

全程代理型(或更新會型)與二階段實施者型之比較研究 (以新北市中和區新和C案為例)

一、全程「代理型」擔任實施者同時兼任共同投資者時之角色混淆問題

(一)全程「代理型」之代理者如參與分配折價抵付之面積，或因個案需要購買公有地、購買不願及不能參加者之土地，如此已失去代理者立場超然之基本要求，代理角色混淆，恐有代理者不當得利之嫌疑。

(二)全程「代理型」之代理者須兼任共同投資者角色，以解決自主更新地主土地融資額度不足更新成本，或建照核准前前期作業資金需求(如購買容積移轉道路用地或拆遷補償金發放等)資金缺口問題，而分配地主折價抵付之面積，如共同投資金額約為 10.91 億時：

例：61.64 億(更新成本) - 36.98 億(地主土地擔保最高融資額度) - 13.75 億(最高預售收入) = 10.91 億(資金缺口：共同投資之金額)
此部分即為「代理者」等有合建事實，由代理者擔任實際的實施者，但借用代理之名義不必承擔實施者於施工中及完工後該承擔的責任，此種情形將來有可能產生法律糾紛。

二、全程「代理型」(或更新會型)地主土地擔保融資額度可能超貸及利息問題、前期作業費問題

全程「代理型」(或更新會型)，地主每坪土地擔保融資額度如達 163.47 萬(369800 萬÷2243.78 坪=163.47 萬/坪)，已有融資者，在此央行打房的時候很可能有超貸的問題，其借款人為地主，利息由地主支付。前期作業費由地主自行出資負擔(一般為每坪土地 2 萬元)。二階段實施者型，地主不須提供土地融資擔保。建築融資借款人為營建廠商，利息由營建廠商支付。前期作業費由第一、二階段實施者籌資負擔，地主免出資。

三、全程「代理型」(或更新會型)，在施工中只能辦信託卻未能辦續建承諾所衍生之問題

(一)施工中，營造廠倒閉重新發包，工程款差額及延誤工期之利息，由地主負擔責任

全程「代理型」(或更新會型)實施方式於施工過程中，若因建材漲價或因施工災害等因素，導致營造廠週轉不靈倒閉，須重新發包時，在扣除原營造廠之工程履約保證金及工程保留款後，若尚須增加至少 5 億工程款及 1 億因延誤工期所增加之利息時，則所增加之費用將由「所有地主」負擔！

(二)施工中，預定折價抵付之銷售收入短缺由地主負擔

全程「代理型」(或更新會型)實施方式於施工過程中，須預定銷售部分面積以支付工程款等更新費用，但若因政經局勢變化，銷售單價偏低，銷售收入減少，不足以抵繳工程款等更新費用 5 億時，這不足之款項，將由「所有地主」負擔！

四、全程「代理型」(或更新會型)，在完工後地主仍為真正實施者所衍生之問題

(一)完工後，稅捐處查稅仍由地主補繳稅款

全程「代理型」(或更新會型)實施方式，因地主須銷售部分面積以支付更新成本之費用，其售屋部分若有盈餘時，除須繳納 17%之營所稅及保留 10%之盈餘外，若完工二年後，稅捐處查稅或罰款，結果須補繳 2 億稅款或其他房屋現值交易稅、奢侈稅等時，這補繳稅款之責任，將由「所有地主」自掏腰包以現金負擔！

(二)完工 2 年以後，代理者不負責結構體之保固責任

全程「代理型」(或更新會型)實施方式於完工二年後，若結構體因

地震風災等原因遭受損壞或倒塌(如東興大樓或博士的家)，修護費用須 5 億或全額賠償時，其結構體修護或重建之保固責任，將由「所有地主」再自掏腰包以現金負擔！(二年後地主是真正負保固責任的實施者，因一般非擔任實施者之營造廠只有二年保固期)。

五、全程代理型(或更新會型)建築品牌形象問題

建築產品之銷售首重產品之塑造及品牌形象之建立，全程代理型(或更新會型)屬一案非專業之建築，眾多地主不易建立共識，容易流為雜牌形象，產品無法有效包裝，產品價值無法提升，可能成為低價產品，地主須提撥更多折價抵付面積，以支付更新成本之費用。

六、第二階段以營建廠商(建商或營造廠)為實施者，其自有資金須達更新成本之 30% 40%，且於施工中及完工後承擔實施者所有責任，其好處說明如下：

(一)二階段實施者型全套服務團隊之 銀行會與地主簽訂信託含續建之契約，以確保工程能順利完工，優於全程「代理型」(或更新會型)只有信託無續建。

1、二階段實施者型營建廠商可承購不願或不能參加者及公有土地，其自有資金約達更新成本之 30%~40%，可方便信託銀行於營建廠商不能履行完工責任時，啟動其續建作業，作為清償抵繳債務及違約賠償地主之費用。若營建廠商無此 30%~40%之自有資金，預備作為清算抵繳債務或 賠償地主損失時，則銀行不敢承做續建業務。前期作業費由實施者或營建廠商籌資負擔，地主免出資。

2、二階段實施者型之融資銀行配合建築融資約為 60%~70%，借款

人為營建廠商、利息由營建廠商支付。地主土地不用擔保融資。

(二)二階段實施者型為地主公開招商評選之第二階段實施者營建廠商，作為真正的實施者，可負擔本案施工中更新成本之波動風險及其分配折價抵付部分之銷售風險。優於全程「代理」所執行之方案，代理建經不負實施者之責任，其風險均須由地主承擔。

(三)二階段實施者型為地主公開招商評選之第二階段實施者營建廠商，作為真正的實施者，可擔負本案完工後建築結構體保固 15 年責任及其分配折價抵付部分稅捐處查稅或罰款責任。優於全程「代理型」(或更新會型)之方案，代理建經不負實施者之責任，於完工二年後，沒有營造廠為地主擔負建築結構體保固 15 年責任，且不擔負銷售折價抵付部分稅捐處查稅或罰款責任。(一般營造廠只負責 2 年保固責任，完工二年後，保固責任回歸實施者擔負)。

(四)二階段實施者型由建經公司為地主公開招商評選第二階段實施者營建廠商(建商或營造廠)，重視營建廠商之品牌形象、財務能力、施工經驗、及後續保固服務，可塑造本區建築品牌之形象。有利提升本區建築價格，使所有地主共享價值提升之利益。

提案研究單位：新北都更建築經理股份有限公司 負責人：蔡錦宗

地 址：新北市中和區中和路 358 號五樓之一

聯 絡 電 話：2920-3016 轉 12

0988-377-030