

國立臺灣大學工學院建築與城鄉研究所  
碩士論文

Graduate Institute of Building and Planning  
College of engineering National Taiwan University  
Master Thesis

民間中小規模自力更新住宅改建初探-  
非要都更不可嗎？

A Study on Small Scale Self- Housing Renewal:  
Is Urban Renewal Necessary ?



林克叡

**Lin, Ko Jui**

指導教授：陳亮全 博士

Advisor: Liang-Chun Chen, Ph.D.

中華民國 101 年 6 月

June, 2012

## 謝 誌

要謝的人太多了，不能只是謝天而已。

感謝我的父母一直以來的生養教誨，也容許一個處在職涯中途半端的老小孩任性轉進校園，感謝他們的耐心與寬容，謝誌中關於他們的文字最短，卻最深刻。

感謝指導我的老師們，特別是陳亮全、劉可強兩位長者，以及黃瑞茂老師。

陳老師總是在忙於坐鎮防災中心、無法偷閒的出國開會與繁雜學校事務的間隙，努力抽空搶救我那生澀的研究，隨時提點我的不足與疏忽，時而引介關鍵人士協助我的研究，相處時又不失親切老爹的風采。師承吉阪先生的陳老師，與曾短暫在象設計工作的我，也算是分享著在空間思辨與實踐方面相同的養份，這緣份讓我感到幸運。

劉老師較少直接指導我，卻不時在我的城鄉所生涯中登場，也帶給我許多特別的機遇與回憶。不論是讓我擔任初環助教，或是共同討論住宅議題，劉老師的話語不快、質量卻很重，帶著一種讓人（暫時）無視現實艱困的醇厚氣息。

黃老師在我論文歷程的頭尾兩端耐心閱讀並指出我的寫作與思路問題，也犀利地提供了我許多重要線索，使得我的研究有更清楚的方向與範圍，他的專業實踐姿態也令我欽佩，我很榮幸那天在土林的場景中，與他站在一起。

感謝兩位一輩子難得的超級好朋友。育群是我最好的室友，斯聖則慷慨地用他的時間及頭腦與我一同正經地鬼混，與他們的相處令我視野開闊、時時有梗。

感謝夏潮的福裕大哥等，資本論讀書會是我生涯中最重要的一次學思精進。

感謝社會住宅讀書會的阿本、阿姐、燕興、振佑，協助我開始認真思考住宅問題。

感謝城鄉所的眾同學，我的碩士路因你們而不孤單。

感謝研究過程中各位受訪者，你們為我這個笨拙的廚師提供最好的食材。

另外，也感謝床鋪、威士忌、洗澡水、馬桶等人，你們是我靈感的觸媒。

最後，要感謝一位神祕嘉賓，他讓我磁場不再混亂、生活有了寄託，感謝他。

謹將我並不成熟的寫作勞動獻給以上各位。

## 摘 要

本文之目的在透過對於住宅生產方式的考察，對於台灣地區既有之民間非商品住宅生產方式進行分類與分析，同時透過實際案例與假設提案之試算比較，對於目前逐漸成為都會區主流住宅生產方式的都市更新制度提出檢討，並且試圖從假設提案中討論民間非商品住宅生產的可能性。具體的研究內容方面，本研究從探索台灣地區戰後住宅生產的演變出發。透過整體演變之文獻與案例分析，本研究建立考察生產關係、生產費用與財務手段之間聯繫的分析架構，以及台灣地區戰後住宅生產方式之分類。後續針對歸屬於民間非商品住宅生產方式之合作自建、協議合建、自力更新三類，運用前述分析架構進行較深入分析，並且從中歸納出民間非商品住宅生產方式的生產關係特徵與財務模式，並基於這些特徵，本研究試擬兩個民間非商品住宅生產方式提案，與本研究訪調之正在推動自力更新案例進行比較。

依據上述研究取徑，本研究發現目前民間非商品住宅生產方式中，可分為兩種財務模式，分別為「付費自建」、以及「容積抵費」。前者為較單純之財務模式，後者則將預期的容積換算為價值，與生產費用進行交換，雖然可能免去居住者籌措資金的負擔，但也不可避免地與商品住宅聯繫起來，而且只有區分所有權人才能運用這個方法。而民間非商品方式中的「自力更新」運用目前台北都會區最受重視的都市更新制度，由住戶自行組織發起住宅生產，立意是鼓勵社區自主重建住宅，但因為都市更新制度不偏好小基地，公部門放寬執行標準、增加獎勵上限，導致基於價值增殖推動動機增高，實際執行卻依舊困難。由於都市更新制度的複雜，使得生產過程難以被居住者掌握，主導權落入代理人之手，不易實質參與、監督住宅生產過程。而在都市中常見老舊公寓，由於缺乏計有的社區組織與互動，在面對以權利為基礎的都市更新共識形成時亦有困難。

再者，本研究透過「自力更新」與假設提案之生產價格組成的比較，認為在現有都市更新法系下的「自力更新」，雖然從擁有所有權的住戶來看，是相當優惠、值得期待的住宅重建方式，但也付出更多代價，增加大量住宅生產消耗、都市環境負擔、釋出價格更脫離生產邏輯的商品住宅，事實上並非理想的民間非商品住宅生產方式。

總結研究過程與發現，本研究認為現行都市更新制度不應作為在一般規模社區的住宅重建方式，而都市環境參與者內部之組織、代表性、互信基礎、處理專業事務能力普遍有所不足，使得代理實施者角色更為重要，但也更實質掌握了住宅生產過程。因此，為了回歸合理的住宅生產負擔，必須檢討都市更新法系的適用性，並且思考真正「為需而建」的自力住宅生產方式可能性，給予適當的政策、融資、專業協助，同時促使社區及早建立組織、互信、吸收相關知識，以為將來所需的住宅更新事務進行準備。

關鍵字：住宅，台北市，自力更新

## Abstract

The purpose of the research is to analyze the production of private non-commoditized housing in Taiwan, and to review the recent urban renewal system through case study and comparison. So the specific content of the research contains a brief review of housing production evolution in Taiwan after WWII to build a structure for analyzing social relations, cost, and financial tools in housing production. After the review, the author uses the structure to analyze three types of private non-commoditized housing production to induce their characteristics and financial modes. Then we compare the financial modes with two preceding real cases of self-urban renewal to discover the commoditization and other problems of urban renewal system now in Taiwan, especially in Taipei City.

By the research we can divide private non-commoditized housing production into two financial modes: the way of paying money for materials and service, and the way of using floor area value for exchange. The latter way makes house owners free from loan and the burden of collecting money, but it turns non-commoditized production into a commoditized way and only the land owners are qualified for this mode. Urban renewal, the most popular way for housing regeneration in modern Taipei, uses this financial mode, and the government takes every effort to encourage communities to push forward self-urban renewal. The urban renewal system prefers large area plan than small scale housing production, while the government keeps widening the limitation and releasing the bonus floor area which encourages the motivation but makes the process more complicated. The house users have difficulties in being organized and making consensus, and lose control of the production which falls into the hand of professional agency or estate developers.

Through the comparison of cases and the simulation of financing, the self-urban renewal makes land owners getting new housing units without paying money for it, which makes the whole society and environment to defray much more than the direct cost of housing production, and to produce more housing for sale than those for use, so self-urban renewal is not an ideal private non-commoditized housing production type.

To summarize the study, we consider that current urban renewal system is not fit for general scale housing regeneration in Taiwan, and because of the complexity of housing production, professional agents play a major role than the community do, which means the community needs more help in strengthening their organization, ability, and consensus.

Key Words: Housing, Taipei City, Self-Urban Renewal

# 目 錄

第一章	緒論 .....	1
第一節	研究動機、發問與目的 .....	1
第二節	研究範疇與範圍 .....	2
第三節	研究流程 .....	4
第四節	研究架構與方法 .....	5
第二章	住宅生產方式與價格組成 .....	7
第一節	國內住宅生產的演變歷程 .....	7
第二節	住宅生產方式的分類問題 .....	17
第三節	小結:住宅生產方式與價格組成分析架構 .....	31
第三章	民間非商品住宅生產方式分析 .....	38
第一節	「合作自建」住宅生產方式分析 .....	38
第二節	「協議合建」住宅生產方式分析 .....	44
第三節	「自力更新」住宅生產方式分析 .....	52
第四節	民間非商品住宅生產方式比較 .....	57
第五節	民間非商品住宅生產方式提案設定 .....	60
第四章	個案試算分析比較 .....	67
第一節	「自力更新」案例一分析 .....	67
第二節	「自力更新」案例二分析 .....	78
第三節	「自力更新」案例分析比較 .....	85
第四節	生產方式試算提案 .....	102
第五節	試算提案與自力更新提案比較 .....	112
第五章	結論與建議 .....	120
第一節	研究發現與檢討 .....	120
第二節	住宅生產方式提案總結 .....	124
第三節	延伸思考方向之建議 .....	125
參考文獻 .....		126
附錄 .....		127

# 圖目錄

圖 一-1：研究範圍確認過程 .....	4
圖 一-2：研究流程.....	4
圖 一-3：研究架構與使用方法.....	6
圖 二-1：住宅部門（Smith，1971,p.42） .....	18
圖 二-2：都市更新制度作為一種住宅生產過程的中介運動.....	30
圖 二-3：地產開發之成本組合、利潤來源及流向圖 .....	33
圖 二-4：住宅價格累進圖 .....	33
圖 二-5：住宅價格組成圖 .....	34
圖 二-6：價格壟斷體系運作簡圖.....	34
圖 二-7：建商土地開發空手道.....	36
圖 二-8：生產關係架構 .....	37
圖 二-9：住宅生產方式與生產價格分析架構概念.....	37
圖 三-1：合作自建生產方式與生產價格分析.....	43
圖 三-2：協議合建生產方式與生產價格分析架構.....	51
圖 三-3：都市更新價值概念圖.....	55
圖 三-4：自力更新生產方式與生產價格分析架構.....	56
圖 三-5：民間非商品住宅生產方式比較 .....	57
圖 三-6：「付費自建」模式 .....	58
圖 三-7：「容積抵費」模式 .....	58
圖 三-8：住宅生產價格內容 .....	60
圖 三-9：財務模式.....	63
圖 三-10：合作自建生產方式架構圖.....	64
圖 三-11：容積抵費生產方式架構圖.....	66
圖 四-1：案例一基地圖 .....	67
圖 四-2：案例二基地狀況 .....	78
圖 四-3：案例一的分配比例圖示.....	88

## 表 目 錄

表 三-1：M 園的成本構造-- 39 戶 8 層集合住宅.....	42
表 三-2：一般建商成本構造.....	42
表 三-3：合建分類.....	47
表 三-4：合建非建築費用比較.....	48
表 四-1：案例一自力更新與建商合建試算比較表.....	77
表 四-2：案例二自力更新與建商合建試算比較表.....	84
表 四-3：案例一、二自力更新條件比較.....	86
表 四-4：社區居住容積重建代價比較.....	98
表 四-5：案例一建築工程費用明細.....	104
表 四-6：案例一建築生產費用明細.....	105
表 四-7：案例二建築工程費用明細.....	107
表 四-8：案例二建築生產費用明細.....	108
表 四-9：案例一、二「付費自建法」非建築費用比較.....	109
表 四-10：案例一、二「付費自建法」總生產價格比較.....	109
表 四-11：案例一、二「容積抵費法」非建築費用比較.....	110
表 四-12：案例一、二「容積抵費」總生產價格比較.....	111
表 四-13：開發規模比較表.....	113
表 四-14：建築生產費用項目比較表.....	114
表 四-15：非建築費用項目比較表.....	115
表 四-16：社區針對提案方式的意見整理.....	116

# 第一章 緒論

## 第一節 研究動機、發問與目的

住宅是一種難以從單一面向視之的人類勞動產品，其複雜的特性來自於住宅在人類生活中廣泛且必要的存在感、豐富的物質和精神內涵，同時也受到與經濟基礎、社會關係、法規與意識型態等上下層建築的直接影響。目前台灣住宅的生產與分配幾乎都在住宅市場中進行，也因此，吾人對於住宅價格問題的思考，似乎經常停留在市場中的住宅交易價格現象，或是侷限於住宅實體營造的成本估算。在前一種思考中，住宅被視為與土地綁在一起的商品包裹、一個個在市場中流通的物件，而在後一種思考中，住宅則是被物理性的切割成不同片段進行探討。前者試圖用經濟規律解釋住宅市場現象，而後者則以營建工程知識分析住宅的實體內容，較少有人從生產的社會關係對住宅生產價格的作用進行研究。因此，引動本研究的第一個發問，即是除了市場因素或實質營造工程之外，是否可能嘗試其他住宅價格與生產方式的分析觀點？

而另一方面，目前成為北台都會區都市發展顯學的《都市更新條例》，實際上主要作用在一般的集合住宅重建，或是商品住宅的生產，吾人又應該如何評估它是否適合作為一般集合住宅重建的選擇？

對於以上發問，本研究希望能從住宅的生產方式出發，以民間非商品住宅為對象，透過分析架構的建立與不同住宅生產方式的研究，對於住宅生產關係與住宅價格的聯繫進行分析，並且透過實際案例的考察與比較，整理出非商品住宅生產的運作機制及發展可能性，希望能與一般的住宅市場價格或營建管理式的成本分析觀點對話，提出不同的視角，再進一步與目前公私部門皆大力鼓吹的運用都市更新法系實施自力更新方式進行比較。因此，本研究之具體目的分為以下幾點：

1. 建構整體住宅生產過程與價格組成的分析方法。
2. 對台灣地區實際存在的住宅生產方式進行初步分類。
3. 運用本研究的分析架構，針對民間非商品住宅生產方式進行分析。
4. 對於民間推動自力更新的案例，進行較深入的調查與比較。



## 第二節 研究範疇與範圍

### 一、 研究範疇

為了從生產角度進行住宅研究，本研究將住宅的生產方式視為一個有機的整體，這個整體包含了決定住宅實體形式與規模的生產力，以及影響更全面的生產關係。依據這個整體觀，本研究展開對於住宅生產方式與價格之關係的考察。因此本研究的主要範疇有二，分別是所謂的「住宅生產方式」，以及「住宅生產價格」。

首先界定「生產方式」範疇。本研究依據政治經濟學的觀點，對於生產方式的理解如下：「人類社會為了存在與發展，必須獲得物質資料，包括生產資料和生活資料。這種謀得物質資料的方式，馬克思稱為物質生活的生產方式。它包括生產力和生產關係兩個方面……生產力是生產方式的物質內容，生產關係則是它的社會形式」（許滌新，1985：69）。

本研究所謂「生產方式」來自於馬克思政治經濟學對於生產方式分析概念的啟發，將之區分為「生產力」與「生產關係」，生產方式是由生產力與生產關係相互作用所形成的整體，並通過實際營造的推動過程得到具體的實踐。因此，本研究考察的具體內容在於住宅生產方式推進的過程，而考察重點則在過程中各種物質生產力與生產關係因素的變化與影響。

而在生產方式內部，生產力在本研究的時間範圍內雖然持續進步，但是在本研究關注的歷史階段之內，生產力是一個相對普遍、穩定的因素，住宅的技術與生產力並沒有本質上的飛躍。在生產方式之間起主要區別作用的，是生產關係。而生產關係的具體內容，則「包括人們在物質資料的生產、交換、分配、消費等方面的關係，它們構成一個總體的各個環節，一個統一體內部的差別」（許滌新，1985：70）。

另外，住宅生產是一個過程，不是靜態因素機械的組成，因此，在分析生產力與生產因素的作用時，必須加入時間的概念，將生產方式視為一個動態的過程。住宅生產方式本身為一包含了生產力與生產關係的整體，但是住宅必須通過營造過程得到實現，各種因素並非各自獨立地影響結果，也不是將各因素加總便能進行生產，而是透過營造過程，各種質料因與型態因參與在其中影響生產結果。因

此，只將生產方式區分為個別因素進行個別分析是不足的，必須以生產過程作為軸線，進行生產因素之間關係的分析。

而在「住宅生產價格」的界定方面，本研究先以歷史資料與案例回顧等方式，將住宅價格的組成部分作一分析，並將主要的研究焦點置於與住宅生產相關的價格。其餘流通、交換、分配等環節所造成的價格變化，暫非本研究關注焦點。另外必須補充的是，住宅的價值或生產成本，若廣義而論並非只有住宅本體所創造的費用而已，住宅是具有社會性與外部性的人類勞動產品，因此尚包含一些較為隱藏的外部成本以及非資金負擔，例如公共設施的負擔、對周邊街廓造成的都市空間影響、時程延宕導致的住戶成本增加或社會損失。這些耗費雖然也是影響較大的因素，不過釐清這些問題並非本研究主要企圖，因此在研究過程中會不可避免地提及，但是未能針對這些因素進行深入分析。

總結本文研究範疇的基本概念，即是繞過以價格現象為主的商品住宅研究，以及單純從住宅機械組成估算成本等既有視角，對於研究範圍內的住宅生產方式動態進行整理分析，並且從其動態中考察住宅生產的費用，從而釐清住宅的生產價格圖像，以及生產方式中居住者與其他相關角色、相關事務之關係。

## 二、 研究範圍

本研究範圍如研究目的所述，將關注焦點置於民間非商品住宅生產方式的考察，但是筆者並不希望以過於直觀的方式決定何者才是應納入之範圍。因此，本研究將先從台灣戰後之住宅生產發展開始，從歷史概述中分離出各種住宅生產方式，並且進行分類，方能決定本研究應予關注的住宅生產方式，再深入研究之。

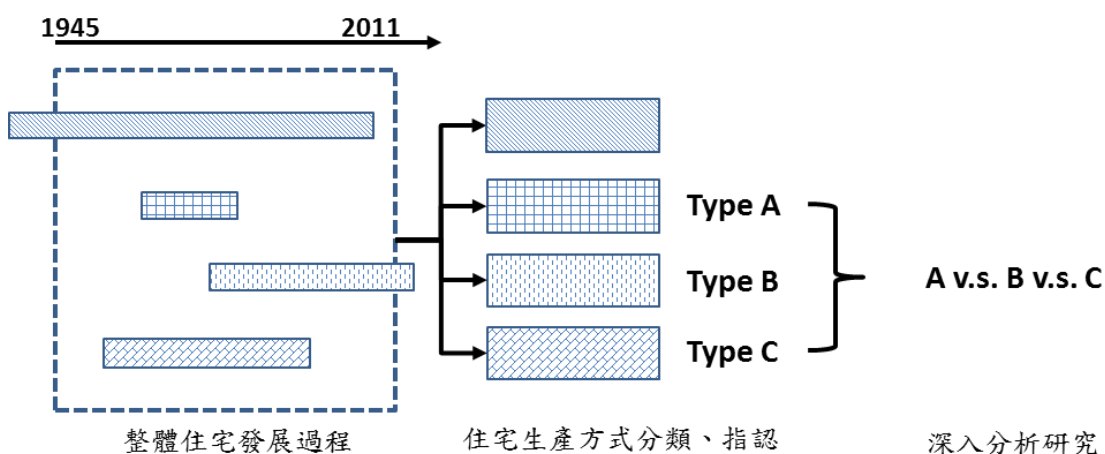


圖 一-1：研究範圍確認過程（本研究繪製）

### 第三節 研究流程

由於真正的研究對象需要在進行整體住宅發展歷程的回顧與釐清之後才能確定，因此必須先經過一段從綜合描述中進行探索的過程。首先，本研究將針對有關於住宅發展歷程的歷史資料與相關研究文獻，以及實際的執業者訪談與案例經驗，進行整理與敘述，從而歸納出住宅生產方式的分類及其特性，並從住宅生產方式的考察中建構適於進行住宅生產方式與生產價格關係的分析架構。

接著，則是運用本研究所擬定的分析架構對需要深入研究的對象—民間非商品住宅生產方式進行檢視，再從中擬定有關於非商品住宅生產方式的提案，藉由實際社區的環境條件與推動自力都市更新之過程為對照，進行提案方式的試算與比較，並且探討比較結果的意義。

因此，本研究的流程安排，可以用下圖表示：

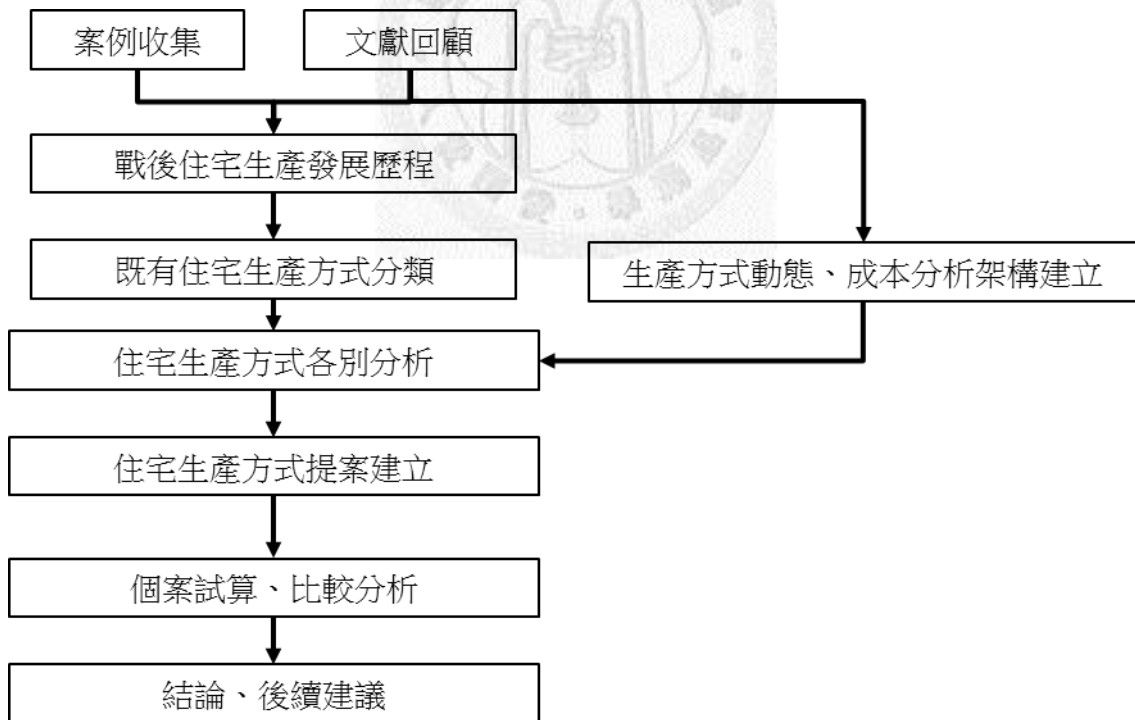


圖 一-2：研究流程

## **第四節 研究架構與方法**

基於研究流程與對象的釐清，本研究的執行架構概略可分為四個階段，而這四個階段所運用的方法也有所不同。

### **一、 整體回顧階段**

在此階段，透過文獻與歷史資料的蒐集，先對於台灣戰後整體的住宅生產發展歷程進行描述。本研究將從製作年表開始，將住宅相關事件進行初步的描述、區分，並且參考前人研究的分析觀點，概略總結住宅生產的發展趨勢。

### **二、 類型區分與分析架構建立階段**

整體回顧之後，則將從分離出來的住宅生產類型中，進一步指出納入後續分析對象的住宅生產方式。而在另一方面，也將回顧階段的分類成果與本研究的範疇結合，建立後續分析所需要的住宅生產方式分析架構以及住宅價格組成概念，更重要的是將住宅生產方式與價格組成兩者聯繫起來，提出後續分析的框架。

### **三、 類型分析與假設提案階段**

透過本研究所關注的民間非商品住宅生產方式之分析與綜整，本研究將得出這些方式在生產價格與生產關係方面的異同，並且將針對這些特性，另外提出幾個假設性的民間非商品住宅生產方式提案。

### **四、 案例分析與試算比較階段**

在前階段的分析架構與提案構想準備完成後，在這個階段將執行實際案例的試算與比較。由於都市更新制度已經成為目前北台都會區目前最受關注的住宅生產方式，筆者選擇了兩個正在台北市推動自力更新的中小規模社區，不僅將進行關於社區以自力更新方式推動住宅重建的觀察與分析，也將社區條件代入提案中，進行生產價格的試算，並與實際推動的數據對照、比較。

經過這四個階段的執行之後，則是針對研究整體執行過程的檢討與總結。因此，本研究的執行架構與運用方法的關係，可以用下圖表示：

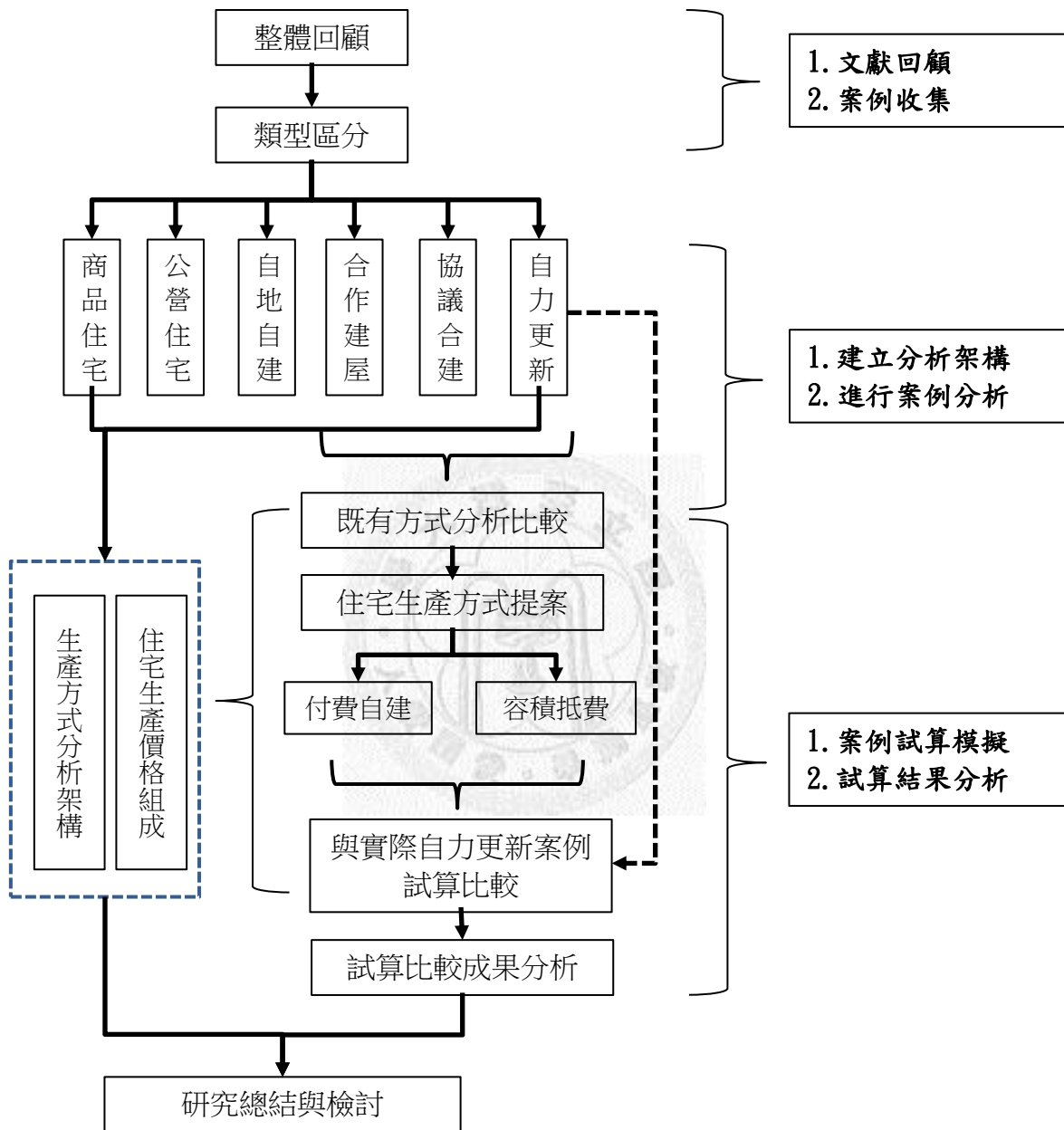


圖 一-3：研究架構與使用方法

## 第二章 住宅生產方式與價格組成

### 第一節 國內住宅生產的演變歷程

本節回顧將以台灣地區為範圍從戰後開始，但由於大部分的前人研究以及社會現象均集中在台北地區，而台北在戰後也確實一直是台灣地區都市與住宅發展的領先區域，因此，文獻部分較集中於探討台北地區的住宅狀況。

回顧的主要目的是歸納出台灣地區曾出現、有一定程度發展的住宅生產方式，並且從中指出由居住者作為主要發起者的類型，因此，在後續的分析中，並不會深入探討每一種住宅生產方式，而是將依據研究目的，選擇特定方式與案例進行分析。

因此，本章首先以時間順序，歸納一份國內住宅生產相關事件年表(附錄一)，依據年表敘述整體發展的演變，並在後續章節中歸納曾出現於台灣的住宅生產方式之各種類型。

#### 一、 台灣地區住宅生產的演變歷程

##### (一) 戰後至 1950 年代被動回應居住需求

戰後的台灣人口數量與結構產生巨大變化，大量的新移民移動到台灣，產生迫切的安置需求，再加上戰後就存在的重建需求，住宅的供應嚴重不足，不過在政治體制更迭混亂、經濟環境不安的狀況下，不動產市場幾乎沒有發展的基礎。但就在不久之後，資本主義國家與共產陣營迅速升高的對峙，使得台灣地區再度成為重要戰略據點，在 1953 年韓戰爆發之後，美援重新挹注國民政府，因此有部分美援分配到住宅供應方面，例如 1953 年基隆碼頭工人住宅、災後重建住宅等建屋行動，便是透過美援的資金、材料與技術，居住者用以工抵貸的方式取得所需的建設資源。但是一般而言，大量的都市居住需求，仍需要透過佔地、違建的方式紓解。

米復國(1988)認為，1957~1975 年的台灣公共住宅政策是以《興建國民住宅貸款條例》(1957)為主要的指導法規。而實務上，國家供給住宅的手段，主要是鼓勵人民購買私有住宅，用貸款方式，透過市場機制，以連動經濟發展。這呼應

了美國等先進資本主義國家的意識型態，卻忽略了台灣經濟發展的特性，只是順應資本主義發展需求。《興建國民住宅貸款條例》（1957）18年間興建12萬餘戶，以包括自建或代建等模式，提供了以下幾種對象的居住需求：

1. 災難重建（26.5%），鄉村地區為主
2. 一般住宅或低收入工農漁民、公教（44.7%），可貸款八成
3. 整建住宅（10.2%）配合違章拆遷，建坪較小（6~12坪）
4. 平價住宅（8.4%）配合社會福利基金計畫
5. 公教住宅（6.2%）貸款給學校機關興建員工宿舍
6. 投資住宅（4.0%）鼓勵私人投資興建供租售之住宅，1963遭批評停辦，1967因中南部屋荒重辦

不過在這裡必須注意的是，其中的整建住宅並非增加住宅供應量，而是取代舊有違章，真正的意圖是協助都市建設的順利進行（米復國，1988：60）。因此，國宅貸款條例並未提供足夠住宅，基金也經常被挪用至別的經濟發展部門。

另一方面，商品住宅市場在這個階段似乎尚未成為支配性的住宅供給方式，主要的住宅供給是透過包含了違建的自力造屋，及委託匠師、包工頭、營造廠所建造。另外筆者訪談得知，在此時的台南地區已有協議合建的案例出現，因此可以判斷協議合建作為一種住宅生產方式，在此時已經在台灣固定下來。

隨後國民政府的治理體制逐漸恢復，但是公部門本身的資源依然嚴重不足，無法直接供應國民住宅，住宅供應主要以《國民住宅貸款條例》（1957）引導、鼓勵民間部門發起興建。在這段期間，政府固然提供了若干市民住宅、整建住宅、軍隊機關的職員宿舍、眷村，也以美援為基礎對零星案例進行支援，但並未將資源投注在發展完整公營住宅體系，而是透過資源的分配，將供應住宅的任務轉移給民間部門擔負。而此時民間部門的住宅生產方式，又大略可以分為兩條路線：商品模式以及合作社模式。

合作社同樣也是在政府與民眾資金不足的情況下所進行的路線嘗試。透過集合民眾個別力量以購買土地、建材的經濟規模，以及較為簡易的金融集資方式，達到集體興建住宅的目的。1957年頒佈的《合作建屋貸款辦法》即表明了政府曾有意將合作社方式納入住宅供應的一環，後來則較全面地訂定了《合作社推進辦法》（1969），以鼓勵合作社這種民間經濟互助模式。台北市是較早進行合作建屋

方式嘗試的地區，例如台北市市民住宅興建委員會曾與市民合作興建一系列三樓公寓住宅，包括 1958 年破土的南京東路市民住宅，以及 1962 年水源路一期整宅等。而在台北市之外，1956 年完工的台中市合作新村也是地方人士運用信用合作社的組織號召民眾進行住宅社區營造的例子。

但合作社模式後來因為制度不健全造成弊端叢生，而且由於民眾經濟能力好轉，對於以合作社等共同體制推動住宅營造的意願低於自行購置或建造住宅。合作社模式曾一度成為居民合作建屋的住宅生產選項，但仍隨著商品住宅市場的興起，而逐漸消失在住宅生產方式的系譜中。

至於後來 1980、90 年代以合作建屋為號召的零星案例，也在蔡毓玲（1995）的研究中被歸類為合作建屋類型。雖然其互助合作的精神是相似的，但筆者認為，這並不表示與 1950、60 年代的合作社模式有制度上、以及住宅生產方式內涵上的延續性。倒不如說這些晚期的合作建屋構想，是在不動產全面商品化、資本化的趨勢下，運用個別資源與特殊條件所推動的民間自主住宅營造行動。

另一方面，商品住宅的供需體系，此時則處於萌芽階段。《國民住宅貸款條例》（1957）運用美援資金與土增稅收，作為國民興建或購買住宅的貸款所需，在民間財富不足的狀況下，補充了民眾的購買力，逐漸促進了住宅興建或買賣的發展。但是在商品住宅的主要行為者--建商，在此時還未正式登場，住宅生產者主要還以施工營造者為面貌，而土地、建築的交易也還較少以商品為前提進行。《國民住宅貸款條例》（1957）規定僅地主得以興建住宅，因此這個條例雖然協助了住宅的生產與供給，但對於住宅市場的發展與成型並無直接的幫助，不過隨著 60 年代的經濟起飛，台北市住宅市場發展開始加速，企業型建商出現，私人市場逐漸成為住宅供應主力（石振弘，1999：178）。

## （二）1960 年代商品住宅市場快速進化

1960 年由中國打撈公司興建的士林華僑新村是為了吸引歸國華僑購置而生產的，可說是台灣地區以出售為前提的商品住宅濫觴。之後數年，國泰、華美等建設公司相繼成立，台北市的住宅市場逐漸運轉並擴張。1969 年的華美大廈則是使用預售制的首例，但因預售狀況不如預期，又導入了由台北房屋執行的代銷模式



而獲致成功，從此以預售為主要特徵的商品住宅成為台灣住宅生產方式的主流。

因此，1960年代的住宅市場不僅是規模的成長，也催生了許多與本地住宅市場運轉相關的特殊機制，例如預售制度便是其中之一。由於缺乏國家融資及補貼，建商一開始僅能憑有限的資金作小規模投資，此時台灣民間部門便發展出「預售」方式來集資，表面上預售制度減輕了購屋者的付款時間壓力，也使得建商容易籌集資金，但是這也是建商轉嫁風險的方法，使得原本包含鉅額資金運轉的建設業吊詭的成為一種非常容易進出的行業（曾旭正，1992：95）。同時，1968年台北市升格為直轄市，進一步開始都市化，而城鄉移民潮也逐漸出現，使得台北市的住宅市場與居住需求開始繼戰後國府遷臺之後又一次的高度成長。

在這裡，我們暫時轉向建築型態的敘述。此時住宅建築型態（特別是在台北市）的特點是，四、五層步登公寓（walk-up apartment）開始大量出現，逐漸取代了早期的市民/勞工住宅、港樓式公寓，成為主要的都市意象元素，也深刻影響了都市人的家居生活型態甚至家庭結構。而就生產方式的意義而言，四層公寓也可謂台灣都市建築物大量以商品為前提複製生產的第一種類型。根據張哲凡（1995）的研究，四層公寓的產量在1960~1976年間，佔了集合住宅生產量的79%，已可以總結為繼「街屋」之後，台灣（特別是台北）都市地區住宅的主流之一。依林君安（2011）的研究，可能是第一批台北集體建造的四層公寓住宅包括有：

1. 1961年聯合新村（沈祖海建築師曾受訪表示其為台灣第一批集體住宅）
2. 1962年光武新村（數十位起造人，可能是地主合建）

雖然本研究並不著重於分析住宅建築形式，但仍必需提及步登公寓的出現與興盛，因為它不只是一種普遍的空間形式，也象徵了台灣住宅生產的演變中，幾個重要的發展脈絡（林君安，2011：105）：

1. 公寓的區分所有權觀念有別於傳統觀念，土地與建築樓地板進一步被抽象化為可分割的數字，價值的操作也更加靈活。
2. 城市中的共同居住行為與空間開始立體化、制度化。
3. 就市場發展而言，四、五層步登公寓的出現與普及代表了住宅商品化的第一次高潮，許多台灣住宅市場的特殊制度與文化是伴隨著這個現象出現的。例如預售制、民間購屋貸款，以及銷售現場的平面圖、透視圖等資訊，甚至如「三房兩廳」這樣符號化的商品術語。

住宅市場在這段期間蓬勃發展，但是國家此時對於私人住宅市場幾無任何協助，而是希望透過經濟成長，國民所得增加，自然解決居住問題，在這個政局逐漸穩定、經濟開始起飛的時候，政府自然沒有直接干預住宅市場的充分動機。

### （三） 1970 年代住宅危機與國家干預

時序進入 1970 年代，此時的經濟環境隨著台灣成為西方先進國家直接消費品的生產基地後已大幅改善，但是就在 1970 年代前半，國際政治經濟環境開始有了變化，對於已納入資本主義生產體系的台灣而言，則是一連串挑戰。

1973 年第一次石油危機發生，此時的台灣物價飆升，同時國民政府的國際地位問題造成人心不安，不動產卻開始因為搶購保值的熱潮，房價開始高漲。在 1974 年，政府祭出一連串穩定物價措施、高樓禁建、暫停融資等手段，緩和房市過熱的趨勢，也代表著國家正式開始直接干預住宅市場與住宅供給，隨著《國民住宅條例》（1975）登場，台灣的住宅生產方式演變也進入新的階段。

後來在 1979 年第二次石油危機、中美斷交等事件接連發生，房價也再次飆升。政府也再度實施追查購屋資金來源、空地限建、持有多棟房屋屋主課重稅等措施以壓抑不動產交易熱潮。在這個時間階段，原本政府依靠經濟成長使得國民所得足以負擔住宅消費的模式發生問題，住宅供應不足以趕上都市化人口集中之速度，中上階級搶購不動產造成價格上升，中低收入者更加無力進入住宅市場，形成一波住宅危機（米復國，1988：61）。在這個時期，隨著美國經濟霸權衰退、中國國際位置扶正，台灣國際地位出現問題，也使得島內維穩成為國家治理的要務。1972 年蔣經國擔任行政院長，開始推動十大建設、加速農村建設等重要措施，開始了經濟再結構的社會工程，此時的住宅問題不僅是都市危機，也是攸關治理的政治課題。

因此前期放任政策改為國家直接負責公共住宅。《國民住宅條例》（1975）訂頒，納入六年經建計畫中，並且配合了興建公共設施、促進居住環境現代化、國宅規劃及住宅設計規範等措施，但執行組織的能量與預算一直不足。國宅建得少、建得慢，對於真正的基層民眾來說，也不夠便宜，1982 年國宅甚至出現滯銷現象，使得國宅基金積壓無法正常運作。真正大量提供住宅的還是民間住宅市場，此時期間住宅市場房價大起大落，政府則藉著建材限價、高樓限建、追查資金、空

地限期建築等手段試圖壓抑房價，但仍因為世界經濟不景氣使得土地投機崩盤，許多建設公司倒閉，造成購屋糾紛，形成新的危機。(米復國，1988：82)

整體而言，1970年代的住宅生產依然高度依賴民間部門，在大都市區域特別是由商品住宅所提供。雖然政治經濟環境的劇烈動盪使得政府相較於1960年代，大幅提高了直接干預的程度。但是真正由政府主導興辦的住宅營造行動仍屬少數，主要仍是以調控市場為方法。

而另一方面，合作社路線在這個階段除了原本制度、組織的問題以外，由於購地、建屋成本高漲，更加不易實施。政府在《國民住宅條例》1982年的修正條文中，將住宅合作社刪除於獎勵國宅之對象外，自此合作社路線的實施基礎消失殆盡。

#### (四) 1980年代國家角色變化與土地開發構造成形

依據陳聰亨(2011)的描述，在1984~1990年這段時間內，國民每年平均所得從2959美元到8000美元快速成長，多餘資金充斥，國內外投資環境也由於新自由主義思潮逐漸開放，台灣開始經歷一次金融遊戲氾濫的泡沫化時期。不動產市場隨之飆漲，直到1989年無住屋運動爆發，才反應了積壓已久的居住負擔與社會能量。1990年央行開始實施信用管制、提高利率、取締地下投資等一連串措施，泡沫隨之破滅。米復國(1988)認為，80年代住宅供應的責任"又"由國家身上慢慢地轉移到民間市場。1982年《國民住宅條例》修正，國宅興建方式增列貸款人民自建、獎勵民間興建。希望將民間資本納入以減輕國家負擔。住宅政策主要運用金融手段調控住宅市場，包括鼓勵銀行提高建築融資、購屋貸款、推動建築經理制度以減少交易糾紛等等。米復國(1988)總結《國民住宅政策》(1975~1982)，認為其主要目的在於對抗房地產投機，塑造國家形象，作為合法性號召。而其失敗在於：

1. 國民住宅計畫並不作為經濟發展的基礎
2. 特殊政治脈絡下，土地制度的矛盾
3. 專業者虛幻的、高標準的意識型態

因此，代表政府直接干預作為的國民住宅政策反而形成新的住宅危機。

台灣地區從1946年到1983年間由民間投資興建的住宅比例高達所有新建住

宅的 95.2%，政府所投資興建的只有 4.8%（許坤榮，1987：15）。這使得民間建築業者在土地房屋市場相對於購屋者有較大優勢，尤其是在房地產的黃金期。而在這個階段的住宅市場有兩大特質：土地開發與地方政治經濟的深刻掛勾，以及大量的非正式部門。

1980 年代由於民間資金充裕，金融、匯率、土地的管制也逐漸寬鬆，土地開發成為財富快速創造、積累的工具。也因此，商品住宅的生產在這個階段也起了質變，不僅與土地投機行為聯繫在一起，也正式為地方政商集團所掌握。

此時商品住宅的營造仍是絕對多數，而隨著市地重劃、都市計畫通盤檢討、變更等地政工具的發展，原本的商品住宅營造方式與更大規模、更高層級的土地開發行為結合在一起，因而隨著商品住宅市場的蓬勃，以及政府對於土地開發行為的寬鬆甚至配合，投入商品住宅生產的主力不再只是營造廠或建設公司，而是政經優勢團體所組合聯繫的土地投機集團。依照陳東升（1995）的分析，台灣空間開發投機機制所展現的社會基礎，可以分成以下幾個面向來探討：

1. 土地投機集團所建立的人際關係以高度保密、選擇性的網絡為核心，在扣連一些相關人士來促成土地利益的生產。
2. 土地管理和土地政策執行的行政機構被政經利益集團高度穿透，也就是說，地方政府的相關位置許多由與土地開發有關的地方派系，甚至黑道所掌握，同時相關資訊對外界也極不透明。
3. 土地政策隨著不同的政策方向、首長輪替而隨時變化，缺乏整體與前瞻的規劃。因而土地政策經常是片段的、消極回應當時土地問題為主，因此負責官員缺乏原則性，容易受到財團、民意代表、及上級官員的干預。

因此，都會區土地與住宅問題不僅僅是經濟問題，也是社會問題與政治問題。房地產價格投機性的飆漲，是由其社會、政治與經濟的下層結構所支撐的。「價格扭曲所反應的就是政經優勢團體動員他們對國家官僚與國家政策的影響力，選擇性地實施土地規劃、處分與管理圖利於這些集團的結果，以及這些集團在資金與房地產市場的寡佔地位」（陳東升，1995：129）。

在這樣的市場環境下，除了正式部門的土地開發行為之外，還有另一部分的非正式部門運作，特別是在都會邊緣地區。根據中華徵信所在 1980 年的調查發現，資本額小於五百萬的營建公司佔了絕大多數，而且非正式部門的生產活動非常熱絡（許坤榮，1987：35）。因此，對於非專業的投資者而言，進入房地產市場的門

檻頗低，而利潤高時，投入的利益團體自然就多。許坤榮針對 1980 年代的台北市邊緣地區的住宅生產網絡。以四個特徵來總結其運作方式：

1. 住宅生產的開發主體：都市土地價格日升，地主及開發商為了利潤追逐，以非正式經營方式介入了住宅生產。使有利於度動產資本轉為可流通資本，使住宅市場成為資本積累的工具。
2. 住宅生產網絡：由於資本邏輯，住宅生產被要求以廉價（節約成本）方式達成最有效率運作。而 IFS（非正式部門）負擔了這個功能。
3. 住宅市場交易網絡：大多數邊緣地區居民無法負擔昂貴住宅消費之情境下，買賣方都盡可能用各種名目規避稅負。原本是官僚制度之缺失卻助長了民間住宅市場運作的順暢。
4. 住宅消費及勞動力再生產：住宅危機的部份緩和，也迫使消費者主動再投入更多勞力於非正式部門，提供了國家經濟發展不可或缺的勞力資源。

「粗糙的生產技術、特殊地方社會網絡、有活力的非正式部門，生產出龐大住宅量，五年間生產了歷年住宅生產總量的 31%(台北市)、42%(台北縣)」(許坤榮，1987：.90)。

在政商結合，透過掌握土地政策創造高利潤的不動產市場環境下，商品住宅的高價格仍然得由主要的住居需求者，也就是僱傭勞動者來承擔。勞動者薪資的成長無法企及土地開發集團藉由操作土地政策與地方政商網絡而大幅墊高的住宅商品價格，因此，這個尖銳矛盾就由 1989 年迸發的無住屋運動所暴露出來。政府並非毫無因應，採取了金融減縮、貸款限制，並且在《國民住宅條例》修正案中重啟了政府直接興建國宅的選項。後續在 1991 年不僅舉行「全國建築管理會議」，該年經建會在「國建六年計畫」中提出「廣建國民住宅計畫」其中包括淡海及高雄新市鎮以及 14 處新社區計畫，直接供應國民住宅又成為安撫民怨的政策工具。

然而，不動產市場的冷卻似乎是隨著 1990 年代初的金融遊戲轉為金融危機而自然發生。不久之後，政府反而必須以振興房地產為主要政策方向。因為台灣已逐漸離開以加工、代工出口維繫高經濟成長的時代，國內的經濟活力除了製造業產品的出口之外，還需要一個內需產業的主角，那就是房地產市場。

#### (五) 1990 年代住宅市場的價格低潮與政策影響力

在這段時間，住宅的生產方式並沒有重大變化，但是土地規劃工具與審議制度逐漸完備，在這十年的最後更出現了《都市更新條例》(1998)，影響了之後住宅生產的形勢。這段時間的主調，是房屋市場雖然處於低檔，但都市地區房價整

體趨勢仍是向上的，在此形勢中，不動產部門卻成為政府經濟政策最主要的振興對象，政府的住宅政策從此與房地產政策畫上等號。本地的土地開發與建設體系，在此時開始擁有政策的直接影響力。在這裡並不只是政商集團對於政策與個別土地開發的操作，而是指政府的相關政策圍繞著「振興房地產」進行調控。對於社會大眾居住需求的回應，也以鼓勵購屋為主軸，短暫出現的直接興建國宅政策又逐漸消失，只有獎勵購屋補貼、優惠貸款等政策成為長期執行的住宅相關措施。

依據陳聰亨（2011）的觀察，在 1990~2002 年這段時間，房市相對於前階段處於低潮，並且經歷幾次重大事件的干擾，如導彈事件、兩國論、九二一地震等，使得不動產市場難以成長，遑論維持 1980 年代的高利潤與快速週轉，但隨著台灣經濟體質的轉變，以內部需求為主的住宅市場對於國內經濟活動的影響力也增加，足以直接影響政府的住宅與市場政策。政府的經濟政策經常指向振興不動產市場，或是獎勵民眾購屋，例如 1993 年中央銀行開始提撥郵政儲金轉存款，供銀行辦理無自用住宅民眾購屋貸款，而 1994 年 輔助人民貸款自購住宅辦法，同時壽險業首創 30 年房貸。1995 年後，則提出忽視中低收入家庭的「補貼為主、興建為輔」住宅政策。

1998 年政府提出 1500 億低利貸款額度，企圖解決空屋與景氣低迷問題，但是國內外連續發生金融風暴以及國內建設公司、台中中小企銀等金融危機，國揚、瑞聯、擎碧等建設公司相繼跳票，政府提出一連串包含「振興建築投資業措施方案」的干預措施，針對炒作地產而引發財務危機的財團進行營救，持續扶植高房價，甚至圖利特定建商，因而爆發第二次無住屋運動（石振弘，1999：180）。

在這個階段的後期，發生了都市發展與住宅生產的制度性變化。《都市更新條例》（1998）頒佈，容積管制也全面實施，對往後的住宅生產定下了新的框架。通過世紀末全球性的金融危機，以及政黨輪替之後，房市來到新的低點。而九二一震災不僅重創台灣土地，大量的重建需求也引發了住宅生產形勢的變化。

#### （六）21 世紀新主題：都市更新

「都市更新」是這個階段的關鍵字。這段時間的前半，九二一災後在社會期待的壓力以及集中的資源挹注下進行重建，都更制度結合特殊的災後重建機制是許多受災社區脫胎換骨的憑藉。但接下來，都更制度與都市發展想像、土地開發

集團聯繫起來，卻又逐漸轉為擾動都市居民的安定生活與圖利欲望的魔鬼。

上個世紀末頒佈的《都市更新條例》(1998)，是近十年住宅生產方式改變的伏筆，並在九二一災後重建的過程中取得一些實踐經驗。不過必須說明的是，九二一災後重建的社區之所以出現不少快速重建的成功案例，是倚賴由九二一震災重建基金會提供許多挑戰既有制度的貸款、鼓勵方案例如「臨門計畫」、「築巢專案」等，與後來政府所倡導的都市更新，條件並不相同。

而在商品住宅部門，度過上一階段的低潮以及 SARS 事件之後，2003~2007 年平穩成長直到 2008 年的金融海嘯，在短暫的下滑後，住宅市場（主要在北台都會區）又開始新一波的飆漲（陳聰亨，2011：2-3）。「豪宅」成為熱烈討論並關注的焦點，都市周邊的一般住宅也開始暴漲，結合土地開發集團大舉獵地、醞釀都更的熱潮，也再次觸動都市民眾居住負擔的危機感。輿論發出抗議之聲，政府才被動提出奢侈稅、合宜住宅等調控措施。由於政策轉彎、經濟前景不明，在 2011 年下半年房屋雖然成交量驟減，但是目前住宅價格尚無下滑的現象。

本世紀的最初幾年政府還在苦思振興房地產的方法，但在 2009 年以後開始受到社會壓力，也開始試圖提出安撫居住需求者的措施，除了零星的社會住宅構想之外，政府的相關政策仍集中在平抑房價、以及購屋補貼方面。以 2010 年頒定的「健全房屋市場專案」為例，官方宣稱其目的在於安定社會民心及穩定市場、優先照顧弱勢及相對弱勢者、確保中低收入及受薪階級的照顧與滿足居住需求。

而在具體措施方面，則揭示了以下政策：

1. 平抑房價：奢侈稅（財政部）、限制貸款成數（中央銀行）
2. 住宅優惠措施：青年首購優惠（財政部）、整合住宅補貼、青年安心成家方案、合宜住宅（內政部）
3. 住宅資訊：住宅統計與資訊發佈（內政部）

由此可知，獎助房屋市場、鼓勵人民購屋依然是近乎唯一的住宅供給手段，合宜住宅、社會住宅、現代住宅等官方名詞的提出並不意味住宅生產方式出現了新的可能性。商品住宅仍然是支配性的住宅生產類型，其思考邏輯與實質影響力也深入到其他的住宅生產方式中。

## 第二節 住宅生產方式的分類問題

### 一、 如何思考住宅生產方式的分類

在前一節，筆者將戰後台灣地區的住宅相關事件、制度變化與現象演變略作描述，但是住宅政策與住宅市場的整體發展並不是本研究主要的探討內容。本研究的主要目的，是從住宅生產的現象變化中分離出「生產方式」，所謂的生產方式主要包含了一對內部因素之間的關係：由實質技術與營造工程所影響的**生產力**因素以及由制度框架、消費者與服務提供者、人際網絡等社會關係所決定的**生產關係**因素。所以，在本節要從前一節的住宅狀況發展演變回顧之中，找出具體的住宅生產方式，並指出本研究後續將深入探討的部分。筆者在此先處理住宅生產方式如何分類的問題。

一開始，我們就可由住宅生產的兩股支配力量：國家與市場，得出兩種主要（雖然生產量的差異很大）的住宅生產類型：商品住宅以及公營住宅。

台灣的社會已經是高度發達的私有化、企業化、商品化的社會，同時顯而易見的是：為賣而建、以商品作為前提所生產的住宅，無論在量的方面或是生產關係方面，都對於台灣的住宅環境起支配性的作用。因此，筆者首先將商品與非商品的住宅生產方式區分開來，將「商品住宅」視為支配性的住宅生產發展分類，而在其中依據生產過程與生產關係的不同，又可以區分為不同的生產方式。

其次需要處理的，是數量遠遜於商品住宅，但生產關係較為多樣的非商品分類。在這個領域中，又可以大致區分為由公部門發起的住宅生產行動，以及民間以其他方式所推動的住宅營造。

在這裡必須釐清政府的角色。公部門可能同時身為「住宅政策與法規的制定、執行者」以及「住宅生產的發起者」，雖然在現象上同樣作為政府干預國內住宅生產的手段，但是其差異性在於：前者作為生產關係的外部影響因素，而後者作為一種住宅生產方式的主導者，政府在兩種角色之間有不同的位置、起不同的職能。作為政策法規執行者的政府，在各種住宅生產方式都有影響、都必須進行分析。在本節的第二種分類中，主要指政府作為後者角色的住宅生產方式。

另外一組分類的非商品住宅生產方式，則在表現形式上容易與商品住宅生產



方式發生混淆—因為它們在法規的制度框架下，可能會採取相似的生產過程與形式，甚至在實際的生產關係中，也或多或少地混合在一起。

構成它們分別的主要因素，首先是住宅產品生產的前提，其次是生產方式的主要發動者。以地主或居住需求者為主導所推動的住宅生產，並非作為商品而是被視為使用價值。這類由發起者居住、使用的非公營住宅，筆者將其歸類在「民間非商品住宅生產」的分類中。但是如前所述，其所採用的生產過程、生產關係有可能與商品住宅的生產手段重疊甚至混合，例如台灣社會常見的「協議合建」方式就是很好的例子，住宅產品在這種生產方式中，可能同時具有商品與非商品兩種屬性。

因此，另一個必須在這裡釐清的問題，則是住宅與商品世界的劃分關係。台灣地區目前的住宅內部，已經包含了許多的商品以及交換行為，這部份的商品性並非本研究將住宅視為商品與否的因素。本研究將住宅本身視為一個獨立的整體、一個範疇，因此，住宅內部所包含的種種原料商品、勞動商品、服務商品，以及價值交換等因素，並不影響本研究中的住宅是否被視為商品。而在具體考察各種住宅生產方式以及生產費用時，本研究也將這些內部的、與住宅實質生產過程相關的商品因素及其費用，視為必須納入住宅生產價格的內容。

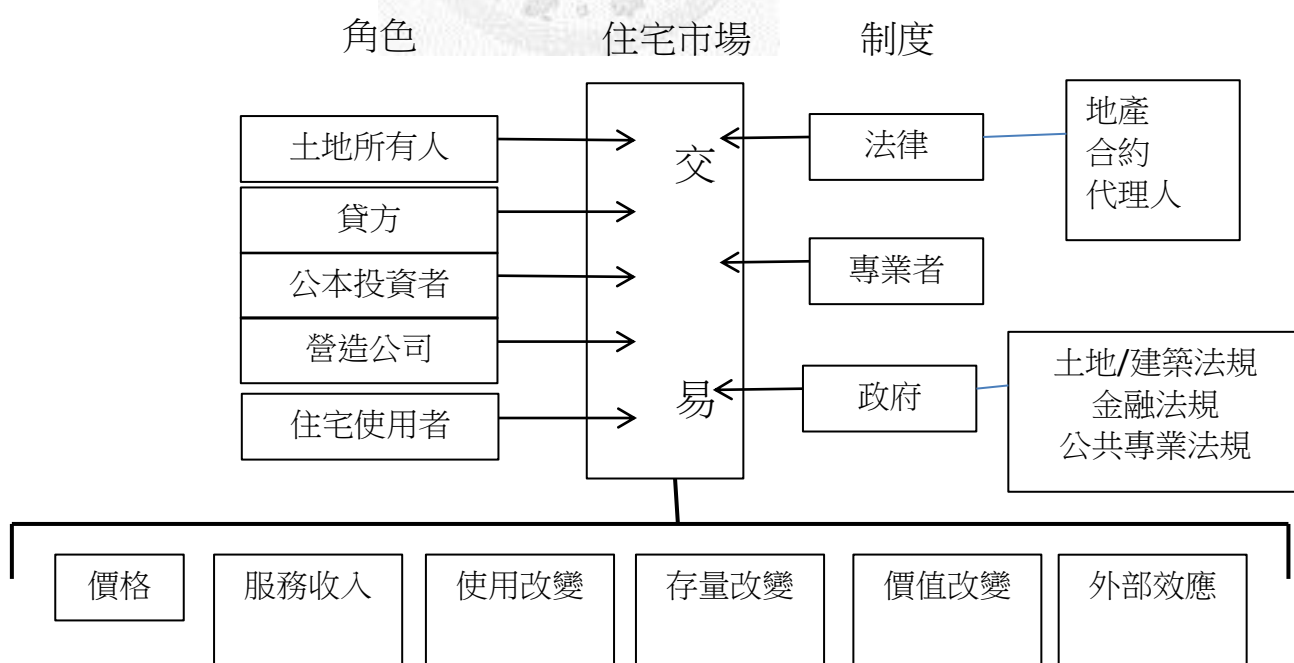


圖 二-1：住宅部門 (Smith, 1971, p.42)

簡言之，只有將住宅視為一個以賣出為前提的產品，我們才稱之為「商品住宅」。如同前一段所說，民間非商品住宅生產方式可能因為採取的制度框架，或是與商品住宅的生產者合作，使其住宅產品參與了商品邏輯或帶有商品住宅成分，但這並不影響民間非商品住宅生產方式的分類本質。

最後一個本研究認為必須將之獨立為一種生產方式的分類，則是在 21 世紀之後逐漸成為台灣都會地區顯學的「都市更新」，同時這也是本研究後續分析比較的焦點之一。台灣的都市更新制度作為一種住宅生產方式，它有許多與其他方式不同的內涵，例如：高度正式化但也包含許多巧門的制度框架、地主與商品住宅生產者合作的關係脈絡、以及土地與容積抽象化為預期價值的商品邏輯等等，同時在北台都會區的現實中，它也是公部門寄予高度期望的都市發展正式工具，為之打造許多鼓勵專案、標轉調控寬鬆等針對性的干預行為。由於這些特殊性與現實中的影響力，本研究決定將「都市更新住宅生產方式」作為一個獨立的分類。

## 二、 商品住宅分類中的生產方式

台灣地區從 1946 年到 1983 年間，由民間投資興建的住宅比例高達所有新建住宅的 95.2%，政府所投資興建的只有 4.8%（許坤榮，1987：15）。因此我們可以說，商品住宅在台灣住宅生態中，是佔了絕對優勢的強勢物種，不只是數量有絕對的優勢，住宅商品化的營利思考與行為也或多或少地滲透到其他的住宅生產方式中。所謂的商品住宅，是以「作為商品」為前提的住宅生產方式，是為賣而生產的、為了利潤而生產的。從文獻上看，根據 1988 年曾水亭的研究，營造業的利潤，一般建設公司蓋五到七樓的利潤以 25% 到 30% 為最低目標，十樓以上的則以 50% 以上為目標，而若能透過變更地目、圍標公有地、市地重劃等取得成本低廉的土地，利潤則可高達 100% 或 200% 以上（曾水亭，1988：68）。

而在商品住宅分類中，也包含了幾種不同的住宅生產方式。商品住宅生產者可能只是單純興建然後銷售的營造者，但更多的是通過掌握住宅生產的本體過程、及前後端環節（建管、地政、銷售等單位），以獲取更高的利潤同時壟斷價格決定權的地產開發集團。若從住宅生產者的觀點區分，可以參考許坤榮（1987）按地產經營主體之規模、運作特質之不同，將台北邊緣地區地方型地產開發集團分為：

1. 財團型地產開發集團
2. 地方核心型集團
3. 富彈性組合之之地方集團
4. 地方角頭中介之非正式組合

雖然是針對台北市邊緣地區，而且早在 1987 年就做出的分類，但這些地產開發集團事實上也是全台灣所謂建商的基本樣貌，而隨著經濟金融自由化與不動產的商品化，財團型的地產開發集團與金融保險體系的結合與更形緊密，並且充分利用了國有地的釋放、都市計畫與法令的配合等有利條件，使得住宅開發規模趨向大型化，今日我們所見的商品住宅體系，是一個與政策調控機關、都市計畫單位以及金融保險機構密切聯繫的巨大體系。

地產開發集團固然以提供商品住宅為業務，但其商品真正的價格大部分來自於土地與房屋價格的操作，真正用於設計、生產住宅實體的成本比例相對有限且固定。更何況透過金融貸款、預售制度等工具，使其需負擔的成本與風險都相當小。而且，在許坤榮（1987）的分析中，住宅市場網絡的各個環節，從土地轉手、融資週轉、建管行政、到設計施工等等，都包含了大量的非正式部門與地下運作，更是充分實踐「成本極小化、利潤極大化」的商業邏輯。

回到本研究的脈絡。若以本研究預擬的「住宅生產方式」架構為區分的依據，筆者認為目前的商品住宅大致可以分為以下幾種生產方式：

1. 建售住宅生產方式
2. 預售住宅生產方式
3. 協議合建生產方式

本研究不在此深入研究商品住宅生產方式的內涵，但是對於商品住宅生產方式稍作分析，釐清住宅價格的問題，對於本研究的後續發展是有幫助的。有關於住宅價格組成的分析，將於下一節說明。而協議合建住宅生產方式如前述，是一個具有較為複雜特性的方式，它是一種以私權關係契約為主軸的住宅生產關係，同時也包含了民間土地持有者建設自身所需住宅的可能性，因此，在民間非商品住宅生產的分類中，本研究也將其納入，並且進行較深入的分析。

### 三、 非商品分類中的公營住宅生產方式

「公營住宅」並不等同於「住宅政策」，而是以住宅生產為出發點所歸納的分類。在這裡所指的公營住宅可以區分為兩部分：

1. 公部門直接執行的住宅。
2. 公部門為主要發起者，但交由民間執行的住宅。

這兩者同被歸類為公營住宅的依據在於：政府不僅作為生產發起者的地位，也定義了住宅產品的性格，同時也掌握了住宅產品的一次分配--即使許多國民住宅最後仍成為住宅市場上私有的可流通物件。不同在於公部門是直接執行了生產過程，或是作為發起者，而讓其他的單位執行。例子包括了早期的整建住宅、平價住宅，軍隊、公務機關或公營事業機構的職員宿舍，後來《國民住宅條例》(1975)下所產生的各類型國宅。

在討論公營住宅時必須注意的是，市場與國家並不是對立的。政府戰後的住宅供給對策，主調是扶植民間部門，並通過經濟成長、國民所得增加得以負擔住宅消費，乃至於近年房地產市場的開放化、財團化，使得住宅生產與土地開發、金融資本愈加緊密結合。1960年代以前，由於民間部門的能力與資金不足，加之政府作為美援資金的分配者，或是所推動的都市建設影響居民，應該有相當多的例子是由政府作為發起者的。但即使是這樣，公營住宅的數量在台灣仍屬極少數，早期大部分的住宅需求是透過違建、民間自建或委託營造解決，而在商品住宅市場開始興盛之後，政府就將供應住宅的責任放任由商品住宅市場掌握，只有在政經情勢變化導致住宅危機發生之時，才重新考慮直接供應住宅，投入的時間不持續，而且量亦不多。

在這樣的主調下，公部門的住宅政策不僅將幾乎全部的供給責任轉移給民間，大多數的公營住宅，也不是由政府直接生產、分配的，更遑論控制其流通。以國民住宅條例下所產生的國宅為例，國宅的生產常是委託民間建設業者，而在第一次分配之後，政府就失去所有權，因而這些住宅之後便與住宅市場中的商品無異。此外大部分的公營住宅是與都市發展相關的治理策略結合（例如整建住宅），或是被動因應災後重建、社會安全需求（平宅）而發起。

關於公營住宅的概述，在這裡先打住。由於本研究的企圖是考察由居住需求

者自主發起的住宅生產方式，故此類型並非本研究要深入探討的對象。

#### 四、 民間非商品住宅生產方式

本研究依據文獻的回顧與訪談相關執業者，認為民間非商品住宅生產的方式，可分為以下幾種：

##### (一) 個別建屋生產方式

個別建屋是住宅生產關係中較為簡單的，與住宅的營造成本高低並非絕對相關，但是戶數規模較小，而行動也由使用者發起，較不具商品意涵。個別建屋相對而言，使用者與生產者的聯繫程度較高，可分為兩種形態：

1. 使用者即為建造者，也就是自力營造形式。早期曾經大量出現的違建，也有不少是屬於這種形式。
2. 使用者透過中介者進行房屋的營造，可能出現的中介者，主要來自於建築技術與資材的專業者，以及與土地營建法規體系聯繫的部分，包含了地政、土地購買轉手事務、建築設計、管理、施工等等。這些受委託專業者在住宅生產過程中，是以收取服務費的角色出現，而非以投資者角色進場。

個體營造的住宅生產成本，可以區分為三部分：土地持有或使用權的成本、營造成本(工料)、中介者勞務成本，事實上其他住宅生產類型也大致相同，不同在於生產動機的差異，以及住宅生產過程中，不同角色在不同位置所衍生的變化。

個別建屋與政府與市場的關聯程度較低，且屬於規模小而彈性大的方式，也具有較多程度的非正式運作，也形成許多特殊的模式。例如筆者於訪談中得知，屏東某學校人士，曾運用客家傳統的「交工」模式，邀請親朋好友利用假日協助建造自己的退休住宅，並將大家的工時與勞動加以記錄積點，之後也以此為依據回饋親友。

個別自建方式中的服務提供者，與所謂的建商主要區別在於，業主作為居所的需求者，邀請建築師、營造廠或包工頭等專業者為其住宅提供建造相關的質料與服務，並以服務所得之資金作為報酬，這與商品住宅中的建售方式不同。

筆者曾訪談一位經驗相當豐富的營造包工負責人方先生。方先生的父親早年曾向一位福州師傅學藝，隨後以包工頭身分替人建造房屋，方先生於 1953 年國小

二、三年級時即在工地裡幫忙。方父後來經營丙級營造廠，主要承包公共工程，如吊橋、堤防、排水溝等等，後來也承建了政府禮堂。其他經驗如中小學校舍、稅捐處建築等等，也曾配合修士營造若干教會建築。後來方先生繼承家業，改以接受私人委託為主，陸續承包中小型醫院、私人診所等工作，民國 70 年後，開始以獨棟民宅營造為主。其經營方式有以下特色：

1. 對業主實報工料損耗、另收管理費 10%，依樓板分期收費，不與業主打契約，屬於重視然諾與人際互信關係的老式包工經營者。
2. 類型以獨棟住宅為主，每坪施工費用約 5~7 萬，在所在地區並不算低價。
3. 工班規模約 20~30 人（最多曾達 60 人），營造廠身分是借牌，一年三到四案為能力的極限。
4. 業主多半為公教人員、醫師等階層，該處都市土地地價一般為約 8 萬元/坪，土地取得由業主自行處理，方先生本身並不經手土地事宜。
5. 設計部分，經常跳過建築師直接與業主溝通，還會修改建築師設計不足之處。業主多半也有自己想法與理念，例如想從事有機農作、試驗再生能源、收藏展示繪本等等。
6. 師傅都是長期雇用的員工，並非臨時召集，薪資也是按月給付，泥作、木作、鐵作等工種皆有，年齡都已屆四五十歲，目前也確實面臨接班斷層問題，與老闆的關係密切，對工作懷有作品的想法，甚至曾在方先生數年前後因故未能工作時，各工種自行協調組織將工作完成。
7. 讀圖與對設計之想法，除了早年在工地幫忙時學習，也間接向早期教會的修士學習。妻子對於案件也會提供不少意見，特別注意家務、廚房、浴廁等空間。
8. 訪談中十分強調低調務實的觀念（例如灌漿不加水，靠人力搗實），並且對於窗框、樓梯、水泥粉光等部分細部有獨到技術，連配合建築師都表示可以完全不需監督的安心程度。

方先生所主持的營造事業，似乎可稱之為「在地的精品營造」。材料與工法都十分保守，以 RC、洗石子、水泥粉光為主，設計平實，但是在許多實用的細節非常用心，並且已發展出一套成熟的空間語彙，例如洗衣房、廚房、樓梯等小地方，都有獨門的工法。客戶對於方先生的作品使用與耐久評價甚高，許多業主是由之前業主介紹，甚至下一代營建新房也委由方先生營造。

訪談中，方先生與其他參與訪談之同僚也認為，例如以其低調實在的經營方式，仍能維持不錯的收入。訪談中提到，方先生不成立公司行號、也不與客戶打契約，除了不願擴大規模、重視人情義理的保守作風之外，多少也

與節稅、節省人事成本有關。也因此，方先生不聘請行政人員，都由自己與家人分擔管理工作。就一位營造者而言，其經歷與經營態度相較於一般營造廠有特別之處，其所經營的營造組織也維持了營造技術服務者的簡單特質，對於本研究關於自建住宅生產方式之考察以及其生產價格，提供不少有益的經驗。

## （二）合作建屋生產方式

雖然實際上與台灣地區的住宅生產經驗差異甚大，筆者仍先從理解國外有關於合作式住宅的定義出發：集結複數的個人或家族組成一個生活共同體，私人的空間被尊重，但也重視公共生活的部份（住田昌二、藤本昌也，2002:17）。這種集住型態，在字面上的名稱可能包含 collective、cooperative、collaborative、community 等詞彙（囊括了共同、相互、同等、集合、共用等涵義），因此通稱為 co-housing。本研究取其共通之意涵，暫譯為合作建屋住宅。

合作建屋住宅的其它特徵如主辦單位、土地取得、土地與建築所有權、設計施工單位、居住者組成與組織形式等等，並沒有固定的範圍與標準，必須視該地區的住居問題與推動條件而定。合作式住宅主要的特徵在於「以集體使用者為核心的組織方式以及參與過程」。合作式住宅的主辦單位、土地取得方式、規劃與設計形式、財務計畫等等，都不盡相同，這些執行面的因素對於合作式住宅當然十分重要，然而使合作式住宅真正具備其內涵與效益的關鍵因素，仍在於使用者的組織、參與營造過程以及自治化的營運管理。

合作式住宅的營造過程，和一般住宅的營造過程大致相同，均需要經過企劃、建築計畫、設計、建設、使用管理、修繕等階段。最主要的不同，在於使用者在一開始就參與住宅營造的過程，並且是有組織地參與，不僅是選定基地、提供意見、傳達需求，甚至直接參與設計與施工，而非等到住宅成形，使用者才進場。

特別是在非官方推動的狀況之下，具體建築物完成之前的組織、企劃、財務等作業，以及建成之後的營運與使用管理，是使用者參與最深入的時期。而建築計畫、設計、施工等程序，很大的程度仍依賴專業者的協助。專業者可提供協助的層面並不只有設計與施工而已，財務、融資、土地行政、相關法規諮詢、社區

工作及其他專業技術等方面，也必須在過程的不同階段支援居住者組織。

然而在國內，符合這些定義的住宅營造行動非常稀少，而且有關的研究也相當缺乏，目前筆者主要參考的文獻有李君如於 1991 年撰寫之《台灣地區住宅合作制度之政策分析》、以及蔡毓玲於 1995 年撰寫之《居住者以合作建屋方式營造居住環境之研究-以「M」園作探討對象》。其中，李君如的研究除了回顧早期合作建屋行動的經驗，也對於合作社思想作為理論基礎的合作建屋政策、組織與制度進行探討，而蔡毓玲則針對較晚近的合作案例推動過程進行研究。依蔡毓玲（1995）的分析，台灣曾出現的合作建屋行動，可分為三個時期，其合作建屋行動之內涵也有所差異：

### 1. 自助建屋住宅

1953 年本省首個「受援自助」(Aided self-help) 建屋計畫在基隆展開，在美援低利貸款以及技術工人的協助下，參與者自己也提供一定時數勞動，營造屬於自己的房屋。而後於 1955~56 年間，國民政府制定數種貸款建屋辦法，部分設有鼓勵居住者的「空閒勞力使用」，並可依參與時間多寡扣除部分貸款。本時期的自助建屋鼓勵方案，是在政府與民間皆缺乏足夠資金投入正式住宅的生產，而利用外部援助所的權宜措施，在總體經濟條件改善、住宅政策方針改變之下，並沒有後續發展。

### 2. 住宅合作社

國內民間組織以合作方式自力建屋，早在日據時代就已存在零星案例。而在 1958 年國宅貸款基金之美援停止之後，國民政府便利用類似方式，輔導中低收入者以合作方式集結民間資源興建社員住宅。從 1969 年《住宅公用合作社推進辦法》制定到 1976 年為止，是住宅合作社較為發達的時期，但在不動產市場蓬勃發展、政府改以政府辦理或獎勵民間興建國民住宅作為住房供給政策之後，住宅合作社在地價升高、土地取得困難，又無法獲得政府獎勵支持，且民眾收入逐漸寬裕的情況下，住宅合作制度很快地被商品住宅市場所取代。

其中，台中市的合作新村可以視為早期較為成功的例子，曾建聰（1995）《台中市合作新村空間變遷之研究-一個都市平民住宅社區之形成與發展過程-》中提到，因應台風災後重建，以及台中市人口增加、都市擴張的狀況下，合作新村於 1954



年創立，是台中市戰後首批由民間單一機構所集體興建之都心邊緣平民住宅社區，也是接受民間貸款購屋服務的首例。主要推動者是「中區合作社」（台中市第七信用合作社的前身），從第一期 332 戶於 1956 年完工開始，到 1970 年代為止共興建 905 戶。所需興建資金，前後向國民住宅興建委員會爭取貸款 100 萬元，以及合作金庫與土地銀行的長期貸款。

合作新村的基本模式，仍是「居住者購屋」。但是至少 1970 年代之前的早期生產過程中，是透過民間組織的合作社籌資購買土地，並爭取政府的貸款與補貼，而實際的規劃、設計與興建，也是以合作社為主體推動。因此，這裡的合作建屋意義並不在於居住者與社區的直接參與，而是以當時尚未商業化的民間合作組織為單位，進行計畫的推動、資金的調度以及補助的爭取，以低廉價格提供一般市民居住，並非以市場價格為主的商品住宅。

### 3. 民間合作興建住宅社區

1980 年代以降，不動產市場全面接手了台灣的住宅供給，而就如同前述，依照商品邏輯生產的住宅與使用者實際的需求產生落差，許多品質低劣或不符使用需求的住宅產品充斥市面，同時價格的高漲也讓住所的取得更加困難。因此在這個時期，民間也曾出現居住者自發合作進行住宅的營造。這些行動依其推動目的又可概分為兩個主軸：

- (1) 從追求住宅的社會性利益出發，嘗試運用合作與分享的概念發展新的居住形式。例如蔡毓玲（1995）所深入分析的「M 園」，以及其他零星案例。這些案例在實質的生產過程反而比較接近「集體的個別建屋」。
- (2) 以經濟與實際利益作為生產目的。例如在 1988~89 年間，新竹科學園區等機構或企業興起一股共同合作興建住宅社區的風潮，除了回應高房價所產生的經濟合作動機之外，由於居住者多半是專業技術人員與中產階級，這些建屋行動也較為重視居住品質，且對於西方集合住宅社區的生活型態有一番想像。這類合作建屋方式由於規模較大，因此並非由居住者直接參與過程，而是由企業或組織出面發起、委託建設業者興建。

以上所提及的三類合作建屋行動，事實上與當時住宅生產環境的特性高度相關，有的是基於經濟條件不足、制度與政策又不完備的狀況下所採取的權宜住宅供應手段、有的則是居住者自發形成推動主體，以自身需求與理念進行住宅營造。

因此，在這個分類中的合作建屋行動，實際上各自牽涉了不同的社會內涵。

總體來說，合作建屋可謂在台灣特定歷史時期下，回應社會條件與居住理念的不同建屋行動。其共通點在於居住者介入了住宅的生產過程（雖然未必對於居住形式的決定與居住空間品質的維持發揮影響力），而且至少在住宅生產的初始，並不具備商品意涵。

但在合作建屋中，某些開發案例也可能會考慮加入部分的商品住宅，完工後對外出售，以平衡開發成本。以三芝某山莊為例，在開發時集結一百多戶，以營造良好的生活環境與共用設施為目標，但因為了平衡成本，最終形成近三百戶、高低層混合的大型市郊集合住宅社區，而有部分戶數是一開始就對外出售的。

### （三）協議合建生產方式

「協議合建」的行為（通常簡稱為「合建」，但因可能混淆，故本研究定名為「協議合建」），是由土地所有權人提供土地，委託建商或營造廠興建房屋，並就興建完成的房屋依約定各自分取一定比例，土地所有權人並將建商分得之房屋應所有之基地持分移轉於建商。

地主與營造者的合作，乃至於地主與開發者的合作，屬於初步的不動產開發，而較為特殊的是：土地與房屋在此被視為可以作為直接交換方式的財貨。因此這種建屋方式可視為住宅較為明確地引進了商品特性，在房地產尚未全面商品化的時候，就已經普遍出現在台灣的都市中。

在現行法規體系裡，「協議合建」並沒有被清楚定義，因此合建契約的性質其行為究係合夥、承攬、互易或其他契約，認為應探求當事人的意思來決定（李永然等，2008：18）。也就是說，協議合建作為一種民間習慣運用的住宅生產方式，其特色在於參與合建的當事人，其角色關係是多變的，固然我們能夠歸納出協議合建的一般過程，但對於實際過程中的參與者的法律與，需要更仔細的考察。

也因為協議合建在法律上的高度彈性，衍生出許多變形，依據李永然等人合著之《合建、預售法律實務》（2008）一書分析，協議合建可分為以下型態（李永然等，2008：16、19）：

1. **合建分屋**：由地主提供土地、建商出資興建房屋，雙方按約定比例或戶別分配房屋及土地持分，地主與建商並得各自出售期所分得之房屋與土地。「房地互易」是合建分屋的特色<sup>1</sup>。
2. **合建分售**：由地主提供土地、建商出資興建房屋，雙方並需共同出售土地及房屋，但由地主及建商依雙方約定銷售收益之分配比例，分別與買主訂立土地及建物買賣契約。這樣的型態，地主與建方在帳務處理與權利義務上無關，同時地主免辦營業登記，也免徵營業稅與所得稅<sup>2</sup>。
3. **合建分成**：與合建分售相似，但合建分成是由地主及建設公司共同與買方簽訂房地買賣契約，雙方再按約定比例分配銷售收益。銷售總價中，地主所分配所有之比例為「土地款」，建方所分配所有之比例為「房屋款」。合建分成又可分為：
  - (1) 售價分成：即上述行為。
  - (2) 利潤分成：地主與建方類似合夥性質，雙方以共同名義或代表人與房屋承購人簽訂買賣契約，依約定比例分配建案的損益。

合建對於地主與建商而言，透過各自資源的結合，節省雙方的成本，以及各自從事營造或購地的困擾。但是由於建商與地主之間的契約認知與執行的落差，以及稅務問題較為複雜，且稅務法令與解釋函時有修改，使得合建的實際執行狀況產生差異，且可能發生糾紛。

另外，協議合建也運用於都市更新中。依照《合建、預售法律實務》的整理，民間辦理都市更新因民眾普遍不了解法規中複雜的權利變換方式，故業者經常以協議合建方式商洽相關條件，再以權利變換形式申請更新（李永然等，2008：60），雖然前者為民間契約行為、後者為法定開發工具，兩者的法律關係、效力、實際操作內容均差異甚大。協議合建除了以上內涵之外，調查中筆者也發現，有地主「一人分飾二角」的「合建」行為，地主運用個人身分與人頭配合，進行小規模的土地開發，在程序上類似協議合建，但是地主與建方事實上為同一人，屬於高度簡化的合建方式，規模通常也較小。

回到協議合建就最單純的狀況而言，是一種土地與房屋營造勞務之間交換的行為。因此，主要的精神與規範，就是地主與承造人之間的契約、協議。一般而

---

<sup>1</sup>財政部 65 年 2 月 24 日台財稅字第 31172 號函

<sup>2</sup>財政部 84 年 3 月 22 日台財稅字第 841601122 號函

言，它可以被解釋為一種「委建」的行為，但由於契約與雙方法律角色的不同，在法律上對於合建有不同的見解。不過，可以確定的是，協議合建可說是住宅商品化的初級階段--因為在這樣的住宅生產方式中，土地以及住宅已經被視為可以交換的價值，而且在實務上，承造人（通常是建商）經常把分配獲得的房屋與土地投入市場流通以兌現為資金。

由於地主或居住者普遍就是因為缺乏營建知識、也缺乏直接投入、監督營造過程的知識與心力，才會與具備專業知識與資源的承造人結合，推動住宅的營造。因此可以想見的是，雙方不一定有互信基礎，對於住宅生產方式的知識是不對等的、對於住宅生產價格與市場價格的訊息認識與操作能力是不對稱的，故對於合理分配比例的認知常有差異，糾紛經常發生。

但從另一方面來說，受委託的承造者通常是能包辦處理大小事宜的包工頭、營造廠或建商，對於地主而言，可以不用親身處理住宅生產過程中許多雜事，這也是協議合建會成為一種常見住宅生產方式主要原因。

協議合建在土地價格高昂的都市，對於承造人的分配比例較為不利（會分配到較少的面積），因此在台北都會區，傳統的協議合建幾乎完全消失，取而代之的，是運用包含了容積增殖邏輯的都市更新制度，也就是所謂的「合建更新」。因此，協議合建也成為一種過程、制度設計更加複雜、分配方式更加不透明的住宅生產方式。

## 五、 都市更新住宅生產方式

從字面上理解，以「都市更新條例」為主要框架的都市更新制度，是都市土地的一種整編、重新規劃的開發工具。不過在本研究中，也將之納入「住宅生產方式」的一個類型，這並不只是因為都更條例中所揭示的「重建、整建、維護」等開發方法，而是因為其特殊的容積增殖邏輯、以及權利變換制度，使得原有自建、協議合建、商品住宅等生產方式又有了不同的運作邏輯。

「都市更新」住宅生產方式的特性，在於添加於既有住宅生產方式之上的特殊容積變化邏輯，實際上這是住宅價值量的增殖邏輯。所謂的價值量增殖，同時包含了容積量的增加（容積獎勵），以及容積價值的增加（市場價值升高）。因此，

都市更新制度作為住宅開發中的容積與價值換算的框架以及中介，我們可以用下圖簡述之：

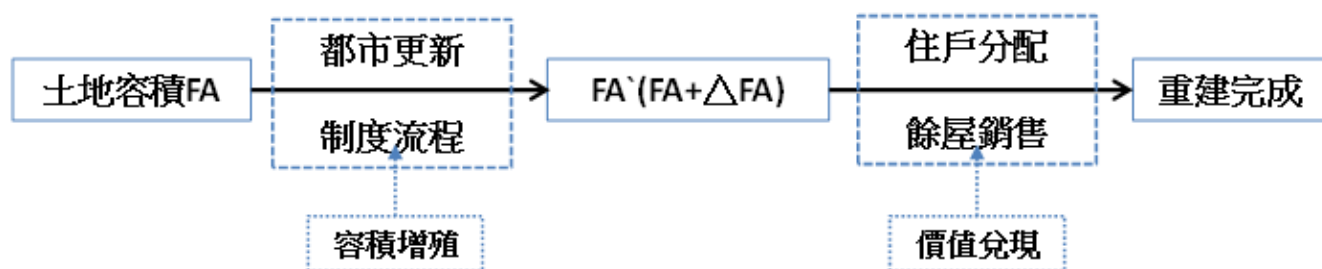


圖 二-2：都市更新制度作為一種住宅生產過程的中介運動（本研究繪製）

都市更新條例在台灣已經公告實施了超過十年，不只在九二一災後重建中發揮作用，也在台灣各大都市，特別是台北都會區，成為新的土地開發主要模式。雖然真正執行完成的案例並非多數，但是已經引起許多期待、討論與爭議，有人認為，政府推銷都市更新的態度、以及容積增殖所帶來的獲利預期，是台北都會區近年不論新成屋或舊屋房價均大幅上漲的原因之一。而在真實的市民生活中，也確實已經有人遭受到都更開發壓力的進逼。

不過，在本研究中，將都市更新作為一種住宅生產方式考察，對於都市更新所引發的高度爭議，暫不進行直接的討論。本研究依照研究目標與對象的指導，將著重在社區民眾自主發起的都市更新住宅生產，也就是所謂「自力更新」方式。

## 六、 小結

在本節，筆者將住宅生產分類進行概述並且細分為各種住宅生產方式，基於本研究的目的與研究對象，接下來的分析重點，將放在民間非商品分類中的自建方式、協議合建方式，以及自力更新方式。不過在針對具體生產方式與案例進行考察之前，本研究還需要針對住宅生產方式以及住宅生產價格進行論述。

### 第三節 小結:住宅生產方式與價格組成分析架構

#### 一、 從生產角度考察住宅價格

##### (一) 住宅價格問題的釐清

在前一節，筆者透過文獻與訪談，對住宅生產方式進行了大致的區分，而在進入具體之住宅生產方式考察之前，仍需要先處理有關於住宅生產費用與價格如何分析的問題。

首先是價格論述的理解問題。首先，本研究並非處理商品住宅的市場價格問題，而且住宅的價格邏輯不同於資本主義體系下大工業生產的商品。在商品世界中，一種產品透過社會平均的生產力生產出來，其價值中帶有平均的社會必要勞動時間，並在流通領域透過頻繁的交換，獲得一個公認的價值。而住宅作為商品，不只具有使用價值及交換價值的二重性，也具備幾個不同於一般商品的特性：

1. 不完全市場，它是高度被政商體系干預的、資訊相當不對稱的市場。
2. 少比例流通，絕大多數的住宅是庫存，並沒有在市場中流通。
3. 住宅商品的價格依交易價格決定，而非生產成本、再生產的使用價值。例如以房仲業鑑價基礎來看，同地區內相同鑑定條件下先前兩棟房屋的成交價，就能決定另一棟房屋的價格。
4. 屬於一次加工的商品（土地-->房屋），炒作可能性高，其價格組成內部有很多非人類勞動產品、很多中介運動，其價格容易脫離前述的商品價值規律。
5. 購買時，是逐年兌現其使用價值，但購買者預付了其全部 30 年，甚至以上的再生產代價。

在台灣社會的實際情況中，住宅與土地在財產觀念上是聯繫在一起的，租屋與地上權等其他居住消費手段經常被視為臨時的、甚至次等的居住方案。而在商品住宅市場中，住宅與相應的土地持分也被包裹為一個物件，這使得已經容易偏移的住宅價格更為複雜。這不只牽涉到住宅實體作為商品的概念，也已經牽涉到超額利潤轉化為地租的概念。

因此，如果未將住宅與土地價格分開，只從透過市場所呈現的價格進行分析，將很難得知住宅產品的真正價格組成。基於這個限制，本研究採取繞過商品住宅的價格，直接從生產方式著手分析其價格，並且從與商品住宅領域較無關係的民

間非商品類型開始。

處理住宅價格思考取徑的問題後，其次必須要處理的是技術的問題，也就是估價方法的問題。目前的住宅估價若直接以《不動產估價技術規則》(2001)來看，有三種主要方法，分別是比較法、收益法以及成本法。

比較法正是前文中，筆者所舉出的市場價格邏輯，用既有的、條件相似的住宅價格決定待估價之勘估標的價格。也就是說，用市場中的交易價格作為基礎。基於筆者對於住宅市場價格觀點，比較法是容易人為操作的，但是這個操作是在流通領域中操作，住宅生產成本無法在這種價格現象中充分反應。收益法則是將住宅商品資本化，將預期收益作為價值推定的基礎。成本法則是透過計算生產成本以及開發效益的變化後估算住宅價格。

而本研究在住宅價格方面的考察，並非單純依據上述的估價方法進行。由於研究焦點在於生產方式對生產價格的作用，因此具體的生產價格分析，仍然需要透過具體生產方式的考察進行。例如個別自建方式中，是直接為居住者生產其使用價值，但是若在協議合建或都市更新方式中，仍然需要市場價格的參與。

因此，在對於價格思考方法以及估價方法做一思考後，筆者將後續的研究展開重新整理如下：

1. 本研究從生產過程，而非在交換領域中考察住宅的生產價格，而非交換價格。因此，本研究針對非商品類型進行考察，暫不觸及商品住宅以及住宅流通領域。
2. 本研究的主要內容，在於生產方式對住宅生產價格以及居住需求者財務手段的作用。筆者會使用一組既有通用、有合理基礎的估價標準進行住宅生產價格的檢討，以得出足堪檢視的數值。

## (二) 住宅價格組成

本研究將住宅生產視為一種使用價值的生產，從生產過程、生產方式探索生產價格。因此，需要盡可能排除商品住宅涉入所發生的價格偏移，以及所需要考慮的市場動態問題。而在這個部分，筆者先透過對於商品住宅價格組成的考察，分離出屬於本研究關注對象的組成部分。根據許坤榮在 1987 年的分析，地產開發集團的操作與住宅商品價格的關係可見下圖：

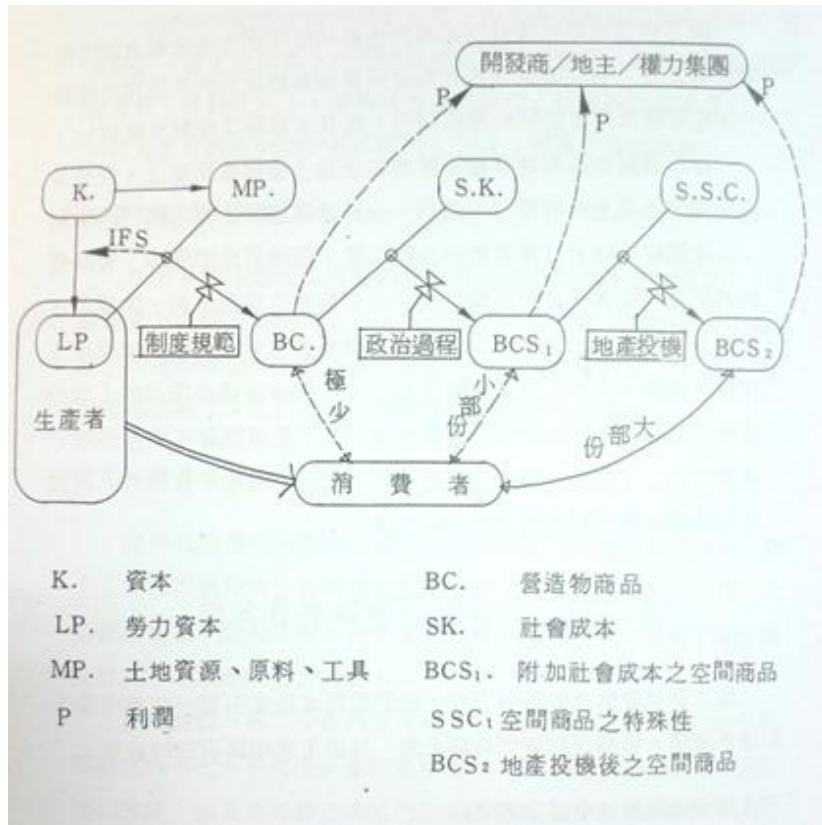


圖 二-3：地產開發之成本組合、利潤來源及流向圖（許坤榮，p.92）

依照許坤榮的分析方式，住宅的價格是從最基本的營造產品開始，一步一步疊加上去的。本研究依據上圖所做的簡化分析如下：

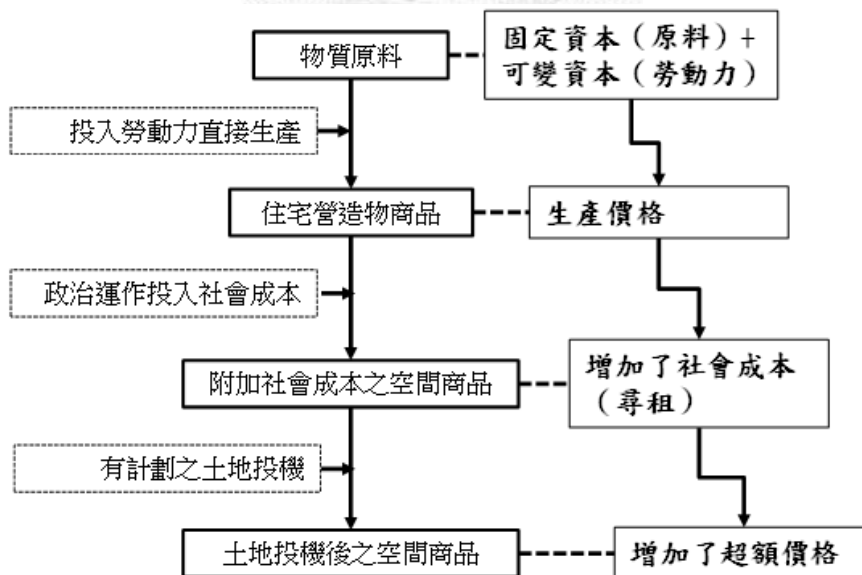


圖 二-4：住宅價格累進圖（本研究整理）



依據上述的分析，本研究認為，商品住宅的價格組成構造如下圖所示：

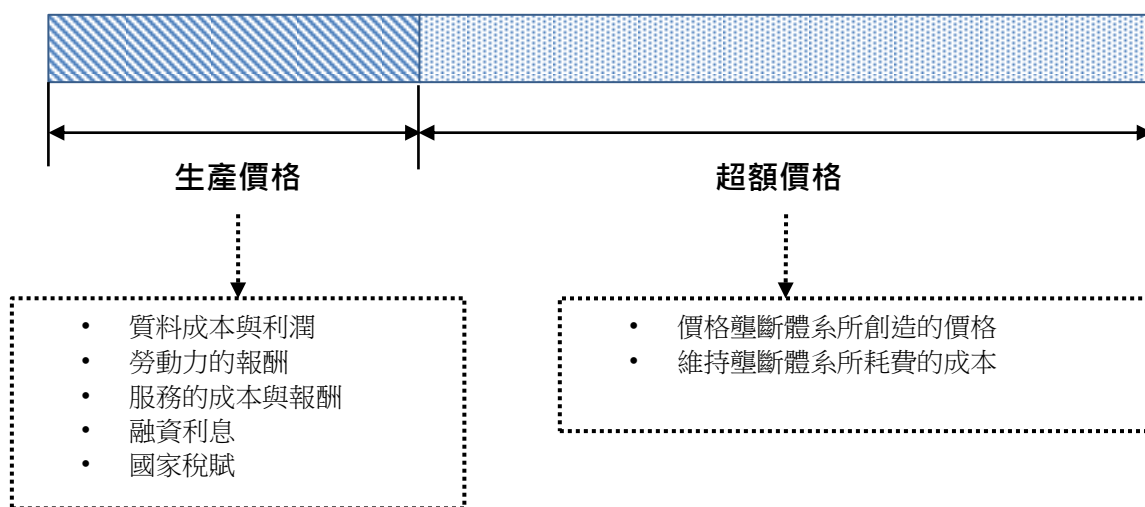


圖 二-5：住宅價格組成圖（本研究繪製）

圖 2-5 中所謂「生產價格」，也就是本研究主要關心的部份。另外所謂「超額價格」，透過前段對於住宅價格問題的概略分析，可以發現是在台灣主要的住宅供應體系—住宅流通市場中發生、兌現的。本研究認為，基於住宅市場的不完整與不對稱，與市場直接聯繫的商品住宅產業整體構成了一個「價格壟斷體系」。所謂「價格壟斷體系」與住宅價格的關係，可以用以下的關係圖抽象地表示：



圖 二-6：價格壟斷體系運作簡圖（本研究繪製）

台灣住宅市場價格壟斷體系中，主要的行動者(但並非單一的促成者)--建商，實際上是如何操作價格的？筆者在與某銀行不動產部門職員，以及一位曾從事建築開發人士訪談中，他們認為建商操作利潤的途徑不外成本與價格。哄抬價格的

方法，又可分為兩大類，**土地作價與房屋作價**。土地作價的主要方法：

1. 轉手炒價。土地從人頭承購開始，逐次轉手給中間投資公司，乃至於建商，在這樣的轉手遞增差價過程中，土地價格已可增為兩倍。
2. 高價標地。釋出之國有地，建商以高價標售，帶動周邊土地價格提高（當然，建商已事先搶占周邊土地）。有時利用壽險業出面標地，再轉手給建商，可視為與第一種方法的組合。
3. 除了創造土地價格之外，土地也是重要的金融工具。因此，建商取得的土地除了墊高其「成本」之外，更被運用於建案的財務槓桿中。
4. 原先作為貸款擔保品的低價土地，經過養地、周邊土地價格被有意哄抬之後，請放款銀行再度鑑價，以取得更高的貸款額度。
5. 如此反覆操作，建商幾乎只用貸自銀行的資金運轉，銀行成為風險的最後承擔者。一旦建商推案的成交量不足以負擔利息、本金、養地成本的週轉，頂多將抵押的土地放手，留下土地與呆帳給銀行承擔。
6. 土地融資以往可貸款達八成，目前金管會則規定僅可貸六成，更進一步規定，素地只能貸五成，且一年內必須開發。但建商也有變通方法，即在期限內轉向不同銀行貸款。另外，目前銀行放款比例僅能達全部放款的三成（土地加建物）。

房屋作價的部份，則以預售制度為主體展開：

1. 推案前的一定數量，在預售前就由特定人員（可以是人頭）訂購，接著在預售期就可以製造供不應求的現象，同時一部分賣斷給代銷公司（預售包銷），除了代銷本身的利潤，也順便拉抬買氣，引誘購屋者因消費者預期心理而追價。
2. 預售通常賣出一半，就可以開始建築。下一波是成屋銷售，此時因數量逐漸減少，土地作價的效應發酵，價格可以進一步升高。
3. 預售制度的特性，是一種不正式的交易約定。因此，使得建商不需事先準備營造的資金，也容許建商活用於高槓桿操作，將真正需負擔的成本極小化。房屋的交易加入預售制度的元素後，形成類似期貨的性質，預期性的影響增加，炒作的可能性與靈活性也增加。預售方式也有利於建商籌集營建資金，也可以方便消費者變更設計、搭蓋違建。

建商具體的週轉方式，幾乎不需動用自備資金，因此被受訪者比喻為「空手道」。若將建商預售的週轉方式與生產過程並列，則可以將預售住宅生產方式中的資金流動過程用下圖表示：

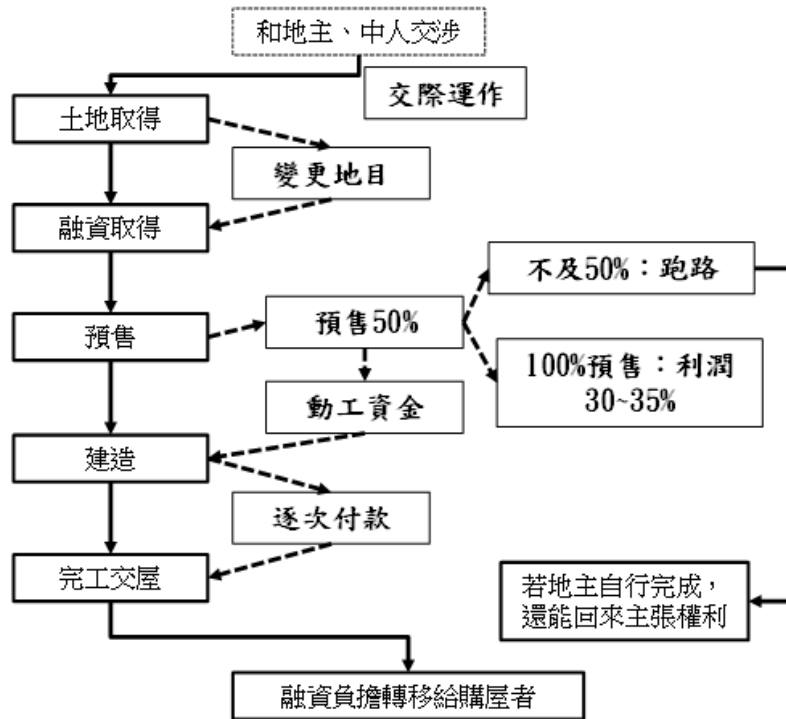


圖 二-7：建商土地開發空手道（本研究整理）

以上是對於住宅價格組成中超額價格的簡單考察。對於住宅的超額價格有簡單描述之後，接下來將針對本研究的主要對象—生產價格進行考察。

## 二、 生產方式對於住宅價格之影響

### （一）商品與非商品住宅

從前面的論述，我們似乎可以假設住宅的生產前提是決定住宅價格組成的主要因素。不過，商品住宅必然包含了生產價格以及超額價格，而非商品住宅的一部分或全部，仍有可能投入市場，加入商品住宅的邏輯，因此，生產前提的影響僅限於生產方式的選擇，以及生產後的第一次分配。

### （二）住宅生產力的影響

生產力大致是穩定的、生產關係則越來越被複雜化。同時，生產力也被生產關係所束縛。

### （三）住宅生產關係的影響

在本研究的假設中，生產關係是影響較大的部份，其內部因素的關係也較為複雜，生產關係所包含的各種因素，以及其所影響的方式，可以用下圖表示：

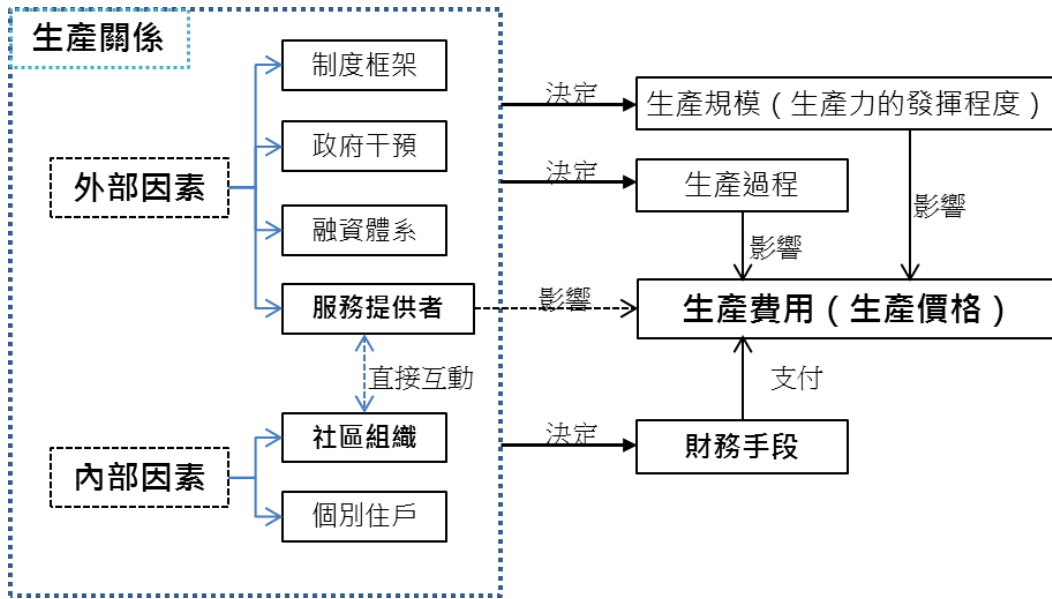


圖 二-8：生產關係架構（本研究整理）

### 三、住宅生產方式與住宅價格組成之分析架構

經過本章的回顧與分析，本研究依據生產方式中的生產關係網絡，自行擬定一關於生產關係與住宅生產價格之整體分析架構。除了將生產過程、生產關係以時間軸整合呈現之外，也將生產關係中的財務手段以及生產價格聯繫起來。接下來，本研究將依據此架構與分析概念，進行民間非商品住宅生產方式案例之分析。

#### Action

(角色與影響方式)

#### FINANCING

(融資、財務手段)

#### COST

(生產價格組成)

#### PROCESS

(住宅生產整體過程)

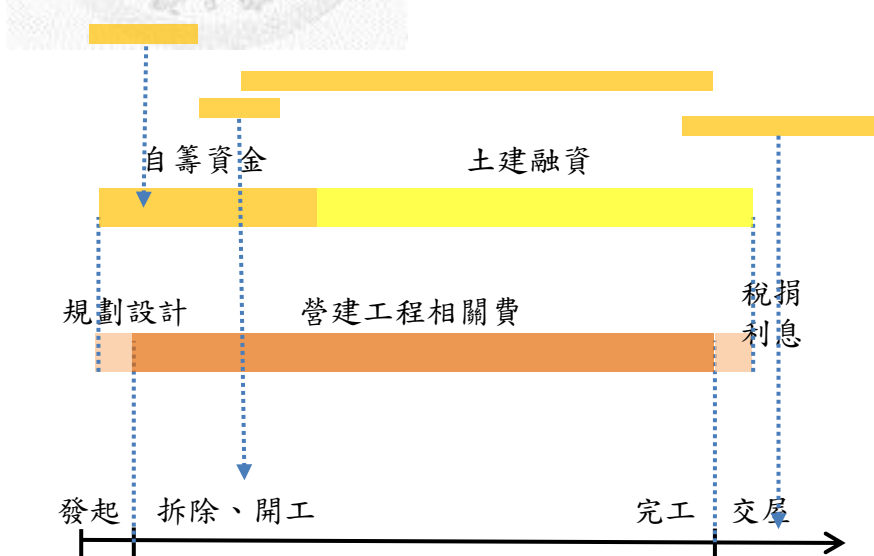


圖 二-9：住宅生產方式與生產價格分析架構概念（本研究繪製）

## 第三章 民間非商品住宅生產方式分析

### 第一節 「合作自建」住宅生產方式分析

在「合作建屋」方式中，較早期的合作社模式在現今已經缺乏制度基礎以及社會條件。因此，本研究以 1980 年代後期的民間合作建屋行動為分析對象，並且透過個案的歷史資料考察，描繪出「合作自建」住宅生產方式的民間模式。所採用的案例為台中地區於 1984 年開始發想，由一群因宗教性社團而聚集的社區所推動的 M 園，分析中大部分的資料來自於蔡毓玲於 1995 年所進行的研究《居住者以合作建屋方式營造居住環境之研究-以「M」園作探討對象》。

#### 一、 生產過程概述

M 園的基本資料如下：居住戶數 39 戶，基地面積 1748 平方公尺（533.33 坪），總建築面積 10767 平方公尺（3323.15 坪），實際興建容積率約 615%，建築形式為八層含地下室停車場之鋼筋混凝土建築，除了居住單元之外，也有公共廚房、餐廳等社區空間。社區的組成是原本就熟識的宗教性社團成員，也因此，對於互信、居住、分享、分工等社區理念已經有一定共識與基礎。推動過程可以用下列階段區分：

##### （一） 發起、尋地階段

在此階段，除了發起人開始構思，社團成員陸續加入之外，也透過社團內部的網絡，覓得願意先行墊付購地資金的人士。同時，適逢政府標售市地重劃抵費地，以及房地產不景氣的環境下，購地成本大幅地降低。

##### （二） 規劃設計、資金籌措階段

同樣透過社團友人開設建設公司的機會，以建商身分申請較優惠的土建融資。並且邀請較年輕、案源較缺乏的建築師擔綱設計，以壓低服務費用。

##### （三） 施工階段

不發包給營造廠，而改以自行發小包的方式，並且由推動委員會自行監工，節約了營造廠的委託費用與利潤，以及監工人事行政支出。不過，這樣的方式也造成了與設計者的意見衝突、施工管理的困難，以及工程材料勞務採購

的不經濟等問題。

#### **(四) 完工後續階段**

建築完成後，推動委員會也轉型為護持委員會，除了作為社區公共事務管理單位之外，也處理住戶們後續還款事宜。

整體而言，M 園的營造行動可說是充分運用了來自於社區人際網絡協助的自建行動，合作的意義在這裡是偏向社區內部結合，以及社區內外的私人網絡。參與的外來專業者、中介者其實非常有限，幾乎僅限於規劃設計範圍，連一般必須委託的承造者、監工、監造者，都由社區成員擔任。作為通過社區合作所推動之自力建屋案例，可謂當之無愧。不過在推動過程中，許多問題的解決策略，也是基於相當特殊的條件。本研究主要在釐清生產方式以及生產價格的相關內容，因此具體的社區內部共識形成等溝通過程，在此不詳述。

## **二、 生產力分析**

「合作建屋」方式的生產力，從量與效率的觀點，是較低的，特別是像 M 園這樣幾乎所有流程都由非專業者出身的社區推動委員會邊摸索學習、邊執行的案例。此方式生產力的問題，並非表現在空間的生產量的限制上（畢竟空間量在非商品住宅生產中主要是按照居住需求決定的），而在於以下幾點：

### **(一) 掌握推動過程的能力**

「自力建屋」在各種住宅生產方式中，是較為單純的一種，只要依序取得土地、籌措資金、申請建照、覓得營造者即可。因此只要能具備一定專業知識，或是透過人際網絡覓得可信賴的專業者協助，大致上的過程進行並不困難。但是，潛藏在過程環節之間的許多制度性、技術性問題，社區本身並沒有獨立解決的能力，還是需要相關專業者代為處理。

### **(二) 過程管理與費用控制的能力**

如前所述，施工過程委員會捨棄了委託營造廠發包的形式，改採自行發小包。這對於以非專業人士為主的委員會來說，是相當大的挑戰，而在過程中，也確實發生因為缺乏技術知識與社會網絡關係，反而無法取得較低價的建材、人工的狀況，或是配合現場施工者的施工慣例而退讓原先規劃構想的堅持。

### （三）操作資金周轉的能力

推動委員會背後並沒有出資者或是金融機構支援，而 39 戶上億元的建造經費，也不是短期內可以籌措，貸款是絕對必要的。而隨之而來的會計管理、銀行交涉、廠商請款、住戶還款等事項也是相當複雜。在這個環節，社區採取較為取巧的作法，透過友人的建設公司作為資金出入通道獲得了解決，因此，委員會真正需要面對的，只有與建設公司的溝通，以及住戶們還款事宜。

### （四）控制成果品質的能力

綜合前幾點，由於委員會雖然能夠從整體面推動住宅營造，卻無法在各個細節上進行監督，因此，不僅是建築品質不如預期想像（雖然不到偷工減料的失控程度），也可能在某些階段中耗費了不少多餘的時間與溝通心力。

## 三、生產關係分析

推動群眾所成立的委員會，是最主要的行為人，這種合作自建方式，其實可視為自地自建方式的合作版本。我們也可以說，居住社區介入了住宅生產的每個環節，也因此，成本幾乎完全控制在「生產價格」的範圍之內，節約了商品住宅體系所衍生的「超額價格」。

在財務手段方面，不論是土地資金或是營建融資的籌措過程，都高度仰賴個別的人際關係，並且充分利用了制度規定下的彈性。因此我們可以說：透過私人的社會網絡找出生產價格控制的方法以及資金籌措手段，是這個生產方式中最重要生產關係內涵：

#### （一）購買土地資金的籌措

透過社團的人際網絡，覓得願意協助的出資者先行墊付，而後來也加入興建委員會，成為社區的一份子。而且時值中部不動產不景氣，土地價格並未過分哄抬，又正好市政府實施市地重劃，進行抵費地標售，以合宜價格釋出的土地減輕了購地的負擔。

#### （二）規劃設計費用資金的籌措與控制

透過社團人際網絡，覓得正要籌組建設公司的社團友人，可代為申請土建融資。土建融資的利率對於建商優惠較多，同時，建設公司也可運用此資金週轉。實際營造費用仍由住戶攤還，但利息可由建設公司吸收。

建築師費用，在本案顯得特別低廉，是由於以下因素所造成的壓縮：

1. 建築師為較為缺乏經驗之新生代，需要案源、表現機會。
2. 房地產不景氣，連帶建築設計業務也不易獲得。
3. 利用特殊案例、住民充分討論的附加價值吸引建築師投入。
4. 設計費用收費便宜，同時建築師的工作時間也拉長。
5. 由於施工管理方面的意見衝突，建築師並未執行監造業務，也因此沒有監造費用產生。

### （三）施工過程的成本控制手段

不委託營造廠作為大包（或統包），而以委員會為業主直接分發小包，而委員會成員主動無酬擔任監工，以節約監工、監造費用。但必須說明的是，這樣的成本控制手段，事實上效果不彰，主要遭遇了以下問題：

1. 施工部門不能充分了解圖面與設計原意。
2. 施工品質雖然不致於偷工減料，但是非專業監工經常不得不向施工者的慣例妥協，品質仍不穩定。
3. 工資、建材成本難以管理，也難以評估是否超越市場行情。
4. 社區監工者的時間心力大量損耗，乃至於從正職提早退休，以完成工作。

### （四）個別住戶的資金償還

是以委員會為對象，分期償還。可視個別住戶的財務狀況，先行結清或是延後償還，並定期清查、註明欠款額度。而施工期間所需要申請的款項，也是以委員會為主體向社團友人的建設公司請款。

## 四、 生產價格分析

本研究認為，住宅生產價格的組成有兩大部分，第一部分是與質料及其相應勞務的**建築生產費用**，第二部分則是**非建築費用**，與制度架構以及生產方式選擇有較大關係。由於是簡單的自力建屋方式，因此在本案例中，非建築費用的比例甚低。事實上對於社區而言，除了建築生產費用以外，主要的負擔來自於非資金負擔，例如時間、心力等。依照蔡毓玲（1995）的分析，M 園住宅生產的成本構造，以及與當時一般營造方式的成本構造比較如下：

成本項目	細目	%數	運作內容
土地費用	約三萬元/坪 共 1700 萬	15	向市政府標售抵費地 房市不景氣，土地尚未飆漲



營建費用	建築師設計費 約 135 萬	2	設計費依照行情價算：公會酬金標準 x 公定公共工程造價標準 x6 或 7 折。建築師也是促進者、協助參與者、開放決策程序。 建築師投入更多時間（設計時間 2 年）
	工程造價 約三萬元/坪 9636 萬	83	參與者自行發小包施工，非專業者難控制預算與施工品質，但還不致偷工減料。 使用者依照使用需求選擇材料，反應於成本上營造者賺差價。
非實質支出	時間共 7 年	構想買地 2 設計 2 施工 3	主要參與者負責計畫與事務 義務監工、輪流執業

表 三-1：M 園的成本構造-- 39 戶 8 層集合住宅（蔡毓玲 pp.114,115）

而一般營造的成本構造，蔡毓玲認為有如下之不同：

成本項目	細目	%數	運作內容
土地費用	土地取得	土+建 70%	以人際網絡仲介方式取得 土地—營建費用並無固定比例
營建費用	工程造價		借牌、發小包、壓低價格
	建築師設計費	1~2%	設計打折、服務打折 請照圖就是施工圖 M 園規模 1~2 周就可定案
廣告銷售	廣告 CF	5%	
管理費	土地稅、增值稅、營業稅、管理費	5%	營業稅依開發形式不同而有差異（自地自建 0.6%、合委建 0.7%、銷售公司 0.4%） 消費者繳 7.5% 契稅，但建商用虛擬委建契約規避之，以減低售價。 用個人、一屋公司規避營利事業所得稅
利潤		20%	景氣好時可達 30% 成本有可能降低，但仍會與市場價格看齊（基本上不降）

表 三-2：一般建商成本構造（蔡毓玲 pp.114,115）

因此，M 園作為合作自建生產方式的一個實際案例，它與當時商品住宅相比所節約的費用在於便宜的市地重劃抵費地取得，以及施工管理、廣告行銷費用，以及開發商的利潤。而在建築師設計費用與營造費用的部份，則未必比建商節約。另外不能忽略的是，委員會為了推動此案，許多成員投入了大量的時間與學習、管理、交涉的心力，但這主要是為了節約建築生產費用中的施工管理費用，其中的得失，就整體而言未必划算。

## 五、「合作自建」生產方式分析架構

總結 M 園的經驗，在依靠民間社群自身條件所推動的自建行動的特點如下：

1. 充分運用私人與相關業界的關係，取得較優惠的貸款。
2. 恰好透過制度的協助，取得較便宜的土地。
3. 社區內部在推動前就已有一定的共識、共同生活概念與互信基礎。

因此，對於以 M 園為例的「合作自建」住宅生產方式分析，可以用下圖表示：

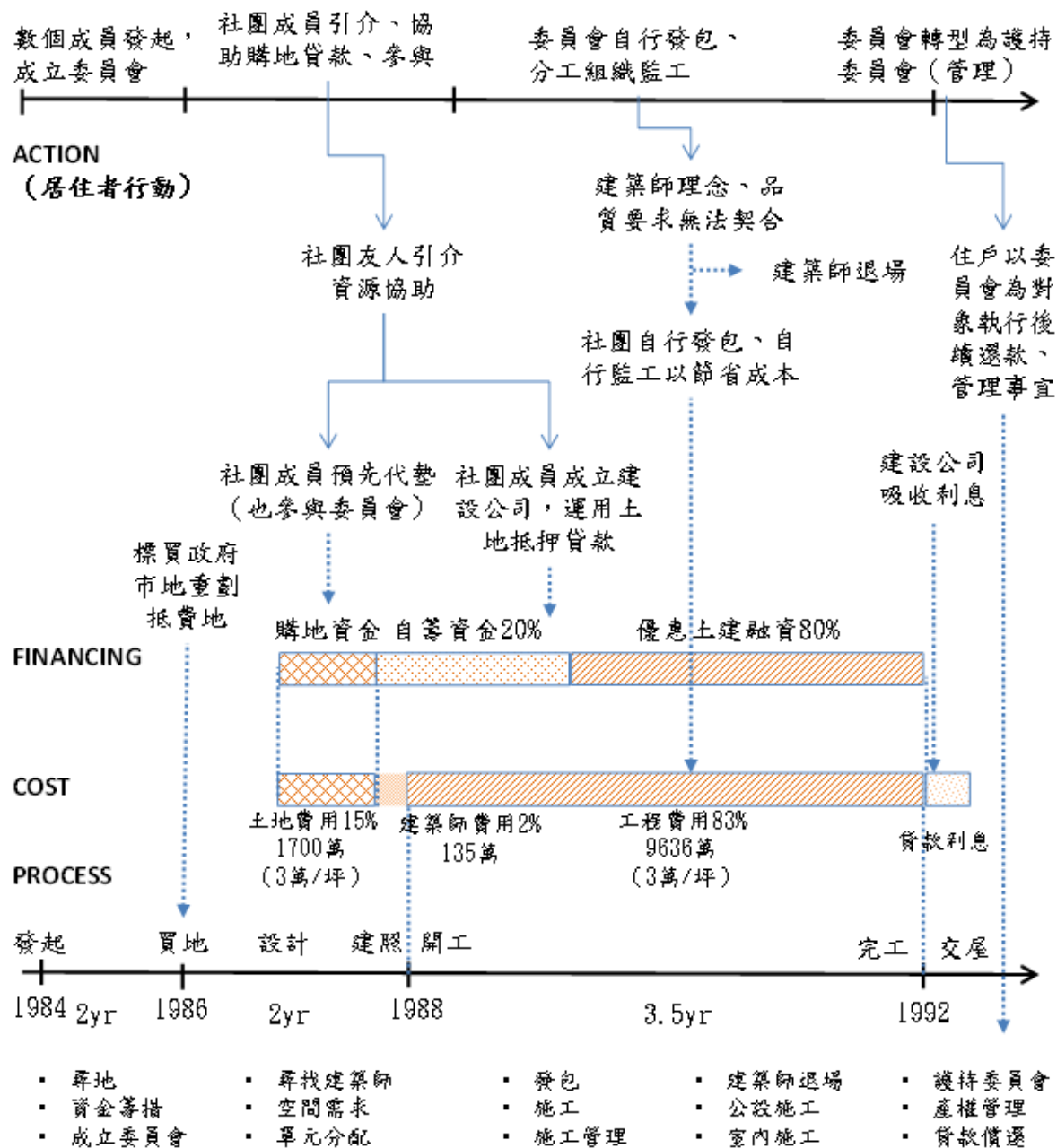


圖 三-1：合作自建生產方式與生產價格分析（本研究繪製）

## 第二節 「協議合建」住宅生產方式分析

本節將進行協議合建的生產方式分析。不過，由於協議合建並非有明確法規架構的住宅生產方式，而是以各方關係人契約精神為主軸的合作方式，因此在台灣有許多不同的呈現方式。本研究將以較為單純之合建分屋、地主以地換屋的形式進行分析，除了盡可能避免商品住宅邏輯的影響之外，也希望對於協議合建的基本邏輯有較清楚的描述。所採用的案例，則以一位地方型合建推動者的經驗與計算習慣為主。

王先生，台南人。1953年時16歲，進入台南市某糖商當店員，在約兩年間協助該糖商家族土地整理、建築營繕等事宜。兵役結束後，回來繼續幫人叫工、管理工地，逐漸自立。1960年代，開始在台南縣市一帶經營合建分屋的事業，直到1990年代，範圍早期在台南市區與市郊，後來逐漸向郊區與鄰近鄉鎮移動，都市土地與農地皆有經驗。目前在新化關廟之間的土地，以合建的變形方式，推動住宅社區的建造，操作方式以農地持有變更、分割後，以合建名義興建農舍，用預售方式招徠買家。

### 一、 生產過程概述

比起前一節的「合作自建」方式，「協議合建」生產方式較為不同的是在於事前的協商、委託過程，以及在實務上，執行途中主要事務多半交由承造者執行。大致上，協議合建區分為以下幾個階段：

#### （一）發起、協商階段

發起者可能是地主想要將自家土地改建房屋，也有可能是承造者想與地主合作開發土地。但不論發起者是哪一方，都需要透過彼此的人際網絡或是中介者媒合、取得互相信任的基礎，因此協議合建方式的地域性較強，也相當依賴地方的人際與消息管道。以王先生為例，他本身也是依附在大商行之下逐漸累積經驗、人脈後，才開始以個人身分進行合建事業。

#### （二）規劃、設計階段

此階段對於實質住宅產品影響較大，但是隨著住宅生產規模的變化，這部份的工作內容與費用也隨之變化。在一定規模的建築物需要建築師與相關技師

的設計、簽證，但是在本案例中，由於個別的建築規模小，僅為兩層透天住宅，且基地較大、不具特殊限制，因此本身就具有設計施工經歷的王先生便繞過委託建築師設計的程序，直接與地主溝通設計內容，甚至使用一般的標準圖面即可開始推動。在這種狀況下，建築師或技師的工作，僅是代為處理建管行政程序而已。

### （三）施工階段

對地主而言，施工階段的監督，在協議合建方式下已經委託給承造者負責。而雙方通常會在此階段就開始房、地的交換。就一般而言，在結構體完成之後，地主就會將許諾的土地持分轉移給承造者，而在建築完工、取得使用執照之後，承造者將部分建築物登記於地主名下，不過這隨著合約角色內容的不同有所差異。

### （四）完工後續階段

完工之後，地主與承造者分別取得協議之土地持分與建築物。本節所探討之王先生案例，是採取「合建分屋」方式，地主與承造者各自分回並處置所得部分。不過如同前述，隨著起造人身分與合約內容的不同，合建方式在稅費、保障程度方面有相當差異。

## 二、 生產力分析

「協議合建」方式的生產力，由於已經有足夠專業的承造者參與，因此營造規模可以擴大，至少擴張到足以分配給地主以及承造者。原本對於居住者負擔極大的資金籌措管理、工程監督等事務，也轉移給承造者承擔。不過正如同筆者先前所提的「協議合建」方式特性--契約精神的影響，生產力與生產價格，也相當程度地束縛於生產關係。例如以王先生的狀況，就會為了閃躲法規與稅賦，而避免興建較大規模的建築物。

另外，由於「協議合建」住宅生產方式藉由非制度化的模糊性，擁有極大的彈性，也因此，地主本身的特殊需求，例如家族土地的區分整理或合住與否等居住構想，也有可能透過合建實現，不過在另一方面，也由於其規範的模糊性、合約本身的解釋空間，再加之以土地開發所產生的利益爭奪，也可能導致地主內部、

以及地主與建商、承造者之間的誤解與衝突。

### 三、 生產關係分析

#### (一) 主要特徵：私的權利關係、契約決定內涵

「協議合建」住宅生產方式的生產關係主軸，在於地主與承造者雙方的契約，契約內容不僅界定了雙方的契約與法律行為角色，也規範了雙方的責任義務。因此，合建方式的區分與探討，需要先從合建契約開始。

根據余明賢（2003）的研究，因契約當事人基於個人利益、稅捐之考量，或為日後分配銷售之便，對於申請建造執照起造人之登記名義人常有不同之協議，致使合建契約當中之房屋雖由建商實際負責興建，然起造人名義卻不一定與此外觀一致（余明賢，2003：9）。因此，如以申請建造執照名義人即起造人之不同為分類標準，尚可區分為下列五種合建型態（黃瑞禎，1995：10）：

1. 地主提供土地，建商建築房屋，雙方就其預定分得房屋，各以自己名義請領建造執照，並得分別自行銷售，地主於房屋完工或房屋建築工程進行至某一進度時，將土地分割並移轉登記於建商或其指定之人。
2. 地主提供土地，並以地主名義請領全部房屋之建造執照，於房屋建築完成後，將約定建商分得部分之房屋，連同基地權利一併移轉於建商或其指定之人。
3. 地主提供土地，由建商領取建造執照，並建築房屋，於完工後，將約定分歸地主的房屋移轉登記予地主，同時由地主將建商應分得房屋之基地所有權，移轉於建商或其指定之人。
4. 地主提供土地，以地主及建商為共同起造人名義請領建造執照，僅約定分配房屋之比例而無確定之位置，於房屋完工後，再按約定比例分配，地主並將分歸建商之土地權利移轉於建商。
5. 地主提供土地，由建商領取建造執照，並將建築房屋出售，雙方依照約定比例分配受領價金。

這五種狀況之異同，可用下表概述：

合建類型	出資方式	起造人名義	主要區別特色	備註
類型一	建商出資 地主出地	各自為起造人	雙方以各自分得部分領取建照，並分別自行處置。	地主於工程進行至一定程度，將土地移轉給建商。屬於合建分售。
類型二		地主為起造人	建築完工後，地主將建商應得房地一併移轉給建商或其指定	屬於合建分屋

			人。	
類型三		建商為起造人	建築完工後，將部分之房屋轉移給地主，同時地主將部分土地移轉給建商或其指定人。	屬於合建分屋
類型四		雙方共同起造	雙方僅就分配比例達成協定，暫無確定位置分配，於房屋完工後再行協商分配。	完工後，地主將建商應得部分移轉給建商。亦稱為合建分屋。
類型五		建商為起造人	建商建築房屋並銷售，雙方依一定分配所得價金。	屬於合建分成

表 三-3：合建分類（資料來源：黃瑞禎 p.2；馮先勉 1993 土地開發實務 p.149。）

## （二）生產關係影響生產價格

從上表可知，就「協議合建」的生產關係而言，需要釐清的，不僅是實質行為上的角色區分。法律、契約上的角色區分，才是影響生產過程與生產費用的主要形式。因此，我們可以說，協議合建方式透過實質房屋興建交換行為與法律定義相分離，製造出操作費用變化的空間。

## 四、 生產價格分析

### （一）房地互易的基本邏輯

「協議合建」住宅生產方式與前一節的合作自力建屋方式，在價值概念與財務手段方面，已有重大差異。在合作自建方式中，土地、建築工程的取得，仍然需要資金與之交換，因此，申辦貸款是必要工作，也是社區主要負擔的形成。換句話說，社區需要具備一定的貨幣儲備以及足夠的信用，才能籌措建屋資金。

然而在「協議合建」方式中，土地與房屋在生產之前就已經被設定為可與貨幣相比較的價值，並且以預期的、未興建完成的價值為基礎進行交換。也就是說只要社區擁有具開發價值的土地，可以不需要另外籌措資金、貸款，就能夠與承造者合作，推動住宅的生產。而對於承造者而言，執行勞務所獲得的也非資金收入，而是需要兌現的土地與房屋，這使得住宅必然成為市場上的商品。

## (二) 建築生產費用與非建築費用

### 1. 建築生產費用

由專業者，或是像王先生這樣的非正式專業者執行，營造勞務的利潤是無法避免的，但是在王先生的案例中，則充分運用了各種非正式方法，不僅節省了建築生產相關費用，也簡化了應有的行政程序或要求。不過，這些方法並非完全違法，主要是利用了各種規定，例如：

- (1) 以個人為起造人可節約營業稅、營利事業所得稅。
- (2) 買賣轉手部分運用親友人頭，以規避買賣相關稅賦。
- (3) 運用自耕農身分，向農會申請優惠貸款，減輕資金壓力。
- (4) 不向外委託營造廠發包，而是以王先生個人主管營造事務。也因此，地主或王先生可以依據個別需要或理念，嘗試不同的工法或材料。

因此，這樣的非正式手法也限制了王先生所能開發的規模。王先生在 4、5 戶~20 戶(也是一期 5 戶)之間操作，更大規模者，則是營造廠與建商的操作範圍。

### 2. 非建築費用

這部份的費用，受生產關係的影響較大，特別是契約角色所牽涉到的稅費不同。以不同合建契約為例，其稅賦差異如下表所見：

		類型一、五		類型二、三、四	
		地主	建商	地主	建商
收益	土地收益	● (出售)	—	● (出售)	● (出售)
	房屋收益	●	● (出售)	● (出售)	● (出售)
成本	原始土地成本	●	—	●	—
	土地買賣成本	—	—	—	—
	建物興建成本	—	●	—	●
	建築設計費	—	●	—	●
	廣告銷售費	●	●	●	●
	行政管理費	—	●	—	●
	移轉增值稅	●	—	● (比例)	● (比例)
	利息費用	●	●	●	●
	營業稅	—	●	●	●
	中人費、補償	—	●	—	●
營利事業所得稅	—	●	●	●	

表 三-4：合建非建築費用比較（資料來源：馮先勉（1993）土地開發實務 p.149~151）

就王先生的節稅規劃而言，採取第一種類型各自起造，又運用親友人頭，幾乎可以規避所有稅賦。

### （三）基本模式試算

王先生提出一份以習慣操作方式經驗為基礎的試算，這組試算不僅是概念性的，也是王先生用以分割土地的基本規模依據。

1. 假設地主提供土地 200 坪，每坪地價 3 萬元，土地成本合計  $200 \times 3$  萬=600 萬元。
2. 土地蓋 5 棟房屋(每棟地坪 24、建坪 50)，地主分得 2 棟，建商分得 3 棟。
3. 每棟建物售價 300 萬元(建地  $24 \times 3$  萬+建坪  $50 \times 4.6$  萬售價=302 萬)。
4. 地主得  $300$  萬 $\times 2$ =600 萬元(拿回與地價相等價值)
5. 建商部分，成本為  $50$  坪 $\times 3.6$  萬營造費 $\times 5$  棟=900 萬元，收益為  $3$  棟 $\times 300$  萬元。

依據以上的試算，可以初步觀察到：這個模式是以 5 戶為基礎的小規模開發，在土地成本略低於營造成本（3 萬元對 3.6 萬元）的情況下，以四六分作為分配方式。根據王先生的描述，當他處理較大的土地時，也是以 5 戶為一單位，分期開發，因此我們可以認為，這個算式是在王先生本身的條件下「最佳化」的結果。

必須注意的是，這套算式裡的預估價值，只是所謂的「生產價格」，雙方就生產過程中的損益平衡狀況考慮。而承造者所獲得的利潤，主要是營造工料的利潤，利潤/成本的比率在此算式中為  $1/3.6$ ，約 27.78%。

假設地主分回的房地是自用，而另外一部分承造者所獲得的房地，通過市場銷售兌現的超額價格則是外加的。就這一點而言，這和後來較複雜、以商品住宅為出發點的協議合建，以及用市價估算抵付共同負擔的都市更新方式有所不同。後兩者的價值估算，一開始就是作為市場中的商品住宅價格考慮，而不只是生產價格。

若我們以上述試算的模式為基礎，將數字抽象為各個變數重新整理，可以得出，在以非商品住宅生產為前提的合建模式（也就是說，承造者只獲得承造工作的相關利潤）下，其分配比例可以化約為以下算式（詳見附錄二）：



假設地主分回比例  $R$ ，承造人分回比例  $1-R$ ：

**概念一：地主取回  $\geq$  地主付出**

$$R \geq PL/(PL+F*Pb)$$

地主分回比例  $\geq$  土地單價 / (土地單價 + 容積率 \* 營造成本單價)

**概念二：建商收入  $\geq$  成本 + 利潤** (利潤包含營造利潤、銷售超賣利潤在此不計)

$$1-R \geq F*Pb/[PL(Pb + Pp)+PL]$$

承造人分回 = 容積率 \* 營造成本單價 / [容積率 \* (營造成本 + 利潤) + 土地單價]

由上面的算式，我們可以看出兩個價格因素之間的相對關係：

1. 土地價格愈高，地主分回比例愈高。
2. 營造成本與開發量（容積率）愈高，承造人分回比例愈高。

## 五、「協議合建」生產方式分析架構

依據前述的試算模式以及執行方式，我們可以將這種簡單的協議合建住宅生產方式，歸納為下圖，首先再次說明基本資料如下：

1. 土地：200 坪、小鎮中的都市土地、以四六分
2. 建蔽率/容積率（60%/120%）
3. 地價：30,000 元/坪
4. 營造成本：36,000 元/坪
5. 營造利潤：10,000 元/坪

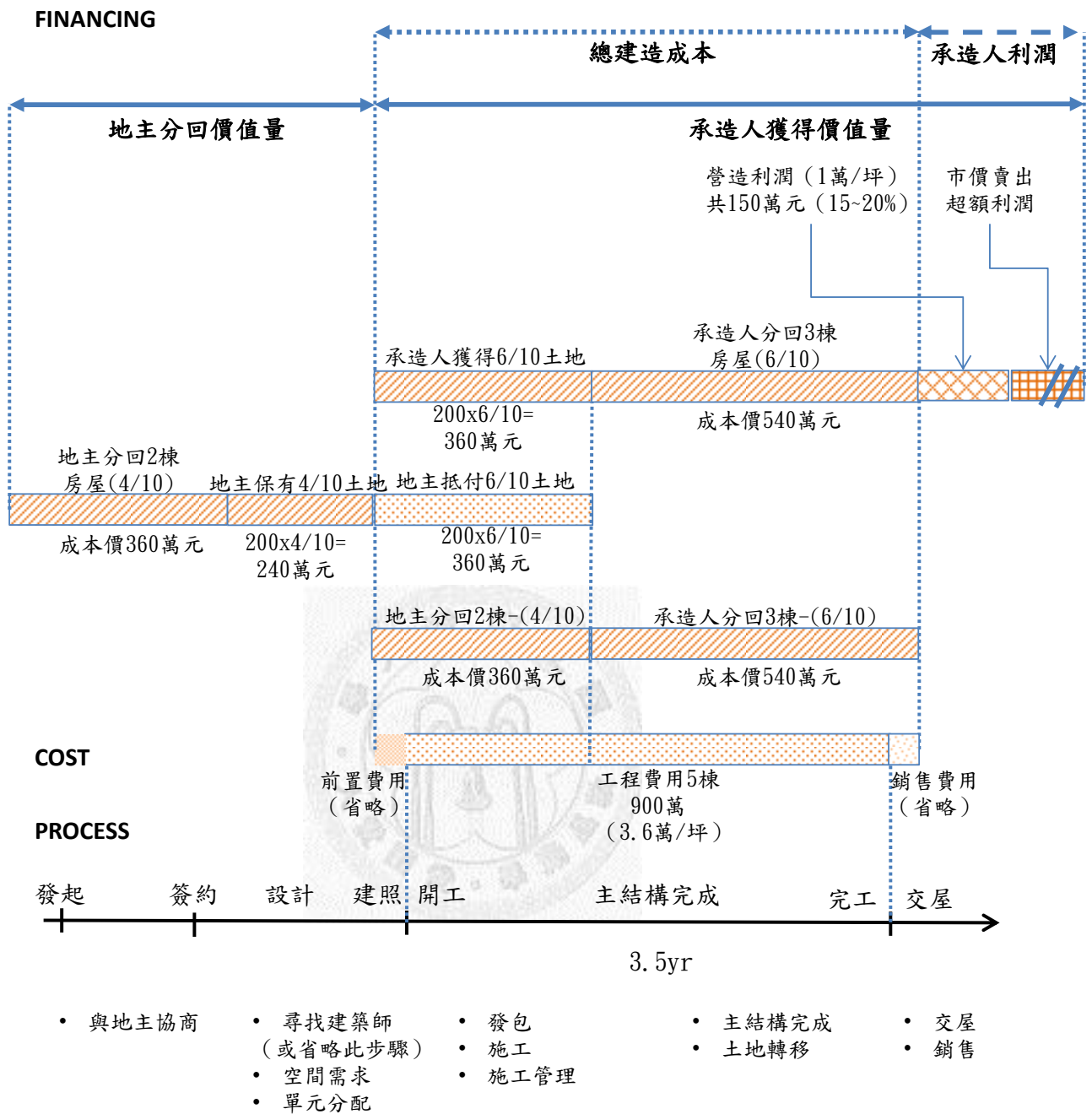


圖 三-2：協議合建生產方式與生產價格分析架構（本研究繪製）

### 第三節 「自力更新」住宅生產方式分析

本節所謂「自力更新」，是指在都市更新體制下，由民間社區為主體所推動的住宅重建，發起人為社區自身，並委託代理實施者協助都更的推動，因此，代理實施者提供專業協助，而非以分潤更新後土地與容積之超賣利潤為企圖。實際執行部分，也加入了權利變換、交付信託等制度規範。由於第四章會進行較為細緻的自力更新案例分析，因此，在本節暫時以一般狀況進行描述，只就自力更新方式的基本邏輯進行描述。

#### 一、 生產過程概述

從執行觀點來看，自力更新需經歷以下幾個階段：

##### （一）發起、爭取同意階段

都市更新的制度設計，是線性的邏輯。首先由少部分的人發起，並在一連串計畫的擬定提送之間爭取多數人的同意，以通過門檻，而非先在社區內部形成共識之後，再進行後續的工作。因此，在最初的階段，即使社區居民沒有完全認同，還是能夠組織更新會發起都市更新，再進行說服的過程。同時由於都市更新法規制度相當複雜，此時通常已經有顧問公司或建經公司協助工作的擬定與推動。

##### （二）各項計畫提送審議階段

前一個階段是說服的過程，而可能與此同時進行的，則是制度的過程，它需要經歷一連串的計畫提送與審查。這些計畫包括有：

1. 都市更新單元劃定申請
2. 都市更新事業計畫概要
3. 都市更新事業計畫
4. 都市更新權利變換計畫

由於市政府對於都市更新的推動態度是鼓勵的，因而有些計畫可以合併或省略。例如都市更新單元劃定申請於 2011 年取消，可與事業計畫共同提送，而概要計畫若是超過一定同意門檻，也可直接提送事業計畫，權變計畫則可與事業計畫合併提送等等。即使如此，由於公部門人力經驗經常不足，因此在訪談中，經常可以聽到審議的進度緩慢、發回修改的時間漫長，而導致都更時程的拖延。

### （三）計畫、工程執行階段

事業計畫通過後，許多工作如規劃、設計、拆除、施工等可以開始著手進行。而銀行貸款也可以開始放款，目前成功或是執行中的自力更新融資配套，主要是以 100% 專案融資、專款專戶運用、交付信託等環節建構。而在實際工程的進行方面，則由代理實施者協助社區尋找專業者與廠商，並從旁確保委託合約的執行。

### （四）完工交屋找補階段

完工之後，除了社區分回部分交屋、以及各戶差額增減的找補之外，剩下的部分就是餘屋銷售以抵付共同負擔，不過目前通常採取預售方式。在最後，將都更實施成果送交市政府備查，自力更新的住宅生產便告一段落。

## 二、生產力分析

自力更新的生產力特性，主要在於以下三點：

- （一）透過都更法規提供依據、政府政策鼓勵，再加上原有的容積獎勵制度，使得開發量的限制得到解放，土地擺脫了容積率的限制，得到更大的預期開發可能性。
- （二）由於制度複雜、開發容許量也大幅增加，使得推動更新的資金與專業者需求也大幅增加。因此，增加的未必就是社區分回的居住面積，而主要是用於抵付共同負擔，或是建商分回的部分。
- （三）由於制度因素影響巨大而複雜，且資金需求量大，雖然說「自力更新」是以住戶為主體所推動的都市更新方式，然而絕大部分的制度流程、金融往來、專業要求都是住戶本身無法承擔的。

因此，「自力更新」方式對於住戶而言，雖然提供了不用出錢就能更新住宅、甚至價值增值的願景，卻對於實質的生產過程無法掌握，所謂「自力」通常僅及於發起階段，同意數量跨過門檻後，便由實施者掌握了生產過程。

## 三、生產關係分析

「自力更新」生產方式的主要生產關係特性，可用以下三個層面分述：

### （一）社區內部

1. 通常在社區重建共識形成之前，就已經發起推動。
2. 如前一點所述，社區互信若不充分，容易對於實施者與社區領袖的利益交換與否產生疑慮。
3. 制度牽涉層面的複雜，使得社區內部的專業者影響力更大。

## （二）社區與代理實施者

1. 代理實施者並不能包辦所有工作，主要仍是協助社區推動，特別是在引介貸款方面，因此，與金融機構關係較密切的建經公司也自然開始從事都市更新的相關業務。
2. 代理實施者事實上是社區委託的代理人，與開發商角色不同。開發商的企圖是分配更新後的房地利益，而代理實施者僅收取共同負擔中所提列的服務費用。

## （三）外部關係：公部門與金融機構

1. 在都市更新的生產關係中，這兩股外部力量是決定性的因素。
2. 公部門掌握了審議的決定權，也掌握了給予獎勵、鼓勵措施的權力。
3. 由於資金需求龐大、資金運轉制度複雜，金融體系的放款意願直接影響執行的可行與否。

## 四、生產價格分析

就生產價格的預估而言，在都市更新法系之下的「自力更新」可能是台灣地區第一種透過制度規定需要事先明確試算、提列住宅生產費用的民間住宅生產方式，這個試算內容就是所謂的共同負擔。共同負擔雖然不完全等於實際的重建費用，但是涵蓋項目已經夠完整，足以作為都市更新事業計畫與融資的基礎。

而抵付容積對於生產價格內涵的意義，則代表了自力更新與前一節所分析的協議合建方式有相同的價值觀念：預期的容積，可以轉化為價值，與各種執行費用進行交換，只需要在最後兌現為資金即可。不過，由於自力更新相較於協議合建，是一種法規制度高度干預的住宅生產方式，它的重建規模、資金需求、技術與程序複雜度都超越了一般住宅重建，因此會產生以下幾個現象：

- 高度複雜的機制使得使用者、生產者和生產過程進一步分離。
- 代理人、中介者等專業機構更進一步掌握流程執行。
- 容積貨幣化，更徹底的住宅商品化。

自力更新方式的容積、費用、價值之間互易的概念，可以用下圖表示：

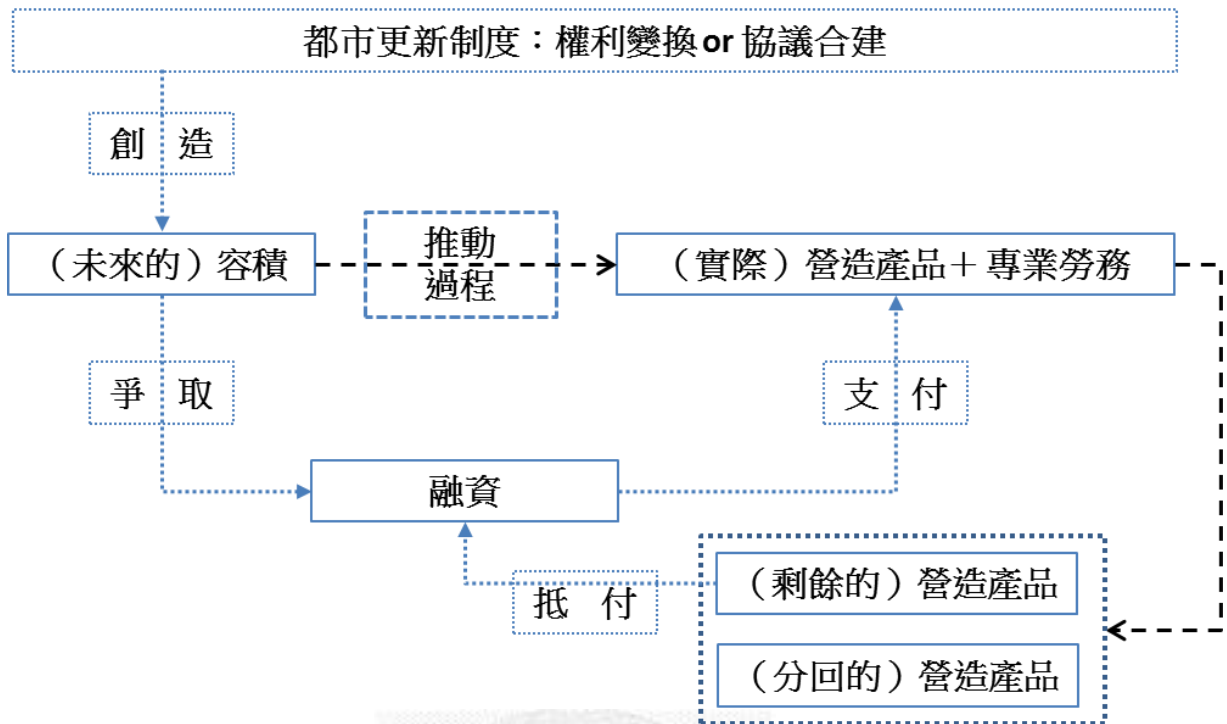


圖 三-3：都市更新價值概念圖（本研究繪製）

從上圖的互易概念圖，可以發現幾個特性：

- 容積增值是可以預期、可以實現的，它成為融資的基礎。
- 容積增值的預期來自於制度的允許，以及商品住宅價格的高昂。
- 價值增值的預期不只在建築的更新，也在於都市土地價格可以兌現。

都市更新制度創造了生產規模的解放，以及規定了分配的規律（權利變換），但是在台灣，都市更新的執行同時也吸納了「協議合建」的概念與實施方式，因此，實際上的分配可能不是表面計畫上的分配，這不只是雙方分配量的差異，也代表了分配思想質的差異。在都市更新權利變換的分配邏輯中，建築容積在銷售、抵付融資之後，多餘容積的價值是分回給地主的，實施者的利潤範圍僅限於共同負擔中所提列的合理利潤。而在合建的狀況下，分配方式被化約為簡單的數字以便溝通，六四、五五等分配比例表面上是市場經驗慣例，但這也掩蓋了實施者評估成本與利潤的真正邏輯。

總而言之，自力更新是個以社區為主要發動者的住宅生產方式，然而由於制度設計的複雜、公部門的鼓勵放寬趨勢、高度的開發利益預期，使得社區難以真正參與執行過程，並且不可避免地捲入商品住宅的運作邏輯。

## 五、「自力更新」生產方式分析架構

依據前面的敘述，「自力更新」住宅生產方式的分析架構可用下圖表示：

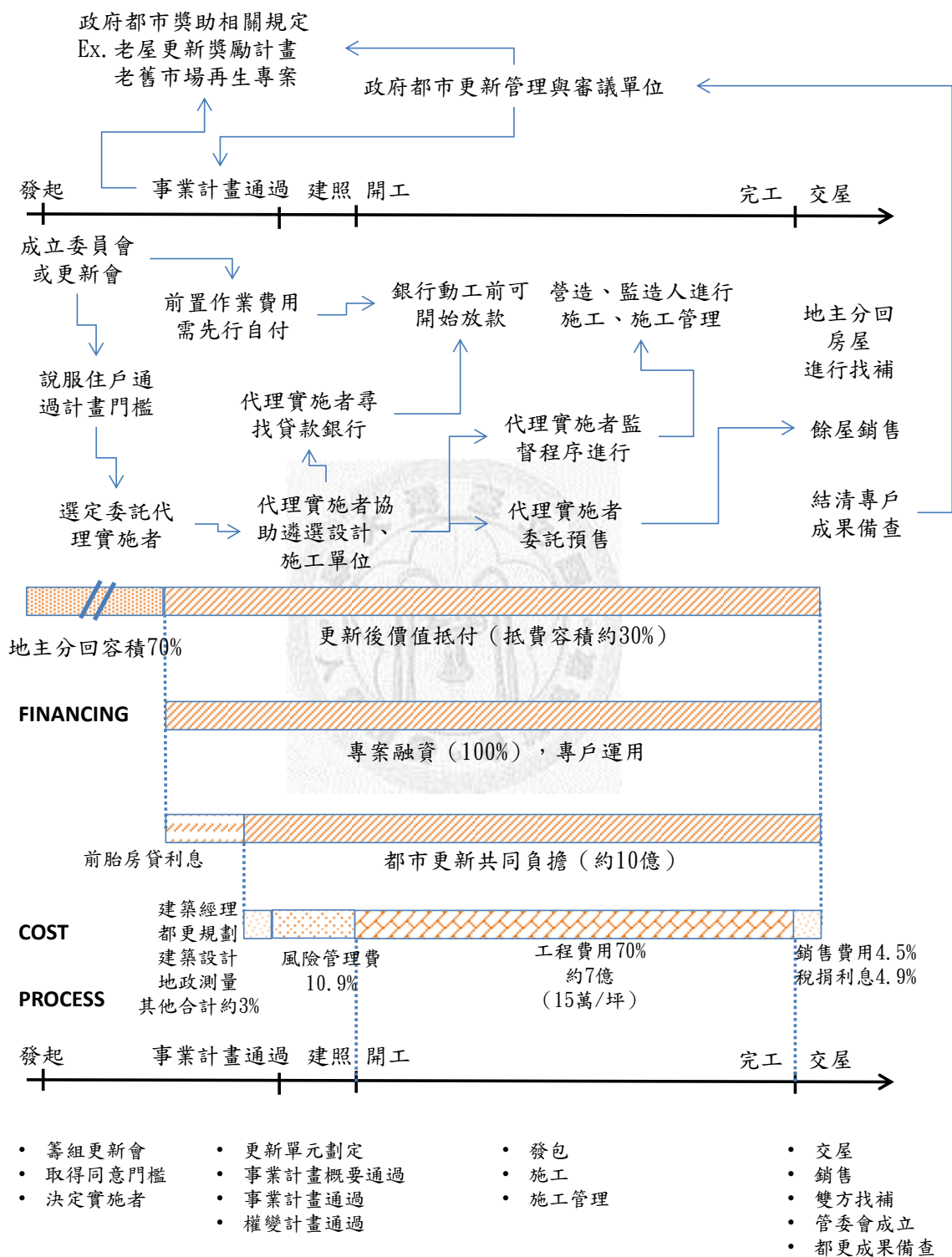


圖 三-4：自力更新生產方式與生產價格分析架構 (本研究繪製)

#### 第四節 民間非商品住宅生產方式比較

##### 一、三種住宅生產方式的財務模式分析

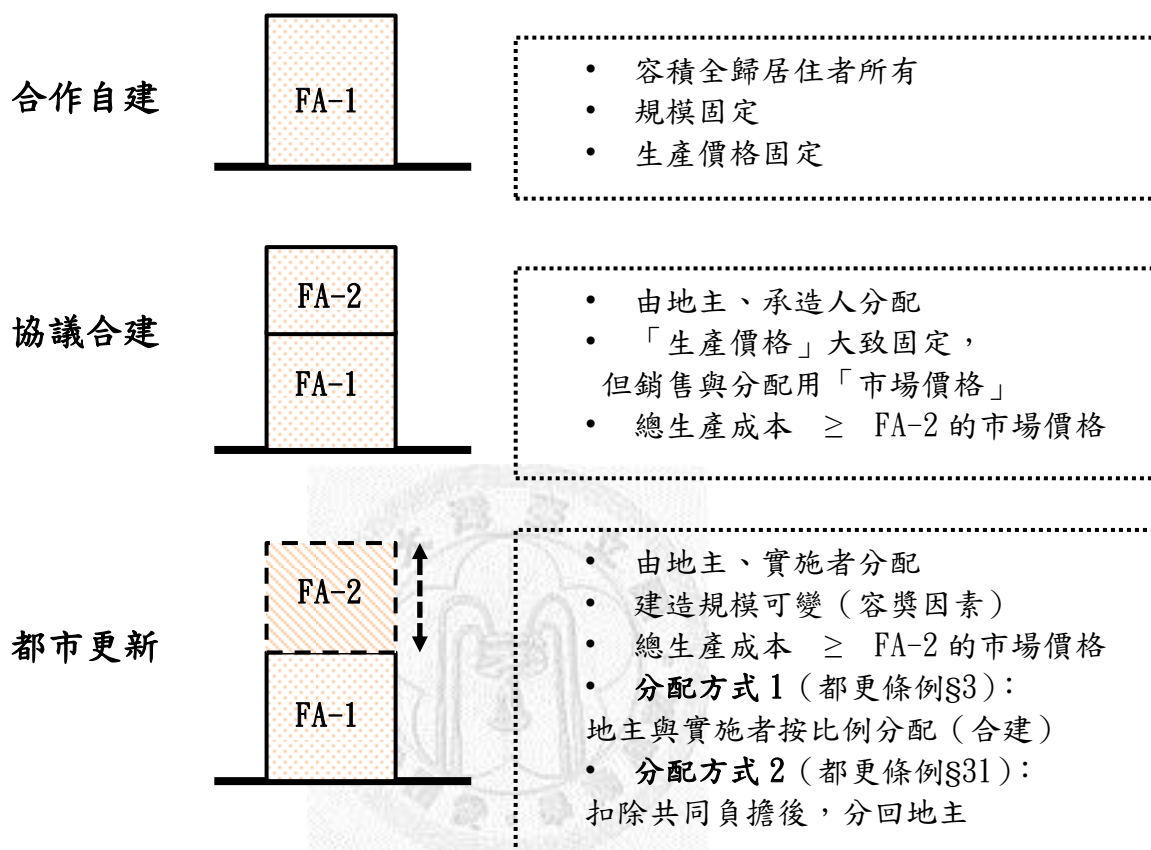


圖 三-5：民間非商品住宅生產方式比較（本研究繪製）

從以上三節針對各種民間非商品住宅生產方式的分析，本研究認為以民間為發起者的住宅營造推動，基本上有兩種財務模式。

第一種是較為單純的「**付費自建**」模式，本研究所分析的合作自建方式就屬此類。此財務模式的特徵，在於營造住宅所需的材料、勞務、甚至土地，都是透過籌集資金以支付的。因此，這是一種比較直接的模式，對於居住者而言，也比較容易理解。不過，其困難在於社區基本上不是專業人士或地產開發業者，因此直接申請土建融資較為不利，特別是在沒有土地可以抵押的狀況。例如在 M 園的案例中，就運用了人際關係，動用建設公司作為申請融資的窗口。然而對於社區



而言，這是一種比較容易參與、掌握生產過程的財務模式，因為各個環節都是有可能自己執行的，雖然其負擔相對較重，而且執行品質可能不易控制。

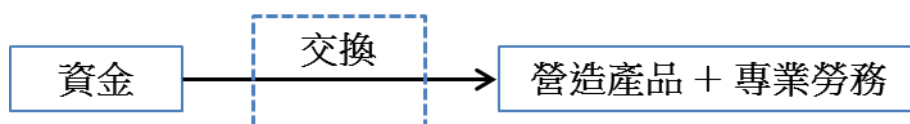


圖 三-6：「付費自建」模式（本研究繪製）

而當居住者已經持有土地時，他們有另外一種財務模式選擇，也就是「容積抵付」模式，包含協議合建方式以及自力更新方式都屬於此邏輯。這種財務模式的主要特徵是：土地價值、資金、以及各種材料與服務被抽象化為可以互換的價值，因此，可以用地主所持有的部分土地以及建造多餘的容積，用預期的市場價格為基礎，抵付生產所需的各種費用。而地主所委託的實施者/承造者，或是處於中介的金融單位，則將獲得的多餘容積投入市場銷售，從而將預期的價值兌現，完成這個價值抵付的循環。因此若執行得當，地主很有可能不需出資就能獲得新建房屋，不過這也意味著只有土地所有權人有辦法運用此模式。

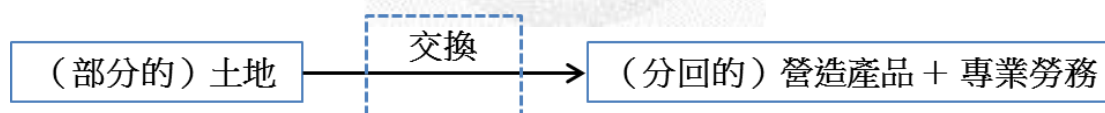


圖 三-7：「容積抵費」模式（本研究繪製）

「容積抵費」模式所雖然為社區發起的民間非商品住宅生產所運用，然而這種財務模式所生產的住宅，至少有部分是真正的商品住宅，而生產的前提也不能不受影響，生產者必須建造出市場上可接受、價格好的商品。另外，這種財務模式意味著生產過程較為複雜，且牽涉較廣，使得居住者委託了承造者或實施者進行生產過程，因而居住者本身的角色重要性與參與程度就下降，甚至可能退縮到只是授權給實施者的位置。

## 二、 推動過程中的社區負擔與所需協助

### (一) 社區的資金與非資金負擔

在生產方式的考察中，本研究發現，雖然住宅營造的資金負擔相當龐大，籌措資金對於非業界人士的社區而言也非易事，不過仍屬技術上可解決的負擔，特別是已經持有土地的有產者，可以透過「容積抵費」模式解決財務問題。

不過，非財務的負擔並不容易討論，而且若社區決定親自主導生產過程，則可能是影響住宅生產推動之成敗與品質的重要因素。也因此，社區確實需要不同類型的專業者協助，而這些專業者協助的方式與代理的程度，則相當程度地影響了住宅推動成果，以及身為委託、授權者的社區需求與期待能否落實。

### (二) 專業者在不同模式的不同表現

從上述兩種財務模式來看，專業者所扮演的角色有所不同。在「付費自建」中，專業者依其職能，可能在不同的階段介入或退出，也有可能全程參與，甚至協助社區的前置作業與共識形成。

不過在「容積抵費」中，各別專業者雖仍然執行各別職能，卻多出一個新的中介者，它與社區直接聯繫，也代理社區遴選其他局部的專業者、推動具體的住宅規劃設計、營造、銷售等事務，在一般的狀況中，它是真正統籌住宅生產過程的角色，而且這些專業者也存在著立場的不同，它可能是單純提供專業服務的專業者，也可能是希望與地主合作開發土地的土地開發者。在合建方式中，這個角色並未被清楚規範，而在自力更新方式中，這種專業者有個正式名稱，叫做「代理實施者」。

經由上述分析，本研究確認了專業者角色在微觀角度的住宅生產過程之重要性，因此，這部份也是本研究後續調查、分析的要項之一。

## 三、 後續進行構想

在後面的研究中，筆者將以這兩種財務模式為基礎，思考兩種可能的非商品住宅生產方式提案，並且與實際案例條件結合進行試算，與案例正在推動的自力更新住宅生產方式進行比較。

## 第五節 民間非商品住宅生產方式提案設定

### 一、住宅生產方式的設定概念

本節試圖從「使用價值」的生產角度出發，並參考本研究所考察的合作型住宅生產方式，設定兩個以自住需求為主體的住宅生產方式提案，並在下一章以自力更新案例的社區為例進行試算與檢討。所建立的方案與試算，不僅作為與自力更新住宅生產方式相比較的對照，也能作為探索較符合真正有重建居住需求的社區自主推動方式的可能性。

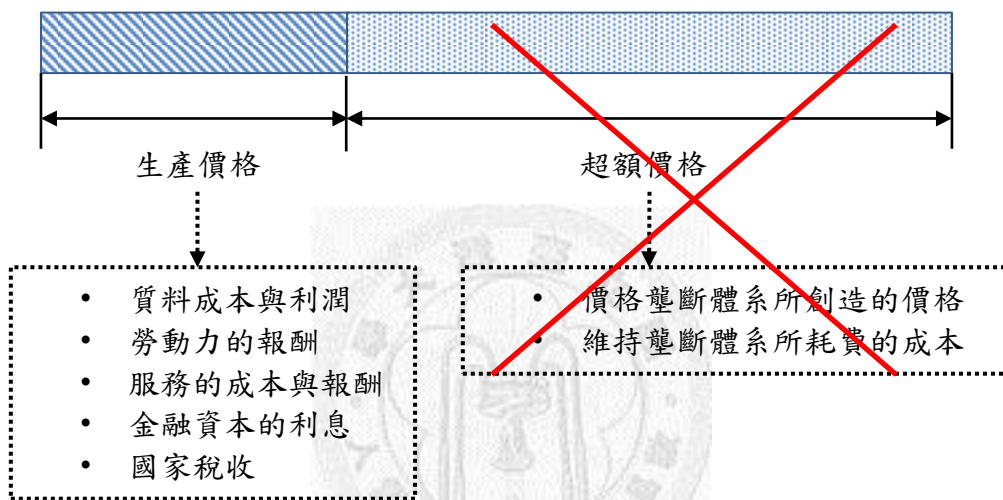


圖 三-8：住宅生產價格內容（本研究繪製）

因此，本節將先進行符合原居住水準的最基本開發量，以及其建築與非建築「生產價格」的計算。而後續，將構思上述以符合居住條件為出發點的住宅生產方式提案，並配合前述住宅生產方式的案例經驗，思考在生產方式中所加入的資源協助或政策框架。

### 二、以現有居住狀況為基礎的「居住需求容積」設定

如前言所述，本研究先進行合乎社區居住要求的合理開發量。不採用「自力更新」實際案例試算的「住戶分回面積」作為居住需求面積，主要是因為開發總量不同，相應的公共設施與附屬設施面積也不同。而另外，這兩種計算方式可能也包含了不同的開發量計算邏輯。

一般的地產開發，或是都市更新方式，主要是以「能蓋多少、能加多少獎勵」的方式，再配合居住習慣決定開發量，並且規劃住宅產品。而本研究則將以「維持舊房屋居住水準，需蓋多少」為觀點出發，首先進行「居住需求容積」的計算，先從居住條件設定開始，並以此為依據計算必需之興建容積、樓層、高度

- 每戶平均室內坪不變。
- 增設地下停車位，每戶一平面車位，不另加其他車位。
- 算出樓層高度後，以合理公設比較寬鬆之範圍加成，決定重建之居住必需容積。
- 另外以建築技術規則限定最大值，估算陽台、屋頂突出物等不計入容積計算之其他施工面積。
- 加總權狀坪、公設面積、地下車位、其他附屬面積，得出總興建面積。

### 三、從生產過程出發的「建築生產費用」設定

「居住需求總生產價格」意味著去除了商品住宅所包含的超額價格，只具備生產住宅所必須之費用，而這部分又包含以下兩種費用：

- 建築生產費用：直接與住宅實體生產相關的各種質料、勞務費用。
- 非建築費用：非與與住宅實體生產相關的其他費用。

至於在建築生產費用、非建築費用之下的各提列項目價格計算依據，仍以都市更新所提列之各項費用及其標準為依據。理由如下：

- 為方便與自力更新提案之試算相比較。
- 都市更新權利變換方式中的「共同負擔」，幾乎已經納入所有可能之稅費，若套用其他方式只需加以增減或微調計算方式。
- 與實際興建成本相比，雖然並非準確估價，但仍具普遍參考價值。

前面的分析曾經提到，共同負擔是一個預先估算的價值量，建築的實際建造成本原本就難以準確預估。事實上，其他住宅生產方式也難以準確預估確實的成本，除了依照實際工料的損耗精算，一般也多以普遍的經驗值預估，準確度不佳。因此在本研究的後續試算中，便將共同負擔中的標準造價，以及業者提供的一般概算數據，視為符合社會平均生產力範圍的「社會平均生產價格」，作為本研究試算、比較的共同基礎。而「總生產價格」計算的程序與內容，則依以下步驟進行：

### (一) 參考費用提列標準，計算工程費用

1. 計算依據為台北市政府都市更新處用於規範共同負擔計算中之《台北市都市更新事業（重建區段）建築物工程造價標準》2010年版，建材等級為RC二級（中高級建材）。在本工程造價中，已包含基本室內裝修、水電瓦斯電信接管、施工稅捐與工程利潤、工程管理費等項目。
2. 檢查地下層是否超建，需另外加成計算。
3. 應用台北市政府頒佈之《2012年1月臺北市營造工程物價基本分類指數》，將工程造價修正至2012年1月之水準。
4. 求得含「拆除、重建」兩大項之「建築工程價格」。

### (二) 參考費用提列標準，計算「建築生產費用」

除了「拆除」、「重建」兩大工程費用之外，尚需提列其他與建築硬體生產過程直接相關的其他費用。這些費用依都市更新共同負擔的提列標準，有以下項目：

1. 拆除工程
2. 營建費用
3. 建築設計費用
4. 鑑界費用
5. 鑽探費用
6. 建築相關規費
7. 公寓大廈管理基金
8. 外接水電瓦斯管線工程費用
9. 鄰房鑑定費



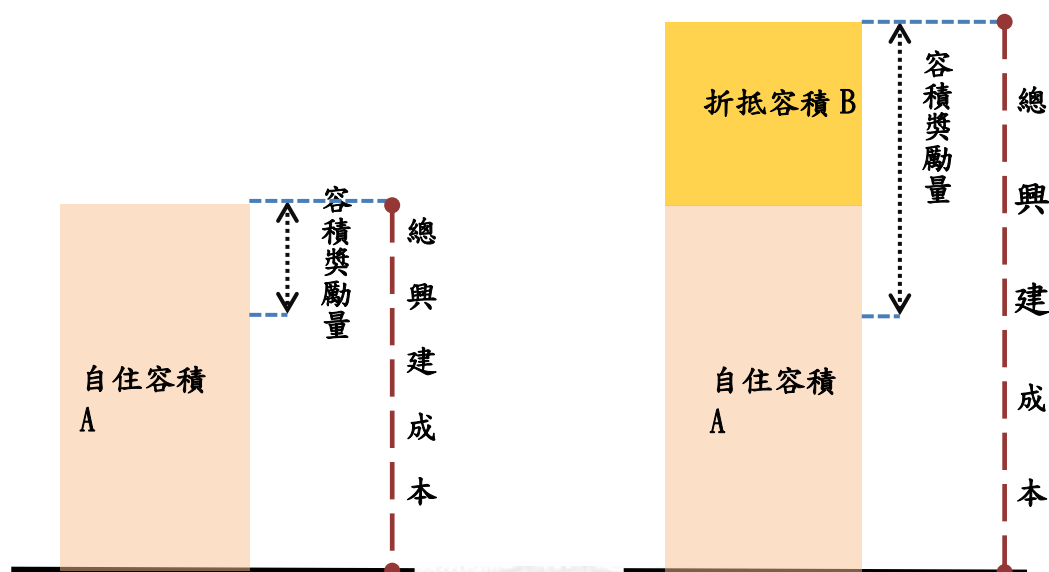
以上諸項目的加總，即為共同負擔提列標準中的「重建費用」（項目A），本研究也將之設定為住宅產品之「**建築生產費用**」，也就是只考慮建築硬體生產過程中直接相關費用總和。

### (三) 「非建築費用」的釐清與計算

本研究已計算出住宅生產中的「建築生產價格」。而在此階段則必須計算出住宅生產方式的另一部分費用，所謂的「非建築費用」。

「非建築費用」的內容與「建築生產價格」不同，會隨著住宅生產方式中，生產關係與外部條件（例如制度框架、政策干預）的變化而變化。因此，「非建築費用」的設定與檢討，必須與住宅生產方式的生產過程與生產關係內容一起處理。而作為住宅生產成本總和的「總生產價格」--「建築生產費用」以及「非建築費用」的總和--也才會隨之釐清。因此，本研究將先進行住宅生產方式的設定、進而探討

非建築費用，也才足以形成可供比較的住宅生產方式提案，以及總生產價格。本研究依據民間非商品住宅生產的分析，提出兩個財務模式，其分別如下：



自建狀況：  
 $A \times P_b(\text{單位建造成本}) \geq \text{總興建成本}$

合建狀況：  
 $B \times P_m(\text{售價}) \geq \text{總興建成本}$

在都市更新體制下：  
 $B \times P_m(\text{售價}) \geq \text{共同負擔}$

圖 三-9：兩種財務模式比較（本研究繪製）

#### （四） 擬定提案、確認財務模式與總生產價格

##### 提案一：以「付費自建」方式推動

「付費自建」方式，沿用較為傳統的自地自建路線，社區必須爭取貸款，並且尋找建築、營造專業者協助實施。由於本研究的面積設定以現有居住面積為基礎，再加上必要的車位、附屬面積與公共設施，同時也為了符合現行法規，因此重建容積將會比現況容積更大，不過其中並沒有對外銷售的多餘部分。可以想見的是，建築費用會比原本規模的住宅興建費用更高，不過由於生產關係相對於合建、自力更新較為簡化，因此非建築費用比例不會太高。

財務手段部分，目前設定為可貸款八成之優惠房貸，並且參考自力更新方式的專款專戶運用，以社區的重建委員會為行為人之用，而非傳統自建方式以少數社區領袖個人、或是建設公司出面管理經費支用。

本研究認為，除了建築、營造過程中的必要專業協之外，社區也相當需要融資資訊的

引介與協助，而在推動的前置階段，也非常需要相關知識與社區居住需求的調查與諮詢。在較為成功的合作案例中，這部份的工作通常都由社區內部具有專業知識者，或透過社區的人際網絡解決。因此，本研究在新的假設性提案中，另外假設一個諮詢、協助推動程序以及引介融資的專業單位。這個單位有以下功能：

1. 協助社區內部討論、確認居住、重建需求。
2. 回答社區有關於重建的法律、建築疑問。
3. 提供金融機構的貸款資訊，也可以代銀行評估社區的財務風險管理能力。
4. 其他相關事務的諮詢。

它所收取的費用，並非融資仲介費用或是代理執行業務的服務費，而是諮詢費用，其角色與目前顧問公司或是建經公司有所不同，不直接參與重建過程、也不直接從重建過程中收取費用，而是以解決社區內部的疑問與介紹相關資源為主要任務。

依此設定，本研究擬定以「合作自建」方式為執行架構的提案如下：

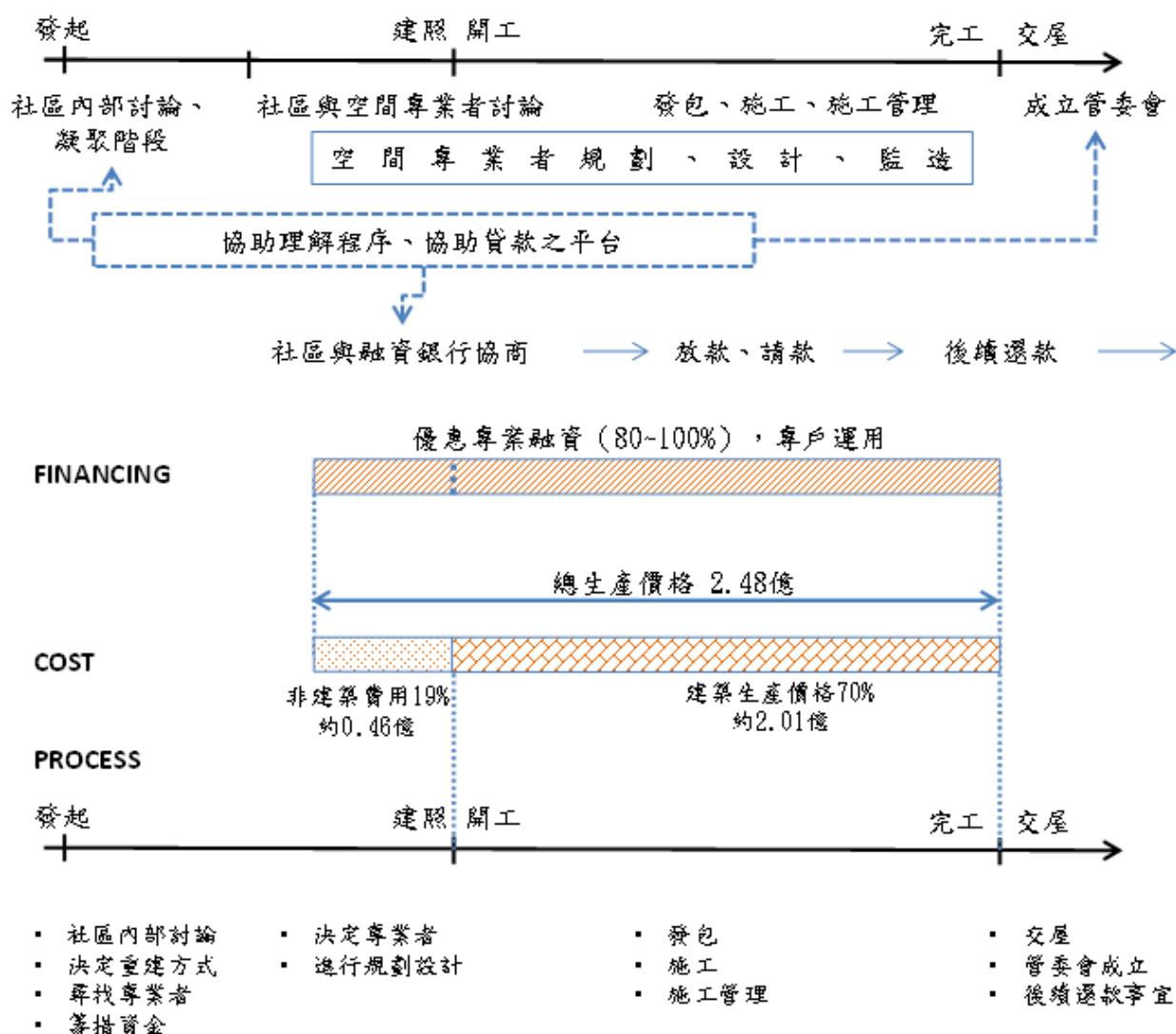


圖 三-10：合作自建生產方式架構圖

如同一般自建方式，「合作自建」方式的非建築費用比例也不高，主要包含了重建前後的地籍整理以及臨時居住費用等項目，本研究參考自力更新共同負擔的提列項目，列入「非建築費用」項目如下：

1. 建築前測量費用。
2. 施工期間臨時居住費用。
3. 地籍整理費用：辦理建物滅失、新建物測量、第一次所有權登記。
4. 貸款利息。
5. 稅捐部分，包含委託建築師、營造廠等之印花稅。
6. 委員會或受委託之專業者人事行政管理費用。

### 提案二：以「容積抵費」方式推動

「容積抵費」方式參考合建、都更方式的價值交換概念，將所需的生產價格換算為相等價值的容積，並將這些容積出售所得抵付生產費用。房屋市價愈高、所需增建容積愈少。所採用的價格基礎，則以目前案例中「自力更新」方式，業者評估的更新後市價為基礎。

財務手段部分，本研究目前設定兩種可能性：

1. 類似自力更新，住戶土地交付信託、向銀行申請專案貸款、並委託實施者執行，完工、餘屋銷售後進行結算，餘屋銷售所得用於償還貸款。
2. 類似簡單的協議合建，委託實施者負責規劃、興建，並將餘屋銷售所得作為報酬。

而在專業協助的補充方面，本研究也提供如同提案一的前置階段諮詢者作為協助。依此設定，本研究擬定以「容積抵費」方式為執行架構的提案如下頁。而以合建概念為基礎的「容積抵費」方式，需加入之「非建築費用」項目如下：

1. 委託估價費用。
2. 更新前測量費用。
3. 施工期間臨時居住費用。
4. 地籍整理費用：除了與自建重複項目外，另需多加所有權移轉登記費用。
5. 貸款利息。
6. 稅捐部分，地主需負擔印花稅、土地增值稅（開徵土增稅地區免契稅）。
7. 人事行政管理費用。
8. 委託銷售管理費用。
9. 提列風險管理費用（參考自力更新比例為 10%），但有結案後清算退費機制。



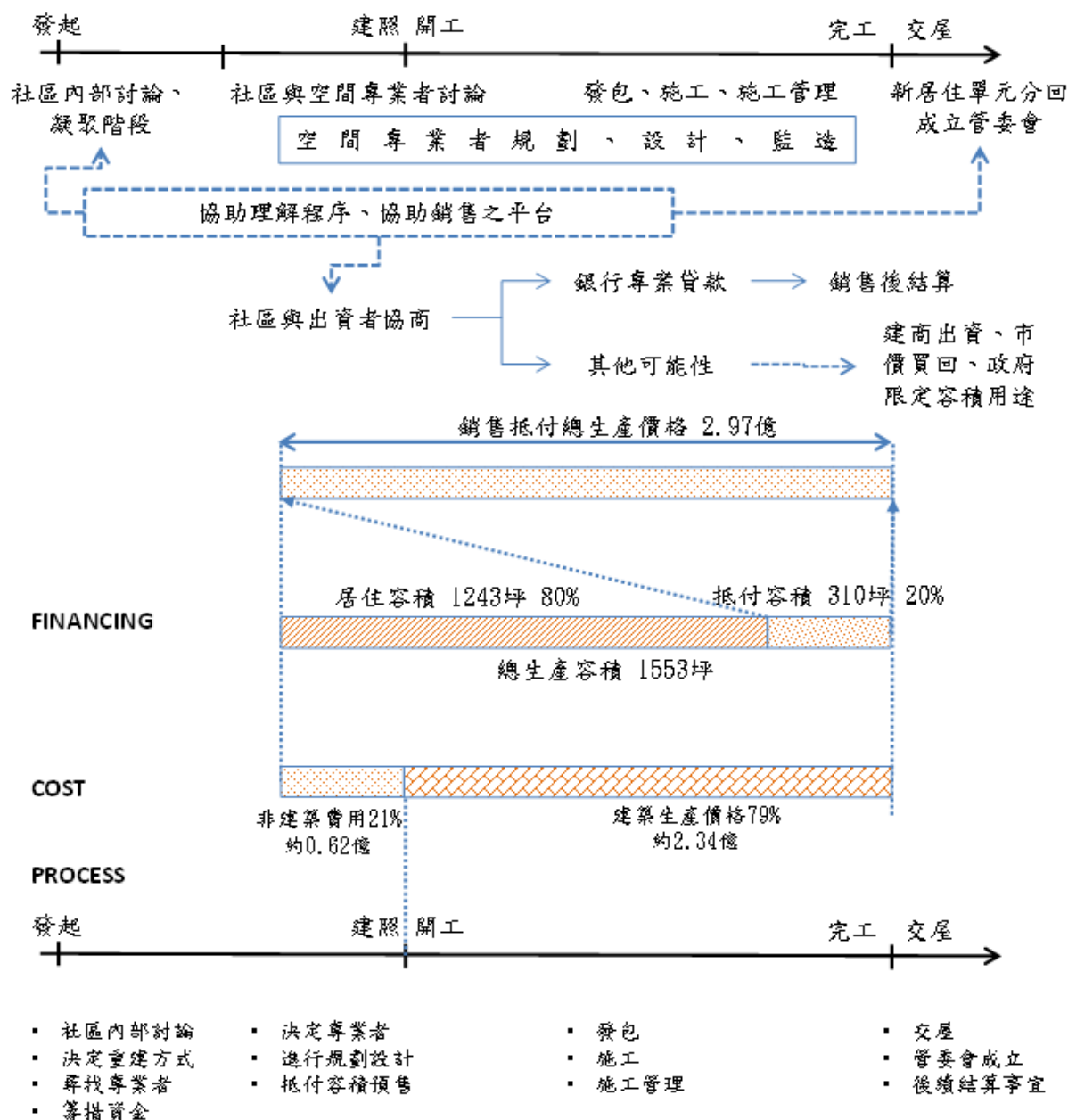


圖 三-11：容積抵費生產方式架構圖（本研究繪製）

#### 四、 小結

兩種住宅生產方式提案，將於下一章的案例分析中，以實際案例條件進行試算，並與案例目前所推動的「自力更新」方式進行比較。

## 第四章 個案試算分析比較

### 第一節 「自力更新」案例一分析

本節將進行案例一的現行狀況分析。主要的資料來源，來自於社區委員會主委父子等住戶的訪談，以及受委託之都市更新顧問公司負責人與承辦人員的訪談與數據提供。

此案例位於台北市區，鄰近某公立高中，且距離已通車捷運站約步行五分鐘的距離。本區鄰近大規模的公園綠地，在基地前方也有品質不錯的綠園道、公園等設施。道路為六米寬，周邊僅具有少數商業行為，以及私立托兒所等設施。

住宅建築狀況部分，本案的周邊大多已改建為十二層以上的電梯大樓，只有少數基地與本案例仍屬於四、五層步登公寓。而在本案例下方的基地，已於 2006 年與建商協議合建更新，改建為電梯大樓。



圖 四-1：案例一基地圖

## 一、 社區脈絡

本案例的建築物在 1979 年建造，已有三十多年的歷史，雖然建築狀況尚可，但 2009 年以來陸續傳出漏水、壁癌以及少許裂縫，再加上本區域房屋陸續更新改建，也開始有建商前來探詢都更合建的意願，使得居民們開始思考如何進行住宅的重建更新。社區的主要人物是居住於一樓店面的文先生，其子女雖非專業者，卻也具備一定知識，加之以其人原本就熱心公益，因此在 2006 年前後組織成立了社區委員會，所有權人 48 戶中，以「一支樓梯選出兩個代表」為原則，共有 12 人擔任委員。所有決策都會召開大會進行討論，但日常事務以及對外聯繫，主要都由文先生父子負責。

社區主委兒子也從事與土地、營造有關之工作，不僅知道相關知識、也擁有若干社會網絡，因此對於建商的手腕、話術頗為了解，也相當清楚建商操作土地開發的暴利，認為一般建商建造成本不過每坪 15 萬，房價卻能輕易炒作到 70 多萬元，不算合理，而且近年來社區探路的建商雖然絡繹不絕高達 32 家，但是姿態都相當高，經常想利用資訊不對稱、真合建--假權變、浮報成本、各個說服等方式滲透社區，使得主委父子對於建商一向反感。建商所運用的「協議合建都更」話術，主委父子認為有以下特色：

- 用簡單的通用比例進行分配，容易懂、好說服，但是資訊非常不透明。
- 以避稅手段鼓吹社區同意（假權變真合建，但有逃漏稅等法律問題）。
- 不需權變審議過程，藉此提昇整合、推動重建速度。
- 不僅在社區公開舉辦說明會，也會個別對住戶進行說服，甚至利益交換。

後來，文先生之子結識推廣自力更新的某都更顧問公司負責人，後來不僅協助其工作進行，也同意委託顧問公司協助社區進行自力更新，因此，都更顧問公司約在 2010 年 9 月左右開始進入社區，與居民進行討論。

文先生之子曾與台北地區某投資客交換意見，認為「重建問題不大，真正的關鍵是銷售」，另一方面，都更顧問公司也願意保證代為處理銷售問題，並且承諾以創造較高價值的方法，使得原住戶有較為優惠的重建方式。這也是促使社區願意委託都更顧問公司，並以自力更新方式進行重建的要因。文先生與社區在內部討論以及對於都更制度與土地開發實務有所認識後，認為若要社區同意自力更新，

必須有以下四大前提：

- 實坪不縮水，住戶至少必須分回與現有居住實坪相等的室內坪。
- 住戶不用出錢，費用在更新後不會增加負擔。
- 一戶一個平面車位。
- 需要有臨時房租、搬家等補貼。

更進一步，對於都更完成後的願景，則是希望房屋價值翻倍。目前該地區的屋況與市價，根據主委詢價估算，目前屋齡 30 年的中古屋一戶約 1800 萬元，而當初購買時每戶不過約 70 萬元（依照住商不動產的歷史資料，1983 年北市一般房價行情約 6~7 萬元）。

本案例另外一個促成因素，則是來自於融資方面的可能助力。社區主委文先生的女兒和第一銀行某分行經理是 EMBA 同學，在牽線下，經理表示同意協助爭取融資以支援自力更新，因而增強了社區推動自力更新的決心。

不過，雖然在討論與試算的過程中尚稱順利，在推動行政程序的一開始就遭遇狀況。劃定更新單元的申請書由於政府審議速度緩慢，遲遲未通過，而在社區催促爭取之後，2011 市政府都更處又拋出劃定更新單元程序取消的政策轉彎，使得已經送件的本社區無所適從，因而暫時撤案。後來臺北市政府於 2011 年 11 月 10 日公告發布《臺北市都市更新自治條例》修正，其相關條文依據新法，更新處研擬相關配套措施，已於 2012 年 2 月發函請社區檢送本案的更新單元檢討書，而顧問公司也已依規定送檢討書至更新處，正待審議中。本社區的自力更新進程算是再度啟動。

## 二、專業者介入

都更顧問公司在 2010 年 9 月左右介入。從顧問公司的專業觀點分析，此案例最主要的技術困難在於面積小、不易爭取獎勵，也因此，住戶可分回的容積數量與品質，若以一般建商合建方式分配，根本不可能達到社區期望的目標。

依照顧問公司的評估，基地距捷運站兩百多公尺，用停車獎勵增加容積的企圖並不可行。而兩地號合起來約 1400 多平方公尺，雖然可自行劃定更新單元，但獎勵評估可能只有 30%。主要內容是爭取綠建築（△F5-6），原容積高於法定容積（△F1）6.75%，再加上時程、貢獻道路用地為公共設施等獎勵，總獎勵可能達到 57% 左右。

為了滿足社區所需的分回面積，建造成本必需壓低，在顧問公司的估算中，新建工程的建材等級只用到 RC 二級(中高級建材)。雖然住戶期望更多價值提昇、更多其他方面的獎勵，但因距離捷運站太近，停車獎勵的核准會有問題，住戶們也覺得應該再想想，因此同意暫時以較保守的方案提出。

而在條件不同的住戶之間分配原則，設定為盡量讓一樓留在一樓，以滿足現在使用面積，其餘則依照權利變換的標準，依更新前價值比例進行分配。

財務工具方面，則主要運用權利變換、共同負擔 100% 專案融資、以及專款專戶運用方式。更新後用於折價抵付的餘屋，由顧問公司代為銷售，除去抵付共同負擔的部份後，全部剩餘容積、車位則以更新前價值比例，分配給住戶，多餘利益因此可以由住戶分享。目前事業計畫已經取得了超過九成住戶同意，但是尚未提送審議核定，因此目前只有依都更處的費用基準計算。

這間顧問公司在共同負擔提列的計算中，比較特別的是在共同負擔中的 E 大項，其中「風險管理費」原本可以總預算的 10~12% 額度提列，是政府明定給實施者的利潤，也是實施者用以吸收實際推動中成本變化的預備費用，但該公司認為，自力更新方式已經運用專案融資、土地是由地主提供，而利息也已提列在共同負擔中，對於真正的專業代理實施者而言，風險控制的成本不需如此高昂，實際上這是實施者的超收利潤，因此，該公司於「風險管理費」的項目，只提列 2%（仍是以重建費用為基數計算，但費率並未依照公頒基準）。顧問公司身為「代理實施者」，其所收取的服務費用，主要只有專案管理費與都市更新計畫費兩項。該公司特別強調，這是內部自行修正的作法，不是一般顧問公司的原則。

當然，提列內容還是會實際狀況調整、精算。由於實施者是收取固定項目的固定費用，假使日後房價高漲，超額利潤還是回歸給住戶。自力更新就是權變，只有從事土地開發、追求超額價格的建商會談合建，以利用中間的灰色地帶。該顧問公司也強調訊息、討論完全公開，不會與住戶個別交涉。

依據試算內容，本案共同負擔約佔更新後價值四成，也就是說住戶分回的容積佔六成，比起建商的條件確實較為優惠，基本上，一坪換一坪、住戶擁有平面車位的目的是可以達到的。而在更新後價值的估計方面，雖然估價師尚未進場，

但是依該公司作業慣例，會以目前房地產市況趨勢作預測，參考附近新成屋的成交行情，再依產品不同做調整，通常會保守些，一般而言大概現價八折。不過，該公司也補充說，他們比較有把握利用建築品質以及節能等因素實現「創價」，可以創造較高的更新後價值，只是在更新前會對於更新後價值預估較為保守。

至於本案例的更新後價值與市價差異，鄰近新成屋成交價約在每坪 70 萬左右，而該公司的則以較保守的每坪 65 萬元為估價基礎。

有關於社區與顧問公司的互動方面，雖然公司高層與主委及委員會有較密集的交流，但是平時住戶關心就會打電話來詢問，也會定期召開全體住戶說明會，大約不到半年就一次。通常社區會分三派：主流派、絕不同意派、觀望談條件派，不過本案的社區領導人由於充分獲得住戶信任，氣氛控制得很好，住戶覺得不要出賣自己就可以放心。但是雖然個別住戶可能會有遺產安排、家庭問題等特殊狀況，但是顧問公司表示絕不與個別住戶私下見面討論，一定要在公共場所或是公開場合。

其實，顧問公司並不傾向於直接面對全體住戶，因為面對一個住戶所需的溝通量，大約是該住戶的三倍——住戶的親友，以及住戶找自己所認識的各種專業者前來詢問的情形非常多。另一個問題是，住戶經常將自力更新模式中，社區自己的主導性無限上綱，然而法治、專業素養還是有所不足。例如對於容積獎勵期望過高、以為可以隨意更改計畫、無法認同獎勵限制等問題，這也是顧問公司必須克服的溝通困難。

來自於市政府的管理、審議制度的阻礙，主要是時程的延誤。該公司的實務經驗認為，案件卡在公部門，是常態，可能因為業務繁多，或是審議會一個月開一次間隔過長，而且很多工作人員是約僱，缺乏經驗以及下決定的權限與能力。都市更新很多是個案、有特殊狀況，經常需要再往上級詢問。筆者問到，通常在哪個階段卡最久？公司承辦人則認為，其實回覆、修改時間的還好，主要是公部門沒時間打開來看，依照送件次序來看，已經堆積很多其他待審案件，一年四百多個案，還要來回送，等於 800 到 1200 多案。

### 三、 案例特性分析

#### (一) 社區自身因素

就本社區而言，居民本身對於自力更新推動所起的作用，可分為以下幾點：

## 1. 社區組織

都更方式牽涉到重大利益，因此，即使社區有熱心人士願意出面提倡、安排專業者或開發者介入，也非常容易招致住戶懷疑背後有利益關係（事實上在其他案例中，背後有開發者影子的社區人士也不是極少數），很難發揮組織力量，資源、以及各種角色的來去若非公平、公正、公開，必然引發疑慮。

本案一開始就由委員會推動都更，並且以集體討論進行決議，但是又並非依靠已經運作成熟的社區組織，而是以意見領袖以及其人際網絡作為主要的活動基礎。居民對於社區主委的高度信賴，以及社區主委本身平日即熱心於公共事務，是主要的促成因素。

## 2. 社區人際網絡與專業知識

在此案例中，主要的人際網絡高度集中於社區主委的家庭。不僅顧問公司是主委之子引介，目前最可能的融資銀行，也與主委女兒是舊識。結合前項社區主委本身特質，可以說文先生是推動本案例的最主要角色，不只在於人際網絡的聯繫，也在於相關知識與資訊的傳遞。

### （二）代理實施者因素

先天而言，由於住宅營造本身的複雜以及高成本，再加上法令制度的複雜與規模門檻，都市更新要完全自主是難上加難。事實上，我們可以說所謂「自辦都更」雖是名義上社區作為主要發動者，但是對於整體過程、推動成果的參與及掌控，卻相當缺乏參與、監督，甚至了解。委託代理人，是個實務上必須的作法，但也因此，代理實施者的動機、獲利邏輯、專業程度，對於自力更新的推動有決定性影響。

如第二章所述，住宅的「生產價格」以及「超額價格」屬於不同的價值邏輯。例如以建商為實施者，進行合建更新，就高度牽涉到市場導向的住宅產品規劃與超額價格，也因此不可能以社區的需求為首位。而在另一方面，以專業服務提供者為面貌登場的代理實施者，例如顧問公司、建經公司等，雖然是以收取專業服務費用為獲利邏輯，卻也不能保證，這些專業者背後有金融、土地開發集團的介入。

更何況，即使是權利變換制度，抵付容積仍需要通過更新後餘屋的銷售，才能兌現，順利完成金融手段的循環。因此，即使是專業服務提供者，也不得不在一定程度上，考量市場而修改規劃方針。

### （三）公部門因素

透過與顧問公司及社區的訪談，其對於公部門的印象，大概就是延宕，雖然這並非市政府有意為之，但是對於一個基地條件不算複雜、內部已經大致整合完成、目標一致、又已有專業者與可能的融資來源的社區而言，公部門的審議緩慢以及政策轉彎，確實成為一個主要的變數。

### （四）更新過程之社區負擔

#### 1. 資金負擔

建商合建更新的狀況下，在決定分配比例之後，就由建商執行後續過程，但也因此，最後價值分回時面積的增減或找補皆無明定規範，雖然社區需要親自參與過程的部份非常少，卻也非常容易造成價值認定的誤解糾紛，或是回新房屋不如想像。

若是以自力更新方式採取權利變換，基本上都能爭取 100%的專案融資，也就是說，只要更新後抵付容積價值夠高，社區住戶免出資是可能的。問題在於，專案融資並不是在執行前就申請通過，並且開始放款的，等到專案融資通過之後，案子可能已經進入事業計畫、甚至工程階段了。也就是說，雖然專案貸款能在事後追補，但是在放款之前，社區更新會仍然需要籌措、支付某些款項，例如委託專業者的費用、事業計畫擬定費用、鑑價、測量、設置規劃設計等費用，以及開會、書圖製作等雜支。

另外，本案特別強調運用黃金級綠建築設計獎勵，因此，也需要繳交一筆路建築設計獎勵保證金。依據相關規定，申請建造執照時，實施者應繳交容積獎勵乘以銷售淨利之保證金，保證於使用執照核發後二年內，取得綠建築標章。依限取得綠建築標章者，保證金無息退還，未依限取得綠建築標章者，保證金不予歸還，納入本市都市更新基金。不過在本案中，這筆費用先由顧問公司墊付。

稅捐部分已經併入共同負擔計算，雖然所佔比例不大，但是以權利變換方式執行，比起合建是較為優惠的，其優惠差異如下：

- (1) 頭二年地價稅、房屋稅減半
- (2) 第一次登記後土增稅部分：參加權利變換者可減免、寄存，不參加者減徵
- (3) 無契稅產生
- (4) 以建物抵付負擔者免徵

而合建僅有地價稅、房屋稅優惠部分適用，且需課徵契稅。



在「台北市老舊公寓更新專案」的行動計畫中，市政府有提供針對自力更新的若干補助，分階段進行，包含自組更新會補助額度最高加倍為 520 萬元，另再加「朝綠建築標章設計」50 萬元，最高可補助 570 萬元。520 萬元中，包含有：

- (1) 更新事業計畫概要：政府劃定者 40 萬、自行劃定者 20 萬元。
- (2) 設立更新團體費用：80 萬元
- (3) 都更事業計畫擬定：200 萬元
- (4) 都更權變計畫擬定：200 萬元

但是這些費用的申請也需要時間以及相關文件證明，而且一般市面上的建經公司服務費用都是 600~2000 萬左右。建設公司通常也會收取 1000 萬的顧問費。因此，政府補助額度事實上根本不足以支付前置作業費用，只能說是應急使用，不無小補。因此前置資金可說是自組更新會的痛處之一。更何況，本案例基地面積不足 2000 平方公尺，無法申請老舊公寓更新專案。

不過，在本案例中，前置資金的解決方法也相當奇特，完全是由顧問公司墊付。不論是建築師、估價師、測量、計劃書製作費用，一概不向居民收取，而且，顧問公司本身也不像其他公司採用分期收費，而是在最後結算時，一併與共同負擔的其他費用處理結清。公司承辦人笑言道這是非常瘋狂的作法，一般建經公司不可能採取這麼寬容的收費方式。資金壓力一概由顧問公司承擔，這個特例也讓人對於顧問公司一般需具備的週轉資金深度感到好奇，但本研究暫時未能深究。

## 2. 非資金負擔

簡單來說，有兩種主要負擔。

首先是時間。自力合作建屋的過程已經相當漫長，而高度複雜的自力更新生產方式，其時程容易延宕更是可以想像。雖然，表面上各階段計畫的審議，以及建造、完工點交過程都有既定規範，但是由於階段性的關卡相當多，除了一般的建築管理行政程序之外，也包含了都市更新的單元劃定、事業計畫概要、事業計畫、權利變換計畫等過程，以及都市更新事業計畫、都市設計、甚至都市計畫變更等審議程序。

這只是規範中會有的時間階段，而在社區內部的發起、意見整合、尋求同意，以及向外尋找顧問公司、貸款銀行、以及各種專業廠商的過程，更是難以估計。只能說，目前能順利進行下去的自力更新（雖然在九二一重建案例之後，尚無真

正執行完畢的自力更新案例)，都需要有些運氣的成份，因為太多階段性的中斷或延誤可能發生。

第二個主要負擔，就是社區民眾需要花時間與心力投入的組織、討論、決策與學習過程，特別是委員會的成員們。這部份相比於由建商全權處理，當然需要付出較多心力，但是在互相說服、社區意願整合的時間，兩者未必有多大差別。

其他部分，則是類似搬家、臨時居住補貼等其他的負擔，在這部分，共同負擔中已有提列，而若以合建方式進行，也可以與建商協商提供這些協助，不過這是透過雙方交涉所取得的補貼，而非必備的條件。

#### （五）更新產品規劃與分配

如資金負擔部分所述，原則上住戶都不需出資，但是就住宅生產量而言，建商合建與自力更新兩個試算的量體差異相當大。自力更新的總開發量達到了 2941 坪，而建商提出的合建案卻只有 1513 坪，而且還是以將近對半分的比例進行分配。雖然本研究沒有獲得計算明細，但建商所提出的數字明顯不合理，住戶不可能獲得原有的居住條件。

而另一方面，顧問公司所提出的數據大致可以確定原住戶的居住條件並未被壓縮，居民可分回六成的總容積，而且室內坪基本上不縮小，但是為了爭取到足夠抵付共同負擔的容積，使得狹小的基地上被放置了 15~17 層樓的量體。除了住戶需求之外，顧問公司估價稍微保守，每坪約低於附近市價數萬元，使得在居住條件固定的情況下，抵付容積必須增加也是因素之一。

比較過後，我們可以發現，雖然建商的開發總量較小，但是很有可能是壓縮了社區居民居住水準所形成的規劃，而自力更新方式雖然能較充分地回應居民居住要求，卻也因此大幅增加了建築量體，也就是說，為了住戶需求所增加的「生產價格」被提得更高了。而且，建商申請的若是一般土建融資，貸款成數不及自力更新，若建商體質不佳，不僅執行過程較缺乏保障，也有可能對於社區地主而言，有更多索求。

不過在這裡必須說明的是，這個案例其實基地面積不大，又鄰近捷運站，先天上無法獲得較好的獎勵額度。主要的獎勵內容，來自於爭取無障礙環境、都市

防災、捐贈公用設施(道路用地)，以及黃金級綠建築設計，才勉強達成規劃目標。

本基地的基本數據資料，以及不同實施者所建議的都更方案試算如下表(面積單位：坪，金額單位：元)：

基地面積	地號 2 筆，總面積 444.35																										
所有權戶數	48																										
現有容積	1065.03																										
建築狀況	四層步登公寓 一樓私有店面																										
每戶平均容積	22.19																										
每戶平均室內坪	21.13																										
土地使用分區	住三																										
建蔽率規定	45%																										
容積率規定	225%																										
法規允建面積	199.96																										
法規允建容積	999.80																										
都更提案	社區自力更新	協議合建更新																									
代理實施者	都更顧問公司	建設公司																									
運用法規、獎勵	都市更新條例 權利變換方式 容積移轉	都市更新條例 權利變換方式(真合建) 停車獎勵																									
獎勵量	1913.47 坪	514.58 坪																									
獎勵比例	都更：57.89%	停車：20% 都更：30% 共 50%																									
共同負擔	<table border="1"> <thead> <tr> <th>案例一</th> <th>共同負擔項目</th> <th>提列金額</th> <th>百分比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>重建費用</td> <td>587,208,137</td> <td>66.1%</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>興辦公共設施費用</td> <td>8,455,536</td> <td>0.9%</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>權利變換費用</td> <td>73,327,381</td> <td>8.26%</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>貸款利息</td> <td>34,232,167</td> <td>3.85%</td> </tr> <tr> <td>E</td> <td>稅捐</td> <td>7,559,304</td> <td>0.85%</td> </tr> </tbody> </table>		案例一	共同負擔項目	提列金額	百分比	A	重建費用	587,208,137	66.1%	B	興辦公共設施費用	8,455,536	0.9%	C	權利變換費用	73,327,381	8.26%	D	貸款利息	34,232,167	3.85%	E	稅捐	7,559,304	0.85%	未說明興建成本
案例一	共同負擔項目	提列金額	百分比																								
A	重建費用	587,208,137	66.1%																								
B	興辦公共設施費用	8,455,536	0.9%																								
C	權利變換費用	73,327,381	8.26%																								
D	貸款利息	34,232,167	3.85%																								
E	稅捐	7,559,304	0.85%																								

	<table border="1"> <tr> <td>F</td> <td>管理費用</td> <td>90,331,260</td> <td>10.17%</td> </tr> <tr> <td>G</td> <td>容積移轉費用</td> <td>86,919,300</td> <td>9.87%</td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>都市計畫變更負擔</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>合計</td> <td>888,033,085</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>估更新後總價值比例</td> <td>40%</td> <td></td> </tr> </table>	F	管理費用	90,331,260	10.17%	G	容積移轉費用	86,919,300	9.87%	H	都市計畫變更負擔	0	0%		合計	888,033,085	100%		估更新後總價值比例	40%		
F	管理費用	90,331,260	10.17%																			
G	容積移轉費用	86,919,300	9.87%																			
H	都市計畫變更負擔	0	0%																			
	合計	888,033,085	100%																			
	估更新後總價值比例	40%																				
<b>分配方式</b>	<p>扣除共同負擔後，居民分回 60% 現有房屋 1065.03 坪--&gt; 更新後 2943.71 坪+76 車位</p> <p>住戶分回 1766.226 坪、48 車位 (60%)</p>	<p>基準容積部分：地主 52%，建商 48%</p> <p>獎勵容積部分：地主 50%，建商 50%</p>																				
<b>總開發量、形式、成本</b>	<p>總開發容積：2943.71 總成本：888,033,085 建築形式：15~17F, B2, RC 建築</p> <p>登記面積 (公設比 30%)，總營建面積 3856.51 坪</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>樓層</th> <th>室內</th> <th>附屬</th> <th>公設</th> <th>小計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B2~B1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>平面車位 76</td> </tr> <tr> <td>1~15F</td> <td>2195.38</td> <td>167.04</td> <td>581.28</td> <td>2943.71</td> </tr> </tbody> </table>	樓層	室內	附屬	公設	小計	B2~B1				平面車位 76	1~15F	2195.38	167.04	581.28	2943.71	<p>總開發容積：1513.03 建築形式：13F, B2, RC 建築</p>					
樓層	室內	附屬	公設	小計																		
B2~B1				平面車位 76																		
1~15F	2195.38	167.04	581.28	2943.71																		
<b>更新後價值</b>	<p>更新後價格以 65 萬元/坪估計， <math>2943.71 * 650000 = 1,913,411,500</math></p>	<p>未說明，但居民表示周邊兩年內新成屋價格約 70 萬元/坪，按此估計則為 <math>1513.03 * 700,000 = 1059121000</math></p>																				
<b>居民投入項目</b>	<p>居民組織更新會，委託顧問公司為「代理實施者」</p>	<p>居民社區委員會委託建商實施協議合建 (以權利變換方式申請)</p>																				
<b>其他條件</b>	<p>搬遷費 15 萬/戶</p> <p>興建期間租金補貼 (補助 30 個月) 1.5 萬/月/戶</p> <p>頂樓加蓋及三年內新裝修部份之補貼 以現場實際估價為準</p>	<p>臨時居住補貼房租 15000/月</p> <p>免費負責搬家</p>																				
<b>推動現況</b>	<p>申請劃定更新單元審議中</p>	<p>遭到社區拒絕</p>																				

表 四-1：案例一自力更新與建商合建試算比較表 (本研究整理)

## 第二節 「自力更新」案例二分析

案例二亦位於台北市區，距離已通車捷運站約步行十分鐘的距離，不僅附近有大學校區，國中、國小、圖書館等公共設施也相當完備。周邊區域以寧靜、道路較狹小之住宅區為主，另有少量依附於大學以及社區生活的商業行為。大部分的住宅建築有兩種主要類型，其一為屋齡約 2、30 年的四到六層步登公寓，其二為較近期完成的八到十層左右的電梯公寓，本案例屬於前者。

較為特殊的條件是，本案例地面層除了私人店面以外，約有一半的面積是市場用地，目前作為生鮮超市使用。也因此，本案例適用台北市政府所提出的「老舊市場更新專案」，這也是促使本案例的社區民眾開始思考實施都市更新可能性的動機之一。



圖 四-2：案例二基地狀況

## 一、 社區脈絡

本社區建築狀況尚可，事實上並無急切的重建需求。由於鄰近學區，社區一般教育程度較高，不乏大學教師，也有少數學生租戶。特別的是在社區組成份子中，有兩位建築師，其中有一位相當熟悉都市更新相關業務。不過，本社區目前並無常態性的社區組織或聚會，自力更新仍處在發起階段。同時已有個別建商開始探詢民眾都更意願，周邊其他社區也在醞釀都更的氣氛。本社區基地面積超過 2000 平方公尺，同時也擁有老舊市場用地，因此不只可以運用原有法規的獎勵，也可以利用目前台北市政府實施的「老舊公寓更新專案」、「老舊市場更新專案」。這也是社區建築師想要把握專案期限，推動自力更新的要因。

## 二、 專業者介入

在本案例中所邀請的代理實施者是某建經公司，該公司從九二一重建起就開始經辦受災社區重建事宜，在都市更新領域中頗具經驗，與社區中的建築師也曾合作過。另外，由於該建經公司是由某銀行出資成立，也因此，申辦貸款相當方便，若委託該建經公司作為代理實施者，如無意外將由該銀行以信託方式、專款專戶申辦專案融資。不過目前社區內部仍在討論，尚未正式委託。

後來也有某建設公司前來召開說明會，該建商主要在新北市某區推動住宅建設，為一地域性較強之建商，在本區經營時間不長。建商提案的特點如下：

- 不納入舊市場部分基地，只以一半左右的面積推動都更。
- 為了減少行政負擔，不採用老舊市場專案，也不使用容積移轉，只運用都更獎勵以及停車獎勵。

根據建商說法，獎勵值雖然減少，但地主分回價值卻可以增加。用權利變換登記，但另提出地主 65/建商 35 的約定分配比，依據建商說法，這是「價值合建」，事實上應為常見之假權變真合建。建設公司目前估價為本區更新前價值 55 萬/坪，更新後價值可達 80 萬/坪（附近地段兩年內完工新屋市價）。另外，在住戶質問下，同意承諾車位不外賣、外租。由於在之前，社區中的專業者已經邀請建經公司召開自力更新的說明會。與這個提案相比雖然分配比相差 5%，但是開發規模有明顯差異。建商有關於建築產品的具體描述，也不如自力更新的提案數據清楚，因此

建商並未獲得認同。特別是在說明會上，推動自力更新的社區建築師對建商直接提出以下意見：

- 本社區回住率高，建商別想買斷。
- 建商提案範圍，屬於非完整街廓的更新案，會有「鄰地協調」的問題，就算要單獨都更，也需要市場用地的地主們同意。
- 根據他本人的消息管道，市府的態度是將這一帶改回住宅專區，因此結合市場用地實施更新，可行性非常大。
- 另外，建商很明顯是在談「假權變、真合建」，有偽造文書、地主逃漏稅、建商協助逃漏稅等問題，他認為用「價值合建」還是其他名詞包裝這個行為是不應該的。

其他社區居民對於建商其實並無表現強烈反感，但是由於信任建築師的專業能力以及熱心，因此在說明會上，未接受建商的提案。

### 三、 案例特性分析

#### (一) 社區自身因素

社區與案例一相比，更加缺乏平日的互信與互動，同時由於部分商業使用以及鄰近大學學區，住戶中也有相當程度的違建、增建、分租等個別狀況，這造成了對於權利認定不一致的情形。因此，社區整合的難度較案例一高，而且由於希望能爭取老舊市場專案獎勵，時程壓力也不小。不過，案例二的居民專業程度則優於案例一。社區內擁有兩個建築師、一個房仲業店經理、一個會計師、兩個律師，這些專業者相當熱心，也都積極的參與討論，以及對其他非專業住戶進行說明。

#### (二) 代理實施者因素

目前代理實施者尚未正式獲得委託，不過目前協助較多者，是前文所提到之建經公司，與社區內的資深建築師相當熟識。

#### (三) 公部門因素

對於社區來說，這個更新機會正是來自於市政府所提供的鼓勵誘因。因為兩個專案提供了較好的更新優惠，但是也因此若決定要把握這個機會，時程的壓力

不小，老舊市場專案的申請期限是 2013 年 11 月下旬，而且屆時不知道是否會有都更政策調整的限縮。

而社區主要人物--建築師，本身非常瞭解市政府的審議等工作狀況。他認為在都市更新的推動過程中，只要案子爭議不大，公部門的時程其實是固定的，也就是說可以預期的，其他像設計、施工方面，也都相對容易掌控，真正較難掌握時程的是社區內部的意見整合。也因此，建築師對於推動自力更新的態度相當積極。

#### **(四) 更新過程之社區負擔**

##### **1. 資金負擔**

就建經公司的試算結果而言，本案例是可以達成居民零出資的。而案例一所遭遇的前置資金問題，本社區也有一個特殊的解決機會。在本基地的轉角，有一塊畸零地，地主為某建設公司，已經與該專業者協商，若本基地實施自辦都更，願代墊前置資金，日後則以分屋或分停車位權利償還。也就是說，自力更新的前置資金問題，可以因此解套。

若再加上建經公司協助申辦 100% 專案貸款，並且以專款專戶運用，並交付信託。在本區地段不錯，銷售應無困難的情形下，可以說本案例若以自力更新方式推動，財務可行性至少預估是不成問題的。

##### **2. 非資金負擔**

主要的非資金負擔項目，仍是時間，以及內部整合討論所花費的心力。時程的壓力，主要來自於政策獎勵專案時限，而非建築狀況的老舊，或是社區的居住環境問題。

#### **(五) 更新產品規劃與分配**

建商的合建提案迴避較為複雜的程序與獎勵方式，並縮小了重建規模。而自力更新的重建規模較大，若從整體分回比例來比較，也對地主較為優惠。

另外，與案例一不同，代理實施者是建經公司。雖然服務項目差異可能不大，



但在共同負擔的提列方面有所差別。除了個別項目計算採用的費率有些許不同外，最主要的差異來自於「風險管理費」，案例一的顧問公司只以 2% 的費率提列，而本案例中的建經公司則按照共同負擔提列標準，以 10.9% 收取。有關於現有超市的更新方式，原則上將與擁有所有權的機構討論轉型使用的可能性，因此，不一定是作為原來一樓市場使用，但是將會參與權利變換的過程。本基地的基本數據資料，以及不同實施者所建議的都更方案試算如下表（面積單位：坪，金額單位：元）：

項目	案例二現況	建商提案合建範圍現況
基地面積	626.18	306.13 將市場用地排除於都更計畫中，僅以右側住宅用地推動計畫。
所有權戶數	62	32
現有容積	1951	922.06
建築狀況	四、五層步登公寓 一樓有 313.09 坪市場用地 四戶私有店面	四、五層步登公寓 四戶私有店面
每戶平均容積	26.42	26.42
每戶平均室內坪	25.16	25.16
土地使用分區	住三	同左
建蔽率規定	45%	同左
容積率規定	225%	同左
法規允建面積	281.78	同左
法規允建容積	1408.90	同左
其他環境條件		
都更提案	自力更新	合建更新
實施者	建經公司	建設公司
運用法規、獎勵	都市更新條例 老舊市場專案	都市更新條例 停車獎勵辦法

獎勵比例	都市更新獎勵，再加上老舊市場專案提高上限，獎勵可達 70%	都市更新獎勵：36% 停車獎勵：14.5%																																												
共同負擔	<table border="1" data-bbox="368 443 999 1088"> <thead> <tr> <th></th> <th>共同負擔項目</th> <th>提列金額</th> <th>百分比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>重建費用</td> <td>770,490,000</td> <td>72.18%</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>興辦公共設施費用</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>權利變換費用</td> <td>34,290,000</td> <td>3.21%</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>貸款利息</td> <td>與稅捐合計</td> <td></td> </tr> <tr> <td>E</td> <td>稅捐</td> <td>51,990,000</td> <td>4.87%</td> </tr> <tr> <td>F</td> <td>管理費用</td> <td>210,660,000</td> <td>19.74%</td> </tr> <tr> <td>G</td> <td>容積移轉費用</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>H</td> <td>都市計畫變更負擔</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>合計</td> <td>1,067,430,000</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>估更新後總價值比例</td> <td>29.2%</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		共同負擔項目	提列金額	百分比	A	重建費用	770,490,000	72.18%	B	興辦公共設施費用	0	0%	C	權利變換費用	34,290,000	3.21%	D	貸款利息	與稅捐合計		E	稅捐	51,990,000	4.87%	F	管理費用	210,660,000	19.74%	G	容積移轉費用	0	0%	H	都市計畫變更負擔	0	0%		合計	1,067,430,000	100%		估更新後總價值比例	29.2%		未提供詳細成本試算
	共同負擔項目	提列金額	百分比																																											
A	重建費用	770,490,000	72.18%																																											
B	興辦公共設施費用	0	0%																																											
C	權利變換費用	34,290,000	3.21%																																											
D	貸款利息	與稅捐合計																																												
E	稅捐	51,990,000	4.87%																																											
F	管理費用	210,660,000	19.74%																																											
G	容積移轉費用	0	0%																																											
H	都市計畫變更負擔	0	0%																																											
	合計	1,067,430,000	100%																																											
	估更新後總價值比例	29.2%																																												
分配方式	住戶分回 70%，共同負擔約 30%  現有房屋 1951.58 坪--> 更新後 4154.62 坪+98 車位 住戶分回 2941.83 坪、69 車位 (71%)	地主 65%，實施者 35%																																												
總開發量、形式、成本	公設比 30% 總營建面積 4935.07 坪 <table border="1" data-bbox="368 1361 999 1543"> <thead> <tr> <th>樓層</th> <th>室內</th> <th>附屬</th> <th>公設</th> <th>小計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B3~B1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>車位 98</td> </tr> <tr> <td>1~14F</td> <td>2409.68</td> <td>498.55</td> <td>1246.39</td> <td>4154.62</td> </tr> </tbody> </table>	樓層	室內	附屬	公設	小計	B3~B1				車位 98	1~14F	2409.68	498.55	1246.39	4154.62	1608.84  房屋 1,329,267,200 車位 134,800,000																													
樓層	室內	附屬	公設	小計																																										
B3~B1				車位 98																																										
1~14F	2409.68	498.55	1246.39	4154.62																																										
更新後價值	3,578,500,000  坪效：4154.62/626.8 = 6.63 坪 (扣除費用前，每坪土地可換 6.63 坪容積)  更新後銷售總值： <table border="1" data-bbox="368 1832 999 2000"> <thead> <tr> <th>樓層</th> <th>面積 (坪)</th> <th>單價 (萬)</th> <th>總價</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>B3~B1</td> <td>98 車位</td> <td>260</td> <td>25480</td> </tr> <tr> <td>1F</td> <td>317.73</td> <td>80</td> <td>332370</td> </tr> </tbody> </table>	樓層	面積 (坪)	單價 (萬)	總價	B3~B1	98 車位	260	25480	1F	317.73	80	332370	分配價值說明：  <table border="1" data-bbox="1015 1641 1455 1968"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>計算式</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>地主分回房屋價值</td> <td>1,329,267,200*65% = 864,023,680</td> </tr> <tr> <td>建商分回房屋價值</td> <td>1,329,267,200*35% = 465,243,520</td> </tr> </tbody> </table>	項目	計算式	地主分回房屋價值	1,329,267,200*65% = 864,023,680	建商分回房屋價值	1,329,267,200*35% = 465,243,520																										
樓層	面積 (坪)	單價 (萬)	總價																																											
B3~B1	98 車位	260	25480																																											
1F	317.73	80	332370																																											
項目	計算式																																													
地主分回房屋價值	1,329,267,200*65% = 864,023,680																																													
建商分回房屋價值	1,329,267,200*35% = 465,243,520																																													

	2~14F	3836.89	80		地主分 回車位 價值	$134,800,000 \times 65\% = 87,620,000$	
	Total	4154.62		357850	建商分 回車位 價值	$134,800,000 \times 35\% = 47,180,000$	
					地主分 回總價 值	$864,023,680 + 87,620,000 = 951,643,680$	房屋價 值+車 位價值
					建商分 回總價 值	$465,243,520 + 47,180,000 = 512,423,520$	
<b>居民投入項目</b>	自組更新會 前置資金(有畸零地主願提供) 老舊市場更新計畫提案作業						
<b>其他條件</b>	未特別提及				補貼搬家、臨時居住費用		
<b>推動現況</b>	成立更新會，爭取住戶同意加入中				建商已放棄		

表 四-2：案例二自力更新與建商合建試算比較表(本研究整理)



### 第三節 「自力更新」案例分析比較

案例一、二不約而同傾向於選擇自力更新作為社區重建的方式，因此，本節再以兩案例的自力更新試算提案進行客觀條件、社區狀況、推動成本進行分析。各案例自力更新的試算比較如下表：

項目	案例一	案例二																																
基地面積	地號 2 筆，總面積 444.35	地號 6 筆，626.18																																
所有權戶數	48	62																																
現有容積	1065.03	1951																																
建築狀況	四層步登公寓 一樓私有店面	四、五層步登公寓 一樓有 313.09 坪市場用地、四戶私有店面																																
每戶平均容積	22.19	26.42																																
每戶平均室內坪	21.13	25.16																																
土地使用分區	住三	住三																																
建蔽率規定	45%	45%																																
容積率規定	225%	225%																																
法規允建面積	199.96	281.78																																
法規允建容積	999.80	1408.90																																
都更提案	社區自力更新	社區自力更新																																
代理實施者	都更顧問公司	建築經理公司																																
運用法規、獎勵	都市更新條例 權利變換方式 容積移轉	都市更新條例 權利變換方式 老舊市場專案																																
獎勵比例	都更獎勵合計：57.89%	都更獎勵，再加上老舊市場專案提高上限，獎勵可達 70%																																
共同負擔	<table border="1"> <thead> <tr> <th>一</th> <th>項目</th> <th>提列金額</th> <th>百分比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>重建費用</td> <td>587,208,137</td> <td>66.1%</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>興辦公共設施費用</td> <td>8,455,536</td> <td>0.9%</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>權利變換費用</td> <td>73,327,381</td> <td>8.26%</td> </tr> </tbody> </table>	一	項目	提列金額	百分比	A	重建費用	587,208,137	66.1%	B	興辦公共設施費用	8,455,536	0.9%	C	權利變換費用	73,327,381	8.26%	<table border="1"> <thead> <tr> <th>二</th> <th>項目</th> <th>提列金額</th> <th>百分比</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>重建費用</td> <td>770,490,000</td> <td>72.18%</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>興辦公共設施費用</td> <td>0</td> <td>0%</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>權利變換費用</td> <td>34,290,000</td> <td>3.21%</td> </tr> </tbody> </table>	二	項目	提列金額	百分比	A	重建費用	770,490,000	72.18%	B	興辦公共設施費用	0	0%	C	權利變換費用	34,290,000	3.21%
一	項目	提列金額	百分比																															
A	重建費用	587,208,137	66.1%																															
B	興辦公共設施費用	8,455,536	0.9%																															
C	權利變換費用	73,327,381	8.26%																															
二	項目	提列金額	百分比																															
A	重建費用	770,490,000	72.18%																															
B	興辦公共設施費用	0	0%																															
C	權利變換費用	34,290,000	3.21%																															

	<table border="1"> <tr><td>D</td><td>貸款利息</td><td>34,232,167</td><td>3.85%</td></tr> <tr><td>E</td><td>稅捐</td><td>7,559,304</td><td>0.85%</td></tr> <tr><td>F</td><td>管理費用</td><td>90,331,260</td><td>10.17%</td></tr> <tr><td>G</td><td>容積移轉費用</td><td>86,919,300</td><td>9.87%</td></tr> <tr><td>H</td><td>都市計畫變更負擔</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td></td><td>合計</td><td>888,033,085</td><td>100%</td></tr> <tr><td></td><td>估更新後總價值比例</td><td>40%</td><td></td></tr> </table>	D	貸款利息	34,232,167	3.85%	E	稅捐	7,559,304	0.85%	F	管理費用	90,331,260	10.17%	G	容積移轉費用	86,919,300	9.87%	H	都市計畫變更負擔	0	0%		合計	888,033,085	100%		估更新後總價值比例	40%		<table border="1"> <tr><td>D</td><td>貸款利息</td><td>(與稅捐合計)</td><td></td></tr> <tr><td>E</td><td>稅捐</td><td>51,990,000</td><td>4.87%</td></tr> <tr><td>F</td><td>管理費用</td><td>210,660,000</td><td>19.74%</td></tr> <tr><td>G</td><td>容積移轉費用</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td>H</td><td>都市計畫變更負擔</td><td>0</td><td>0%</td></tr> <tr><td></td><td>合計</td><td>1,067,430,000</td><td>100%</td></tr> <tr><td></td><td>估更新後總價值比例</td><td>29.2%</td><td></td></tr> </table>	D	貸款利息	(與稅捐合計)		E	稅捐	51,990,000	4.87%	F	管理費用	210,660,000	19.74%	G	容積移轉費用	0	0%	H	都市計畫變更負擔	0	0%		合計	1,067,430,000	100%		估更新後總價值比例	29.2%	
D	貸款利息	34,232,167	3.85%																																																							
E	稅捐	7,559,304	0.85%																																																							
F	管理費用	90,331,260	10.17%																																																							
G	容積移轉費用	86,919,300	9.87%																																																							
H	都市計畫變更負擔	0	0%																																																							
	合計	888,033,085	100%																																																							
	估更新後總價值比例	40%																																																								
D	貸款利息	(與稅捐合計)																																																								
E	稅捐	51,990,000	4.87%																																																							
F	管理費用	210,660,000	19.74%																																																							
G	容積移轉費用	0	0%																																																							
H	都市計畫變更負擔	0	0%																																																							
	合計	1,067,430,000	100%																																																							
	估更新後總價值比例	29.2%																																																								
分配方式	扣除共同負擔後，居民分回 60% 現有房屋 1065.03 坪--> 更新後 2943.71 坪+76 車位 住戶分回 1766.226 坪、48 車位 (60%)	住戶分回 70%，共同負擔約 30% 現有房屋 1951.58 坪--> 更新後 4154.62 坪+98 車位 住戶分回 2941.83 坪、69 車位 (71%)																																																								
總開發量、形式、成本	<p>總開發容積：2943.71 總成本：888,033,085 建築形式：15~17F, B2, RC 建築</p> <p>公設比 30%，營建面積 3856.51 坪</p> <table border="1"> <thead> <tr><th>樓層</th><th>室內</th><th>附屬</th><th>公設</th><th>小計</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>B2~B1</td><td></td><td></td><td></td><td>車位 76</td></tr> <tr><td>1~15F</td><td>2195.38</td><td>167.04</td><td>581.28</td><td>2943.71</td></tr> </tbody> </table>	樓層	室內	附屬	公設	小計	B2~B1				車位 76	1~15F	2195.38	167.04	581.28	2943.71	<p>總開發容積：4154.62 總成本：1,067,430,000 建築形式：13~14F, B4, RC 建築</p> <p>公設比 30%，營建面積 4935.07 坪</p> <table border="1"> <thead> <tr><th>樓層</th><th>室內</th><th>附屬</th><th>公設</th><th>小計</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>B3~B1</td><td></td><td></td><td></td><td>車位 98</td></tr> <tr><td>1~14F</td><td>2409.68</td><td>498.55</td><td>1246.39</td><td>4154.62</td></tr> </tbody> </table>	樓層	室內	附屬	公設	小計	B3~B1				車位 98	1~14F	2409.68	498.55	1246.39	4154.62																										
樓層	室內	附屬	公設	小計																																																						
B2~B1				車位 76																																																						
1~15F	2195.38	167.04	581.28	2943.71																																																						
樓層	室內	附屬	公設	小計																																																						
B3~B1				車位 98																																																						
1~14F	2409.68	498.55	1246.39	4154.62																																																						
更新後價值	更新後價格以 65 萬元/坪估計， $2943.71 \times 650000 = 1,913,411,500$	更新後價格以 80 萬元/坪估計， $4154.62 \times 800000 = 3,578,500,000$																																																								
居民投入項目	社區委員會 委託顧問公司	自組更新會 委託建經公司 前置資金有畸零地主願提供																																																								
其他條件	搬遷費 15 萬/戶 興建期間租金補貼 (補助 30 個月) 1.5 萬/月/戶 頂樓加蓋及三年內新裝修部份之補貼 以現場實際估價為準 以上依據共同負擔提列標準提出	依據共同負擔提列標準																																																								
推動現況	申請劃定更新單元審議中	尚未正式啟動																																																								

表 四-3：案例一、二自力更新條件比較 (本研究整理)

## 一、 基地與制度條件

### (一) 面積

面積是都市更新的基本判斷標準之一，如果沒有達到面積標準，都市更新就永遠都不可能發生。而且，都市更新容積獎勵和基地面積成正比，基地越大可以申請到的獎勵越多，依據案例一顧問公司負責人的經驗，都市更新的面積可概分為四個等級：

- 500 平方米(151.25 坪)

這是台北市的最低標準，不過前提是基地周圍都已建築完成。能申請到的都更獎勵不多，如果住戶不願意自行出資興建，將來難以分回原權狀坪。

- 1000 平方米(302.5 坪)

基地面積 1000 平方米並不代表就可以進行都市更新，前提是基地要面臨二條都市計畫道路，所以要先確認目前基地的巷道是否是都市計畫道路。

- 2000 平方米(605 坪)

基本上這是理想的都市更新基地規模，只要面臨一條都市計畫道路就符合條件，也符合申請 2010 年 8 月 2 日台北的老舊中低樓層都市更新獎勵的資格，不過還有一個前提是四五層樓的面積必須超過基地面積的三分之一才行。如果是住宅用地，不出資分回原權狀坪基本上可行，甚至於還可以比現在大一點，至於室內坪可能會小一點，但也不會太誇張。

- 3000 平方米(907.5 坪)

坪數夠大還可以多申請到 3% 的規模獎勵，基地夠大，建築也比較好規劃。

回到本研究所調查的案例。

案例一的面積介於 2、3 之間，無法爭取老舊公寓更新專案，而土地使用分區為住三，容積率 225% 不算高。也因此，自力更新提案的總獎勵值約為 57.89%（需計算獎勵上限的部份為 40%，因此未超過 50% 的限制），才能使得住戶分回原本的室內坪，並且不需自行出資興建。但是需要爭取更多獎勵方式，意味著需要在建築設計、工程設備等方面花更多的精神與成本。至於合建的提案，更只有 30% 的

獎勵，不可能符合居民的期望。

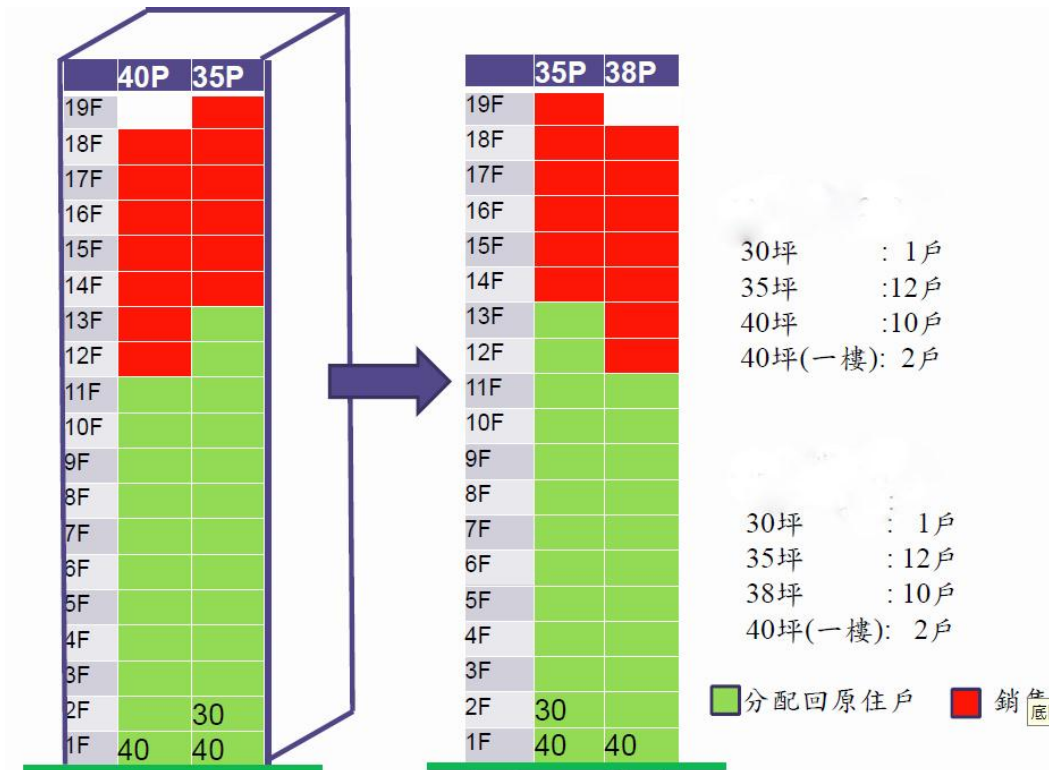


圖 四-3：案例一的分配比例圖示（資料來源：顧問公司簡報）

而案例二的面積則剛好超過 2000 平方公尺，可以爭取老舊公寓更新專案獎勵（不過本案例採取申請老舊市場更新專案），獎勵幅度比案例一寬鬆，獎勵值可達到 70%，而住戶也可分回原居住水準，約等於更新後價值的 70%。

實際上的增加建築面積會再高些，從兩者的分回容積與抵付容積可以看到：

1. 案例一的居民分回容積約為 1766 坪，而共同負擔抵付容積約為總容積的 40%--1177 坪，為分回容積的 67%。
2. 案例二的居民分回容積約為 2941 坪，而共同負擔抵付容積約為總容積的 29%--1212 坪，為分回容積的 41%。

也就是說，在暫時不考慮其他因素之下，為了讓這兩個社區達到「一坪換一坪、一戶一車位、免出重建費」的理想，分別要多興建 40~60%的容積，而如果社區面積愈小、又缺乏加值設施（如市場用地），抵付容積所佔比例也就愈高。光是這些抵付容積就已經比原本都市計畫的容積開發限制多出了 15~18%，更何況

居民分回容積也早已超過了法規允建容積。

以上是有關於獎勵的量的問題，還有獎勵的質的問題。公部門為了鼓勵私部門推動都市發展，對於都更的獎勵發放、各種特別專案的鼓勵已經相當寬鬆。但是為了爭取足夠的獎勵量，社區與實施者不只針對居住需求、以及抵付部分的市場考量進行規劃，而必須再進行綠建築、停車、公共設施、甚至公有市場更新營運的選擇與投資，更別提為了爭取停獎、開放空間獎勵而產生「假公共設施」的可能狀況。

本研究認為，有關於推動都更社區的面積問題，應該回到一個更原始的都更制度精神加以檢視：都市更新的制度設計，對於大基地、整體規劃的提案較為優惠、鼓勵，而不鼓勵零碎、個別社區的開發。

根據筆者詢問某都市更新機構的主管鄧先生，對於中小型社區推動都更的意見時，鄧先生做如下的分析：「基本上我不認為這些規模四、五十戶，面積不大的案子可行，就算通過也是很少數。其實容積獎勵不是給小基地開發的，這會讓都市空間混亂。容積獎勵設計是給大基地好處的。有人說容獎 50% 不夠，但是還可以併用其他獎勵啊。所以我不認為是容積獎勵不夠，而是應該給大基地來執行……台北市打破了原來這個精神，讓小基地額外增加很多容積……而且蓋起來是什麼房子？高、棟距小、跑出一堆很奇怪的……我不懂為什麼會有這些東西。我們也有一個類似規模的案例，基地將近 700 坪、四面臨路、完整街廓、旁臨公園，因此適合大容積蓋高樓。其他很多案子我們評估覺得不合理，放棄算了……」。

固然中小規模的自力更新住宅生產方式，在都市更新制度框架下，仍能取得實施的可行性，但終究需要比例不小的獎勵量。若將這個現象放在整體都市計畫、都市空間的層次思考，可以預期開發成果會是小而高的建築量體，與原有的社區空間品質會相當不同，個別社區尚且如此，更別提若是整個地段都使用這種方式推動更新了。

## （二）建築現況

兩案例的建築現況相似，都屬於屋齡三十年左右的四層步登公寓。案例一的



建築狀況較差，已經開始出現損壞的情形，但是大致上兩案例都屬於堪用狀態。都有店面，案例二的市場用地作為超市使用，是一座面積完整方正的市場，而非傳統市場格局。

因此，從建築現況來看，並沒有重建的急迫需求，但是確實屋齡已到中老年，可以開始思考如何更新。而這段期間，正好是台北市政府釋出最多都更鼓勵措施的時候，除了既有都市更新法系與其他法系的容獎之外，還有老舊公寓、老舊市場等更新專案的容積上限放寬與補助。因此對於都更動向較為了解的社區領袖或專業人士，不約而同認為這是一個推動自力更新的好時機。

### （三）周邊公共設施

案例一的基地周邊有兩個主要公共設施。首先，捷運站與本基地直線距離約兩百多公尺，而基地的六米道路對面，則是一片公園綠地。這些公共設施對於基地更新方案有以下影響：

1. 距離捷運站太近，較不易爭取停車獎勵。
2. 對面的公園用地，則使得房屋建築高度與退縮，有較寬鬆的規定。

而案例二並沒有來自於捷運站與公園用地的影響，主要的影響因素，在於基地內部的市場用地。其影響如下：

1. 市場用地名列老舊市場更新專案目標之一，也具備申請老舊市場專案的面積條件。
2. 市場用地現為超市，為某金控集團所持有，也有參加更新分配的意願。

兩相比較，案例二不僅面積較大，也因市場用地使得獎勵爭取方面較有彈性、獎勵總量限制也放寬到 100%，而案例一鄰近捷運站的特點反而使其不易爭取停車獎勵。可以說案例一推動條件較弱，但仍足以在對住戶較為友善的條件下推動都更。兩案例就試算而言，都可以達成「實坪不縮水、一戶一車位、免付工程款」的目標。

## 二、 社區組織條件

### (一) 社區領袖與組織狀況

在實際經驗中，社區主要領袖對於社區內部的團結，以及社區對外的交涉，影響都非常巨大。張金鶚《張金鶚的都市更新九堂課》(2011)中，也認為社區領頭羊是重要的關鍵人物，責任非常重大。

在本研究中，兩個案例都沒有常態經營社區組織，不過在案例一中，社區主委長期熱心公共事務，因此有較好的互信基礎。而在案例二中，推動更新的主要意見領袖就是社區內的專業者，但目前基本上還在說服、說明的階段，雖然已經組織了社區委員會，但還談不上社區營造，而且以推動自力更新為前提的社區動員與討論，牽涉到住戶各自的權利，並不如前者日常互動般自然。

這兩個案例在社區組織方面，亦有一個共通的先天弱點。老式四、五層步登公寓幾乎都沒有社區管理委員會，因此非常缺乏社區組織、社區營造的基礎，也因此若有建商、土開人員滲透社區，容易發生個別說服或利益交換之情形。

除了社區組織不足的因素之外，社區領袖本身也常招致中立與否、牽涉利益與否的懷疑。畢竟都更牽涉到私人權益以及家園生活品質，若互信基礎不足，執行過程的瑕疵或誤會很容易引發爭議。

從訪談中得知，在不少九二一重建或是其他都市更新案例中，社區領袖有可能會與建商、土地開發等勢力有所牽扯，甚至本身就是藉由推動都更牟利。例如與都市更新機構主管的訪談中得知台北市東區某自力更新案例，其社區成員就是建設公司的老闆，其實已私下收購多戶所有權，而其他勾結外來勢力的方法則更是不一而足，不過這並非本研究欲深入討論之處，目前兩案例的社區主要人士，也都能掌握公開、公正討論的原則。

都市更新機構的主管鄧先生，更直言：「制度以外，我覺得更重要還是人，什麼領導人在主導、推動才是關鍵。人數多少也不是關係、有沒有共識更重要。」在他看來，社區根本沒有一定的條件基準足供判斷執行的難易與否。教育程度高也不一定較好，出的難題也不少，有沒有錢也不一定有關，社區特性非常難用客觀條件歸類。在九二一災後重建的案例中，霧峰太子吉第是溝通整合極快的例子，

其社區委員會中，有一個總幹事是工會幹部，相當嫻熟公共事務的討論與工作進行。而另一個案例勝利大樓，規模只有二十幾戶，卻直到今日仍遲遲無法推動。

以台北市老舊公寓更新專案而言，原本的政策構想是小規模社區比較好整合，可是從上述分析來看，四、五十戶的規模也不一定好整合。主要問題仍是缺乏社區組織先行。原先期待的社區內部凝聚共識、主動推動、甄選建商，反而在四五層公寓特別難做到。

本研究中，兩案例雖然領袖人物都相當熱心，但是案例一已經過一定程度的日常互動，較具互信基礎。而在案例二中，社區的公共事務討論一開始就在面對都更議題，似乎需要更加謹慎。

## （二）社區內部的專業者

社區內部的專業者在兩案例中雖然專業程度不一致，但都擔任了重要角色。

擔任案例一的社區內部專業意見者，是社區主委文先生的兒子，對於土地開發、營造等事務具備一定知識，並非學經歷完整的專業者。不過，他卻具備了充分的社會人際網絡，除了引介顧問公司協助社區以外，也懂得和其他建商面對面交涉、阻擋較不友善的開發企圖。

案例二的內部專業者，則是社區都更方面的意見領袖，是開業建築師，同時也協助過公部門的都市相關審查、顧問等業務。因此，專業程度相當高，對於法規、實務、業界動態方面都很瞭解。該建築師也引介代理實施者（建經公司）來社區進行說明，並且對於其他提案較含糊的建商，在說明會上公開駁斥。

另外，其他的社區住戶也有可能透過個人的人際網絡尋找建築、營造、土地等方面的專業者來協助，通常是作為住戶個人疑問的諮詢，不過由於專業知識領域以及都更相關事務的認識程度不同、對於社區的環境條件也未必了解，有時反而可能使得訊息的溝通變得較混亂。

## （三）社區對外來角色態度

兩案例對於外來專業者態度比較一致，對於以建商角色來洽詢者，都不抱好

感。但是這個態度，多少是有受到一般印象，以及社區領袖的意見影響的。基於對社區領袖的人格或是專業素養的信任，社區對於社區領袖所介紹的專業者比較容易接受。而另一方面，這些被接受的專業者，都屬於自力更新方式的代理實施者，提出的方案對於居民而言，雖然比較複雜、需要花時間說明，但也比較有利。

### 三、 外來專業者

#### (一) 代理實施者

在自力更新方式中，最主要的專業者，是所謂的「代理實施者」，他們的工作是作為社區委員會與更新會的代理人，協助、監督各階段工作的進行、也需要協助尋找其他專業服務提供者。因此，代理人並不經辦所有的規劃、設計、管理工作，但是會掌握全盤過程，特別是在專案融資的部份。而社區若明定委託代理實施者，則不一定要成立更新會，以原本委員會名義即可推動。

不過，案例一中的顧問公司是個較為特殊的例子，與案例二中出現的建經公司有所不同。顧問公司的成立背景，是負責人在多年協助台北社區營造工作之後，成立顧問公司推動自力更新。而案例二中的建經公司，則是在 1986 年「建築經理公司管理辦法」架構下，由銀行出資成立的建築經理公司，資歷較長，也參與過九二一災後重建的部分更新案例。

從資歷看，建經公司因歷史較長，實務經驗較豐富，而與銀行的關係深厚，也使其對於履約保證、金融事宜頗有心得。而協助案例一之顧問公司，則以社區營造的觀念與作法見長，同時也較強調綠建築、社區公共責任等理念。本研究訪談案例一顧問公司與另一位都更專業者鄧先生，對於建經公司的觀點綜合如下：

1. 基本上建經公司是資金的仲介者，幫社區或建商跟銀行借錢，收手續費，建商跟銀行借 2%，他們抽 1%。建經公司多半是銀行轉投資的。
2. 少數建經公司有能力作工程管理，為什麼？目的是怕建商或社區把錢挪去它用，是在幫銀行監督。建經公司的資本額不過上千萬，怎麼可能幫幾十億的貸款保證，所以履約保證只是名詞，根本沒有實質作用，即使有信託，也不能叫做保證。
3. 在制度設計上，建經公司是全面代理人，但是實際上只能處理前期金融部分。太偏重銀行端。後面委託的建築師通常不願意也沒能力照顧原住戶需求。經常出問題、抗爭不斷。
4. 建經公司最早是設計來保護預售制度下的消費者，當年沒有信託制度，因

此由建經公司作為完工保證用，但是建經公司完全規避這個，它實際上是保護銀行，只是監督土建融資是否如期執行，不能做好產品規劃角色。

由上述的意見可以推論，建經公司的主要問題以及最大優勢，都在於它與銀行的關係。都市更新有巨大的融資需求，因而建經公司可以直接處理這個需求。但我們也可以說，建經公司似乎比較像是制度設計與住宅生產關係下的產物，而非居住者需求下的產物。因此，除了金融相關事務之外，其工作的執行能力作為都更過程的代理實施者，可能不夠全面。

再者基於出資者以及成立宗旨的差異，建經公司也可能較無法與社區進行較深入的溝通、細緻處理社區各住戶的資產處理與居住需求。由於融資事宜對於整體過程實在太重要，建經公司可能會因此掌握了推動過程的決策主導權，而住戶固然在規劃設計方面有發言權，但是對於其他方面則無法、也無知識足以過問，對於這種案例而言，是不是真正的自力更新，還要打個問號。

而案例一的都更顧問公司，主要的問題則在於經驗較少，目前尚無完成全部程序的案例。但是由於公司負責人長期協助社區的營造與諮詢，與社區也建立了良好的互動，不僅定期召開住戶說明會，也會具體陳述工作狀況，以及目前遭遇的問題。不過，較缺乏實務經驗這點仍然招致了其他專業者的質疑。

## （二）其他專業者

代理實施者是一個需要掌握整體過程的專業者角色，但是在各個階段中，仍需要許多方面的專業者參與，這些參與者在自力更新的過程中，其生產關係主要是與代理實施者相關。不過在案例二中，由於社區內部專業者能力較強、專業者關係網絡也較深厚，因此較有可能掌握較多主導權，而不致於讓代理實施者壟斷了住宅生產相關的決策權。

都更過程中會參與到的其他專業者可能包含以下幾類：

1. 顧問公司：負責都市更新事業計畫、權變計畫，甚至都市計畫變更的擬定與實施。
2. 建築師：負責具體建築物與基地的規劃設計，以及施工中的監造業務。
3. 估價師：更新前價值的鑑定，以及更新後價值的估算。參與程度不多但影

響不小，足以決定各種分配的公平性。

4. 銀行：自力更新的融資業務相當複雜，包含有專案融資、專款專戶以及信託、保險等事務。但是對口比較簡單，基本上就是單一銀行。像第一銀行就提出所謂「金融一條龍」服務，其實指的就是上述業務的統一辦理。
5. 營造廠：負責營造施工事宜，與實質住宅產品的品質關係最大。
6. 地政士：負責更新前的測量、鑑界、土地整理，以及更新後登記。
7. 會計師：除了更新專案的會計事宜外，社區若有成立更新團體，也需要依照商業會計法規定設置會計憑證、會計簿籍，並依法定的會計處理程序辦理相關事務。
8. 代銷公司：負責抵付容積部分的預售，或餘屋銷售事宜。

#### 四、開發費用與更新後價值比較

**更新後價值量－共同負擔＝地主分回價值量（再按更新前價值比例進行內部分配）**

上式是都市更新權利變換方式的分配基本邏輯。依此算式，我們可從以下兩個方面進行檢討：

##### （一）共同負擔

共同負擔的計算雖然有固定標準，但是並不足以準確地預估真正的建造、推動費用。不僅是營造價格會依設計內容與市場環境變化，其他服務費用也未必會依照共同負擔標準提列。因此，共同負擔是一個假設性的數值，卻也是融資貸款的依據。最重要的是，共同負擔的存在意義，在都市更新住宅生產方式中，除了預估生產費用之外，也用於決定更新後，地主與實施者的分配比例。因此，共同負擔的數值在都市更新過程中是一個重要的執行依據，實務上並不輕易變更。因而，共同負擔的估算與設計，必須保留一定的彈性。也就是說，估計共同負擔時，為了避免預算、貸款超支的窘境，數值可能會被實施者放寬計算。

不過在項目中，原本就存在用於吸收費用變化的項目，也就是「風險管理費」。根據案例一、二之間的比較，風險管理費可從 2% 到 10.9% 不等，而共同負擔提列標準，則是接近後者。案例一的實施者對於共同負擔所預估的費用顯然頗具信心，認為 2% 即足以包容可能變化，而且降低這部份的收費，也等於將較多的更新後價值量回歸給地主。

不過，也有其他專業者認為，風險的觀念是必要的。台灣現在一般認為建商

賺太多錢，鄧先生覺得這些都是不懂的人亂講。建商利潤是很高，但風險也很龐大。風險和利潤是相對的，不讓他賺錢，不是合理的社會。相反地，地主想多賺錢，應該自己出錢、負擔風險。因此我們可以總結，在變動範圍相對較小的共同負擔提列中，影響最大的因素有二：

1. 佔比例最大、變化最大、也最受實際營造內容影響的「重建費用」(共同負擔項目 A)，約佔總費用之六到七成。
2. 本身即用於吸收費用變化，但也作為實施者合法收入的「風險管理費」(在共同負擔項目 E 中)，依費用標準約佔一成。

但是，影響共同負擔與社區之間分配比例的，還有更新後價值的估價。

## (二) 更新前後的價值預估

前述的共同負擔，是更新真正執行前，開發成本的估算。然而，真正事關重大的，是更新前後價值的估算。

更新前的房屋價值，主要與地主之間的內部分配比例有關係。除了個別住戶的面積差異之外，尚有許多因素影響到住戶單元的價值判定。例如一樓店面、頂樓加蓋、鄰房、陽台大小、房間格局、座向方位、裝潢、違建等等，因素甚多。這部份的公正性與協商過程，牽涉到住戶之間的更新後房屋分配，也因此，若無公正公開的程序，也容易產生社區內部的爭議、糾紛。

不過，更新前後的價差就與外部分配有關係。目前在這兩個社區中，雖有建商探詢提案，但尚無推動都更建商持有部分所有權的情形。否則，建商可以利用高估更新前價值，以增加可分回之價值量，社區的交涉籌碼更為薄弱。

更新後的房屋價值，則與地主與共同負擔之間的分配比例高度相關。如同熟悉都市更新法務的蔡志揚律師所說：「由於共同負擔的數額在實務上有一定標準，主管機關對此審核也甚為嚴格，所以建商就算以各個成本費用標準的最高數額編列，但要在此數額上動手腳，成效尚屬有限。然而，如果透過估價將「更新後」的建物價值估低，那麼，共同負擔佔全部更新後權利價值的比例就會提高，如此建商可以分配到的權利價值就會較多。」(蔡志揚，2011：200)

因此，我們可以推論，「估價」是都市更新進行估算與分配的關鍵環節，因此

估價師費用雖然所佔比例不高，也未完整參與更新過程，其作用卻非常關鍵。根據規定，估價、鑑價作業，必須邀請三家估價單位進行，然後才能確定價值，然而，目前這三家估價單位，全部由實施者選定（江中信，2009：120），而台北市政府已向中央提議修法避免實施者壟斷估價程序。不過實務上，社區仍然有可能缺乏自行尋找估價機構的管道。

## 五、 小結：高度獎勵、放寬標準的自力更新樂觀想像

從前章的生產方式分析，到本章的個案分析，本研究分析運用自力更新方式進行社區住宅重建，雖然確實具有制度內執行的可能性，但目前完成案例幾乎都是九二一災後重建的特殊條件下的案例，依據現行法規制度下的自力更新，似乎還沒有貨真價實建造完成的經驗。本研究認為，在目前制度框架下，運用自力更新方式實施社區重建，有以下幾個結構性的問題：

### （一） 都市更新制度不符合中小型基地條件

都市更新制度以面積為基礎，設定了參加門檻以及執行、獎勵條件的差異。我們可以發現，基地面積在 2000 甚至 3000 平方公尺以上者，才有利於都市更新住宅生產的實施。本研究認為，大規模開發的基本觀念，加上台灣地區都市的實際情形，會產生以下的現象：

#### 1. 都市更新單元以面積數字為基礎，不以社區鄰里範圍為基礎

2000 平方公尺以下的小基地個別住宅重建，由於法規限制嚴格，又不易爭取都更獎勵，因而難以推動。若要整合成大基地推動都更，就必須整合不同基地，以達到一定面積。但是，在這裡必須說明的是，「社區」不完全是用「面積」決定的。因此，遵循面積邏輯的都市更新規劃若企圖施加於現有鄰里、社區生活環境的脈絡之上，就難免發生矛盾。不只可能造成土地不合理的分割或整併，也對原有社區與周邊的聯繫造成影響，更糟的，就可能發生現今台北都會區愈發普遍的建商強勢整合土地現象。

#### 2. 公部門過度放寬門檻與獎勵上限

如前所述，專業者認為老舊公寓專案這類的獎勵方式，打破了原本都市更新



大基地的規劃精神。由於公部門將都市更新視為都市發展的重要工具，因此盡可能提供方便執行的條件，卻忽略了都市更新工具的適當施用範圍。針對中小型基地展開的鼓勵措施，可能造成以下的影響：

- (1) 提高了社區更新意願，也過度膨脹了社區地主少付出、多獲得之預期心理，而社區的居住狀況卻未必亟需重建。
- (2) 勉強將大量、多來源的獎勵加在個別小型基地之上，開發強度增加、小基地機能、設施複雜化，可能會形成都市空間與生活品質，以及住宅價格的問題。雖然台北市政府認為，量的增加是釋出供給，反而不會提高房價。

當討論聚焦在都市更新制度內部時，可能不會發現都更獎勵制度所造成的一個都市整體的問題。從既有的或是推動中的各種都市更新案例，都是獲取了許多容積獎勵才能實現的住宅重建。從個別住戶來看，不出錢就能換得新房子是一種有可能的期待，但是住宅重建實際上仍是消耗了相當的實質成本與社會成本。

若以案例一為例，實際上自力更新方式是生產 2943 坪的容積以完成一個 48 戶、現有容積 1065 坪的社區住宅重建，社區的所有權面積達到了 1766 坪，另外 1177 坪將以高單價釋放到住宅市場中。因此，我們可以說，案例一為了達到「同實坪、有車位、免出資」的都更美夢，每當我們為這些都市小地主生產 1 坪的新住宅（已比既有的總居住容積增加了一半左右容積），事實上是付出了 1.5 坪左右的生產消耗與社會代價，不只是都更推動過程可能發生的延宕、抗爭、工程等風險，更別提衍生的縉紳化、公共設施負擔等問題。

	案例一	案例二
現有居住容積	1065.05	1951.58
更新居住容積	1766.27	2941.83
居住容積增值比 (更新居住容積/現有居住容積)	165.84%	150.74%
更新後總容積	2943.71	4154.62
代價倍數 (總容積/更新居住容積)	166.67%	141.23%

表 四-4：社區居住容積重建代價比較（本研究整理）

## （二）社區組織基礎不足，面對攸關權益問題難以形成互信

本研究案例中的專業者如顧問公司與建經公司人員，都認同推動都更應該先

進行社區營造，社區的互信基礎非常重要。但是這與都市更新的流程設計，以及實際狀況，是有矛盾的。都市更新的發起，是一種線性的邏輯：由一個人開始感染、說服其他人。發起之後，就是通過一連串的同意的比例門檻，直到事業計畫完成送審，而剩下不同意的住戶，則以補償甚至強制執行等手段克服。這個法規邏輯具有多數決的「民主」表象，卻不符合社區協商的現實。一個更新區段其實就是一個社區，有了共同想法--這裡需要更新之後，才開始討論推動。

然而一開始就發起、鼓吹更新，馬上牽涉到私人權益，其實使得社區關係更為緊張、保守。在案例一中，尚且有一個長期熱心公益的社區主委，但在案例二中，仍正在建立社區互相了解、互相信任的過程。除了社區內部之外，社區面對內部與外來的專業者，若無先建立互信關係，也容易產生疑慮。特別是社區內部的專業者，或是從事相關工作的住戶，可能產生公正性的疑慮。

### **(三) 牽涉過多專業者、制度審查與同意門檻，社區主導權讓位**

原本的住宅生產，就已經牽涉多方面的專業，而在都市更新生產方式中，更增加了許多專業者，使得這種住宅生產方式高度複雜，民眾也更難實質參與，因而高度依賴各種專業者、代理人。目前協助社區的方式，是尋找一個「全面代理人」--建經公司或是都市更新顧問公司，但是這些專業者並不是「全面專業者」，他們的專業能力依然受到其成立背景的限制。而建經公司雖然在融資方面就為擅長，但是其專業精神卻比較像是為銀行把關。

真正的產品規劃、融資、設計、施工、銷售等環節，代理實施者仍然需要透過各別的網絡委託其他專業者執行。也就是說，對於社區而言，代理實施者不只是顧問、資金的引介者，也是各種專業者與社區的中介者。而這樣的代理實施專業者，比較像是複雜的制度下，專業者層面太多，社區無法自行交涉討論，必然產生的需求，而非以協助社區凝聚整合為基礎，協助推動更新的專業者。

### **(四) 估價方式複雜、不透明，資訊不對稱**

根據之前的案例分析，可以歸納出「價值量評估」是影響分配比例、進而直接影響社區權益以及開發成本的關鍵因素，而這個因素在實務上的特性，也有以

下幾個現象：

1. 共同負擔的提列，有固定標準，可大致預估真正興建成本，但準確度無法保證，而在有限程度上，實施者可能以較寬鬆的費率提列，以求增加分回的服務費用。
2. 更新前後價值的評估，會影響分配比例。因此，估價的公正、公開特別重要。在現行制度下僅消極規定要有三家估價師評估比較，不足以保證估價過程的透明性。不過在 2012 年 2 月 1 日，北市都更處所發佈的公告<sup>3</sup>中指出，將「為提升審議效率並維護地主權益，已向中央建議未來採行政技術分離以縮短審查時程，以及三家估價師之委託改由實施者、地主、估價師公會三方分別決定，改善以往民眾質疑三家估價師皆由實施者決定而導致土地及建物價值之估算作業疑慮，可望減少估價所引發之爭議」。顯然政府也注意到這個環節，而做出規定調整，不過在市場價格普遍不透明的現實狀況下，估價資訊不對等的問題依然存在。
3. 在自力更新、權利變換的方式中，理論上不會出現開發者利用餘屋銷售謀取超額利潤的情形。反而是社區自身，可能對於餘屋銷售的利潤有過高期望，因而要求更好的財務或更新後居住條件，反而妨礙了合理的住宅產品規劃思考。

#### （五） 依賴市場兌現的財務模式

這牽涉到自力更新方式的基本邏輯，也就是先前曾分析過的價值交換概念。自力更新生產方式的財務邏輯除了將容積、土地抽象化為可與金錢互相交換、互相計算的等價物之外，更重要的是它意味著最終抽象化了的價值還是需要透過市場流通銷售，才能兌現為金錢，才能完成容積作為支付手段的任務。

經過實際案例的調研分析，本研究認為，台灣地区的自力更新方式似乎不能算是社區自主、自力、自為的住宅生產方式，它高度地與市場邏輯與市場運作聯繫起來，也因此會發生以下的現象：

1. 預期高地價地區才有較好執行條件，對於低地價亟待更新地區卻無助益。
2. 無法省略住宅銷售環節的費用，而社區對於銷售事務通常缺乏處理能力，主導權被轉移給顧問公司、代銷業者、或是放款銀行。

<sup>3</sup> 台北市政府都市更新處（民國 101 年 2 月 1 日）《市府持續推動老舊公寓更新專案 賦予四五層樓再生契機--提升審議效率並兼顧地主權益 加速推動都市更新》。

3. 住宅產品規劃、選用建材設備難免配合市場喜好，因而限制了按社區需求規劃設計的彈性，甚至可能因為住宅產品取向而排除了分配條件較差的住戶。

依照更新後價值的估算邏輯，對於社區而言，新房價愈高愈有利，因為需釋出的容積愈少，因而自力更新的住宅產品規劃不僅將追隨周邊商品住宅市價，更有創造更高銷售價格的內部動機。依此趨勢來看，自力更新後的住宅產品可以預期為高單價的商品住宅，無益於都市房價問題與供應量問題的解決，甚至會助長住宅商品的高級化，造成中低收入的都市住民的排除效應。台北市都市更新處所謂「推動都更、釋出住宅供給有益於平抑房價」<sup>4</sup>實在有重新斟酌之必要。

總結以上分析，本研究認為自力更新住宅生產方式之立意雖為社區發起、社區自主，但是當其運作邏輯與市場現實結合，反而使社區失去對於具體住宅生產過程的主導權，同時也助長了商品住宅市場的發展。



---

<sup>4</sup>詹宜軒（民國 101 年 1 月 17 日）。更新案是房價飆漲元兇？北市府力駁：供給釋出抑價。鉅亨網。民國 101 年 1 月 17 日，取自 <http://news.cnyes.com/content/20120117/KFHZD2DMFG76E.shtml>

#### 第四節 生產方式試算提案

本節將根據第三章的兩個假設提案：付費自建方式、以及容積抵費方式，本研究分別以案例一、二的社區基地條件為例，進行各提案的「建築生產費用」、「非建築費用」試算，並加總求得「總生產價格」。並且在下一節試算結果並且與「自力更新」共同負擔數額以及費用的內含特性進行比較，並且透過與社區民眾及專業者的訪談討論，檢討生產方式提案的可行性或疑慮。

##### 一、「居住需求」建築生產費用計算

建築生產費用首先將從建築工程費用的計算開始，並參考都市更新共同負擔提列標準中所列的項目與計算標準，再加入與建築生產過程直接相關的其他費用。因此，本研究所試算的「建築生產費用」，與共同負擔中的「重建費用(A)」有相同的計算方式，可以作為案例試算的比較基礎。

##### (一) 案例一之建築生產費用

案例一之居住容積、興建容積與「建築工程費用」估算如下：

案例一項目		算式	坪
一、基地面積	騎樓地(圖測)		0.00
	其他地(圖測)		444.35
	道路地		3.95
	小計		448.30
二、允建面積	住3	$444.35 \times 45\%$	199.96
	小計		199.96

三、基準容積	住 3	444.35 x 225%	999.80	
	以下空白		0.00	
	小計		<b>999.80</b>	
四、居住需求	戶數	48	現有居住樓地板面積	1065.03
		每戶平均居住面積	21.13	21.13
		重建公設比 20%	樓地板含公設倍數	1.20
	每戶平均居住權狀面積		<b>25.36</b>	
五、樓高檢討		每層居住單元數	$199.96/25.36=7.88$	7.00
		居住需求樓高	$48/7=6.85$	7.00
		每層權狀面積		177.51
	總居住權狀面積		<b>1242.54</b>	
六、其他面積		允建陽台面積	$21.13*48*1/8=$	126.78
(一) 地上層		停車空間面積	0	0.00
		允建屋突面積概算	$199.96 \times 30\%$	59.99
	地上層興建樓地板面積總計		<b>1429.30</b>	
(二) 地下層		居住需求車位數		48.00
		地下室停車面積 (含車道、設備)	48 輛*7 坪	336.00
		概估開挖層數	$336 / 177.51=1.89$	2.00

		地下層興建樓地板面積 總計		355.01
<b>七、總興建面積</b>				<b>1784.31</b>
<b>八、工程價格</b>		工程價格計算		元
	拆除	單位面積標準拆除工程 價格：2,592 元/坪		\$ 2,760,557.76
	重建	單位面積標準工程價 格：94,500 元/坪	台北市都更區段重建工程費 標準	\$ 168,617,578.50
			RC 二級、地下室未超建	
		總計		\$ 171,378,136.26
		加計物價指數修正 (101 年 1 月為準)	比率 120.27/113.26	<b>\$ 181,985,241.46</b>
	平均	每戶負擔工程價格	總工程價格/戶數=	\$ 3,791,359.20
<b>備註</b>				

表 四-5：案例一建築工程費用明細（本研究整理）

案例一之「建築生產費用」（都市更新共同負擔的重建費用 A）估算如下：

案例一		數量	單位	單價	單位	總價（元）	備註
(一) 拆除工程		1,065.03	坪	2592.00	元/坪	\$ 2,760,557.76	拆除面積 × 拆除單價
(二) 新建工程	1. 營建費用	1,784.31	坪	101991.94	元/坪	\$ 181,985,241.46	總樓地板面積 × 工程造價
	2. 建築設計費用	1.	式	6.00	%	\$ 10,919,114.49	「北市建築師公會酬金標準」

	3. 鑑界費	2. 筆	4000.00	元	\$	8,000.00	4000 元/筆
	4. 鑽探費用	3. 孔	75000.00	元	\$	225,000.00	孔數(600m <sup>2</sup> /孔) x75000 元
	5. 建築相關規費	1. 式	0.10	%	\$	181,985.24	法定工程造價 x0.1%
(三) 其他必要費用	6. 公寓大廈管理基金	1. 式	1.00	%	\$	1,819,852.41	公寓大廈管理條例
	7. 外接水電瓦斯管線工程費用	48. 戶	75000.00	元/戶	\$	3,600,000.00	更新後戶數 x75000 元/戶
	8. 鄰房鑑定費	73. 戶	6000.00	元/戶	\$	438,000.00	鑑定範圍戶數 x 鑑定費
<b>建築生產費用合計</b>						<b>\$ 201,937,751.36</b>	
平均每戶負擔						\$ 4,207,036.49	

表 四-6：案例一建築生產費用明細（本研究整理）

## (二) 案例二之建築生產費用

案例二之居住容積、興建容積與「建築工程費用」估算如下：

案例二項目		算式	坪
一、基地面積	騎樓地(圖測)		0.00
	其他地(圖測)		626.18
	道路地		0.00
	小計		<b>626.18</b>
二、允建面積	住3	444.35 x 45%	281.78
	以下空白		



	小計		281.78
三、基準容積	住 3	444.35 x 225%	1408.90
	以下空白		0.00
	小計		1408.90
四、居住需求	戶數	62	現有居住樓地板面積
			1951.00
	每戶平均居住面積	25.16	25.16
	重建公設比 20%	樓地板含公設倍數	1.20
每戶平均居住權狀面積			30.19
五、樓高檢討	每層居住單元數	$281.78/30.19 = 9.33$	9.00
	居住需求樓高	$62/9=6.88$ (需另加一層市場用地)	8.00
	每層權狀面積		271.73
	總居住權狀面積		
六、其他面積	允建陽台面積	$21.13*48*1/8=$	194.99
(一) 地上層	停車空間面積	0	0.00
	允建屋突面積概算	$199.96 \times 30\%$	84.53
	地上層興建樓地板面積總計		2453.35
(二) 地下層			
	居住需求車位數		62.00
	地下室停車面積 (含車道、設備)	$62 \text{ 輛} * 7 \text{ 坪} =$	434.00

		概估開挖層數	434/ 271.73=1.89	2.00
		地下層興建樓地板面積總計		543.46
<b>七、總興建面積</b>				<b>2996.80</b>
<b>八、工程價格</b>		工程價格計算		元
	拆除	單位面積標準拆除工程價格：2,592 元/坪		\$ 5,056,992.00
	重建	單位面積標準工程價格：94,500 元/坪	北市都更區段重建工程費標準	\$ 283,197,978.00
			RC 二級、地下室未超建	
		總計		\$ 288,254,970.00
		加計物價指數修正 (101 年 1 月為準)	比率 120.27/113.26	\$ 306,095,931.86
	平均	每戶負擔工程價格	總工程價格/戶數=	\$ 4,937,031.16
<b>備註</b>				

表 四-7：案例二建築工程費用明細（本研究整理）

案例二之「建築生產價格」（都市更新共同負擔的重建費用 A）估算如下：

案例二		數量	單位	單價	單位	總價（元）	備註
(一) 拆除工程		1,951	坪	2592.00	元/坪	\$ 5,056,992.00	拆除面積 × 拆除單價
(二) 新建工程	1. 營建費用	2,996.8	坪	102140.93	元/坪	\$ 306,095,931.86	總樓地板面積 x 工程造價
	2. 建築設計費用	1.	式	6.00	%	\$ 18,365,755.91	「北市建築師公會酬金標準」

	3. 鑑界費	2. 筆	4000.00	元	\$ 8,000.00	4000 元/筆
	4. 鑽探費用	3. 孔	75000.00	元	\$ 225,000.00	孔數(600m <sup>2</sup> /孔) x75000 元
	5. 建築相關規費	1. 式	0.10	%	\$306,095.93	法定工程造價 x0.1%(建築法 29)
(三) 其 他必要費 用	6. 公寓大廈管理 基金	1. 式	1.00	%	\$3,060,959.32	公寓大廈管理條 例
	7. 外接水電瓦斯 管線工程費用	62. 戶	75000.00	元/戶	\$ 4,650,000.00	更新後戶數 x75000 元/戶
	8. 鄰房鑑定費	0. 戶	6000.00	元/戶	\$ 0	鑑定範圍戶數 x 鑑定費
建築生產費用合計					\$337,768,735.02	

表 四-8：案例二建築生產費用明細（本研究整理）

## 二、 兩提案之非建築費用與總生產價格計算

### （一）「付費自建」法之非建築費用與總生產價格

由於沿用最基本的自建方式，「付費自建法」的非建築費用項目比較單純，主要在於建築生產費用前後的土地整理、測量、拆遷、安置、人事管理、貸款利息等項目，而這些計算的基礎，主要也參考共同負擔提列標準，並且依據規模與程序的簡化，做適度調整。此法之非建築費用包含項目如下：

1. 建築前測量費用。
2. 施工期間臨時居住費用。
3. 地籍整理費用：辦理建物滅失、新建物測量、第一次所有權登記。
4. 貸款利息。
5. 稅捐部分，包含委託建築師、營造廠等之印花稅。
6. 委員會或受委託之專業者人事行政管理費用。

付費自建提案的「非建築費用」試算如下：

自建方式非建築費用	案例一	案例二
更新前測量費用	\$ 300,000.00	\$ 500,000.00
拆遷補償安置	\$ 25,920,000.00	\$ 33,480,000.00
地籍整理：	\$ 480,000.00	\$ 620,000.00
貸款利息	\$ 9,693,012.07	\$ 16,212,899.28
人事行政費用	\$ 10,096,887.57	\$ 16,888,436.75
<b>合計</b>	<b>\$46,489,899.63</b>	<b>\$67,701,336.03</b>

表 四-9：案例一、二「付費自建法」非建築費用比較（本研究整理）

至此本研究已經算出了兩案例的建築生產費用以及非建築費用，據此可將兩者加總，得出「付費自建法」的「總生產價格」如下：

付費自建法	案例一	比例	案例二	比例
建築生產價格	\$ 201,937,751.36	81%	\$ 337,768,735.02	83%
非建築價格	\$ 46,489,899.63	19%	\$ 67,701,336.03	17%
<b>總生產價格</b>	<b>\$ 248,427,650.99</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 405,470,071.05</b>	<b>100%</b>
平均每權狀坪生產單價	\$ 199,935.33		\$ 186,524.22	
平均每戶負擔	\$ 5,070,360.09		\$ 5,631,166.08	
與「自力更新」住戶分回容積總費用比較		47%		54%
與「自力更新」總費用(共同負擔)比較		28%		38%

表 四-10：案例一、二「付費自建法」總生產價格比較（本研究整理）

因此，本研究發現，在費用提列較寬鬆，並且加入了拆遷補償、臨時居住等額外費用之下，台北市以 48~62 戶之間規模的住宅重建若以原居住室內坪、有地下平面車位的條件，直接委託建築師設計規劃、營造廠施工的「付費自建」方式重建，其總生產價格每坪約在 18~19 萬左右。比起「自力更新方式」有相當程度的生產費用節約，即使只與住戶分回的容積比較，也僅需要一半左右的費用。不過在現行法規限制下，若不爭取容積獎勵，仍然無法達到如此條件的建築規模。

## (二) 「容積抵費」法之非建築費用與總生產價格

由於本研究簡化了制度規定，因此「容積抵費法」的非建築費用項目與「付費自建法」大致相同，僅增加了銷售管理費用，其他部分項目則以較高標準計算。具體的非建築費用比較會在下一節進行，首先提列「容積抵費法」的非建築費用試算如下：

容積抵費非建築費用	案例一	案例二
更新前測量費用	\$ 300,000.00	\$ 500,000.00
拆遷補償安置	\$ 25,920,000.00	\$ 33,480,000.00
地籍整理	\$ 720,000.00	\$ 930,000.00
貸款利息	\$ 11,725,760.92	\$ 19,089,807.36
銷售管理費用	\$ 12,116,265.08	\$ 20,266,124.10
人事行政費用	\$ 11,725,760.92	\$ 19,089,807.36
<b>合計</b>	<b>\$ 62,507,786.93</b>	<b>\$ 93,355,738.81</b>

表 四-11：案例一、二「容積抵費法」非建築費用比較（本研究整理）

「容積抵費法」的「總生產價格」也是加總建築生產費用以及非建築費用求得。不過不同的是，由於容積抵費法採用類似合建的概念，由實施者以保證價格

收取與生產費用相應的容積作為補償，而實施者只收取費用提列中的相關利潤。因此加總了社區居住部分的總生產價格後，需以市價換算為增建的抵費容積，再重新計算總生產價格。本研究的市價數據，則是引用案例中自力更新方式的更新後價值預估，因此實際上，是比較樂觀的算法。試算成果如下表：

容積抵費	案例一		案例二	
自力更新後售價預估	\$ 650,000.00	元/坪	\$ 800,000.00	元/坪
抵付重建價格所需坪數	310.67	坪	422.21	坪
(居住+抵付)總權狀面積	1553.21	坪	2596.03	坪
抵付容積增加比率	20%		16%	
增加建築工程價格	\$ 29,358,642.31	元	\$ 39,898,931.82	元
合計建築工程價格	\$ 211,343,883.77	元	\$ 345,994,863.68	元
合計建築生產價格(A)	\$ 234,515,218.43	79%	\$ 381,796,147.11	80%
非建築費用	\$ 62,507,786.93	21%	\$ 93,355,738.81	20%
<b>總生產費用</b>	<b>\$ 297,023,005.36</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 475,151,885.92</b>	<b>100%</b>
<b>與「合作自建」提案總生產價格比較</b>		<b>120%</b>		<b>117%</b>
<b>與「自力更新」總費用(共同負擔)比較</b>		<b>33%</b>		<b>45%</b>

表 四-12：案例一、二「容積抵費」總生產價格比較（本研究整理）

## 第五節 試算提案與自力更新提案比較

在算出提案一（付費自建法）、提案二（容積抵費法）的總生產價格之後，本節將與目前兩個社區所推動的「自力更新」方式的實施費用及其內涵進行比較。

### 一、開發規模之比較

在容積開發量的比較部分，自力更新方式很明顯需要較多的容積才能執行。若以興建權狀面積與法規允建容積抵比率相較，自力更新方式的開發量都高達法規規定的 294%、295% 左右，兩個案例比例相當接近。有趣的是，雖然兩案例爭取獎勵的額度不同，但是若將自力更新的開發量視為「居住容積+抵付容積」的結合，也就是筆者在本章第三節曾論述過的，為了完成既有社區的住宅重建，需要付出 1.5 倍的開發量、也就是住宅生產費用的消耗。因此可以認為，若要符合居民期待的居住水準，又要將興建成本轉化為可銷售的容積，其所需的超建比率是一致的。

新提案中的「付費自建」方式，是所需開發量最少的一個提案，然而也已超越法規 24% 到 54% 不等。也就是說，在目前容積率從嚴規定的狀況下，要符合社區既有生活狀況，必然需要增加開發量。在目前的法規框架限制下，現有的商品住宅與都市更新，都用爭取容積獎勵來解決，而政府也樂於接受開發者用停車位、公共設施、開放空間等措施以交換容積的釋放，因而製造出目前的容積亂象。目前若是仍以現行的制度框架爭取獎勵，恐怕就算以付費自建方式執行，仍需要增加許多設施的興建、營運成本，以及面對與現實相同的公共設施不公共等問題。

因此，本研究認為，若從總開發量管制的觀點，目前的容獎制度實有檢討之必要。就付費自建方式而言，不妨直接釋放經過計算的合理居住水準以及必須的公設、停車面積，但不再給予其他獎勵。這個想法也適用於下面的「容積抵費」方式。

另一個「容積抵費」提案，則是以抵付容積銷售所得，補貼重建費用。因此，在這個方式中，接受社區委託的承造者。根據前一節的試算，抵付容積佔了總開發容積的 20% 左右。不過在本研究的試算中，使用顧問公司所預估的更新後價值計算，與實際的產品與銷售價格仍有差異。開發量與社區條件的關係，就試算的

邏輯而言，社區所在區位的房價愈高，所需增建的抵費容積愈少。在試算中，本研究採用的數據是兩案例的顧問公司對於以「自力更新」方式更新後價值的估價。

兩案例的都市更新後價值預估，顧問公司都認為他們以較保守的方式預估。雖然這可能是風險控制的理性決定，但是，也因此拉高了住宅重建中抵付容積的開發量，壓低了原住戶分回容積比例，「容積抵費」方式也面臨了一樣的問題。自力更新方式在共同負擔的提列中已有總費用 10% 左右的風險管理費用，這也可視為實施者的法定利潤，而容積抵費方式若沒有這樣的設計，風險管理能力可能較弱。因此在修正作法方面，可以考慮比照共同負擔提列風險費，但在住宅重建完成後，將風險管理費用或其容積歸還給社區。

「居住需求」面積比較 (坪)	案例一		案例二	
居住需求權狀面積	1242.54	100%	2173.82	100%
居住需求施工面積	1784.31	144%	2996.8	138%
法規容積率允建面積	999.8		1408.9	
居住需求面積超建比率 (權狀/法規)	124%		154%	
與自力更新分回權狀面積比較	70%		74%	

表 四-13：開發規模比較表 (本研究整理)

## 二、 生產價格之比較

### (一) 建築生產費用之比較

從建築生產價格的量來看，當然是以合作自建方式花費最少，容積抵費方式次之，而原有自力更新提案費用最高。

三種方式的建築生產價格差異，主要是「量」的差異。除了整體開發量不同之外。也必須注意到，十幾層的 RC 甚至鋼骨大樓，與八層上下的一般電梯公寓，其單位生產價格、法規要求標準、以及工程的複雜度也是不同的。另外，限制住宅重建總開發容積，對於影響住宅生產價格，除了開發量的差異外，也會對於實質上的住宅生產內容、施工過程造成影響。

居住需求：費用	案例一		案例二	
建築工程價格	\$ 181,985,241.46	90%	\$ 306,095,931.86	91%
建築生產價格 (A)	\$ 201,937,751.36	100%	\$ 337,768,735.02	100%
與分回容積重建費用 (A) 比較	\$ 352,325,680.12	57%	\$ 545,573,505.33	62%
與自力更新總重建費用比較	\$ 587,208,137.00	34%	\$ 1,067,430,000.00	44%



表 四-14：建築生產費用項目比較表（本研究整理）

## （二）非建築費用之比較

非建築費用，為佔總生產價格比例較少之部分，但是與生產關係有莫大關連。簡單來說，生產關係的牽涉愈廣、愈複雜，這部份的費用也就愈高，而更別忽略在費用提高的背後，也意味著社區需要面對更多行政關卡、不同專業者事務，增加了溝通、審議、文書來回等時間與心力。以自力更新方式為例，非建築費用所佔比例約為 28~34%，而新提案中的合作自建方式，則只佔 17~19%，容積抵費方式的生產關係稍微複雜些，但也只有 20% 左右。

因此，若從「都市更新體制所製造的非生產性費用」來看，都市更新制度確實製造出不少多餘費用，以及這些費用背後所代表的時間、行政甚至社會成本。若單純從住宅的更新、符合需求來看，就算是用「自力更新」方式由社區主導實施，仍然多出不少非生產性費用。

三種生產方式之非建築費用項目差異，可用下表顯示，表列的基準也是都市更新權利變換共同負擔的項目。

項目		自力更新	付費自建	容積抵費
C: 權利變換費用	都市更新規劃費用	○	—	—
	不動產估價費用	○	—	○
	更新前測量費用	○	○	○
	拆遷、補償、安置	○	只計臨時居住費用	只計臨時居住費用
	地籍整理：	○	部分計入	部分計入
	所有權轉移登記	○	—	○
	建物滅失	○	○	○
	土地分割	○	○	○
	土地合併	○	○	○
	建物第一次測量	○	○	○
	建物所有權登記	○	○	○
權利變換登記	○	—	—	
信託登記	○	—	—	
信託塗銷登記	○	—	—	
其他	○ (按合約另計)	—	—	
D: 貸款利息	貸款利息	○	○	○
E: 稅捐	居住者負擔部分	營業稅	印花稅	印花稅

	實施者負擔部分	印花稅	在此忽略	契稅 土地增值稅
		未計入共同負擔		營業稅 營利事業所得稅
F:管理費用	人事行政費用	○	○	○
	營建管理費用	○	—	○
	銷售管理費用	○	—	○
	風險管理費用	○ 可有清算退費 機制	—	○ 可有清算退費機制
	信託管理費用	○	—	—
G:容積移轉費用		○	—	—
H:都市計畫變更費用		○	—	—

表 四-15：非建築費用項目比較表（本研究整理）

### （三）總生產價格之比較

若以總生產價格來看，差異也相當巨大。在這裡，我們必須考慮到，這個「總生產價格」，實際上是為了數十戶社區（案例一 48 戶、案例二 62 戶）的住宅重建所產生的費用。而都市更新、或是抵費容積方式所增加的容積與成本，也只是為了讓住戶不出錢，透過制度設計所創造出來的需求，它同樣也包含了生產費用以及將來的經營、社會成本。

以最簡單方式實施的付費自建，其總生產價格只有自力更新總費用的 28%~38%，而就算是以同樣抵費邏輯執行的容積抵費方式，也只有自力更新總費用的 33~45%。因此，「自力更新」目前被宣傳為一種政府、專業者、社區三贏的住宅更新政策，但事實上它需要更多資金與非資金的投入、更多開發量，而制度設計也存在著許多門檻、關卡。它高度依賴政府的獎勵、放寬標準，以及眾多不同部門的專業者、中介者，也因為容積需要兌現，而必須高度地捲入市場邏輯。因此，實際的執行非常困難，而建商、社區甚至公部門的觀念也深受都市更新的進步想像影響，對這個制度賦予過高期望，甚至期待它解決所有都市基地開發的問題，然而筆者認為，透過本研究分析已經相當明顯點出都市更新制度的侷限，作為一般住宅重建手段，它是一個需要付出許多代價的方式。

本研究所提出的兩個住宅生產方式提案；「合作自建」方式、以及「容積抵費」

方式，雖然尚未具體討論其可行性，但就開發成本的檢討，已足夠反應現行主流都市更新思想之大而無當。

### 三、 社區意見

筆者也就兩種住宅生產方式提案與兩案例之社區領袖、內部專業者以及部分住戶進行討論，其對於不同提案試算的意見大致表列如下：

社區意見 提案類型	案例一	案例二
提案一 (付費自建)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 前胎貸款無法解決。</li> <li>2. 還是以免出資為優先。</li> <li>3. 比較認同自力更新價值增值的未來性。</li> <li>4. 目前建屋貸款的成數與利率不如都更優惠。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 自建成本沒有想像中高。</li> <li>2. 剛裝潢沒多久的住戶，可能不願意再出錢。</li> <li>3. 沒有亟需重建就不會考慮。</li> <li>4. 感覺對於設計的參與度比較高，都更要遷就比較多。</li> </ol>
提案二 (容積抵費)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 除了設計施工以外，銷售方面也需要別人協助。</li> <li>2. 可以銷售的面積比都更小，感覺還要增加銷售費用，不太划算。</li> <li>3. 感覺上，都更的制度比較清楚、有保障的樣子。</li> <li>4. 貸款的抵押、餘屋的銷售都有風險，感覺還是對這種像合建的方式不太放心。</li> <li>5. 如果銷售所得不盡理想，住戶還是得向銀行繳付剩下的貸款，等於兩個麻煩。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 比較複雜、利益關係可能比較不單純，感覺上需要很多規範配套。</li> <li>2. 蓋的時候就要考慮銷售，這表示不能完全照自己意思蓋。</li> <li>3. 房子蓋好了，負責銷售的人所拿的利益無法規範。</li> </ol>

表 四-16：社區針對提案方式的意見整理（本研究整理）

#### （一）對於「付費自建」方式的意見

若以維持原本的居住環境，並且滿足住戶本身停車位需求為基準，在符合建蔽率規定的狀況下，建築量體將達到八層左右，雖然比起容積規定仍然需要超建20%~50%，但是已比實施都更的狀況下動輒十四、五層的量體緩和許多。

而開發量的縮減，使得投入資金的需求也縮減。在目前的試算中，每戶平均負擔約在500萬左右。但與目前都更口號「零出資」、甚至有獲利預期相比，仍顯得魅力不足。受訪住戶認為，都更制度雖然難以了解，但是畢竟「不用出錢」與「價錢不高」相比，仍然傾向選擇自力更新，而有關於都市更新時程拖延、政策

不定以及成果不確定性較高等問題，則是容忍的，畢竟這兩個社區的居住狀況尚可，並無重建更新的急迫感。對住戶而言，會考慮使用合作自建方式的狀況如下：

- 房屋確實有急迫的重建需求。
- 需配合較優惠的融資方案。
- 住宅空間有特殊需要或構想。

另外，有些住戶認為，不論是合建或都市更新，都會有一個受委託者代為處理全盤相關事宜，只要夠專業、互信充分，這對於住戶來說減輕不少親自處理事務的壓力，故寧願選擇都市更新甚至合建，少分一些容積，但也不需操太多心。整體而言，付費自建方式雖然總開發量與成本最低，但是對於社區執行力的要求也最大。而主要的困難有三個方面：

### 1. 財務方面

自建方式需要的財務壓力雖較小，但是在融資方面有以下問題：

- (1) 目前中央銀行傾向於緊縮土建融資、限制貸款額度最高六成五、利率也較高（3%左右，而一般房貸約在 1.9%）。
- (2) 自建方式的主要推動者是社區，而非營造廠、建商等相關業者，因此爭取土建融資有先天困難，即使是本研究所介紹的案例，也需要透過人際網路覓得建設公司代為借款。

### 2. 專業者協助方面

雖然合作自建方式是法規、程序相對單純的集體住宅生產方式，但對於社區而言，仍是不小的負擔。負擔不僅在於規劃設計、施工管理的過程，也在於前置作業階段，社區必須要在不了解各種實務的前提下摸索前進，對於相關業者如建築師、營造廠、銀行等單位，也缺乏了解以及直接諮詢的窗口。

### 3. 社區內部組織方面

大部分的社區，特別是舊式步登公寓社區，並沒有既成社區組織，也因此平時就缺乏互動的機會。一旦有重建需求、或是有人發起都更，又需要立即集合展開討論。從事都市更新專業服務，經常面對社區的鄧先生認為，不應該讓社區一開始就面對攸關利益的問題，而應該先塑造互動、共同討論的氣氛。

## （二）對於「容積抵費」方式的意見

而價值邏輯近似於協議合建或是自力更新的「容積抵費」方式，在試算中可

以回應住戶對於「免付工程款」的想像，但是縮減了必須的開發規模。與「自力更新」方式主要的差異，則表現在以下幾點：

1. 避開了繁複的都市更新法制與流程，但是也較缺乏都更法系明定的風險控管措施（例如土地交付信託）。
2. 不採用爭取容積獎勵的邏輯，不需增設車位、公益設施或其他的建築要求。但是，總開發量是固定的，只包含了住戶居住容積以及事先試算決定的抵費容積。
3. 基本上住戶能擁有超過現有住宅的居住水準，但無法像自力都更的樂觀預期一樣，能分享多餘銷售利潤的可能，而實施者也只能獲取必須的服務費以及營造相關的利潤（本提案將銷售價格限制在實施者所評估的市價）。
4. 實施者的角色不像自力更新制度中的代理實施者，比較偏向於具體住宅工程的承造者，協助社區的任務，則交給假設的社區諮商專業者。

因此，必須承認這個試算提案相較於自力更新，也是缺乏吸引力的，而主要原因似乎在於，都市更新制度對於實施者或社區而言，都是比較有利可圖的方式，在這裡本研究暫不批判實施者或建商追求擴充開發量、利潤極大化的動機，而是要強調「自力更新」方式所帶來的效益，似乎足以鼓勵實施者與社區為了推動都更付出心力、承擔風險。而相對地，限制了獲利可能性的「容積抵費」方式，同樣產生了規模擴大（但所佔比例較小）、需要進入市場銷售等狀況，依然需要加入不少費用，以及過程中的勞務消耗。

另一方面，容積開發量僅限於抵付生產價格的規模，雖然對於社區本身不是壞事、也沒有反對的理由，但是對照都更制度所帶來的可能性，似乎不是一個較優的選擇。而對於實施者而言，限制開發規模、限制銷售價格，這將使得應對住宅市場變動、工程價格上漲的能力變差，因此若是如此少的開發量，估價必須更加保守，而容積應該在寬鬆些，雖然本提案也提列了相同比例的「風險管理費」，不過受訪者認為事實上它不足以消化所有的風險，高風險應該與高報酬成正比。總結受訪者針對提案二「容積抵費」方式的看法如下：

1. 開發量與價格的估計可能過於樂觀，不足以反應市場風險。
2. 執行方式的規範不及「自力更新」方式清楚、有依據，又不及傳統合建有彈性。
3. 仍然需要處理銷售環節的問題。
4. 一旦價值兌現不如預期、執行過程不順利，對住戶而言貸款壓力、事務處理等負擔反而增加（雖然就都更已執行案例而言也是如此）。

#### 四、 小結

透過以上的案例分析與提案比較，本研究簡單總結分析發現如下：

1. 都市更新的價值增殖想像已經影響了台北市住宅重建的觀念與執行。
2. 以都市更新法系架構執行的「自力更新」方式，其生產成本是最高的。
3. 三種提案都需要超建容積。
4. 付費自建方式的主要執行問題，在於融資、以及專業者程序的協助。
5. 容積抵費方式的主要執行問題，與自力更新類似。
6. 容積抵費方式雖然只需要用建築生產價格計算生產負擔，但是抵費部分的容積仍然需要用市場價格銷售，才能將抵費容積比例壓低在 20%左右。
7. 三種社區都需要社區高度整合，以及社區領袖與內部專業者的高度投入。



## 第五章 結論與建議

### 第一節 研究發現與檢討

#### 一、 研究成果發現

##### (一) 住宅生產價格的組成

本研究首先將住宅價格分離為「生產價格」以及「超額價格」，而研究範疇主要在於前者，而後者的邏輯顯然與生產角度不同，可能必須與商品住宅體系進行更細緻的研究。從生產角度對於住宅生產方式與住宅生產價格的互動進行考察，可以總結以下幾個研究發現。

住宅生產價格的組成，可以用「建築生產費用」以及「非建築費用」兩個影響因素群組概括。「建築生產費用」的內容，屬於與住宅（建築物）生產直接相關的質料與勞務費用，當中又可以分為「建築工程費用」以及其他相關的服務費用。建築工程費用在各種生產方式的各種項目中，幾乎都是所佔比例最大的部分，其費用的計算標準相對穩定，但是各別住宅產品內容與品質的差距卻可能很大。另外，在住宅生產價格的預估中，主要也是以「建築工程費用」作為計算比例的基數，因此，它也會影響估價的其他項目費用。

「非建築費用」的內容，可被認為是不屬於「建築生產費用」的其他項目，但是這部份費用的主要特性，在於這些費用的項目與變化基本上是由生產方式的選擇以及生產關係所決定。因此，生產方式所依賴的制度架構愈複雜、牽涉的專業愈多、生產關係網絡愈膨脹，愈有可能代表非建築費用的項目與數量的增加，以及地主、住戶本身對於住宅生產的掌握程度下降。而從財務周轉角度來看，住宅生產價格與財務手段是直接聯繫的一組關係，而財務手段又必然與生產關係聯繫起來。

因此，本研究推論，雖然在量的部份，建築工程費用佔了最大的比例，不過住宅生產方式中的生產關係，是變化較大、影響較大的住宅生產內部因素。故目前主流的住宅價格研究中，從市場角度討論市場價格現象者，以及從營造角度討論建築工程費用之技術性分析者較多。就本研究的觀察，生產關係所影響的住宅

生產價格組成與動態，可能是目前主流研究中較為忽略的角度。

## （二）民間非商品住宅生產方式的基本財務模式

經過本研究分析，以歸納出民間非商品住宅生產的類型，至少包含了個別自建、合作自建、協議合建、自力更新等方式。但從財務手段來看，可以歸納出兩種主要方法：

1. 「**付費自建**」法：由民間住宅生產的推動者透過正式或非正式的管道取得自籌資金或是融資。
2. 「**容積抵費**」法：利用住戶所持有土地的預期價值，將其部分持分與住宅承造者/實施者所提供的質料與勞務交換，而實施者所分得的土地與價值，則必須透過進入市場流通才能兌現。此法的侷限在於只有土地持有者才能運用，而且本研究的分析認為，「容積抵費」法從整體觀點來看是以較多的住宅生產消耗成全既有社區的居住需求，同時由於捲入了市場邏輯，難以避免流通中所產生的超額價格。

基於這兩種基本財務模式，本研究也設定兩種不同的住宅生產方式提案，並且依此提出一套由居住需求往上累加的住宅生產價格試算，與社區實際推動之自力更新方式進行比較。試算過程中運用了與都市更新計價相同的基礎，但是在住宅生產價格的估算成果上，本研究的試算與自力更新方式相比，具有相當程度的費用、消耗與社會成本差異。

從試算過程來看，主要的差別則在於開發量的決定、以及簡化制度架構與程序所帶來的節約。不過，提案中的「容積抵費」方式，仍無法解決容積抵費作為財務工具所帶來的問題，它仍然需要透過市場完成財務週轉，只能在制度設計中讓實施者限價銷售，將實施者利潤限制在提供質料與服務所得，但是抵費容積就本質而言，還是市場上的商品，還是有同樣的外部效應。

## （三）都市更新體制作為民間自主非商品住宅生產的問題

在「民間非商品住宅生產」類型中的「自力更新」住宅生產方式，是本研究考察較為深入的一個方式，因為它不僅是目前制度較為完整的住宅生產方式，也是可見的將來，台灣都會地區的主要住宅生產方式。而透過對其運作方式、生產關係的檢討、實際案例的訪談綜整、以及試算提案之比較，本研究總結以下對於「自力更新」方式作為住宅生產方式的特性與問題如下：

1. 即使是自力更新，也包含商品導向的住宅生產內涵。



自力更新方式雖然屬於由社區主導發起的住宅生產，但是如同前一段所說，它的基本財務邏輯仍然是「容積抵費」。因此，自力更新方式從生產關係開始，就已經包含了必須將預期價值兌現的需求。因此，不只是抵費部分的容積，整體住宅產品都會因此受到干涉。

## **2. 都市更新的制度設計無法契合中小型社區條件。**

都市更新制度的原始理念，是以較大範圍的街區進行整體再開發，因此當它在台北都會區直接套用到數十戶規模的社區時，難免有不易執行之處。小基地不見得較容易整合，同時制度設計的獎勵、更新後的整體價值增殖能力也不足，因此類似本研究調查的小規模基地事實上並不適合以都市更新制度作為住宅更新方式。

然而，台北市政府並未認知到這個矛盾，為了推銷都更作為住宅主要的生產方式，反而將規模門檻降低、獎勵上限提高、並且提出許多推動補助、程序簡化等措施。這些措施也許提高了社區參與的意願與財務的可行性，但並不能解決執行過程中的困難，也無法估計過多獎勵給城市帶來的後果。

## **3. 代理實施者掌握生產過程，社區自身推動能力不足。**

如同本章開始所分析的，由於都市更新制度的生產關係複雜、牽涉到的環節、專業者與關係角色眾多，而制度也設計成許多同意門檻與計畫審查的關卡。因此，對於以自建方式已經負擔很大的一般社區而言，推動自力更新所帶來的資金負荷與時間、心力、知識負擔更是無法想像。因此，引進代理實施者為社區服務是現實之必須，但也讓代理實施者成為掌握具體生產過程的關鍵關係人。除了個別實施者的動機與專業程度之外，目前的代理實施者主要是既有制度框架下的建設公司、建經公司，以及少數的建築師或都更顧問公司。前面兩者的主要協助事實上是融資管道而非協助社區討論決策，後者的所提供的協助也可能與社區真正需要的不同。本研究認為，除了專業服務的提供之外，代理實施者還需要協助社區進行互信與共識的形成，以及充分提供公開的知識與資訊。

## **4. 社區內部組織不曾為實施更新而準備、「社區」也不能廣納「居住者」**

從專業者訪談可知，社區與專業者的互信不易建立，但是社區內部的互信與

公開討論、運作的模式更難建立。目前的都市待更新社區是以街屋、透天厝或是步登公寓為主要形式，幾乎完全沒有社區組織或管理委員會的設立。然而推動更新卻又是與自身權利與居住狀況高度相關，也牽涉了巨大的知識體系與利益關係，現有的都市社區人際網絡很難進行有效率的討論。因此，受訪者不約而同認為社區營造應該先行，社區的住宅更新才可能有好的開始。

另外，都市更新制度與容積抵費的財務模式將「社區組織」的代表性限制在「所有權人組織」，其他居住者如租戶等之權益與意見容易被忽略。

## 二、 研究過程檢討

回到研究本身，從研究規劃與研究過程來看，本研究仍有些不夠完善，有待思辨、檢討之處。首先是研究取徑的選擇。筆者刻意繞開目前關於住宅生產成本或市場價格的主流討論方式，重新從生產過程定義住宅價格組成，並且側重於住宅生產方式中，生產關係與住宅生產價格的聯繫。因此，本研究能夠對於住宅生產中的生產關係進行較仔細的檢視，但是也因此未能徹底釐清住宅價格的所有因素，這造成本研究以下兩個主要侷限：

1. 無法回答住宅市場價格與住宅生產價格之間差額，也就是本研究所謂「超額價格」的組成內涵。
2. 在住宅生產價格的考察中，針對質料生產價格以及專業服務費用，目前只能用公定的收費標準或是訪談得來的業界經驗值作為數據基礎。雖然已經具備一定程度之可信，可以社會平均生產價格視之，但是在個別項目的價格邏輯，以及其中是否有缺漏、不合理之處，本研究尚未能完全釐清。

其次，本研究的住宅生產方式分析，以及後續的試算分析，都是以個案為主要的分析對象，因此本研究所聚焦的住宅生產方式案例，都包含有個案自身的特殊性。事實上，民間非商品住宅生產本身就包含了許多不同的制度、財務、或社區條件。雖然本研究已經透過回顧、分析等工作建立了統一的分析架構，但是由於生產方式本身的歧異，本研究分析所得之成果，可能不足以包含所有民間非商品住宅生產方式的特性。

## 第二節 住宅生產方式提案總結

在本節，筆者將針對於研究中所提出的兩個試算提案進行檢視。首先，如同本研究所認為的融資工具與生產關係高度聯繫，對社區而言，兩個提案最主要的問題都在於融資管道。不光是可以貸款的成數，貸款的同意與否、放款時間與手續方便性也是融資管道的重要影響方式。受訪社區都幸運地擁有熟識的銀行業友人，也因此推動過程中比較不成問題，但是對於一般社區而言，缺乏融資管道通常也意味著銀行對於社區較容易持保留態度。因此，也許住宅生產方式的修正構思可以充分節約住宅生產成本，但是融資問題則是現實上必須克服的一步。

第二，不論付費自建或容積抵費方式，對於一般社區而言都是複雜而漫長的過程，除非社區本身擁有充足的專業人才庫，否則不僅推動過程社區需要付出許多摸索與學習成本，甚至可能因為決策失當而增加了負擔，甚至危及生產過程。然而，社區在這個問題上所需要的並不是個別階段的專業者，而是一個熟悉程序、也能讓社區信任、促成有效討論的專業者。特別是在台灣社造基礎不足的情況下，這個「程序專業者」可能還要負擔社區內部組織的事務。而回應前一段融資管道的需求，這個專業者可能也需要具備與金融機構對話的能力。

第三，本研究在試算提案中，尚無法充分回應有關於價值、生產費用預估的風險問題。雖然在試算中，已經依據公定與業界廣泛同意的標準提列了較為寬鬆的試算，而在「容積抵費」方式中，筆者也提列了可以回歸社區的風險預備費用。但是風險會如何發生？風險如何承擔？這是本研究還沒清楚回答的問題。

最後一點，則是最關鍵的，但可能也是最被忽略的社區內部組織。社區組織的前提應該是先建立互知、互信，而非一開始就進行攸關私權的交涉。而在另外一方面，社區內部的專業者在社區自主的住宅生產過程中，扮演著重要的意見提供、甚至執行的角色。因此，社區組織與內部專業者的互動與作為是推動社區住宅生產的兩個主要內部關係，也需要後續更細緻的分析。而目前在住宅生產關係中所謂的社區在本研究中還沒有被仔細檢視，事實上與推動都市更新相關的所謂社區組織是只包含擁有土地持分的所有權人，與真正的住戶、使用者並不是一致的團體，後兩者的居住需求與意見很有可能被低估。

### 第三節 延伸思考方向之建議

在總結了本研究的發現與限制之後，筆者提出以下延伸思考的建議。

#### 一、 更完整的住宅價格研究—資本主義社會中的住宅總過程

住宅價格問題是台灣都市居民帶著內心矛盾的集體焦慮，不過在以資本主義作為支配性的經濟關係的現代世界，住宅價格問題應該被理解為住宅作為一種商品的問題。如同馬克思的《資本論》是從商品的二重性開始，以資本主義方式的生產、流通、交換、分配等環節中解釋了資本主義生產方式的秘密，並將之抽象為資本的總過程，然後再回到現實，將抽象理論與社會現象聯繫起來。因此，住宅價格問題也不應該停留在圍繞市場現象或侷限於住宅實體營造內容的討論，本研究是一次繞開這兩個主流研究領域而進行的局部的、從個案生產面的探索，不是住宅價格研究完整的思考與呈現，還需要進行其他環節的考察才能完善。

#### 二、 都市更新制度作為一種住宅生產方式的適用性檢討

在研究過程中，已經充分討論了都市更新制度精神與目前台北市社區條件的不適合。因此，後續需要整理的工作，就是針對都市更新制度作為住宅生產方式的檢討。都市更新不適合作為中小規模住宅生產的選項，而一個社會中的住宅生產也不能用單一方式全面沿用。應該確認都更制度存在必要與否，依據其真正的公共機能調整制度，將之運用到適合的領域，而非繼續放大眾人對於都更制度的想像與利用。

#### 三、 非商品住宅生產方式的可能性

「非商品」住宅的想像可以更寬廣。除了政府供給、民間自主推動的方式之外，是否有其他的可能？現代的住宅生產對於社區而言已經太過於複雜，除了社區要有成熟的組織並具備一定知識之外，專業者的協助仍是不可或缺的。本研究跳離市場邏輯討論住宅生產價格問題，那麼是否也有可能，住宅生產者跳脫以商品為前提的住宅生產？也就是說，是否可能出現一種非營利的住宅生產者，在有合理收益的前提下，為真正需要住宅的社區提供服務？本研究雖然已對於住宅生產價格與生產關係作一定程度的分析，但是暫時還未能將這些分析轉化為構思一個可行的非商品住宅生產方式的基礎。

## 參考文獻

- Wallace F. Smith (1971) 《Housing: The Social and Economic Elements》, Berkeley, L.A.
- 住田昌二、藤本昌也、日本建築士会連合会参加と共生の住まいづくり部会編著(2002)。  
《参加と共生の住まいづくり》。京都市：学芸出版社。
- 石振弘(1999)。  
〈解除都市危機--台灣都市住宅政策與政策盲點：以台北市為例〉。《兩岸人口、城市與區域研究學術交流座談會論文集》，p.175-196。
- 米復國(1988)《台灣的公共住宅政策》。國立臺灣大學土木工程學研究所碩士論文。
- 余明賢(2003)《合建契約之研究》。國立政治大學法律研究所碩士論文。
- 李永然等(2008)。  
《合建、預售法律實務》。台北市：永然文化出版股份有限公司
- 李君如(1991)《台灣地區住宅合作制度之政策分析》。台灣大學建築與城鄉研究所碩士論文。
- 林君安(2011)。  
〈談台北步登公寓〉。《台灣建築》第一九二期：101-105。
- 張金鶚(2011)。  
《張金鶚的都市更新九堂課》。台北市：方智出版社股份有限公司。
- 張哲凡(1995)《光復後台灣集合住宅發展過程之研究》。國立成功大學建築研究所碩士論文。
- 許坤榮(1987)《臺北邊緣地區住宅市場之社會學分析》。國立臺灣大學土木工程學研究所碩士論文。
- 陳東升(1995)。  
《金權城市：地方派系、財團與台北都會發展的社會學分析》。台北市：巨流圖書有限公司。
- 陳聰亨(2011)。  
《好宅：集合住宅規劃設計》。台北市：詹氏書局。
- 許滌新編(1985)。  
《政治經濟學辭典》。北京市：人民出版社。
- 馮先勉等(1993)《土地開發實務》。台北市：北星圖書公司。
- 曾水亭(1988)《台灣的房地產市場與民間資本：以國泰集團為例》。國立臺灣大學土木工程學研究所碩士論文。
- 曾旭正(1994)《台北戰後的都市過程與都市意識形構之研究》。國立台灣大學建築與城鄉研究所博士論文。
- 曾建聰(1995)《台中市合作新村空間變遷之研究-一個都市平民住宅社區之形成與發展過程-》。東海大學建築研究所碩士論文。
- 黃宗源(2011)。  
《土地開發與規劃設計應用》。台北市：永然文化出版股份有限公司。
- 黃瑞禎(1997)《房地產合建產權分配之研究》。國立政治大學地政研究所碩士論文。
- 蔡志揚(2011)。  
《圖解！良心律師教你看穿都更法律陷阱》。台北市：三采文化出版事業有限公司。
- 蔡毓玲(1995)《居住者以合作建屋方式營造居住環境之研究-以「M」園作探討對象》。東海大學建築研究所碩士論文。

## 附錄

### 附錄一 住宅相關事件年表

年代	社會概況	法令政策	組織機構	國宅部門	民間部門	其他
日治		從 1900 年至 1944 年台灣光復前共制定 73 處市鎮鄉街計畫				
1945	陳儀長官由重慶到台灣就任 (10.24) 台灣省接收委員會 (國際)國際貨幣基金成立(IMF)	毀壞城鎮重建規則須知 沿用日據時代法令: 建築技術規則 台北州建築物限制規則 台灣都市計畫令施行規則 都市計畫法 (1939-1964) 土地法 (1920-1955/3/29) 建築法 (1938-1944-1971) 市縣工程受益費條例(1944-1962)		美駐華安全公署與地方政府合資興建勞工、義胞住宅 4677 戶		
1946	省行政長官公署民政處營建局成立	土地重劃辦法	台北市都市建設委員會台北留用日籍技術人員辦理都市計畫			台灣住宅營團,以工代賑方式於基隆興建勞工住宅 268 戶, 高雄 570 棟
1947	228 事件 撤銷台灣行政長官公署成立台灣省政府		台北市都市計畫委員會奉准成立			
1948	美援運用委員會成立		行政院國宅興建委員會	用美援貸款興建國宅		
1949	國民政府遷台人口急速增加推動三七五減租台灣公布施行戒嚴令改革幣制發行新台幣	省府公布房屋租賃條例	省府採兩項措施以解決本省房荒 (台灣新生報 2/16 ;5 版)			
1950			台北市市民住宅興建委員會			
1951	公地放領 美援開始				建築技師公會於台北及花蓮成立民眾建築服務所	
1952	農產價格壓抑	成立台灣土地銀行公產代管部 (1952/7-1960/12 後成立國有財產局)			台銀租天母及陽明山山坡地, 興建木造洋房出租美僑	

1953	實施耕者有其田條例。 第一期四年經建計畫(台灣經濟建設計畫)  台泥, 台紙, 工礦, 農林四大公司移轉民營	管理營建業規則		基隆港區勞工住宅 美國駐華安全分署以常期低利貸款協助克蒂颱風災後復建(計農村約 2/3 都市約 1/2 的舊屋 80 萬戶)	臨時省議會提案營建市民住宅以解五大都市房屋荒(尤以高雄最嚴重)	
1954	金門炮戰	實施都市平均地權條例 地價調查估計規則(省)台灣省營造業重登記	台灣省市鎮建設考察小組對都市計畫, 市政建設, 市地改革, 自來水, 住宅問題等進行考察	"興建都市住宅技術小組"設於內政部--55/7)		省府委託中國土木工程學會擬訂建築材料規範及標準
1955	大陳撤守 美國編列 4200 萬美元預算, 使退輔會的工作順利展開, 榮民先後加入重大建設開發行列	土地法修改分成總則(地權), 地籍, 地用, 地稅, 土地徵收等五篇	與美駐華安全公署簽訂 1955--1958 四個年度建屋計畫	改組為國民住宅興建委員會	輔導中央民代貸款建屋	
1956		實施都市平均地權條例台灣省施行細則		台北市政府首次興建市民住宅		
1957	第二期四年經建計畫 省政府遷往中興新村	違章建築取締辦法 興建國民住宅貸款條例	省決議出售省有地五萬公頃(託縣市管理之)		臨時省議會提案因應人口激增, 住屋恐慌, 請多放寬取締違建	
1958	金門 823 炮戰 宣布由 1958--1960 逐由二元匯率步改成單一匯率	都市平均地權條例	台灣第一個市地重劃在高雄市首先試辦	興建國宅業務改由台灣省政府接辦	配合疏散, 台北市區停發建造執照	合作建屋貸款辦法
1959	八七水災 省議會成立	台灣省國民住宅興建管理辦法	成立台灣省國民住宅興建計畫委員會, 臨時機構, 無法有效推動。 各縣市國民住宅興建委員會成立 建設廳公共工程局增設國民住宅工程處	土增稅部分撥為興建國民住宅基金		省府核定台北市敦化北路兩旁為美觀地區, 規定一律建築三樓以上
1960	中華路違建拆除 雪莉颱風, 住宅全倒 5931	獎勵投資條例(1st), 將國民住宅營造業列入為生產事業	成立國有財產局	華江社區更新計畫	民間建設公司開始成立	
1961	第三期四年經建計畫 (省)台灣農地重劃十年計畫方案	台灣省鼓勵投資興建國民住宅辦法	台北市國民住宅興建委員會		台北市興起四樓公寓(光武新村)	
1962	台灣證券交易所成立 中西文化論戰	違章建築管理辦法 台灣省建築管理規則 市縣工程受益費條例		災害整建住宅貸建三萬餘戶	試辦鼓勵私人投資興建租售住宅	
1963	美援會改組為經合		台北區建設計畫委		獎勵投資興建住宅	民生社區委員會成

	會工業生產總值第一次超過農業生產總值		員會 台灣土地開發信託公司		貸款停辦(高級住宅) 四樓公寓盛行	立 高雄福音新村
1964		都市平均地權條例(3rd) 都市計畫法(2nd.rev1)	中國房屋建築中心成立	蔣介石指示興建平宅	國泰建設公司成立 住宅貸款趨於長期高額	
1965	美援結束 第四期四年經建計畫 國際糖價暴跌, 台糖股票下跌引發股市崩盤		向聯合國申請都市建設及住宅計畫特別基金	中央定訂民生主義現階段社會政策, 指示大量興建平價住宅	華美建設公司成立 民生社區公告實施 光復後台北市第一個市地重劃	歷時七年在聯合國專家協助下完成台北地區衛生下水道污水處理工程設計
1966	首座加工出口區在高雄成立		經合會增設都市建設及住宅計畫小組 UHDC (1966-1971 Monson 為計劃經理)	林口新市鎮開發計畫	四樓公寓黃金時代	
1967	台北市升格直轄市	獎勵投資興建住宅貸款因中南部屋荒而恢復辦理	台灣省國民住宅興建管理辦法(1959 1st--1967 2nd)	台北市第一個區段徵收(華江地區第一期)奉行政院核可辦理	太平洋建設公司 高層純住宅出現(興樂大廈)	
1968		平均地權條例(4th)	完成台北市綱要計畫 內政部邀集各單位成立"國民住宅專案小組"	配合違建整建平價住宅(南機場一期)	台北郊區山坡地開發興起(花園新城)	省議會質詢縣市都市計畫委員會權力造成委員操縱地價
1969	土地漲幅超越所得成長 第五期四年經建計畫	國有財產法 住宅公用合作社推 進辦法(1969-1982)	經合會培訓都市建設人員, 都市計畫學會成立 省議會提案民意機關增列為各級都市計畫委員會委員	央行拒絕國宅融資 央行貸款四億, 助 台北市違建整建七 千戶	最早預售建案--華 美聯合大廈 台北市建築投資商 業同業公會成立	經合會擬定"林口 特定區計畫", 林口 禁建兩年 經合會策動住宅工 業化舉辦房屋工業 模距配合研討會
1970		台灣地區擬定都市 計畫禁建期間特許 興建辦法 國有財產法施行細 則				
1971	退出聯合國	建築法(3rd) 加工出口區設置管 理條例 國家公園法			台北房屋服務中心 (台北房屋公司)-- 首創全國房屋廣告 企業及代銷業務	
1972	第六期四年經建計畫 省府推動 "小康計畫" 謝東閩主席提出 "客廳即工場, 屋頂即農場" 中日斷交	十二月公布"實施 都市計畫以外地區 建築物管理辦法" 希望遏止投機促使 山坡地開發		萬大計畫 (省)計畫四年內興 建六萬戶國宅	住宅需求量大增, 造成房價漲風與購 屋熱潮, 政府於六 月公布高樓禁建令	
1973	第一次石油危機	遺產及贈與稅法 農業發展條例			房產交易熱潮 預售屋成為主流	6月頒布5樓以上 禁建
1974	中東再度戰爭致石 油危機, 消費物價 上升 48%	區域計畫法 (1974/1) 五樓以上建築物限 建措施解除		台北市國宅處成立	訂定限價限建 規定停止對建築業 貸款	



1975	十大建設 蔣中正去世 年初交易熱絡	國民住宅條例 都市計畫定期通盤 檢討實施辦法	行政院核准辦理興 建國宅二年計畫, 台北市預計建 25,000 戶, 台灣省 預計建 15,000 戶	具體政策落實為 「國民住宅六年興 建計畫 (1976-1982)		1975~2006 國宅 勞工、原住民 建購住宅貸款利息 補貼
1976	第七期六年經建計 畫 股市跌盤	山坡地保育利用條 例 開徵空地稅 平均地權條例 非都市土地使用管 制規則	國家 12 項重大建 設之一 "開發新市 鎮,廣建國宅" 臺北市成立國民住 宅興建委員會	推行國宅六年計畫 行政院核定國宅長 期基金取得方案預 計 10 年內籌妥 500 億供國宅長期 循環基金之用		台大土研所成立都 市計劃研究室
1977	經設會改組經建 會, 鄉土文學論戰	實施區域計畫地區 建築管理辦法 提出改善投資環境 實施要點 公布平均地權條例	指示經建會將台灣 地區綜合開發計畫 中的七個分區(區 域)改為四的區域		開放貸款	
1978	第二次石油危機 中美斷交	國民住宅條例施行 細則 國民住宅出租出售 辦法 國民住宅貸款辦法			訂頒"購屋須知" 石油上漲促使另一 波房地產搶購風潮	
1979	高雄市升格 美麗島事件 石油漲一倍房價漲 50% 另一波房地產搶購 風潮 物價上漲兩位數以 上	科學工業園區設置 管理條例 台灣地區綜合開發 計畫		住宅及都市發展局 高雄市成立國宅處 軍眷村開始改建國 宅	訂頒不動產買賣契 約範本 賣方市場建材價格 上漲	1979~80 房價波動 提高空地稅 空地限建 追查購屋資金來源 累進稅
1980	石油上漲促使消費 物價上昇 19% 出現老鼠會式的地 下投資公司	購屋儲蓄存款實施 要點 都市計畫公共設施 保留地取得方案	台北市實施空地限 期建築(台灣省亦 同)	初期國宅已經有滯 銷的跡象, 然而國 宅計畫仍持續推 動。 經建會推動獎勵民 間興建國宅	空地限建 調整公告現值 建築業成長五倍 70 末期房價停滯 下跌, 住宅市場大 量餘屋出現報章大 肆攻擊財團炒地 皮, 高價建售房屋	中華經濟研究院 消費者文教基金會 民生社區實施容積 率
1981		廢止 1974 建築融 資禁令		中央營建司成立國 民住宅組。 內政部擬定大量興 建國宅競賽辦法	房屋市場開始不景 氣, 台北房屋, 聯 陽建設, 白宮建設 搖搖欲墜 前七個月倒閉三百 餘家建設公司 國泰建設, 太平洋 建設削價促銷房屋	
1982	第八期四年經建計 畫	國民住宅條例(2nd) 文化資產保護法 國宅條例大幅修 正, 從 17 條增加為 45 條		國宅政策轉向獎勵 民間興建, 模式增 加了貸款人民自建 以及獎勵投資興建 兩類。 國宅降價求售		空地限建 照價收買
1983		國民住宅社區規劃 及住宅設計規則 國民住宅社區住戶	台北市實施第一期 容積管制	國宅滯銷	營建開發業慘淡	

		互助組織設置要點 台北市土地使用分區管制規則 台灣地區自然生態保育方案 台北市都市更新實施辦法 山坡地開發建築管理辦法				
1984	廢除利率管制條例，大幅降低關稅，廢除匯率中心價格 物價持續下跌	勞動基準法	政府宣布經濟自由化、國際化，開始計劃進行國營及公營事業民營化		政府改變壓制住宅市場的態度，放寬住宅市場的管制，鼓勵銀行提高辦理建築融資與購屋貸款 預售市場成交量不及三成	推動建築經理公司制度，以建立投資、購屋與融資的中介公司，來減少預售屋造成的問題
1985	十信案(國泰信託)中部出現 "大家樂"	擬定 恢復建築業景氣方案			太平洋房屋公司成立 房屋仲介公司	游資氾濫，銀行利率太低，使資金大量湧入 "地下投資公司"
1986	台幣不斷升值 股市大漲 服務業人口首次超過工業人口	建築經理公司管理法 山坡地保育利用條例				
1987	新自由主義 放寬外匯管制 解嚴，開放黨禁報禁	行政院勞委會，環保署成立 重新公告地價	國產局標售華航附近土地		房地產價格高漲 股市崩盤，十月份單月跌 71% 信義房屋轉型為仲介	1987~1991 台中 M 園 1987~1989 竹科合作建屋行動
1988	蔣經國去世 台北市第一次出現人口(社會)負成長 1988/10	央行對不動產採選擇性信用管制 (12/28)	公共設施保留地徵收，資金外流		台北市房屋平均單價由 1987 年的每坪 8.67 萬元漲到 23.84 萬元漲幅 2.7 倍	
1989	(大陸)89/6/4 鎮壓民運 大幅調高存款準備率	銀行法修正(針對地下投資公司的非法及加重罰則) 行政院短、中期解決房價方案 9 月 住宅問題因應措施方案	2 月 28 日央行宣布實施選擇性信用管制，強制金融機構限定對土地的貸款成數及期限。	在 1980 年代末的無住屋運動之後，政府剛開始的住宅干預沿襲之前的習慣，抑制房地產飆漲，又開始啟動大型國宅計畫。	游資流竄，利率調高，房地產萎縮，價格不降，地下金融五分利(1989/4) 對空地及投資公司緊縮融資之措施	無住屋運動 崔媽媽租屋服務中心
1990	台灣股市創指數 12495 高點 (1990/2/10) 後開始慢性崩盤 關渡平原保留地暴發人頭購地官商勾結弊案	內政部規畫完成淡海新鎮預計 25 年內完成 30 萬人口新鎮 金融緊縮政策 大幅調高公告現值	全國土地問題會議 4 月決定公告現值與公告地價分離		1990 以後的國宅政策，促進房地產業的發展成為主要的考量。	90 年以後，台灣經濟發展已經過了高成長的時代，房地產變成一個刺激國內需求以增進經濟成長數字的產業
1991	終止動員戡亂時期 15 家新銀行開幕	公平交易法 放寬融資貸款利率 (13-10)	全國建築管理會議 經建會在「國建六年計畫」中提出「廣建國民住宅計畫」	政府又開始直接興建大型的國宅計畫		

			其中包括淡海及高雄新市鎮以及 14 處新社區計畫			
1992		土地法、平均地權條例修正 (土地面積最高額、空地稅、實際交易價格) 保險法修正				
1993		1993 年中央銀行開始提撥郵政儲金轉存款，供銀行辦理無自用住宅民眾購屋貸款。				
1994		李登輝提出「六萬元一坪」平價勞工住宅政策 輔助人民貸款自購住宅辦法 振興經濟方案農地釋出政策 消防法	張景森任台北市都市發展局局長	台糖配合政策釋出大量興建的土地(楊澤泉)，但這些土地多位於偏遠地區，因此需求量不高。	壽險業首創 30 年房貸	地下室納入容積計算
1995		公寓大廈管理條例				
1996	第一屆總統直選 捷運木柵線通車			「國軍老舊眷村改建條例」通過		
1997	香港回歸 亞洲金融危機 林肯大郡	土地登記面積修正 全面實施容積管制 重新公告地價		編列高達五千多億的特別預算		
1998	國揚、瑞聯、擎碧 跳票	精省條例公布 山坡地專章 都市更新條例公告 非都市土地開發審議規範	全省實施容積管制			
1999	921 地震 兩國論	地方制度法公布 央行釋出 1500 億元郵政儲金		90 末，房地產商已可對政府的國宅政策有直接的影響力	振興建築投資業措施 建照延 2 年	
2000		民進黨執政，推出「青年購屋低利貸款」與「333 購屋專案」 重新公告地價				財團法人台灣不動產資訊中心成立
2001	911 事件 周休二日 納莉風災	行政程序法公布 行政院提振不動產景氣加速房地產市場復甦措施 開放外資陸資投入不動產市場			健全房地產市場措施 建照延 2 年+3 年	
2002	WTO 汐止東科大火	土增稅減半徵收 2 年				
2003	SARS 蘆洲大囍市火災	續撥 2800 億元優惠利率房貸 土增稅收創三年新高				
2004	319 槍擊案	土增稅減半措施延長一年		台北市國宅處裁撤，成立都市更新	嘉新國際 萬國商業大樓發行證券公	

				處	開招募(國內第一宗不動產投資信託)	
2005	禽流感 7/1 勞退新制	土增稅永久調降為 20 30 40 長期持有 20 年以 上另打折 不動產估價師法實施		行政院續撥 3000 億元優惠房貸	新光標得-標售聯 勤土地 (283 萬 406 萬) 富邦一號 REITs 核 准 10 月住宅建築貸 款年增率創新高	
2006						
2007		選舉前，財政部將 現行土地增值稅 中，每人一生只可 以使用一次自用住 宅 10% 的優惠稅 率，放寬到一生可 使用多次。				整合住宅補貼方案 (租金、貸款利息) 青年安心成家方案
2008	全球金融危機					
2009	莫拉克風災					
2010	ECFA 簽訂 台北花博	遺產與贈與稅調降 穩定房市六大方案 老舊公寓更新專案			一生一屋土增稅減 稅優惠 預售屋主建物、附 屬建物分開計價	社會住宅討論浮現
2011		奢侈稅開徵 恢復空地稅 北市開徵豪宅稅 年底修法：地政三 法、時價登錄		社會住宅關鍵字: 現代住宅 合宜住宅 青年出租住宅……	預售屋定型化契約 兩遮不可計價	
年代	社會概況	法令政策	組織制度	國宅部門	民間部門	其他

年表參考資料：

- 李君如 (1991) 《台灣地區住宅合作制度之政策分析》。台灣大學建築與城鄉研究所碩士論文。
- 黃宗源 (2011) 《土地開發與規劃設計應用》。台北市：永然文化出版股份有限公司
- 陳聰亨 (2011)。《好宅：集合住宅規劃設計》。台北市：詹氏書局
- 陳奉瑤、章倩儀 (2006) 《不動產經營管理》。台北市，智勝文化事業有限公司。
- 楊裕富 (1992) 《台灣住宅政策, 立法與都市住宅用地供給》。台灣大學土木研究所博士論文

## 附錄二 簡單協議合建的分配比例試算方式

### 一、代數設定

土地面積：L

建蔽率上限：C

容積率上限：F

地主分配比例=R，承造者分配比例=1-R

土地單價：PL（元/坪）

建坪生產成本：Pb（元/坪）

建坪營造利潤：Pp（元/坪）

（建坪生產價格：Pb+Pp）

建商收益率 X = （總成本+總利潤）/總成本

### 二、基本數據

地主付出之價值=土地 X 單價=L\*PL

地主分回之價值=> 土地部分：R\*L\*PL

建築部分：R\*F\*L\*(Pb+PL)

建商投入之成本=建築成本=F\*L\*Pb

建商取得之收益=> 營造利潤：F\*L\*Pp

建坪銷售：(1-R)\*F\*L\*Pb

土地銷售：(1-R)\*L\*PL

### 三、分配比例 R 的計算原則

分配原則一：地主投入 ≤ 地主取回

（地主投入土地價值 ≤ 地主取回土地持分價值+房屋價值）

$$L*PL \leq [R*L*PL + R*F*L*(Pb+Pp)]$$

$$\Rightarrow R \geq PL / [PL+F*(Pb+Pp)]$$

分配原則二：建商取回 ≥ 全部房屋興建成本

$$[(1-R)*F*L*(Pb+Pp)+(1-R)*L*PL] \geq F*L*Pb$$

$$\Rightarrow 1-R \geq (F*Pb) / (F*(Pb+Pp)+PL)$$