

會編：(91) 034.307

建築經理公司未來發展方向之研究

委託單位：行政院經濟建設委員會

研究單位：莊孟翰 副教授

計畫主持人：莊孟翰

協同主持人：吳清輝

研究助理：林家立、粘鵬穗

中華民國九十一年十二月二十七日

建築經理公司未來發展方向之研究

計畫主持人：莊孟翰

協同主持人：吳清輝

研究助理：林家立、粘鵬穗

(本研究純係作者個人觀點，不應引申為行政院經濟建設委員會之意見)

委託單位：行政院經濟建設委員會

研究單位：莊孟翰 副教授

中華民國九十一年十二月二十七日

摘要

本研究主要目的在於探討建築經理業在不動產產業中所扮演的角色及其功能定位，並從過去的經營績效與未來趨勢對其發展作深入研究，俾探討建築經理業如何進行企業轉型與組織變革，期以達成其所肩負的社會責任與維繫產業之永續經營。

首先，本研究主要係由「保障交易安全」、「專案管理顧問」、「投資管理顧問」三個構面來分析建築經理業的功能與執行績效，並透過集體深度訪談（Focus Group Interviewing）與問卷調查來分析其經營情況與執行績效；其次，再從建築經理業、建築投資業、金融業間的產業互動關係來探討如何在社會大眾效益極大化的前提下，建構產業彼此間最佳的互動模式，進而擬定建築經理業最適的產業定位。

其次再以美、日等先進國家對建築經理公司行業別之認定以及 - ESCROW 制度在美國的實施方式與執行成效，期以研究如何讓美國的履約保證（保險）ESCROW 制度有效落實在台灣不動產交易過程，以達到「保障交易安全」的功能。此外，有鑑於目前政府積極振興不動產市場交易與活化不動產的資產運用所提出加速「不動產證券化」的政策目標，因此本研究分析建築經理公司參與「不動產資產信託」、「不動產投資信託」、「不動產證券化」的方式與其所扮演的角色，以

及建築經理公司如何運用其「專案管理顧問」、「投資管理顧問」的功能，來降低不動產證券化的市場風險。讓投資者或市場參與者能有更安全的交易環境。

最後從建築經理公司的成立背景與立法沿革來研究「建築經理公司管理辦法」十六年來的執行情形，以及「建築經理業管理條例」草案一旦回歸公司法之可能影響，以及探討建築經理公司的股權結構與股東投資來源，其次，再由新舊建築經理法令的比較來探討建築經理公司回歸公司法之利弊，以便提供建築經理業及相關主管機關擬定政策之參考依據。

目 錄

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的.....	1
第二節 研究方法與流程.....	3
第三節 研究範圍與相關名詞釋義.....	5
第四節 研究限制.....	8

第二章 不動產交易糾紛之緣由與法令制度之規範

第一節 不動產交易糾紛之緣由探討.....	10
第二節 不動產交易糾紛與法令制度之規範.....	17

第三章 建築經理公司之其成立背景及沿革

第一節 建築經理公司之成立背景.....	30
第二節 建築經理公司之沿革.....	34
第三節 建築經理公司成立當初之角色功能與定位.....	38

第四章 建築經理公司未來之角色定位與功能之加強

第一節 建築經理公司過去執行績效檢討之一（民國七十五年至八十六年）.....	47
--	----

第二節	建築經理公司過去執行績效檢討之二（民國九十一年七月調查）.....	56
第三節	建築經理業之企業轉型與功能加強.....	69
第五章	美日等先進國家不動產交易制度之探討	
第一節	美日兩國不動產交易規範探討.....	75
第二節	美日兩國對建築經理行業別之認定.....	80
第三節	台灣不動產交易制度規範.....	82
第六章	「建築經理業管理條例(草案)」立法問題探討	
第一節	房地產經營環境與建經業發展趨勢.....	93
第二節	「建築經理業管理條例(草案)」與建築產業之爭議點探討.....	102
第三節	建築經理公司回歸公司法之利弊.....	111
第七章	結論與建議	
第一節	結論.....	113
第二節	建議.....	116

附錄一 參考文獻.....	119
附錄二之一.「建築經理公司未來發展方向之研究計畫」調查問卷	120
附錄二之二.「建築經理公司未來發展方向之研究計畫」調查問卷	123
附錄三「建築經理業管理條例」與「建築經理公司管理辦法」比較...	130
附錄四 會議記錄	
一.中華民國建築經理業商業同業公會第一次會議記錄.....	141
二.中華民國建築經理業商業同業公會第二次會議記錄.....	146
三.中華民國建築開發業同業公會全國聯合會意見.....	150
四.「建築經理公司未來發展方向之研究」研究期間第一次會議記錄	153
五.「建築經理公司未來發展方向之研究」研究期間第二次會議記錄	157
六.「建築經理公司未來發展方向之研究」期中報告會議記錄.....	164
七.「建築經理公司未來發展方向之研究」期末報告會議記錄.....	165
附錄五 公會建議	
一.中華民國建築投資商業同業公會.....	167
二.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會.....	169
三.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會（函）.....	171
四.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會（函）.....	176
附錄六 主管機關建議	
一.立法院法制局編號一七〇 專題研究報告 摘要.....	178
二.財政部金融局對「建築經理公司未來發展方向之研究」期末簡報 建議.....	189

表目錄

表 2.1 消費者文教基金會申訴案件中購屋申訴案件比例表.....	14
表 2.2 歷年主要購屋糾紛項目一覽表.....	15
表 2.3 不動產交易相關法令規範要點一覽表.....	17
表 2.4 不動產交易相關契約範本規範要點一覽表.....	21
表 2.5 房屋仲介價金保證與成屋履約保證比較表.....	24
表 2.6 履約保證與履約保險優缺點比較表.....	24
表 2.7 住宅市場作業與相關法規對照表.....	29
表 3.1 建築經理公司與投資銀行一覽表.....	37
表 4.1 建築經理公司資本額與投資銀行持股比例.....	48
表 4.2 公司成立概況.....	49
表 4.3 銀行轉投資概況.....	50
表 4.4 業務經營狀況.....	51
表 4.5 財務狀況.....	52
表 4.6 建築經理公司資本額與投資銀行持股比例一覽表.....	57
表 4.7 業務經營狀況.....	58
表 4.8 業務衰退與轉型方向分析表.....	59
表 4.9 人力狀況表.....	60
表 4.10 建築經理業應採何種行業規範與管理模式意見表.....	64

表 4.11 銀行投資建築經理業意見表.....	64
表 4.12 建築經理公司在參與「不動產證券化」之定位分析表.....	73
表 5.1 美國、日本、台灣不動產交易安全制度比較表.....	84
表 5.2 ESCROW 過程相關文件一覽表.....	91
表 6.1 歷年住宅投資金額一覽表.....	93
表 6.2 歷年核發建造執照及使用執照戶數一覽表.....	94
表 6.3 歷年核發建造執照及使用執照面積一覽表.....	95
表 6.1 「建築經理業管理條例」立法爭議要點彙整一覽表.....	103

圖目錄

圖 1.1 研究流程圖.....	4
圖 2.1 消費者文教基金會申訴案件中購屋申訴案件比例圖.....	15
圖 3.1 建築經理公司辦理履約保證服務流程圖.....	45
圖 3.2 建築經理公司功能定位圖.....	46
圖 4.1 業務與功能分析圖 - 專案管理諮詢顧問.....	61
圖 4.2 業務與功能分析圖 - 保障交易安全.....	62
圖 4.3 業務與功能分析圖 - 專案管理諮詢顧問.....	63
圖 4.4 一般公司體制下建築經理業介入定位圖.....	71
圖 4.5 金融控股體制下建築經理業介入定位圖.....	72
圖 5.1 附條件託管作業流程及參與者之關係圖.....	77
圖 5.2 美、日、台灣不動產交易流程比較圖.....	87
圖 5.3 美國不動產交易流程圖.....	88
圖 5.4 美國房地產買賣流程詳圖.....	89
圖 5.5 ESCROW CO.作業流程.....	90
圖 5.6 日本不動產的交易流程圖.....	92
圖 6.1 歷年住宅投資金額變動圖.....	94
圖 6.2 歷年核發建造執照及使用執照戶數變動圖.....	95
圖 6.3 歷年核發建造執照及使用執照面積變動圖.....	96

中文摘要

本研究之主要目的在於探討建築經理公司之角色、定位及其未來發展方向，主要內容計有以下三點：1.分析建築經理公司之發展現況及其與不動產交易安全之相互關係。2.探討美、日等先進國家對於建築經理制度之定位及所賦予之功能。3.探討建築經理公司過去之執行績效及現階段所面臨之問題。因此，本研究係採用集體深度訪談方式，期以廣泛蒐集初級資料，再經縝密分析探討，俾便提供政府擬訂建築經理制度未來發展方向之參考。

英文摘要

The purpose of this study is to define both role and status of the real estate management system .It includes the following three items: 1.To analyze the development dynamics of the real estate management system and its relation to the transaction safety of real estate. 2.To research the experience of industrial nations , especially escrow , title insurance in USA, and to understand it's position and functions of the real estate management system. 3.To fine the issues and understand current performance with past performance of the real estate management system. Therefore , we will first use the focus group interviewing to gather the primary data to assure that it will be accurate current , and unbiased .It will be provided the government for reforming and planning the real estate management system.

第一章 緒論

第一節 研究動機與目的

壹、研究動機

有鑒於建築經理業自民國 75 年成立以來，在不動產預售市場交易安全扮演重要的角色，但由於近年不動產預售市場逐漸萎縮，連帶建築經理業的業務亦告逐年縮減，導致業務內容與功能也必須跟著時代變遷而做調整與轉型，因此本研究係由建築經理業以往的業務內容與經營績效來做研究與分析，並透過集體深度訪談與問卷調查資料探討建築經理業轉型的方向。

其次，從制度面研究建築經理業立法的必要性以及回歸公司法的利弊得失，此外，再從企業轉型的角度探討建築經理公司就現有業務內容的專業分工與整合之可能性，以及轉型後可能的契機與威脅，並建構建築經理公司未來發展藍圖，期以解決建築經理業的經營困境，並賦予建築經理公司的新定位與新功能。

近來由於政府積極推動「金融資產證券化」與「不動產證券化」等活化資產的政策目標，因此本研究亦希望探求建築經理業所能提供的功能與其在「金融資產證券化」與「不動產證券化」中所能扮演的角色。

貳、研究目的

- (一) 探討建築經理公司之功能與績效評估
- (二) 研究建築經理公司之產業互動與定位
- (三) 探討建築經理公司之業務範圍與實際功能
- (四) 確定建築經理公司之未來發展方向
- (五) 探討建築經理公司回歸公司法之利弊得失
- (六) 探討建築經理公司在不動產證券化中之角色

第二節 研究方法與流程

壹、研究方法：

一、文獻回顧與資料蒐集

- (一) 蒐集分析國內建築經理制度相關研究資料及主管機關歷年對於建築經理公司之績效評估報告，期以探討建築經理公司之功能與角色定位
- (二) 探討美、日等先進國家不動產交易制度之建立，以為建築經理公司未來發展方向之參考
- (三) 透過集體深度訪談 (Focus Group Interviewing) 方式，分別與相關業者進行雙向溝通，期以廣泛蒐集初級資料，兼以發掘相關業者之爭議所在。

二 執行績效評估

三.探討回歸公司法之利弊

四.探討建築經理業發展方向

貳、研究流程

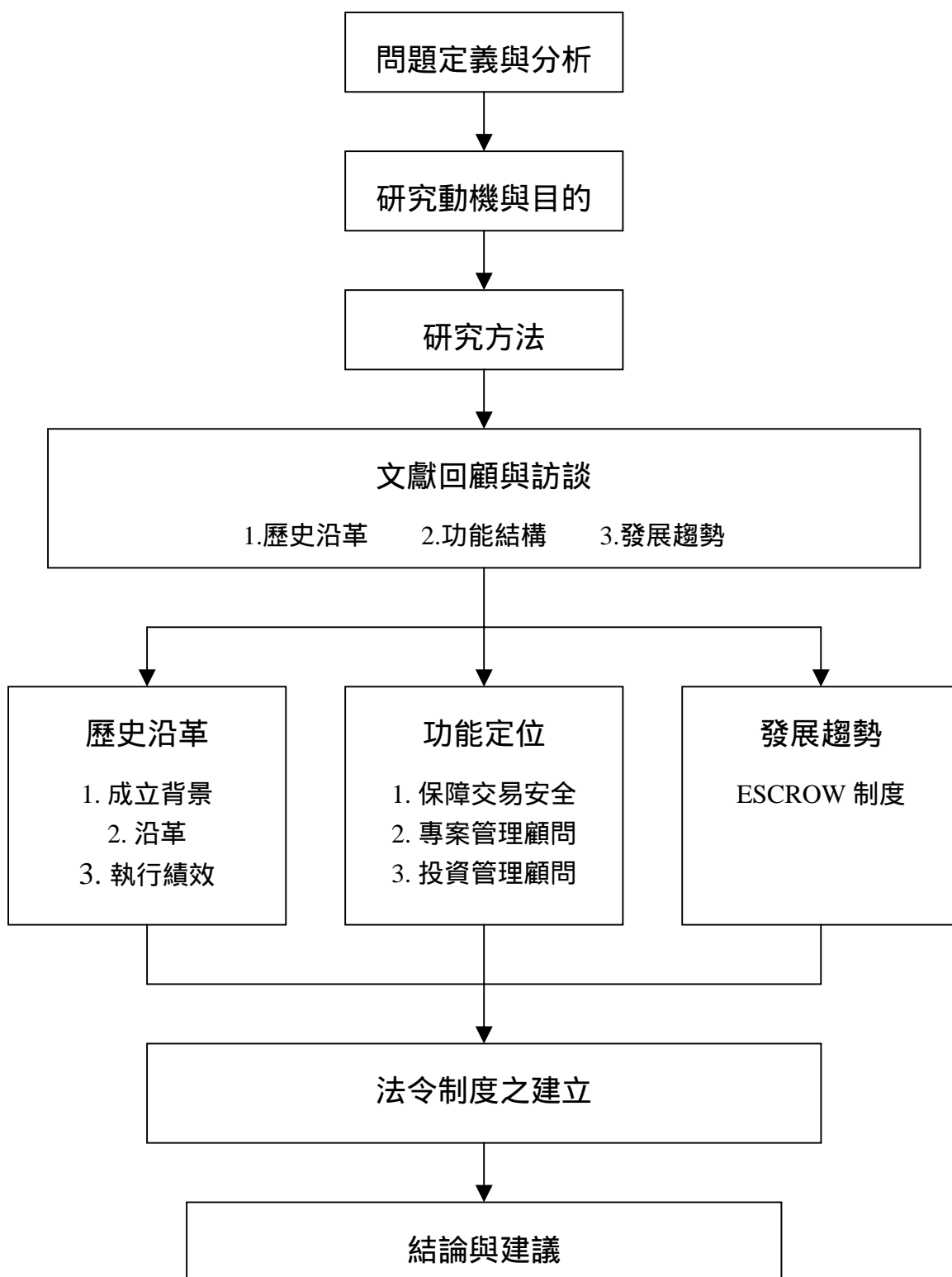


圖 1.1 研究流程圖

第三節 研究範圍與相關名詞釋義

壹、 研究範圍

- (一) 建築經理公司之沿革及其成立背景
- (二) 建築經理公司過去執行績效之檢討
- (三) 建築經理公司對不動產證券化之影響及其互動關係
- (四) 美、日等先進國家對建築經理公司行業別之認定
- (五) 建築經理公司回歸公司法之利弊分析
- (六) 建築經理公司未來發展方向之評估

貳、 相關名詞釋義

一、 付款中間人

付款中間人(Escrow)係參考美國行之有年的代管制度及產權保險制度，亦即不動產買賣經過不動產經紀人員仲介成交後，再由公正、專業之第三者(third neutral party)以銀行專戶保管，並負責監督買方依約繳付價款，以及賣方各項證件並完成產權移轉登記，及至過戶完成，再行撥付價款給賣方，並將所有權狀交付給買方，以使買賣雙方在權益獲得完全保障之情況下順利完成交易。

二、 產權保險

所謂產權保險（Title Insurance）係由產權保險公司（Title Insurance Company）同意依據保險單上所記載之約定條款，在被保險人因為產權瑕疵發生糾紛時，負責賠償被保險人所受損害之保障消費者購屋權益的一種保證方式。

三、預售屋履約保證

預售屋履約保證係由金融機構就不動產預售之契約出具保證書，由建築經理公司執行履約管理，保證建築業者依約定內容對購屋者履行合約。

完整的履約保證範圍包括產權清楚、按圖施工、如期完工。保證期限以契約約定之建築工程所需時間為準，萬一建商因故不能繼續興建時，由保證之金融機構加計利息返還購屋者繳交之自備款，或另行約定延長保證期限，由建築經理公司辦理清理處分，繼續興建完成交屋。

在興建過程中，建築經理公司執行履約管理的要項計有：

（一）行銷管理：

協助產品規畫、協助遴選代銷公司、查核廣告文案、查核買賣契約條文、協助簽約、辦理契約鑑證。

（二）營建管理：

審核規畫施工圖樣、詳列建材、協助發包、監工查核施工進度品質、協助驗收。

（三）財務管理：

以專款專用方式查核現金流量 依工程進度核付工程款、對購屋者分期繳交之自備款採專戶控管。

（四）協助產權過戶暨銀行貸款事宜。

四、不動產清理處分

當預售屋無法完工時，承作履約保證之金融機構得委託所屬建築經理公司予以清理或處分。此時建築經理公司即可重新評估、籌資、發包繼續興建至完工交屋，惟若遇不可抗力因素無法再繼續興建至完工交屋時，則會以拍賣標售方式來償還原購屋者所繳付的自備款與利息，以資保障購屋者之基本權益。

第四節 研究限制與建議回應

1. 由於本研究針對建築經理業之原問卷內容，極為詳細，惟部份建築經理公司無法按照原設計項目逐一作答，不得已乃由建築經理商業同業公會重新設計問卷，導致期中簡報時部份審查委員所建議資料量化部份略顯不足，殊為可惜。
2. 建築經理業對現況與未來發展方向，其內部意見亦不盡一致，多少亦影響本研究資料之蒐集與分析。

第二章 不動產交易糾紛之緣由與法令制度之規範

國內的房地產市場自從民國六〇年代開始蓬勃發展，並且預售制度甚為盛行，而在產銷逐漸分工的過程，房屋代銷公司亦隨之興起，加以當時又逢兩次世界性能源危機，導致房價連續呈現倍數飆漲；及至民國七〇年代，更在經濟快速發展，所得急遽提升，復又股價大幅暴漲之情勢下，房地產市場更是呈現空前繁榮景象，然而土地神話畢竟還是敵不過泡沫經濟的衝擊，民國八〇年代的房地產市場終於在超額供給之賣壓下逐漸顯露疲態，不僅房價每況愈下，交易糾紛更是層出不窮，導致全民付出極大的社會成本，有鑑於此，不僅主管機關亟思儘快導正交易秩序，不動產業者亦甚期盼早日健全法令制度，於是各種交易安全保證制度乃應運而生，惟在當前法令制度尚未完備之情勢下，除應積極完成不動產交易法、住宅法以及建築開發業輔導條例之立法外，更應參酌歐美、日等國施行已久之產權保險、履約保證以及付款中間人制度，俾便由法令制度多管齊下，早日建立不動產交易新秩序。

第一節 不動產交易糾紛之緣由探討

一、不動產交易糾紛之緣由

近年來不動產交易糾紛不斷，不僅消費者購屋權益無法獲得保障，全民亦付出極大的社會成本，為期儘早根絕亂源，正本清源之道當可由房地產市場發展過程逐一加以深入探討。

（一）民國六〇年代—預售制度興起，代銷公司助長亂源

民國六〇年代正值房地產起步階段，國人對於住宅的需求較為殷切，並且均以自住為主，及至民國六十二年，適逢第一次世界性能源危機，國際油價由每桶 5.12 美元暴漲至民國六十四年之 12.38 美元，此外，由於預期通貨膨脹心理因素之推波助瀾，促使物價上漲了 47.48%，而社會大眾基於購屋保值的心理，更是大肆搶購不動產，無形中促使房地產市場景氣逐漸攀向高峰。及至民國六十八年，世界性能源危機再起，國際油價再度暴漲了一倍，並且在民國七十年更飆漲至每桶 34 美元，而消費者物價在民國六十八與六十九年也分別上漲了 19.02% 與 16.33%，同樣的又因為預期通貨膨脹之保值心理而造成房地產之另一波大飆漲。

在此期間，由於國民所得不高，並且儲蓄也相當有限，購買一戶房子並非一般家庭所能輕易負擔得起，為因應此一實際需要，華美建設乃首創房屋預售制度，期以透過銀行貸款以及自備款分期支付方式，一方面讓購屋者得以最輕鬆的方式，在邊蓋邊付款、邊付款邊增值之情況下，預先訂購兩、三年後才可以完工的預售房屋，而另一方面建設公司也可以藉此方式預先收取部分工程款，不必先行籌足工程款即可開工興建，此就買賣雙方而言，可謂各盡所能，各取所需，雙

贏而又互利。此一預售方式，由於民國六〇年代曾歷經兩次房價大飆漲而導致假性需求之出現，加以當時法令制度未臻完備，大小建設公司如雨後春筍般林立，並且建商與地主採取合建方式亦相當普遍，而更值得重視的是專業的代銷公司亦隨之興起，其中尤以台北房屋—房地產代銷業鼻祖，將預售房屋之代銷手法發揮得淋漓盡致，惟此種毫無法令規範的代銷方式，不僅製造了房地產市場繁榮的假象，同時也種下了日後糾紛不斷的禍因。

（二）民國七〇年代—房地產市場由盛而衰，糾紛迭起

民國七〇年代，在國民所得與儲蓄率逐漸提高之情況下，加以民國七十五年新台幣兌換美金匯率由 35.5 元逐漸升值至民國八十年之 25.75 元，導致「熱錢」不斷湧入，在錢多為患之情勢下，不僅股價指數攀升到了 12,000 點之歷史新高點，房地產市場更在投資、投機因素之推波助瀾下，於民國七十六至七十八年間連續飆漲了三年，並且價格也上漲了二、三倍，此期間不僅價格混亂，甚至在「一日三價」之情況下，依舊帶來搶購的熱潮，於是由建商片面制定的定型化契約更是由賣方單方面主導，不僅毫無公平性可言，往往還在字裡行間埋下伏筆或預設陷阱，尤其更自創一些諸如「使用面積」、「受益面積」、「含車位面積」等含混不清的新名詞，再加上一些所謂創新性的產品如工業住宅、夾層屋、樓中樓、重疊別墅、2+1 房等低總價產品，而更麻煩的是此一階段由於法令制度未臻完備，導致海砂以及輻射鋼筋管制不當，而在民國八〇年代衍生出更多的購屋糾紛。

（三）民國八〇年代—消費者意識抬頭，交易秩序亟待導正

民國八〇年代，由於消費者意識逐漸抬頭，加以房地產市場受到

全面實施容積管制所造成大量搶建、搶照之超額供給影響，整體市場景氣逐漸滑落至谷底，其間除台北市外，各地房價均普遍下跌二至四成，消費者在所購買的房屋大幅減值以及坪數不足、施工品質不良等因素之交互衝擊下，對於建商之抱怨自是與日俱增；此期間房地買賣糾紛所佔各相關機構消費者投訴案件比例亦隨之遽增。例如消基會就曾高達 31.5%，公平會也一度攀升至 31%，至於法院與監察院也分別達到 17% 及 28% 之歷史新紀錄，此一數據不僅凸顯了房地產買賣糾紛的嚴重性，更讓國家社會付出了相當大的社會成本。有鑑於此，主管機關乃積極從法令及制度面著手，於是公平交易法、消費者保護法、公寓大廈管理條例、不動產經紀業管理條例、不動產估價師法、地政士法等相關法令陸續完成立法程序並且公佈實施；此外，內政部亦已制定完成「預售屋買賣契約書範本」、「房地產買賣契約書範本」、「房地產委託銷售契約書範本」、「停車位買賣契約書範本」，以及「預售屋買賣定型化契約應記載及不得記載事項」，期以根本杜絕日益增加之房地產買賣糾紛，不過此一階段所產生的糾紛固然是人為因素所造成，但法令制度未臻完備亦是重要原因，尤其是在「不溯既往」之原則下，再加以預售房屋從簽訂契約到完工之時間性以及保固期間之延續性，其間所衍生的各種錯綜複雜問題，顯非一朝一夕所可輕易解決，因此。未來對於房地產之交易秩序仍有待主管機關積極的從法令及制度面徹底的加以導正。

二、不動產交易糾紛之探討

由於消費者一向缺乏購屋之基本知識與法律常識，加以房地產相關法令制度未臻完備，導致交易糾紛層出不窮，如就往昔購屋糾紛發生之原因加以探討，當可歸納為以下十點：

1. 法令制度不完備。

- 2.對預售制度認識不足。
- 3 對定型化契約瞭解不夠且未事先審閱。
- 4.對建商認知有限，簽約前未先徵信。
- 5 面積計算、誤差及找補規範不週。
- 6.公設項目、比例及權屬含糊不清。
- 7.貸款比例與付款方式約定不明確。
- 8.稅費分算與分攤未透明化。
- 9.工期及保固語焉不詳。
- 10.建材設備說明籠統。

此外，如再由歷年各相關申訴單位之申訴內容及排序加以探討，當不難瞭解廣告不實乃是最近幾年房地產買賣糾紛之最主要原因；其次，在國民所得逐漸提高以及居家生活品質逐年提升之前提下，施工品質之良窳與認定標準也淪為買賣雙方爭議之焦點；最近幾年房屋仲介公司如雨後春筍般林立，惟在缺乏法令規範之情況下，仲介糾紛所佔比例相當大，並且躍居排行榜第三位；此外，導致購屋糾紛最直接之定型化契約簽約前有關斡旋金與定金之認定及退還與否，其所衍生之糾紛數量亦名列第四，至於主要之二十大糾紛項目則依序排列加表

2.1

表 2.1 消費者文教基金會申訴案件中購屋申訴案件比例表

年期	申訴案件總件數	購屋申訴案件	
		件數	比例
77 年	3,933	297	7.55%
78 年	3,784	267	7.06%
79 年	3,627	256	7.06%
80 年	4,218	447	10.60%
81 年	3,881	611	15.74%
82 年	4,000	1118	28.00%
83 年	4,534	1451	32.00%
84 年	5,422	1696	31.30%
85 年	5,802	1326	22.85%
86 年	5,866	1307	22.28%
87 年	6,180	990	16.02%
88 年	4,855	853	17.57%
89 年	5,685	585	10.29%
90 年	5,697	257	4.51%
資料來源:中華民國消費者文教基金會			

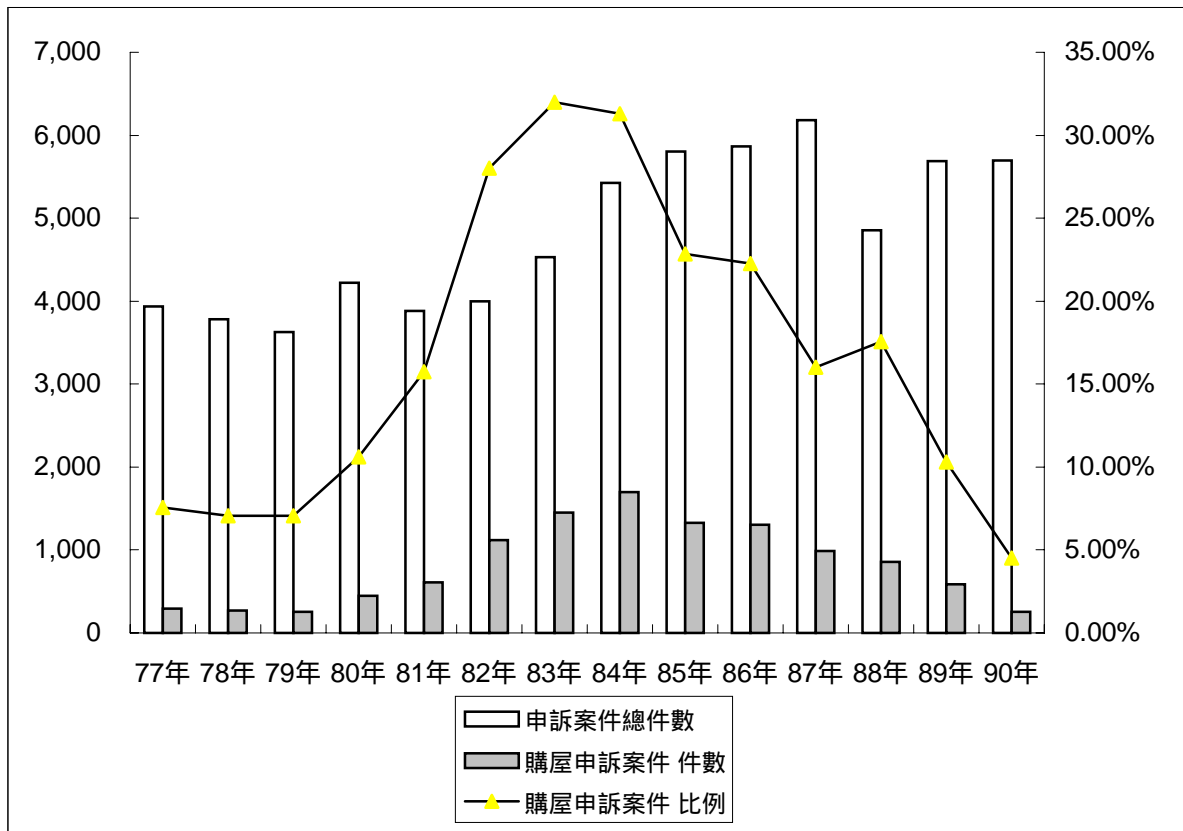


圖 2.1 消費者文教基金會申訴案件中購屋申訴案件比例圖

表 2.2 歷年主要購屋糾紛項目一覽表

排序	項目
1	廣告虛偽不實
2	施工品質不良
3	仲介糾紛
4	定金糾紛
5	延遲交屋
6	坪數不符
7	地下室產權問題
8	保固期間內房屋瑕疵未獲處理

9	公設未完成
10	建商擅自變更設計
11	未交屋即提撥貸款之利息負擔
12	公設比例過大
13	產權不清
14	保固期限屆滿發生重大瑕疵
15	斷頭戶問題
16	建商倒閉
17	土地使用分區
18	未領建照即公開預售
19	換約糾紛
20	稅費分攤問題

資料來源:行政院公平交易委員會、中華民國消費者文教基金會

第二節 不動產交易糾紛與法令制度之規範

(一) 從法令層面探討

有鑑於購屋糾紛有逐年增加之趨勢，主管機關遂於民國八十年二月四日公布公平交易法，並於一年後開始施行；此外，更於民國八十三年一月十一日公布消費者保護法，並於公布日開始施行；緊接著公寓大廈管理條例亦於民國八十四年六月二十八日公布，並於公布日開始施行；此外，不動產經紀業管理條例亦於民國八十八年二月三日公布，並自公布日施行，地政士法於民國九十年十月二十四日公布，並自公布後六個月施行，由於這些法令之陸續公布施行，基本上對於購屋糾紛之防範已有初步的依據基準；並且就實際情況而言，自從這些法令公布實施之後，購屋糾紛已漸趨緩和，並沒有再繼續惡化下去，惟衡諸實際需要，在不動產交易法、住宅法以及建築投資業輔導條例尚未完成立法之前，購屋糾紛必然無法徹底根除，不過這些法令目前相關主管機關大致都已擬妥草案，一俟立法機關完成法定程序即可付諸施行。至於其規範要點及條文則分別列述如附表二：

表 2.3 不動產交易相關法令規範要點一覽表

項目 類別	法令名稱	規範要點	重要條文
已 完 成 立 法 部 分	公平交易法	產品廣告虛偽不實或引人錯誤之表示 或表徵 連帶損害賠償責任 影響交易秩序之欺罔或顯失公平行為 之規範	第二十一條、 第二十四條

消費者保護法	消費安全與消費資訊 定型化契約平等互惠與誠信原則 定型化契約一般條款明示內容、牴觸非一般條款及顯失公平之規定 連帶損害賠償責任 申訴處理 消費訴訟	第四條、第五條、第十一至第十六條、第二十二條、第二十三條、第四十三至第四十八條
公寓大廈管理條例	界定區分所有、專有部分、共同部分、約定專用部分、約定共用部分之定義與範圍 公共基金之設置與管理 區分所有權人會議之組織與權責 申請建照執照所應檢附之詳細圖說及住戶規約草約 辦理預售之規定	第三條、第七條、第九條、第十八條、第二十五條、第二十六條、第四十四條、第四十五條
不動產經紀業管理條例	收取價差之禁止 刊登廣告及銷售要件 經紀人應簽章之文件種類 不動產說明書應記載及不得記載事項 保密責任 連帶賠償責任 獎懲規定	第四條、第五條至第七條、第八條至第九條、第十三條至第十五條、第十六條至第十七條、第十九條、第二十一條、第二十二條、第二十五條、第二十六條、第二十八條至第三十六條
不動產估價師法	證照核發與管理 登記及開業 損害賠償責任 保密責任 估價報告書製作與簽名 業務訓練 獎懲規定	第三條、第四條、第五條至第十三條、第十六條、第十八條、第十九條、第二十條、第二十九條至第三十九條

已完成草案尚待立法部分	不動產交易法草案	相關行業與人員之管理 不動產交易契約書主要內容 不動產廣告及應說明事項 廣告應記載及不得記載事項 產權保險、履約保險及付款中間人制度 預售屋不能交屋之清理或處分 轉售預售屋條件 預售屋登錄及交易資訊系統管理 簽名見證 付款中間人指定及管理 緩期清償 界定經紀業定義 申請許可及營業限制 營業保證基金及其管理運用 專業訓練 專任仲介限制	第五條、第七條、第十條、第十一條、第十二條至第十九條
	建築投資業輔導條例	申請許可 營業保證金 專業經理人限制 建築開發業證書管制 識別標誌 績優獎勵 先建後售獎勵 開發資訊	第七條、第八條、第九條、第十三條至第十七條、第十九條

資料來源：參考各相關法令、本研究整理

就法令層面而言，其立法精神係著眼於交易之公平性，並且在平等互惠原則下得以確實保障交易安全；因此，各法令除兼顧互補性之外，其所規範重點大致集中在不實廣告、損害賠償責任及申訴處理，此外，對於房屋預售、契約內容、應記載及不得記載事項等大原則，以及履約保證、付款中間人制度，乃至於從業人員規範等，大都有相當明確的規定，俾使主管機關在交易制度之建立與契約範本之擬定有

法可循。

（二）從契約層面探討

近年來由於購屋糾紛始終高居各項消費糾紛之榜首，不僅嚴重影響消費者購屋權益，更導致全民付出極大的社會成本，若仔細探究其原因，當可發現往昔由建商所片面制定之定型化契約並未兼顧平等互惠原則，導致一旦發生糾紛，最後吃虧的總是消費者，其後公平會、消保會陸續成立，並且對房地產之不公平交易不斷提出糾正。及至民國八十五年二月，由內政部所制定之「預售屋買賣契約書範本」公布之後，一些重大的違規事件如契約審閱、使用面積、公設分算、露台登記、停車位、工業住宅、不實廣告等，方告逐漸減少。儘管如此，其他各類型的糾紛案件依舊層出不窮，究其原因，實與消費者對預售屋買賣契約之認識不夠，以及不知如何防範有絕大關係；其次，就成屋部分而言，自從內政部於民國八十六年六月公布「房地產委託銷售契約書範本」之後，不僅房屋仲介業者普遍採用，消費者購屋權益亦得以進一步獲得保障；此外，內政部更陸續公布「房地產買賣契約書範本」及「停車位買賣契約書範本」，惟社會大眾對於這些契約範本之認知尚嫌不足，因此，今後仍應不斷加強宣導，方可發揮其預期之效果。

由上述之「預售屋買賣契約書範本」、「預售屋買賣定型化契約應記載及不得記載之事項」、「房地產委託銷售契約書範本」、「房地產買賣契約書範本」以及「停車位買賣契約書範本」之陸續制定與公布，相信其對整體購屋糾紛必定會產生相當的遏抑效果，唯一美中不足的是這些範本並不具強制實施之效力，然一旦發生購屋糾紛，司法機關判決時仍以此範本為基準；因此，就實際功能而言，其對購屋糾紛之防範實具有相當之效力。茲再就其內容要項分別歸納彙整如下，俾便

於參考比較。

表 2.4 不動產交易相關契約範本規範要點一覽表

項目 類別	契約範本名稱	規範要點
預售屋	預售屋買賣契約書範本	1.契約審閱、2.房地標示 3.建造執照、4.土地使用分區、5.遮蔽率與容積率 6.建物構造與樓層、7.規劃用途、8.房屋面積、9.土地持分、10.坪數誤差、 11.公設項目、12.房地總價、13.貸款約定、14.付款辦法、15.地下室權屬 16.屋頂避難平台及一樓法定空地權屬、17.停車位、18.工期計算、19.完工認定、20.使用執照領取期限、21.保固期限、22.產權登記、23.稅費負擔、24.工期變更、25.建材設備、26.房屋轉讓、27.違約罰責、28.貸款利息、29.交屋事宜、30.疑義處理
	預售屋買賣定型化契約應記載及不得記載之事項	應記載事項 1.賣方對廣告之義務、2.房地標示及法定停車位規格、3.房地出售面積及認定標準、4.共同使用部份項目、總面積及面積分配計算方式 5.房屋面積誤差及其價款找補、6.付款條件及方式、7.屋頂使用權屬、8.法定空地之使用方式、9.主要建材及其廠牌、10.開工及取得使用執照期限、11.驗收、12.房地產權移轉登記期限、13.通知交屋期限、14.保固期限及範圍、15.貸款約定、16.貸款撥付、17.地價稅、房屋稅之分攤比例 18.稅費負擔之約定、19.產權糾紛之處理、20.賣方與工程承攬人財務糾紛之處理及他項權利清理之時機、21.違約之處罰

		不得記載事項	<ol style="list-style-type: none"> 1. 不得約定廣告僅供參考 2. 出售標的不得包括未經依法領有建造執照之夾層設計或夾層空間面積 3. 不得使用無明確定義之「使用面積」、「受益面積」、「銷售面積」等名詞 4. 不得約定買方須繳回買賣契約書 5. 不得約定請求超過民法第二百零五條所定百分之二十年利率之利息 6. 不得為其他違反法律強制或禁止規定之約定
成屋	房地產委託銷售契約書範本		<ol style="list-style-type: none"> 1. 契約審閱 2. 房地標示 3. 委託銷售價格 4. 委託銷售期間 5. 付款方式及應備文件 6. 服務報酬 7. 委託人義務 8. 受託人義務 9. 受領訂金效力 10. 契約簽訂及產權移轉 11. 委託人終止契約之責任 12. 違約罰責
	不動產買賣契約書範本		<ol style="list-style-type: none"> 1. 買賣標的 2. 價款議定 3. 付款約定 4. 貸款處理 5. 產權移轉 6. 稅費負擔 7. 房地點交 8. 擔保責任 9. 違約罰責

資料來源：本研究整理

從契約層面而言，不論是預售屋或成屋，都將重點集中在契約審閱、產權保障、稅費分攤、貸款約定、完工及保固、違約處理等重要事項，其對不動產交易最重要之定型化契約內容規定可謂鉅細靡遺，因此；若在法令與制度均已完備之架構下，以上所制定之各種契約範本必可發揮最大的功能。

（三）從制度層面探討

由於房地產市場長久以來一直存在著預售制度，因此房屋買賣交易風險也就特別高，尤其每當買方市場與賣方市場交互更替之際，交易糾紛更是層出不窮，為避免買賣雙方衍生消費爭議或對簿公堂之情況一再重演，就不動產交易安全而言，早期最常採用的方式是律師見證與法院公證，及至民國七十五年建築經理業獲准成立之後，預售屋履約保證與鑑證制度方開始在不動產交易市場扮演購屋者、建商與銀

行三者間媒介與橋樑之角色。然而，所謂律師見證只是單純由律師擔任買賣雙方之見證人，並在契約書上簽字為證而已，其對購屋者之產權保證並不具實質保障效力；至於法院公證則是只較律師見證更具公信力而已，實際上亦無法兼顧產權保障；因此，當建築經理公司獲准成立之後，社會各界亦曾寄以極高的期望，因為當時建築經理公司所推出的業務主要有履約保證及契約鑑證兩種，不過由於履約保證的先決條件是建商預售之消費者購屋自備款必須交由銀行專戶控管，並且履約保證費用高達買賣總價款 2~3%，因此，預售個案實際透過建築經理公司承做履約保證者所佔比例極小，一般常見者均為契約鑑證；因此，十餘年來不動產交易市場雖然亦有政府輔導設立的建築經理公司之履約保證制度存在，但其功能始終未見發揮。

最近幾年，有鑑於不動產交易糾紛仍居高不下，不動產仲介業者乃於民國八十五年開始推出「成屋履約保證」，其後有些公司則更引進歐美國家的 Escrow 制度，並且不斷的加以改良，期以更進一步的保障消費者購屋權益。然而，儘管各公司的保障名稱與程度各有不同，基本上仍僅止於價金保證而已，亦即保障範圍僅及於購屋者所支付之價金，並不包括產權保證。因此，其實質效果與不動產交易安全保障仍有一段相當的差距。有鑑於此，當時財政部亦曾要求銀行公會進行研究承做預售屋及成屋履約保證業務，俾便確實保障消費者購屋權益之可能性，惟截至目前為止，在現有的法令制度架構下，不論是預售屋或成屋履約保證，銀行所承擔的保證範圍仍僅止於價金返還保證而已，亦即自備款保證或房屋買賣價款保證而已，並非社會各界所引頸企盼之保證範圍涵蓋產權保障。

在保障不動產交易安全之前提下，不論是預售屋履約保證、成屋履約保證、買賣價金履約保證、不動產交易簽證、不動產交易價金履約保證或銀行所承做之不動產履約保證，其名稱或保障內容縱或有所不同，基本上都仍是參考歐美 Escrow(付款中間人)制度而來，亦即均

由銀行擔任保證人，並由銀行出具保證書，至於實際的保障程度則視契約內容而定。總之，在當前法令制度未臻完備之情勢下，任何有關不動產交易安全之保證，基本上大都是廣告噱頭重於實質保障效益，因此，今後仍應朝不動產交易法草案所制訂之產權保險、履約保證以及付款中間人制度等多方面齊頭並進，再參酌歐美、日等先進國家之施行經驗，方可督促國內不動產交易秩序逐漸步上正軌。以下謹就各種常見之履約保證方式分別比較其優缺點，俾供交易秩序之建立與輔導之參考。

表 2.5 房屋仲介價金保證與成屋履約保證比較表

類別 \ 項目	保障對象	保障範圍	保障功能	保障辦法
價金保證	買方	買賣價金一部分	事後保障	公司自訂
成屋履約保證	買賣雙方	買賣價金全部	事前預防 事後保全	銀行出具保證書

表 2.6 履約保證與履約保險優缺點比較表

類別 \ 項目	辦法	優點	缺點
履約保證	賣方出售預售屋時，可向金融機構或建築經理公司辦理履約保證，其保證範圍可分為自備款返	<ol style="list-style-type: none"> 1. 由公正第三者保證買賣雙方權益。 2. 業務範圍涵蓋預售屋及成屋。 3. 如建商無法完工，可由保證機構 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 預售屋自備款專戶控管，建商資金利用較為不便。 2. 履約保證費用高達 2~3 %，建商

	還及完工交屋保證。	代為履行完工保證。	負擔沉重。
履約保險	建商依保險法規定向保險公司投保，如預售工地無法完工，其保證方式為辦理理賠。	1. 預售屋自備款不必專戶控管。 2. 如預售工地無法完工，購屋者可向保險公司要求理賠。	預售工地如未完工，購屋者只能向保險公司辦理理賠，並且實際上亦無法獲得產權保障。

資料來源：不動產交易安全學術研討會論文集 本研究整理

就制度層面而言，儘管不動產交易法草案已明確的將履約保險、履約保證及付款中間人制度明文規定於條文中，其次，建築投資業輔導條例草案及不動產經紀業管理條例亦分別將營業保證基金及證照考試與管理制度列入規範；惟一項新制度之建立，不僅牽涉層面甚廣，更直接影響各相關業者與消費者間之權益，因此如能參酌先進國家實施有年之良好制度與經驗，必能研擬出一套真正適合國情之交易安全制度。

總之，國內不動產交易糾紛問題由來已久，並非一朝一夕所可輕易解決，所幸目前主管機關對於各種糾紛之類型與來源均已充分瞭解，並且對於歐美、日等先進國家之各種保障交易安全措施與制度也已深入探討研究，而更重要的是目前已逐漸推動相關立法與陸續公布各重要契約範本，而買賣雙方除已普遍認同採用之外，更對未來整體交易安全制度寄予極高之厚望；因此，主管機關更應積極就法令、制度與契約等各層面，儘早擬定一套完整的交易安全制度，期以重建交易安全秩序。

由以上分析可知，當前國內不動產交易糾紛主要係緣於以下四大

原因：

(一) 不動產相關法令不夠完備

除現有法令之外，更應積極完成不動產交易法、住宅法以及建築投資業輔導條例等相關法令之立法，期以健全不動產交易之主要法令。

(二) 未建立不動產資訊系統

為使不動產交易公開化、透明化，並使買賣雙方均有暢通的管道可資查詢，除應規定建商出售預售屋應辦理登錄，並建立預售屋資訊系統外，就成屋市場而言，亦應輔導房屋仲介業者積極成立物件流通中心，期以建立全面性之不動產資訊系統。

(三) 未建立履約保證制度

在當前房屋預售制度依舊盛行之情況下，如能參酌歐美等先進國家之產權保險以及付款中間人等制度，當可有效防範預售糾紛於未然。

其次，目前一些房屋仲介公司所推出之所謂履約保證，實際上均僅止於購屋價款之價金保證，並未涵蓋產權保障，因此，仍應參考歐美等先進國家之產權保險以及付款中間人制度，確實建立名實相符的成屋履約保證制度，方可言及真正保障消費者購屋權益。

(四) 未徹底執行不動產定型化契約書範本之規範

目前內政部已公布「預售屋買賣契約書範本」及「房地產委託銷售契約書範本」，並且也已為買賣雙方普遍採用，供成屋交易使用之「不動產買賣契約書範本」以及已擬妥草案之「預售屋買賣定型化契約應記載或不得記載之事項」尚未公布，一旦這些不動產交易簽約所必須使用之契約書範本均告完成，相信必可大幅降低交易糾紛。

因此，在現有法令制度未臻完備之情況下，主管機關實應再就以下重要事項積極檢討改進，期以有效導正不動產交易秩序。

（一）推動先建後售及付款中間人制度

往昔購屋糾紛之主要來源大都緣於預售制度，如能推動先建後售制度，在建物完工、品質看得見、面積算得清楚、產權有保障之情況下，交易糾紛必然不會發生。其次，如能再輔以付款中間人制度，必能有效遏止層出不窮的交易糾紛。

（二）成立不動產專業法庭與宣導仲裁觀念

不動產交易除民法、公平交易法、消費者保護法之外，更涉及建築、營造、地政等各種專業知識領域，時下常見同一訴訟案件卻有不同的判決結果，其因即在於法官不同的認知觀點，因此，實有必要成立不動產專業法庭，俾免買賣雙方心存僥倖而徒增訴訟爭議。此外，亦應多加宣導仲裁觀念，因其具有公正、快速與經濟之多種功能，可免除既曠時費日而又勞民傷財之長期訟累。目前中華民國商務仲裁協會亦已成立不動產仲裁推廣委員會，並已展開宣導活動。消費者在簽訂契約時，如能將仲裁列入爭議處理，或者遇有交易糾紛時，先行循求仲裁解決，相信一定可以大幅減輕司法機關之工作負荷。

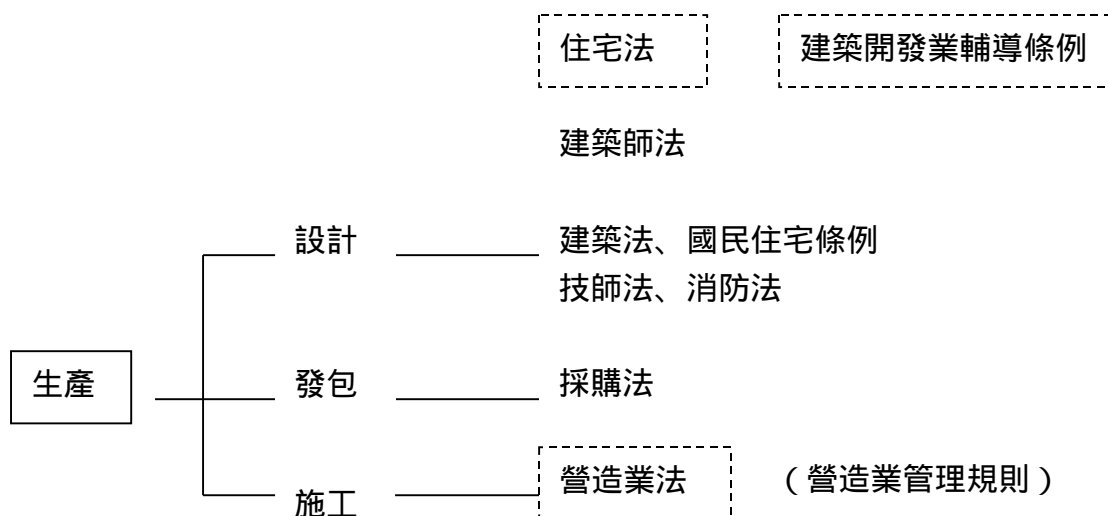
（三）嚴格執行證照管制及強化教育訓練與道德規範

不動產交易糾紛往往緣於從業人員專業知識之不足以及道德規範不嚴，因此，除應嚴格執行證照管制制度之外，今後更應積極加強教育訓練與強化道德觀念，期以提升業者之服務品質，兼以降低交易糾紛。

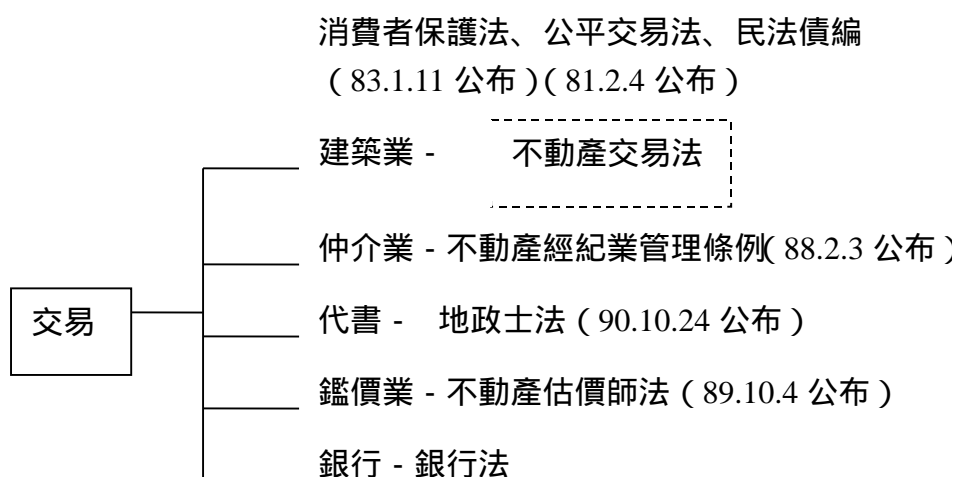
（四）加強消費者購屋權益宣導

購屋糾紛之產生除緣於不動產業者外，亦有不少因素來自消費者對購屋權益認知之不足，因此，今後亦應加強消費者之宣導，期以買賣雙方均得以在公平對等之前提下，順利的完成交易目的。

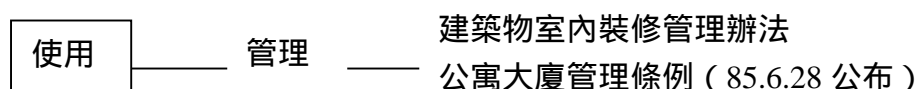
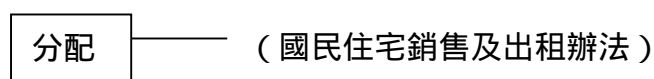
表 2.7：住宅市場作業與相關法規對照表



中介角色 - 建築經理業 (建築經理公司管理辦法) (75.7.9 公布)



中介角色 - 建築經理業 (建築經理公司管理辦法) (75.7.9 公布)



附註：1.打虛線為未完成立法 2.打()為行政原則

資料來源：立法院法制局「建築經理業管理條例」草案之研究 - 李淳一撰，民國八十九年十二月

本研究整理

第三章 建築經理公司之成立背景及沿革

第一節 建築經理公司之成立背景

政府為有效改善不動產交易秩序，協助銀行不動產授信，保護消費者權益，乃有建築經理公司之設立。其主因則是為有效解決預售制度所引發的購屋糾紛；往昔由於預售制度所造成購屋糾紛層出不窮，嚴重損及購屋者權益。行政院乃於民國七十四年通過設立建築經理公司，期以保障預售屋交易安全。按建築經理公司之成立係為補強預售制度之缺失，因此其定位係在建商、銀行、購屋者之間扮演客觀的第三者，使購屋者向建設公司購買預售屋、向銀行申請貸款、建設公司向銀行辦理建築融資等活動得以順利進行，從而建立有秩序的交易環境，兼以保障三方權益。

壹、預售制度

按台灣第一個預售個案始於民國 55 年 11 月台北民生社區，惟其運作模式與目前預售制度差異甚大。當時貸款資金來源是由美國三家保險公司提供，經由美國化學銀行委託土地銀行代辦「住宅抵押貸款」，購買預售屋者，必須向台灣產物保險公司投保為此開辦的「住宅貸款保證保險」，才可申請預售房屋貸款，而此一個案一般均視為台灣預售制度的起始點。

之後發生需求大於供給，產生權利移轉事件，許多人在未完工前，已轉手數次，賺取差價。因以小博大，購屋者認同度高，建設公司大多投入此種銷售手法向大眾預售。由於先前設計的需要搭配保險，造成轉讓第三者的不便，在銀行放款條件日益放寬，預售制度有所調整，將總價分為銀行貸款與自備款兩部分，自備款由購屋者一施工進度分期付款給建商；銀貸部分由銀行抵押設定與購屋者完成交屋手

續後，由銀行撥款給建商，最後由購屋者分期付款還給銀行，此模式由於消費者與建商各取所需，此交易模式流傳至今。

預售制度盛行之因

此制度的流行，滿足雙方的實際需求，以雙方立場做探討。

一、 購屋者

(一) 大幅減輕購屋壓力：扣除銀貸部分，只需負擔約 25 % 的總價款，又可依工程進度分期繳款，近來又有消費性信用貸款，大幅減輕消費者的負擔。

(二) 客製化 (CUSTOMIZE) 產品：興建過程中可依客戶需求做格局調整，可量身定做。

二、 建商而言

(一) 減少籌資壓力：建商融資不易，按施工進度向消費者收取款項減輕現金的壓力。

(二) 財務槓桿操作：使建商易於推案，不至受限資金的壓力，減個案興建籌措資金的壓力。

貳、預售購屋糾紛

然環境因素使然，使預售制度廣為流行，建商推案幾乎是預售屋市場。建築業家數眾多，競爭激烈，產業秩序大亂，預售制度無法可管，購屋流程中缺乏適當的制衡制度，消費者往往成弱勢的族群，因此產生眾多的糾紛。

至於糾紛的癥結點如下：

一、 建商本身因素：

從預售到完工交屋，長達數年的不確定風險，如房價下跌、建材價格上漲、財務週轉困難或其他因素發生，迫使經營發生困難，將無法順利完工。

二、 營建業本身因素：

同業經常有以案養案的經營模式，自有資金普遍偏低，銷售情況受景氣影響甚大，一但景氣反轉，市場經常頻傳倒閉事件。

三、 就購屋者本身：

消費者自簽約到交屋，還有相當多的變數，履約時間過長，購屋者所繳交的自備款有相當高的潛在風險。

購屋糾紛錯綜複雜，依消基會歷年申訴案件分析，與預售糾紛有關問題如下：施工品質不良、坪數不符、未交屋即提撥利息負擔、建商未經消費者同意變更設計、延遲交屋、地下室產權問題、產權不清、定型化契約簽訂不成請求退定、廣告與契約不符、公設比例過大、稅賦問題、建築執照未核發及公開銷售、公設未完成、建商倒閉、換約糾紛、斷頭戶問題等。

參、 交易安全

依內政部營建署所委託研究報告指出，認為理想房屋預售制度有三個目標：

一、 確保不動產買賣交易安全

以銀行為第三者介入不動產買賣以保障交易安全。

二、 適合大多數購屋者財力之付款模式

以購屋儲蓄存款之零存整付方式，減少頭款之中長期分期付款。

三、改善建築商投資環境

設立建築經理公司，以「負連帶保證責任」之模式，協助銀行對建築業之徵信與授信作業，並對不動產做合理的估價。為確保不動產交易安全，以降低買賣風險，保障消費者權益，參考美國交易公證制度（ESCROW）的精神，當時建議將銀行做為客觀的第三者，以確保交易安全。惟考量台灣房屋預售之特殊性，而建議設立建經公司。

建經公司的交易安全制度是以學習 ESCROW 制度，即以銀行為主軸的運作體系，在交易過程中透過銀行暫時保管契約與價金，待買賣完成後始交付雙方的一種交易模式。銀行在交易過程中扮演客觀公正的第三者與信用媒介。購屋者將價金依付款協定按期交給銀行，建商依約將房屋興建完成，把建物與土地權狀移轉給購屋者，銀行待雙方權利與義務皆完成後，再把價金交給建商，權狀交給購屋者。

第二節 建築經理公司之沿革

一、研究設立時期（民國 69 年~民國 73 年）

民國 69 年

有鑑於不動產交易秩序混亂，消費大眾購屋權益缺乏保障，內政部乃以主管機關的立場積極推動不動產交易安全相關措施，其中更以民國 69 年委託工業技術研究院(現為台灣科技大學)對於造成購屋糾紛的主要亂源 - 預售制度之存廢及如何改進等問題進行專案研究，研究報告中首度出現「建築經理公司」，並建議政府儘速引導民間成立建築經理公司以導正房地產交易秩序。

民國 70 年

內政部將其訂定「建築業輔導管理方案」與工業技術研究院所提出的研究報告一併呈送行政院。

民國 72 年

民國 72 年 10 月內政部邀請相關機關及建築同業公會代表研討，確定「建築經理公司」有其設立的必要，而且必須有銀行的實際參與，才能發揮其最終的功能，當時規劃建築經理公司的三大指導原則如下：

1. 銀行需扮演投資者的角色，並為建經公司董事的成員。
2. 建經公司的設立及經營受內政部的監督。
3. 限制建經公司設立之家數。

二、試辦時期（民國 74 年~民國 75 年）

民國 75 年

民國 75 年五月行政院同意內政部所提「輔導設立建築經理公司」一案，指示內政部會同財政部、經建會等相關部會、參酌歐美先進國家交易鑑證(Escrow)、產權保險(Title Insurance)、工程進度查核及專業營建管理等四項制度，再針對國內情況研擬籌設建經公司，並於同年准予試辦，試辦期間同意由銀行投資辦理，由內政部訂定有關建經公司之章程，並送經濟部查照辦理。其次，建經公司向經濟部申請登記時，經濟部應先徵得內政部同意，且建經公司之管理受內政部之輔導監督。

三、老銀行參與時期（民國 75 年~民國 80 年）

民國 75 年

由於受建經公司管理辦法的限制，加上新銀行申設尚未開放，因此建經公司開放初期，大多由國內老牌行庫與民間業者籌設成立。

民國 79 年

及至民國 79 年，中小企業銀行始陸續加入投資，至於民間業者則以不動產相關業者佔大部分(如:建築投資業、營造業、代銷業)以及少數幾家生產事業與投資公司。此一時期先後成立了 18 家建經公司，由於適逢第三波不動產景氣大幅上揚，建經業者在這一時期業績相當亮麗，可謂建經業的輝煌年代。

四、新銀行參與時期（民國 84 年~民國 85 年）

民國 84 年

民國 84 年國內建經市場出現「量變」與「質變」。在「量變」方面，以新銀行為背景的新建經公司開始設立。民國 84 年首先由大安銀行與信義房屋共同成立安信建經，這是國內第一家由房屋仲介業者參與投資的建經公司。至於「質變」方面，建經公司在眾多新競爭者衝擊下，以往以「建築融資」為主要營業項目，也不得不擴張服務範疇，提升服務品質，如推出「成屋履約保證」、「預售屋履約保證」，已明顯的朝向導正市場交易秩序、保障購屋者權益方向發展。

表 3.1 建築經理公司與投資銀行一覽表

單位：萬元

中華民國建築經理商業同業公會會員一覽表		90.10.01		
會員公司	成立日期	投資銀行		
中國建築經理公司	75.04.24	土地銀行	交通銀行	
台灣建築經理公司	75.04.30	世華銀行		
大通建築經理公司	75.07.29	農民銀行		
國海建築經理公司	76.04.28	上海商業銀行		
中華建築經理公司	76.07.28	華南銀行		
東亞建築經理公司	76.10.20	第一銀行		
復華建築經理公司	77.03.08	台北銀行		
僑馥建築經理公司	77.08.15	華僑銀行		
聯合建築經理公司	77.11.19	台灣中小企銀		
台中建築經理公司	78.01.09	台中中小企銀		
國際建築經理公司	78.02.17	中央信託局	中國國際商銀	中華開發 工業銀行
全日建築經理公司	78.02.15	彰化銀行		
臺億建築經理公司	78.02.16	台灣銀行		
新竹建築經理公司	78.03.01	新竹銀行		
合眾建築經理公司	78.05.16	合作金庫		
台南建築經理公司	79.11.01	台南中小企銀		
東華建築經理公司	79.11.16	台東中小企銀		
高立建築經理公司	80.04.02	高雄中小企銀		
安信建築經理公司	84.05.09	大安銀行		
台新建築經理公司	84.09.04	台新銀行		
富邦建築經理公司	84.10.13	富邦銀行		
萬泰建築經理公司	85.01.09	萬泰銀行		
遠東建築經理公司	85.01.17	遠東銀行		
中興建築經理公司	85.06.12	中興銀行		
聯邦建築經理公司	85.06.19	聯邦銀行		

資料來源：中華民國建築經理商業同業公會、本研究整理

第三節 建築經理公司成立當初之角色功能與定位

壹、 建築經理公司之角色與業務

往昔由於經濟之快速發展，建築業亦隨之欣欣向榮，而在快速的成長過程中，也產生了不少問題，其中又以「房屋預售」所造成的問題最為嚴重，如少數建築業在房屋興建過程中途倒閉、偷工減料或延誤交屋……等，糾紛迭起，屢見不鮮；為了保障消費者之購屋權益，由內政部營建署所推動之建築經理公司乃應運而生。

按主管機關當初對於建築經理制度之設計，即介定建築經理公司為居於建築業者、購屋者、銀行業者三者間之媒介與橋樑，因此有關其角色功能及業務相關事項可由以下章節內容分別加以瞭解。

一、 建築經理公司之角色：

建築經理公司係居於建築業者、購屋者、銀行業者三者間之媒介與橋樑，擬透過「履約保證」及「契約鑑證」制度，建立有秩序之交易體制，以保障三者間彼此之權益，因此，建築業者可以透過建築經理公司取得金融機構之融資貸款，專心致力於工程營運，不必為籌措工程款而傷神；消費者經由建築經理公司之保證，可以放心的繳付期款，不必為產權及交屋而憂慮，因為一旦建設公司施工未達應有之進度，工程款便停止撥付。倘若建設公司發生倒閉或經營不善之情事，建築經理公司便擔負起完工或退還本息之責任。而另一方面，銀行之資金亦可經由建築經理公司之審核而放心的貸與建築業者。

二、 建築經理公司之業務：

建築經理公司必須具有建築、土木、營建管理、估價、會計、法律等方面之專門人才，以便接受委託從事下列各項業務：

- (1) 興建計劃審核與諮詢。
- (2) 契約鑑證。
- (3) 不動產評估及徵信。
- (4) 財務稽核。
- (5) 工程進度查核及營建管理。
- (6) 代辦履約保證手續。
- (7) 不動產之買賣或其他清理處分事項。
- (8) 其他有關業務之諮詢及顧問事項。

貳、 建築經理公司之整體功能：

一、 對購屋者之服務：

保障購屋者之權益，免於承擔風險，提供購屋者公平、合法、合理之契約鑑證，為購屋者提供品質標準、坪數實在、如期完工且產權清楚之房屋，並協助購屋者取得長期購屋貸款。

二、 對銀行之服務：

協助銀行分析、審查建築業者之投資計劃、行銷計劃、財務計劃。提出鑑定報告及建議，協助銀行辦理履約保證之建築個案，反映買賣契約之真實性，掌握工程品質、進度，依工程進度撥付款項，使保證銀行能在降低風險之責任下，履行保證任務，萬一工程中途停工時，協助銀行辦理清理及處分工作，俾減低融資風險，確保債權。

三、對建築業者之服務：

協助建築業者分析、審查建築計劃、財務計劃、工程進度及消除投資風險，鑑證買賣雙方契約合乎法定要件及誠信原則；接受建築業者委託向銀行辦理預售房屋履約保證，並協助建築業者取得營建融資，以建立業者之信譽，提高工程品質，降低工程成本，增進房屋之銷售，促進建築業之繁榮。

四、對社會之功能：

經由建築經理公司之仲介運作，建立房屋市場公平交易之新秩序，恢復購屋者對預售制度之信心，保障消費大眾權益，確保房屋買賣契約之公正性、合法性、合理性，以及提高並確保房屋之品質，使預售制度自混亂中重整、復興進而蓬勃發展，建立經濟社會運作之良性循環，以帶動整個經濟社會之正常發展，使建築業能成為真正之火車頭工業。

參、建築經理公司辦理履約保證業務程序

一、代辦履約保證手續：

(一)業主提出興建計畫書

興建計畫書是業主在事前對本案作一整體之規劃，以作為計畫、執行、控制的根據，其內容包括建築計畫、銷售計畫及財務計畫，各計畫的綱要如下：

1. 建築計畫：基地分析、區位及環境分析、規劃設計構想、配置形式、每層戶數、總戶數、面積分配比例、公共設施比例、主要格局、使用建材、施工計畫及工程造價分析等。

2. 銷售計畫：同類型建築物供需分析、市場分析、產品建議、定

價策略、廣告策略、銷售策略、廣告預算、銷售進度表等。

3. 財務計畫：分期收入設定、分期支出設定、現金流量表、資金籌措損益表、預計投資報酬率等。

上述興建計畫書，業主也可以委託建築經理公司代為辦理，以興建計畫諮詢的方式進行。

(二) 建築經理公司審查興建計畫

建築經理公司接受業主委託後，對業主所擬的興建計畫書，作詳細審查並對預定買賣契約、營造工程契約、行銷代理契約的內容及有關必要文件進行評估及審查。就其審查意見與業主協商，同時進行風險分析，其作法如下：

1. 可行性分析：確認興建計畫可行性，檢討各式契約的適合性與公正性。
2. 興建計畫風險分析：分析銷售、建築、財務三方面風險，並擬訂因應對策。
3. 履約保證風險分析：確定業主所提供的擔保品價值、分析風險機率並擬訂對策。建築經理公司將審查通過個案報告，送請銀行審查給予履約保證。

(三) 銀行給予履約保證

銀行對建築經理公司所送來的興建計畫書、審查報告及有關業主資料作綜合複審研判，以決定是否給予履約保證，抑或須增加擔保品：並視其資金情況來決定營建融資及專戶存款的利率標準以及購屋貸款的額度。

銀行並要求個案土地辦理第一順位抵押給銀行，承攬此個案之營造廠商拋棄法定抵押權，並投保工程保險、營造綜合險，以確保工程

能產權清楚、如期完工、依約施工、達到購屋者履約保證之要求。

二、行銷管理：

在銀行同意承作履約保證後，建築經理公司即以業主的顧問或代理人身份協助進行銷售計畫，同時也接受保證銀行之委託依建築經理公司管理辦法的規定進行管理，以維護業主、購屋者、銀行三者之權益，期以達成零風險的購屋交易，其辦理情形如下：

(一)銷售前

建築經理公司協助業主按照銷售計畫來推動準備工作，服務內容有：評估甄選代銷公司、確定銷售進度表、審核廣告企劃、說明書及樣品屋、審核價格表、銷售坪數及預定真實契約書等。

(二)銷售時

控制購屋交易的進行，服務內容有：審核廣告宣傳文件、管理預約金、控制房屋銷售、客戶疑義解釋、買賣契約鑑證。

(三)銷售後

提請銀行核發履約保證書、查核購屋者繳款情形，編製建築經理服務月報，並對契約鑑證情形定期向購屋者報導。

三、營建管理：

在進行行銷管理的同時，建築經理公司即作為業主的營建管理者，進行後續作業，推動建築計畫，落實銀行履約保證責任，以維護購屋者權益，其辦理情形如下：

(一)細部設計

查核施工圖說之完整性及細部設計的施工細節，審查營建計畫及

使用建材，訂定施工檢查標準並提供價值工程服務。

(二) 協助工程發包

查核契約文件、計算工程數量、完成單價分析表、編製工程發包預算、訂定發包底價、審查承包商資格、評估標單、提出決標之建議，並協助訂定營造契約。

(三) 工程協調與控制

指派專責工程人員駐守工地協調並督導工程施工、查核工程進度、協助召開工程會議。

(四) 工程品質監督

查核承包商施工品質、查核使用設備建材。

(五) 工程估驗請款

查核完成數量及承包商估驗請款文件。

(六) 工程驗收

完工後進行初步驗收，提出初驗報告，會同業主正式驗收。

四、財務稽核：

個案的收入與支出全部透過業主在銀行開立的專戶進行，建築經理公司定期向業主報告專戶之收支狀況，並接受保證銀行之委託，稽核個案財務收支，其處理情形如下：

(一) 收入專戶

本案之銷售收入在簽約時，預約金由建築經理公司代收，再存入銀行專戶；簽約後購屋者按業主通知，以繳款三聯單向銀行專戶繳款，建築經理公司並查核購屋者之繳款情形，分期將購屋者已繳至專

戶之款項轉為定存，並設定質權與銀行作為履約保證的副擔保。

(二)辦理建築融資

建築經理公司協助業主向保證銀行辦理營建工程融資手續，以備按期撥付工程款，當預售成績良好，預計收入大於個案預計支出時，業主可就超過部份徵得銀行之同意下借出，以供再投資之用。

(三)支出專戶

個案的所有支出款項，於業主簽章後須經由建築經理公司之簽署，由銀行工程融資戶項下撥款，該項支出的領款人（營造廠），須在銀行開戶以利轉帳。

五、交屋結帳：

房屋建築完成領得使用執照後，業主委託建築經理公司指定的代書，分別代表購屋者辦理產權保存登記事宜，並進行辦理購屋貸款之對保手續，在專戶收到購屋者交屋尾款與貸款辦妥轉帳後，建築經理公司協助業主辦理交屋，購屋者點收房屋後，簽署交屋證明單，憑以解除銀行保證責任。

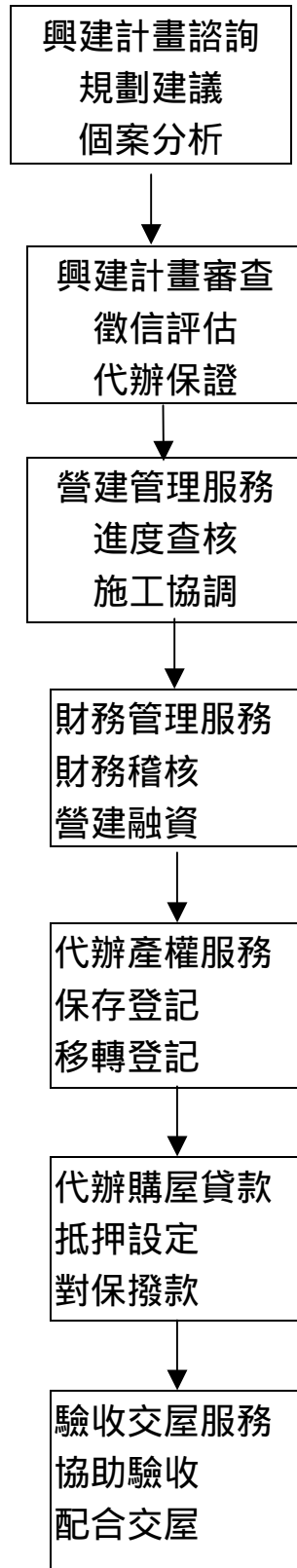


圖 3.1 建築經理公司辦理履約保證服務流程圖

按當初建築經理公司設置之目的，在於促進建築業之健全發展，其所提供之服務由初期建築計劃顧問諮詢，到最後完工交屋之過程，所有建築業者及購屋者最感棘手之問題，期以透過建築經理公司之服務而獲得解決；其後建築經理公司之業務服務範圍更逐漸擴大，並且及於中古屋買賣之鑑證服務，而一般社會大眾也逐漸體認到建築經理公司之角色與功能。

惟隨著不動產市場景氣之逐漸衰退，加以十五家民營銀行爭相加入融資貸款競爭行列之後，建築經理公司所扮演的角色是否有重新定位之必要，以及其與建築投資業之衝突議題乃隨之逐漸趨於白熱化。

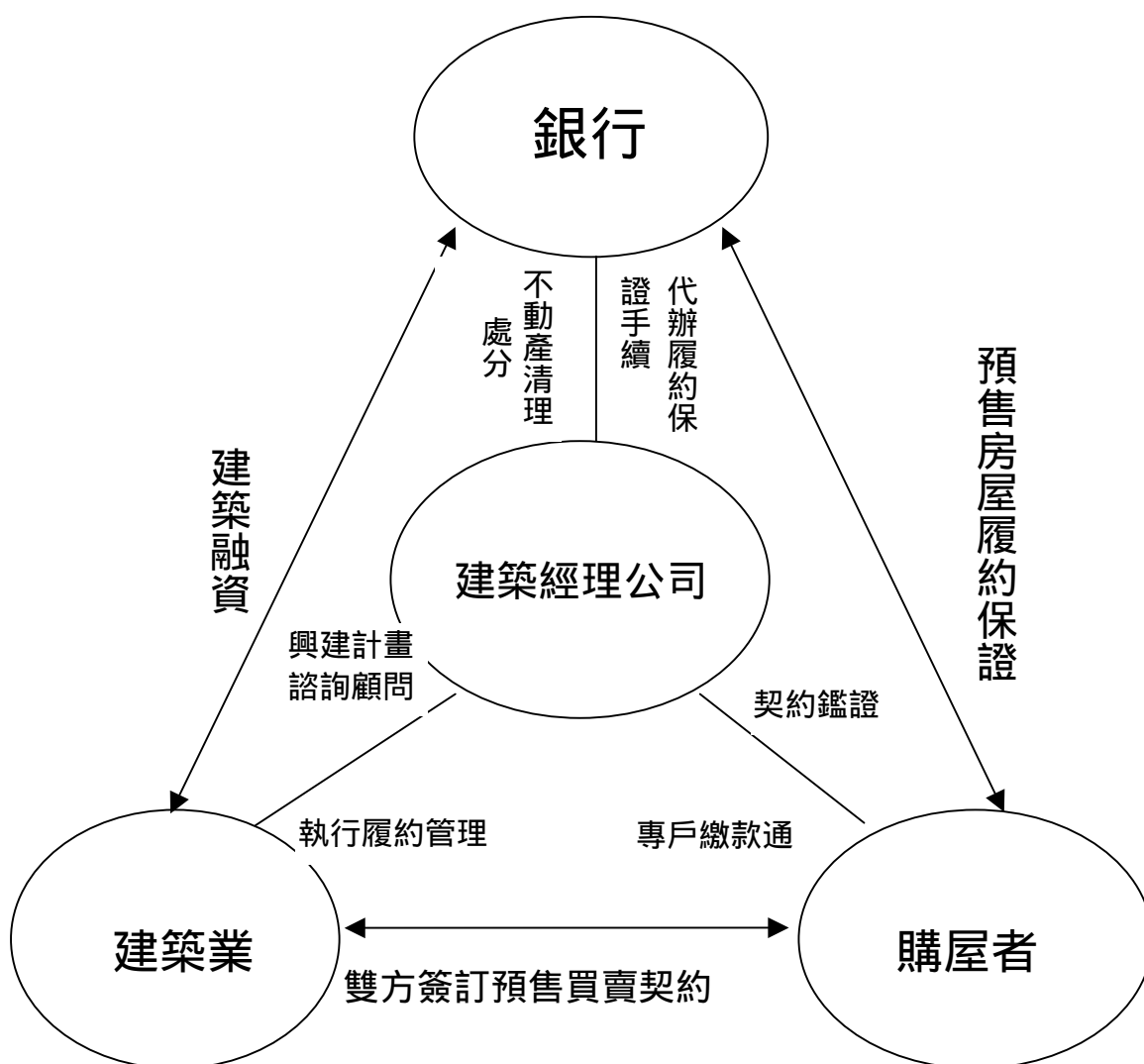


圖 3.2 建築經理公司功能定位圖

第四章 建築經理公司未來之角色定位與功能之加強

第一節 建築經理公司過去執行績效之檢討

(摘自八十六年內政部建築經理公司評鑑調查報告 - 整理自建築經理季刊第六期，八十七年六月)

依八十五年二月二十八日行政院核定全國建築會議，建議與對策執行方案。內政部辦理了建築經理業成立以來的首度評鑑，基於評鑑的目的在瞭解產業經營的狀況，而非競賽，評鑑結果僅紀錄事實不評分數，公會並以總體數據提出分析報告。

為瞭解建築經理公司營運狀況及經營特色，以作為輔導建築經理業加強發揮改善不動產交易秩序功能之依據，營建署以現今營運中的二十四家建築經理公司均納為評鑑對象，調查最近三年（八十三年至八十五年間），各家公司與銀行之互動關係，業務經營特色、專業人力、財務狀況等各類調查指標，獲取經營景氣變動中，建築經理業自我調適與因應能力之訊息，本報告即依如上調查指標統計，並分別根據統計所得評估問題之癥結。

表 4.1 建築經理公司資本額與投資銀行持股比例一覽表

背景資料	實收資本額	投資銀行	持股比例
中國建經	6 億	交通銀行、土地銀行	30%
台灣建經	3 億	世華銀行	30.15%
大通建經	2 億 7 千萬	中國農民銀行	30%
國海建經	6 千 6 百萬	上海商業銀行	30.3%
中華建經	2 億千 3 百萬	華南銀行	30%
東亞建經	5 千萬	第一商業銀行	30%
復華建經	4 億	台北銀行	30%
僑馥建經	5 千萬	華僑銀行	35%
台中建經	5 千萬	台中中小企銀	30%
聯合建經	3 億 1 千 9 百萬	台灣中小企銀	30%
全日建經	5 千萬	彰化銀行	30%
國際建經	1 億零 3 百萬	中國商銀、中央信託、中華開發	67.10%
合眾建經	1 億 9 千 5 百萬	合作金庫	30%
台億建經	1 億	台灣銀行	30%
新竹建經	1 億 8 千萬	新竹中小企銀	60%
東華建經	1 億	台東中小企銀	30%
台南建經	1 億 2 千萬	台南中小企銀	51%
高立建經	5 千萬	高雄中小企銀	30%
安信建經	5 千萬	大安商銀	30%
台新建經	5 千萬	台新商銀	60%
富邦建經	1 億	富邦商銀	30%
萬泰建經	1 億	萬泰商銀	50%
遠東建經	5 千萬	遠東商銀	40%
中興建經	5 千萬	中興商銀	30%

資料來源：中華民國建築經理商業同業公會、本研究整理

建築經理公司評鑑總評析：

依評鑑調查表統計

表 4.2 公司成立概況

(一)公司成立概況:	
1. 公司資本額：	
a. 五千萬元至一億元（不含）:	7
b. 一億元以上至二億元（不含）:	8
c. 二億元以上至三億元（不含）:	4
d. 三億元以上至四億元（不含）:	2
e. 四億元以上至五億元（不含）:	2
f. 五億元以上至六億元（不含）:	0
g. 六億元以上：	1
合計	24
2. 成立日期：	
a. 七十五年度：	3
b. 七十六年度：	3
c. 七十七年度：	3
d. 七十八年度：	6
e. 七十九年度：	2
f. 八十年度：	1
g. 八十一年度：	0
h. 八十二年度：	0
i. 八十三年度：	0
j. 八十四年度：	3
k. 八十五年度：	3
i. 八十六年度：	0
合計	24

表 4.3 銀行轉投資概況

(二)銀行轉投資概況:	
1. 投資銀行家數 :	
a. 一家銀行投資 :	22
b. 二家銀行投資 :	1
c. 三家銀行投資 :	1
d. 四家銀行投資 :	0
合計	24
2. 銀行投資比例 :	
a. 30% :	15
b. 30%以上 :	3
c. 40%以上 :	1
d. 50%以上 :	2
e. 60%以上 :	3
合計	24
3. 投資銀行支持配合度 :	
a. 必要 :	13
b. 充分 :	7
c. 尚可 :	4
合計	24

表 4.4 業務經營狀況

(三)業務經營狀況	
1.業務經營狀況 (近三年):	
1. 承辦融資簽證管理 :	24
2. 承辦營建管理 :	16
3. 承辦契約鑑證 :	17
4. 承辦不動產交易簽證 (代辦成屋履約保證手續):	5
5. 承辦代辦預售屋履約保證手續 :	9
6. 承辦不動產清理處分 :	14
2.人力狀況 :	
1. 八十三年度員工數平均 :	43
2. 八十四年度員工數平均 :	35
新銀行成立建經平均 :	14
3. 八十五年度員工數平均 :	30
新銀行成立建經平均 :	19
4. 員工數銳減 :	10
5. 員工數持平 :	8
6. 員工數成長 :	6

表 4.5 財務狀況

(四)財務狀況：	
1. 自有資本比率：	
a. 八十三年平均：	73%
b. 八十四年平均：	74.20%
c. 八十五年平均：	72.80%
2. 流動比率：	
a. 八十三年平均：	624%
b. 八十四年平均：	978%
c. 八十五年平均：	1394%
3. 稅後淨值報酬率：	
a. 八十三年平均：(虧損者：1/18)	9.49%
b. 八十四年平均：(虧損者：8/21)	-3.18%
c. 八十五年平均：(虧損者：4/24)	6.19%

二. 評析：

1. 具有實力之服務業：

建築經理公司資本額以二億元以下為大宗，實顯其服務業之本質，但以其平均實收資本額達一億五千萬之規模，又足以展現其在服務業中之特殊經營實力。

2. 發展囿於法令限制而受阻：

建築經理公司於七十五年至八十年間經銀行參與投資成立達十八家，其後於八十四年、八十五年間新銀行成立後籌設六家，計二十四家，自八十五年三月財政部發佈「商業銀行轉投資總額及對個別轉投資企業之持股規定」，並明示建築經理業非為金融相關事業，致使銀行今後投資建築經理公司不得超過該建經公司股本百分之五，此外，為符合「建築經理公司管理辦法」之規定，未來新公司成立至少需有六家銀行投資，對新銀行而言亦造成不公平之障礙，不但產業規模成長受阻，新業務拓

展亦連帶遭受影響。

3. 投資銀行多單一化：

建築經理公司由一家銀行投資者計有二十二家，佔 92%，由於銀行投資建築經理公司最低門檻僅需一千五百萬元（即五千元之百分之三十），對銀行而言不啻九牛一毛，再者各銀行之獨立性強，銀行間之整合不易，為使輔助銀行的不動產金融監管單位系統化、單純化，由單一銀行投資成立不動產金融周邊產業 - 建築經理公司，即成自然之結果，另新公司成立必須結合六家銀行將成為實質之不可能。

4. 投資銀行支持配合：

銀行投資建築經理公司資本額比例超過最低門檻百分之三十者計有九家，其中更有五家由銀行投資超過百分之五十以上。甚者，銀行投資比例加上銀行董事以個人名義投資共達百分之百者亦多所在，也突顯關係之緊密。經由調查得知，銀行對所投資之建築經理公司支持度分析，緊密程度最高視所投資之建經公司為整體經營之必要者，計十三家，達充分配合程度者亦有七家，二者即逾十之八強，此其中又以新銀行依存配合度最高，甚而視為銀行之單一部門之運作，新、舊銀行行政體系不同，此亦為合理現象。由上觀之，十足彰顯銀行與投資之建經公司之共存共榮之伙伴關係，其次，藉著建築經理公司為其不動產金融把關、管理，確保了銀行的債權，創造了銀行的附加價值，連帶的使銀行的獲利能力提昇，投資成立建築經理公司是已投資之銀行無悔的抉擇，因為銀行深深明瞭，建築經理公司是銀行最經濟的資產，而絕非負債。

5. 業務經營精益求精：

業務經營狀況中，承辦融資簽證管理仍是最基本而必備的業務，該項業務雖俗稱 - 代辦建築融資，但實包括了興建計畫審查、不動產評估徵信、財務稽核與工程進度查核等四項主要功能，對於確保銀行債權有直接助益；八十四年十一月央行以三百億資金對建築商纾困，貸放條件之一即為需透過建築經理公司專案融資簽證管理，為此項業務亦即建經的審核把關功能加上了最有功的註解；營建管理耗費人力資源甚大，在近年不景氣之中，仍有十六家公司承辦，可謂十分不易，亦顯示建築商對建物安全的重視有逐日漸增的趨勢；代辦成屋履約保證為政策性統合業務，但由於保證業務受制於銀行，銀行考量風險往往過於保守，建築商資金受到專戶控管亦直接影響支持意願，縱然如此，近年仍有九家公司承辦該項業務，誠謂難得；不動產清理處分可謂建築業不景氣之中所造成殘局的收拾動作，承辦家數達十四家，該項業務最終目的仍在盡力促成續建完工交屋，一個個案的成功，將使購屋者、建商、合建地主、銀行、營造廠等所有相關者歡喜受益，所拯救的社會資產何止億萬，建經的政策功能於此可謂發揮得淋漓盡致。

6. 人力消長結構未變：

受預售市場萎縮影響，建築經理公司各家人數亦有變動，從八十三年平均四十三人至八十五年平均三十人，二年間平均縮減了三成之多，縮減人力之公司大多為成立較早、規模較大之公司，此類公司業務壓力較大，所集資本受限於運用管道，常未能有效利用，而形成不經濟之間置，是知以當前服務業之屬性，建經公司並不利於資本較大之公司經營。然此期間仍能維持相同人力者計有八家公司，此外更有

六家公司人力呈成長局面，開辦代辦成屋履約保證業務及新銀行的加入建經行列注入新血輪都是促成的關鍵因素。無論建經公司人力變動如何，投資銀行均依例維持一定比例兼任建經公司董監事（尤其總行之審查部經理），而直接由投資銀行調派擔任建經公司之高級主管亦為普遍之現象，部分新銀行且要求經營階層幹部必須具備建經公司輪調之資歷，凡此，皆突顯建經公司與投資銀行人力調度之緊密，及二者經營上之相生互賴之關係。

7. 財務單純獲利平平：

建築經理最大資本是人，有形資本均為實收自有資金，運用單純，致自有資本占資產總額之比重高。平均在 73% 以上，復由於資金運用受限，流動比率逐年上升，由八十三年平均 624% 至八十五年 1394%，均遠超過財政部所規定高於 100% 之標準，償債能力甚強；八十三年整體產業獲利平均仍有 9.46%，虧損者僅一家，八十四年為建築經理業由盛轉衰之轉折年，整體產業投資報酬平均呈現負數，二十一家業者中虧損者即達八家之多，八十五年新銀行投資建經公司開始獲利，加以新業務開辦、老公司調整組織結構重新出發，整體產業投資報酬率回升，平均值達到 6.19% 回復一般水準。

第二節 建築經理公司過去執行績效檢討之二（民國九十一年七月調查）

為瞭解建築經理公司目前營運狀況及經營特色，以作為建議建築經理公司業務發展與企業轉型之依據，特別針對現今營運中的二十四家建築經理公司納為研究對象，調查最近幾年，各家建築經理公司與銀行之互動關係（銀行轉投資或持股比率），業務經營狀況、專業人力配置、財務狀況等各類調查指標，期以瞭解景氣變動中，建築經理業自我調適與因應能力之訊息，以便於對建築經理業之業務發展與企業轉型提出建議，期以改善建築經理業之企業經營環境與法令限制問題。

附註：

1. 本次調查共發出 24 份問卷（目前共有 24 家建築經理公司），實際回函 18 份，回收率 75 %。
2. 為便於前後兩份資料相互對照起見，特將本節之分析方式盡量與第一節一致。

表 4.6 建築經理公司資本額與投資銀行持股比例一覽表

資料時間：民國 91 年 7 月

單位：萬元

背景資料	實收資本額	投資銀行	持股比例
中國建經	60,000	交通銀行、土地銀行	30%
台灣建經	30,000	世華銀行	30%
大通建經	27,000	中國農民銀行	30%
國海建經	8,647	上海商業銀行	34.69%
中華建經	25,000	華南銀行	30%
東亞建經	5,000	第一商業銀行	30%
復華建經	40,019	台北銀行	30%
僑馥建經	5,000	華僑銀行	35%
台中建經	5,000	台中中小企銀	30%
聯合建經	31,938	台灣中小企銀	30%
全日建經	5,000	彰化銀行	30%
國際建經	10,350	中國商銀、中央信託、 中華開發	30%
合眾建經	19,500	合作金庫	30%
台億建經	11,500	台灣銀行	30%
新竹建經	18,049	新竹國際商銀	59%
東華建經	10,000	台東中小企銀	30%
台南建經	12,000	台南中小企銀	51%
高立建經	5,000	高雄中小企銀	30%
安信建經	6,578	台新商銀	30%
台新建經	6,600	台新商銀	60%
富邦建經	12,100	富邦商銀	30%
萬泰建經	20,625	萬泰商銀	33.89%
遠東建經	5,000	遠東商銀	40%
中興建經	5,500	中興商銀	30%

資料來源：中華民國建築經理商業同業公會、本研究整理

附註：台中建經與大通建經業已申請註銷。

附註：台新銀行與大安銀行合併成台新金融控股公司，故由大安銀行轉投資安信建經的投資銀行改為台新商銀，持股比例為 30%。

表 4.7 業務經營概況（民國八十六至八十八年）

主要服務項目	承辦案件數	所承辦個案發生業主 違約或交易糾紛件數
1.建築融資簽證 (含興建計畫審查、財務稽 核、工程進度查核)	677 (案)	13
2.契約鑑證 (預售屋)	114 (案)	0
3.營建管理	150 (案)	0
4.不動產鑑價	17,495 (案)	2
5.代辦(預售屋)履約保證	21 (案)	0
6.不動產交易簽證(成屋)	1631 (案)	0
7.不動產清理處分 (含標售、續建..)	71 (案)	0
8.其他顧問及諮詢	214 (案)	0

註: 1.「案」為開發案之簡稱，以整筆計。

2.「件」為土地或分戶貸款為主，以個別計。

資料來源：中華民國建築經理商業同業公會、本研究整理

表 4.8 業務衰退與轉型方向分析表

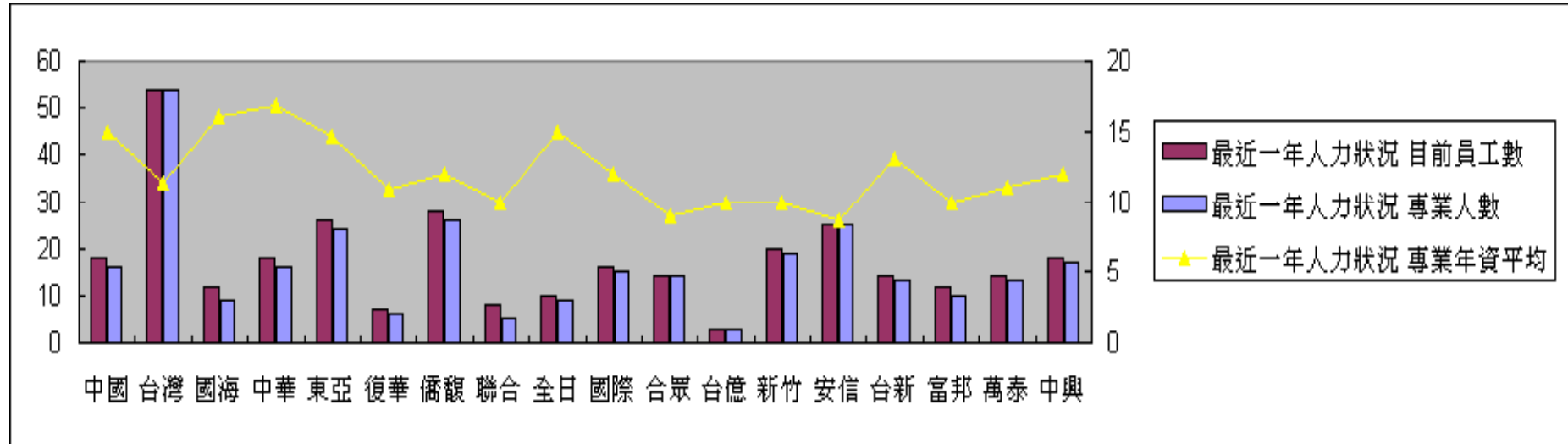
資料時間：民國九十一年七月

財務狀況		
	虧損	10
	持平	4
	盈餘	4
經營狀況(目前)		
	惡劣	8
	衰退	8
	尚可	2
	復甦	0
	興盛	0
經營狀況(未來)		
	惡劣	5
	衰退	7
	尚可	3
	復甦	3
	興盛	
業務衰退的原因:		
	金融業、建築業經營環境日趨惡化	15
	不動產交易安全機制尚未建立	12
	政府政策不明確	11
	行業潛在競爭者眾多	1
	行業相關替代品眾多	1
	行業定位不明確	11
	以上因素全部或部分渴望改善	2
	其他	
未來發展方向:		
	固守建築經理機制運作	10
	與不動產信託公司結合	10
	與金融資產服務公司結合	8
	與交易保證公司結合	1
	與金融控股公司結合	7
	其他	1

表 4.9 人力狀況表

資料時間：民國九十一年七月

一.人力狀況																			
最近一年人力狀況	中國	台灣	國海	中華	東亞	復華	僑馥	聯合	全日	國際	合眾	台億	新竹	安信	台新	富邦	萬泰	中興	
目前員工數	18	54	12	18	26	7	28	8	10	16	14	3	20	25	14	12	14	18	
專業人數	16	54	9	16	24	6	26	5	9	15	14	3	19	25	13	10	13	17	
專業年資平均	15	11.4	16	16.8	14.6	10.8	12	10	15	12	9	10	10	8.7	13	10	11	12	
																			總計
減少		1	1	1			1	1	1	1		1	1		1			1	11
持平					1	1					1			1		1	1		6
增加	1																		1



二.業務分析

		專案管理諮詢顧問																		
		中國	台灣	國海	中華	東亞	復華	僑馥	聯合	全日	國際	合眾	台億	新竹	安信	台新	富邦	萬泰	中興	總計
建築融資	件數	428	0	85	325	204	60	90	245	150	40	114	76	0	470	0	0	0	0	2287
興建計畫之審查與諮詢	件數	4	56	0	0	0	4	0	94	0	0	0	110	0	400	224	0	0	20	912
工程進度查核	件數	379	9	6	0	2	9	0	147	1	9	3	52	448	0	87	40	3	20	1215
營建管理	件數	22	136	13	33	4	0	0	16	1	25	4	10	26	0	6	0	0	20	316
財務稽核	件數	14	65	30	0	0	0	2	0	1	0	0	2	3	0	6	0	0	8	131
總計	件數	847	266	134	358	210	73	92	502	153	74	121	250	477	870	323	40	3	68	4861

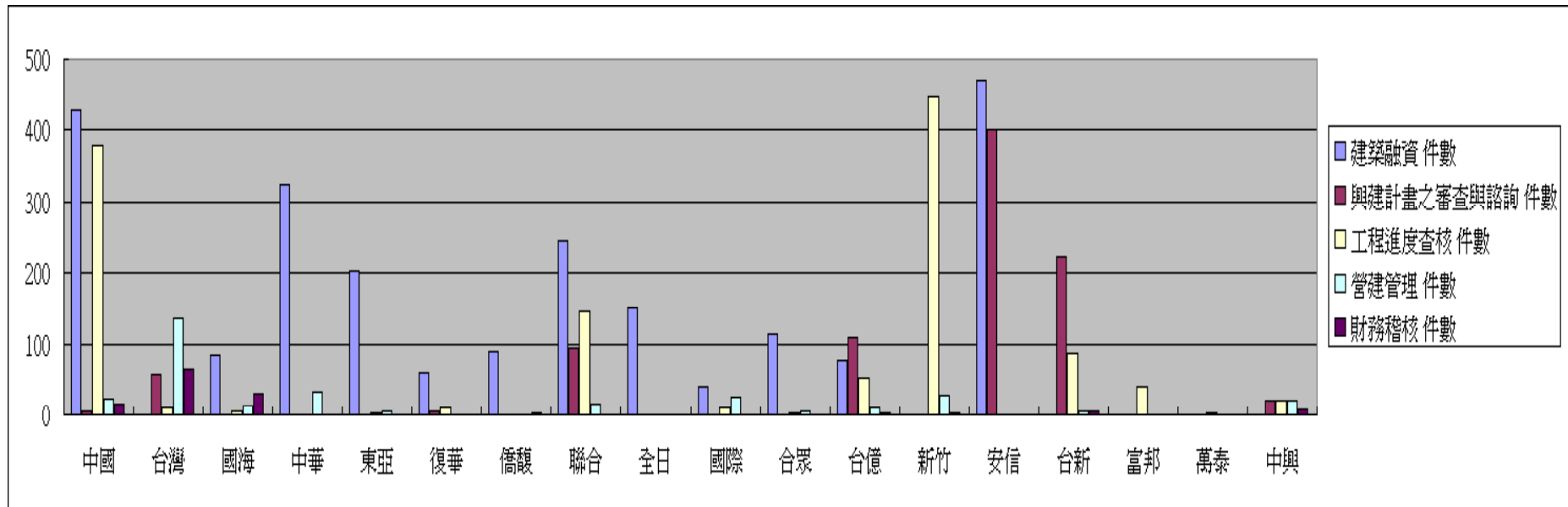
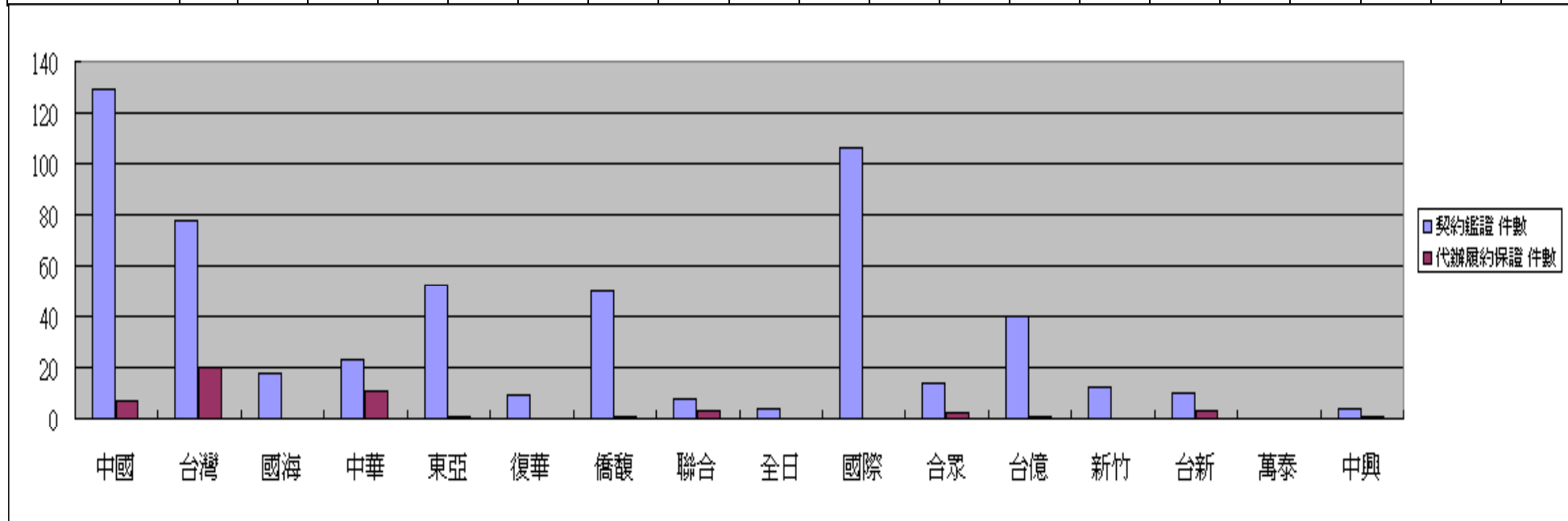


圖 4.1 業務與功能分析圖 - 專案管理諮詢顧問

保障交易安全																				
		中國	台灣	國海	中華	東亞	復華	僑韻	聯合	全日	國際	合眾	台億	新竹	台新	萬泰	中興	總計	安信	富邦
契約鑑證	件數	129	78	18	23	52	9	50	8	4	106	14	40	12	10	0	4	557	35500	675
代辦履約保證	件數	7	20	0	11	1	0	1	3	0	0	2	1	0	3	0	1	50	0	1
總計	件數	136	98	18	34	53	9	51	11	4	106	16	41	12	13	0	5	607	35500	676



新建經公司安信、富邦所填契約鑑證含代辦成屋履約保證係為戶數，而老建經除六家新銀行外，其所填報為預售屋契約鑑證之件數，一案件可能有上百戶，二者單位不同，不宜列表比較

圖 4.2 業務與功能分析圖 - 保障交易安全

投資管理諮詢顧問																				
		中國	台灣	國海	中華	東亞	復華	僑馥	聯合	全日	國際	合眾	台億	新竹	安信	台新	富邦	萬泰	中興	總計
不動產評估	件數	1524	274	1408	314	0	47	800	506	200	0	580	180	200	1000	199	24000	9381	35	40648
不動產之買賣或清理處分	件數	3	6	6	3	10	6	5	2	1	2	5	5	0	4	5	189	15	3	270
總計	件數	1527	280	1414	317	10	53	805	508	201	2	585	185	200	1004	204	24189	9396	38	40918

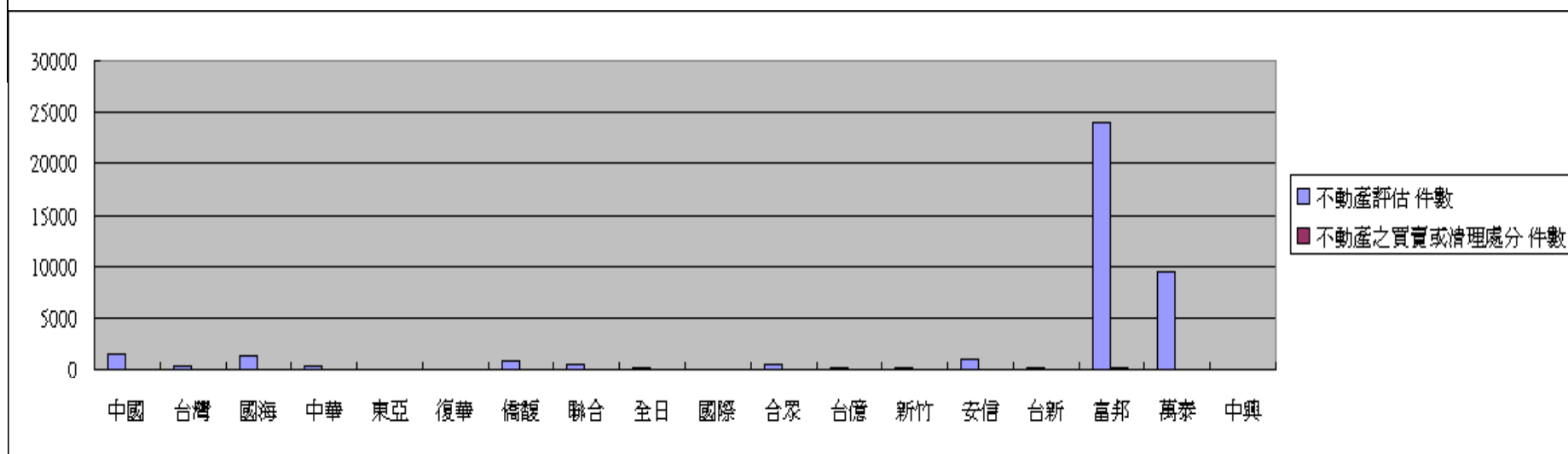


圖 4.3 業務與功能分析圖 - 投資管理諮詢顧問

表 4.10 建築經理業應採何種行業規範與管理模式意見表

【認為建築經理業應採何種行業規範與管理模式】：	
立專法管理，依特許行業規範	16
非特許，業務採申請制，以年度評鑑方式來審核業務範圍	0
非特許，業務全面開放	0
其他	2

其他：

1. 無意見
2. 立法管理，但每一家銀行可投資多家公司

表 4.11 銀行投資建築經理業意見表

認為銀行投資建築經理業的必要性為何：	
依二業的互動關係，維持銀行目前投資比例確有必要	16
僅需維持銀行與建築經理業的參與關係，但銀行投資比例不限	2
不必維持銀行與建築經理業的參與關係	0
其他	0

附註：以上資料係來自 24 家建築經理公司之問卷調查資料而來。

二.評析：

1.業務經營衰退：

本研究對建築經理公司在 2002 年 7 月的研究調查發現，從 18 份回收問卷中，虧損家數為 10 家、持平家數為 4 家、盈餘家數為 4 家，由此可知建築經理業目前的產業經營環境並不理想，但從盈餘之 4 家建築經理公司（聯合、安信、台新、富邦）加以分析，在【專案管理諮詢顧問】功能上：1.建築融資方面以聯合、安信的承辦件數較多。2.興建計畫之審查與諮詢方面以聯合、安信、台新的承辦件數較多。在【保障交易安全】功能上：1. 契約鑑證方面以安信、富邦的承辦件數較多。2.代辦履約保證方面以安信的承辦件數較多。在【投資管理諮詢顧問】功能上：1. 不動產評估方面以富邦、萬泰的承辦件數較多。2. 不動產之買賣或清理處分方面以富邦、萬泰的承辦件數較多。因此從數據上解讀建築經理公司在獲益上必須找尋其利基市場，選擇其中一至二項公司具有競爭力的功能性業務來深耕，以穩固以往的客戶群並發展新的服務功能，並思考公司如何透過轉型確保企業永續經營。

2.業務衰退之原因：

由建築經理業商業同業公會所做針對建築經理業業務衰退原因之調查指出，建築經理業者認為導致業務衰退之主因依序為：1.金融業、建築業經營環境日趨惡化 (15)。 2. 不動產交易安全機制尚未建立(12) 3.政府政策不明確(11) 4.行業定位不明確(11) 5.以上因素全部或部分渴望改善(2) 6.行業潛在競爭者眾多(1) 7.行業相關替代品眾多，由以上資料顯示目前建築經理業普遍受房地產不景氣影響而導致業務萎縮，尤其預售市場的萎縮更是導致代辦建築融資、預售屋履約保證等主要業務嚴重萎縮，而政府對不動產交易機制(履約保證、付

款中間人)未能建立，導致建築經理業相關的業務拓展受限以及建築經理業的定位受到質疑，此外政府政策亦是影響建築經理業務的關鍵所在。

3. 建築經理業面臨轉型：

建築經理公司在遭遇不動產預售市場萎縮後之情況下，必須思考其業務來源與企業轉型以因應業務萎縮對企業的威脅，而以下是經由建築經理業商業同業公會所做調查經本研究整理之分析資料，建築經理業面對衝擊所做的因應方式為：1.固守建築經理機制運作(10) 2. 與不動產信託公司結合(10) 3.與金融資產服務公司結合(8) 4. 與金融控股公司結合(7) 5. 與交易保證公司結合(1) 6.其他(1); 由以上資料可知建築經理公司面臨預售市場萎縮後仍然有一部分業者想固守建築經理機制運作，而欲轉型的多朝向：1.與不動產信託公司結合，強化建築經理業原本擔任公正第三者之角色功能，以達成不動產生產過程專款專用的目標。2. 與金融資產服務公司結合，強化建築經理業原本不動產清理處分(含標售、續建..)業務的延伸與發展。3.在當前金融控股公司紛紛成立之情況下，而有一些金融控股公司旗下銀行投資建築經理公司，因此可藉由與建築經理業結合來降低不良債權的產生，強化銀行放款的品質。

4.投資銀行支持配合：

銀行投資建築經理公司資本額比例超過最低門檻百分之三十者計有七家，其中更有三家銀行投資比例超過百分之五十。甚至亦有銀行投資比例加上銀行董事以個人名義投資合計達百分之百者。其次，由銀行對所投資之建築經理公司支持度分析，認為依二業的互動關係，維持銀行目前投資比例確有必要，計十六家，僅需維持銀行與建築經理業的參與關係，但銀行投資比例不限者為二家，此其中又以新銀行依存配合度最高，甚而視為銀行之單一部門之運作，新、舊銀行

行政體系不同，此亦為合理現象。由上觀之，十足彰顯銀行與所投資建經公司共存共榮之伙伴關係，亦即藉著建築經理公司為其不動產金融把關，以確保銀行債權，兼以創造附加價值，並使銀行的獲利能力提昇。

5.業務經營精益求精：

在業務經營方面中，承辦融資簽證管理，亦即俗稱代辦建築融資業務，因受預售市場萎縮影響，目前只有幾家業務仍維持穩定，而大部分的建築經理公司在承辦融資簽證管理業務方面均呈現巨幅萎縮，甚至有些公司不得不朝向其他業務發展，其中包括台灣建經朝向專業營建管理諮詢顧問(PCM)方向發展，以落實不動產服務業的轉型目標。安信建經則朝向成屋履約保證業務發展，以落實不動產交易安全制度的推廣，至於富邦建經則著眼於投資管理諮詢顧問的方向發展，其業務包括不動產評估、不動產之買賣或清理處分，協助其投資銀行處理在不動產方面的投資與資產管理，並對其不動產資產作資產評價與買賣或清理處分，期以發揮不動產投資管理諮詢顧問的角色功能。

6.人力消長結構未變：

受預售市場萎縮影響，建築經理公司之僱用人數亦有所變動，員工人數增加的僅有一家，員工人數不變者有六家，而員工減少的有十一家，員工數最多為 54 人，最少為 3 人，平均員工數為 17.61 人，平均專業人數 16.33 人，專業年資平均為 12.07 年，因此可知目前建築經理受預售市場萎縮，以影響而逐漸走向小而美的精緻型公司，然無論建經公司人力變動如何，投資銀行均依例維持一定比例兼任建經公司董監事（尤其總行之審查部經理），而直接由投資銀行調派擔任建經公司之高級主管亦為普遍之現象，部分新銀行且要求經營階層幹

部必須具備建經公司輪調之資歷，凡此，皆突顯建經公司與投資銀行人力調度之緊密，及二者經營上之相互依存之關係。

附註：以上資料評析係依據 24 家建築經理公司之問卷調查資料而來。

第三節 建築經理業之企業轉型與功能加強

一.建築經理業轉型

建築經理公司因預售市場萎縮而導致業務縮減的情形，將來勢必要進行企業轉型以降低對原有業務的依賴程度，至於未來發展則可朝以下幾個方向為之：

(1) 不動產專業管理顧問服務

- 興建計畫審查與諮詢、工程進度查核及營建管理

(2) 不動產投資顧問服務

- 不動產評估及徵信、財務稽核、其他相關業務之諮詢及顧問事項

(3) 契約鑑證及履約保證服務

- 契約鑑證、代辦履約保證手續

(4) 資產管理服務

- 不動產買賣或其他清理處分，其次如資產管理公司（AMC）目前正積極處理不良債權（NPL）所衍生之不動產鑑價以及拍賣等業務，也都是相當可行的一種業務發展方向。

(5) 不動產信託服務 - 以策略聯盟方式擴展業務

(6) 其他：

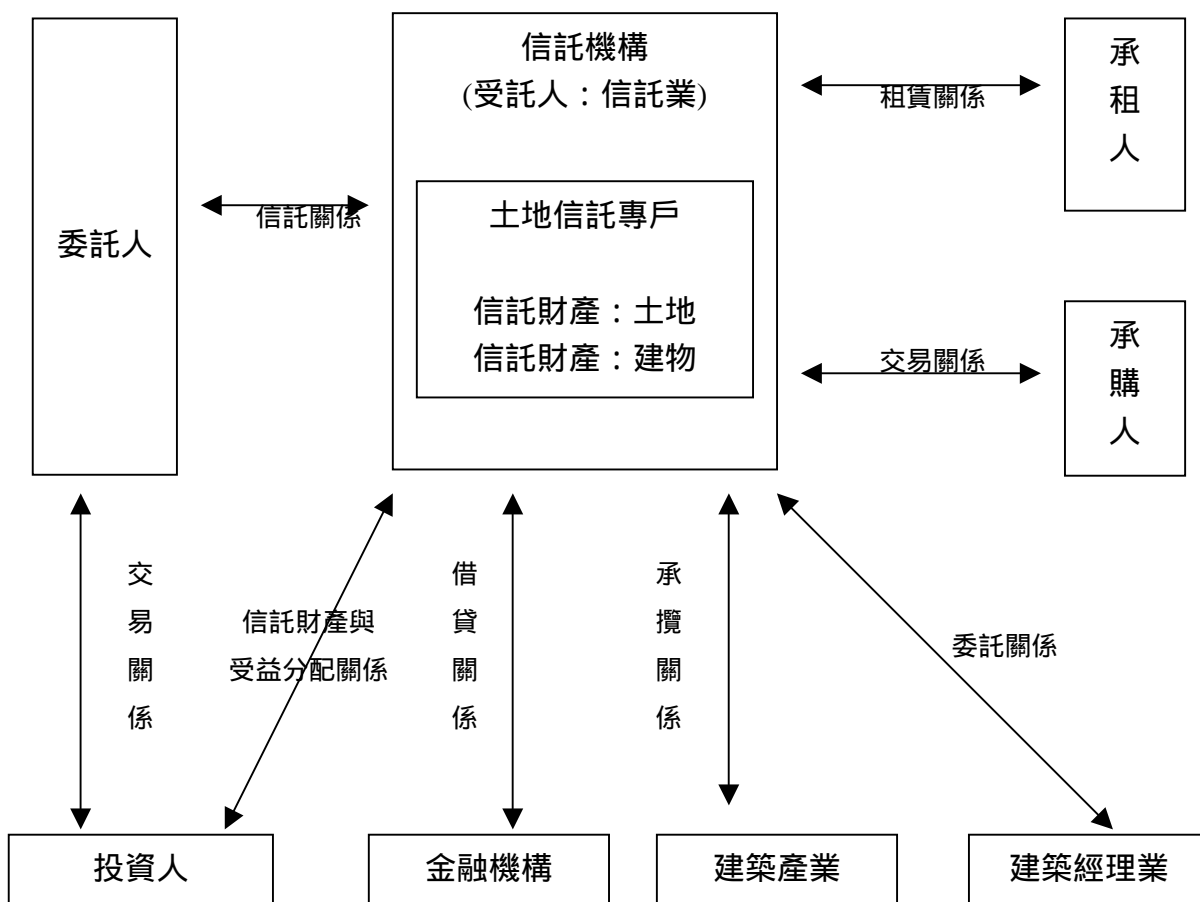
其他如都市更新、輻射鋼筋、海砂屋或因地震受損而必須拆除重建之業務，也都可列入業務範圍。

以上各種轉型方式均可在公司法下運作，而不必仰賴專法，亦即建築經理公司在「行政程序法」施行後亦不致於法無據，惟並非所有轉型策略皆適用於各公司，亦即各建築經理公司可依其專業進行企業轉型，

而非一味固守原有業務範圍，如此才能真正有益於整體產業之永續經營。

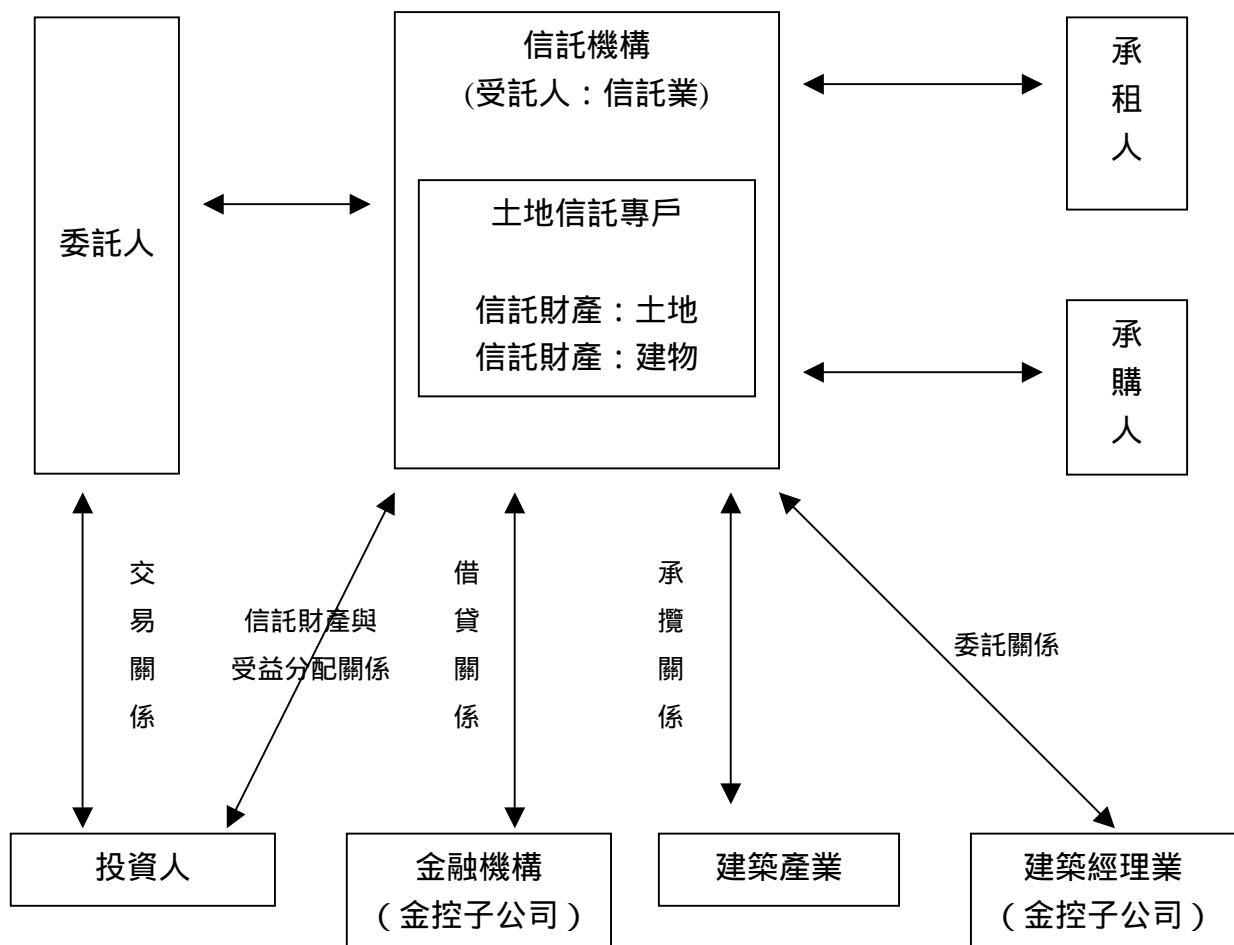
二.建築經理公司參與不動產證券化之產業定位參考模式

目前由於政府正積極推動不動產證券化之立法及相關配套措施，而此際正值建築經理公司轉型之關鍵時刻，因此，如何參與不動產證券化之經營行列，亦是當前建築經理業必須正視之一大課題，以下僅就建築經理公司參與不動產證券化之產業定位提供建議參考模式：



資料來源：本研究整理

圖 4.4 一般公司體制下建築經理業之定位



資料來源：本研究整理

圖 4.5 金融控股體制下建築經理業之定位

表 4.10 主要是比較建築經理公司以「一般公司體制」或「金融控股體系」之功能差異及其利弊得失，以探討建築經理產業在參與「不動產證券化」之角色定位。

表 4.12 建築經理公司參與「不動產證券化」之定位比較分析表

	一般公司體制	金融控股體系
產業定位	<p>建築經理公司主要的產業定位為信託機構委託作為不動產評估以及營運、維護管理等業務，而其功能在提高不動產的使用效益，使其能提供穩定的租金收入或管理收入，另一方面由於信託機構本身不具備不動產管理與經營相關人才，因此委外處理可以降低公司營運成本，同時建築經理公司也可以整合內部資源提供信託機構相關專業的諮詢服務，可有效強化不動產證券化後對相關不動產的使用效益及營運收益，因此透過彼此的策略聯盟可有效提高產業競爭力。</p>	<p>在金融控股體制下，建築經理業主要的特色在於回歸金融週邊服務業，並且在金融控股體制下扮演專業受託人的角色。亦即藉由母公司的內部整合，以提高其信託業務量。此外，另外為建構金融控股公司內部防火牆，亦可藉此解決銀行既為受託人又兼以開發商的角色扮演借款人之尷尬情事。</p>

利弊分析	<p>優點：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 建築經理公司可擺脫預售市場萎縮所帶來的衝擊，更能朝全方位方向發展。 2. 建築經理公司可跳脫必須銀行投資之迷思，並開拓新的業務領域。 3. 在不動產證券化方面，不論其是否為受託人，亦可在受託機構委託下分享不動產證券化之營運效益。 	<p>優點：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 回歸金融週邊服務業，又可兼收金融控股體制內部整合之經濟效益，不僅能有效解決不動產預售市場萎縮所衍生的業務縮減問題，亦可開拓新的業務領域，並促使企業轉型。 2. 金融控股公司中的信託子公司受託不動產能再委託給建築經理公司經營，利用彼此資訊交流得以全程參與不動產的開發與經營，從而有效提升公司不動產開發管理業務之整合能力。
	<p>缺點：</p> <p>在自由經濟體制下建築經理公司沒有專法保護，因此產業的競爭能力亦會隨之降低。</p>	<p>缺點：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 必須受到金融控股體制的約束，更何況金融控股公司未必願意將建築經理公司納入金融控股體系，此外，並非所有投資銀行皆會成立金融控股公司，並且又對不動產市場有興趣。 <p>建築經理公司如欲經營信託業務，必須符合法令依據或得到金融控股公司的支持。</p>

第五章 美日等先進國家不動產交易制度之探討

第一節、美日兩國不動產交易規範探討

國內不動產糾紛件數屢屢高居各申訴單位之首位，顯示出建立不動產交易安全體系的迫切性與重要性，在美、日等國，有關消費者保障的制度早已行之有年，所謂他山之石，足以攻錯，如何藉由他人的經驗，來提升我國不動產的交易安全，已成為極為重要之一大課題。

不動產交易制度具備提昇交易效益的興利功能，以及降低交易風險的防弊功能，國外對於相關機制的發展，已有完善的體系可供參考。故以下針對美、日兩國在不動產交易安全制度上的一些優點分別加以彙整，以供參考：

(一) 美日兩國外不動產生產過程的交易安全制度

國外不動產生產過程的交易安全管理，可區分為金融履約保證(Financial Performance Guarantees, FPG)，以及專業技師證照制度的建立兩大類。

1. 金融履約保證

美國的金融履約保證是關於開發商與工程包商之交易安全管理，主要在於確保工程順利完成，以及避免承包商經營不善而影響開發商之營運與整體工程之進行。通常開發商在與承包商簽訂工程合約時，都會要求承包商提供履約保證(performance guarantee)或履約債券(performance bonds)。以保證承包商一旦無法履約時，開發商得以依據約定，在一定金額之內兌領款項作為賠償。

2. 專業技師證照制度

此外，在不動產興建過程之保障機制中，尚有所謂現金附條件託管（Cash Escrow）與財產附條件託管（Property Escrow）等方式，亦即承包商以現金、財產附條件託管方式，以及藉由「專業技師」簽證制度，讓開發商得以完全掌控整個生產過程，以達到標本兼治的積極功效。

(二) 美日兩國不動產買賣過程之安全機制

美日兩國雖亦有房屋預售之事實存在，惟所佔比例很小，而在幾無預售糾紛之情況下，自無建築經理制度之建立，因此一般廣為國人所討論的履約保證制度均指美國的付款中間人制度（Escrow Agency）與產權保險制度（Title Insurance），以及日本的營業保證金制度。

1. 付款中間人制度

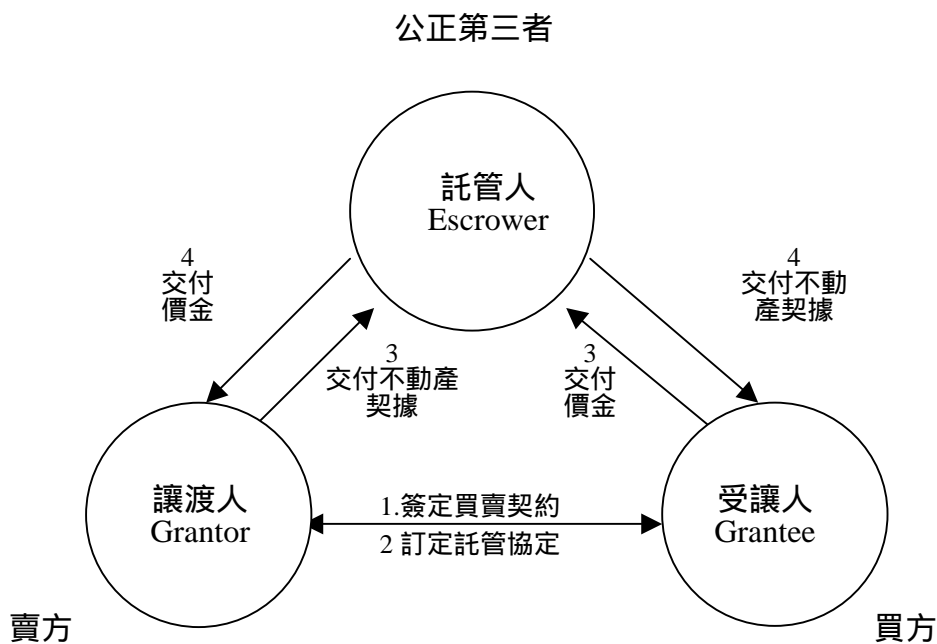
付款中間人制度係一般國人較為熟悉的一種交易安全機制，主要是透過具有公信力的第三者，作為買賣雙方交付價金與不動產標的物的媒介，並且負責標的物之瑕疵審核與買賣價金之交付，藉以保障買賣雙方應有之權益。

按 Escrow 制度基本上是由專業人士（如律師）或專業機構（銀行、信託公司、保險公司或仲介機構）擔任公正第三者，其責任在於一方面開立專戶保管交易價金，一方面依據買賣契約之約定，進行產權移轉與價金交付。

在美國當買賣雙方簽定不動產買賣契約之後，就必須將定金及產權移轉的相關文件交由公司進行專戶控管，此時銷售中的不動產法律關係也隨之凍結，然後 ESCROW 公司即會委請 Title Insurance 公司對銷售物件進行產權調查，此外，也同時對買方進行信用調查。

另一方面，買賣過程中所有的收付款項，以及產權移轉相關文件，

則交由 ESCROW 公司代為保管，並處理後續程序，俟合約義務履行完畢，ESCROW 公司就會將買賣價款交給賣方，同時將過戶完成的權利書狀轉交買方，如在交易過程中發生產權糾紛，則由產權保險公司負責理賠，以保障買方的基本權益。圖 3-3-1 即明顯顯示付款中間人、委託人及受託人的關係。



資料來源：參考住商生活情報，1985 年。
本研究整理

圖 5.1 附條件託管作業流程及參與者之關係

此外，日本也有類似的保障制度。按日本的不動產交易制度中，對消費者最主要的保障就是一般所謂的付款保證制度，亦即定金保證制度，係指保證買方在成交前所支付的訂定及簽約金，當賣方發生違約情況時，得以保障買方權益的一種交易安全保證制度。

一般而言，在日本當買賣合約喪失效力時，若賣方不願將定金交還買方，不動產流通促進協議會就會根據保證契約之規定，負起對定金保證的賠償責任，先行交還定金部分給買方，以免造成買方權益上的損

害，俟賠償之後，協議會再循法律程序解決。

2. 產權保障制度

美國與日本均有完備的產權保障制度，其精神在於經由專業機構對不動產交易的各類文件進行實質審查，以確保所有權利書狀的真實性，甚且還得負擔權利瑕疵保險之責任，以降低買賣雙方之交易風險，並維護消費者因為專業知識不足所可能遭受之損失。

3. 營業保證金制度

營業保證金制度是日本在「宅地建物取引業法」與「積立式宅地建物（預售屋）販賣業法」所設計的一種交易安全制度，其目的在於要求業者依據業務規模提供足夠的資產能力保證，以供擔保不動產交易一旦發生違約情事，可以充分保障購屋者權益。

營業保證金制度係針對預售制度而設計的。產權保險制度則是保障購屋者取得產權時所可能遭遇瑕疵之風險，而付款中間人制度則保障買賣雙方所支付之價金與標的物得以順利完成。這三種制度所保障的內容互有重疊，但也各具功能，理論上可於交易過程中同時具備，但在實務操作上，美日兩國均允許不動產交易得於付款中間人制度與產權保險制度擇一採行，以避免耗費不必要的交易成本。

從美、日等國的不動產交易制度觀察，其法令制度大多針對專業人員與行業別立法管理，亦即透過專業證照制度作為規範專業服務人員的行為，以確保專業服務品質與客觀性；另外亦針對不動產交易進行規範，讓業者必須在妥善經營的結構下運作，並且還得擔負經營不善的責任。在此體系下，美、日對於專業證照人員的考核、層級、職責、進修等均有明確規定，此外，亦訂定相關法令以資規範市場交易行為。

其次，對於交易資訊的公開，除了透過法令予以規定之外，美、日等國政府部門或不動產相關產業都會通力合作組成「不動產資訊中心」

或相關組織，並且定期公佈完整且具備公信力的市場資訊。從美、日等國的經驗得知，完善的不動產交易安全制度仍需配合相關證照制度的落實，以及正確的市場資訊，才得以發揮預期功效。因此，無論是證照制度、產權保險或付款中間人制度等，均是發展不動產交易安全體系不可或缺之一環。

第二節、美日兩國對建築經理行業別之認定

從美、日等國的不動產交易制度加以探討，當可發現其法令制度大都針對專業人員及其行業別立法管理，亦即透過專業證照制度作為規範專業服務人員的行為，以確保專業服務品質與客觀性；另外亦針對不動產交易過程進行規範，以使業者必須在具備妥善經營條件之結構下運作，並且還得擔負經營不善的責任。在此體制下，美、日對於專業證照人員的考核、職責、教育以及證照管理等均有明確規定，並且均訂定相關法令以資規範市場交易行為。

其次，對於交易資訊的公開，除了透過法令予以規定之外，美、日等國政府部門或不動產相關產業都會通力合作組成「不動產資訊中心」或相關組織，並且定期公佈完整且具備公信力的市場資訊。從美、日等國的經驗得知，完善的不動產交易安全制度仍需配合相關證照制度的落實，以及正確的市場資訊，才得以發揮預期功效。因此，無論是證照制度、產權保險或付款中間人制度等，均是發展不動產交易安全體系不可或缺之一環，但執行的機構都是在公司法架構下運行。例如美國付款中間人制度之 Escrow Co.，產權保險制度之 Title Insurance Co.，(如 Stewart Information Service corporation，簡稱 SISCO) 以及日本不動產交易業法下營業保證金制度之執行機構，均係以公司型態為之。

按美國對此一行業之分類，係就與建經公司類似之不動產經紀人 (Real Estate Agent) 以及產權保險公司 (Title Insurance Co.) 分別列於不動產業及保險業，然後再依其相關法令規定嚴格監督管理。

其次，美國之法系為不成文法，加以美國雖亦有房屋預售之事實存在，但其所佔比例極小，並且鮮少發生糾紛事件，因此也就沒有建築經理公司之存在，當然也就沒有訂立建築經理業專法之必要，至於不動產交易安全機制則完全端賴履約保證制度之建立。

至於日本，雖屬成文法系，惟與美國類似，房屋預售所佔比例極為有限，並且幾無糾紛發生，因此其交易安全機制也同樣是建立在履約保證制度之上。至於不動產交易履約保證之法令，主要係以 1952 年公佈實施之「不動產交易業法」為依據。

第三節、台灣不動產交易制度規範

一般來講，由於不動產買賣金額龐大，動輒幾百，甚至上千萬的金額，為的就是購買一棟可以安身立命的房子，故在房地產的交易上最怕發生糾紛，使消費者疲於奔命，失去安全的保障，還要承擔交易的風險。鑑於房屋交易糾紛頻傳，消費大眾對於不動產業者充滿了不信任感，再加上民國 79 年以後景氣持續的低迷，因此如何獲取消費者的信賴，重建業者之形象，從安全制度的建立著手不失為一個可行的方向。

(一)台灣不動產交易制度之發展

由於房地產市場長久以來一直存在著預售制度，因此房屋買賣交易風險也就特別高，尤其每當買方市場與賣方市場交互更替之際，交易糾紛更是層出不窮。就不動產交易安全制度而言，早期最常採用的方式是律師見證與法院公證，及至民國七十五年建築經理業獲准成立之後，預售屋履約保證與鑑證制度方開始在不動產交易市場扮演購屋者、建商與銀行三者間媒介與橋樑之角色。

當時建築經理公司所推出的業務主要有履約保證及契約鑑證兩種，不過由於履約保證的先決條件是建商預售之消費者購屋自備款必須交由銀行專戶控管，並且履約保證費用高達買賣總價款 2-3%，因此，預售個案實際透過建築經理公司承做履約保證者所佔比例極小，一般常見者均為契約鑑證。

民國七 0 年代及八 0 年代，由於不動產交易糾紛始終居高不下，不動產仲介業者「信義房屋」乃於民國 85 年開始推出「成屋履約保證」。其後更有公司引進歐美國家 Escrow 制度，並且不斷的加以改良，期以更進一步的保障消費者購屋權益。但台灣的成屋履約保證實質上只就價金來做保證，並不包括物的瑕疵保證和產權的瑕疵保證。因此，就制度面而言，仍然無法真正降低房屋交易風險。

國內的不動產交易制度長期以來卻是以民法、公平交易法、消費者保護

法，以及民國 75 年發佈的「建築經理公司管理辦法」，再配合代銷業與仲介業的行業規約所構成。其中對於專業證照、履約保證、付款中間人制度等交易安全制度，實際上並無立法規範，而是以民間業者基於經營需求而自行設計推動的方式運作，當然也因此導致市場交易秩序混亂，以及消費者對於各式各樣的所謂「保證」、「保險」、「見證」、「鑑證」等名詞認知之不足。近年來由於土地登記專業代理人制度，以及不動產估價師與不動產經紀人等不動產專業證照制度之逐漸落實，已為國內不動產交易安全體系之健全發展邁出一大步。此外，民國 88 年 2 月 3 日「不動產經紀業管理條例」發佈實施，同時將「營業保證金」制度，以及代銷與仲介業的業必歸會制度予以法制化，無形中也為國內不動產交易提供另一項保障。尤其是在當前預售制度依舊盛行之情況下，師法日本的營業保證基金制度，將可提昇購屋者對代銷業與仲介業的信賴程度，並且亦可提昇不動產經紀業的社會形象。

二、美、日、台灣不動產交易制度規範之比較

台灣的不動產交易安全制度是在最近幾年逐步成型，其中不乏參酌美、日等國家的制度優點，惟其中仍有不少差異之處。茲列舉以下幾點，以供參考：

1. 台灣成屋履約保證的費用大都由仲介公司支付，這與 Escrow 制度由買賣雙方共同負擔有所不同。且在制度設計上美國的付款中間人制度超然公正，而台灣的付款中間人，不論是建築經理公司或銀行，由於收費對象為仲介公司，因此角色扮演就顯得較為模糊。
2. 美國的付款中間人與當事人之間並無利益上之衝突，但台灣扮演付款中間人之建築經理公司與銀行有些是不動產相關業所參與投資，因此在立場上也常遭到質疑。
3. 美國的付款保證制度，只是付款中間人站在公正立場代表買賣雙方完成交易。再加上產權保險之搭配，其對消費者自當更有保障；台灣雖以履約保

證為名，實際上卻僅止於價金保證而已。

以下再針對美國、日本、台灣房地產市場交易安全制度之優缺點、法源依據 等項目作一比較，期以進一步了解台灣不動產交易安全制度與美、日兩國之差異。

表 5.1 美國、日本、台灣不動產交易安全制度比較表

各國制度	美國 ESCROW	日本保證制度	台灣履約保證制度
法令依據	ESCROW Law (1947 實施)	不動產交易業法 (1952 實施)	1. 公平交易法(1992 年實施) 2. 消費者保護法(1994 年實施) 3. 不動產經紀業管理條例 (1999 年實施) 4. 地政士法(2002 年實施) 5. 不動產交易法(尚待立法)
實施範圍	買賣雙方合意進行,由 ESCROW 公司承作	透過會員公司成交買賣之客戶	依照買賣雙方合約進行
保證範圍	權益損害部分	訂定 (價金保證)	(1) 預售屋為完工之保證 (2) 成屋為價金保證
執行單位	ESCROW 公司 (付款中間人)	不動產促進協議會：住通總部，全宅連 等仲介業者	付款中間人 (ESCROW)
保證單位	Title 保險公司	仲介業者 (即仲介業者組織之會員公司)	(1) 預售屋為建築經理公司或銀行 (2) 成屋多為銀行等金融機構

優點	<p>(1) Title 保險公司就非因違約所引致之損害部分予以賠償</p> <p>(2) ESCROW 就購屋款項專戶控管</p> <p>(3) Title 保險公司於事前進行完整產權調查，以收事前預防之效</p>	<p>買賣糾紛由基金理賠，較為迅速，不必經冗長之法律程序</p>	<p>由金融機構開立保證書，購屋價款由專戶控管，具有相當之公信力</p>
缺點	<p>採行保險制度，理賠時效較晚，且非全額補償</p>	<p>為事後的補償，而非事前的預防，且只限於訂金部分</p>	<p>(1) 預售屋未事前防範及事後補救</p> <p>(2) 成屋為事後賠償，非事前防範，且僅限於價金部分</p>

資料來源：參考信義不動產企劃研究室（1997），台灣地區房地產產業年鑑後整理而成

近年來購屋糾紛始終高居各項消費糾紛之首，不僅嚴重影響消費者購屋的權益，更造成全民付出極大的社會成本，導致社會資源的浪費。從公平交易法、消費者保護法、公寓大廈管理條例、不動產經濟業管理條例、估價師法的立法完成，以及行政與立法部門對不動產交易法、建築經理公司管理條例等草案積極研議來看，國內不動產交易制度體系的雛型已逐步的明朗，未

來的不動產交易市場將由新制度與具備專業證照的人士參與，期望能邁向專業化與制度化的腳步。

另外從不動產產業發展的觀點而論，建立不動產交易安全制度最直接的效益，是在提昇產業的公信力與社會形象，同時降低消費者在購屋過程的疑慮。當然，因為專業服務與保障的提昇，必然增加不動產投資經營與購屋的成本，形成消費者對於購屋成本增加的疑慮。但就長期發展情況而論，當所有生產與交易活動都在相當水準的專業服務與管理體系之下，將使消費者得到更專業的服務與更具體的保障。此時如何透過行銷方式讓消費者感到物超所值，應不是困難之事。因此，合理的交易安全保障所支付的成本，是可以創造更高附加價值的。

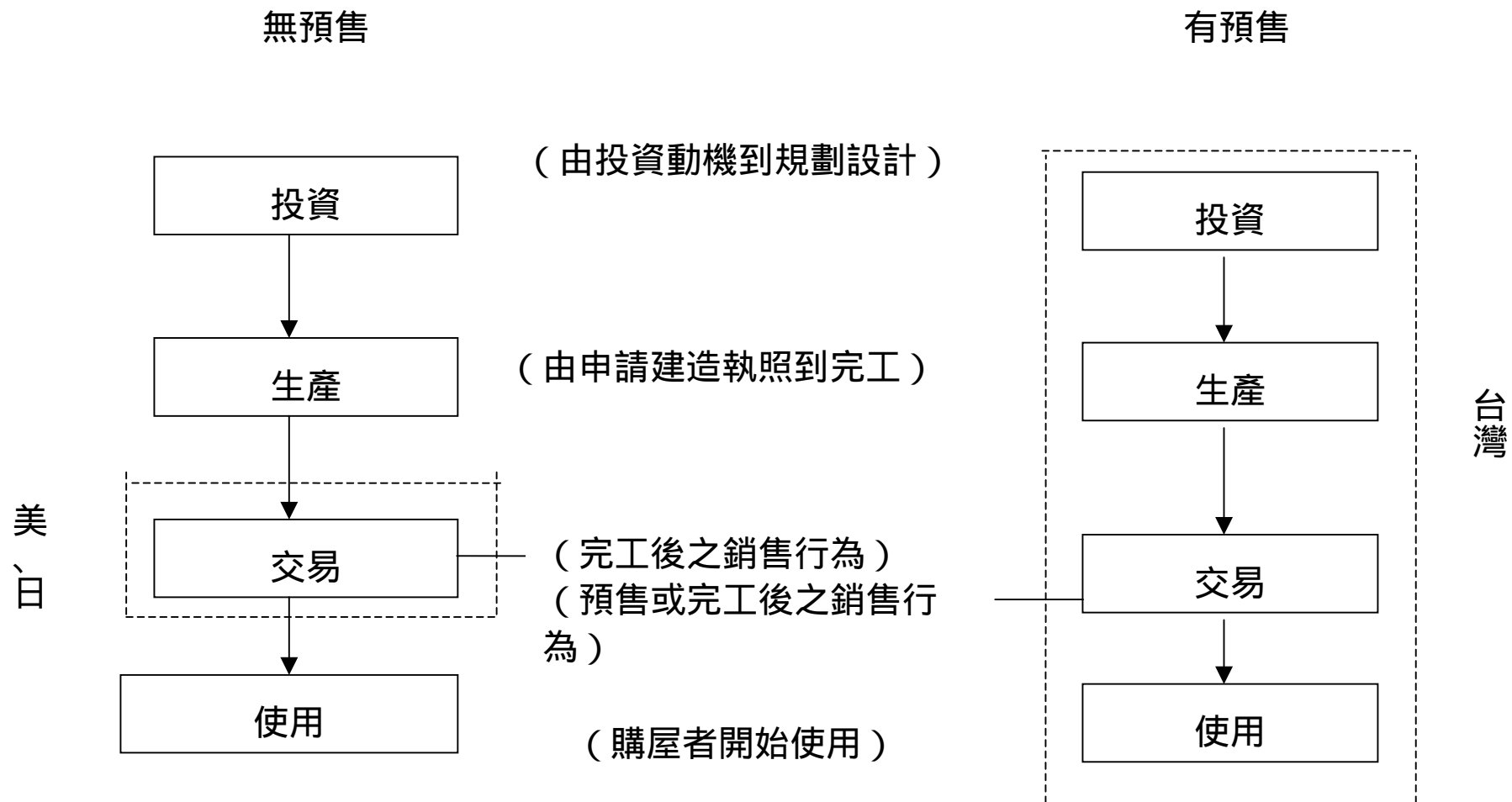


圖 5.2 美、日、台灣不動產交易流程圖

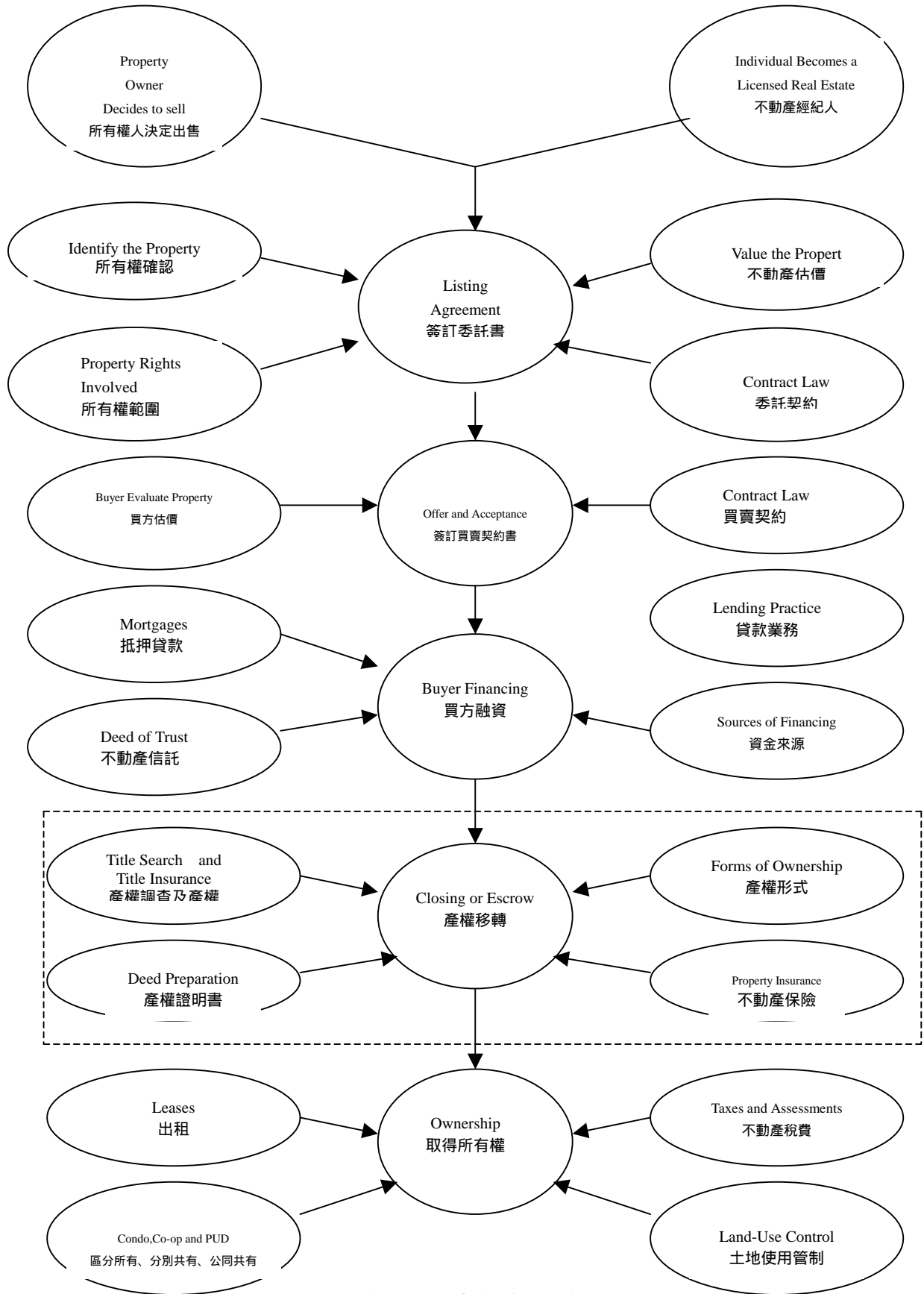


圖 5.3 美國不動產交易流程圖

圖 5.4 美國房地產買賣流程詳圖

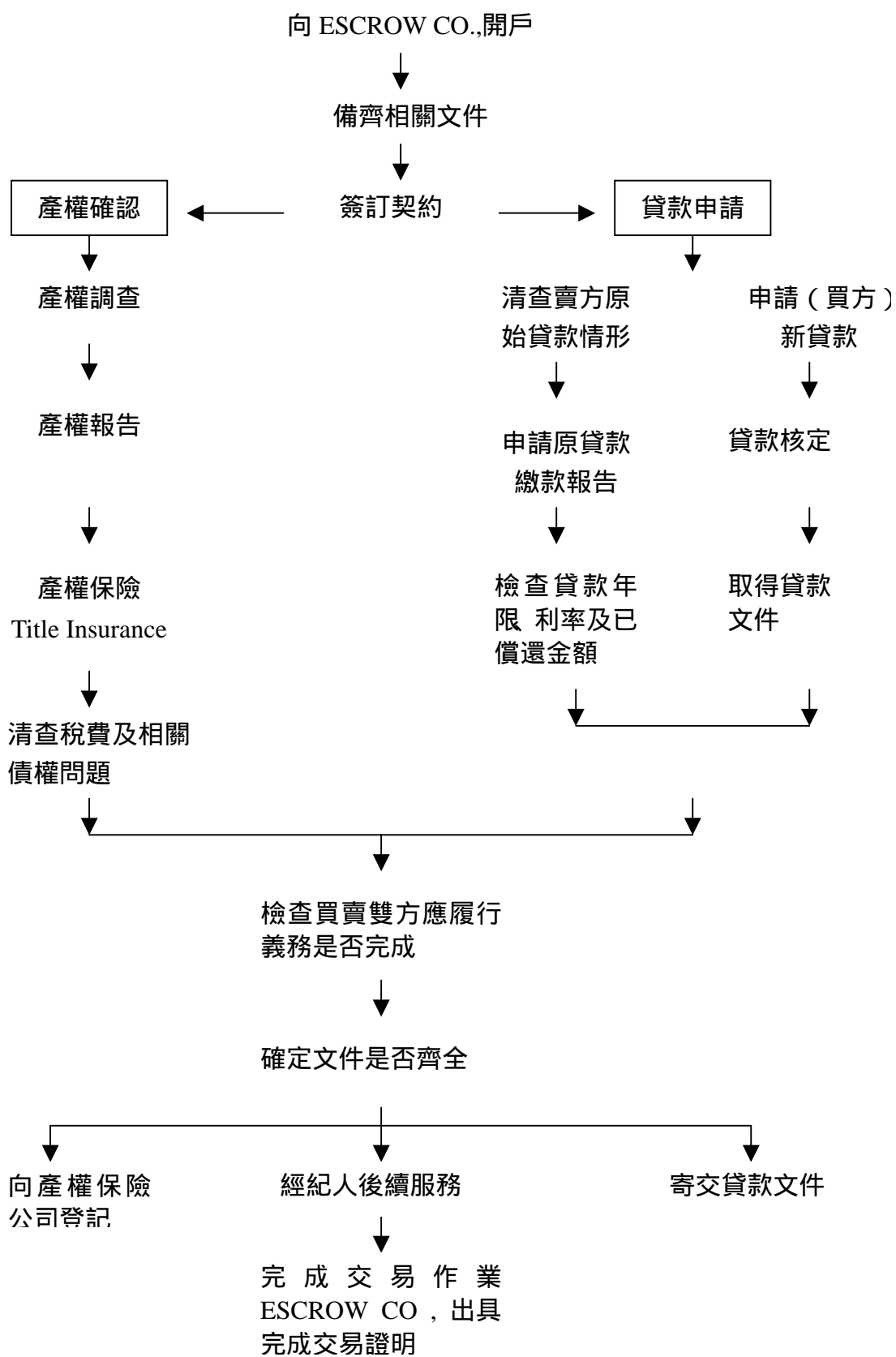


圖 5.5 ESCROW CO.作業流程

表 5.2 ESCROW 過程相關文件一覽表

名稱	說明
(1) 契約 (CONTRACT ESCROW INSTRUCTION)	將買方、賣方所同意的契約打字，雙方簽字
(2) 實情報告書 (DISCLOSURE STATEMENT)	賣主要將出售房屋(自住或 1-4 單位屋)的缺點列表報告
(3) 初步產權報告書 (PRELIMINARY TITLE REPORT)	
(4) 房屋評估報告 (APPRAISAL REPORT)	即房屋估價，銀行用以作貸款核准的依據
(5) 白蟻檢查報告 (TERMITE REPORT)	
(6) 貸款文件 (LOAN DOCUMENT)	銀行各式貸款文件，多數要買方簽字
(7) 產權出讓書 (GRANT DEED)	賣主同意產權轉讓至買主
(8) 買賣支出、收入明細表 (CLOSING STATEMENT)	買方、賣方各一份。載明各方支出、收入

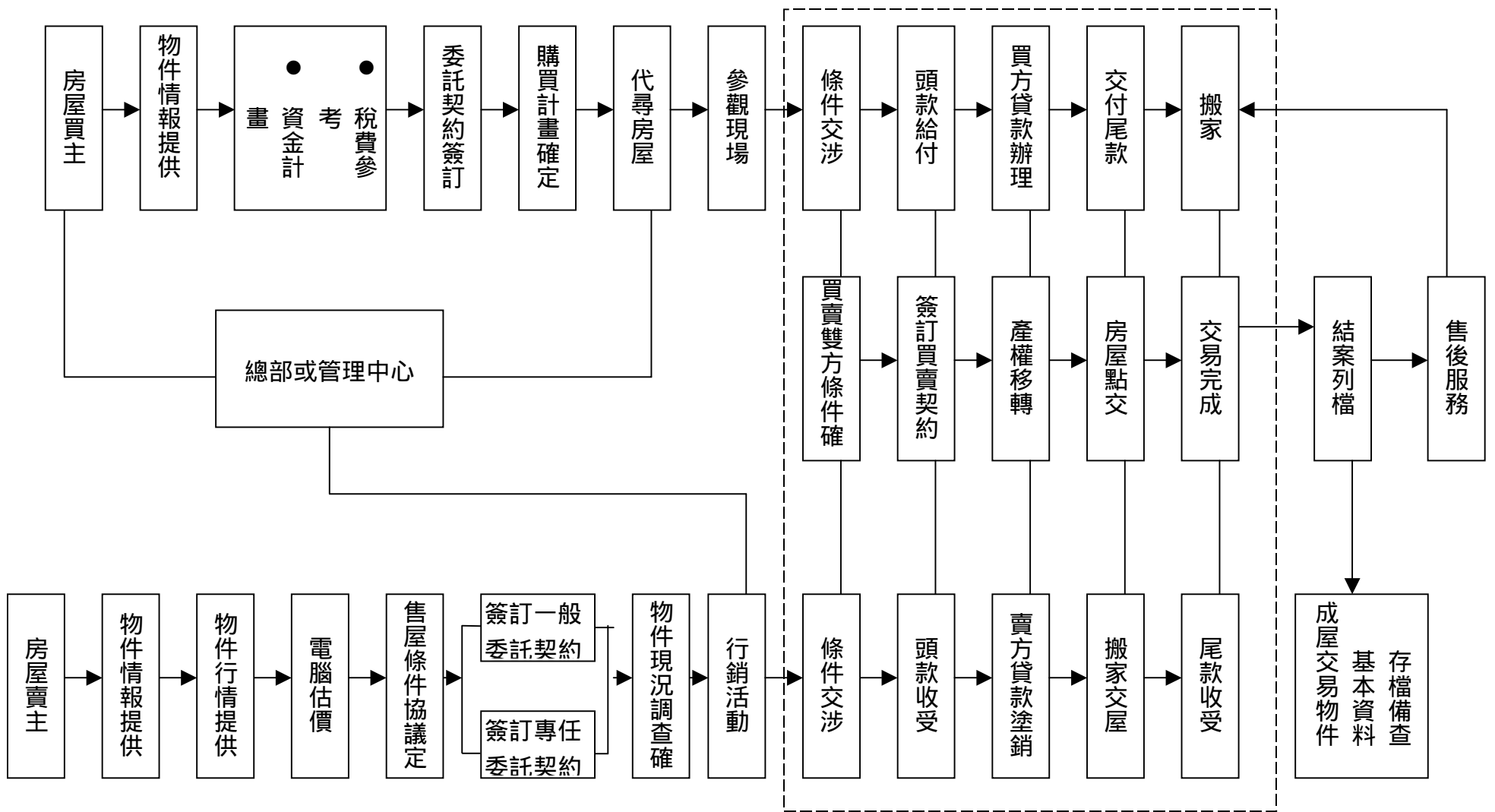


圖 5.6 日本不動產交易流程圖

第六章 「建築經理業管理條例(草案)」立法問題探討

第一節 房地產經營環境與建經業發展趨勢

一.房地產經營環境改變

建築經理公司的設立，主要是為了解決房屋預售制度所衍生的糾紛問題，惟目前預售市場已逐漸萎縮，此可由以下住宅投資金額以及建造執照、使用執照之數量變化得以充分瞭解市場現況。

表 6.1 歷年住宅投資金額一覽表

歷年住宅投資金額一覽表			
年別	住宅投資	國內生產毛額(GDP)	住宅投資占國內生產毛額之百分比
1991	115,210	4,810,705	2.39%
1992	171,703	5,338,952	3.22%
1993	250,852	5,918,376	4.24%
1994	237,929	6,463,600	3.68%
1995	226,899	7,017,933	3.23%
1996	184,791	7,678,126	2.41%
1997	167,260	8,328,780	2.01%
1998	155,461	8,938,967	1.74%
1999	154,835	9,289,929	1.67%
2000	132,070	9,663,388	1.37%
*本表係按當年價格		*單位:百萬元	
資料來源:行政院主計處編印「中華民國台灣地區國民所得，民國九十年」			

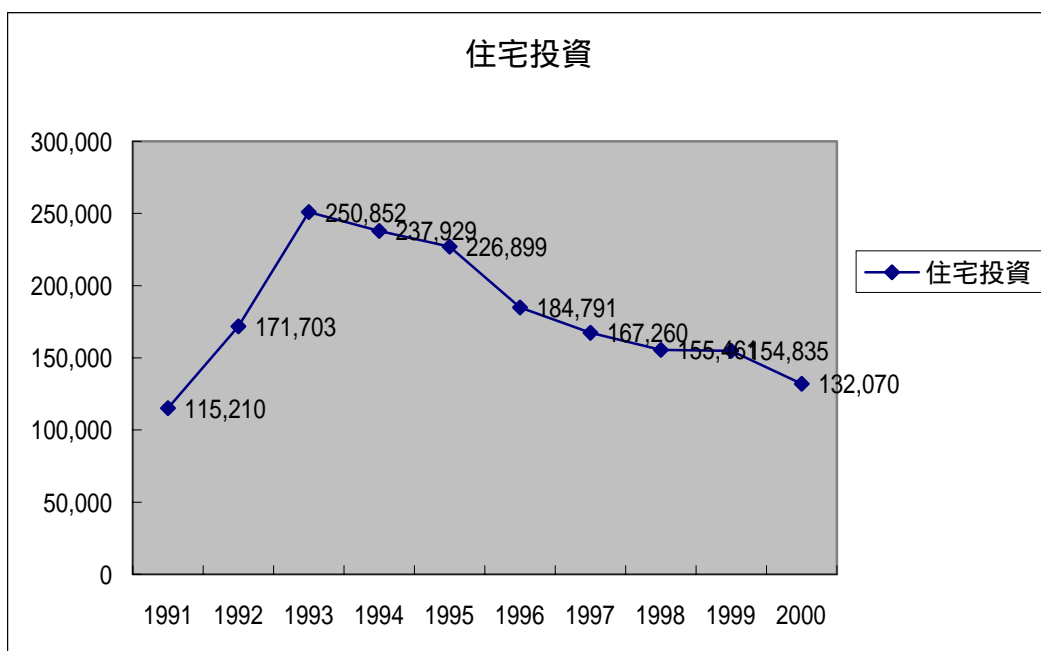


圖 6.1 歷年住宅投資金額變動圖

表 6.2 歷年核發建造執照及使用執照戶數一覽表

歷年核發建造執照及使用執照戶數一覽表		
年度(民國)	建造執照(戶)	使用執照(戶)
80 年	136,233	72,017
81 年	254,916	101,399
82 年	223,708	143,238
83 年	215,002	197,678
84 年	145,687	194,762
85 年	102,992	152,205
86 年	129,604	113,142
87 年	85,127	97,849
88 年	56,582	85,233
89 年	44,880	62,273
90 年	24,391	48,768

資料來源:內政部營建署、本研究整理

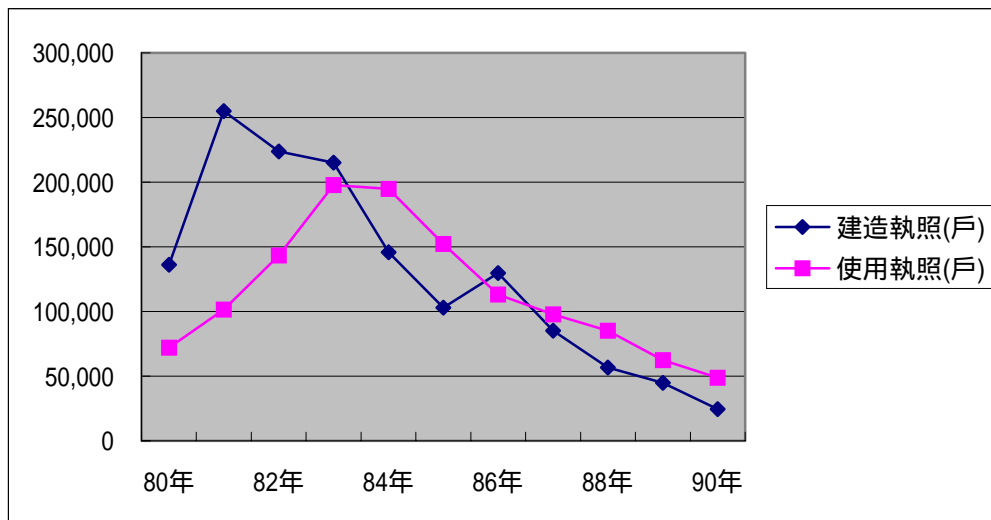


圖 6.2 歷年核發建造執照及使用執照戶數變動圖

表 6.3 歷年核發建造執照及使用執照面積一覽表

歷年核發建造執照及使用執照面積一覽表		
年度(民國)	建造執照(千平方公尺)	使用執照(千平方公尺)
1991 年	24,765	12,289
1992 年	41,260	15,657
1993 年	41,312	21,769
1994 年	35,323	28,584
1995 年	25,237	26,459
1996 年	19,413	20,631
1997 年	23,809	14,593
1998 年	16,205	13,916
1999 年	10,287	13,561
2000 年	8,429	10,368
2001 年	4,855	8,192

資料來源:內政部營建署、本研究整理

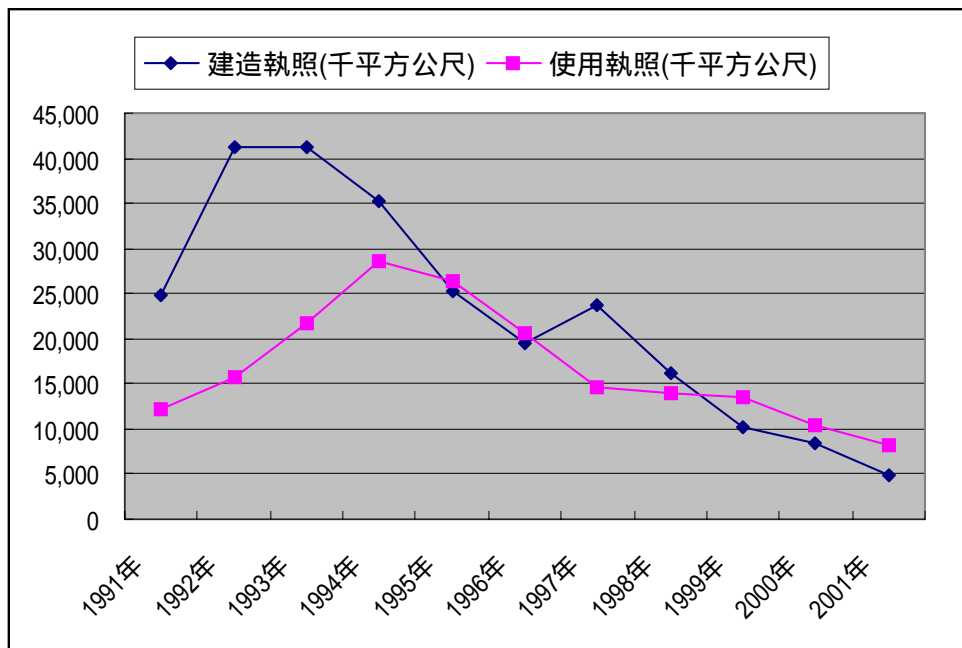


圖 6.3 歷年核發建造執照及使用執照面積變動圖

(一) 預售市場由盛而衰：

民國 76 年至 78 年房地產極盛時期，五大都會區年推案量曾高達 1.4 兆元之譜，惟最近幾年則急遽萎縮至不及五分之一，此可由建照執造之申請量直接研判得知，而更重要的是往昔賴以分析景氣動向之指標亦逐漸由預售市場移轉至新成屋與中古屋，尤其是在金融機構逾放比率節節攀升之情勢下，其觀察指標則又再順勢延伸至法拍屋、銀行拍賣逾放屋以及資產管理公司 (AMC) 等領域，由此即可了解預售市場萎縮之情況及其衍生問題之嚴重性。按民國八十一年住宅建造執照之申請量為 254,916 戶及至民國九十年，則僅為 23,905 戶。

(二) 住宅自有率高達 85.64%：

高達 85.64% 的住宅自有率雖然締造了全世界第二高的紀錄

(新加坡為 93.5 %)，但同時也加重了政府政策擬定的困難度，尤其目前市場買氣幾乎僅靠自住型需求支撐，加以政府自民國 88 年以來所推出的優惠房貸亦皆以住宅為訴求，其結果必然是購屋者之年齡層及所得階層同時往下調降，而這種因政策因素所激發的短暫需求，並非常態需求，試想一旦所有的優惠貸款都不再提供，市場買氣又是如何？

(三) 空屋率再創新高至 17.62%：

民國 69 年第一次空屋調查時，台灣地區空屋總數為 479,839 戶，空屋率 13.29%，及至民國 89 年，空屋數量更高達 1,232,129 戶，空屋率更攀升至 17.62% 之歷史新高點，而這也正是預售市場逐年萎縮之最佳寫照。

(四) 超額供給依舊存在：

自從民國 80 年政府公佈全面實施容積管制至 90 年底為止，單就住宅建造執照申請量就已高達 1,418,443 戶，如依往昔每年 10 至 12 萬戶之去化量加以推估，至少也需 12 至 14 年才得以順利銷售殆盡，亦即未來二、三年內市場景氣的動力依舊不足，而在整體市場嚴重超額供給之情形下，雖然供給量逐年減少，需求量略有提升，仍然無法促使景氣於短期內進入復甦階段。

(五) 百萬台商登陸「人口負成長」效應：

根據統計，目前約有 5~6 萬家台商登陸，投資金額超過 1,000 億美元，而更值得關切的是百萬台商登陸之後所造成「人口負成長」之連鎖效應，尤其這些有能力赴大陸投資的高所得階層，有不少都是民國 70 年代房地產假性需求的創造者，如今時移勢轉，卻又因資金需求或看好大陸房地產遠景而競相拋售台灣房地產，這不僅是政府始料未及，益加使得市場景氣指標研判顯得撲

朔迷離。由此可知台灣不動產預售市場已不再是市場的主流，因此建築經理公司勢必要隨著大環境的轉變而轉型，而政府保障購屋權益的方式應從制度上著手。

反觀美、日對不動產交易安全的保障係先建立完備的履約保證制度以及交易監督流程，亦即付款中間人、產權保險、營業保證金制度，再配合不動產經紀人的證照管制制度，並且嚴格執行，從而消費者購屋權益便可獲得十足保障。

現階段我國在法令制度未臻完備之情況下，如欲於短期內杜絕交易糾紛，似可由先建後售及付款中間人制度著手，以收立竿見影之效。

其次，建築經理業若為業者自律而訂立管理條例亦無不可，惟其與建築投資業間之衝突問題宜由兩業自行協議解決。

二.建經產業發展趨勢

(一) 從趨勢面探討 - 由於整體經濟情勢及房地產市場結構之改變，建經業難以再扮演好往昔所賦予之中介角色

在國際化趨勢以及投資多樣化之前提下，加以十年來房價持續下跌以及地上權概念逐漸抬頭之情勢下，國人已不再如同往昔般將房地產列為主要的投資或投機工具，同時高達 85.64% 的住宅自有率，促使目前不動產市場買氣幾乎僅靠自住型需求支撐，而這種因優惠房貸因素所激發的短暫需求，並非常態需求，而在整體房地產市場嚴重超額供給之情形下，使得空屋率再創新高至 17.62%，雖然最近供給量已逐年減少，並且需求量也略有提升，仍然無法依據供需法則來論斷房地產景氣將於短期內復甦，如再加上百萬台商登陸之後所造成「人口負成長」之連鎖效應，不動產預售市場短期內顯然無法呈現復甦契機，因此，縱使仍然賦予建經業如同往昔所扮演的角色，恐亦難以發

揮預期的功能。

(二) 從功能面探討 - 在原有功能無法有效彰顯之情勢下，勢必以轉型來促進產業之永續經營與發展

從建築經理公司的八大業務回顧過去預售市場鼎盛時，其業務大都集中在「代辦建築融資」與「預售屋履約保證」，其餘業務並未彰顯功能，而這也正是建築投資業質疑建經業所謂專業亦只是在替建築投資業尋找資金而已，實際上較少真正參與專案管理與諮詢，因此普遍質疑其「專業性」不足。另外從「替代性」角度而言，建築投資業普遍認為在辦理貸款過程，景氣好時不必透過建築經理公司也能直接從銀行籌措到足夠的資金，因此不需假手建築經理公司，但景氣差時，就算是透過建築經理公司，也未必能從銀行籌措到資金。因此，從「競爭性」的角度來觀察建築經理業原有之利基市場，似乎也已伴隨預售市場之衰退而逐漸喪失競爭力，因此建築經理業勢必要積極進行企業轉型與再造，至於其發展方向亦可從目前一些已逐步轉型的建築經理公司之業務內容觀察出其發展趨勢。

1. 依「單一業務專業化」方向轉型

例如資產管理公司（AMC）所經營之業務或其他清理處分事項。

2. 以策略聯盟方式逐漸轉型

例如與房屋仲介業結合辦理代辦履約保證或契約鑑證業務。

3. 分擔金融機構不動產相關業務

例如分擔金融機構有關不動產之價格評估及徵信業務。

4. 如朝「信託業務」轉型方向，應依信託業法及其相關規定，申請設立為信託業，始得辦理信託業務；或以策略聯盟方式參與「信託業務」。

(三) 從制度面探討 - 政府應建立完整的履約保證制度才是根本之計

從不動產產業發展的觀點而言，建立不動產交易安全制度最直接的效益，係在提昇產業的公信力與社會形象，並且降低購屋糾紛所衍生的社會成本。

而為降低市場交易活動可能出現的風險或不確定性，以保障不動產買賣交易安全，國外經驗主要為履約保證制度，亦即美國之付款中間人制度（Escrow Agency）與產權保險制度（Title Insurance），以及日本之營業保證金制度，而這也正是我國未來亟待建立的一種交易安全機制。

(四). 從法令面探討 - 美、日等國既無建經制度，也沒訂立專法。台灣建經業單獨立法並無不可，惟須視政府政策決定。

從美、日等國的不動產交易制度加以探討，當可發現其法令制度大都針對專業人員及其行業別立法管理，亦即透過專業證照制度作為規範專業服務人員的行為，以確保專業服務品質與客觀性；另外亦針對不動產交易過程進行規範，以使業者必須在具備妥善經營條件之結構下運作，並且還得擔負經營不善的責任。在此體制下，美、日對於專業證照人員的考核、職責、教育以及證照管理等均有明確規定，並且均訂定相關法令以資規範市場交易行為。

其次，對於交易資訊的公開，除了透過法令予以規定之外，美、日等國政府部門或不動產相關產業都會通力合作組成「不動產資訊中心」或相關組織，並且定期公佈完整且具備公信力的市場資訊。從美、日等國的經驗得知，完善的不動產交易安全制度仍需配合相關證照制度的落實，以及正確的市場資訊，才得以發揮預期功效。因此，無論是證照制度、產權保險或付款中間人制度等，均是發展不動產交易安全體系不可或缺之一環，但執行的

機構都是在公司法架構下運行。例如美國付款中間人制度之 Escrow Co.，產權保險制度之 Title Insurance Co.，(如 Stewart Information Service corporation，簡稱 SISCO)以及日本不動產交易業法下營業保證金制度之執行機構，均係以公司型態為之。

按美國對此一行業之分類，係就與建經公司類似之不動產經紀人(Real Estate Agent)以及產權保險公司(Title Insurance Co.)分別列於不動產業及保險業，然後再依其相關法令規定嚴格監督管理。

其次，美國之法系為不成文法，加以美國雖亦有房屋預售之事實存在，但其所佔比例極小，並且鮮少發生糾紛事件，因此也就沒有建築經理公司之存在，當然也就沒有訂立建築經理業專法之必要，至於不動產交易安全機制則完全端賴履約保證制度之建立。

至於日本，雖屬成文法系，惟與美國類似，房屋預售所佔比例極為有限，並且幾無糾紛發生，因此其交易安全機制也同樣是建立在履約保證制度之上。至於不動產交易履約保證之法令，主要係以 1952 年公佈實施之「不動產交易業法」為依據。

台灣由於預售制度由來已久，加以購屋糾紛在消基會申訴案件中最高曾高達 32% 之比例，也正因此而有建築經理制度之產生，然而，時至今日，不僅尚未建立完備的不動產交易安全機制，即使備受各界矚目並且法令草案早已完成之不動產交易法、住宅法、建築投資業管理辦法以及營造業法等，至今都尚未完成立法，因此，衡諸現階段之不動產交易環境，建築經理業管理條例之單獨立法並無不可，惟仍應端視政府之決策究竟是要先行選擇建立完備之履約保證制度，抑或著眼於行業特許或業者自律之角度而定。至於該條例與建築投資業之爭議點則宜透過兩業間之協

商予以解決。

第二節 建築經理業管理條例(草案) 與建築產業之爭議點探討

- 立法爭議要點彙整 -

以下是本研究針對「建築投資商業同業公會」、「建築經理商業同業公會」對「建築經理業管理條例」立法爭議的意見所做的分項整理與研究分析結論，至於分項議題則包含：

- 一、建築經理業特性方面
- 二、建築經理業既然已有管理辦法，為何又須定管理條例方面
- 三、建築經理業是否回歸公司法管理即可而不必另立專法方面
- 四、建築經理業的專業能力與財力是否足夠執行維護交易安全的角色方面
- 五、是否會形成市場寡占?所經營業務是否具排他性方面
- 六、銀行是否可取代建築經理業功能?建築經理業是否須有銀行投資方面
- 七、建築融資簽證是否為強制性義務?由公司或個人簽證負責方面
- 八、信託完工履約保證之「信託」是否違反信託業法?「保證」是否違反銀行法?
- 九、辦理信託完工履約保證是否須有賠償基金設置方面
- 十、條例所定罰則，是否應較一般法規為重方面
- 十一、業必規會之規定是否違法方面
- 十二、建築經理業管理條例立法完成後會損害到建築投資業的利益方面

表 6.4 中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會與中華民國建築經理商業同業公會

對於「建築經理業管理條例」立法爭議要點彙整一覽表

公會別 爭議點	中華民國建築投資商業同業公會 全國聯合會	中華民國建築經理商業同業公會	研析意見
一、建築經理業特性方面	<p>1.從未排斥或否定建築經理業存在。</p> <p>2.是否應以特別立法規範，可由「立法必要性」、「相關法制周備性」、「避免市場寡占性」等三方面檢視、實無制定需要：</p> <p>(1) 立法必要性方面：現行不動產交易法規完備，尤其在公平交易法、消費者保護法、公寓大廈管理條例、不動產經紀業管理條例、民法債編修正及現擬制定之「住宅法」草案及「不動產交易法」草案...等相關法規相繼發布實施與制定之情況下，本法已無制定之必要。</p> <p>(2) 相關法制周備性方面：有關「信託」業務，似有意以特別法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」規範之嫌，尤其草案內文有「履約管理之信託契約」.....等規定，認為「建築經理業管理條例草案」擬享「信託業」之地位，卻無信託業主管機關之監督及管理，於法制周備言，未稱允宜。</p> <p>(3) 避免市場寡占性：草案將建築經理業設立條件鎖訂於「應有銀行參與投資」，且銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」，擬藉立專法保障現有家數，至形成市場寡占。</p>	<p>1.信託業法公佈前，建築經理業是唯一先由政府制定管理法規，而後依法成立的行業，依管理辦法規定，公司設立時，為實質特許之行業。</p> <p>2.建築經理公司設計之初，即為位居於不動產交易三方當事者中之溝通橋樑。</p>	<p>現階段由於我國不動產交易機制尚未完備，因此對於履約保證制度的確有其實際需要。建築經理業之履約保證業務雖亦具備交易安全保障之功能，惟歷年之執行績效未如預期彰顯，因此，除非政府有強制性規定，否則在預售市場逐年萎縮之情勢下，依然無法達成杜絕交易糾紛之目的。</p> <p>至於建築經理業管理條例是否必須透過立法途徑來解決因「行政程序法」施行後於法失據之情形，則須視政府之決策究竟是要優先選擇建立完備之履約保證制度，抑或著眼於行業特許或該條例係為業者自律之角度而定。</p>

<p>二、建築經理業既然已有管理辦法，為何又須定管理條例方面</p>	<p>1.按行政程序法第 150 條雖訂有法規命令之內容應明列其法律授權之依據，惟此乃法律保留原則之適用，行政程序法之實施，並非讓建築經理業之存在失去依據，且建築經理公司管理辦法於今日時空背景下，是否再有實施需要，本即須作檢討。</p> <p>2.草案中之立法背景第三項認為：因 90.01.01.行政程序法之實施，建經公司將回歸公司法管理，其營業項目及業別將在市場上產生混淆，引起良莠不齊之混亂局面，惟從設立許可、最低資本額、專業人員之設置、及須由銀行參與投資，其目的何在？條文內容未見因銀行投資而使金融相關事業健全經營及建制市場交易秩序之配套條文，草案擬以特許行業並制定專法規範之立法必要性，並不存在。</p>	<p>1.建築經理業現今所依據的管理辦法僅為行政命令，而由於未具法律授權，與行政程序法所定義之行政命令不合，在民國九十一年一月一日行政程序法實施後，建築經理公司管理辦法即面臨失據之處境，極須立法以彌補。</p> <p>2.管理辦法擬定之初，行政院即指示待將來試辦若有成效，再立專法管理。</p>	<p>按建築經理業在行政程序法實施後雖不必然於法失據，但仍須考慮其法律定位以及如何規範業之發展，因此建築經理業若為約束本業會員而訂立規範法令並無不可，惟仍需透過協議先行消彌兩業之歧見與衝突點，方得成事。</p>
<p>三、建築經理業是否回歸公司法管理即可而不必另立專法方面</p>	<p>1.建築經理業有關從業「專業人員」之管理，目前已有「建築師法」、「律師法」、「會計師法」、「技師法」、「不動產經紀業管理條例」、「不動產估價師法」等專法，以及立法中之「地政士法」、「專業代理人管理條例」等法案，對於建經公會所持：「公司法並未規範公司從業專業人員之人數及資格」作為反對建築經理業回歸公司法管理之理由，顯不存在。</p> <p>2.目前草案中，有關信託業法之信託制度、行銷管理、估價、營建管理、財務管理、契約鑑證及產權登記...等，就各專業領域均訂有專法管理，是否有必要另外訂定一法規整合。且各專業受僱於公司執行業務是否較難行使其獨立之專業角色，不無疑問。</p>	<p>1.公司法並未規範公司從業專業人員之人數及資格，建築經理業作為不動產交易行為之中間人及監督者，自然須符合特定的規範以昭公信。</p> <p>2.建築經理業為實質特許行業之程序而設計，倘若回歸公司法管理，則建築經理業組織結構將產生根本變化，極易導致建築經理業維護不動產交易安全之功能大為喪失。</p>	<p>不動產交易安全機制應建構在履約保證制度以及交易流程之監督是否完備，倘若這些機制均已建立，則建築經理業回歸公司法管理亦無不可，惟現階段我國不動產交易安全機制依舊相當混亂，尤其目前已完成草案但尚未完成立法之不動產交易法、</p>

			<p>住宅法、建築投資業管理辦法、營造業法等，仍有待主管機關積極推動。</p> <p>至於建築經理業是否回歸公司法管理，則應由政府衡量其利弊得失後做一抉擇。</p>
<p>四、建築經理業的專業能力與財力是否足夠執行維護交易安全的角色方面</p>	<p>1.專業能力係落實於從業專業人員之管理上，至於財力雖未與交易安全成必然性，惟亦未足以說明其具立法之必要性。</p> <p>2.建築經理業因業務而造成業主及消費者之損失，並無賠償機制，其相關罰則與本案所揭「促進不動產金融秩序」、「促進預售交易正常發展」及「保障交易者權益」等之立法目的無直接關涉。</p> <p>3.草案中建築經理業辦理不動產評估....違反「不動產估價師法」之相關規定。</p>	<p>建築經理制度之運作為邁向不動產交易安全之一機制，與其所有之財力與人力多寡無關。</p>	<p>此一問題應屬於制度面而非專業能力與財力問題，因此政府須先建立完善的不動產交易制度及流程，以及規範執行機構所應擔負的業務責任，才足以保障交易安全。</p> <p>美國之 Escrow 制度及證照管理制度即為最佳例證。</p>

<p>五、是否會形成市場寡占?所經營業務是否具排他性方面</p>	<p>1.草案將建築經理業設立條件鎖訂於「應有銀行參與投資」,且銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」,作為設立條件,無異藉立專法保障現有家數,形成市場寡占。</p> <p>2.目前草案中涉及信託業法之信託制度、行銷管理、估價、營建管理、財務管理、契約鑑證及產權登記案....等,就各專業領域均訂有專法管理,是否有必要另外訂定一法規整合並指導各專業業務之進行,且各專業受僱於公司執行業務是否較難行使其獨立超然之專業角色,不無疑問。</p>	<p>1.建築經理業設計之初即為銀行週邊事業而訂,雖有銀行投資之條件但此為其經營特色之一,因並無家數之限制,且已將「管理辦法」中之一銀行限制投資一家建築經理公司之規定取消,因此不致於會形成市場寡占情形</p> <p>2.建築經理業所從事者乃為一統合性業務,其個別業務均不具獨占性與排他性,他業只要營業項目允許者皆可經營,此外建築經理業所營業務若屬其他法律規範者,並應依各該相關法律規定辦理,以對證照制度之遵行。</p>	<p>此一問題之關鍵點在於建經業之設立條件除應有銀行參與投資之外,銀行投資總額不得低於實收資本額百分之三十,以及財政部是否認定建經業為金融週邊事業,非本研究所能遽以論斷。</p> <p>至於市場寡占問題,由於目前金融控股公司已陸續成立,加以國際化之前提下,外商銀行之業務範圍亦逐漸擴大,因此有關市場寡占問題可不必擔憂。</p>
<p>六、銀行是否可取代建築經理業功能?建築經理業是否須有銀行投資方面</p>	<p>1.銀行之融資授信本應建立其內部控管,無須假手建築經理公司之必要,建築經理公司可作為輔助融資授信的工具之一,惟其未對呆帳具催收甚或賠償責任,銀行仍須總責。</p> <p>2.根據公司法規定:股東對於公司之責任,以繳清其股份之金額為限,故責任多寡,係與繳清之股份有關。其次,依草案「銀行投資」乃建築經理公司設立之必要條件,以目前景氣狀</p>	<p>1.當初建構「建築業輔導管理方案」之構想,原即「以銀行為主要中間角色」,惟以銀行有其業務之立場及法令限制,擔任超然第三者之機制即有未妥,同時鑒於融資授信即履</p>	<p>1. 按原建經業之八大功能,本與銀行業務有不少銜接與重疊之處,如就履約保證而言,應有相輔相成</p>

	<p>況，現有建築經理公司勢必形成寡佔現象。</p>	<p>約保證作業上包括契約鑑價 權利審查 工程查核等項目，並涉及不同之專業層面，故有設置建築經理公司為專業中間機構之必要，兩者乃相輔相成，不能取代。</p> <p>2. 建築經理公司既為替銀行作週邊業務，應有銀行參與投資，其投資額應達一定百分比為其董事會成員，此為相關部會制定之原則。</p>	<p>之效果，如就融資貸款業務而言，必然具有取代性，此一問題見仁見智，無法一語概括。</p> <p>2. 按財政部金融局之書面意見，認為建經公司非屬銀行法有關銀行轉投資規定所稱之「金融相關事業」。</p>
<p>七、建築融資簽證是否為強制性義務？由公司或個人簽證負責方面</p>	<p>建經公會說帖：「建築融資簽證....以公司名義為之....公司應負全部責任」，惟查條例草案中，有關「責任」之規範，其所負之責任甚微，並無賠償機制，且擬推翻消費者保護法「無過失責任」。</p>	<p>1. 建築融資簽證為建築經理公司實際辦理業務之一，本條例亦未規定凡融資案例非經建築經理公司簽證不可。</p> <p>2. 銀行放款，尤其對屬於高額信用的建築融資案，審查是必要的程序，至於由銀行本身或銀行委託由所投資的建築經理公司先行評估，目的都是對開</p>	<p>1. 條例既未規定，則建築融資簽證非為強制性應無疑義。</p> <p>2. 按一般有證照管理制度之行業，除公司應負一切責任之外，專業人員亦訂有罰責；此外，消費者</p>

		<p>發案進行了解，建築業不必有所疑慮。</p> <p>3. 建築經理公司唯一法人組織，公司對外的所有一切行為均應以公司名義為之。建築融資簽證包含核撥條件簽證，融資用途及工程款撥款簽證等，涵蓋的範圍包括建築、地政、財務、市場、法律等各領域，自非個人有能力可獨立完成，故應以公司名義為之，同時公司應負全部責任。</p>	<p>保護法之「無過失責任」，亦不容「業」與「人」規避責任。</p>
<p>八、信託完工履約保證之「信託」是否違反信託業法?「保證」是否違反銀行法?</p>	<p>1. 草案中有關「信託」業務，似有意以特別法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」之嫌。</p> <p>2. 銀行法第 29 條及信託業法第 35 條規定不動產信託為銀行或信託業之專屬業務，他人不得辦理，草案內文「履約管理之信託管理」....等規定，顯有未洽，尤以信託業法鑒於信託業具公益性質，爰對信託業之經營採許可主義。查「建築經理業管理條例草案」擬享「信託業」之地位，卻無信託業主管機關之監督及管理，於法制周備性言，未稱允宜。</p> <p>3. 特別法固可排除普通法，然無具體理由排除普通法原規範目的、功能性、公益性等，該特別法即失去立法正當性。</p>	<p>建築經理業管理條例係信託業法之特別法，與銀行法同居於特別法之地位，只要條例內許可，因具有特別法之性質，即不違反信託業法或銀行法的問題。</p>	<p>此一問題非本研究案研究範圍。</p>

<p>九、辦理信託完工履約保證是否須有賠償基金設置方面</p>	<p>1. 建築經理業因業務而造成業主及消費者之損失，並無類似「不動產經紀業管理條例」之「營業保證金」賠償機制，並且相關罰則與本案所揭「改善市場交易秩序」「保障交易者權益」之立法目的無直接關涉。</p> <p>2. 建經公會既謂「賠償基金之設立即無必要」，依現行機制即可運作，因此無立法之必要。</p>	<p>1. 建築經理公司此項保證是透過信託管理來執行，由於土地建物起造人均以信託之方式將所有人名義變更為受委託人即建築經理公司，故已掌握了對信託財產的處分權利，食物上個案均能由建築經理公司以信託資金挹注方式或由建築經理公司代為接洽新的開發商接手完成該開發案，故完工應屬可期。</p> <p>2. 至於開發案無法續建淪為法拍而客戶自備款又不足以償還購屋者時，則依保證約定由建築經理公司理賠，所以在信託控管下賠償基金之設置即無必要。</p>	<p>此一問題應回歸制度面考量。</p>
<p>十、條例所定罰則，是否應較一般法規為重方面</p>	<p>1. 有關「責任」規範，其所負之責任甚微，且綜觀草案全文，竟無業務責任。</p> <p>2. 草案第六章雖列為罰則專章，惟大抵皆屬公司設立或公會會務規範，與草案所揭「改善市場交易秩序」「保障交易者權益」之立法目的無直接關涉。</p>	<p>1. 條例的罰則主要是針對特殊事項的處罰，如係一般事項的處罰，委諸民法公司法加以規範即可。</p> <p>2. 至於特殊事項的處罰，是否應較一般</p>	<p>此一問題非本研究案研究範圍。</p>

		法規輕或重，端視其所違反之事項而定，如係相同之事項，則條例屬於特別法，其處罰自宜較重。	
十一、業必歸會之規定是否違法方面	<ol style="list-style-type: none"> 業必歸會之規定本即見諸於商業團體法，無違法可言。 重點在於商業團體法有關業必歸會之落實，而非藉以作為本草案立法必要性之理由。 	業必歸會是符合世界潮流的做法應無違法情勢。	此一問題非本研究案研究範圍。
十二、建築經理業管理條例立法完成後會損害到建築投資業的利益方面	<ol style="list-style-type: none"> 本會尊重建築經理業之現行運作方式。 若以特別立法將形成寡占，嚴重窄化限縮建築業委託對象，且綜觀條例草案大幅降低建築經理公司於消費者保護法中對「提供服務」所負之該當責任，自無立法之必要性與正當性。 	<ol style="list-style-type: none"> 建築經理業功能的發揮是要創造交易市場上建築業、銀行、購屋者三贏的局面。 建築經理業所提供的服務是依市場機制決定而不具強制性，不需要建築經理業為其提供服務的建築業者，自然也不會感到有任何影響。 	有關衝突點部份宜由兩業自行協調解決。

第三節 建築經理公司回歸公司法之利弊

一.利：

1. 提升產業競爭力：

可使建築經理公司回歸市場機制，一方面積極培養及延攬專業人才，讓其所提供之服務項目更能符合市場需求，一方面也促使其提升服務品質，改善產業競爭力。

2. 回歸市場機制：

在公司法體制下，由市場機能決定其是否定位為金融週邊服務業，若其功能得以彰顯，則其原投資銀行（或已轉型為金融控股公司）必將樂於協助轉型或將其納入整個金融控股公司旗下，是則其發展遠景必然更為寬廣。

3. 朝多元化的業務組合發展：

由於未來不動產將逐漸朝向專業組合多元化以及專業公司綜合化之趨勢發展，因此建築經理公司亦必各擅所長、各盡所能，此亦有助於公司調整其經營型態與服務組合，藉以滿足市場需求，進而謀求企業永續發展。

4. 以策略聯盟方式朝市場發展方向調整：

建經產業回歸公司法之後，業務範圍亦不受限制，易朝市場發展方向調整，亦可以策略聯盟方式結合各相關產業，攜手拓展國內外市場。

惟就策略聯盟而言，仍應避免以信託為常業之經營模式，以符合信託業法及其相關規定。

二.弊：

1. 市場競爭，轉型不易：

往昔建經業在特許之情況下，都無法完全彰顯其功能，可以想見並非所有公司皆能順利轉型成功，因此建築經理公司必須詳細思考公司轉型並評估其所付出之代價，使轉型對公司的衝擊與風險降至最低，惟在當前景氣低迷，預售市場萎縮之情況下，轉型雖勢在必行，但代價必然不低。

2. 喪失特許，產業萎縮：

由於建築經理公司在設立之初規定必須有銀行參與投資，故其扮演公正第三者之角色遭受質疑，至於回歸公司法管理，一旦喪失特許保障之優勢，建經產業亦必隨之萎縮。此若就業務來源加以探討，至少就會立即喪失原由投資銀行所提供之穩定業務數量。

3. 公正第三者角色將逐漸褪色：

建經業一旦喪失銀行投資之優勢，將逐漸縮小其與一般顧問公司之差異性，是則其原扮演公正第三者之角色亦必逐漸褪色。

4. 投資金額龐大，專技人才整合不易：

為因應日益競爭的市場壓力，以及扮演好履約保證與信用加強之角色功能，除必須大幅增資之外，還得延攬大量專技人才，方得成事，而這也正是當前建經業所最棘手之困境所在。

5. 潛在風險提高：

由於建築經理業的業務過失賠償能力較為薄弱，加以目前我國不動產交易安全機制尚未完備，尤其是在資訊未透明化、公開化之情況下，不僅無法達到保障不動產交易安全之政策目標，建經產業業務萎縮之潛在風險必然有增無減。

第七章 結論與建議

第一節、結論

在國際化趨勢以及投資工具多樣化之前提下，加以十年來房價持續下跌以及地上權概念逐漸抬頭之情勢下，國人已不再如同往昔般將房地產列為主要的投資或投機工具，同時高達 85.64% 的住宅自有率，促使得目前不動產市場買氣幾乎僅靠自住型需求支撐，而這種因優惠房貸因素所激發的短暫需求，並非常態需求，而在整體房地產市場嚴重超額供給之情形下，使得空屋率再創新高至 17.62%，最近雖然供給量逐年減少，需求量略有提升，仍然無法依據供需法則來論斷房地產景氣將於短期內復甦，再加以百萬台商登陸之後所造成「人口負成長」之連鎖效應，從產業客觀環境而言，當初建築經理公司的設立，主要是為了解決房屋預售制度所產生的問題，然而時至今日，整個大環境業已改變，建經業是否會因行政程序法之實施而失所依據，是否需要訂立專法以及客觀環境所帶來之衝擊等，當可逐點歸納結論如下：

一、 行政程序法實施後建經業訂立專法之必要性問題：

現階段由於我國不動產交易安全機制尚未完備，因此對於履約保證制度的確有其實際需要；建築經理業之履約保證業務雖亦具備交易安全保障之功能，惟歷年之執行績效未如預期彰顯，因此，除非政府有強制性規定，否則在預售市場逐年萎縮之情勢下，依然無法達成杜絕交易糾紛之目的。

至於建築經理業管理條例是否必須透過立法途徑來解決因「行政程序法」施行後於法失據之情形，則須視政府之決策究竟是要優先選擇建立完備之履約保證制度，抑或著眼於行業特許或該條例係為業者自律之角度而定。

二、 建經業回歸公司法之利弊問題：

往昔建經業在法令所賦予特許之情況下，尚能勉強維持其必要之營運業務數量，一旦喪失特許，其利弊可歸納如下：

（一）利：

1. 提升產業競爭力。
2. 回歸市場機制。
3. 朝多元化的業務組合發展。
4. 以策略聯盟方式拓展市場。

（二）弊：

1. 市場競爭，轉型不易。
2. 喪失特許，產業萎縮。
3. 公正第三者角色將逐漸褪色。
4. 投資金額龐大，專技人才整合不易。
5. 潛在風險提高。

三、 執行績效未如預期發揮之問題：

- （一）從趨勢面探討 - 由於整體經濟情勢及房地產市場結構之改變，建經業難以再扮演好往昔所賦予之中介角色。
- （二）從功能面探討 - 在原有功能無法有效彰顯之情勢下，勢必以轉型來促進產業之永續經營與發展。
- （三）從制度面探討 - 政府應建立完整的履約保證制度才是根本之計。
- （四）從法令面探討 - 美、日等國既無建經制度，也沒訂立專法。台

灣建經業單獨立法並無不可，惟須視政府政策決定。

由以上分析可知，建經業由於受到客觀環境改變之影響，未來除非仍以特許方式訂立專法，否則其原法令所賦予之功能必然無法彰顯，然而，在當前預售市場逐年萎縮之情況下，即使仍以特許方式完成立法，亦未必有足夠的業務量得以維繫建經業之永續經營與發展。

其次，倘若回歸公司法管理，則整個產業發展必然面臨極為嚴峻之考驗，惟不論是否得以訂立專法，均需積極轉型並廣為拓展業務領域，方得維繫建經產業之永續經營與發展。

四、建築經理公司轉型信託業之規定：

財政部之意見為建築經理公司若欲參與信託業務，須依信託業法及其相關規定設立成為信託業，目前信託業設立門檻為資本額 30 億元，此外，尚須符合相關專業經理人之資格限制。

第二節 建議

一、政府應積極建立不動產交易安全機制：

現階段我國不動產交易安全機制尚未完備，因此交易糾紛依然層出不窮，按不動產交易安全機制應建構在履約保證制度以及交易流程之監督是否完備，惟現階段我國不動產交易安全機制依舊相當混亂，尤其目前已完成草案但尚未完成立法之不動產交易法、住宅法、建築投資業管理辦法、營造業法等，仍有待主管機關積極推動。

此外，亦應取法美、日等國之交易安全機制，例如付款中間人、產權保險、營業保證金制度之優點，積極建構一套完整的保護購屋權益之交易安全機制，這才是根本之計。

二、對於建築經理業轉型之建議

建築經理公司因預售市場縮減而導致業務萎縮的情形，將來勢必要進行企業轉型以降低對原有業務的依賴程度，至於未來發展則可朝以下幾個方向為之：

(1) 不動產專業管理顧問服務

- 興建計畫審查與諮詢、工程進度查核及營建管理

(2) 不動產投資顧問服務

- 不動產評估及徵信、財務稽核、其他相關業務之諮詢及顧問事項

(3) 契約鑑證及履約保證服務

- 契約鑑證、代辦履約保證手續

(4) 資產管理服務

- 不動產買賣或其他清理處分，其次如資產管理公司（AMC）

目前正積極處理不良債權（NPL）所衍生之不動產鑑價以及拍賣等業務，也都是相當可行的一種業務發展方向。

（5）不動產信託服務 - 可以策略聯盟方式擴展業務範圍，惟仍應避免以信託為常業之經營模式，以符合信託業法及其相關規定。

（6）其他：

其他如都市更新、輻射鋼筋、海砂屋或因地震受損而必須拆除重建之業務，也都可列入業務範圍。

以上各種轉型方式均可在公司法下運作，而不必仰賴專法，亦即建築經理公司在「行政程序法」施行後亦不致於法無據，惟並非所有轉型策略皆適用於各公司，亦即各建築經理公司可依其專業進行企業轉型，而非一味固守原有業務範圍，如此才能真正有益於整體產業之永續經營。

三.對於建築經理業參與不動產證券化之利弊與建議

（一）建築經理業以「一般公司體制」參與不動產證券化之利弊分析：

利：

1. 建築經理公司得以擺脫預售市場萎縮所帶來的衝擊，更能促進其業務朝全方位發展。
2. 建築經理公司可解決銀行投資之限制，並建立新的業務合作內容與模式。
3. 在不動產證券化方面，不管其是否為受託人，皆能在受託機構的委託下分享不動產證券化之營運效益。

弊：

在自由經濟體制下建築經理公司不再有專法保護，因此產業相關競爭者眾多亦會造成其衝擊。

(二)建築經理業以「金融控股體系」參與不動產證券化利弊分析：

利：

1. 回歸為金融週邊服務業，同時又拜金融控股體制內部整合之賜，能有效解決其不動產預售市場業務萎縮所衍生的問題，此外，既可開發新業務又可促成企業轉型。
2. 建築經理公司在母公司委託業務過程，得以全程參與不動產開發與經營，能有效提升不動產開發管理業務的整合能力。

弊：

1. 必須受限於金融控股體制的約束，更何況金融控股公司未必願意將建築經理公司納入金融控股體系，此外，並非所有投資銀行皆會成立金融控股公司並對不動產市場投資與經營有興趣。
2. 建築經理公司經營信託業務必須訂立專法，以做為業務執行之依據，其次，尚需金融控股公司的支持，方得成事。

(三)建築經理業參與不動產證券化之建議：

建築經理公司如欲參與不動產證券化業務，除非如建經公司之建議另立專法，否則只能以策略聯盟的方式間接參與，因此，仍應避免以信託為常業之經營模式，以符合信託業法及其相關規定。

附註：最近中華民國建築經理業商業同業公會已再度修正「建築經理業管理條例草案」版本，並且新版本亦已於 91 年 12 月列入立法院議程。

附錄一 參考文獻

中文部分

1. 徐志偉，建築經理公司角色與展望之研究，淡江大學建築研究所論文，民國 77 年 5 月
2. 陳進財，以市場結構及經濟管制之觀點探討建築經理公司管理制度，政治大學地政研究所，民國 80 年 6 月
3. 謝文華，建築經理公司發展空間之研究 - 以建築投資業之觀點探討，成功大學建築研究所營建管理研究室，民國 84 年 6 月
4. 建築經理(季刊) 1~ 16 期，台北市建築經理商業同業公會，(85.11.20~91.5.28)
5. 商業不動產證券化可行性之研究，中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會委託
淡江大學產業經濟系莊孟翰教授主持，民國 87 年 8 月
6. 不動產交易安全學術研討會論文集，中華民國不動產交易安全策進會，民國 87 年 11 月 5 日
7. 1999 台灣地區房地產產業年鑑，信義不動產企劃研究室，1999 年 7 月
8. 921 震災後不動產交易安全研討會之論文集，中華民國不動產交易安全策進會，民國 88 年 12 月
9. 不動產投資管理，智勝文化事業有限公司，2000 年 2 月
10. 921 地震災後建築投資業之檢討與改善，中華民國內政部營建署，民國 89 年 3 月
11. 購屋保險制度之建立研究，台北市政府工務局建築管理課，民國 90 年 1 月
12. 「都市更新條例」修正之研究，中華民國行政院經濟建設委員會，民國 90 年 7 月
13. 不動產證券化研討會時錄，中華民國行政院經濟建設委員會，民國 91 年 4 月
14. 法學序論，193-196 頁，鄭玉波，三民書局。1996 年

英文部分

1. Real Estate Principles (sixth Edition), Bruce M.Harwood,Charel J.Jacobus,1993
2. The Regulatory Economics of Title Insurance , Nelson R.Lipshutz,1994
3. Real Estate Investment Trust , Richard T.Garrigan John F.C. Parsons,1997

附錄二 建築經理公司未來發展方向之研究計畫」調查問卷

本研究是經濟建設委員會委託研究淡江大學產業經濟學系對「建築經理公司未來發展方向之研究計畫」所作的問卷調查，目的是要了解建築經理業的基本資料與目前經營狀況，以及建築經理業未來的發展方向，希望貴公司能提供本研究詳實資料，因為這些資料將有助研究結果反應出產業現況與廠商的需求，以提供主管機關作出明確的政策制定參考。我們對於貴公司所提供的資料將妥善保密，對於研究期間所造成的麻煩之處，請諸位不吝指教，不勝感激。

附錄二之二 建築經理公司未來發展方向之研究計畫」問卷

一. 基本資料

1.	公司名稱						
2.	成立時間						
3.	投資銀行						
4.	資本額						
5.	投資銀行 持股比例	銀行股東名稱	近五年持股比例				
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
6.	主要股東 持股比例	主要股東名稱	近五年持股比例				
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
7.	董監事 持股比例	主要股東名稱	近五年持股比例				
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
8.	轉投資事業 持股比例	轉投資公司名稱	近五年持股比例				
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
			87 :	88 :	89 :	90 :	91 :
9.	公司據點						
10.	員工人數與 學歷分布	員工人數	學歷分布				
		89 :	高職 :	專科 :	大學 :	研究所 :	
		90 :	高職 :	專科 :	大學 :	研究所 :	
		91 :	高職 :	專科 :	大學 :	研究所 :	

二.財務分析

1.損益表

	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
營業收入淨額										
營業成本										
營業毛利										
營業費用										
營業利益										
營業外收入										
營業外支出										
稅前淨利										
所得稅										
稅後淨利										
每股盈餘										

單位：千元

2.資產負債表

	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
流動資產										
長期投資										
固定資產										
其它資產										
資產總額										
流動負債										
長期負債										
其它負債										
負債總額										
普通股股本										
特別股股本										
資本公積										
未分配盈餘										
股東權益總額										
負債淨值比率										
存貨週轉率										

單位：千元

三.業務分析

專案管理諮詢顧問

		82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
興建計畫之 審查與諮詢	件數										
	比重										
財務稽核	件數										
	比重										
工程進度查核及 營建管理	件數										
	比重										
建築融資 簽證	件數										
	比重										
合計	件數										
	比重										

單位：千元

保障安全交易

		82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
契約鑑證	件數										
	比重										
代辦履約 保證手續	件數										
	比重										
擔任付款 中間人	件數										
	比重										
履約管理與 信託管理	件數										
	比重										
合計	件數										
	比重										

單位：件

投資管理諮詢顧問

		82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
不動產評估 及徵信	件數										
	比重										
履約管理與 信託管理	件數										
	比重										
不動產之買 賣或清理處 分	件數										
	比重										
合計	件數										
	比重										

單位：件

營收來源件數比較

		82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
專案管理 諮詢顧問	金額										
	比重										
保障安全 交易	金額										
	比重										
投資管理 諮詢顧問	金額										
	比重										
合計	金額										
	比重										

單位：件

營收來源金額比較

		82	83	84	85	86	87	88	89	90	91
專案管理 諮詢顧問	金額										
	比重										
保障安全 交易	金額										
	比重										
投資管理 諮詢顧問	金額										
	比重										
合計	金額										
	比重										

單位：千元

收費標準

業務項目	計費方式	計費單位	收費標準
興建計畫之審查與諮詢			
財務稽核			
建築融資簽證			
工程進度查核及營建管理			
契約鑑證			
代辦履約保證手續			
擔任付款中間人			
履約管理與信託管理			
不動產評估及徵信			
不動產之買賣或清理處分			
不動產相關業務諮詢顧問			

四.發展預測與轉型

1.請就以下建築經理業的業務範圍，選出貴公司認為該項業務現在及未來的走勢

業務項目	業務萎縮，預期惡化	出現瓶頸，成長受限	目前成長，預期會繼續成長
興建計畫之審查與諮詢			
財務稽核			
建築融資簽證			
工程進度查核及營建管理			
契約鑑證			
代辦履約保證手續			
擔任付款中間人			
履約管理與信託管理			
不動產評估及徵信			
不動產之買賣或清理處分			
不動產相關業務諮詢顧問			

2.請就上述的預測，提出您任為發生該現象的理由或原因

業務項目	理由或原因
興建計畫之 審查與諮詢	
財務稽核	
建築融資簽證	
工程進度查核及 營建管理	
契約鑑證	
代辦履約保證手續	
擔任付款中間人	
履約管理與信託管理	
不動產評估及徵信	
不動產之買賣或 清理處分	
不動產相關業務 諮詢顧問	

3.變革或轉型方向

1. 請問建築經理業現在的經營狀況？

惡劣 衰退 尚可 復甦 興盛

2. 請問建築經理業未來的經營情況？

惡劣 衰退 尚可 復甦 興盛

3. 請問導致如此情況的原因

法令限制或法令不明。

行業潛在競爭者眾多(新建經公司成立)

行業相關替代品眾多(銀行、建設公司、信託投資公司、投資顧問公司.....)

現有競爭者過多(同業競爭激烈)

行業定位不明確，導致消費者認同不足。

行業專業化程度不足，業務發展受到限制。

4.請問貴公司認為建築經理公司轉型方向

轉型為專業不動產專業顧問公司或專案審查公司(公司法式)。

轉型為專業不動產專業顧問公司或專案審查公司(特別法式)。

轉型為美式的 ESCOW 公司，以履約保證為主要業務。

轉型為金融控股體制下專業不動產投資顧問公司。

透過策略聯盟成立專業不動產信託公司。

5.認為建築經理業內對相關業務的申請規範與業績評鑑，應該採用何種模式

業務全面開放，以年度評鑑的方式來評鑑廠商素質，但收費標準一律。

業務全面開放，以年度評鑑的方式來評鑑廠商素質，但收費標準依評鑑結果而異。

業務申請制，以年度申請評鑑的方式來審核業務範圍，但收費標準一律。

業務申請制，以年度申請評鑑的方式來審核業務範圍，但收費標準依評鑑結果而異。

其他 _____

附錄三 建築經理業管理條例與建築經理公司管理辦法比較

建築經理公司管理辦法	建築經理管理條例(草案)
<p>第一章:總則</p> <p>第二章:建築經理公司之設立</p> <p>第三章:建築經理公司之業務</p> <p>第四章:建築經理公司之管理</p> <p>第五章:附則</p>	<p>第一章:總則</p> <p>第二章:設立與許可</p> <p>第三章:業務</p> <p>第四章:管理</p> <p>第五章:公會</p> <p>第六章:罰則</p> <p>第七章:附則</p>
第一章:總則	
<p>一 條</p> <p>為有效管理建築經理公司，以輔導建築業健全經營，改善不動產交易秩序，特訂定本辦法。</p> <p>第二條</p> <p>建築經理公司之管理，除法律另有規定外，依本辦法之規定。</p> <p>第三條</p> <p>建築經理公司之目的事業主管機關為內政部。</p> <p>第四條</p> <p>本辦法所稱建築經理公司係指受委託從事左列業務之股份有限公司：</p> <p>一 興建計畫審查與諮詢。</p> <p>二 契約鑑證。</p> <p>三 不動產評估及徵信。</p> <p>四 財務稽核。</p> <p>五 工程進度查核及營建管理。</p> <p>六 代辦覆約保證手續。</p> <p>七 不動產之買賣或其他清理處分事項。</p> <p>八 其他有關業務之諮詢及顧問事項。</p>	<p>第一條</p> <p>為加強建築經理業之管理，以促進不動產暨金融等相關事業健全發展，改善市場交易秩序，保障交易者權益，特訂定本條例。本條例未規定者，適用其他有關法律之規定。</p> <p>第二條</p> <p>本條例稱建築經理業，謂依本條例經主管機關許可，以辦理第八條規定業務之公司。</p> <p>第三條</p> <p>本條例所稱主管機關為內政部</p> <p>第四條</p> <p>本條例用辭定義如下：</p> <p>一.契約鑑證：</p> <p>建築經理業對不動產交易之契約審查其要件及內容，並揭示相關之資訊，以確保交易之公平。</p> <p>二.建築融資簽證：</p> <p>建築經理業於金融機構辦理建築融資業務時，所提供之不動產價值及興建計畫之評估；工程查核、融資核撥及其他相關之簽證證明事宜。</p> <p>三.擔任付款中間人：</p>

建築經理業以受委任之第三人地位保管不動產交易價款並監督交易程序進行，再依據不動產交易契約之約定，將所保管之價款交付或返還予契約所定之人。

四.履約管理：

建築經理業於不動產開發興建、清理處分之過程中，受任為該契約為全部或一部之管理，並辦理業主與其他當事人之契約履約或爭議處理事宜，以協助該案之執行。辦理履約管理作業，建築經理業得依信託法之規定，以信託受託人地位執行該項業務。

五.代辦履約保證或履約保證保險事項：

建築經理業受委任代為申請並執行履約管理，以協助金融或保險機構達成預售開發案或其他不動產交易事項之保證或保證保險事宜

六.不動產清理處分：

對於無法依約進行之不動產個案，建築經理業受委任辦理重新籌建或協助清算分配等相關事宜。

第八條建築經理業得受託辦理左列業務：

- 一. 興建計畫審查與諮詢。
- 二. 契約鑑證。
- 三. 不動產評估及徵信。
- 四. 財務稽核。
- 五. 工程進度查核及營建管理。
- 六. 建築融資簽證。
- 七. 擔任付款中間人。
- 八. 信託履約管理。
- 九. 代辦履約保證或履約保證保險事項。
- 十. 信託完工履約保證。
- 十一. 不動產之買賣或其他清理處分事項。
- 十二. 其他有關業務之諮詢及顧問事項。

第二章：建築經理公司之設立

<p>五條 建築經理公司應有銀行參與投資，其投資總額不得低於實收股本百分之三十，每一銀行以投資一定建築經理公司為限。前項銀行投資應經財政部核准。財政部於核准銀行投資建築經理公司時，應洽商內政部意見後辦理。</p> <p>第六條 建築經理公司申請設立時，除依公司法之規定外，並應檢附左列文件向經濟部申請公司登記：一 業務計畫。二 財務計畫。三 參與投資銀行之允諾書及財政部核准文件。經濟部於受理前項申請後，應即洽商內政部之意見。</p> <p>第七條 建築經理公司實收最低資本額為新台幣五千萬元。前項資本額，內政部得視實際需要調整之。</p> <p>第 8 條 建築經理公司應於完成公司證記後，三十日內將營業地址、經營業務項目、資本總額、實收資本額及董事長、董事、監察人、經理人員名冊報內政部備查，變更時亦同。</p>	<p>第五條 建築經理業設錄條件如下： 一.建築經理業以股份有限公司為限。 二.建築經理業實收最低資本額為新台幣壹億元整，主管機關得視實際需要調整之。 三.建築經理業應置都市計畫 地政 建築 土木 營建管理、金融、法律及其他有關之專業人員，並至少應置專任建築師或土木技師或結構技師一人及專任或兼任會計師一人。 四.建築經理業應有銀行參與投資，其投資總額不得低於建築經理業實收股本百分之三十。建築經理業辦理現金增資時，銀行之投資額不受前項比例之限制。 五. 銀行投資建築經理業應經財政部核准，財政部於核准銀行投資建築經理業時，應洽商內政部意見後辦理。</p> <p>第六條 建築經理業申請設立時，除依公司法規定辦理外，應先檢具下列文件向主管機關申請設立許可： 一.股東名冊及其身分證明與簡歷。 二.投資銀行之投資允諾書及財政部之同意文件。 三.公司章程與組織規程。 四.專任經理人暨專業人員名冊及其學簡歷。 五.營運計畫書。 六.其他主管機關規定之事項 建築經理業於取得設立許可後，應於六個月內完成公司設立之程序，逾期撤銷其許可，但有正當理由者，得申請展延三個月，並以一次為限。</p> <p>第七條 建築經理業為下列行為，應經主管機關許可： 一.章程之變更。二.營業項目之增加及變更。三.設立國內外分支機構 四.其他經主管機關規定之事項。</p>
<p>第三章 建築經理公司之業務</p>	

<p><u>第 9 條</u> 建築業者向銀行申請建築融資時，銀行得將其個案興建計畫、各式契約內容及有關必要文件委託建築經理公司審查。其經審查通過者，銀行得優先 給予建築融資。前項個案興建計畫，包括建築計畫、財務計畫及銷售計畫。</p>	<p><u>第八條</u> 建築經理業得受託辦理下列業務： 一 興建計畫評估。 二 契約鑑證。 三 不動產評估及徵信。 四 財務稽核。 五 工程查核及營建管理。 六.建築融資簽證 七.擔任付款中間人 八.履約管理 九 代辦履約保證或履約保證保險事項。 十.不動產之買賣或清理處分事項。 十一.不動產相關業務之諮詢及顧問。 十二.其他經主管機關核准之業務。</p>
<p><u>第 10 條</u> 前條建築業者之個案建築計畫包括左列各項： 一 申請開發基地相同類別建築之供需分析。 二 申請開發基地分析。 三 規劃設計構想。 四 施工計畫。 五 工程造价分析。 六 開發方式及其他有關之資料。</p>	<p><u>第九條</u> 契約鑑證作業，包括下列事項： 一.交易契約之審查，包括下列事項： 1. 標的物、權利主體及給付內容 2. 管理規約或其他使用規範。 3. 交易價金、付款方式及貸款約定 4. 相關應完成之法律程序。 5. 稅費負擔。 6. 驗收、交付及瑕疵擔保。 7. 財產保險類別及約定。 8. 付款中間人或其他交易保全約定。</p>
<p><u>第 11 條</u> 建築經理公司接受委託辦理興建計畫之諮詢其範圍包括左列各項： 一 住宅市場資訊之提供。 二 個案之可行性分析。 三 個案建築、財務、銷售計畫之擬訂及契約內容之訂定。 四 土地及施工成本之估算。 五 工程管理及售後服務制度之建立。 六 其他有關事項。</p>	<p>二.簽發鑑證書應記載事項： 1. 賣方資格及其權源。 2. 交易類型及其應遵循之法律規範。 3. 所審查書類文件說明。 4. 其他相關事項記載或說明。建築</p>
<p><u>第 12 條</u> 建築經理公司得接受房地買賣人委託辦理契約鑑證以確保其權利義務合乎 法定要件及誠信原則。</p>	
<p><u>第 13 條</u> 前條契約中房地買賣人之權利義務主要包括左列各項：</p>	<p><u>第十條</u> 建築融資簽證作業，包括下列事項：</p>

<p>一 標的物位置、時價及面積。</p> <p>二 稅費之負擔。</p> <p>三 貸款有關之約定。</p> <p>四 主要建材及其廠牌、規格。</p> <p>五 開工、完工及交屋時間。</p> <p>六 公共設施、空地、屋頂等之持分及使用分配。</p> <p>七 其他有關事項。</p> <p><u>第 14 條</u> 建築經理公司接受委託辦理契約鑑證時，應審查左列有關之文件：</p> <p>一 委託鑑證原因證明文件。</p> <p>二 所有權狀、他項權利證明書、地價證套書及登記簿謄本。</p> <p>三 委託人身分證明。</p> <p>四 其他證明文件。</p> <p><u>第 15 條</u> 建築經理公司接受委託辦理不動產之評估及徵信其範圍以不動產之產權及 時價相關事項為限。</p> <p><u>第 16 條</u> 建築經理公司接受委託辦理財務稽核時，應查核其個案興建計畫之資金流 動及建築業者之財務管理狀況。</p> <p><u>第 17 條</u> 建築經理公司接受委託辦理工程進度查核時，應查核左列各項：</p> <p>一 施工進度。</p> <p>二 工程日誌。</p> <p>三 工程估驗價款。</p> <p>四 其他依契約規定應辦理工程查核事項。</p> <p><u>第十八條</u> 建築經理公司接受委託辦理工程進度查核時，建築業者若變更工程設計或 主要使用建材時，應先經建築經理公司之同意。 前</p>	<p>一.興建計畫評估：包括建築計畫、財務計畫及行銷計畫等，其評估報告供作向金融機構申貸建築融資使用。</p> <p>二.工程查核：包括工程進度、及完成價值查核、法定程序核對及其他依約定應查勘或處理事項等。</p> <p>三.融資核發簽證：包括核撥條件簽證與融資用途查核等。</p> <p>四.其他約定之相關事項。</p> <p>前項作業應以書面報告方式為之。</p> <p>第一項第二款及第三款之查核或稽查作業，應提出具體之證明資料或文件，做為辦理之依據</p> <p><u>第十一條</u> 付款中間人作業，包括下列事項：</p> <p>一.建築經理業應以受託人地位及名義於銀行設立專戶，專供辦理交易價款之存放及支付使用</p> <p>二.交易當事人得依契約之約定，委託建築經理業將其所託付保管之交易價款與其他委託人之交易價款集中管理；但每一筆交易案件，均應設獨立收支明細帳簿備查。</p> <p>三.專戶交易價款之存放及支付，均應依交易契約及委託契約之約定辦理；撥付時應約定以書面認證方式為之。</p> <p><u>第十二條</u> 履約管理作業，包括下列事項：</p> <p>一.履約管理應以不動產相關業務為限。</p> <p>二.所管理之財產應獨立記帳，其銀行帳戶為獨立戶。</p> <p>三.除係受託之事項外，不得以所管理財產作為擔保借款；如需借款應經全體委託人同意後為之。</p> <p>四.履約管理應依開發作業之進度，建立帳冊或財產目錄。</p>
---	---

<p>項建築業者變更工程設計或主要使用建材以不影響他人權益及不違背原 約定品質為限。</p>	<p>五. 前款紀錄應隨時供當事人查閱,並作為所管理財產結算分配之依據。</p>
<p><u>第十九條</u> 建築經理公司接受委託協助建築業者建立營建管理制度,其範圍包括由構 想、規劃、施工至完工和驗收維護階段有關管理制度之建立。</p>	<p><u>第十三條</u> 履約管理之信託契約應記載下列事項： 一.委託人、受託人、及受益人之姓名、名稱及住所。 二.信託目的。 三.信託財產之種類、名稱、數量及價額。 四.信託存續期間。 五.信託財產管理及運用方法。 六.信託關係消滅時，信託財產之歸屬及交付方式。 七.受託人之責任。 八.受託人之報酬標準、種類、計算方法、交付時期及方法。 九.各項費用之負擔及其支付方法 十.信託契約之變更解除及終止事由。 十一.其他法律或主管機關規定之事項。</p>
<p><u>第二十條</u> 建築經理公司代辦履約保證,應以銀行為保證人,其保證範圍以不動產交 易有關事項為限。</p>	<p><u>第十四條</u> 營建管理作業,包括下列事項： 一. 規劃與可行性評估之諮詢及執行。 二. 工程設計之諮詢及執行 三. 招標發包之諮詢及執行。 四. 施工督導與工程進度查核。 五. 營建合約之諮詢及審查 六. 其他約定應處理事項。</p>
<p><u>第 21 條</u> 不動產交易履約保證,如由二個以上之銀行為保證人時,各保證人得依契 約僅就其承保比例負保證責任。</p>	
<p><u>第 22 條</u> 建築經理公司接受建築業者之委託代辦預售房屋履約保證時,應在開工興 建前先審查其建築計畫、財務計畫、建造執照、合法取得土地所有權或使 用權證明等文件。</p>	
<p><u>第 23 條</u> 建築經理公司接受委託代辦不動產交易履約保證時,應先審查其契約內容,以使契約內容明確公平,兼顧權利關係人之權益。</p>	
<p><u>第 24 條</u> 建築經理公司接受委託代辦履約保證手續,購屋人應依照約定按期將自備 款繳入履約保證銀行所設立之專戶,經建築經理公司查核簽證後,撥付予 建築業者或其指定人。</p>	
<p><u>第 25 條</u> 建築經理公司接受委託代辦履約保證手</p>	

續，建築業者得提供擔保經由建築經理公司向銀行申請辦理履約保證。如建築業者不履行契約時，履約保證銀行得委託建築經理公司予以清理或處分。前項履約保證若係預售房屋中途停止興建時，其清理或處分應以繼續興建至完工交屋為原則，若無法再繼續興建至完工交屋時，應以購屋人所繳付之自備款連同所生利息償還原購屋人。

第 26 條

依照本辦法辦理履約保證之建築業者，得依規定向履約保證銀行申請建築融資。前項建築融資經建築經理公司查核簽證後，按工程進度撥付。

第 27 條

建築經理公司代辦履約保證手續，有關營建之管理及進度之查核均由建築經理公司負責辦理。

第 28 條

建築經理公司對不合理或風險過巨之工程，得拒絕代辦履約保證手續。

第 29 條

建築經理公司接受委託辦理第四條各款規定之業務時，其範圍包括建築工程、土地、成屋、預售房屋及其他有關之項目。

。第四章 建築經理公司之管理

<p><u>第 30 條</u> 建築經理公司接受委託辦理業務，應訂立書面契約，其契約範本及收費標準應報請內政部核備。</p> <p><u>第 31 條</u> 建築經理公司不得受理本公司董事長及總經理所委託辦理第四條各款之業務。</p> <p><u>第 32 條</u> 建築經理公司於執行第四條各款規定之業務，得向金融機構融通其資金。</p>	<p><u>第十五條</u> 建築經理業受託辦理業務，應以書面方式為之。建築經理業之報酬應以收取服務費為限，不得以任何形式參與或分配委託人之利益。</p> <p><u>第十六條</u> 建築經理業受託辦理業務，應以善良管理人之注意義務為之。 建築經理業所經營業務屬其他法律特別規範者，應依各該相關法律規定辦理之。</p> <p><u>第十七條</u> 建築經理業不得受理本公司董事長及總經理委託辦理本條例第八條之業務。</p>
<p><u>第 33 條</u> 建築經理公司營業及財務報告，應於每年股東常會承認後，三十日內報請內政部備查。</p>	<p><u>第十八條</u> 建築經理業之公司組織及業務、財務報告，應於每年股東常會承認後三十日內報請主管機關備查。主管機關得會同財政部隨時派員檢查建築經理業之業務及財務狀況。</p>
<p><u>第 34 條</u> 建築經理公司應置建築、土木、營建管理、估價、會計、法律及其他有關專任專業人員，並至少應置專任建築師或土木技師或結構技師一人及專任或兼任會計師一人。</p> <p><u>第 35 條</u> 內政部為輔導建築經理公司經營，得視實際需要召集建築經理公司之從業人員辦理講習。</p> <p><u>第 36 條</u> 內政部得隨時派員檢查建築經理公司之業務及財務狀況，如發現有經營不當情事時，得限期改善，必要時並得函請經濟部依公司法有關規定作適當之處置。</p>	<p><u>第五條之二（第二章 設立與許可）</u> 建築經理業應置都市計畫、地政、建築、土木、營建管理、會計、法律及其他有關專任專業人員，並至少應置專任建築師或土木技師或結構技師一人及專任或兼任會計師一人。</p> <p><u>第十九條</u> 主管機關得視狀況需要召集建築經理從業人員辦理講習。</p>
<h2>第五章 公會</h2>	

	<p>第二十條 建築經理業未加入建築經理商業同業公會不得營業；公會對建築經理業申請入會不得拒絕。建築經理業申請加入公會，應檢送左列證件： 一.設立許可證書影本。二.營業登記證書影本。三.公司執照影本。四.繳納入會費收據影本及入會申請書。</p> <p>第二十一條 建築經理商業同業公會之任務如下： 一.關於協助業者業務之改良、發展、研究、考察、統計、徵詢及宣導事項。 二.關於協助政府推行政令及研究、建議事項。 三.關於協調業者各項業務之糾紛事項。 四.關於業者合法權益之保障維護事項。 五.關於業者間共同規章之釐訂事項。 六.其他依法令應辦理之事項。</p> <p>第二十二條 建築經理業依本條例第十八條規定向主管機關報備時，應同時副知公會。 建築經理業董事長、總經理之異動，應函知公會備查。</p> <p>第二十三條 建築經理商業同業公會之組織章程，應經主管機關核定。</p>
第六章 罰則	
	<p>第二十四條 建築經理業違反本條例之規定，主管機關得視</p>

情節輕重為下列之處分:

- 一. 警告或申誡。
- 二. 糾正或限期改善。
- 三. 命令撤換經理人員或公司負責人。
- 四. 撤銷公司登記或部分登記事項。
- 五. 廢止許可。

第二十五條

建築經理業有下列情勢之一者，經主管機關糾正並限期改善無效者，得撤銷其許可，並通知公司或商業登記主管機關撤銷其登記並公告之:

- 一. 經營登記範圍以外之業務。
- 二. 申請登記內容不實者。未加入公會或出會、退會達六個月以上者。

第二十六條

未經許可而經營建築經理業者，主管機關應禁止其營業，並處公司負責人或行為人新台幣十萬元以上三十萬元以下罰鍰。

公司負責人或行為人經主管機關依前項規定禁止營業處分後，仍繼續營業者，處一年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣十萬元以上三十萬元以下罰金，並由公司主管機關撤銷其登記。

第二十七條

建築經理業辦理不動產評估時，如有故意估價不實、作偽或欺瞞導致關係人受損時，其情節重大者，處公司負責人或行為人三年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣三十萬元以上一百萬元以下罰金。

第二十八條

違反本條例第七條或第十五條或第十六條、第十七條、第十八條或第二十二條之規定者，處公司負責人或行為人新台幣十萬元以上三十萬元以下罰鍰。

	<p>第二十九條 主管機關依本條例規定檢查建築經理業務時，拒不配合或隱瞞事實相者，處公司負責人或行為人新台幣十萬元以上三十萬元以下罰鍰。</p>
<p>第七章 附則</p>	
<p>第 37 條本辦法自發布日施行。</p>	<p>第三十條 本條例施行前已經經營建築經理業者，應於本條例施行後二年內本條例規定重新申請許可，逾期撤銷其公司登記。</p> <p>第三十一條 本條例施行細則，由主管機關定之。</p> <p>第三十二條 本條例自公布日施行。</p>

附錄四 會議記錄

一.中華民國建築經理業商業同業公會第一次會議記錄：

會議日期： 2002 年

一、僑馥建築經理公司

1.銀行風險控管

建築經理公司可強化銀行風險控管的功能，可以降低銀行業逾放比例，提升銀行事前監控，確保擔保品價值。

2.專案獨立審查

透過建築經理公司的獨立審查機制，可以評選出優良的建設公司，幫助建商取得長期穩定的低利貸款，以及強化銀行建立客觀與公平性的核貸機制，以及改善銀行目前相關不動產專業人才缺乏的問題。

3.提升市場行銷

透過建經公司辦理履約保證業務，可以保障消費大眾權益，降低不動產不正常交易，更能提高建設公司個案的行銷能力，因此建經公司的業務與建設公司並不衝突，而且還有提昇產品形象的功能。

二、東亞建築經理公司

1.不動產開發機制

消費者是市場資訊的缺乏者，因此政府必須建立起一個安全的防護網，保護消費者的權益，避免因為建設公司倒閉，造成不動產交易市場的風險影響消費者權益。

2.保障交易秩序

從從前建經公司 90% 業務來自代辦融資降到現在不到 10%，而建經公司仍然有許多新的業務需求，如履約保證、營建管理、合建信託等，因此建經公司仍有時代的使命。

3.多元專業整合

從專案整合的角度，建經公司可適時的扮演專案整合的角色，可以協助銀行資產信託與不動產證券化之業務。

4.協助銀行作風險控管

建經公司藉由投資計畫審查、專款專用可以幫銀行作風險控管，等於幫銀行建立起一道防火牆，降低銀行對不動產的不良放款，例如銀行可以對建經公司審查過的個案給予較低的利息或長期的承貸期間。

5.推展信託業務

建經公司可以建立起公正的第三者角色，透過獨立審查專案的經驗，來辦理資產信託業務，但受限於目前法規規定信託公司需要 20 億的資本，對建經業而言是不太容易，但對於協助銀行辦理信託標的審查應該有其功能。

三、中國建築經理公司

1.協助銀行作風險控管

建經公司藉由投資計畫審查、專款專用可以幫銀行作風險控管，等於幫銀行建立起一道防火牆，降低銀行對不動產的不良放款，例如銀行可以對建經公司審查過的個案給予較低的利息或長期的承貸期間。

2. 推展信託業務

建經公司可以建立起公正的第三者角色，透過獨立審查專案的經驗，來辦理資產信託業務，但受限於目前法規規定信託公司需要20億的資本，對建經業而言是不太容易，但對於協助銀行辦理信託標的審查應該有其功能。

四、國海建築經理公司

1. 跨業整合

建築經理公司可以整合建築業與銀行業拓展不動產相關服務，如不動產證券化、都市更新改建、不動產信託。

2. 營建管理

921地震後，銀行的擔保品受損嚴重，因此若有效透建經公司的營建管理功能，有效提升工程的施工品質。

3. 信託業務

建築經理公司長期處理建商與地主的分戶業務，因此若能利用此方面的經驗能用來幫助落實不動產信託制度。保障地主參與合建投資。

五、東華建築經理公司

1. 降低銀行不動產逾放

不動產開發是必須各種專業整合，必須投入大量的資金，以往大部分的資金都來自銀行貸款，因此銀行有如此大的不動產逾放，就是沒有善用建經的功能，而建築投資業反對建經業，主要是因為認為建經業會增加投資成本。

六、台灣建築經理公司

1.土地開發

透過建經公司使合建雙方容易透過資產信託的方式來辦理合建、老屋改建等專案的風險。

2.資產信託

資產信託只是履約保證的加強，目前建經公司無法取得資產信託的執照，因此只能做銀行的下包，共同投資來作不動產信託業務。

3.履約保證

ESCROW 制度在美國行之多年，建經公司就是在扮演付款中間人的角色，讓建設公司能夠專款專用，並且可避免其他債權損害買方權益。

七、中興建築經理公司

1.改善銀行不動產逾放

建經公司可以使建商的財務、銷售資訊透明化，可以降低建商發生問題的可能性，可以說是在建立一道防火牆保障銀行與消費者權益。

2.專款專用降低資金彈性

建設公司怕建經公司專款專用的制度促使其資金調度缺乏彈性而非市場自由化的緣故，因為建經所收的費用僅佔專案的 0.4%，比建設公司的代銷費 5% 而言，實在不是構成建商的成本壓力。

結論：

1. 建設公司反對建築經理公司專款專用的制度，限制其資金調度的困難度。
2. 建築投資業認為建經公司會增加其專案投資成本。
3. 若建經公司回歸公司法將失去銀行的投資，因此將失去其設立的目的，而成為有名無實的顧問公司而不具獨立審查的能力。

二.中華民國建築經理業商業同業公會第二次會議記錄：

會議日期：2002 年

一、東亞建築經理公司

1.不動產整合機制

建築經理業已經成立 16 年多了，一直希望有機會能扮演不動產專業整合的角色，希望藉由這次的專案研究來探討產業的發展方向，以及討論出建築經理業應該如何改善，並且希望建築經理業能藉由政府的輔導來發揮其應有的功能與改善不動產的交易環境，同時建築經理公會也會基於提升建築經理業的整體素質，極力扮演產學溝通的橋樑。

2.建築經理公司的定位

建築經理業經由這幾年的努力，已慢慢發展出其應有的功能：

- (1) 政府需要一個全方位的不動產整合者來對不動產發展政策提供建言
- (2) 建築經理可以提供不動產產銷的管控功能：
 - a.提高銀行融資安全，降低銀行發生壞帳的可能性。
 - b.讓預購屋者的預付資金能夠專款專用，降低建商以案養案的陋習。
 - c.保障不動產交易安全，健全不動產的交易制度
 - d.利用營建管理的方式來提升不動產的施工品質。
- (3) 與銀行合作辦理履約保證與清理處分的業務。

3.銀行投資建築經理公司

銀行投資建築經理公司有其適切性與必要性，而其投資比例可以不訂上下限，因為銀行與建築經理公司間的互動式非常頻繁，而彼此的合作將會創造眾效也可以降低雙方的風險（如：資建築經理公司可以透過專案管理來提供建設公司的優劣，降低銀行對建築投資業貸款的風險，同時也讓好的建築投資業可以透過建築經理公司來介紹給銀行，另外銀行也可藉由其在金融方面專業的服務角色讓借貸者相信其信用能力，因此雙方合作是屬於互益共存來結合）。

倘若外界質疑其投資上下限會對建築經理公司造成影響，事實上並非如此重要，因為若依「**建築經理公司管理辦法**」規定，建築經理公司應有銀行參與投資，其投資總額不得低於實收股本百分之三十，以一家資本額為五千萬的建築經理公司而言，30%的資本投資相當於一千五百萬的股本投資，對建築經理公司而言並非不重要，但其貢獻度實在有限，而且以建築經理公司目前的營運方式而言，這五千萬的資本額所用到的並不多，多半存放在銀行當定存，因此若外界質疑其投資上下限，建築經理業只希望銀行能繼續投資建築經理公司，但其投資比例可不要訂定有關上下限之規定，完全依銀行意願與市場機能來決定其投資比率。

最後，當金融業開始金融控股公司化後，建築經理公司的角色將會日趨重要，因為以其先前在不動產專業管理的角色，足夠提供金融控股公司建立其對不動產相關投資的防火牆的功能。事實上，以建築經理業長久與銀行公會互動的關係，銀行業一直希望建築經理公司來協助處理銀行長期壞帳的問題，以第一銀行轉投資的東亞建築經理公司而言，協助銀行處理壞帳與受委託資產一直是公司的主要業務，而且受託的業務來源，大部分不是直接來自第一銀行，而是一些上市上櫃公司與其他銀行，這是業務的專業受到市場的肯定與認同，也釐清

外界質疑銀行轉投資建築經理公司的目的與銀行對建築經理公司業務干預程度。

二、全日建築經理公司

1. 台商的不動產顧問

目前台商積極在中國大陸投資，對不動產的需求一直維持穩定的成長，因此建築經理業可以提供台商大陸投資時，成為投資者不動產相關的諮詢顧問，甚至可以透過與當地公司策略聯盟的方式將建築經理業的功能推展到中國大陸，以保障當地台商不動產交易安全。

三、中華建築經理公司

1. 公正的第三者

銀行投資建築經理公司可強化建築經理公司的公信力，若兩邊的業務資訊可以結合在一起，不但可以降低銀行的逾放，也可藉由建築經理公司來提升銀行內部控管能力，避免銀行經理人有機會核貸可能導致逾放的建築貸款案。以富邦建築經理公司就是一個很好的例子來證明建築經理公司對銀行管控的貢獻，因為富邦銀行即使數百萬的建築核貸案都要經過富邦建築經理公司審理過才能核貸，但也降低富邦銀行建築核貸案造成逾放發生的可能性。

四、建築經理公會秘書長

1. 爭取特許並非爭取特權

外界對於建築經理業爭取立法是為了爭取特權，事實並非如此，建築經理業爭取的是工作權，特許的工作權並非特權，建築經理業爭取特許並非為藉立法來保障建築經理業的生存，而是認為既然建築經理存在已經 16 年，一定有它的功能與制度，也一定有其對不動產業的貢獻。

建築經理業不想影響其他產業的利益，也不願藉由立法來牽制其他產業的利益，但建築經理業被市場需求是既定的事實，立法只是將它明確化，不應該只因建築投資業反對而作罷。

建築經理業努力的目標是協助購屋者的不動產交易安全以及幫助中小型建築投資商發展其業務功能，因此立法因該是被參與而非只是被反對，協調是解決建築經理立法的途徑，因此只要雙方在不設立前提下，在主管機關的協助下，一定有機會找到建築經理業被需要的原因，了解其所提供的功能與所應擔負的社會責任後，再來討論如何在不影響其他相關行業（銀行業、建築投資業）的利益下來完備建築經理業自我管理規則，如此一來我們才有資格跟社會大眾談建築經理業所能提供的不動產服務功能以及希望政府協助建築經理業立法的用意，最後建築經理業需要自己先提升才能希望政府對建築經理業重新定位與加強輔導，也才能為建築經理業開闢另一片天空。

結論：

1. 建築投資業對建築經理業立法的排斥是心態上不希望建築經理業立法而對建築投資業產生管理的效應，而建築經理業立法的目的是為了提升建築經理業的服務品質以及強化建築經理業的功能，因此並不會妨害到建築投資業的管理，但若建築投資業害怕建築經理業立法會對期產生影響，那麼建築經理業願意出函表示，以「不強制立法」的原則來化解建築投資業的疑慮，並且積極協調建築投資業

與建築經理業雙方的衝突點，同時也希望建築投資業不吝於提出建議。

三. 中華民國建築開發業同業公會全國聯合會意見：(2002 年)

建築投資商業同業公會反對立法之理由

- 一. 「行政程序法」之實施，並未讓建築經理業之存在失去準據。
- 二. 本案為達臻草案所揭「促進不動產金融秩序」、「促進預售交易正常發展」及「保障交易者權益」等，之立法目的無直接關涉。

1. 無過失責任：

「建築經理業執行業務因虛偽不實，故意或可歸責之事由致相對當事人受損時，應負損害賠償責任。」

2. 市場寡佔性與行政除罪化：

「未經許可而經營建築經理業者，主管機關應禁止其營業，並處公司負責人或行為人新台幣十萬元以上，三十萬元以下罰鍰，公司負責人或行為人經主管機關依前項規定禁止營業處分後，仍繼續營業者，處一年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣十萬元以上三十萬元以下罰金。」

三. 建築經理業是否應以特別立法方式予以規範

1. 立法必要性：

現行不動產交易環境，在不動產交易法制（公平交易法、消費者保護法、公寓大廈管理條例、不動產經濟業管理條例、民法債篇、不動產估價師法、不動產交易法草案、住宅法草案）等相關法規相繼發布實

施與制度，不動產交易法規蔚然詳備，因此本法已無制定之必要。

2. 相關法制周備性：

有關「信託」業務，似有意以特別立法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」規範之嫌（銀行法§ 9、信託業法(草案)§ 35），並享有「信託業之地位」，卻無信託業主管機關之監督及管理。

四.根據建築經理業有關從業「專業人員」之管理，已有專法之管理，時無在定專法之必要。

五.目前各專業領域均訂有專法管理，是否有必要另訂一法規整合並指導各專業業務之進行，且各業受雇於公司執行業務是否較易行使其獨立超然之專業角色。

六.建築經理業受託辦理「不動產評估及徵信」顯以違反估價師法。

七.銀行融資授信本及應建立其內部控管無虛假手建築經理公司之必要。

八.根據公司法 § 154：「股東對於公司之責任，以繳清其股份之金額為限」，故責任多寡，細語繳清之「股份」有關，實無銀行參與與投資之必要性，

九.另外草案將建築經理業設立條件鎖定於「應有銀行投資」，且銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」以目前景氣狀況，銀行投資意願低落，新銀行成立可能性不高等因素下，以「應有銀行參與投資」作為設立之條件無意屈立專法保障現有家數，至形成市場寡占現象

反對要點歸納：

1. 「建築經理公司管理辦法」的法律位階與其效力。
2. 建築經理公司業務責任之規範與其賠償機制。
3. 「無過失責任」之精神在「建築經理業管理條例」之適用情況。
4. 「行政除罪化」之立法趨勢在「建築經理業管理條例」之適用情況。
5. 「建築經理業管理條例」立法對不動產。交易安全是否有重複規範之嫌。
6. 建築經理業涉入信託業之定位與其主管機關該如何對其業務進行管理。
7. 建築經理業中各專業受雇者是否能獨立超然行使其專業之角色。
8. 「建築經理業管理條例」對於不動產估價業務之定義與是否違反「不動產估價師法」之規定。
9. 銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」規定之功能與其是否造成建築經理業寡占之現象。
10. 建築經理業是否有助於提升銀行融資授信之品質。

四. 「建築經理公司未來發展方向之研究」研究期間第一次會議記錄

會議地點：行政院經濟建設委員會（2002年）

發言人	發言內容	回應意見
建築經理公會 蕭秘書長	建築經理業的立法關係著建築經理業的存亡與社會大眾的權益，建築經理業的立法工作，原本在84年就已經在立法院得到初步決議，但由於建築投資業的反對，針對每一個問題皆提出回應，使得立法工作再次擱置，而使得原本對銀行、顧客與建商有利的制度再次停滯不前。	詳見第六章第二節
吳秘書長榮波	政府必須釐清到底要賦予建築經理業什麼樣的政策責任，以及將來建築經理業應該運用哪些法規來促成不動產交易安全制度的落實。	詳見第六章第二節
吳處長家昌 (主席)：	在政府推動不動產證券化的政策前提下，建築經理業已經成立十多年，建築經理業應該有一些功能可以協助政府推動不動產證券化，希望藉由此次研究探討建築經理業該如何在不動產證券化政策下找到定位。	已彙整於第四章第二節
東亞建築經理公司	回顧這10~20年來營建景氣起起落落，而每次在景氣繁榮時大家忙著賺錢，根本忽略了法規的建置，而到了景氣衰退時，大家又希望制度能夠保障其權益；因此每當談到制度的建置時都會因為當時的環境不同而有所差異，因此法規的制定是要為榮景時所發生的問題來預先建立制度，期待榮景到時能夠如大家所期待的來發揮其功效；17、18年前政府推動成立建築經理公司，這是經濟建設委員會所提出，當年設立管理辦法更結合了銀行的力量，使其客觀且具有公信力，現在透過建築經理公司融資已有600~700億但壞帳只有零點多個百分點，確實有其貢獻；在不動產交易秩序方面協助銀行辦理履約保證以及藉由專款專用的制度減少銀行的建築融資產生壞帳的可能，最近更因業主的委託目前的信託資產已有100~200億的	有關建經公司之執行績效詳見第四章第一、二節

	業務量，因此希望這次研究能從建築經理公司從前的貢獻與績效，再來探討其存在的功能與定位。	
吳處長家昌 (主席)：	對於東亞建經曹總的建議，建築經理公司是否有量化的資料以對過去的績效做說明或輔佐。	第四章第一、二節已有部分量化數據，惟仍嫌不足
中華建築經理公司	建築經理業沒有要強制的保護，一個行業存在 15 年以上一定有其功能如代辦融資、營建管理、履約保證、信託業務，雖然時空背景轉換後但其有些功能仍舊存在。	建經公司之功能詳見第三及第四章
國海建築經理公司	預售制度能產生乘數效果對不動產業貢獻很大，預售風險多，因此需要特別的管理，其他如土地合建中銀行需要跨業的整合服務，地主也需要有公正的第三者來協助託管資產，建築經理公司正好扮演如此的角色。	詳見第二章第二節、第三章第三節及第四章第三節
吳處長家昌 (主席)：	政府一直希望加速推動不動產證券化，讓不動產能夠動起來，而投資者能有更廣泛的投資管道。	已彙整於第四章第三節
中國建築經理公司	關於條例是否要訂定，在整個不動產業起起伏浮，尤其在不景氣更要正視其功能。建經公司存在絕對是正面的，能夠正視此行業並對過去開發個案的追蹤，從事前、事後的監督，對消費者絕對有正面的幫助，一個好的不動產制度可以存活下來，建經在這裡提供提供全方位的協助，過去幫助銀行監督放款的風險、協助建商經由專業的第三者補強信用，當發生糾紛時更能協助其解決問題；對未來老舊市區改建、海砂屋、921 危樓等重建或改建，建築經理公司都可以協助政府、銀行、建商創造更好的成效。	詳見第四章第三節
吳處長家昌 (主席)：	請問蕭秘書長是否建經還有其他正面的貢獻	蕭秘書長所提供資料已分別彙整於第四章及第七章
台灣建築經理公司	1. 建築經理業以專業的第三者的角色，確實能降低預售制度的風險，也能減少減少消費者的預售糾紛。 2. 政府推動不動產證券化，建築經理公司可以扮演公正第三者，受託管理不動產等相	詳見第三章第三節及第四章第三節

	關資產。	
建築經理公會 吳顧問	台灣房地產之發展，先前是由建築投資業想要爭取受託發行機構，而不動產證券化需要專業的不動產服務，建築經理業能扮演此角色，但政府對相關的制度必須法制化，如果沒有法制化不動產證券化是做不出來的，所以一定要法制化，但不一定由建築經理公司來做。	詳見第四章第三節
世華銀行代表	銀行主要提供融資，因此透過建築經理公司能夠提高放款的品質	詳見第三章第三節及第四章第三節
華南銀行代表	目前雖然透過建築經理公司融資個案減少，但不動產放款需要公正的第三者，贊同建築經理公司存在，贊同建立法制化的交易規範。	詳見第五章第一、二節
財政部金融局	1. 對建築經理公司所扮演中立性第三者的角色持保留態度，因為建築經理公司扮演中立性第三者，但又希望有銀行的轉投資，很難完全保持公正的立場。 2. 希望知道是否建築經理公司審查過後的放款，能有效降低逾放比率，相關資料希望能從銀行業做問卷調查以提供量化的資料。	詳見第四章第一、二節。 惟部份量化資料仍嫌不足。
內政部建研所	由於並未對此議題有深入研究，故不表示意見。	
營建署	建築經理公司成立之因，由政府於健全預售制度，民國 75 年至今所產生的功能與成效，希望能有量化的資料出來以提供佐證。還有目前有不動產業相關法令一一制定，而且時代趨勢不斷改變，政府目前極力推動不動產證券化，希望未來建築經理公司轉型時能夠思考在此趨勢下的定位以及如何和金融機構做整合以提供專業的服務，另外轉型後的經營項目與建築投資業如何互補以提高建築經理業的競爭力。	1. 有關建經公司執行績效之量化資料詳見第四章第一、二節，惟資料仍嫌不足。 2. 有關目前不動產相關法令制定情形詳見第 47 頁。 3. 有關建經業與不動產證券化問題詳見第四章第三節

經建會陳組長	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本研究希望探討建築經理公司的背景沿革 2. 從執行績效來探討對整個不動產交易市場有何貢獻，尤其是在解決購屋者、銀行、建築投資業間的糾紛有何助益，所減少或解決的程度為何？ 3. 希望了解建築經理公司在不動產證券化中的問題點與影響。 4. 當初希望的研究大綱是否有增減。 5. 若將建築經理公司回歸公司法的影響與利弊分析。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建經公司之背景沿革與定位分別彙整於第三章第一、二、三節。 2. 建經公司之執行績效已依問卷調查資料分別彙整於第四章第一、二節。 3. 建經公司與不動產證券化之相關問題已彙整於第四章第三節。 4. 本研究內容與當初希望之研究大綱一致。 5. 建經公司回歸公司法之利弊已彙整於第六章第三節。
建築開發商業同業公會于秘書長	<ol style="list-style-type: none"> 1. 政府對建築經理公司的政策功能為何？行政程序法實施後是否建築經理公司就無法生存？以及立法之必要性。 2. 若建築經理公司沒有建築經理業管理條例是否能夠生存？是否對建築經理公司要特別立法保護。是否能夠由市場機制而非專法來管理建築經理業 3. 為何銀行業沒有全部加入建築經理公司。 	詳見第六章第二節
吳處長家昌 (主席)：	不動產市場市場變化大，能否從整體而且較長期來考量建築經理公司的轉型	已彙整於第四章第三節
建經公會秘書長	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建築投資業與建築經理業都在爭取不動產證券化，因於法無據如何做轉型 2. 建築經理業立法對建築投資業並無強制性而且並非爭取特權。 	詳見第六章第二節
東亞建築經理公司	對於于秘書長建議，建築經理公司與建築投資業一定有互補與交集之處	詳見第二章第二節、第三章第三節與第四章第三節
吳秘書長榮波：	建築經理公司運作應從客觀環境去思考，此行業爭取的應該是專業功能的彰顯而非立法的保護。	詳見第六章第二節

本研究整理

五. 「建築經理公司未來發展方向之研究」研究期間第二次會議記錄

會議地點：行政院經濟建設委員會（2002年）

發言人	發言內容	回應意見
于副秘書長俊明	<p>行政程序法的實施，並不會使建經公司因此無法生存。目前不動產交易安全機制要朝向什麼方向制定還不很明確，惟消保法位階還高於建築經理業管理條例。</p> <p>P111 提及建經業轉型不易，與回歸公司法無大關聯性，各行業轉型皆有其風險。</p> <p>P75 不認同需專法保護，應回歸市場經濟，自由競爭。</p> <p>P112 提及喪失特許，市場會萎縮，不認同此看法。</p> <p>整個經營環境在改變，唯有靠服務來獲取認同，透過立法保護並不洽當。</p>	<p>1.有關轉型之利弊分析係符合委託單位之研究範圍，並非與回歸公司法作比較研究</p> <p>2.所謂喪失特許，市場會萎縮，係指會喪失原由投資銀行所委託之業務，原p112已明白敘述，請詳細參閱</p>
蕭秘書長明康	<p>建經業若一味朝市場導向，會愈走愈偏。特許不是特權，只是建立完善的管理機制。P103 有關立法爭議，研究單位彙整 12 項，卻比建經公會還多兩項。而圖表說明請更新最新資料。對建築業所提反對理由是否合理，請研究單位化解爭議。報告中爭議點的語意不明確，應明確化。</p> <p>P69 轉型建議不恰當，轉型不可改變其原本設立的目的。</p> <p>P36 新舊建經之競爭與事實不同。P37 建經業按資本額排序不適當。</p>	<p>1.p103 之 12 項比較項目，係為方便分析而由原 10 項加以拆解，與原意旨並無違誤</p> <p>2.有關圖表資料全為公會所提供最新資料，本研究並未修改</p> <p>3. p69 之轉型建議係為符合委託單位之研究範圍</p>

		<p>4. p36 之意見已略作修改</p> <p>5. p37 之意見已將資本額刪除</p>
<p>蔡理事長實鼎</p>	<p>本案由於經發會財經組的決議，有關健全金融發展與金融機制的風險控管。特別強調特許行業並非特權行業，希望立法透過法律監督，加強建經公司服務水準。</p> <p>曾與建投公會北中南各公會理事長溝通，但經一一解釋後中南部並不反對，兩個行業可以相輔相成、互相合作，法制化後才能提升服務品質。</p> <p>部分反對人士的理由並不充分，希望站在國家立場追求社會公益。</p> <p>以過去經驗，由於建經公司之成立，已大大降低銀行呆帳，具相當大貢獻。目前中國大陸反而相當重視此一寶貴經驗。</p> <p>不認同報告提及建經公司是由於當時時空背景所使然，目前雖預售制度式微，但還有其它功能可以發揮。</p>	<p>1.有相關意見已彙整於第六章第二、三節</p> <p>2.有關建經公司成立之時空背景，請參酌主管機關營建署之意見</p>
<p>中國建經陳董事長棠</p>	<p>請建投業不要反對，透過建經業會使未完成的建築投資案，加以承接下來與協助完成，此制度對社會有相當大的助益。甚至大陸還邀請建經公司協助建立此制度，以減少大陸的交易糾紛。</p> <p>條例立法已探討相當一段時間，希望透過立法予以法制化。建經公司是專業服務機構，具有整合性功能服務，如資金控管與工程監督，以使工程順利完成，此外，對消費者與銀行也能做好風險管理。此機制有其存在必要，若無立法，會有些素質不良公司產生惡性競爭，若要有效管理，最好方法即是法制化</p>	<p>相關意見已彙整於第六章第二、三節</p>
<p>東亞建經曹總經理奮平</p>	<p>政府花了相當心血，才建立建經制度，不應因為房屋制度減少而漠視，因景氣循環是必然性的，建議找回兩會交集點，從客觀角度切入與分析，並把以往發展與績效呈現出來，從功能面切入。</p> <p>不動產的交易安全與管理妥善的需要，是不會變的。而十多年來建經的貢獻也是有目共睹。</p>	<p>有關建經公司歷年績效資料已彙整於第四章第一、二節</p>

台灣建經林總	如此大的不動產交易金額卻只有代銷公司與建設公司主導，若由建經公司做交易流程與營運品質監督，作為客觀第三者，當更能保障購屋權益，因此，此一機制十分重要。如此好的制度必須要延續下去，若能就購屋者角度切入，當更能顯示其重要性。	相關意見已於第二章分別加以闡述。
僑馥建經彭總經理慶	澄清建設與建經之對立問題。不動產交易法是業界的聖經，扮演重要角色。不動產交易關係人眾多，需要一個客觀公正第三者做一整合性的工作，以本公司為例，過去預售每年約有一千萬元契約鑑證營業額，並沒有強制性。在不景氣時，更可以看出建經公司的重要性。尤其以整合性功能如協助建商完工等。建議從宏觀角度切入，由建經來協助不動產業降低風險。	相關意見已彙整於第三章第三節及第四節
于副秘書長俊明	對蔡理事長所言中南部建商同意立法，與事實有出入。對曹總表示建經若無立法，其功能無法彰顯並不認同。	相關意見已於第六章予以比較分析
土銀黃小姐	認同中國建經陳董的看法	
土銀周先生	建議建經公司扮演如美國 ESCROW 制度付款中間人制度。 目前建商如採取先建後售，不僅資金成本大增，同時銀行授信風險也增加，現階段希望建經公司更積極協助清理處分，對銀行而言未來會更願意透過建經公司放款。	已彙整於第五章第一、二節
華銀張先生	樂見政府創設交易安全制度，使買賣雙方圓滿達成交易，而銀行則放心提供資金，使需要的公司得以順利取得資金。	相關問題請參閱第五章
世華蕭先生	肯定建經公司對於銀行授信風險的控管，需要藉由建經公司的專業來降低相關風險。	相關問題已彙整於第三章及第四章

政大張教授金鶚	<p>究竟17年來建經公司做了些什麼？個人認為應由市場的力量來決定，而實力則是很重要的，建議參考79年所作之報告。建經公司扮演監督與顧問角色只能二選一。監督角色靠銀行委託，主動權在銀行。若是顧問角色則大家都在做。</p> <p>至於17年來的績效如何？則應把業績拿出來，以便說服大家，產業競爭應該要回到市場，強制立法既不可能，也無法說服大家。目前無立法也一樣生存到現在，不景氣的十年當中，沒有發揮其功能實在很可惜。目前很多消費者仍不了解建經，建議公會加強宣導，才会有水到渠成的一天。</p> <p>建議增加相關行業的問卷，不應侷限於建經與建投業。</p>	<p>1.建經公司之角色功能及歷年績效已分別彙整於第三章及第四章</p> <p>2.問卷調查範圍係受限於研究經費</p>
主席：吳副處長家昌	<p>建議不要擔心會得罪那一方，把結論明確化，也請建經公司多提供一些數據以增加說服力。若定專法對建經業未來影響為何？亦請提供一些意見。</p>	<p>財政部金融局、建經公會及建投公會會後之書面補充意見已分別彙整於本研究之各章節</p>
文化大學陳院長錦賜	<p>建議結論要明確化，若窒礙難行，也請點出來。未來發展方向與機制有密切關係，因此功能亦在演變中，建經公司目前已完成政府希望任務，未來角色還會改變，應由公會擬定未來發展方向。</p> <p>建議授權公會來研究發展未來利基，未來不動產是開放的市場，尤其加入WTO後未來市場更須兼顧國際化，政府無法立法保護。希望政府不要管太多，權力應下放公會與民間。</p>	<p>相關意見已以彙整於第七章</p>
營建署蔡茂雄先生	<p>立法目的為何？如何解決各部會法規的競合。建經業當時成立是為解決預售市場的購屋糾紛，目前預售市場已式微。因此建經業一定要轉型，而此一管理辦法卻給建經業帶來不少限制。</p>	<p>相關意見已分別彙整於第二章與第六章</p>
金融局廖英傑先生連小姐	<p>一、關於本研究報告第四章「建築經理公司未來之角色定位與功能之加強」有關建經公司「發展遭誤判而受阻」、「財政部漠視建經產業經營特性」、「嚴重漠視銀行與其投資之建築經理公司：：：」及「財政部限制</p>	<p>1. 第五十二至第五十五頁之意見已依建議修</p>

<p>銀行投資建築經理公司比率」等內容(第五十二至五十五頁),建議應予刪除,理由如次:</p> <p>(一)財政部前業以九十年十二月十八日台財融(二)字第○九○○○一一九四四號函(附件一)說明,本部係基於保護存款大眾及銀行風險管理之考量,並為避免商業銀行之經營偏離本業,爰依銀行法第七十四條規定對銀行之轉投資予以限制,以分散其經營風險,該限制並非特別針對建築經理公司,合先敘明。另查財政部前於八十五年參照美國執行認定銀行相關事業之經驗,業就建經公司之業務項目、營運情形及銀行運用情況加以考量,建經公司業務雖與銀行有關聯性,但該關聯性僅為銀行業務之部分,並不能認為該事業本身與銀行業整體密不可分,爰認定建經公司非屬銀行法有關銀行轉投資規定所稱之「金融相關事業」。</p> <p>(二)另政府部門基於權責分工之原則,有關建經公司之產業發展及監督管理,應係其目的事業主管機關(內政部)之職責,財政部金融監理職責之第一要務,主要係為健全銀行業務經營,以保障存款大眾之權益,本部對於商業銀行轉投資之規範係本於權責所為,並無漠視建經產業經營特性或有意阻礙該產業發展之情事。</p> <p>(三)有關建經公司新設困難之問題,財政部業已多次函請內政部修正「建築經理公司管理辦法」,建議刪除「建築經理公司應有銀行參與投資,其投資總額不得低於實收股本百分之三十」之規定,未來如擬另立專法,亦不應有上述限制,以免阻礙建經公司之正常發展並干擾市場機制。因上開規定係建築經理制度形成之初,為藉金融手段輔導建置不動產市場交易秩序之權宜措施,惟今日時過境遷,有關消費者之權益保護及不動產交易安全之法規已陸續立法,上開規定於現今自由開放之市場經濟中,除形成投資障礙、影響建經公司之籌資管道外,其藉由銀行大股東取得穩定客源並靠銀行信譽推展業務,對該產業之進步發展亦有負面影響,且相對於其他產業亦屬不公;另建經業者一再強調其功能係扮演中立第三者角色,以提供不動產交易三方(建商、消費者、銀行)之信賴及交易安全之保障,卻</p>	<p>改。</p> <p>2. 有關建經公司所使用之專有名詞,宜由建經公司自行更正,本研究不便提出修正意見。</p>
---	--

又要求須有銀行(交易之一方)對其投資不得低於實收股本百分之三十,恐令人質疑其如何公正客觀提供交易三方之信賴。故現階段建築經理公司仍應回歸市場機制,於自由競爭前提下,自我提昇專業能力及建立信譽,而非繼續長期仰賴銀行之資源。

二、關於本報告提及有關建經公司辦理「融資簽證管理」一節(第五十四、六十七頁),查該「融資簽證管理」之內容應係指由建經公司針對建築個案之評估(含建築計畫、財務計畫及行銷計畫),撰寫評估報告書,以供融資銀行作為授信之參考並協助銀行作貸放後之管理(含核撥條件及融資用途查核),此種方式與會計師就借款人之財務報表查核所提供之融資簽證,意義迥然不同,為避免發生混淆,其名稱宜修正為「建築個案規劃、興建、銷售評估報告書」。另因建築經理業者並未有類似會計師須依循之準則規範,如「一般公認審計準則」、「財務會計準則」、簽證者資格認定標準及不實簽證之懲處規範等,其所提出之相關評估報告是否具公信力及公正性仍有疑慮。且實務上,銀行辦理經由建經公司評估認可之授信案件,仍須依其一般徵授信作業程序評估審核,且須承擔與其他授信案件相同之違約風險,爰銀行是否因此能在所謂幾近「零風險」(第三十九頁)辦理相關授信業務亦未盡然,建議相關文字應予修正或刪除。

三、關於建築經理公司參與「不動產信託」、「不動產投資信託」、「不動產證券化」之方式與其所扮演之角色一節:

(一) 第七十一、七十三、一一七、一一八及一八三頁關於另立「建築經理業管理條例(草案)」專法或金控法或信託業法從寬核釋允許建築經理公司經營不動產信託業務一節,鑑於辦理信託業務係高度信賴關係,且為保障委託人及受益人之權益,實有特許經營之必要。

(二) 未來如擬另立建築經理業管理專法,其目的應為維護或建立市場安全交易之機制,而非保護目的。另據立法院前所擬之建築經理業管理條例(草案),對於建築經理業設立門檻低且屬低度管理,卻能辦理信託業務,似有不宜。

	<p>四、關於建築經理公司是否得依信託法規定為受託人登記等一節，查信託法雖未禁止建築經理公司得為信託之受託人，但建築經理公司如經常接受他人之委託，管理或處分土地、建築物及金錢，恐已涉及對不特定多數人為信託行為，而有違反信託業法第三十三條規定之虞，請建築經理商業同業公會代為宣導，以免觸法。</p> <p>五、另檢附其他相關修正意見資料如附件二，請 卓參。</p>	
莊教授 孟翰	<p>如果諸位有書面意見，請儘量提供我。P5 有限定研究範圍，此為當時經建會所委託，剛才與會先進所提之意見部份已超出研究範圍。期中報告有設計建經業歷年績效問卷表格，因建設公司無法完整提供而未能作進一步的研究。</p> <p>投資銀行與非投資銀行對建經業有兩極化的看法，研究期間也曾前往台中與當地建投公會討論相關議題，並訪談北市十多位建設公司經營者意見，均彙整於研究報告中。</p>	<p>有關各位先進所提意見均已分別彙整於本研究各相關章節</p>

六、「建築經理公司未來發展方向之研究」期中報告會議記錄

會議日期：2002年12月16日

會議地點：行政院經濟建設委員會

發言人	發言內容	回應意見
財政部金融局 連小姐	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建築經理公司非屬金融機構週邊事業，不能以信託為常業。按信託業設立門檻較高，並且資本額高達30億元，還需要有相當之專業背景，為一高度信賴機構。 2. 目前建經公司尚無具備經營信託業務之資格。 	已分別彙整於第六章第三節與第七章。
財政部金融局 廖先生	<ol style="list-style-type: none"> 1. 由於房地產市場長期不景氣，導致目前銀行經營主力大都放在消費性金融貸款，對於不動產融資愈來愈保守。自86年迄今，建經公司大多持續虧損，並且案源亦呈每下愈況之情勢。 2. 銀行本業非以投資為本業，其重點係在金融業務。建經公司可朝向策略聯盟方向發展，若跨足信託業，有相當難度。目前有少數幾家建經公司將要停業，或許可由幾家經營體質良好的建經公司加以整合，建議不要再由銀行轉投資建經公司，這並不符合銀行經營宗旨。對於未來建經公司是否立專法並無意見。 	已分別彙整於第六章第三節與第七章。
內政部營建署 林先生	建經公司目前經營不易，希望有一專法與特許加以保護，但立法有其實際上之困難。尤其目前預售市場已式微，未來成長空間不大。	

本研究整理

七. 「建築經理公司未來發展方向之研究」期末報告會議記錄

會議日期：2002 年 12 月 24 日

會議地點：行政院經濟建設委員會

發言人	發言內容	回應意見
財政部金融局 連小姐	<ol style="list-style-type: none"> 1. P71 和 P72 圖 4.4 和 4.5 中的「信託人」宜改為「委託人」。 2. P99 第四點宜改為如朝「信託業務」轉型方向，應依信託業法及其相關規定，申請設立為信託業，始得辦理信託業務；或以策略聯盟方式參與「信託業務」。 3. P111 下方，宜改為「惟就策略聯盟而言，仍應避免以信託為常業之經營模式，以符合信託業法及其相關規定」。 4. P115 此段和立專法無關，建議整段刪除，或移至 P73。 5. P117 (5) 不動產信託服務：宜改為「可以策略聯盟方式擴展業務範圍，惟仍應避免以信託為常業之經營模式，以符合信託業法及其相關規定」。 	<p>已依建議修正，並分別彙整於第四章、第六章與第七章。</p>
財政部金融局 廖先生	<ol style="list-style-type: none"> 1. 宜避開建經公司為「金融週邊事業」的字眼。 2. P53 最後三行「投資成立建築經理公司是以投資之銀行無悔的選擇，因為銀行深深明瞭，建築經理公司是銀行最經濟的資產，而絕非負債」，字句請參酌現況，再多加斟酌。 3. P65-66 字句似乎是根據過去情況而來，請根據目前時空背景調整。 4. P64 表 4-11 為建經公司看法，而非銀行看法，為避免誤會，請註明。 5. P155 文字重複，請調整語意。 6. P186 最後一行文字編排有遺漏。 7. P187-188 有重複，文字編排上宜再調整。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 已依建議修正，並將部份意見分別彙整於第四章及附錄部分。 2. 部份資料係依建築經理公司所提供彙整。

經建會陳組長	P115 可另立一點。	已依建議修正。
吳處長家昌 (主席)	第四章是針對 24 家建築經理公司所做的問卷統計而來。	已依建議修正。
內政部營建署 蔡先生	1. 建築經理業管理條例草案目前在立法院已排入議程，部分內容與本報告略有差異，資本額也由一億降為五千萬。 2. P57 台中建經已於 89 年撤銷，大通建經目前也已經申請撤銷。	有關新草案與舊草案資本額之差異問題已於結論中補充說明。
主席	可否在結論與建議中，交代建經業管理條例草案已有所更動。	已依建議於結論中補充說明。
經建會陳組長	P118 第三點，除了「利」、「弊」，請加入建議事項。	已依建議補充說明。

本研究整理

附錄五 公會建議

一.中華民國建築開發商業同業公會

壹、中華民國建築投資商業同業公會針對建經公會研擬之「建築經理業管理條例」草案，表達以下建議：

一、現行不動產交易環境，在法規完備下，無立法之必要：民國 70 年代建經公司設置之構想，由於交易制度為完備情況下，迄今如民國 81 年 2 月公平交易法公佈施行、民國 83 年 1 月消費者保護法公佈施行、民國 84 年公寓大廈管理條例施行、民國 88 年公佈之「不動產經紀業管理條例」、「不動產交易法」草案等相關法規相繼發布實施與制定，不動產交易法規蔚然詳備，本法已無制定之必要。

二、從檢視本法立法必要性，有下列疑義待釐明：

(一) 特許目的不明：草案中立法背景第三項認為：因 90.01.01.行政程序法施行，建經公司將回歸公司法管理，其營業限目將在市場上產生混淆，草案第二章「設立與許可」部分，諸如第五條第一項「最低資本額」部分，俞公司法已授權主管機關以命令定之；第二項「專業人員之設置」，其所牽涉之業務範圍(從興建計劃審查、營建、行銷、財管、估價、乃至產權登記到交屋)，現已有專法規範及第三項「需由銀行參與投資」，其目的何在？條文內容未見因銀行投資而使金融相關事業健全經營及建制市場交易秩序支配套條文，本草案擬以特許行業並制定專法規章之立法必要性，並不存在。

(二) 未彰顯業務責任：草案中第三章列明「建築經理業之業務項目」，對於建築經理業因業務造成業主及消費者之損失，卻無類如「不動產經紀業管理條例」之「營業保證金」之賠償機制；第 30 至 33 條相關罰則與本案為達臻草案所揭「改尚市場交易秩序」「保障交易者權益」之立法目的無直接關涉。

(三) 草案中若干條文規範有關「信託」業務，似有意以特別法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」之嫌：依財政部 88.3.16 台財融第 88711472 號函內文指出：「案銀行法第 29 條及信託業務法草案第 35 條均規定不動產信託為銀行或信託業之專屬業務，他人不得辦理。預售屋信託及不動產信託之一環所涉及之財產架鵝龐大如非有嚴密之金融監理措施，恐難以保障委託人及投資人之權益，因此人應僅限於經本部核准之信託業使得辦理。」，本草案內文確有「信託履約管理」、「信託完工履約保證」等規定，顯有未洽。

三、從法規整體性與相關專業法規競合其實用上將產生疑議：草案中，事涉信託業法之信託制度、行銷管理之「不動產經紀業管理條例」、估價之「不動產估價師法」草案、營建管理隻建築師法、財務管理之會計師法、契約鑑證之律師法及產權登記枝地政適法草案等，就各專業領域均定有專法規定，是否必要另訂一法規整合並指導個專業業務之進行。且專業業務之進行。且各專業受僱於公司執行業務是否較難行駛其獨立超然之專業角色，草案條文中諸如第四條第四項「協助開發案之執行及契約之履行」之「協助」、同條第五線「協助金融或保險機構，達成預售開發案交易有關事項之保證或完工保證保險事宜」之「協助」、同條第七項「協助清算暨存貨資產之處分行為」之協助、第 15 條第二項第 1、2、4、5 款「協助產品規劃」、「協助遴選代銷公司」、「協助簽約」、「協助發包、監工查核施工進度品質」、「協助驗收」、「協助產權過戶暨銀行貸款事宜」及「協助不動產清理處分事宜」之「協助」等其法律定位為何？並不明確。

綜上所述，建築投資商業同業公會咸認為，本案無立法之必要性，不因貿然立法。

二.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會

受文者：蔡委員家福

正本 立法院內政委員會諸委員、賴委員士葆、卓委員榮泰、朱委員立倫

副本 內政部、中華民國建築經理公會全聯會、本會各會員團體、各縣(市)
建築投資商業同業公會

發文日期：中華民國 89 年 10 月 26 日

字號：89 建投全聯字第 1466 號

主旨：就中華民國建築經理公會研擬之「建築經理管理條例」(草案)本會
認該草案無制定之必要(理由詳附),謹請 卓採。

說明：

一、依本會 89.10.11 第三屆第九次理事會決議辦理。

二、查中華民國建築經理公會以「行政程序法」施行在屆,內政部「建築經理管理辦法」無所附麗為由,研題「建築經理管理條例」草案,擬請 鈞院委員連署立法在案。惟行政程序法之施行與建築經理業之經營核屬兩事此,此於本(89)年6月23日賴委員士葆召開「為『建築經理管理條例』草案催生公聽會」本會書面意見敘之甚詳(建附件一)。本會為求周延,復提理事會研討,經全國代表決議,咸認為本草案無制定之必要,其主要理由為：

(一) 涉及寡占：草案將建築經理業設立條件強制「應有銀行參與投資」,且銀行投資除「應經財政部核准外」,其總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」,以財政部未積極回應、目前景氣狀況、銀行投資意願低若及新銀行成立可能性不高甚且既有銀行擬合併因素下,該草案果若立法,勢將形成現有建築經理業市場寡占現象。

- (二) 無業務責任：草案第三章列明建築經理業之業務項目，然綜觀草案全文，竟無業務責任；草案第六章雖列罰則專章，惟大抵皆屬公司設立或公會會務規範，與草案所揭「改善市場交易秩序」「保障交易者權益」之立法目的無直接關涉。
- (三) 與現行法規扞格：唯一涉及業務責任枝罰責列於草案第二十七條「建築經理業辦理不動產評估時，如有故意估價不實、詐偽或欺瞞導致關係人受損時，其情節重大者，處公司負責人或行為人三年以下有期徒刑、拘役或科或併科新台幣三十萬元以上一百萬元以下罰金。」然查現行「不動產估價師法」第四十四條第三項規定：「公司或商號於本法施行前已登記經營不動產估價業務者，自本法施行之日起五年內應辦理解散或變更登記停止經營是項業務，五年期滿即由該館登記機關撤銷其公司或商業登記之全部或部分登記事項，不得繼續經營不動產估價業務。」草案謂：「建築經理業辦理不動產評估...」顯已違反「不動產估價師法」。
- (四) 跳脫「信託業法」規範：信託業法為健全信託業之經營與發展，保障委託人及受益人之權益，對經營信託業者，採特許制。惟查本草案中有若干條文涉及「信託」業務（如第十三條），似有意以特別法方式，跳脫「信託業法」特許規範之嫌。

爰建請勿將本草案貿然制定，並建議建築經理業宜回歸公司法體系，由市場機制運作，勿以專法保障該行業。

三、中華民國建築經理公會就本案提出說帖（見附件二），本會認其理難充分，僅回應如附件三，併供卓參。

三.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會（函）

受文者：中國國民黨立法院黨團

正本：立法院各委員各黨團辦公室

副本：本會各會員團體 各縣市建築投資商業同業公會

主旨：謹針對「建築經理業管理條例」草案，本業反對立法之十大理由，如說明，謹請 卓採。

說明：

- 一、查「建築經理業管理條例」草案甫於 鈞院研擬提案立法，本案提案案由謂：「內政部 於民國七十五年七月公佈實施之『建築經理公司管理辦法』，再面對民國九十年一月一日『行政程序法』施行後，該辦法由於未具法律位階，勢必面對進退失據之窘境。按「行政程序法」第一五〇條雖訂有「法規命令之內容應明列其法律授權之依據」，惟此乃「法律保留原則」之適用，故「行政程序法」之實施並非讓建築經理業之存在失去準據，且「建築經理公司管理辦法」於今日時空背景下，本即已無實施需要。
- 二、提案案由另謂：「建築經理公司管理辦法...進退失據...無法落實不動產交易秩序之改善及保障交易者之權益」。惟查條例草案有關「責任」規範，其所負責任甚微，案條文中第三章列明其業務項目，然對於建築經理業因業務而造成業主（委託者）及消費者之損失，卻無類如「不動產經紀業管理條例」之「營業保證金」之賠償機制；甚者，修正後草案第二十四條至第二十九條相關罰則與本案為達臻草案所揭「促進不動產金融秩序」、「促進預售交易正常發展」及「保障交易者權益」等之立法目的無直接關涉：

- (一) 原草案第十九條：「建築經理業執行業務因虛偽不實、故意或可歸責之事由致相對當事人受損時，應負損害賠償責任」 推翻消費者保護法「無過失責任」，且須當事人舉證建築經理業因執行業務虛偽不實、故意或可歸責之事由方可求償！（按：提案版本中已將此規定刪除，惟擬推翻消保法無過失責任本即未具充足理由。）
- (二) 第二十六、二十八、二十九條：主係行政處罰或未經許可之量刑，不僅與交易安全無有效關涉，甚且偏離「行政除罪化」之立法趨勢；而以刑罰究責「未經許可而經營建築經理業者」，似有強化現有業者寡佔之嫌。

三、是否應以特別立法方式予以規範，本會認為就「立法必要性」、「相關法制周備性」與「避免市場寡佔性」等三面檢視，實無制定需要：

- (一) 立法必要性：現行不動產交易環境，在法規完備下，本草案無立法之必要：民國七十年代建經公司設置之構想，係源於相關交易法制尚未周備的情形下，惟至目前，民國八十一年二月公平交易法公布實施、民國八十三年一月消費者保護法公布實施、民國八十四年公寓大廈管理條例實施、民國八十八年公布之「不動產經紀業管理條例」、民法債編修正、民國八十九年公布之「不動產估價師法」及現擬制定之「住宅法」草案及「不動產交易法」草案 等相關法規相繼發布實施與制定，不動產交易法規蔚然詳備，檢視本法立法，本法已無制定之必要。
- (二) 相關法制周備性：草案中有若干條文規範有關「信託」業務，似有意以特別法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」規範之嫌。依財政部 88.3.10.合財融第八八七一一四七二號函內文指出：「按銀行法第二十九條及信託業法草案第三十五條均規定不動產信託為銀行或信託業之專屬業務，他人不得辦理。預售屋信託及不動產信託之一環所涉及之財產價額龐大如非設有嚴密之

金融監理措施，恐難以保障委託人及投資人之權益，因此仍應僅限於經本部核准之信託業始得辦理。」，本草案內文卻有「履約管理之信託契約」（見草案第十三條）等規定，顯有未洽。尤以信託業法鑑於信託業具公益性質，爰對信託業之經營採許可主義，且為加強對其監督及管理，於影響其經營之章程或組織規程及重大營業政策等事項有變更時，仍應報請主管機關許可。然查「建築經理業管理條例草案」擬享「信託業」之地位，卻無信託業主管機關之監督管理，於法制周備性言，未稱允宜。

- (三) 避免市場寡佔性：草案將建築經理業設立條件鎖定於「應有銀行參與投資」，且銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」以目前景氣狀況、銀行投資意願低落、新銀行成立可能性不高等因素下，以「應有銀行參與投資」做為設立條件，無異藉立專法保障現有家數，致形成市場寡佔現象。

四、查建築經理業有關從業「專業人員」之管理，已有「建築師法」、「律師法」、「會計師法」、「技師法」、「不動產經紀業管理條例」、「土地法」（就「土地登記代理人」）、「不動產估價師法」等專法，以及立法中之「地政士法」（已一讀）、「專業代理人管理條例」等法案，實無再定專法必要。

五、目前草案中，事涉信託業法之信託制度、行銷管理之「不動產經紀業管理條例」、估價之「不動產估價師法」、營建管理之建築師法、財務管理之會計師法、契約鑑證之律師法及產權登記之地政士法草案...等，就各專業領域均訂有專法管理，是否有必要另訂一法規整合並指導各專業業務之進行。且各專業受僱於公司執行業務是否較難行使其獨立超然之專業角色，均令人生疑。

六、另新修正草案第二十七條規定，顯違反現行「不動產估價師法」第十四條第二項：「未取得不動產估價師資格者，不得辦理前項估價業務。但

建築師依建築師法規定，辦理建築物估價業務者，不在此限。」及第四十四條第三項規定：「公司或商號於本法施行前已登記經營不動產估價業務者，自本法施行之日起五年內應辦理解散或變更登記停止經營是項業務，五年期滿即由該管登記機關撤銷其公司或商業登記之全部或部分登記事項，不得繼續經營不動產估價業務。」草案謂：「建築經理業辦理不動產評估．．．『顯已違反』不動產估價師法」。

七、草案將建築經理業設立條件鎖定於「應有銀行參與投資」，且銀行投資總額「不得低於建築經理業實收股本百分之三十」以目前景氣狀況、銀行投資意願低落、新銀行成立可能性不高等因素下，以「應有銀行參與投資」做為設立條件，無異藉立專法保障現有家數，致形成市場寡佔現象。

八、目前草案中，事涉信託業法之信託制度、行銷管理之「不動產經紀業管理條例」、估價之「不動產估價師法」、營建管理之建築師法、財務管理之會計師法、契約鑑證之律師法及產權登記之地政士法草案．．．等，就各專業領域均訂有專法管理，是否有必要另訂一法規整合並指導各專業業務之進行。且各專業受僱於公司執行業務是否較難行使其獨立超然之專業角色，均令人生疑。

九、銀行之融資授信本即應建立其內部控管，斷無須假手建築經理公司之必要。尤以銀行開放設立後，銀行更應強化其融資授信機制，以提高競爭力、維護商業權益。故建築經理公司可做為輔助融資授信工具之一，惟建築經理公司未對呆帳具催收甚或賠償責任，銀行仍須總責。

十、根據公司法第一五四條：「股東對於公司之責任，以繳清其股份之金額為限」，故責任多寡，係與繳清之「股份」有關，核無銀行參與投資之必然性，誠如建經公會說帖所稱：「銀行是否投資成立建築經理公司，則由銀行自行決定」，惟依草案「銀行投資」乃建築經理公司設立之必要條件，以目前景氣狀況、銀行投資意願低落、新銀行成立可能性不高

等因素下，現有建築經理公司勢必形成寡佔現象。

十一、以上所陳，謹請 卓採是荷。

四.中華民國建築投資商業同業公會全國聯合會（函）

受文者：

正本：立法院各委員各黨團辦公室

副本：立法院法制局、內政部、財政部、法務部

主旨：本業反對「建築經理業管理條例」草案立法，如說明，謹請 卓採。

說明：

一、本會及全國各直轄市、縣（市）建築投資公會前於 89.12.20 以建投全聯字第一五一三號函向 大院委員及各黨團辦公室陳言，反對立法之十大理由諒蒙

二、大院內政及民族委員會前於 89.12.27.日就本案業做 擱置 決議，顯見各主管機關及相關產業界均就本案有不同意見。惟查中華民國建築經理商業同業公會於 90.4.2 以中華建會鼎字第 0 二二二號函行文 大院各委員及各黨團辦公室。本會認為該函恐造成誤導，特再陳明如下：

一、本會及全國同業絕未同意該法案立法。建築經理公會前揭函謂：「與省、高市建築投資公會分別舉行座談，經由溝通，咸認本業對促進市場健全發展有正面功能，為維持並提升執業水準，延續以法管理並無不妥，又以本案純屬自律，他業反對顯係誤會」，查本會及省、高市建築投資公會並未做上開表示，本案均經本業省（市）建築投資公會來函，並提本會理事會正式討論，一致表示反對立法，建築經理公會前揭所敘，顯與事實不符。

自建經公會前揭函復引述 大院法制局意見，謂從歷史、實務及法制諸觀點，均有予立法之必要。惟查「行政程序法」第一五〇條雖訂有「法規命令之內容應明列其法律授權之依據」，惟此乃「法律保留原則」之適用，故

「行政程序法」之實施，並非讓建築經理業之存在失去準據。除此，民國七十年代建經公司設置之構想，係源於相關交易法制尚未周備的情形下，惟至目前，民國八十一年二月公平交易法公布實施、民國八十三年一月消費者保護法公布實施、民國八十四年六月公寓大廈管理條例公布實施。民國八十八年二月公布之「不動產經紀業管理條例」、民法債編修正及現擬制定之「住宅法」草案及「不動產交易法」草案．．．．等相法規相繼發布實施與制定，不動本會及全國各建築投資公會重申一致反對本案之立法。敬請委員明察是荷。

附錄六 主管機關建議

一.立法院法制局編號一七〇 專題研究報告 摘要

立法院法制局專題研究報告

民國八十九年十二月

建築經理業管理條例草案之研析摘要

本院賴委員士葆、卓委員榮泰等於八十九年十二月九日提出「建築經理業管理條例草案」。本文就上開草案予以評析，以供委員參考。

該草案之提出，目前有正反不同意見：正面意見者（即贊成立法）之理由：（一）自民國七十五年內政部頒定管理辦法以來，已有二十五家，對不動產交易有貢獻。（二）配合行政程序法之實施，予以提昇為法律位階。（三）因應業務發展之需，對於法律授權事項予以明訂。反面意見者（即反對立法者）之理由：（一）目前不動產交易法規完備，已無立法之需。（二）應於行政程序法實施後回歸一般公司法。（三）沒有賠償機制，無法保障消費者。（四）與現行信託業法有違。

惟從歷史觀點、實務及法制觀點，似有予以立法之必要：（一）從歷史觀點：十幾年來，其貢獻不少，加強不動產之安全。（二）從實務觀點：加強買賣安全。（三）從法制觀點：只站在統合服務業立場，並不干預各專業之職掌。並確立「信託」之角色。使其業務能透過法制化更強化其功能。

總而言之，草案應予以肯定，文中建議：（一）增加「不動產估價」之專業人員。（二）擴展業務領域。（三）加強評鑑機制。

壹、前言

（一）建築經理業之設立宗旨與角色

民國七十五年七月九日行政院公布「建築經理公司管理辦法」，係依據內政部委託工業技術學院研究我國房屋預售制度之研究報告建議所設。換言

之，即基於預售制度之缺失而設立制度，而為輔導建築業健全經營，建立不動產交易秩序訂定的。

(二)理論基礎:英文 ESCROW 之定義:「通常用於不動產之交易行為，即透過第三者暫時託管(契據及價款)等條件達成後始交付買賣雙方之一種不動產交易辦法。」(註一)即首先由不動產之出售人(讓渡人 Grantor)與購買者(受讓人 Grantee)先行訂定不動產買賣契約。其次，找一個與此項買賣契約無關的第三者(Uninterested third Party)作為託管人(Escrowee/Escrow holder)由讓渡人、受讓人及託管人三方面，共同訂定託管協定(Escrow agreement)。之後，根據此託管協定，讓渡人將不動產契據暫存於託管人處。受讓人亦根據託管協定之規定時間與數額，將價款支付予託管人，託管人可將此價款以託管基金(Escrow Fund)之名義存入託管帳戶(Escrow account)中，待受讓人將價款依託管協定之規定，如期付清後，託管人依協定將契據交予受讓人，且將託管基金，連同其利息，依買賣契約之金額付予讓渡人或讓渡人指定之其他人。此種不動產交易方法，除買賣雙方外，以第三者作為託管人，保障交易安全。英、美法系國家中行之已久，確有其功效。

(三)實施情況

自民國七十五年至今共有二十五家(如附表一)，營業範圍仍以建築經理公司管理辦法第四條所訂八項為主。依據建經公會表示，建經公司控管金額每年均至少達二千億以上，以全台灣地區近年來每年總銷金額約在五千億元至一兆元之間，仍幾佔三分之一的不動產交易資金。(註二)依所提供之最近三年業務經營概況如附表二。

(四)面臨問題

1.法律位階有待提昇：當前不動產交易相關行業走向制度化，例如不動

產經紀業、土地估價師、地政士（土地登記專業代理人），故目前管理辦法有待提昇。

2. 是否屬金融周邊事業有待確認：財政部於民國八十五年三月二十二日台財融字第八五五〇五〇四二號函釋：「商業銀行投資非金融相關事業，對每一事業之投資金額不得超過該被投資事業實收資本總額或已發行股份總數之百分之五。」否定建築經理公司為其周邊事業，因此，在公布後，八十五年後即無新加人之建築經理公司之申請。

3. 承辦履約保證有下列困難：(1) 建商需提供與自備款等值之擔保，抑或凍結自備款於專戶內，增加財務運作之困難度。(2) 履約保證需由建經公司執行營建管理等專案管理，且需支付銀行履約保證費及房貸承諾費，增加可見成本。(3) 銀行顧慮萬一中途停工，恐其他債權介入，權利不保，清理處分又曠日廢時，均使銀行承作意願不高。

附表一：建築經理公司名錄（略）

附表二：建築經理業最近三年（八十六、八十七、八十八）業務經營概況表

主要服務項目	承辦案件數	所承辦個案發生業主違約或交易糾紛件數
1. 建築融資簽證（含興建計畫審查、財務稽核、工程進度查核）	677（案）	13
2. 契約鑑證（預售屋）	114（案）	0
3. 營建管理	150（案）	0
4. 不動產鑑價	17,495（案）	2
5. 代辦（預售屋）履約	21（案）	0

保證		
6.不動產交易簽證(成屋)	1631 (案)	0
7.不動產清理處分(含標售、續建..)	71 (案)	0
8.其他顧問及諮詢	214 (案)	0

註：1.「案」為開發案之簡稱，以整筆計。

2.「件」為土地或分戶貸款為主，以個別計。

3.建築經理公司所承辦案件均經嚴謹評估與管理，仍不免發生問題個案(雖機率已大為降低)，究其原因，多為業主(含合建地主)案外債務牽累造成，雖經清理處分、續建以補救，仍感事倍功半力不從心，為確實排除案外干擾，履行完工交屋責任，納不動產信託為建築經理履約管理之工具實屬切要。

4.最近三年，整體經營環境益形低迷，在諸般交易安全制度尚未完成法制化時刻；仍能固守本業為不動產交易安全奉獻心力，而交出一份整體成績單，雖不亮麗，此種為理想而執著之精神，仍應值得各界肯定與鼓勵。

5.資料來源：建經公會八十九、六、二十三

貳、是否單獨立法之探究

一、贊成立法之理由：

(一)自民國七十五年「管理辦法」發布以來，陸續有廿五家銀行及建築經理公司投資，對於不動產、金融相關事業之運作，因辦理「契約鑑證」、「興建計畫審查」、「工程進度查核及營建管理」、「代辦履約保證手續」及「不動產清理處分」...等項業務，市場已發揮顯著功效，且受多方肯定。

(二)面臨即將施行之「行政程序法」後，「建築經理公司管理辦法」由於無法律依據之處境，亟需訂立特別法改善困境，否則下述問題即無法解決：

1. 建築經理業作為不動產交易行為之中間人及監督者，其第三者地位的法律界定以及專業呈現方式，自然須符合特定的規範以昭公信，如此才能在市場中擔任一定之專業分工機制。

2. 原建築經理業依其業務功能即為依實質特許行業之程序而設計，倘若回歸公司法管理，而不必依公司法第十七條第一項規定事先依成立條件領得主管機關之許可即能申請設立，則建築經理公司組織結構將產生根本變化，極易導致建築經理業維護不動產交易安全之功能性大為喪失，建築經理制度恐將名存實亡，而其良莠不齊的結果，更勢必加速建築經理業的覆滅。

(三)因應社會環境發展及提升專業操作水準之需要，民國八十四年全國建築會議暨八十六年內政部舉辦該業評鑑均明列研訂「建築經理業管理條例」為結論之一，與近時不動產相關民生法案及各相關專業之行業，包括已完成立法及研擬立法中者如「不動產登記管理條例」、「不動產估價師法」、「地政士法」、「建築開發業輔導條例」、「營造業法」、「不動產交易法」...等，均已逐步建立推動中，「建築經理業管理條例」係建植整個機制極重要之一環，且有相輔相成之功效，故亦有迅速立法之必要。

(二)反對立法理由：(全國建築投資公會八九、六、二十三所提)

(一)現行不動產交易環境，在法規完備下，本草案無立法之必要：民國七十年代建經公司設置之構想，係源於相關交易法制尚未周備的情況下，惟至目前，民國八十一年二月公平交易法公布實施，民國八十三年一月消費者保護法公布實施、民國八十四年公寓大廈管理條例實施、民國八十八年公布之「不動產經紀業管理條例」、民法債編修正及現擬制定之「住宅法」草案及「不動產交易法」草案...等相關法規相繼發布實施與制定，不動產交易

法規蔚然詳備，檢視本法立法，本法已無制定之必要。

(二)從檢視本法立法必要性，有下列疑義待釐明：

1.特許目的不明：草案中之立法背景第三項認為：因九〇、一、一行政程序法之實施，建經公司將回歸公司法管理，其營業項目及業別將在市場上產生混淆，引起良莠不齊之混亂局面...，惟從該草案部分內容以觀，草案第二章「設立與許可」部分，諸如第五條第二款「最低資本額」部分，於公司法第一五六條第三項已授權主管機關以命令訂定；第三款「專業人員之設置」，其所牽涉之業務範圍（從興建計畫審查、營建、行銷、財務管理、估價、融資簽證、乃至產權登記到交屋），現已有相關法規規範及第四款「須由銀行參與投資」其目的何在？條文內容未見因銀行投資而使金融相關事業健全經營及建制市場交易秩序之配套條文，本草案擬以特許行業並制定專法規範之立法必要性，並不存在。

2.未彰顯業務責任：草案中第三章列明「建築經理業之業務項目」，對於建築經理業因業務而造成業主（委託者）及消費者之損失，卻無類如「不動產經紀業管理條例」之「營業保證金」之賠償機制，甚者，第二十四至二十八條相關罰則與本案為達臻草案所揭「改善市場交易秩序」「保障交易者權益」之立法目的無直接關涉。

3.草案中有若干條文規範有關「信託」業務，似有意以特別法方式，跳脫財政部主管之「信託業法」規範之嫌：依財政部八八、三、十六台財融第八八七一—四七二號函內之指出：「...按銀行法第二十九條及信託業法草案第三十五條（現已立法通過為第三十三條）均規定不動產信託為銀行或信託業之專屬業務，他人不得辦理。預售屋信託及不動產信託之一環所涉及之財產價額龐大如非沒有嚴密金融監督措施，恐難以保障委託人及投資人之權益，因此仍應僅限於經本部核准之信託業始得辦理。」本草案內文卻有「履約管理之信託契約」排除上函之規定，顯有未洽。

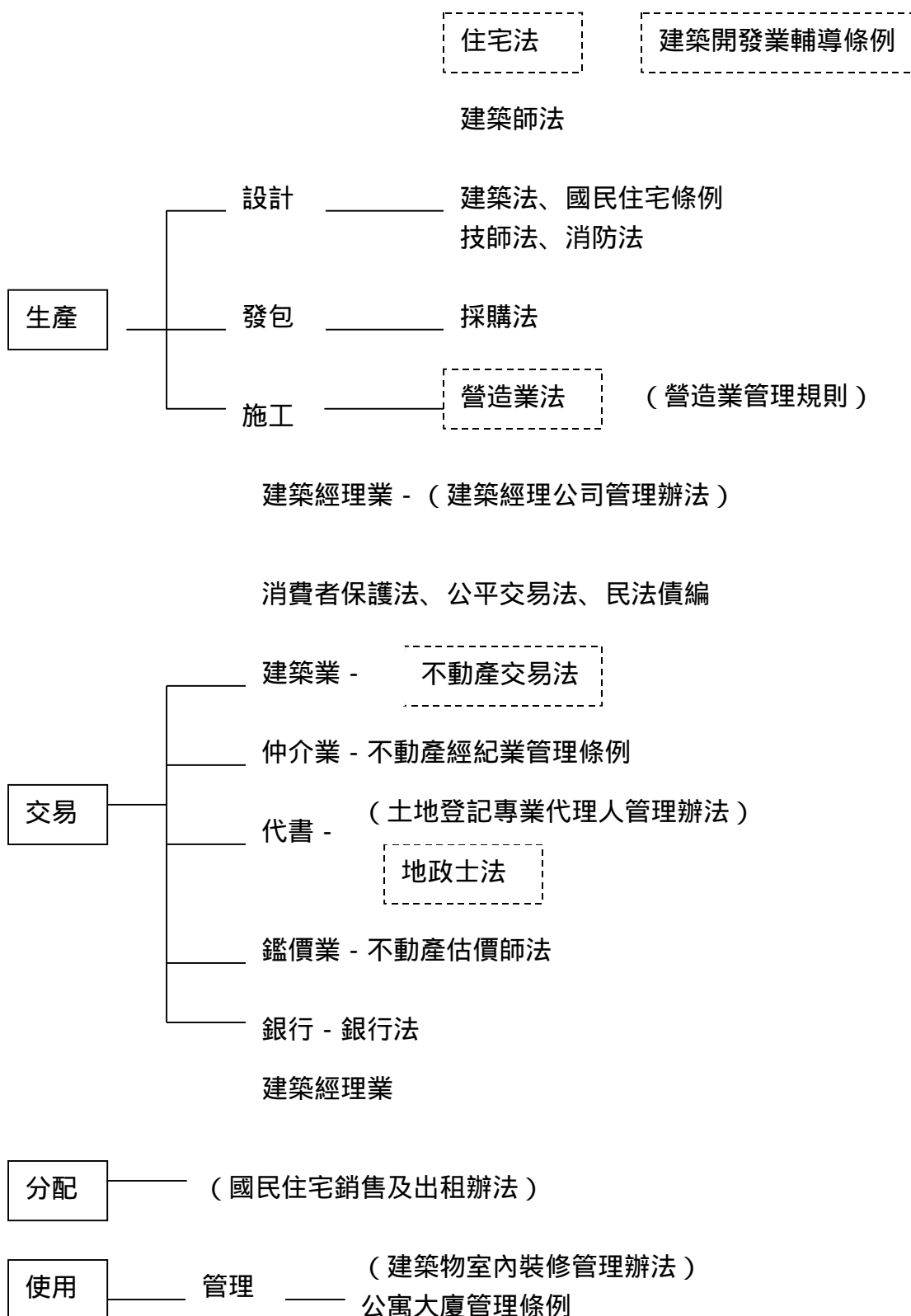
(三)從法規整體性與相關專業法規競合其適用上將產生疑義：草案中，事涉信託業法之信託制度、行銷管理之「不動產經紀業管理條例」，估價之「不動產估價師法」、營建管理之建築師法、契約鑑證之律師法及產權登記之地政士法草案...等，就各專業領域均訂有專法管理，是否有必要另訂一法規整合並指導各專業業務之進行。且各專業受僱於公司執行業務是否較難行使其獨立超然之專業角色，草案條文中諸如第四條第四款「協助該案之執行」之「協助」、同條第五款「協助金融或保險機構達成預售開發案或其他不動產交易事項之保險或保證保險事宜。」之「協助」、同條第六款「協助清算分配等相關事宜。」等.....其法律定位為何？並不明確。

三、立法之必要性

(一)從歷史沿革看：現行「建築經理公司管理辦法」為民國七十五年鑑於不動產市場之預售制度缺失而予以設立之機制，實施以來，有的建築業咸認此為多增加成本的作法，故少有借助建經公司之協助完成，如此廠商信用卓著，自成一家（例如國泰建設）。然而，大多數的建築業仍有借助此一機制之必要。隨著行政程序法將於民國九十年一月一日實施，該法第四條規定：「行政行為應受法律及一般法律原則之拘束。」又第一百五條第二項規定：「法規命令之內容應明列其法律授權之依據，並不得逾越法律授權之範圍與立法精神。」准此觀之，現行辦法涉及人民權利義務者夥，故就法律觀點，現行辦法未能適當資用，必須提高其位階。

(二)就實質效用性之探討：就住宅市場之作業與法規關係觀之（如附表三），住宅就經濟學觀點可分為生產、交易、分配、使用，其間建築經理業介於生產與交易，交易與分配之間之緩衝媒介，此媒介往往是現行市場最弱之一環，雖然每一媒介會附加成本，然而，就實務上其所得之安全效益遠大於所付之成本，此之觀念如同吾人保險一樣，買「安全」。

附表三：住宅市場作業與法規



說明：1.打虛線為未完成立法 2.打()為行政原則

(三)法的競合面問題:上述反對意見中，咸認為現行法已燦然具備，各有其職分工，不必多此一法。然吾人可以了解營建工作繁複，各有其專業，依據公共工程委員會八十九年三月十七日發布之「技術顧問機構管理辦法」第十條規定：「技術顧問機構承接技術業務，不得逾越技術顧問機構登記所載營業範圍。其承接業務應由相關科別執業技師負責辦理；所為之圖樣及書表，應由該執業技師簽署並加蓋技師業圖記。」由上觀之，建築經理業所聘之專業人員（草案第五條第三款），於執業時，若涉及各專業領域，依此精神自應回歸各專業人員負責（草案第十六條第二項），致不予各專業法令干預之虞。

(四)與現行法牴觸問題:現行銀行法第七十四條第二項第三款規定：「商業銀行投資非金融相關事項，對每一事業之投資金額不得超過該被投資事業實收資本總額或已發行股份總數之百分之五。」故目前除非有六家銀行，始能投資一家建經公司。首先要排除的是建經業非為「金融相關事業」之認定問題，財政部目前是認定為非金融相關事業。惟財政部正研擬「金融控股公司法草案」，若認定上較寬時，則可免受上開之限制。又「信託業法」業已於八十九年七月十九日公布，該法第三十三條（非信託業者禁止辦理信託業務）「非信託業不得辦理不特定多數人委託經理第十六條之信託業務。但其他法律另有規定者，不在此限。」准此，本草案第四條第四款：「……建築經理業得依信託業法之規定，以信託受託人地位執行該項業務」，自得免受不得經營之限制。

(五)實質運作缺乏賠償機制問題：現行「不動產經紀業管理條例」第九條營業保證金之制度。本草案中第三章業務第八條第十款：「不動產之買賣或清理處分事項。」有涉及上開經紀業及會計師之業務。惟此項行為建經公司聘有專業人員特定人即可從事之工作。然，建經公司皆有銀行投資，不像經紀業員擔任非特定人轉介之工作其信用度有別，故透過「信託機制」債權

之擔保更能迎刃而解。

(六)倘若未予立法而回歸一般公司法之影響：

1. 建經公司在住宅市場上已發揮作用，透過此一機制達到交易安全之保障，若隨著「行政程序法」之實施而未予提昇法律位階之修正，則與人民權利義務有關之行為保障受影響。

2. 淪為非「專業性」造成劣幣趨逐良幣：若為一般性公司（即非依公司法第十七條特許之業務）則造成市場混亂，消費者保障自然受打折。

(七)業務責任之考量：草案第六章罰則補足了原辦法之不足，建經業可以受約束，法較完備。

參、結論與建議

(一)結論：

1. 政府為規範建築經理制度之實施，並為建築經理公司之設立有所依據，於七十五年發布「建築經理公司管理辦法」，承擔不動產交易安全之任務，在建築、銀行與消費者三者之間扮演專業的服務角色，同時其收費亦限定在服務費（Free Income Company），而不得介入業主之事業利益等，為住宅市場扮演了中介的角色。

2. 隨著法制化時代的來臨，行政程序法將於民國九十年元月一日實施，而有關人民權利義務應有法律授權始有保障，因此，原所發布的管理辦法例如契約鑑證、不動產評估及徵信、財務稽核、代辦履約保證、不動產之買賣或其他清理處分，在在與人民權利義務有息息相關，故依行政程序法第四條：「行政行為應受法律及一般法律原則之拘束。」第一百五十條第二項：「法規命令之內容應明列其法律授權之依據，並不得逾越法律授權之範圍與立法精神。」故原有行政命令失所附麗。應另為法律訂之。

3. 然而在法制化過程中所應考量的是有了與他法牴觸或重複者，於修法時應予以考量。並秉持「法之持續性」「法之正義性」原則。賴委員等所提之草案大體皆能符合上開原則，應予以肯定。

(二)建議：

1. 就法制作業而言，行政院已提一八六案（三案已完成立法），本院將予以分類，若係配合「行政程序法」之施行，擬以包裹立法方式辦理（亦即直接進入二讀）。故本案若主管部門（內政部營建署）將原辦法提升法律位階方式一併提出，可望加速立法。
2. 就實質內容而言：
(1) 避免不動產估價師法第四十四條之牴觸，建議於草案第五條第三款增「不動產估價」「不動產經紀人」之專業人員較為明確。
(2) 第八條業務可考量「有關建築物新建的監督與顧問事宜」承擔建築管理的一些責任。
(3) 第十八條可考量加一項：「主管機關應每年評鑑之，其評鑑與獎懲辦法另訂。」
(4) 為強化建經公司機能，似可加一條：「預售屋非經建經公司履約保證不得出售。」
3. 隨著營建環境之變化，建經公司宜開拓一些他業未有之業務，例如：不動產資產管理、都市更新、結合工程顧問公司之專業等等之業務拓展。
4. 主管機關宜增加財政部，以強化銀行加入角色之功能發揮金融業務之作用。
5. 建經公司之收費標準應予以適當的控制。

二. 財政部金融局對「建築經理公司未來發展方向之研究」意見

關於行政院經濟建設委員會都市及住宅發展處九十一年間召開之『建築經理公司未來發展方向之研究』會議一案，財政部金融局意見如次：

一、關於本研究報告第四章「建築經理公司未來之角色定位與功能之加強」有關建經公司「發展遭誤判而受阻」、「財政部漠視建經產業經營特性」、「嚴重漠視銀行與其投資之建築經理公司...」及「財政部限制銀行投資建築經理公司比率」等內容(第五十二至五十五頁)，建議應予刪除，理由如次：

(一) 財政部前業以九十年十二月十八日台財融(二)字第 九

一一九四四號函(附件一)說明，本部係基於保護存款大眾及銀行風險管理之考量，並為避免商業銀行之經營偏離本業，爰依銀行法第七十四條規定對銀行之轉投資予以限制，以分散其經營風險，該限制並非特別針對建築經理公司，合先敘明。

另查財政部前於八十五年參照美國執行認定銀行相關事業之經驗，業就建經公司之業務項目、營運情形及銀行運用情況加以考量，建經公司業務雖與銀行有關聯性，但該關聯性僅為銀行業務之部分，並不能認為該事業本身與銀行業整體密不可分，爰認定建經公司非屬銀行法有關銀行轉投資規定所稱之「金融週邊事業」。

(二)另政府部門基於權責分工之原則，有關建經公司之產業發展及監督管理，應係其目的事業主管機關（內政部）之職責，財政部金融監理職責之第一要務，主要係為健全銀行業務經營，以保障存款大眾之權益，本部對於商業銀行轉投資之規範係本於權責所為，並無漠視建經產業經營特性或有意阻礙該產業發展之情事。

(三)有關建經公司新設困難之問題，財政部業已多次函請內政部修正「建築經理公司管理辦法」，建議刪除「建築經理公司應有銀行參與投資，其投資總額不得低於實收股本百分之三十」之規定，未來如擬另立專法，亦不應有上述限制，以免阻礙建經公司之正常發展並干擾市場機制。因上開規定係建築經理制度形成之初，為藉金融手段輔導建置不動產市場交易秩序之權宜措施，惟今日時過境遷，有關消費者之權益保護及不動產交易安全之法規已陸續立法，上開規定於現今自由開放之市場經濟中，除形成投資障礙、影響建經公司之籌資管道外，其藉由銀行大股東取得穩定客源並靠銀行信譽推展業務，對該產業之進步發展亦有負面影響，且相對於其他產業亦屬不公；另建經業者一再強調其功能係扮演中立第三者角色，以提供不動產交易三方（建商、消費者、銀行）之信賴及交易安全之保障，卻又要求須有銀行（交易之一方）對其投資不得低於實收股本百分之三十，恐令人質疑其如何公正客觀提供交易三方之信賴。故現階段建築經理公司仍應回歸市場機

制，於自由競爭前提下，自我提昇專業能力及建立信譽，而非繼續長期仰賴銀行之資源。

二、關於本報告提及有關建經公司辦理「融資簽證管理」一節(第五十四、六十七頁)，查該「融資簽證管理」之內容應係指由建經公司針對建築個案之評估(含建築計畫、財務計畫及行銷計畫)，撰寫評估報告書，以供融資銀行作為授信之參考並協助銀行作貸放後之管理(含核撥條件及融資用途查核)，此種方式與會計師就借款人之財務報表查核所提供之融資簽證，意義迥然不同，為避免發生混淆，其名稱宜修正為「建築個案規劃、興建、銷售評估報告書」。另因建築經理業者並未有類似會計師須依循之準則規範，如「一般公認審計準則」、「財務會計準則」，簽證者資格認定標準及不實簽證之懲處規範等，其所提出之相關評估報告是否具公信力及公正性仍有疑慮。且實務上，銀行辦理經由建經公司評估認可之授信案件，仍須依其一般徵授信作業程序評估審核，且須承擔與其他授信案件相同之違約風險，爰銀行是否因此能在所謂幾近「零風險」(第三十九頁)辦理相關授信業務亦未盡然，建議相關文字應予修正或删除。

三、 關於建築經理公司參與「不動產信託」、「不動產投資信託」、「不動產證券化」之方式與其所扮演之角色一節：

(一) 第七十一、七十三、一一七、一一八及一八三頁關於另立「建築經理業管理條例(草案)」專法或金控法或信託業法從寬核釋允許建築經理公司經營不動產信託業務一節，鑑於辦理信託業務係高度信賴關係，且為保障委託人及受益人之權益，實有特許經營之必要。

(二) 未來如擬另立建築經理業管理專法，其目的應為維護或建立市場安全交易之機制，而非保護目的。另據立法院前所擬之建築經理業管理條例(草案)，對於建築經理業設立門檻低且屬低度管理，卻能辦理信託業務，似有不宜。

四、 關於建築經理公司是否得依信託法規定為受託人登記等一節，查信託法雖未禁止建築經理公司得為信託之受託人，但建築經理公司如經常接受他人之委託，管理或處分土地、建築物及金錢，恐已涉及對不特定多數人為信託行為，而有違反信託業法第三十三條規定之虞，請建築經理商業同業公會代為宣導，以免觸法。

五、 另檢附其他相關修正意見資料如附件二，請 卓參。