

〈財經週報-危老重建浪潮〉危老重建 5 階段 百坪內亦可找人代辦

2019-12-02 05:30 自由時報 記者徐義平 / 專題報導

<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/1336103>

7 年前爆發「文林苑強拆事件」，引發社會運動與輿論抨擊，讓全國都更氛圍陷入緊繃狀態，甚至「都更已死」的說法甚囂塵上，讓建商對於參與都更處於被動狀態。不過，2 年多前立法院三讀通過「危老條例」，重燃重建的火苗。

房產業者指出，由於「危老條例」沒有基地規模限制，因此百坪以下的危老案占比相對高；但對建商來說，該規模獲利空間有限，甚至不具規模經濟，建商不會積極參與，因此開啟自主危老的商機。

建經業者說明，完成一個危老案通常分 5 階段，以資金籌措需求比率最高。安信建經建築開發部副理葉智勳指出，危老案畢竟就是重建案，地主僅有土地資產，要蓋新建物需要籌措營造成本，而營造成本大概占整個危老案費用的 7 至 8 成，金額不算小。

安信建經建議，若真的有意願重建，可以找有信譽的專業公司諮詢，先從財務面評估，若基地位於燙金熱區，可透過土地融資的方式貸款重建，最佳的情況是地主不用從口袋掏出一毛錢。但實際狀況要從土地價值鑑價到整個重建計畫財務試算，才能夠進一步掌握出資金額。

自主重建

先試算財務狀況

第二階段則是新建物的規畫設計，這部分相對單純，但一般民眾平常並不會接觸到建築師，若自己找上門詢問，建築師可能還會抱持「這個危老案能不能成」的想法，反而不太願意進一步評估。

房地產業者指出，可以透過公會或是有官方背景的都更服務公司、甚至建經公司，以提供服務的方式幫忙進行建築師遴選，地主或是屋主也可以針對希望的建築需求，要求把需求納入建築規劃設計當中。



第三階段則是營建管理，也就是興建期間的工地與工程進度掌握，一般民眾很難切入這塊。因此，絕大多數選擇承包給營造業者，或一開始就把危老案交由建商全程處理。若是地主直接找上營造廠承包，因不懂監工，可能會遇到施工品質、營建管理等各項問題，甚至有無按照建築設計圖施工一般民眾很難辨別，最慘的狀況應該是承包的營造廠因財務問題而無法蓋下去。

餘屋銷售

品牌加持較有利

第四階段則是新建物的銷售管理，為了償還貸款費用與利息，多數危老案會將新建後的部分房屋選擇出售。若選擇屋主自售，基本上銷售時間多半拉得很長，相對的利息各方面的費用支出也愈多。

而且，危老案銷售的餘屋是什麼品牌，也會影響賣價與銷售進度。過往跟建商合建，當然是用合建建商的品牌銷售，但自主都更或者危老案都是單一個案，沒有品牌加持，對於欲購屋民眾來說缺乏吸引力。因此，地主與屋主須透過專業機構的去營造銷售的魅力。

葉智勳指出，部分危老案為加快償還費用，會在取得建照後便預售。若銷售進度不錯，後續支出的費用就可以不用透過高額貸款，可以直接將銷售的資金專款專用；但也有部分危老案選擇成屋銷售，主要是看好區域的房市潛力。

最後一階段則是物管與售後服務，房子銷售出去後，甚至選擇全部出租不銷售，都需要物業管理幫忙代管，甚至交屋等相關事宜，也是這個階段需要專業幫助的地方。。

