

第四章 中心論壇實錄1： ~推動住宅租賃市場升級~座談會

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：2017年06月23日（五）14:00 ~ 16:50

地點：信義學堂

壹、開幕式

中心主任：陳明吉／國立政治大學商學院信義不動產研究發展中心

張理事長、王司長、徐執行長、郭董事長還有樋口部長、吳小姐以及各位來賓大家好，很歡迎今天來參加我們的論壇，我們今天論壇的主題是有關租賃住宅市場。

我們知道我們臺灣租賃市場相較於國外來講，其實不是那麼發達，而雖然不是那麼發達，但並不是說臺灣是一個落後的地方，而是說我們臺灣太重視買屋，買賣市場是一個發達市場，可是租屋來講，感覺相對是一個過渡性的情況，也就是說我們在求學、發展，經濟能力還不是穩定的時候，我們才會去租屋，有點像過渡性的產品，要等經濟能力好一些、穩定了，才會買房子。

我們知道居住是安身立命之所，非常重要的，可是現在房價這麼貴，並不是等你工作穩定、經濟能力好就買得起房子，你可能要等經濟能力非常好才買得起。住者有其屋或者是買房子對我們來講好像是根深蒂固的觀念，我們就覺得好像就得這樣做，可是現在事實上我們只要有一個適當可以居住的地方，住得舒適，應該就是相當OK了。可是使用房子付租金這種情況，並不是大家所能接受的，因為大家還是覺得要買房子，可是在現在高房價的情況下，這個大家不能接受的這種說法，已經變成不得不接受的情況，因為買不起房子只好租房子。

租房子變成高房價情況下我們的選擇，可是我們臺灣租賃市場不發達，我們找到適當居住的房子事實上是不容易的，一方面這背後大概有很多的原因，房東會覺得投報率太低不願意釋出他的房子出租、租賃糾紛多，租賃市場很多都小房東，租賃服務的品質並不好，要改善這些狀況，有一個健全的租賃市場，是非常重要的事情。

出租現在也可以說不是我們一般人的選擇，因為租屋對於年輕人對於弱勢對於老人也很重要，特別是對於弱勢還有老人來講，他們有租屋的需求，但是他們在租屋的時候，常常會受到歧視，這是一個很嚴重的問題，像不久之前我們的主講者徐執行長也對我說，陳老師你頭髮這麼白，應該租不到房子吧。我聽到就嚇到了，因為我之前根本沒想過這問題我會租不到房子，這個背後原因大概是屋主不願意租給老人，因為怕死在裡面，我就開始緊張，我應該要去染頭髮吧，後來想想還是辦這個論壇才是長久之計，要健全租賃市場的發展。

我們很高興政府正在推動租賃專法，這個專法會明確房東與房客交易的規範，還有在租賃產業的升級，希望可以讓租賃市場更健全，當然政府的政策美意良善，可是我們長久以來民間交易的型態，還有產業的生態，如何讓這個政策架構可以讓這件事情順利上路，需要政策的目標還有實務的運作，一定要有相當程度的磨合。

我們今天很榮幸邀請到王司長還有國內國外的專家來一起討論這個政策如何推動，還有配套有關的問題，很感謝今天蒞臨的貴賓，非常謝謝大家百忙之中撥空來參加這個論壇。

貳、專題演講

主持人：張元旭／中華不動產仲裁協會副理事長

主辦單位、陳老師陳教授、在座各位主講以及各位貴賓午安。今天非常榮幸可以來到這場非常受到矚目，也是國內現在轉型很重要的產業的新構思的座談會，有幸能夠主持這個節目。今天下午其實節目非常豐富，剛剛陳主任也大概講了，不僅是有國內還有國外，我想我們今天前面主要會有三個專題報告，首先是由我們主管部會王司長來報告最近通過的新法案，接著由我們國內業者代表，他可以說是在這方面非常有經驗，來報告一下在臺灣有

關這行業的發展，然後我們也邀請日本專家，我想日本的國情和我們臺灣相近，日本運作得比較成熟，我們邀請日本專家來介紹日本租賃市場的發展。

我想經由法規的了解、國內國外市場的了解，我想會讓各位對於這個法規將來在執行上，或者我們講一個法規徒法難以自行，一定要靠很多實務，我想各位就可以體會到很多新的問題。談到住宅問題我想大家都知道非常重要，我們常常講安居樂業，你要先有一個安定的家，才會做很多包括人生的幸福才會跟著而來，可是臺灣的居住問題一直是大家最大的困擾，尤其是近幾年房價過高造成的民怨，我想大家都知道。然後政府面對這樣的民怨也採取非常多的措施，甚至現在有所謂的房地合一稅，把業者也打趴了，可是業者碰到很多經營的困擾，可是民眾有沒有得到利益呢？看來也沒有，傳統以來我們對擁有一個住宅，我們都是想要所有權，但是往往使用權、承租權也是解決住宅的一個手段，但是過去很多的習慣、法令，讓面對出租房子這件事情，很多房東都不太願意，一定碰到很多障礙，因為有這些障礙，房子是他等著增值而不是等著用出租來賺取他合理的報酬，所以都靠增值，所以我們房價一直漲，但房價如果不漲，民怨也會起來，因為大家變成把錢都套牢在這邊，如何健全這個市場呢？我們也很高興看到立法院現在通過一個新的法案，這個法案未來如何運作其實更重要，我們今天這個座談非常好，最後我們的Q&A有個特別來賓，也是在實務上很有經驗的人士，他也會做一個簡單的報告，再請各位發言。我想今天內容非常地豐富，我也不敢多浪費時間，首先第一場就請主管機關，王靚琇王司長來報告我們最近剛通過的租賃住宅市場發展及管理條例，他的推動關鍵及規劃的重點，王司長其實是政大地政研究所碩士，而且還在英國進修過，她在這方面資歷非常深，我想就請王司長來跟各位導讀一下新的法規，以及內政部主管機關它推動這個法規的構想，有請王司長。

與談人：王靚琇／內政部地政司司長

與談主題：政策推動關鍵與規範重點

陳主任、司長、徐執行長還有我們在座的貴賓、日本的朋友、在座先進，大家午安。剛剛這個司長的導言，確實應該是要安居樂業，這個「居」，是不是一定要買房子？如果是用租的是不是可以？租的話到底租得安不安心，這個剛剛陳主任也有講，我們在租的過程中可能有很多的障礙，所以如果我們創造一個比較好的租屋環境，是不是對人民的居住權有提升，

所以一開始我先提供一些數據來跟各位解釋為什麼我們這幾年來開始往租屋市場來改進、推動。

首先我先提供一個簡單的數據給大家，我們租賃住宅市場的規模，我看徐執行長待會也會提到一些數據，我們內政部的數據是經過人口普查來的，我們在民國99年租賃住宅普查的結果，我們大概有八十餘萬戶的租屋市場，我們建築物大概八百多萬棟，所以租用率大概是10.9%，但是到民國105年，我們的租賃住宅推估是93.5萬戶，整個租賃人口大概有286萬人，這些數據包括徐執行長他是說一般住宅人口或學生人數等等，事實上我們租賃人口是滿多的。

之前我參加過大大小小的會議，曾經聽過一個現在滿頂端的政治人物說過，如果我的子女回到家鄉，跟親朋好友說我買了一棟房子，尤其是在臺北買了一棟房子，大家一定會拍拍手說你好棒，如果你跟親朋好友說你在臺北租了一棟房子，大家會怎麼想？所以說個「租」跟「買」在大家心目中確實是不一樣，但是這幾年來我們的房市確實是到了某種程度，我們整體租屋人口率以及房屋自有的市場，其實在世界各國比起來，我們的自有率真的太高太高，這樣子到底好不好？姑且不論這部分，先不管自有率，我們覺得應該要開始營造租屋也可以的情況，就是說應該要在這個環境開始來處理才可以，所以這是我們大概在民國99年就開始有這個想法。

接下來跟各位報告雖然我們跟大家有這個想法，但在幾年前看不到政府具體的推動，我們只是知道有這樣的問題，我們盡量希望房市穩定，但是比較少提到租屋的情形，民國103年有巢運，促使我們政府開始要真正正視這個問題，巢運之後內政部也開始討論租屋平台、租屋專法。那時候我們就開始爭取各界的意見，接下來我們經歷了草案的研擬、推動，到現在張前司長提到的，我們在六月份經過立法院內政委員會第一階段初審通過，但我們大概還有幾個條文的保留，二讀三讀還沒有過，我們希望在七八月的臨時會能夠趕快通過，通過之後我們也希望總統公告施行的時間能夠提前，讓這個制度早點上路。

接下來報告我們執行的過程，在巢運裡面它很具體提出來我們現在開始要把租屋這件事視為重要的事，而不是專門以培植買屋為主，所以巢運之後我們就成立了訂定租賃專法諮詢的小組，我們諮詢小組在開會的時候認為

現在的相關法令和民法債篇裡面二十幾個條文對於租賃已經有一定程度的規範，在土地法也有房屋跟基地租用篇，這些條文也對租賃講得很清楚了，所以有沒有必要疊床架屋再訂定專法，所以當時就有很多熱烈的討論，當時認為說我們是不是從短期推動房屋租賃定型化契約開始？因為我們用法令限制的時候，我們到底要偏承租人或者偏出租人？如果偏承租人的話怕房東不願意出租，對於市場就產生閉鎖效果，是不是反作用？如果偏房東的話，現在的房客都覺得已經受到不友善或者不平等的對待，尤其是像張淑晶的事件，所以如果再偏房東是不是不合理？所以在短期裡面我們是不是推動租賃定型化契約的方式來處理，另外我們可以試著調整不動產糾紛調處費用的方式，先嘗試市場上糾紛的狀況，讓市場穩定一點。是不是可以透過租屋平台的諮詢或協助，用這樣的方式。至於租賃專法，就等長期再說，最早大家的想法是這樣。

626

有大家的共識之後，我們在民國104年12月23日，修了我們房屋租賃定型化契約，也就是從今年(106)的1月1號開始，事實上我不曉得在座各位了不了解這個狀況、有沒有感受到？我們去調查市場的狀況，好像這個定型化契約還不至於影響市場上的租金增加，感覺上好像是沒有，也有在場先進表示沒有。

這個定型化契約規定應記載不得記載的事項，它一旦執行了以後，它對於出租人承租人權利義務會比較清楚，我們是民國106年1月1號實施。另外我們去修正不動產糾紛調處委員會的部分，我們降低房屋出租的租金調處費用，之前調處的話都要一萬五千元，現在對於月租金比較低的，我們降到只要三千元就好。至於權利義務的關係，我們認為民法跟土地法有相關的規定，我們就把制定專法的部分往後處理。

本來我們是說長期，以政府的態度，長期就是三、五年以後的事了，可是新政府上來以後，蔡總統的想法對於租屋的市場希望用法制合法化，我們本來是希望五年以後再做這件事情，新政府上來之後，從去年七月開始收到指令，對租賃這一塊我們要加强處理，所以去年七月左右我們就開會討論，如何讓租賃市場健全，是不是要訂定專法？當時確定了三個核心架構：第一個就是強化租賃雙法的權利義務；第二個是住宅租賃服務業的管理，我們藉由住宅租賃服務業的培植跟管理，引導它到市場上，讓整個市場能夠健全，我想這也是很重要的部分；第三個是租賃糾紛的處理，當然如何讓租賃糾紛

更快速、有效率地處理，是讓市場健全的一大步。因為時間緊急，我們就在去(105)年8月20日左右，委託崔媽媽基金會訂定了租賃專法，當時就是兩大塊：一個是權利義務關係如何制度化，租賃雙方權利義務關係要平衡；另外一個就是我們要如何訂定管理服務業，讓這個管理服務業可以被培植。當時這整個管理條例是前面這幾個部分，屬於權利義務雙方的部分，包括是不是要被推定為消費關係，甚至於說房東要訂定修繕計畫和定期檢查，這部分讓房客能夠住得比較安心，當然也有相關的權利義務被訂定出來。

租賃服務業的部分，我們也訂定了相關的規定。我們覺得崔媽媽的草案非常好，但是提出來以後，在法規會以及相關會、社會大眾的檢討下，有很多爭議，第一個在權利義務關係方面，它有很多是跟民法、土地法競合的，而且有專家學者認為你介入私法自治的必要性是什麼？轉租的部分次承租人的關係實在很難釐清，這在權利義務關係大家有意見；在住宅租賃糾紛的部分，大家覺得說有需要去查契約嗎？這也是介入私權的感覺，另外你推定為消費關係，這樣子妥適嗎？你只有一戶，我都推定為消費關係，這樣合適嗎？大家也有這樣的意見。你要去發展住宅租賃的產業的時候，要設立很多專業人員，能提升這個產業嗎？因為大部分規模都很小，又要用這樣的規範方式，等於是去管制它，它的發展是不是也受到影響？經過一番的爭執後，我們就屈服了，改以發展住宅租賃服務業為立法的重點。大家覺得權利義務已經有了就不用再訂了，但這個市場還是可以藉由這個產業來健全、發展，我就改以服務業為主好了，我們很明顯屈服了。所以我們在租賃住宅的服務業的管理條例，就是純粹屬於業界的程序。大家可以注意到，我們之前是住宅租賃的管理條例，我這個住宅要租賃的時候，我整體要怎麼管理，我有出租面、承租面、產業面，我們到這裡，就是租賃住宅的服務業，所以就又變動了。這租賃住宅跟住宅租賃在我們的說法上面是不太一樣的。

接下來這部分又經過幾次的會議，再向社會大眾徵詢意見，還是有很多意見，認為說你只有這個服務業的管理，你其實沒有達到政策的目的，政策的目的是什麼？我們政策的目的是希望整個租賃市場健全，但是你只有透過產業，夠不夠呢？是不是可以延伸到個人租賃關係的合理化呢？這是進一步的，你是不是可以再加強租賃糾紛的處理機制呢？對於現在的空餘屋的有效利用友可以有效加強，你才能夠真正達到住宅租賃市場的整體健全發展。再把它加回來，就又回到市場的發展及管理。在這樣的考量下，我們又訂定了

一個租賃住宅市場的發展及管理的條例，這時候我們又訂了五大重點：第一個重點是你的租賃關係要有保障，市場上你的租賃關係有保障，人民租屋才會安心；再來呢，住宅租賃有幫手、爭議處理有管道，委託經營有利多、專業服務有制度，我們藉由這樣去確保它的市場能夠發展而且受到管理，這就是我們草案的重點。

草案的第一條立法說明提到，是為了維護人民的居住權，要健全租賃住宅的市場、保障租賃當事人的權益，發展租賃住宅服務業，才訂定本條例，它的最終目標其實是維護人民的居住權，所以它是有很遠大的目標，它的策略從後面可以看到是要發展租賃住宅的服務業，藉由這個服務業來保障租賃當事人的權益，因為租賃服務業保障的不只是房客或房東，而是藉由這個產業協助這個市場，也藉由政府的措施來健全租賃住宅的市場，最終達到人民居住權的維護，這就是我們租賃條例專法的目標。

為了租賃關係有保障，我們的著眼點和設計是藉由消費關係的租約，我們在今(106)年1月1日已經提出來了，應該要訂定房屋定型化契約以及應記載、不得記載事項，藉由這樣的方式讓房東房客之間的權利義務清楚，可是如果對於它不是企業經營者，它沒有消費關係的部分怎麼樣呢？我們就在條例裡面訂定，你在訂定租賃契約的時候，你有應約定及不得約定事項，就是說你雖然不是定型化的契約，你不是企業經營者，但將來每一個租賃住宅出租的時候，你每一個租約裡面都要注意應約定及不得約定事項，你的條款如果是應約定或不得約定，你一旦有應約定但沒有約定，也是視為應該要約定，不得約定的你是約定下去也是無效，用這樣的方式來確保每一個人的租約關係。

再來，住宅租賃有幫手，它的權利義務關係，在我們應約定不得約定事項裡面，我們未來還會訂定法規命令讓它更清楚，同時在法令裡面，對於押金、何時可以提前終止租約，我們也都有規範。再來藉由政府的規範，我們讓住宅租賃會有幫手，除了政府可以委託一些跟租賃有相關的組織，讓它可以去替政府規範一些發展的策略，我們還會培植房東協會、房客協會，讓他們經由協會能夠有專業諮詢、糾紛處理、專業能力規劃及互相協助的管道。

另外希望爭議的處理能夠有管道，我們就增加了一個免費糾紛調處的機制，其實現在糾紛調處在鄉鎮市有調解委員會之外，我們還有消費申訴的中

心，或者是我們地政單位也可以協助。我們對於剛剛不動產糾紛調處的部分也明訂可以免費。

接下來是委託經營有利多，就是我們希望可以減免個人房東的租稅，我鼓勵你把你的房子委由專業租賃服務業者，幫你代管或包租，相對地你可以放心很多，可以釋出空屋，我們就規定委託代管業者代管或包租給包租業者轉租一年以上的個人房東，在六千塊的額度裡面都可以免所得稅，如果月租金超過六千元，六千元到兩萬元的部分，中間一萬四千元，它的必要費用可以減除，是53%，也就是說你現在一般的40%，你又多了13%。另外地價稅及房屋稅的優惠，我們是授權地方政府可以減徵。藉由這樣的方式，我們希望房東更願意出租，藉由這樣的優惠，我們計算過，他一年增加很少的所得稅，但這樣對於租屋市場的地下化是能改善的。

再來就是專業服務有制度，我們希望藉由專業的服務來健全市場，專業服務分兩種：一個是代管業，一個是包租業。代管業一般的內容包括屋況設備的點交、租金押金的管理、糾紛協調等等，包租業就等於房東與包租業者簽約，房東就是每個月收租金而已，等於是轉租，整個業務的性質，包租就包括管理。你要成立這樣的服務業的話，你必須要從申請需可、辦理公司登記等等這樣的過程，讓政府能夠適度監督，當然藉由政府適度監督的話，不管是房東或是房客，對於這些業者來服務，都會覺得比較安心。藉由政府的監督以及相關的管理業務的規範，這些業務都能讓人覺得專業且值得信賴。

接下來就是為什麼我們覺得這些服務業者對於租屋安全保障有幫助，第一個是我們會要求業者繳交營業保證金，這些營業保證金最主要是如果房東委託代管業者管理，或者包租業者與房東及房客簽約，如果業者中途他遷不明或倒閉，我對於這些房客房客的權益如何保障？我們就是要求繳交營業保證金，到時候房東或房客有受損害的時候，都可以要求全聯會這邊拿營業保證金來賠償，甚至於全聯會這邊也可以代為轉租，如果真的是委由業者來處理的話，第一層就有基金來保障，就會比較安心。

第二個是我們要求業者必須要聘用有專業證照的人員，我們也設計了專業證照的制度，代管業跟包租業都需要經過政府的許可，它的老闆我們當然有一些限制，最重要的是裡面承辦的人員，我們要求他必須要有管理人員的

證書。這些管理人員會去參加一些公會舉辦的訓練，一旦測驗合格、登錄，他就可以請領證書，就可以受僱職業。因為他會受過相關的訓練，譬如說租賃契約與法規、屋況設備的點交、租金押金的管理，必須要有這樣的職能。證書四年期滿之後必須要再參加換證的訓練，這就跟我們目前不動產經紀營業員的制度是相似的。再者我們也規範這些業者要服務的項目，譬如說代管業和包租業，他們在一些文件的簽章、損害賠償、營業金代償、營業處所接受合法專業文件等等都是必須的，另外也規範要簽訂委託管理契約書才能夠職業。包租業者還增加一些規範，譬如廣告內容要真實，藉由政府的規範，讓業者執行業務的時候能更小心。

整個執行的情形，因為它還在立法院，這法規是有訂一個緩衝期，公布施行之後到開始實施大概有一年的緩衝時間，一年之後執行的業者或從業人員有兩年的過渡期，等於有一個緩衝讓現在的業者不會覺得需要在很快的時間內要取得相關的證照。

未來的工作重點如剛剛所報告的，現在法令還在立法院，我們是希望立法院能夠趕快通過，在這中間我們也銜接著社會住宅，我們也希望有些業者可以趁著這個社會住宅一起操作，把這個包租代管的產業做起來。我們除了持續宣導租賃政策目標之外，也希望能夠引導不動產相關產業跨到租賃住宅的服務業，我們社會住宅最近也快要開始了，包租代管的部分開始要招標、上路，這個階段我們地政司這邊也清楚地跟業者報告，將來我們租賃服務業的情形是怎麼樣？也希望他們能夠銜接社會住宅的部分，一起培植、建立這個產業。

在這個法裡面還有十三項的子法跟配套措施必須要研訂或者修正，未來我們希望能落實執行，當然在實務面我們也會盡快地輔導房東或房客來建立組織，讓社會大眾尤其是房東及房客，未來對於租賃專法的操作比較有信心，能夠保障當事人的權益。以上就是我對租賃專法的說明，待會如果大家有疑義的話，最後要詢問的時候再來一起說明，謝謝！

主持人

非常謝謝王司長娓娓道來，把整個立法過程跟各位報告，從最早只是從租賃契約的管理，到最後政策上的決定應該要立專法來推動，當然立專法更積極面，如果只是管理，可能就是讓市場自己運作，現在是立專法，而且

在立法院已經完成了一讀，因為這是一個想極力推動的政策，而且爭議不算大，完成立法的機率應該比較大，所以可預見在短期內會通過立法，立法之後，短期內就會逐漸輔導實現，固然這中間有些過渡期，但應該會很短。我想大家都知道，有關住宅租賃營業還在立法，但在市場上老早就存在了，因此我們下一個專題就特別請事實上已經有實務經驗的永勝資產科技集團的執行長徐銘達徐先生，來跟各位介紹租賃產業升級，他的理想和實務，因為實際上市場在運作，所以目前遇到的困難、立法後對於這產業是否更有保障或幫助，我想徐先生可以來跟各位表示他的意見。如果大家聽完之後有意見，最後我們還有Q&A跟大家互動，也請大家掌聲歡迎徐執行長，謝謝。

與談人：徐銘達／永勝資產科技集團執行長

與談主題：租賃產業升級－理想與實務

謝謝我們今天的主辦單位陳老師，還有主持人張副理事長、王司長、郭董、日本的貴賓還有各位貴賓，各位先進午安！

我接下來要從產業界來跟大家報告，我想這段時間租屋市場有滿大的變化，首先要跟大家說聲抱歉，每次做簡報前一天晚上都會有些靈感，接下來教材有些異動，但不是非常大，希望今天可以給大家一些收穫。

今天我從五個角度來談今天的議題，從整個租賃住宅市場的規模與產值、問題與對策，接下來新政府的新政策的問題，還有分享我們公司二十幾年來我們上個階段的發展，最後想導入一些創新的機制，是不是可以給這個租屋產業能夠帶來新的突破性的發展，我就從這幾個角度向各位報告。

第一個我想還是分享規模與產值，不過這個大家就參考，因為講錯了也沒有人可以更正，因為產官學也沒人可以提出數據，我是從我的實務經驗推出來，我個人覺得準確度應該滿高的，我曾經在十幾年前在臺中實地地毯性地蒐集資料，我用臺中市去推算全國，我想這數據應該不會落差太大，我估算大概在一百到一百五之間，接下來政府會推出一個二十萬的社會住宅，包括十二萬是新建，八萬戶的包租代管，當然八萬戶的包租代管會包含一部份的租屋市場和一部份的空屋，還有就是營建署有一份統計報告，每年都有針對空餘屋做研究，臺灣空餘屋大概是一百萬戶，有一份研究報告說如果透過一些政策工具應該有機會引導出二十幾萬戶到租屋市場，這也是將來有可能透過政策工具引導讓空屋到市場，還有學生市場也可以參考，學生市場可

能很多不在統計裡面，因為他很大多數是租分租套房，所以很少在我們的統計裡面，因為在我們的統計裡面，可能一個透天厝是一個門牌號碼，裡面住了十戶二十戶，這也是一個黑數，統統加起來我個人覺得有一百五到兩百萬戶，我們就抓一百五就好了，我想這是很重要的，但這還是僅供參考，畢竟沒有科學根據，不過地政司大概也拿不出數據。

為什麼我要做這件事？我們去推算整個市場的產值，這是一個很重要的根據，譬如說如果我們一戶用一萬塊計算，其實一百萬戶他整個年租金就有一千兩百億，你會在媒體報章雜誌看到說，一千億兩千億三千億是怎麼算出來的？其實是這樣算出來的，如果今天我們透過租屋業者來估算的話，租金畢竟不是我們的嘛，我們講代租，代租就是說一年我們收一個月的租金作我們的服務費，他的總產值會到一百億，兩百萬戶就會到兩百億，今天如果是代管，代管跟代租通常是分開的，他通常是先租出去，然後再幫他做管理，不太可能是屋主自己租，然後我們幫他管，一定是我們幫他租幫他管，以代租來講他比代管多了租金10%的收入，可能會到兩百多億到四百多億，包租的話平均來講可以抓市價的25%作差價，包租的概念就是我把房東的房子租下來再轉租，我必須要承擔空屋的風險、呆帳、法律風險、公司成本、應有利潤，所以抓25%是個合理的數據，如果從這角度推算，大概可以達到三百到六百億，這個數字是一個什麼樣的概念？我昨天晚上自己在試算，假設說我們總產值抓四百億的潛在規模，如果用買賣來換算的話，買賣我們假設6%，當然現在沒辦法收那麼多，假設4%好了，4%的房仲佣金要收到四百億，你必須要成交一兆的房子，我想這讓大家知道租屋產業有它潛在規模，我想這一次政府極力推動，我想這是一個非常具有戰略價值的產業，過去是完全被忽略了，我常講說租賃業過去像孤兒，沒有人愛沒有人理，現在政府非常重視這一塊。

另外包租代管它屬於長期性的收益，也就是投影片上面看到的，它可以說是每年的收入，如果有人可以在臺灣市場做到這麼大，你可以想說他一年要買賣成交幾千億，才有這樣的產值？這是值得期待的。它不是一次性的收益，它當然有機會延伸周邊的商機，產值的部分這讓大家參考。我第一段講這個是讓大家知道說，有這個遠大的目標，當然很值得政府推動，也值得我們業界全力支持，我想這是一個重點，到底臺灣租屋市場遇到什麼樣的問題？這個在國內是我第一個提出來的，這是過去大家比較不願意去面對的嚴

重的事實，住宅租賃它隱藏出租事實，全國平均絕對是高達90%，十戶大概有一戶報稅，政府就要偷笑了，我講的是租賃住宅，商辦不算，因為商辦要登記公司行號，登記了就一定要報稅，它沒有選擇餘地。住宅房東客兩個簽完約也不用去地政機關登記，他兩個不講，誰會知道？我們臺灣又那麼重人權，這非常難抓，到底自住跟出租對房東來講差在哪邊？差三個東西，最多是稅的差別，房屋稅跟地價稅從自用變非自用，房屋稅可能漲50~100%，地價稅直接漲四倍，千分之二到千分之十，租屋所得稅就看各人了，如果對方是一個40%、45%高資產的，隨便一戶的租賃所得稅要繳到26%左右，所以說因為稅的問題導致整個市場地下化不透明，這個當然政府整個政策的推動跟民間產業基本上是發展不起來，這可以做一個很重要的結論是發展不起來的。

怎麼說呢？我大概簡單快速報告一下，幾年前房客有個申報租金扣抵所得稅十二萬，各位去問一下身邊的朋友，有多少人在用這個東西？當然有部分是因為他個人不需要，譬如說他上班的地點就沒有扣繳憑單，他上班的地方可能是小店，沒有開發票，老闆也沒有給他扣繳憑單，他不需要去申報，但很多需要申報他為什麼不願意申報？我舉一個例子，我有個記者朋友住淡水，他跟我講說他不敢報，他說我很喜歡這個房子，我怕我一去申報，明年房東不跟我續約了，我說你記者都不敢了，我們一般老百姓怎麼辦？所以絕大多數是妥協，我就是不願增加房東的困擾，除非我就準備不住這裡了。其實這原本是一個很好的政策，只是能夠用到的人不多，包括租金補貼，前陣子也吵得很兇，拿到租金補貼之後，隔年就收到國稅局的通知說要繳稅，然後隔年就跟房客講說你搬走我不租給你了，造成很大的困擾，到這個委託房仲業要實價登錄，這個待會會提到，包括加入租屋平台，大家可能會覺得營建署推租屋平台沒有成功，事實上也是卡在稅，因為我們有在執行，事實上也非常簡單，你這些政策都造成房東稅務上的負擔，所以他就不願意配合，你政府希望我參加這個政策，可是我不願意加入，你希望我跟房客之間的權利義務，我可能因為這個稅的問題不願意配合，所以說自租不用登錄，這對租賃業傷害非常大，這也是我積極關心公共事務的關鍵點。因為你老老實實做生意也不一定有用，一覺醒來被政府從後面捅了一刀，這非常嚴重，因為自己租不用登錄，委託房仲業要登錄，登錄就等於繳稅，這跟買賣不一樣，買賣你可以說實價登錄不等於實價課稅，租賃實價登錄絕對是實價課稅，你

跟政府說這房子租多少錢了，這不課稅應該是瀆職。

另外還有一個另類觀點，一個屋主不報稅有個潛在價值，如果說我用臺北市租金投報2.5%來算，如果我一年少繳一萬塊的稅，我等於增加40萬的房價，一般投資客買房子是用租金投報去反推房價，當然也會參考市場行情，這也是潛在價值，這也是為什麼前陣子有間雜誌社在採訪這議題，它就發現這幾年租金為什麼會漲？當然有很多原因，包括取得成本等等，後來找我們公司幹部來聊，他講了一點我當初沒有想到，在這邊跟各位分享，他說有些屋主為什麼這時候會把租金拉上去？他為了接下來賣到一個好價錢，這個理論是存在的，我寧願空兩個月，我也要把租金租高一點，我租金租高一點，我在租期內有機會把它賣掉，我就用比較高的投報，換算出比較高的房價，這個邏輯是通的。我原本也想不通，沒有太多條件支撐租金往上走，這一點我的看法跟一些媒體報導不一致，這當然是有機會來討論。

634

稅的問題，怎麼辦？我最近比較常跟公部門接觸，我就提供一個思維，上中下策，過去其實臺灣在走的是下策，自租管的房東，因為報稅的非常少數，你這時候要把他策動到租屋平台跟租金補貼，問題就來了，因為我以前我平常出租是不繳稅的，結果我要支持政府的政策，我面臨第一個問題就是增稅，各位如果是你，你願不願意配合？最後我給公部門八個字作總結：誘因不足、懲罰太大，這個計畫基本上沒有成功，這是下策。

現在好一點了，臺灣目前走到了中策，也就是說報稅的房東還是少數，可至少政府現在做了一件事情，我暫時不動你，但如果你來配合我的政策，我就給你大幅度減免一些租稅的問題，從房屋稅、地價稅可能比照自用，租賃所得稅也作了某種程度的減免，譬如說社會住宅的減免程度是一萬元，超過一萬元後扣除額直接拉到60%，租屋專法剛剛司長也有提了就不重複提，這至少是個中策，我在外面自己租自己管，反正我就是不報稅，我今天配合你政府政策，不管是社會住宅或者是租屋專法，你把我的稅作個某種程度的減免，可能會提高我的意願，這就是說誘因雖然沒那麼足夠，但至少懲罰沒那麼大，所以這個是中策。

我一直很希望臺灣未來有機會走到上策，如果你是從業人員，你看到接下來日本貴賓的報告，我看到一頁我眼淚就流下來，因為他委託給房仲業管理的高達70~80%，在臺灣這也是個黑數，沒有人講得出來，但我相信是非



常低，可能10~30%不等，反過來講是還有很大的成長空間，往好處想是這樣。希望有一天我們走到上策是，大多數的屋主是有報稅的，這時候你推任何政策，就是我投影片上面寫的，他的意願偏高，如果我平常自己租自己管就要繳稅了，我配合你政府的政策可以免稅，你說我意願高不高？你給我的稅務減免就是獎勵了嘛，現在是因為稅不利，所以要給他額外的獎勵，所以你的獎勵會很多，所以說如果你走到上策，補助也可以減少，這就是外界不了解，為什麼社會住宅要給它那麼多的獎勵？你不給他那麼多的獎勵就真的動不了，因為他平常就是不報稅了，你要讓他出來報稅，你要給他很多很多的獎勵，希望有一天是這樣子。

怎麼樣能夠走到上策？這當然是有方法，不過我還是要表達對這一屆政府是非常高度的肯定，很認真在做了，但有些地方還是為難，不過我想我們要提問題就要很誠實地講，做得做不到是另外一回事，至少我曾經講過，這都有歷史紀錄了。如果是我來做要怎麼做？很簡單，你要怎麼讓大多數的房東誠實報稅？我就從蘿蔔跟棍子來講，第一個我們先用蘿蔔，我們還是要從租稅優惠這種緩和的改革方式，有時候太激烈的改革是容易出問題的，很多人會覺得說，今天議題不在這裡，為什麼要給包租公免稅？事實上我是持比較支持的觀點，就是說這麼多人買不起房子，政府社會住宅這麼少，你要不要鼓勵這些包租公把他房子拿出來租？我認為從這角度來講，給他獎勵不過份，這是我的觀點，並不是說他這麼有錢你還要給他獎勵，是鼓勵他把房子拿出來，減輕政府推動社會住宅的壓力，降低社會的閒置成本，我想從這個角度來看是合理的。

所以租屋專法從這角度來講，有給他一些稅優，自住的房東我覺得未來有兩件事要做，是不是他未來自租也要登錄才對？這個起碼也要有公平性，不然你說全部都在管業者，都不管民間，這業者會很痛苦，做起來會很辛苦，當然在稅優上，不管是自租東或者代管，只要你願意把房子拿出來租，減輕社會的壓力，我就覺得應該要給他獎勵，這是個人的觀點。當然過去常常開會會遇到國稅局的朋友，說稽徵很困難，我一開始也覺得稽徵很困難，想一想確實沒錯，你怎麼知道我房子有出租？你去按門鈴，你沒有搜索票他可以不要開，吹哨子條款應該就可以解決這個問題了，不過這是一個比較激烈的改革，要看政府後面的作法，重點就是說如果我們先給蘿蔔再給棍子，這是一個比較合情合理的做法，也唯有這樣子，臺灣才有可能走到上策，我

相信很多政策的推動會變得很順利，我也覺得比較有可能建構一個比較公平正義的社會環境，這是我個人觀點。

接下來我們談一下政府新政策帶來的問題與機會，在我的業務會議裡面有提到是三件事情，我把2017年訂為臺灣租屋元年，最主要的原因是今年是非常非常關鍵的一年，不管你過去做得再多，大概都沒有今年那麼重要，今年有三件大事同時在發生，第一件大事就是定型化租約，待會我會有一頁簡單帶一下，接下來社會住宅，雖然不是今天的主題，不過我還是描述一下，最後談這個條例，我可能提供一下我個人的評論。

定型化租約我用一個簡單的方式來整理，它跟過去最大的差異在哪邊？以前你房子出租，你房東是C不是B，你是C租給C，所以消保法管不了你，這一次最大的改變是，行政部門用個角度直接認定，只要是房屋出租當居住使用且反覆實施，這種條件下你就不再是C了，你是B，當你租給房客C，你就是B to C，你就必須受到消保法管制，你就適用定型化契約，這很關鍵哦，當然後面如果有人去提到，要看法院認不認同行政機關的看法，這是未來一個可能變數，除非你的房子是第一次出租，你不是，如果你是第二次出租，它就認定你是了，或者除非你是商辦是B to B，這也不適用，要提醒你身分已經不是C了，所以要受到消保法跟定型化租約的管制。第一個就是說提前解約只能扣一個月，對屋主影響最大是在這裡，就是說你不能約定不報稅、不能約定稅增加由他負擔、不能約定不能入戶籍，這部分最大差別在哪邊？也就是說所有房東未來可能要面對繳稅的風險，剛剛司長有問到實務，順便跟司長報告，目前實務界情況是這樣子，都會先問你要不要報稅、要不要入戶籍？要的話要加10%，現在就是這樣做。臺灣人還算講信用，加10%我就不要報稅好了，講好了就不報，當然房客跑去報稅，房東也拿他沒輒，因為你怎麼約定都是無效嘛，口頭約定也是無效。房東的風險在於當房客說他不要報稅、不要入戶籍，萬一他跑去報稅、入戶籍，你不能對他怎麼樣，因為是你不合法不是他不合法，這是唯一的風險，不過目前實際上就是這樣，都先說好了，要報要加10%，不報就照以前一樣，這個是我當時評估定型化租約要非常長的時間，這個觀念要慢慢轉，不過心理上有受到一些影響。罰則的話是先糾正再罰，跟房仲業不一樣，我們樓層寫錯的話，一收到就是六萬，來不及更正，你說弄錯也很難解釋，它是先糾正再罰，壓力就比較輕，這不是今天重點就簡單帶過。包租代管我想我們有接觸，我是認為這

是很重要的三部曲，如果達標，還要做資產管理，讓房東放心將來把房屋提供做為社會住宅，最後如果給房客一個完善的社福服務，這是我認為未來社會住宅包租代管成功的關鍵三件事。

我來評論一下司長剛剛的報告，也不是評論，就實務界一直被問到，逼得我不斷去思考，我覺得整個效益評估，對租屋供給會不會增加？一天有記者質疑我這件事，我說當然會增加，很簡單，因為你不在地的房東，所謂不在地就是可能是在國外、台商、外島、南部，但是他在臺北有房子，請問他怎麼管？還有忙碌高所得，你去問一下你身邊認識的醫師，很多都有買房子，你說醫師光看診就看到暈頭轉向，他怎麼去管你的房子，而且說一千萬兩千萬給他賺，有人說醫生太太很閒啊，如果你是醫生太太你要不要去管房子？我是不會，我老公一個月賺幾十萬我幹嘛去管？所以忙碌高所得的人是需要幫忙管理的，自己都忙到死了，還有怕麻煩的房東、遇過惡房客的房東，他也需要人家管理。所以專法的誕生，我覺得對租屋的供給會增加，還有降低租屋糾紛，我百分之百肯定。

這邊簡單說明，剛剛講一半的房東跟房客，雖然法律已經認定是B to C了，但我們還是習慣講C to C，個人對個人，這個我的解釋是什麼？一個不懂的對到一個不會的，遇到問題怎麼辦？用亂講的，反正你不懂我不會，大家亂講，結論會怎樣？講道理的上法院，不講道理的上醫院，你遇到就是遇到，看運氣。走向B to C，我們希望健全租屋產業，希望從C to C走向B to C，我跟各位講，B to C不是開玩笑的，就是一個專業的服務，我簡單跟各位提三點就好，各位覺得修繕最難的難在哪裡？絕對不是報修、修繕，而是責任的鑑定，所以講C to C是用亂講的，B to C是用溝通的，用什麼溝通？用專業跟實戰經驗，讓雙方面至少能夠做到雖不滿意但能夠接受，接受的話這些錢怎麼分攤？這個東西壞掉各個人分攤多少？這跟車禍肇事很像，要幾幾折，因為很難認定是人為還是自然。我們修繕是這樣，民法講得很清楚，人為就是房客負擔，自然就是房東負擔，可是很多時候很難一眼看出是人為還是自然。違約處理，你一個組織在做當然效率比較高，違約處理我簡單講幾個難度比較高的，譬如說房東有沒有遇過被警察押走的？我就接到警衛的電話說你們幾樓的房客早上被警察押走了哦，第一個先等下午有沒有交保出來，有交保出來就還好，沒交保就完了，趕快查到底押到哪裡去？趕快找家人談，他有一套SOP很麻煩；遇到不告而別的也很難處理，剛剛講

的一個不懂一個不會，屋主覺得你那麼久不跟我聯絡，房子又到期了，我門就打開，開始清東西了，兩件刑法伺候，一件侵入住宅罪，第二個你把東西清走，這叫竊盜，你說到期了啊，你可以試試看，到期了一樣不能動，有時候遇到這個就很麻煩，它有一些處理技巧，這是效益評估，增加供給降低糾紛這是有效率的，我也提出兩個問題，這個法背面要解決自租房東實價登錄問題，還有地下化的問題，這些有沒有解決？不會因為這個法，大部分屋主跑出來報稅，應該是不會，但是會策動一部份的屋主交給專業租賃來服務，因為它有一年免稅額，曾經有記者問我說他覺得這個法沒有什麼效果，你從臺北看是這樣子，也就是第二點講的，對雙北效益不大，可是對桃園以南，效益是很大的，因為桃園以南六千塊以下的套房至少有幾十萬戶，所以這方面應該是會有效的，但如果你說臺北市，至少一萬五千元起跳的，你給他減六千塊，他還要補九千塊的稅，可能效益不大。當然我們知道政策有它的困難度，我們就平實地分析這件事。

638

我們公司成立二十三年，其實非常坎坷，過去二十二年我們像個孤兒，到了二十三歲才有父母理他，我用一張表讓大家看這二十三年走得多坎坷。事實上我們做了滿多的事情，第一階段是專業分工，事實上一個完整的租屋管理，它必須要有一個完整的組織，它要有管理、客服中心、工務、房務、帳務、法務，帳戶負責作帳，你不要以為那個帳很簡單，一張電單是兩個月，搞不好前二十天是前房客住的，後面二十天是空屋，誰要負擔？房東，後面的二十天又租出去了，所以是後房客要負擔，一張電單要拆成三個部分，也是有它的難度；法務，租屋不可能動不動就走法，我們曾經有房東氣得要死，說一定要告他，我說不要他欠你一萬，你律師費花六萬，你贏了還是輸五萬，你輸了要輸六萬，還要堅持告嗎？他說不管不管，我說今天下班了，先給你電話，然後他隔天就沒有打來了，想想也對。

國內我知道做包租代管大多是一條龍，專業分工有它比較有效率的做法，你不可能一個人什麼事都懂，像我們法務，文將就是負責訴訟，武將就是負責談判的，因為法務有法務的氣勢，你怎麼可以用你的專業跟經驗來說服對方，在上法院之前就把它擺平，所以我們二十幾年來只有兩件上法院，幾乎是萬分之一的機率了，所以實務的經驗非常重要。第二階段我們走到這裡，我們開始運用一些科技，我們有租屋網、ERT APP，還有我們發明了一個科技鎖，它可以用手機幫助我們做控制做資產管理，這是目前走到的階



段，接下來永勝要走的是這個階段，我們要創造一個資源平台，這也是我們從社會住宅得到的靈感，要怎麼把房東房客，包括政府、社福的資源，整合成一個平台，可能跟剛剛司長報告的，所謂房東房客協會的概念有點接近，就是開始做資源整合，這是我們第三階段要做的事情。大家看一下可能就知道，其實租屋業是非常專業，它不是說隨隨便便的，只是過去沒有法令跟政策支持它，是比較可惜的，這是我們永勝租屋在發展的三個階段，給大家作個參考。

最後我們要怎樣用創新的機制來解決問題？透過創新的機制可不可以做大做好整個租屋市場，其實事實上，很多房東為什麼空屋不願意租？臺灣最主要的問題是他等著增值，這是一個大問題，看來增值的機會不是那麼大的時候，可不可以拿出來租？把這租金拿去繳貸款，或許不無小補，怎麼樣能夠保障房東風險，讓他願意釋出空屋，我想這是可以努力的方向。

另外就是說如何減少租屋歧視，降低弱勢跟獨居老人的租屋難度，當然弱勢租屋現在是用社會住宅來解決，獨居人老人還分兩種，一種是健康有錢，可是一般屋主就是從外觀來判斷，所以我才會跟陳老師開玩笑，因為他不認識你，所以從外觀來判斷，如果你是獨老，真的是租屋歧視，這是事實。可是我就是有錢啊，我能不能在銀行存一筆錢，讓銀行作支付，這樣你就不用擔心我付不起租金了，這是有些方法可以降低租屋歧視。

個人房東跟專業租屋公司在租屋的時候看法是不一致的，我昨天看到我們公司的報表，有的房東為什麼不願意租給這個房客？就因為他有抽菸就不租了，如果是一般租屋業者，你會付租金就好了，破壞房子也沒關係，你會賠就好了。一般屋主就不願意，所以如果是專業租賃業者，他的範圍會比較寬，租屋歧視比較低，這是一定的，因為他有一個組織跟足夠的經驗能力去管理，所以他有一些對象不會怕，但是一般屋主寧可不讓你進來，因為請神容易送神難，一旦讓他進來，要讓他出去不一定容易，這是事實，我的經驗也是這樣，所以怎麼過濾也是個重點。要怎麼做我也提供我的想法，第一個從保證收租開始，譬如說租屋業者可以提供包租或保證收租的概念，你房子交給我我就給你一個保證，損失是算租屋公司的，或許可以增加屋主的意願，或者租金的履約保證，像剛剛講的我是一個獨居老人，可是我是健康且有錢，你幹嘛歧視我？是不是可以透過我在銀行定存一筆錢，由銀行作租金支付，或是我上一次參加國際研討會有提到，日本有做租金支付的保單，我

也滿認可這樣的作法，因為這樣會給房客多一點信用，現在房客是這樣子，我在這邊欠兩個月然後我跑了，各位你會不會去告？欠你兩個月要不要告？你一定不會去告的，可能欠你三五千、一萬，你怎麼告？除非你自己是律師，但也不要告，幫別人告還拿六萬，幫自己告拿兩萬幹嘛？你怎麼算都不划算就對了，所以就很麻煩，房客就靠勢啊，反正我這邊欠五千一萬就走了，我到處欠你也拿我沒輒，你也不會去告他，很麻煩，因為金額很小，他就不怕。假設今天你走到這一步，是不是他會比較在乎信用，他會買不到保單，每次他都出險，你買不到保單我就不要租給你，表示你個人信用有問題，這是不是可以考慮的方向？這有人說會不會造成租金增加？我每次看到這種報導都很討厭，動不動就說租金增加，事實上都是恐嚇，改天有機會可以來討論這租金會不會增加？

另外，剛好在去年富邦有開出全臺灣第一張凶宅險，當然我們現在不講凶宅險，很恐怖，這叫房客特定事故險。這個在社會住宅裡面也有負擔這樣的保單來保護加入這計畫的房東。最後我認為透明計畫也是我們公司下個階段會積極推動的，怎麼樣透過租金補貼、社宅、社福跟就業輔導，加上以工代賑的概念來做脫貧計畫，這是香港的名稱，我們內部是訂作翻轉計畫，我們希望可以導入這樣的概念，這是未來比較創新的機制。最後，我想一個健全的租屋市場與產業，它能夠達到這四點作用，一定有人有不同的見解，不過沒關係，有機會可以來討論或者會後來討論。健全的租屋市場與產業，它一定能夠增加租屋的供給，剛剛講過了，當降低了糾紛，有人願意釋出空屋，給他租金讓他願意釋出，透過很多的機制，包括民間機制、政策工具，讓空屋盡量釋放出來，供給就會增加，供給一旦增加，我認為對租金的下降一定有幫助，這是一個可能沒辦法三言兩語講清楚的議題。對降低租屋糾紛，剛剛也講了，減少租屋歧視也提了，甚至像房價不合理地上漲，會有一定的抑制作用，這是我常提的概念，過去臺灣政府給人民的是什麼？你只能選擇買屋，你幾乎沒有選擇租屋的權利，他所有政策工具都在協助買屋，並沒有太多的政策工具在協助租屋上取得一些優勢，所以當人民只能選擇買屋的時候，這房價會掉下來才有鬼，所以我認為這是一個正確的開始，這可以從一些數據來看，不是因為我們臺灣特別偉大才讓自有率將近90%，我也不認為單純的有土斯有財，我想這概念應該愈來愈淡了，最重要的是幾十年來的政策工具並沒有鼓勵租屋，沒有減少糾紛、降低歧視，讓大家覺得有一

天，可能我頭髮白了，有一天也會租不到房子，我拚死拚活也要買一棟，不然怎麼辦？當這些歧視不見了、降低了，這些糾紛可以有效保障，是不是我不一定要買房子，同樣一筆錢我可以拿去投資啊，做了投資我不一定要買房子，可是政府沒有給我們這樣的選擇，這是我想有機會還要作這樣的呼籲，但至少這一屆的政府從現在開始至少是一個對的方向，至少公平，可以選擇買房子或租房子，不要讓他一面倒，我想大家不會反對這樣的論點，你會不會擔心你的小孩子將來買不起房子？今天有一則新聞，買了一個房子家裡快氣死了，在信義區買了一千五百萬的房子，含車位，扣掉車位跟公設，室內面積五坪，南部的家裡快翻臉，一千五百萬買一個室內五坪的，一千五百萬你在南部可能可以買到豪宅，我想這樣的高房價對下一代影響非常大。先跟大家做這樣的報告，如果有什麼問題，我想待會可以再做討論跟報告，感謝！

主持人

非常感謝徐執行長，他非常風趣地介紹他的實務經驗，我想從他剛剛介紹這個住宅租賃業地整個產值，我想其實就很吸引人，但是產值很大，困難也很多，好在現在已經開始立法，來給蘿蔔跟棍子，不管怎麼樣，總是能夠讓這個產業能夠茁壯，也走到正途，我想這是一個很好的借鏡，我想從過去二十幾年的實戰經驗，提供很多非常重要的資料，王司長也聽了，我自己覺得，從立法固然有很多理想，但從實務沒有辦法追上的話，徒法不能自行，法律也做不到很多東西，因此實務的經驗非常重要，如果有起步，就會慢慢成長，未來也有工會，從業者自律，提升升級，將來是可期待的，我們現在的時間剛好到了中場休息的時間，可以休息到三點四十五分，請各位一定要準時回來，因為下一場特別請日本的朋友來介紹日本的租賃業，我想各位應該也耳聞到，在日本的不動產產業的發展，它的制度面非常健全，市場也非常樂觀，利潤率都很高，我想我們應該可以來傾聽他們的經驗，對於我們國內發展租賃業，應該有很大的啟發，所以請各位準時回來，不要錯失這個良機，我們就進入中場休息時間，謝謝各位。

主持人

各位貴賓，我們前面兩個專題，一個從法規面介紹未來的法規會怎麼做，雖然說現在立法只是一步，但是可預見的即將會通過，通過之後就是剛

剛徐執行長分享的實務面經驗，下一場就是我們最重要的，我們借鏡日本的經驗，由日本的樋口和人部長分享，他是信義房屋株式會社在日本信義房屋本管理部的部長，他在這方面的經驗非常豐富，他來跟各位介紹日本租賃產業運作架構及商機，我們是不是以熱烈掌聲歡迎樋口和人先生。另外中文部份我們由吳奕璇專員來報告，吳小姐是政大地政系畢業的，現在在日本服務，我們請吳小姐來介紹一下。

與談人：樋口和人／信義房屋株式會社管理部部長

吳奕璇／日本信義房屋住宅租賃課專員

與談主題：日本租賃產業運作架構及商機

各位好，很榮幸今天有機會代表日本信義房屋為大家作日本租賃相關產業的介紹，今天介紹的內容分成兩個部分，首先會先針對日本的市場及法規背景作簡要介紹，後半我們會針對日本實際上如何運作租賃管理業來作流程簡介。

首先有關市場規模，相信大家都有聽過日本人不是很喜歡買房子，實際上規模大概有多少呢？我們可以看到這是日本總務省的統計資料，在全國的話，房屋的持有率有63%，東京的房屋持有只有49.4%，等於租屋人口到達50%以上，這跟亞洲各大國家比較起來是比較低的，譬如說上海、曼谷或者新加坡，為什麼會有這樣的背景呢？首先可能是因為買房子的初期費用相較於其他國家來得高，住宅貸款審查也比較嚴格，還有一些心理因素，日本人覺得買了房子就是負債，將來還不確定會不會一直居住在這邊，所以不願意購買房子。實際上租屋率到達50%，整個量體是有306萬戶家庭住在租賃住宅，這個三百多萬戶來臺灣來看的話，新北市大概有150萬左右，所以說東京的住宅人口大概有兩個新北市這麼多，實際上這麼大的市場裡面，使用租賃管理公司的比例有多少呢？實際上屋主自行管理，只有9.2%，招租、契約委託外面再自行管理的有11%，全部委託外面管理的有60.5%，再加上部分管理的將近80%。為什麼會這麼高呢？我也問過身邊的朋友，為什麼日本的租賃管理這麼普及？他們也對沒有使用租賃管理的物件是會抗拒的，不想自己面對房東，還有待會上會提到的，法律上比較保戶承租方的情況下，屋主必須有個專業人員代理他進行交涉。

相關法規部分，比較重要的法規是借地借家法，這個法規相當保護承



租人，在民法上因為契約算是自由的，但是承租方在民法上通常顯得弱勢，所以它是個特別法，如果說有遇到房屋租賃的時候就會以借地借家法優先適用。這個借地借家法的概要要有幾個重點，首先是契約，契約期間必須滿一年以上，如果未滿一年則視為一年，還有契約的更新，契約期間雖然存在，但是它是採自動更新，屋主沒辦法表示拒絕更新，也就是屋主沒辦法任意把房客趕走，如果說要趕走房客必須要有正當理由，如果沒有正當理由呢？房東必須要付補償金給房客，怎樣才算是正當理由呢？其實這個正當理由的範圍非常狹隘的，在各種判例上，譬如說要收回來自住、給小孩子住或者賣掉，這些都不會成為正當理由，這時候就必須跟房客交涉，判例中至少要負擔六個月的租金才能把房客請走，也有很多超過六個月的。還有在房屋所有權變更的時候，房屋裡已經有承租客在，屋主換人後房客還是有權利繼續租下去。在租金改訂的部分，也不是屋主說要漲多少就漲多少，也是要雙方協議，協議不成的時候就要由法院調停，調停不成的話就是由法院判定合理租金，實際上會鬧到法院的其實很少，因為成本實在是非常高。另外因為法律背景太過保護承租方，所以在1991年有改訂一個定期借家的契約，一開始雙方就和議在某個時間點要把物件收回，契約期間到期契約就結束。

怎麼會產生這麼保護承租方的法律呢？其實是有它的歷史背景和緣由，比較重要的關鍵點是在昭和12年、1937年中日戰爭，當時大量人口湧入都市，房價、租金不斷上漲，政府為了控管租金上漲的狀況，政府就發布了控制令，讓租金不要不正常地上漲，導致租金與房價不對稱，引起很多屋主把房客趕走的社會現象，到了昭和16年、1941年的時候，法律就改正了，就像剛剛概要所說的，沒有正當理由沒辦法把房客趕走，法律一口氣倒向承租方。最後一個就是把三個法統一之後，再增加了一個定期契約，平衡了承租人與房東的權利關係。

這是我們信義房屋自己試用的租賃房屋契約範本，除了基本條件、租金條件、基本情報、入居者是個怎麼樣的人？譬如說爸媽承租給小孩，或者以爸爸名字承租，一家人住在裡面，這在合約書上都寫得非常清楚。雖然有定期契約的形式，但在日本市場上，主流還是普通契約，就是會自動更新、房東無法趕走房客的契約。更新的時候房客會支付一個月的租金作為費用給房東，雖然說房東不能趕走房客，但房客可以在任何時候提出解約，只要在一個月前提出解約的話，一個月後就能搬走。

另外比較重要的法律是租賃住宅紛爭防止條例，這在日本通稱為東京規則，為什麼會有這個條例產生？因為在1998年的時候國土交通省頒布一個指導方針，針對退出之後的修繕及押金清算的指導方針，因為當時被媒體大幅報導，許多潛在問題都浮上來，根據當時的統計，東京都都市整備局的諮詢個案達35%，消費者相關機構的諮詢項目也到達第5名，於是東京都在2004年實行了租賃住宅紛爭防止條例，通稱叫東京規則，將退租之後修繕負擔明確化。

這個規則的原則相當簡單，就是屋主負擔經年劣化，承租方負擔蓄意破壞或者沒有善盡管理責任造成的髒污或毀損，舉例來說，日本一般是以壁紙比較多，壁紙的話，譬如說放冰箱的地方，冰箱後面的壁紙會因為熱氣而變色劣化，這就是房東負擔，因為房客吸菸而讓壁紙泛黃，或者養寵物而破損的話，就是房客沒有善盡義務，他就要負擔責任。

接著就針對租賃管理業的類型作說明，一般來說有兩個類型，一個是屋主代理，也是一般管理契約。它是由管理公司和屋主會簽一個管理委託契約，租約實際上是以房東名義和房客簽署租賃契約，但是日常業務的報告與聯絡都是透過管理公司，不會直接由房客對到屋主，匯款的話也是由房客直接匯到管理公司，管理公司再每個月匯給屋主。這樣的契約形式，新打契約會收一個月的租金，每個月的管理費是5%左右，另外剛剛提的普通契約，更新的時候會收更新費的50%。這個一般型的契約優點是收益相較於待會會介紹的轉貸型契約來得高，但是它的缺點就是空屋沒有收入，修繕費用也是由屋主負擔。補充一下剛剛匯款的部分，假設租金每個月是10萬，房客每個月匯10萬給管理公司，管理公司會扣掉5%之後再匯給房東。

管理類型第二個就是轉貸，管理公司有點像二房東的立場，屋主先將物件租給管理公司，直接簽一個轉貸委託契約，管理公司再去尋找房客，由管理公司的名義簽署租賃契約。這個委託費用在市場上大概是租金的10~15%左右，也就是說如果月租金是10萬，實際上到屋主手上大約是八萬五。這個轉貸型契約優點是空屋期間損失減少，屋主不用擔心管理權責，全部委託給管理公司，缺點是租金相較於一般代理型契約來得少，且無法選擇自己的物件租給怎樣的人。補充一點，雖然說空屋期間可以減少損失，但是大部分的轉貸型契約也會有個免責期間，這個免責期間大概是一個月到三個月左右，也就是超過三個月沒有租出去的話，管理公司是可以免付租金給房東的免責範圍。

在管理公司的基本業務呢，入居者的募集是最基本的，房客的審核、締結契約、徵收租金、租金催繳，還有契約的更新、條件改訂、程序辦理、解約時退租的業務、原狀回復工程、押金清算、管理期間設備修繕、空屋期間房屋打掃、入居中的客訴對應、緊急狀況對應都是由管理公司負責。

實際上業務的流程在招租部分，屋主委託管理公司之後，管理公司就開始確認物件基本資料，然後會蒐集成約的案例，給屋主適當條件的建議，確定租金條件之後，開始把廣告發到網路平台上。這邊可以看到，租賃管理的話，一般大型公司只做租賃管理的業務，仲介的話就是外面的地方仲介負責介紹，所以管理公司會收到仲介公司帶看的需求，帶看之後承租方如果有興趣的話，會提出一個入居申請書，入居申請書的內容其實非常地細，除了承租人基本資料之外，還有在哪裡工作、年收多少，還需要收入證明，蒐集之外後會送到一個保證公司審核，後面會再補充說明什麼是保證公司，保證公司審核這個人有基本承租能力後才會通知屋主，讓屋主確認是否願意租給這個人，屋主這一關通過之後就會開始協調契約時間，契約形式全部都是由管理公司製作，費用明細也是，實際上辦理契約手續才是由仲介負責，支付完租金、契約文件到齊之後才會寄送鑰匙，承租人才順利入居。剛剛提到的保證公司，它就是取代連帶保證人，當承租方債務不履行的時候，它可以代替承租方支付房租，保證公司後續才會向承租方催繳租金，怎麼會形成這樣的產業呢？是因為核心家庭愈來愈多，單身、高齡者也愈來愈多，找親友作連帶保證人變得相當困難，因此興起這樣的產業，尤其是2008年之後，付不出租金的案例激增的狀況下，保證公司的案件量愈來愈大、需求愈來愈高，它的利用方式是簽契約的時候，會由承租方支付保證費用，承租方會跟保證公司簽署保證契約，一般來說這個保證費用是月租金的30~70%，這個契約也是有更新期間，所以更新之後還會另外收費用。

另外這個是我們日本信義房屋自己招租的廣告，除了一些基本物件資料、租金、押金，另外還有可以看到禮金，日本習慣開始租之後會支付一個月租金當作謝謝屋主把房子租給我的謝禮，還有剛剛提到保證費用的30~70%，還會支付給地方仲介一個月租金的仲介費用，所以對日本人來說租屋的成本是非常非常大的，所以法律上才會那麼保護承租方，此外日本人的物件通常不會附家電和傢俱，水電網路都是由房客名義簽約，不會透過房東。修繕的部分就比較單純，先跳過。退租的部分如剛剛所說，房客在任何

時間點都可以提出解約，只要在一個月前通知管理公司，管理公司受理之後報告屋主，屋主就可以決定下一次出租的條件，退租的話，實際上管理公司會有工程團隊去現場驗屋，確認負擔的金額，工程人員當場會跟房客確認這是你破壞的、其他狀況或者本來就有的，現場會請房客簽名同意負擔金額，最後會製作報告書給屋主，確認負擔比例，沒有問題的話就發包出去，完工後再製作完工報告書給屋主，確認是否確實完工，押金清算也是由管理公司執行。投影片上這是我們常用的退租報告範本，主要是用照片呈現，包括室內狀況、鑰匙回收、設備使用說明，屋主就不用到場自己一一確認。這張投影片是我們原狀回復工程前後的比較照片，在退租的時間點，管理公司會建議說這個經年老舊是不是要整理，讓它更乾淨清爽，基本清潔也會做，像窗框灰塵清理，日本在這部分都是標準化作法。剛剛說到放冰箱地方，雖然下個房客應該還是會在這邊放冰箱，但他們還是會清潔這個地方，帶看的話才會感覺到很舒服很乾淨，陽台的話室外機周邊的灰塵清理也非常徹底，這樣的照片都會提供給屋主，讓你看我們標準化流程都完成了。另外我特別佩服的是，通常水漬都很難清理，在退租的時候，會將鏡片、水龍頭全部研磨，讓它保持得跟新的一樣，最後會在水龍頭或馬桶的地方貼上禁止用水的標示，讓帶看的時候才不會讓人想要試一下，減少這種狀況發生。最後會在入口放置一張紙，這個房間已經做完基本清潔，期待你的入住，就比較日式的呈現。原狀回復工程一般都是屋主負擔，但在關東地區的习惯，打掃清潔的部分一般是在合約裡面會約定由承租方負擔。

租賃管理業在日本現在是個怎麼樣的產業呢？它現在其實是個規模經濟的產業，只要戶數增加的話，它的平均成本就會降低，生產性就會上升，因為這個產業跟人民生活息息相關，所以它的收益也相較其他產業來得穩定，比較不會受景氣大波動的影響，此外這也是這個分散性的產業，寡占比例較低，大多數都是屬於大型開發公司下的子公司型態比較多。日本在泡沫經濟崩壞之後，許多投資客會從轉賣物件賺取差價利得改為將房子出租，有穩定的利息利得，因此管理業也愈來愈重要。此外管理公司的業務也愈來愈多樣化，不再是單純的找房客、打掃維護而已，而是長期有效地管理屋主資產，不要因為時間經年劣化而使租金必須下降，也可以在適當的時機點向屋主提出建議，例如裝修、出售、再購，是個和客戶保持良好關係的產業。

參、Q&A時間

主持人：張元旭／中華不動產仲裁協會副理事長

非常謝謝日本信義房屋吳小姐很詳盡地把租賃制度法規以及他們公司在實務的運作當作範例跟各位介紹，樋口先生本人也有到場，我想待會Q&A的時候也可以回答各位的問題。接下來是Q&A，不過在Q&A我們特別安排了一位與談人，就是郭紀子郭董事長，郭董事長是景文物業管理機構的董事長，他也準備了一個簡報資料，大概五到十分鐘，來介紹他們在實務上的運作，介紹完畢之後我們請所有與談人到台上進行Q&A，我們可以到四點五十分，所以看各位有什麼問題，可以在這段時間準備，我們時間有限，接下來就把握時間請郭董事長介紹。

與談人：郭紀子／景文物業管理機構董事長

與談主題：實務經驗分享

司長、陳主任、各位貴賓、各位女士先生大家午安，我這個口音跟大家不太一樣，你們聽聽，我就不特別介紹，我是從中國來的，但是我在臺灣十五年，都在這個產業裡面，我這學歷都是在臺灣補的，我是南京大學、復旦大學研究所畢業，但來到臺灣之後不承認，我就重新念，所以我四十幾歲才國中畢業，現在有奮鬥，成功攻讀政大地政碩士，大概自我介紹一下。

剛剛講到租屋的問題，我聽了日本的介紹，因為我常常去美國，我小孩在紐約當會計師，我覺得日本狀況和美國狀況滿像的，去年因為我有點閒錢，我跟我孩子說我們買個房子好不好？買你的名字，我付頭期款，後面你自己付，我兒子說幹嘛買房子？這跟我們臺灣概念完全不一樣，他說我年紀這麼輕，我租房子住就好了，他租的地方我有去住過，住得很舒適。我想在臺北這件事是講不通的，因為我們在臺灣通過炒房子、囤積房子，可以獲得很高很高的營利的時候，誰不想買房子？所以租賃市場就發展不起來，這是很正常的現象，當然前面的講者都已經講過了，我作為物業管理機構的管理者，我把我在這個行業十幾年見到的東西，包括我的一些想法，和大家分享一下。

我想管理員看到我最不開心，我稱這叫灰色的紅包，紅包應該是紅色的，他走在一個灰色地帶，不動產經紀業沒有證照，也沒有營業員，但他實

際上在這部分收了不少的紅包，這就是為什麼有灰色紅包的存在，我們的租賃市場也回答了另外一個問題，就是租賃市場的一些條件，包括仲介不感興趣，為什麼不感興趣？因為媒合要找到一個房子再找房客，要花很多心思和工夫，但拿到的仲介費很少，大概一個月的租金，可是媒合一個買賣的時候的金額很大，所以仲介對這部分興趣不大，再加上我們長期以來大家習慣把鑰匙交給管理員，有人來就帶他看一下，我們管理員對房屋狀況當然非常清楚，房屋資訊也非常充分，所以租屋者習慣問管理員你們這邊有沒有房子出租，還有送紅包給管理員還有一個好處：日後互動比較好，還沒住進來大家已經有交情了，包括房客也是一樣。所以我公司裡面管小套房的，管理員常常很穩定，我們本身人員流動率非常高，尤其是臺北市精華地段、捷運站出口的，整棟都是小套房，我的管理員薪水不是很好，但是你要調離他會產生勞資糾紛的，因為很多投資客在裡面，都把鑰匙丟給他，請他幫忙出租，而且為了要搶先出租成功、讓管理員更加關心他的房子，所以紅包包大一點，房東在競爭包紅包給他，然後房客去問他，就變成仲介，所以這紅包一定是灰色的。

這是我看到市面上的一個包租代管的狀況，雇用私人助理是不是一個方式？像我管理的社區大樓裡面有很多這樣的狀況，例如某飯店集團的夫人，她名下光在臺北市有一百多棟房子，她請的一位小姐二十幾歲就跟著她，做到現在六十歲還在她家做，做什麼？專門去開管委會、繳管理費、修房子，小姐做到現在已經累到再請一個私人助理，所以這報酬給付就是薪資。

有沒有委託企業管理的？也有，委託仲介公司或我們物管公司來負責這些事情，依約定提成。國際公寓現在也滿多的，因為我們現在有很多外來機構駐台人員，這些人員住在哪裡？很多是在我們稱呼的國際公寓，這些房子有些集中、有些分散，分散在不同的大樓裡面，但是是某一家公司集中在管，它會整理好，還會提供一些家務服務，這就是酒店式公寓，相對來說比較集中，我們同行有某一家公寓大廈管理維護公司，它這家大概只有十五個員工而已，但是它一年賺很多錢，為什麼？因為它有兩棟樓，這兩棟樓裡面很多是自己的產權，再加上一部分不同的區分所有權人，但是因為它做整個酒店式公寓管理再委託給它，另外一家做得比較大的公寓大廈管理維護公司，所以這種酒店式公寓也非常有市場。

比較特別的是日租、短租房，今天有新聞，七月開始要開罰了，這個基

本上處於違法狀態，可是租租網打開，有很多房子在出租，這種非法經營的狀態下，其實我們物管公司最怕的就是這種，日租房非常地混亂，租給地下錢莊、特種行業，我碰到很多，特種行業生意很好，一天訪客十幾位，所以就是一個亂源，可是很可惜，這次並沒有納入這個條例裡面，因為在租期在一個月以內，目前這個條例似乎沒有將它納入，這部分政府目前要輔導轉型成旅館，還是要按照旅館相關法規來管理，轉型成功的有高雄的85大樓，裡面現在就很多所有權人整合成一個旅館。

承租戶的問題，我想徐執行長在實務界二十多年有感受到，但是你沒有像我一樣天天跟住戶打交道，我半夜一點鐘接到承租戶打電話給我，你現在過來把我門口的燈修好，剛好最近下雨，門口的燈壞了，他在現場罵我們的保全，罵得很用力，一定要拿到董事長的電話，直接打給董事長，半夜一點鐘，我態度非常好，但是聽到最後還是聽不下去，他叫我親自過去幫他修燈，這個是小事情，大事情像這個案例，發生在我們某個社區，非常有名，承租戶是正常家庭，可是被警察帶走，這種現象很多。這個絕對不是歧視的問題，是實際上為什麼會發生歧視，背後一定有它的原因在，這是我大樓裡面總幹事做的夾子，寫的是老人、高風險家庭關懷紀錄。

因為我是與談人，我大概談一些，有個參與感，待會時間還是要交給大家，可能大家有很多疑問要問我們講者，可是常常開放問問題的時候，突然就沒問題了，我希望今天可以問得比較熱絡，我自己也一堆問號，我先問！我這邊有很多疑慮，六千塊以下有誘因，六千到兩萬塊這是第二檔，當然還有兩萬塊以上，還有地方政府的部分要等子法出來才知道，現在條例還看不到細節，我疑問六千塊以下的部分，你們知道屋況如何？房東是什麼人？承租人是什麼人？這個條例出來之後會不會讓六千塊以下的房子積極釋出，達到政府想要的目標，政府祭出來的誘因會不會落到投資客的口袋裡面？專業公司幫投資客忙嗎？業者買單嗎？我知道永勝總公司在臺中，他們在那邊做得很厲害了，我可能某種程度上代表北部的觀點，六千塊以下的房子的狀況，大家想想看在雙北市會是怎樣的屋況？屋況是非常糟的，或者是經過投資客稍微整理過比較好的，承租人我不去多講大家也知道，六千塊以下的房東會是什麼人？其實我不用答案，大家也可以想一下，待會跟講者討論一下。

這部分政府給了很多獎勵誘因，例如免稅，他們會不會積極釋出？我

覺得他們會買單，因為這麼便宜，他操心根本划不來，每個月收那麼一點點錢，現在既然有專業公司，政府也這麼要求，反正也不用繳稅，幹嘛不交給專業公司管？交給他就好！可是業者呢？賺得到錢嗎？我想現場這麼多好朋友，如果我給你住一年，每個月六千塊，你是業者你抽多少？按照我們現在的比例，一年抽七千兩百塊，七千兩百塊你要找到房源和承租人，還要媒合，你要簽約成功、日後修繕管理，還要擔心房租收不到，所以業者買不買單？我覺得這是一個問題。如果小套房屋況好一點，很多都在投資客手裡，政府這些補貼是公共財，補貼到投資客手裡，這樣是不是我們立法的初衷？我覺得這些都是可以討論的。

再來六千塊到兩萬塊這個檔次，屋況會好一點，這房東的態度會是什麼？我覺得會是比较無所謂的態度，例如說仁愛敦化圓環這個地方很好，裡有一棟大樓三到五樓好像全都被投資客買下來，都是富人幫買下來的，買下來改造成大概七八十間，都是小套房，房租就落在這個區間，所以房子的狀況會比較好一點，可是這些富人們會自己去管嗎？不會，他一定是委託給別人去管，他現在委託有沒有繳稅？徐執行長已經給大家答案，根本都沒有在繳稅，好啊你要繳稅，房租再加10%，這些人會不會願意釋出這些房子給你們管理？我覺得是一個問號。如果他釋出了，也得到一些優待跟補貼，專業公司也有幫他，又帶來同樣一個問題，是不是補貼到投資客？這部分因為收入不是很多，需要相當大的規模效應，業者才會有錢。

第三個部分，兩萬塊以上，我覺得這個量體可能不是很多，但卻更加複雜，房東會不會願意釋出？像我們管很多豪宅，房子出租一個月就是十幾、二十萬的租金，我一旦要繳稅，而且租得起這樣房子的人是什麼人？常常是外國機構駐台人員，駐台人員他的公司可能有給他一些預算，他拿中華民國的發票回去又不能抵稅，所以他不需要繳稅的。像中國大陸駐台機構的人員，因為我跟他們很熟，例如各家航空公司、銀行駐臺機構人員，他們拿中華民國的發票回去又不能抵稅，所以他們公司就給他一個額度，你在臺北住，一個月租金是多少錢，然後你自己去找，剩下來的你可以自己賺一點，當然最後一個，徐執行長比較不擔心的，但是我覺得在北部我要擔心這個，羊毛出在羊身上，很多的費用最後會轉嫁到誰身上？

我先提出了很多的問題，業者的風險還有這麼多，我想政府也都知道，這裡還有一個很有趣的東西，如果房租金額很大，金額小的比較不會有這個

問題，因為我們第二十三條規定，房東房客之間所有的東西都要互相通知，會不會跳過業者？今年我請你業者代租代管，會不會明年講我收便宜一點，我自己租。這裡面一杯羹湯大家來分，業者當然關注的是獲利，這些費用會分到大家的口袋，業者比較有興趣的可能是二房東的部分，因為這部分的差價會比較大，我覺得這些問題都必須要解決，例如規模經濟就需要行業競合，形成一個綜效，現在我們物管公司，我們名片上發出去上面寫一堆公司，有保全公司、公寓大廈管理維護公司，未來大家必然還要做一些策略聯盟，或者自己多開幾家公司，這個我就不講了。

我引言引得太久了，不好意思，請各位就座，各位有問題就請舉手，我在這邊眼睛會放亮一點，看誰舉得比較快。

主持人

非常感謝郭董事長，話非常多，我相信他意猶未盡，話還沒說完，看樣子陳老師可能要辦第二場座談會。但我想郭董事長有非常豐富的資料，這些資料是不是可以交給主辦單位，再放到網路上，我自己的感覺是王司長會需要這些資料，因為一開始也講到，法規在訂，固然也很辛苦，要通過立法院很難，但是法規完整訂完之後，其實真正的重點還是未來的施行細則、落實很重要，因為剛剛郭董事長分享了很多他豐富的經驗，不過剩下的時間不多，是不是各位有什麼問題，就請把握最後的時間來提問，提問的時候請先報自己的名字跟服務單位，讓我們來記錄。

第一位提問者／蔡志雄律師

謝謝剛剛前輩的分享，其實我自己當房東當了十幾年，對這一塊也是研究了一些，我是想請教司長，我有長期關注這件事情，從今(106)年1月1號開始，新制租約的實施，去年六月內政部的新聞稿，有提到反覆實施非偶一為之並以此為業，有提到以此為業，因為都是個人房東，要請行政院消保會再討論之後，提出這個標準，我就一路跟到十一月新聞稿，反覆實施、非偶一為之、並以此為業通通要適用，這個標準我都看不到，我就打電話去問承辦人員，他是說只要反覆實施非偶一為之就等於以此為業，這根據我們消保法，是不是以此為營業是很重要的，我要請教司長，剛剛執行長也有提到的，一戶算不算B，我今天在簡報上看到的是個人房東可能為企業經營者，好像司長的講法又不太一樣，所以一戶房東要不要適用？這是我第一個問

題。第二個問題是，這個租賃住宅市場發展條例和管理條例，媒體都說這是租賃專法，在我看起來好像不是這樣子，因為這裡面有分消費關係和非消費關係，消費關係就是定型化契約的應記載、不得記載事項，非消費關係則是應約定、不得約定事項，我接觸的一般民眾，都聽不懂，我要感謝政府訂得這麼複雜，讓我律師可以開很多課，我說既然是租賃專法，而且我們之前講代租代管，代管是今天討論的部分，代租是租賃仲介，是適用我們的房仲不動產經紀業管理條例，剛剛執行長也有提到這是一條龍，我們用兩個法律去規範，既然你們訂定是租賃專法，是不是應該以房客的角度來看，他們一定搞不懂消費關係，這個部份以後有沒有可能朝向更好的安排？以上請教，謝謝！

王靚琇司長回應

這個所謂的到底是不是反覆實施非偶一為之並以此為業，因為這涉及消保法解釋，所以這過程中我們一直跟行政院消保會保持聯繫，希望請他們做界定，最後的結果是沒有辦法做非常明確的定義，最終結果是如果個案有爭議，就請消保官協助，這是第一個回答。

第二個，我們對適用消保關係的就是定型化契約應記載不得記載事項，這在消保法裡面規定得很清楚，其他就是應約定、不得約定事項，這個其實很像，我們未來也會把它當作法規命令，做應約定、不應約定事項讓民眾遵循，所以這樣是比較清楚。剛剛說到租賃專法是不是應該要從房客角度來看，剛剛跟各位報告的時候有提，民法對於租賃的部分已經有規定了，土地法也有規定，這些都適用，租賃條例裡面第二章我們也有健全租賃的關係，這邊我們也有做一些其他基本民法、土地法較無規範到的，我們來做補充，我們也是希望租賃條例可以用緩和的方式進入租賃市場，當然未來會不會更專業？我們也想說這個條例適用一段時間後，各界有希望我們更精進或需要檢討的意見，往後當然會再改善，謝謝！

第二位提問者／黃地政士

我請教王司長，我們的專法裡面有沒有特別對租賃權能夠在土地登記簿上落實，因為法律界來講，有一個買賣不破租賃，既然租賃權這麼大，我們是不是落實在登記簿上？這是第一個問題，第二個問題是房子還沒有點交回給房東之前，我們不能擅自侵入，畢竟我個人執業地政士及房仲

公司，真的愈過這種惡房客，他租了以後，甚至是把房子丟在邊，你找不到他，租金也收不到，他就是知道你房東律師費五萬八萬，你就告不了他，不想告、不敢告、不便告，或者是法律經濟效益不合，我手上就有一個這樣的問題，來的時候說我的收入很優秀、小孩子在台積電上班，取信於你，這是業界目前碰到最棘手的問題，想請教王司長如何處理，謝謝。

王靚琇司長回應

第一個問題，租賃權可不可以放到登記簿謄本？我想這位先進是地政士，您一定知道登記簿謄本是產權記載物權的部分為主，所以這個承租不是物權變動，如果說我們要把相關權利都登記在謄本上，我想登記謄本會變成雜記簿。另外實務上部分，我想徐執行長比較有實務經驗，麻煩徐執行長幫我答這個問題。

徐銘達執行長回應

只能這樣講，如果你真的遇到非常專業的，你只能走法律途徑，一走完從欠租到強制執行，九個月跑不掉，如果遇到蔡律師，大概只能走法律一途，如果遇到不是很專業的，有一些技巧，只是說技巧都有一些法律風險，比如說我們會找他家人，但如果遇到非常惡意的，我們也會評估，風險太大還是得走法律，只能認了。

我們遇過一種房客，鑰匙插在門上，引誘你進去，還好我們的人有回報，還好他沒有進去，你怎麼知道他的房間有沒有架攝影機？鑰匙就插著，我們就說我們先報案你先回來，我們評估風險太大只好走法律途徑，一走就是九個月，欠租的第一天到強制執行完畢，這是最短的，十個月也很正常，遇到高手也要到一年，所謂高手是會跟法官求情，這又會再拖。如我剛剛所說，不告而別這種很難處理，即使到期你都不能隨便開門進去，實務界還是有些做法，但這些做法也不能保證解決得掉，比如說找他的家人等等，想辦法找到他本人，但遇到惡意的、擺明要走法律途徑的，你也拿他沒輒，我們也換另一種心態，曾經有個案子走到最後拿到三十幾萬的債權，就等到他以後有一天成功了再來處理，不然也沒辦法。

第三位提問者／多維月刊徐筱嵐

今天難得能請到日本的專業人員，想請教租賃管理業在日本發展的時間

有多久？是不是因為借地借家法扶持了這個產業的發展？日本民眾當初對於租賃這一塊的接受度有什麼反應？臺灣現在預期要推動租賃專法，您能夠預期臺灣的狀況會如何嗎？

樋口和人部長回應

跟借地借家法沒有太大關係，因為1990年泡沫時期，個人投資客急速增加，自己沒有時間管理，管理公司就在這個時機興起。他今天感受到的是，臺灣近況發展可能比較困難的地方是多以個人名義出租，日本除了個人投資客之外，管理公司也會整棟出租，推動起來比較容易，臺灣的部分多以個人，會是推動比較困難的地方。

第四位提問者／好房客蕭小姐

我今天來這裡是因為有切身之痛，我這輩子買過三棟房子，都必須離開，我後來在美國和郭紀子先生的經驗一樣，在美國租房子實在是太方便太舒服了，後來我回臺灣覺得說，既然我沒有賺錢買房子的命，租房子又這麼方便，我為什麼不租呢？就決定不買房子了，而且我現在是自給自足、獨立生活的人，可是我回來兩年，搬了三次家，再加上聽到今天大家的分享，我就真的是樂觀不起來，我終於了解為什麼我會遇到這麼大的困難，就是臺灣的房東一般是自己的房子不想住了才租給別人，他們的觀念是這個東西可以用就好了，不會注意品質，譬如廁所，你可以說茅坑可以用，為什麼要用抽水馬桶呢？我兩年搬了三次家都是因為修繕，因為跟房東觀念不一樣，其實每次都有遇到仲介來幫忙，仲介體質有高有低，第一個仲介滿中立的，會站在雙方立場來調節，後來發現仲介為了要媒合，他會兩邊討好，變成房東房客會有不實際的期待，對我來講也是一種困擾，我也聽說臺灣租屋最一開始要用仲介的話，房東要付一個月的錢，房客不必，可能大部分房東不願意付這個錢，所以變成說一人一半。我的問題是今天我們花了很多時間在講法規，但對我一個消費者來講，這些法規都不是很實際，不知道臺灣的租屋市場要如何更好？讓房東更願意釋出房子。

主持人

妳是希望臺灣租屋市場可以更方便一點，妳的心情我了解，我們站在租屋的角度來看，臺灣的狀況確實很不樂觀，剛剛也講了很多，我想這就是政府現在想改變的狀況，我們今天下午的研討會也在研究這部分，新的制度

要建立起來不容易，法制面先踏出第一步，以後真的要累積經驗，我看過名單，在座其實有很多建設公司、仲介公司，我倒覺得我今天來這裡主持，將來如果可以把這個制度弄好，市場規模是可觀的，徐執行長也預測有一百到三百億的產值，我覺得作為一個消費者，一定要讓業者有合理利潤，我想消費者也會受益，我想妳是期許內政部可以加緊步調，建置好的制度，讓民間企業可以發展，讓消費者更有福氣。我想民眾也需要鼓勵一下內政部地政司，樂觀一點，能把制度建好，我也建議業者能夠跟政府並肩作戰，我想畢竟這是一個市場，我想在立法的精神上來講，如果這個法案可以順利通過，將來房東、房客、業者應該是皆贏，政府會很高興，因為社會安定，沒有民怨。

第五位提問者／不動產經紀業林先生

請問我們不動產經紀業要繳保證金，房客要收服務費，未來成立物業管理之後，是帶看房客收服務費，又跟房東收管理費，物業管理應該是不能收帶看費，只能收物業管理費，像我們營業員也需要去訓練，四年換證一次，是不是我們行業加進來會有點混亂，我是物業管理業要收服務費？是不是不動產經紀業會有點優惠，我們同時要交兩個公會的保證金，我對這個有問題，是不是服務費、物管費都收，我們不動產經紀業才有這個義務繼續做下去？

第六位提問者／中壢不動產經營業者葉先生

請問郭董事長和徐執行長，您在社區遇到二、三級毒品的案件時，該怎麼處理？

第七位提問者／信義計畫區仲介業者陳先生

剛剛有提到更新的費用，是不是每年續約的費用？第二個問題，我們仲介一般有合約，有時候為了取得屋主的委託，常常做很多服務，例如修漏水、續約免費等等，可是等到續約好幾次要租的時候，又變成一般合約，一堆人在搶，你的服務常常沒辦法達到應有的報酬收入，這是我們仲介悲哀的地方，另外我們臺灣很多屋主沒有付費的觀念，假設我們沒有辦法給他很大的租稅誘因，我覺得這個推不動，因為誘因太小，連你服務他十幾年，他一般合約都找人來做了，更何況你小小的恩惠，怎麼可能推得動？

徐銘達執行長回應

我常常這樣比喻，四根手指，這是包租、代管、租、售，從中間切開，租售就是經紀業，包租代管就是將來的租屋業，你看房東接受你什麼樣的服務，租售就是一次性的經紀費，租賃就是房東房客收多少，買賣就是買賣方收多少，這是過去的經紀業，這次的專法其實就是談包租跟代管，看你是哪種服務，如果是代管，基本上是代租加代管，不可能屋主自己租，我們幫他管，我們公司不接受這樣，因為你租給誰我們怎麼知道，所以通常是我們幫他租幫他管，所以你租，就是收代租費，管的話看每個月收多少，目前政府沒有規定，看你跟房東協商，我們公司目前是收10%。

包租其實非常單純，就是二房東的觀念，我租下來再轉租，至於租下來是用多少價錢租，就看你怎麼談判了，永勝早期在臺中起家的時候，是用50%市價跟房東租，因為時候921大地震過後，空屋一堆，現在全國大概是70~80%。另外提到吸毒，實務上來講，報警不一定有用，因為沒有實質上的證據，比較好用的是跟他講，剛剛警察來臨檢，說晚一點還會過來，你是做什麼的？有的怕了就趕快跑了，如果你報警，但沒有找到實質證據不一定會動，這是我的經驗值，我會唬他警方有來，怎麼三天兩頭來查你這一戶，這是我的經驗，謝謝。

郭紀子董事長回應

先回答第一個問題，行業競合的問題，我比你還頭痛，我們一個產業會切割得非常細算，我覺得這是中華民國一大特色，我們物業管理要領一個保全業的牌，保全業法主管機關是誰？警政署，所以你要領一個保全牌，你沒有保全牌你不能當管理員，公寓大廈管理維護業主管機關是營建署，再一個條例、再一個牌、再考一個證照，現在這個條例過了，你們再準備上課、再準備考試、再領一個牌，這個有辦法嗎？我們的法令就是這樣，另外聽說在臺灣，只要涉及到跨部會整合，都比上火星上月球還難，所以我覺得就是多領幾張牌多考幾張照，沒有辦法。我覺得仲介業、經紀業本身就不是很有景氣，我想這時間不妨挑戰一下，很多時候挑戰跟機遇是並存的。行業競合是必然的趨勢，既然你們經紀行業走下去有困難，何不整合起來，像我剛剛說的綜合效益，雖然政府法令把我們切割得很細碎，但我們還是有市場的手段。毒品的部分怎麼處理？執行長有執行長的方法，我們社區裡面何只遇到

毒品，這算小事，有其他各種問題，因為依照公寓大廈管理條例，有禁止排放惡臭物質、喧囂、爭鬥等等，可是你跟這些吸毒的人講法律有用嗎？所以可以反映給房東、房仲或者報警，大概只能做這樣子。

吳奕璇專員回應

日本更新到期的話，房客會付給屋主一個登清費用，類似禮金的概念，管理公司會酌收50%，辦理一個簡單的手續，請房客跟房東簽一個簡單的更新合約，管理公司或再酌收一點費用，像是續約的概念，只是他的合約是自動更新。

主持人

大家一定都還意猶未盡，可是時間已經到了，我覺得今天應該非常豐收，可見這個問題剛剛起步，還有很多討論的空間，我們總期許這樣的制度可以健全，剛剛提到部會間的協調非常重要，我覺得要讓業者面對這麼多整合，我想政府跟業者都需要共同努力，今天研討會到此，謝謝各位的參與以及各位演講人！

信義房屋