

前言：二階段同意書 + 二階段實施者型(第二階段公開招商)實施方式說明

一. 一般實施方式：

(一). 合建：建商整合 + 建商出資，整合及出資利益歸於建商。

*. 缺點：建商與地主對立，地主分配較少，整合困難。

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

*. 缺點：1. 地主出資自籌資金不易且不足
2. 整合失敗時，有損失前期作業費之風險
3. 須擔負房屋銷售及更新成本之波動風險
4. 須擔負將來保固及售後服務責任
5. 須擔負將來出售房屋被查稅責任
6. 售屋產品無優良品牌形象，價位不易提高
7. 議事缺乏效力，人多時不易建立法定共識

二. 本案實施方式：具有自助自力更新架構之二階段實施者型

(一). 第一階段：新北都更擔任育成實施者(第一階段同意書)

1. 都更促進會：取用自力更新架構，由地主自助自行整合 + 招商發包 + 監督，整合及發包溢價利益歸地主。

2. 新北都更：出資育成企劃 + 申請獎勵面積。

*. 新北都更非建商，不分配面積

(二). 第二階段：營建廠商擔任實施者(第二階段變更同意書)

於取用自助自力更新之架構，完成招商、發包評選出第二階段實施者後，地主可選擇合建或選擇另外提供土地融資，自籌資金自力更新(投資或委建)。

1. 選擇合建：營建廠商出資，地主分配條件不變(詳估價師之預估分配表)，地主不用提供土地融資，營建廠商擔負所有建築融資(約60%)及自有資金(約40%)。

2. 選擇自力：地主出資(投資或委建)，出資利益歸地主，地主可分配更多。但需自行承擔風險。

三. 目的：

(一). 地主：自助整合型都市更新，分配多

1. 自行整合：整合利益歸地主。
2. 自行發包：溢價利益歸地主。
3. 獎勵面積確定再發包：地主掌握自己土地允建酬碼，知己知彼，不會吃虧。
4. 地主可依自己財務能力，自由選擇合建或自力更新，選擇彈性多元化，適合不同地主不同需求。
5. 第一階段事業計畫獎勵面積能確定後再發包，再依第二階段公開招商時之房價與更新成本，經由公開比價之過程所決定之分配比例即為權利變換時之分配比例。如此較不會有都更因時間冗長，而有先簽與後簽合建契約二者時間間隔過長，以致因房價與更新成本價格波動太大，造成分配比例須重新調整之糾紛。

(二). 營建廠商：投資時間縮短，投報明確，進場容易

1. 投資時間縮短：
(1). 投資回收快。
(2). 受景氣波動影響期間縮短，投資風險減少。
2. 獎勵面積確定：
(1). 投資報酬率可精確計算。
(2). 產品定位容易。
3. 爭議減少，進場容易
(1). 分配多，大致上已滿足地主要求，故爭議減少。
(2). 大部分爭議問題已於第一階段解決，故發包後之爭議減少，營建廠商進場容易。