本來講的話，他能夠有兩、三間房子可以這樣子租人家，他自己才不願意跳到前面來，去面對那些房客囉哩囉唆的要求，等一下又要這樣又要那樣，或者有時候碰到什麼樣的比較奇怪的房客也是有可能，在日本是絕對不會有人會願意說，我自己來直接面對，是沒有人願意做這種事的。那為什麼在台灣還是一樣都是房東親自來呢？也可能就是說，真的像剛才花教授還有徐執行長都有提到，就是說房東他寧可去面對、親自跳出來帶著鋼盔面對這些疑難雜症，就因為我不想繳稅，或是我想少繳一點稅。所以我們非常希望在座的有力人士一定要匡正這樣的一個現象，可以把它匡正過來，因為其實這樣的一個制度是很不好的。

那我們再來看一下，一旦當這個房客他住了一段時間，他可能因為什麼樣的原因它必須要遷出的時候，基本上來講，在日本的做法都是最少你要三十天之前，房客要去通知租賃管理公司，然後租賃管理公司就會來跟他確認，可能就是會檢查屋內所有狀況，什麼地方應該是歸責到房客，又或者應該這個地方是由租賃公司來負擔的話，就是由這個出租方來負擔的，其實這些租賃法相關的法令已經相當的完整，其實都有非常明確的規定，也沒有什麼好太多爭議的。那一定釐清之後，就是把這些需要加以修繕整理的部分，就是由租賃管理公司去找工程業者、施工業者來做進行修復。一般來講的話，這種所謂的退租後的房子的修復，大概施工平均都是一個月左右，因此我們剛剛有講到說，如果有換房客，大概當中這個空屋率的期間，平均是三個月，平均這三個月當中有一個月就是在這個施工或是整修、清掃這部分。這個部分的確就是像剛才花教授有提到的，其實這個產業發展健全起來的話，它可以帶動非常多週邊的相關產業，對GDP、對國家的經濟發展其實都是有貢獻，像對這樣一個施工業者來說，每次有人在遷出、要遷進之前，必須可能更換壁紙、或是這個地毯重新整理等等，這些都是一個不可或缺的、也是整個看起來是一個非常大的、非常穩定的產業。另外的話就是等到這個恢復原狀的這個施工、修復的工程都完成之後，就是再跟屋主來商量，我們接下來是不是再找新的房客？那有什麼樣的條件？

有什麼樣的改變，還是要怎麼樣？跟屋主商量好了之後，再委託仲介公司來募集下一個新的房客。剛才我們也有提到，其實因為你的房客一旦退租，要找下一個房客進來的過程當中，平均大概會空個三個月左右，其實就代表這三個月沒有任何的收入進來，因此在日本今天進行這個租賃這樣的一個事情的動作的時候，非常重要的要件就是怎麼樣讓你的房客住得很滿意、捨不得搬走，譬如在服務、應對或者說協助他處理各種疑難問題的時候，怎麼樣讓他滿意，住越久越好。這個部分放到台灣來講可能又更困難了一些也不一定。

那我們來看一下就是在這個整個所有的相關的人、公司還有像房東、房客、租賃公司、各種工程公司什麼等等這些，當中會發生的費用，屋主他要負擔的是哪一些部分，我們可以看到當中 A 為仲介手續費租金一個月，B 為製作契約書事務租金一個月，C 為房客入住後租金 6%、D 為房客退租時原狀回復工程十萬日元，這些是屬於房東負擔的範圍。在這邊稍微補充說明一下，我們看到房東如果今天已經有找到房客，房客入住的期間當中，他每個月要按月繳租金的 6% 作為租賃管理費用給租賃管理公司，這個部分來講，6% 是針對台灣的客戶，也就是租賃管理公司對台灣客戶所收的費用是 6%，對日本國內是收 5%，可能就是在這些費用上面可能會稍微多一點點，所以多了 1%。那我們這邊再看一下，這邊上面寫退租的時候他們會恢復原狀、工整，大概花十萬日幣左右，這個第一當然就是屬於房東負擔的部分，也就是說可能房子自然老化部分，非房客蓄意或非蓄意破損的地方，就是屬於房東來整修，讓房子看起來更舒服，比較容易找到下一個房客，這邊寫十萬日元，但是其實事實上會比較偏十萬起跳，一般來講我們以經驗法則來看，如果以譬如說十五到十六坪左右的房子，如果這個房客住了五年，住了五年屬於老舊的部分，當然就房東必須付費去把它更新，那大概要花差不多三十萬日元左右，大概一般是這樣的行情。

那我們來看一下租賃管理公司在日本目前他們有哪一些不同的服務項目？就是說房東可以去選，我要跟你簽哪一種約？那這個當然可能有一些項目是規模比較大一點的租賃服務公司才會有的，譬如說我們來看看像這個租金保證（sublease），這個其實應該就是轉租，就是等於說我幫你租過來，幫你轉租出去，我每個月保證給你多少錢，不管有沒有租出去還是怎麼樣，這個當然就是

說這個公司收取的費用會比較高一些，因為所有的風險都是在我身上。另外還有這個收租保證，我們剛剛講說，以前租客都是請父母當保證人，後來他可以請來有這種代替當保證人的這種公司。再來就是說設備保證，這可能有點像買保險，可能有一些東西壞掉的，要修理等等，這些全部都在這個保證的服務內容裏頭，就像買保險這樣，我今天每個月固定多付多少錢，萬一什麼東西壞掉，冷氣機壞掉、什麼壞掉，我就是負責幫你修到換好，還有回復原狀也是一樣，這個也有這樣子的內容可以提供房東來選擇，那一般如果說是規模稍微大一點的租賃管理公司，大概這三項都有。在這個部分的話，比較能夠反映出日本人民族性的地方，可能就是在我們剛剛講一般空屋率其實是蠻平穩的，都沒太大變化，我們看到這個平均出來的，另外還有說收租的這個租金收入也都是相當的平穩，因此的話房東可能比較大的願望就是隨時一直都有人住著，如果有人退了，立刻有人進來。那除此之外，他們比較會擔心的會是什麼呢？可能就是說，這種突發的譬如說退租了，怎麼一直很久都租不出去？或者說像什麼東西突然壞掉，突然可能我要花一大筆錢去修理，因此的話他們就是會有一種像買保險這樣子的一個心態，那可以讓自己所有投資經過他算了之後，那筆要多付一點的費用，但是我這樣我很穩，可以有很穩定的收入。其實大概十多年前，有一陣子在日本這種新成屋賣的非常好，可是到最近來講，應該反而這個中古屋大家特別青睞，所以我們以交易的數量來看，去（2013）年新成屋的交易量大概有十萬戶，相對於這樣的數字，中古屋的交易量大概到五十萬左右。所以我們也看得出來，如果這樣子，剛才我們講到就是說五十萬戶交易量的中古屋，平均的年數大概都是在差不多二十年左右，那我們知道，如果一個房子住過了二十年以後，大概裡面的設備、廚具什麼那些流理臺或者說熱水器、冷氣等等，大概都是需要換的時期到了，因此對於這個屋主來講會是一個相當大的負擔。大概基本上日本的房屋的結構來講，他們在屋子這些水泥的結構，大概是五十年左右，然後另外在設備的話，當然就是看裏頭的這些種類，可能當中都是需要汰換。因此的話給各位一個參考，他們公司在最近特別是要求要買這種設備保證的這種保險客戶，增加的非常多，他們可能覺得這樣子我買個保險，我要換什麼就不用去擔心什麼時候花一大筆錢出去。

最後請各位看一下就是有關這個不動產，日本未來在不動產活化的方向，他們促進發展的一個方向，那在前（2012）年的話日本的官方和民間共同的舉辦、共同參與的流通資產的活化論壇當中整理出以下這樣五大項的建言，唸給各位參考一下。

1. 讓更多消費者能獲取必要資訊的系統
2. 讓不動產的價格更透明
3. 育成先進的不動產模範・普及支援與成功實例
4. 宅地建物取引主任者 (不動產經紀人) 及提高員工的素質
5. 換房支援等多種手段來促進既存戶數的流動化

從這個五項的主要的提案內容來看的話，其實剛才花教授有提到說未來如果台灣在發展這個租賃的產業的當中，其實自己應該是先整備起這個完整的一個法令制度，日本應該是照比較先進一些，他們在之前經過一段時間的這個努力跟痛苦掙扎過，現在法令大概已經完備到某一個程度了，我們可以從這個地方看得出來，大家有志一同的去感受到應該要提供更多更透明、更完整的資訊給消費者。另外還有類似像這些有執照的人，他是不是真的有確實工作？有執照就代表他工作的素質一定好嗎？怎麼樣來把這個部分做得更好？我們也看得出來其實這些也是在這個基礎整備的部分，法令是一個基礎整備，這個部分應該算是第二階段的基礎整備，也是必須要落實的地方。在這個地方我們看到有蠻多部分都是一直再三促成，希望能夠更透明化、將更完整的資訊來提供給消費者。對於這個身在江湖，應該說人在產業來講，這樣子的一個趨勢也是戒慎恐懼。為什麼？因為一旦這個資訊透明的越多，其實可能做很多事情就會自然就會受到更多的限制，不見得是要做什麼不好的事，但是就是限制會比較多，消費者比較容易來挑戰你，其實就是會有一種這個有一點點矛盾的心情，但是其實為了國家的發展、為了將來大家更長遠的、整個更健全的一個發展來講，其實縱然未來的工作會更加辛苦的一些，但是也是非常的樂見其成，希望在這個部分能夠做的更完整。

最後結論這邊其實已經用中文寫的非常完整，所以不要再耽誤各位的時間在這邊逐一地去把它唸出來。那我們有幸在台灣也能夠有一點小小的事業發

展，將來如果各位有機會到日本有興趣去投資的話，不見得說找我們，但我們是建議是一定要儘量去找比較可以信賴、規模比較大的公司，對自己是比較有保障的。

三、Q&A 時間

主持人：陳肇琦

我先再次感謝三位講座，就三個主題來分別做非常精闢的講演，那接下來的時間就開放給各位，來聆聽各位寶貴的意見，我們剛剛三位講座提示的這些方向，看各位在各個崗位上，一定也有非常豐富的經驗，也希望透過這個場合來聽聽各位意見，來跟我們大家起分享。

第一位提問者：

大家好，這邊昇陽公司不動產投資企劃總監王文傑。有關這樣子的議題，很感謝主辦單位有這樣的機會，讓我們知道了很多的訊息，我有一個問題想要請教的是花老師這裡，在請教這問題之前，也稍微提一些觀點互相交流一下。現在台灣租賃的產業，我們如果先把住宅拿掉的話，其實商用的部分是非常非常的蓬勃，其實商用的地產它是持續在漲，房東他當然也有預期會漲，但是他不會空置、他不會閒著，他一定會非常妥善的利用，也會有很好的出租效果，這是商用的，相對來說是非常蓬勃。如果是住宅的時候，住的部分，其實我們再把它再細分的時候，他又不大一樣的面相，舉個例子好了，出租套房他有兩種，一種是市區的出租套房，其實他還算蓬勃，他空置的機會不高，他甚至也是十幾坪的一個主流的產品，房客也非常的多，這是一種。如果是學校附近，尤其是中南部，甚至是北部一些學校附近的出租套房，那又更相對的又做得更好了，如果坪數再放大一點點，那就開始不一樣了，到三十坪、到五十坪之間這種出租的產品，他就不一定是主流的東西，就不一定有人去租，如果是六十坪以上，那根本就不會有人在租。所以住宅這個產業的租賃發展，其實又跟他的坪數、跟他的屬性又不大一樣，那所以並不是因為說因為有漲大家不去做這件事情，反倒是因為供需面，一切都回到供需層面，供需層面就是說，剛才所講的三十坪到五十坪甚至更大坪數的住宅，出租不會當作是一般消費者的選

項，其實我覺得主要有幾個層面，一個層面是對於有土斯有財，或是說他希望買一間房子來使用或是來居住的概念。第二個是房地產持續在漲，希望再從裡面去獲利，那但是這兩個部分其實有一點契機了，我要講的契機是有土斯有財這樣子的觀念，未來應該會淡化，為什麼？實際上台灣目前大家所持有的公寓大樓，公寓大樓在幾十年之後，實際上伴隨著都更很困難，實際上大部份的人會慢慢覺得，他其實不需要把房地產當作是一輩子的投資，投資後在五十年後、六十年後無法再重新使用，反而是卡了一筆錢在那個房子裡面，這我想是一個契機，我想是一個契機，就是有土斯有財會慢慢改變，大家不需要花大筆的金錢去持有一個未來不能改建的不動產，這一定是一個契機，再來是有關像我們建設公司的投資業來說的話，對於把房子賣掉，就是說房子漲了之後立刻把它處分賣掉，大家基於未來的一個會計準則的關係，也會慢慢地轉為希望是一個收益性的房產，所以我覺得租賃業的方向或是租賃業的時機應該是到了，以租賃為主的一個住宅供給的市場，應該是有這樣子的一個氛圍了，慢慢很多人在熟悉這樣的作業。要問花老師的這部分，就是我覺得讓出租當作是一個三十年以上的主流的市場，他不會有一部分是屬於自然而然發生的，就是說消費者觀念改變，或許會自然而然的發展，但是有一大部分是政府應該去做的，要來促使這樣子的一個房屋住宅的市場，由持有變成是願意去承租，那我想政府應該可以幫忙的，我個人覺得有一部分是很大的關鍵，就是租稅上面的優惠，就是對於房東的租稅優惠，以及對於房客的租稅優惠，剛才其實在花老師的報告裡面，應該有這樣子的一個部分，但是受限於時間，希望花老師針對這部分，對於房東他所持有、或者它來做租賃的時候，他有哪些稅負的負擔，以及房客他有哪些的稅負負擔，以及怎麼樣去降低房客跟房東，大量的這樣子的稅負負擔，有哪些的可能性，或者有哪些即將要做的一些租稅優惠，未來可以來促進出租，可以未來成為房地產供給的一種方式，尤其說真的，要能帶動這樣子的一個出租成為房地產的主流產品，他絕對不會是幾戶幾戶的那種歐巴桑他持有的房子丟出來出租，我想他會用大量的，由量變帶成質變，就是由大量的建設公司或是大量的投資商，他去興建大量的房子，他願意用出租的方式來執行，我想這才有可能扭轉，由持有變成出租，讓租賃業持續的蓬勃發展，我想先跟老師請

教一下，就是稅這部分有沒有改善的機會？以及政府正在努力的方向。謝謝。

花敬群副教授的回答：

謝謝王總監的問題，您一開始提到的是一個大架構的一個體系，就為什麼台灣租屋市場的結構，小套房基本上還有他的市場、商辦還有他的市場，那三十坪以上基本上就快速的萎縮。其實確實台灣現在的租屋市場，就住宅類來講，其實是倆極端的，就是最頂級的跟最爛的這兩極其實是有市場，中間是沒有市場，就是我們看到新光傑仕堡，這種頂級的商務住宅，其實他也是存在一定程度，雖然也不是經營的太順暢，但是他還有市場。剛剛你主要問題是在說，稅上面的一個誘因，其實我說我也不知道政府要做什麼？因為我遊說了政府遊說了這麼多年，好不容易內政部其實有回應了，其實當初李鴻源部長其實有去要求財政部說應該要對房東的所得要有一些比較，稅捐的減免等等等等，確實內政部有主動去要求，那財政部還是鐵板一塊，那當然這裡面可以做的事情非常的多，因為我們其實從整個，譬如說從過去的產業升級、或整個租產條例等等的邏輯，其實本來就存在非常多稅的調動的空間，我們要這樣子講，因為這些稅政府本來就從沒有收到過，所以說我如果說從政府、從產業發展的角度，先讓他產業長起來之後，那我透過這個過程，再慢慢把稅收進來。所以一開始你可以提供比較好的條件，我覺得是有談判的籌碼和空間。但是我剛剛在報告的時候我也提到說，現階段政府的感覺是說，我過去是沒有查到你，你要是被我逮到的話，那我還是得把我，因為現在政府窮，財政很艱困，我覺得這裡面要先談好，大家要定調，就是我是為了要健全房市，或者是要發展租賃產業為現階段的優先，否則你一談到稅，就財政部的角度，他立刻就是我當然要先保護我的稅源為優先，所以說這個前提大家要先講清楚，講清楚之後其實很多就很好談，不管是你的不動產的持有稅或利得稅，或者你租金的所得稅，甚至營業稅或者是你的折舊或成本的認列等等，我覺得這都有可以談的空間在。所以說前提才是重點，一旦這個前提談清楚，是為了發展產業、為了健全市場，這是一個重要的前提，再加上另外一個前提是說，這些稅政府本來就沒有收到，你不要就是柿子挑軟的吃，內政部好不容易要來推動這些事情，或者我要做實價登錄，被你逮到了有這些行為，所以你就要來給我課稅，我覺得這些前提要

大家先講好之後，這個事情不難做，所以說我覺得這個事情最後拍板，看起來還是到行政院這個層級，才有可能拍板，而不可能是部的角度能夠拍板定案的事情，這個上面講清楚，其實這個事情有什麼困難？好像不難才對，那當然在稅的這個部分，產生了空間之後，我覺得當然怎麼樣去引導，因為終究市場上還是，大家的行為還是一樣，您剛剛提到有土斯有財，就是要買房子，三十坪到五十坪，或是五十坪以上的，這個市場需求量真的是有限，那背後就代表著說，不是有稅就能解決，單純只有稅可能只有供給方他會出來，專業的供給方會出來，但是在制度還沒有健全底下，你需求方不會跑出來，所以說你還是要立法，要讓大家在租房子上面是安定的，是可以被控制、可以預期說他就是這樣，不會有太多的風險，需求方他才會安定下來，他才會出來，這個時候大家會比較，其實我們現在看到開始越來越多人是說，我幹嘛這一輩子一定要買房子，特別在貴成這副德性的情況，所以我覺得潛在的需求規模是有，因為一開始其實我不是要說，你突然間要五十萬戶或三十萬戶，真的不要多，一萬戶就好，中產階級一萬戶先願意進到這個市場，或五萬戶願意進入到這個市場，一下子就吃不完了，所以說我覺得這個發展的過程，他是需要時間，但是稅跟法這是前提，我想大方向先這樣回應你，謝謝。

陳肇琦主任秘書的回答：

謝謝，謝謝王總監的提問，我也做一點回應。內政部從去年九月間，依照住宅法第四十四條第三項的規定，輔導五個直轄市政府及雲林縣政府，成立十六個租屋平台，那當然租屋平台經過一段時間的運作，在立法院面對立法院委員也提到，我們的績效好像不如原本預期的績效，那當然這中間很多的因素，比如說房東繳稅的問題，這也是一個努力的問題。其實我們在整個住宅政策相關的一些配套措施，除了提供租金的補貼，另外對於輔導弱勢，能夠找到適宜的房子來租，以希望愛心房東能夠把這個房子釋出來。所以有這樣出租服務平台的一個成立，但是我們用心良苦，實際上運作的成效也不如我們原來所希望達到的這些目標，稅的問題就是一項課題，所以我們也積極跟財政部來努力，是不是溝通就是愛心房東提供房子來出租，他的稅希望能夠給予減免一些稅捐，也經過我們跟財政部、跟邀集有關機關來協調，財政部目前的做法是，大

概對於這個四千塊，租金補貼四千塊的額度的這個部分，同意給予免稅，但是還需要有相關的替代財源的配套措施。我想我們這個部分會繼續來跟財政部來努力，那當然就整個稅制變更，剛剛花教授也提到說，收不到稅等等的相關問題，我想這個整體來說，應該是要有相關的一些配套，因為就這個部分，我們會持續來努力，只要說對於整個健全住宅市場有關的相關的一些措施，我們都願意來努力，不管就法令面、就相關的行政協調、措施方面，我們會一直跟相關機關來研擬，謝謝王總監您的問題。接下來是不是請諸位先進，哪一位要繼續發言，來請。

第二位提問者：

唐院長、各位教授、長官大家好，我是怡盛物業管理公司協理我姓林，就是剛剛徐明達徐執行長說的，不是人做的行業，因為我們在這個立基來講的話，我們算是支援性的產業，因為物業管理公司這個行業其實是比較微利，因為我們都是做算是一個比較算人力派遣賺價差，所以就我們這個產業來講的話，就像剛剛執行長也提到一個部分就是，我們這個產業物業管理法已經躺了十年，可是物業管理公司的困境就是這個利潤其實是越來越小，事實上現在豪宅或新型住宅越蓋越多，照理來說產業規模越來越大，可是實際上我們目前產業的這個產值，實際上的獲利利潤，基本上是越來越差的，因為台灣目前現在有六百多家的物業管理公司跟保全公司，實際上來講實質的利潤是越來越低的。那我們公司還好是因為現在我們的最主要的客戶群是豪宅，這比同業還好一點，但是我們現在想請教第一個問題，剛聽到執行長實務的經驗很豐富，其實執行長這邊來講的話，有租賃業的技術的平台、實務經驗的平台，就我們來講的話，我們有通路的平台，就是主要高端客戶可能都在我們公司，可是現在就是沒有法規，就我們豪宅客戶跟我們來講的話，我們不可能主動去跟不管是房仲或者是租賃業說，我今天可能帝寶哪一樓哪一樓有戶租賃，那我今天寶徠花園哪一樓有什麼樣的訊息，我們也不可能這樣子去提，所以法規沒有這樣的限制，跟法規沒有這樣一個規定，那實務上面來講，我們也會有遇到一些狀況，但是問題是，我們有平台，你們有技術，那我不知道說徐執行長對我們異業結盟一個態度或策略，有沒有相關性的一些創見，我們說不定有機會可以異業結盟，這

是第一個問題。第二個部分想請教一下小泉課長這邊，因為小泉課長剛剛在感謝您的台日交流，那日本這邊其實確實是很專業化的一個分工，尤其我們看到像這個尤其從第四十九頁屋主負擔之主要費用，我們看到日本高度分工主要有四間公司，第一個是租賃管理公司、第二個是各項工程公司、第三個是租金保證公司、第四個是租賃仲介公司。那在日本來講的話，我想可能是因為日本人態度的關係，所以要高度分工化，可是這個部分想請教一下，小泉課長所在的我們這個大京集團，有沒有這種一條龍？就是您的所屬集團裏面這四家公司是不是都包含在您集團當中，所以做這一條龍的服務，因為就一條龍服務來講，概念應該是更有高度規模經濟的一個發展的一個產值，那對客戶來講也可以，譬如找大京集團，我就全部都搞定了，如果沒有這個一條龍的話，這個部分又是為什麼？所以這是第一個問題，那第二個問題就是想請教一下就是，您這邊所提供數字屋主負擔之主要費用，這幾個主要費用的部分的計算基礎，是以打契約這個期限大約比如說是一年呢？還是兩年？還是三年？還是做有一些特殊的一些限定？我想跟您做一個請教，以上三個問題，謝謝。

徐銘達執行長的回答：

好，謝謝。我想這個當然有合作的可能空間啦！不過我想最重要其實物業管理公司可能會面臨的一個問題就是說，我下一次我不一定能夠繼續擁有這個合約，那可能就喪失這個通路的一個價值，這是事實。我想這個是主要的一個狀況，當然有些公司我知道他是用兩個品牌在做，就是說它本身有物業管理公司，他又成立了一個經紀業公司，由經紀業公司去做，那在實務上操作，當然也可以避開一些個資法跟所謂客戶隱私的問題，應該是說你跟他提說你有這樣的需求，需不需要我們幫你推薦這個廠商來幫你服務？我想這個實務上操作是沒有問題的。有機會我們可以再私下來討論。

小泉嘉章課長的回答：

首先先回答您剛才針對於就是說，有沒有這樣一條龍的這種服務的形式？其實呢在日本來講的話，他們最喜歡的，日本人因為他們的民族性，可能就是說怕麻煩，也不喜歡說自己找這邊又找那裏，這樣東找西找，所以他們其實最喜歡的是這種單一窗口的這個一條龍的服務。就現況來直接回答您的問題，其

實我們大京在日本已經算是規模相當大的，甚至其他也就是業界的這些比較大的這些產業，沒有一家公司是把這個四個機能全部放在一起的，這是現況，那為什麼呢？應該這樣解釋就是說，這四個不同的功能，剛剛講到那些什麼可能租賃仲介、或者說這保證公司等等等等，這每一個單獨的產業，他所形成出來的時期都是不一樣的，同時他每一個產業有非常獨特不一樣的特徵，以及他成立的一些必要的條件，所以其實到目前為止，日本沒有一家公司是把這個四個全部做成，全部放在自己的集團裡面，包括大京集團也是一樣。那可能您會覺得說，既然是集團，集團裡面有很多不同的這個屬性的子公司，那為什麼不把他整個整合在一起？那我們舉一個例子可能就各位就會非常的清楚，譬如說我們剛剛講到一個租金保證公司，那像這種所謂租金保證，他的這個屬性與其說是不動產，倒不說他是比較接近金融產業，因此的話這個金融產業來講的話，各位這樣就非常清楚了，一定就是會比不動產的集團公司，還要更熟更專精的公司，那這個我們就沒有必要去搶這一塊，就由他們來做。那另外一個剛才您提到就是有關這個期間這個部分，其實一般來講這個房東跟租賃管理公司之間的約基本上是以兩年為原則，但是在實務上面來講，幾乎全部都是以這種，自動更新、自動續約這種居多，這個是實務的部分。在更實務來講的話都是延續多久呢？平均大概都在十年以上，剛才其實在演講當中也有幾次有提到，就是說日本他們比較不傾向於這種所謂資本利得這種投資的方式，比較傾向於就是從這種穩定收入來進行投資，那因此的話他就比較不會說買了很快就賣掉這樣子，所以基本上只要就是說這個租賃管理公司他態度、服務上面沒什麼太大的問題，基本上就會一直持續下去的居多。

第三位提問者：

我是中華建設公司開發部營運長，我想請教小泉課長一下，小泉課長剛剛有提到說台灣人在日本置產，如果透過你們公司的話，基本這個數據上有寫到說，入住之後的成本是租金的 6%，這個是每個月嘛！那我就比較好奇就是說，那這麼看來的話，日本的租金報酬率相對應該是超過 8% 以上，我想要了解這個，看起來是相對非常高的，謝謝。

小泉嘉章課長的回答：

這個計算的方式可能應該這個說明才對，就是租賃管理公司從房東這邊收取的是，他們每個月的租金，譬如說十萬好了，我收 6%，但是我們剛剛講的就是說這個表面投報率他講的是說，一年的租金所得，譬如說我一個月十萬，一年是不是一百二十萬，除以我買入這個房子這個算是投報率，所以有一點不太一樣。

第四位提問者：

先謝謝主辦單位給我這個機會參加這個活動，我代表台北市餐飲工會，因為我是想要請教各位前輩一個問題就說，我們後面有一群想要青創貸款的小老闆，我們頂多只有最多七十到一百萬左右，但是我們想要在台北市的小店面，那這樣子，還有一個問題就是那個租房子跟繳稅金的問題，我不知道針對這個問題的話，各位前輩能不能給予我們這些未來這些即將創業的一些餐飲業的一些小老闆，一些小小的建議，謝謝您。

徐銘達執行長的回答：

這個會建議最好是找有頂讓的，不然你可能光開辦就花光了。那租房子至少要押二付一，而且通常店面有的會要求你開一年的票，那至少你第一期租金支出就是押金，甚至店面很多是壓三個月，當然法律規定是二個月，不過很多民間習慣都是壓三個月，所以你可能至少要準備四個月的，第一個的期款就要四個月出去了，那接下來你還有開辦，所以如果你七十到一百萬，除非是那種非常小的店面，像早餐店，不然你可能是用頂讓的方式，就是你去租的是他已經有設備的房子，那租金可能會稍微高一點，至少你不用拿一筆錢去做開辦，不然看起來應該是不太夠。這是我從數據上看到，應該是不太夠，所以去租已經有現成設備的應該會比較好，就省了開辦的那筆費用，這是我的建議，謝謝。

第五位提問者：

各位長官、各位老師大家好，我是代表將捷集團專任實業股份有限公司來參加這個會議，我有些一些問題想請教一下花老師，因為有關於租賃市場的發展，其實我會從法制面的角度來看待這個事情，應該是講說目前的話的法制面，可能是從民法的方面，還有從土地法方面的角度，在於這個租賃市場有所限制。

尤其是在於土地法的第九十八條、九十九條還有一百條的部分，當然有包含租金的限制，還有就是押金的限制，甚至就是說還有違約的限制，還有就是民法第四百二十五條的話，應該講說債權物權化的問題，所以應該講說，我們要從把這個市場拓展開來，第一個就是我們要有房東他願意供給這個市場，那剛才花老師也有提到一個問題就是說，因為如果說這個市場建構完備的話，這個租金勢必會提升，那我們如何建構就是說因為，不能講說規避法規的限制，應該講說，我們要面對我們現在的法規上對於租金限制的問題，還有種種對於房東比較不利的問題，那當時會做這方面的立法，當然就是說在保護承租方經濟上的弱勢，那現在的話我們要把它發展成一個產業，那我們如何用一個公平合理的方式來看待這個租賃市場，謝謝。

花敬群副教授的回答：

我想這個是土地法它對於租金上限他有一個規定，公告地價的報酬率百分之八的一個規範。那確實我覺得其實這就是一個，就經濟學邏輯他就是一個價格上限的一個限制，你說來台灣大家在實際操作底下，其實沒有人實際上在管這個事情，真的要叫你查的話，還真的有不少人也超過這個土地法的一個規範。所以說這其實是一個無效，因為第一個這是一個無效的法律，第二個是所謂的無效是說在實際操作上面並沒有被真的有效的執行的法律，另外一個角度在說，這個法制是該修，就像剛剛徐執行長在講說，民法是民國十八年訂的，土地法也是那個時間訂的，所以說那都是早期的一個概念底下，我覺得這個部分是可以配套去修，也就是說其實租金某種程度上我們當然要尊重市場上的一個決定，那當然你對於一般的人民居住的住宅，到底我們要不要決定，例如歐陸有些國家他確實有對租金管制有一些規範，那你做租金管制的背後，你是不是該有一些配套措施，因為在我們現在是在一個才要讓他去發展起來、草創過程的一個概念的情況下，其實你是在扶植他，而不是在抑制它。所以我覺得這個步驟我們需要這個社會需要溝通，也就是說我剛剛講說我們對於這些我們要扶植的概念上，其實比較偏向是一般人民所承租的這種住宅，而不是說你說帝寶出租那可能我政府是可以規定，因為你租得起這麼貴的房子，那是你的事情，不是我們需要補貼你的東西，對不對，所以我覺得各種租稅優惠或協助，其實

都是屬於一般人民日常住的這種房子，所以我覺得這個部分頂多就是你把土地法，我們把土地法拿來配套修，其實問題就解決掉了，就像說押金是不是該只能限定兩個月或兩期？那我們可不可以類似把它發展成類似，像韓國有所謂押租制度，其實他是介於買賣地上權到租賃中間再一階這種東西，他意思就是說例如說我今天在臺北租個房子，我一次付你一千萬，但是我以後不付你房租了，等我搬走你一千萬要還我，是這種遊戲，那他也是一種押金的概念，所以說意思也就是說我們要把租賃市場再發展到多多元？我覺得那是一步一步來，所以押金這個事情，其實他一樣回歸市場機制去決定，大家覺得三個月好那就三個月，大家覺得半年好那就半年，但是最後市場一定會決定出一個相對合理的水準，因為不大可能說，大家說要一年的押金就很多窮人就真的租不起房子，當然這裡面就會有一些配套的機制進來。所以這個部分我會覺得是可以把關於土地法、關於押金租金的這些限制，我們一種是再把它放的更寬，一種是直接把它刪掉，我覺得我傾向是這樣，我不會因為說把房東卡的死死的我很高興，我絕對不是這種人，謝謝。

四、結論

陳肇琦主任秘書的總結：

很感謝各位今天的與會，很多的措施我想都蠻值得我們政府相關部門來進一步的相關政策的制定討論，那在立法的過程其實都是依照行政程序都有一大堆的機制，我們研擬相關的政策措施也都要舉辦公聽會或聽證會，徐執行長剛剛提到，政府部門的法案，事實上我們都非常歡迎大家的參與，也會邀請大家來指教，尤其行政程序法在一項法規制定的時候，也要辦理相關的預告作業，經過立法相關的一個程序的一個作業，不管怎麼樣，透過今天的研討會，我個人學習到很多，我也會把這個意見來帶回去，進一步來努力，或許可以建議相關單位，跟花教授一起來努力，建議相關單位呢一起再做後續的一些努力跟政策的一個研討，非常謝謝，我們今天的研討會就到這裡，謝謝各位。