

建商攻都更 搶賺兆元顧問財

2017-07-11 10:01:58 經濟日報 記者陳美玲 / 台北報導



為打開都更困境，建商投入藍海搶攻「代理實施者」市場；全坤建設總座廖學新表示，若建商從「代理實施者」切入，角色如同顧問公司，一來提供專業人才、知識，賺取 know how 費用，二來住戶沒有獲利被剝削的感覺，若加上政府協助，可創造三贏、藍海局面，商機上看兆元。 本報系資料庫

為打開都更困境，建商投入藍海搶攻「代理實施者」市場；全坤建設總座廖學新表示，若建商從「代理實施者」切入，角色如同顧問公司，一來提供專業人才、知識，賺取 know how 費用，二來住戶沒有獲利被剝削的感覺，若加上政府協助，可創造三贏、藍海局面，商機上看兆元。

廖學新指出，多數住戶的心態老是覺得建商賺太大、有被占便宜的感覺，開發商也認為一個都更案動輒上億元的資金投入，且回收遙遙無期、風險太大，一直以來成為雙方矛盾，讓都更陷入窒礙難行的困境。

廖學新表示，目前都更條例中就存在代理實施者的制度，只是過去鮮少開發商投入這塊。不過面對現在房市景氣反轉，加上住戶對於居住安全的重視和迫切性，以及建商需要維持競爭力和品牌力，並且突破市場困境，代理實施者制度有機會為都更注入創新思維。

廖學新分析，代理實施者制度概念，就好比是住戶自行發起的自主更新，只不過過程中聘請建商擔任顧問公司，開發商擁有都更的技術，像是相關專業知識、專業人才等，扮演從旁協助的角色，加上政府推廣和鼓勵，才有機會打開目前都更停滯不前的狀況。

他強調，代理實施者制度以房價高的精華區、傳統合建或都更案做不成的地方，甚至建商不願介入的地區，是最有機會成功落實的地方，包括台北市信義區、大安區、中正區等。景氣不好時，正式推動代理實施者的好時機，尤其是品牌建商憑藉著過去豐富的經驗，可以補足民眾在自主更新的技術面、知識面不足的地方。

廖學新說，對建商來說，不僅賺合理的專業管理費用，不用投入太多資金，另一方面也能培育人才、技術，讓員工有更多實戰經驗，也能留住人才，更不用怕被汙名化；對住戶來說，也不用被怕建商吃掉自身利益，各自回歸自身權益和專業。

廖學新強調，以目前市場至少 10 萬棟舊屋需更新，未來潛在商機可能有千億元，甚至兆元以上的市場。

都更開發方式比較			
項目	合建或建商擔任實施者	建商擔任代理實施者	住戶自主更新
前期整合	建商主導	建商、地主合力整合	地主自籌
重建資金	建商提供重建資金	地主需向銀行貸款、籌借重建資金	
優勢/挑戰	效率高		須取得所有住戶共識
權益分配	建商保留利潤，與地主爭取分配	完成建物全部分回地主	
都更風險	若建商資金不健全，恐倒閉	以信託管理去除風險	
資料來源：記者採訪			陳美玲 / 製表

圖 / 經濟日報提供

「實施者」是指都更當中，擔任實質施作的都更機構或團體，也就是都更推動者。概念類似一般民間所稱的「業主」、「甲方」，或申請建築執照的「起造人」，在申請或審議都市更新事業計畫時，「實施者」須負擔該都更事業實施的責任。

「代理實施者」則是指都市更新當中，協助地主自辦都市更新與籌措資金，一般而言，代理實施者提供的是服務顧問、整合，通常是擁有品牌的公司，較能取得住戶的信任。