

A, 二階段(自辦民營)都更實施方式之探討 ——研擬"分配條件對地主有利及甄選優良合建營建廠商"的最佳模式 103.12.30

一, 實施方式比較:

(一), 合建: 建商整合+建商出資, 整合及出資利益歸建商, 地主分配較少。

- 1, 專業有信譽的建商, 可塑造有品牌的優良產品, 並提供較長期的保固與售後服務。
- 2, 有財力的建商, 較有能力應付各種經濟波動風險。
- 3, 有都更經驗的建商, 較有能力處理都更的疑難雜症。

(二), 自力: 地主整合+地主出資, 整合及出資利益歸地主, 地主分配較多。

- 1, 議決事情缺乏效力, 人數多時, 不易建立法定共識。時間一拖延, 可能就遭到逾時駁回。
- 2, 更新會沒有財力能力, 處理不同意戶都更疑難雜症等問題。
- 3, 都更失敗時, 地主戶會損失前期作業費。
- 4, 地主戶較不專業, 無法承擔房地產營建成本及銷售波動風險。
- 5, 地主戶所主導更新之建物, 沒有品牌, 品質不易管制, 折價抵付部分之房屋銷售價格, 不易取得市場認同。若有餘屋未售完時, 財務便無法結清, 後續財務問題較複雜。
- 6, 銷售及施工期間, 地主戶難以面對承購戶複雜的財務或客戶變更問題。
- 7, 地主戶無能力承擔較大損壞鄰房或自身意外災損之賠償責任。
- 8, 地主戶亦無能力長期承擔更新後建物之保固及售後服務責任。
- 9, 地主戶亦無人願意承擔更新交屋後, 後續複雜稅務之處理事宜。
- 10, 採用地主戶代理執行機制(類似於股務之操盤代理機制), 以彌補地主戶專業能力不足之問題時, 須另有管控代理者操守之機制, 否則代理者有權無責, 有利益衝突時, 有可能會受到質疑。

二, 本案"自辦民營"實施方式:

(一), 第一階段: 自辦(地主+新北都更)

- 1, 都更促進會: 整合+招商發包+監督, 地主戶免出資。
- 2, 新北都更: 出資都更育成企劃+申請獎勵面積。並先行協助解決都更過程中, 地主戶間的疑難雜症。

(二), 第二階段: 民營(建商) 採用合建或委建, 地主戶可自由選擇:

- 1, 選擇合建: 營建廠商出資, 地主分配條件不變, 地主免出資, 也免提供土地融資。
- 2, 選擇委建: 地主出資, 出資利益歸地主, 地主可分配自己土地全部允建面積。

三, 好處:

(一), 地主: 分配多, 選擇多元化

- 1, 自行整合: 整合利益歸地主
- 2, 自行招商: 溢價利益歸地主
- 3, 獎勵面積黑箱明確化再招商: 地主掌握自己土地允建酬碼, 獎勵面積已經量化, 可明確依據權利變換公正法定程序, 作為計算合建分配比例之依據。地主戶知己知彼, 不會吃虧, 可去除地主對合理分配的疑慮。
- 4, 類似於自辦市地重劃的觀念, 把重劃前個別零碎且尚無量化容積率的土地(原料, 無法明確估算未來價值), 經自辦重劃後成為可整體開發且有明確量化容積率的土地(半成品, 已可估算未來價值), 再公開招商評選營建廠商來投資興建與保固(成品), 地主的受益就倍增且明確(以半成品招商價值較高)。
- 5, 事業計畫核定+整合同意比例達接近100%, 或至少達90%以上"後"再招商: 招商時點之銷售行情價越高, 地主戶分配比例也越高(新北市16年平均房價年增率: 8.77%, 詳中國時報, 102.9.30, 頭版。但物價波動指數政府一般會控制在2%範圍內)。
- 6, 全部允建面積, 扣除地主合建預擬分配面積及委建面積後, 剩餘面積再拿出來公開招商。
- 7, 地主可依自己財務能力, 自由選擇合建或委建, 選擇彈性加大, 適合不同地主多元化需求。
- 8, 整合同意比例達90%以上, 最好到100%時, 營建廠商的評選, 將由地主另委託專業建築經理公司, 由其採資格標審查及價格標審查, 以確保評選出分配條件對地主有利, 且有財力有經驗有品牌的合建營

建廠商。

- 9, 都更開發成功概率只有 5%: 如果成功時, 地主可免費分享, 政府獎勵容積所帶來房地都更的增值利益。
註: 不是所有都更案都會成功, 只有地點位置好、基地形狀方正、對政府獎勵面積預估準確、地主戶有共識、意願高、開發整合經營得宜、實施者財力能力足、房地產景氣好等條件均具備者, 才有較高成功機會, 否則都是花錢報名繳學費, 學一點經驗而已。

(二), 營建廠商: 都更進場較容易, 投資時間縮短:

- 1, 可縮短漫長前期作業之整合時間, 投資回收較快。
- 2, 受景氣波動影響時間縮短, 投資風險減少。
- 3, 同意比例最少 90% 以上, 最好達到 100% 再招商, 得標廠商整合成本減少。
- 4, 都更過程中, 許多都更專業困難且繁瑣問題, 如不明確的獎勵容積如何能準確預估並順利取得、地主戶間的加建補償、裝演補償、地下室使用權補償補、公平分配等疑難雜症, 已由第一階段實施者大部分解決之。第二階段接續實施者之都更進入門檻, 相對已經降低很多。
- 4, 獎勵面積明確:
 - (1), 類似市地重劃後, 確定每塊土地使用強度與使用性質, 獎勵面積明確, 建商投資報酬率計算也明確, 投資風險降低。
 - (2), 開發時間縮短, 產品定位較接近市場需求, 投資回收快。

四, 缺點

- 1, 對地主來說, 地主的整合經營, 的確很辛苦。失敗時, 所花費的時間與精神, 就當作繳了學費, 得到一生寶貴的經驗。但成功時, 卻能為社區總體營造帶來整體的利益, 成為一生中可蒙紀念的偉大成就。
- 2, 都更開發失敗概率高達 95%: 如果失敗時, 由新北都更要承擔第一階段, 損失整合企劃及申請獎勵容積所須資金及時間成本等風險。

五, 結論

- 1, 此種"自辦"的模式, 要由地主自組"志工隊", 自行整合經營。
- 2, 每位"志工"可說都是一扇"門", 作門的志工越多, 門就越多, 可介紹並迎接住戶進入並同意都更新社區的新造。
- 3, 每位"志工"也可說都是一根"柱子", 投入作柱子的志工越多, 建造就越快越堅固, 志工越努力經營, 新社區總體營造理念的實現機率就越高越快。所以都更新造能否成功, 其重要關鍵, 在於是否有柱子。
- 3, 新造的過程, 大家共同參與, 利益共同分享, 成就感則歸給全體住戶。
- 4, 信心的工作, 愛心的勞苦, 盼望的忍耐, 願大家共勉之。