



品嘉建設



# 因應小資買房的 房地產開發策略

[www.en-rich.com.tw](http://www.en-rich.com.tw)

主講者：胡偉良 博士



# 品嘉關係企業創辦人 胡偉良 博士

- **學歷** 台大土木系畢業、商學博士、法學博士
- **現任** 品嘉營造(原名尚禹營造)股份有限公司  
董事長兼主任技師  
**(獲選內政部十大優良營造廠商)**
- **經歷**  
曾任新北市建照預審委員會委員  
曾任新北市都市更新審議委員會委員  
台大土木文教基金會董事長  
美國Lawrence大學EMBA講座教授  
新店上河圖社區主任委員  
(任內獲選優良社區評選第一名)  
經濟部中小企業精英總經理獎  
台灣營建署管理協會傑出論文獎





# 一、未來最具有保值、增值價值的『六大黃金屋』

捷運房優勢大



學區房依然升值快



城市市區(核心區域)新建高規格住房



城市中靠近湖泊和公園的房子



養老功能齊全的房子



物業管理能力強的品牌社區





## 二、房市的兩極化(分化)現象



### 1.大城市的「優質」房產

- 1)、一線大城市、有人口不斷移入的都會區（都市圈）和新興地區  
貨幣超發下，資金絕大部分都往大城市跑，沉澱在房子下面的土地上。
- 2)、具備結構安全性、居住舒適性和方便性的房子

在上述地區，依921之後的新法規設計、施工的房子，因為耐震的安全度較高，會日漸成為民眾購屋的新選擇，因此其房價下跌空間有限，甚至有反轉而上的可能。再加上近期危老改建的新房子在規劃設計上逐步走向更耐震、更靜音、及智慧化，這樣的住宅不論在居住的舒適性、方便性、和安全性都遠遠超越之前興建的房屋。

### 2. 不具增值空間的房產

另一方面，下述房產在往後會愈來愈不看好，不僅不具增值空間還會下跌。

- 1)、非都會、偏郊地區
- 2)、老舊、不安全建築

絕大多數的老舊的公寓，不論在居住的舒適性和結構的安全性能都不理想，因而將逐漸被市場所淘汰。





### 三、房地產致富十二大秘笈

Twelve Secrets to Getting Rich  
in Real Estate



## 1, 瞭解 房產知識



## 2, 注意房屋的結構安全性

2016、2018年的2次大地震都沒有2005年以後完工的房子倒塌即為明顯的證明。

除了層房屋興建的年份之外，

### 好的建商和施工的營造廠也很重要

尤其是一案建商或借牌營造廠的建案，品質是不會太好的。



## 3, 城市 的選擇

### 「一定規模的城市才有真正的房地產投資價值」

大城市的房產不僅有居住需求，還有金融、身份的需求，當然也有生活機能、城市紅利等實實在在的需求。選擇對了城市，成功機率就可以達到70%以上。





## 4, 區域 (地段) 的選擇

要注意「政府的中長期規劃走向」，其目的是再造經濟增長點，帶動全市發展。



## 5, 面積 (坪數) 的選擇

投資型房產，購買面積 (坪數) 不能過大，財務實力強的寧願「多買幾間小」的，不去買既大又豪華的。因為房子是用來住的，接手的人一般是剛性需求。

「一個城市的房子，每到一個總價帶都會面臨一定銷售瓶頸」，成交量會顯著減少。至於買多大面積 (坪數)，大致的原則是，房價越高的區域，購買面積越小，20~30坪最適合出手，最好不要超過50坪，反之，房價低的區域，則不宜買面積太小的房子。



## 6. 建商 品牌、信譽的選擇

好的品牌會有溢價 (Premium) 效益，也是房子保值增值的利器。



## 7. 選擇 好的房型(格局)

戶型好壞直接影響將來的居住舒適度，差的戶型不緊浪費空間面積，居住起來也十分不便。

選擇格局方正的房子，可以透過裝修設計，把格局方正的優勢最大限度釋放出來。尤其當今房價這麼貴，格局方正的房子，才能把每一吋空間都充分利用。



## 8. 慎選鄰居

『千金買房，萬金買鄰』





## 9, 善用槓桿

「通貨膨脹率經常是高過房貸利息」  
所以不要怕付利息。

### 最有利的還款時期：

如果你的**理財能力有限**，無法跑贏貸款利率，  
那就**選等額本金**，因為你要追求更少的總利息；

如果你的**理財能力較強**，能夠跑贏房貸利率，  
那就**選等額本息**，因為你可以追求收益的潛在  
最大化。

等額本息不超過貸款年限的一半，也就是15  
年；等額本金不超過貸款年限的1/3，也就是  
10年。在上述時間一次性還款，或許會相對  
划算。



## 10, 把握購房時機

當房市處於下行階段的時候，此時市場風險低，泡沫少，反而更安全。抱持「買入之後未來房價要上漲」的想法去買房是不錯的做法。

財富增長的路上，一步落後，後面步步都會落後，差距只會越拉越大。



## 11, 避開老屋

### 除非老屋改建能夠成功



## 12, 投資能夠改建的 老舊房屋





## 四、品嘉的房產故事 – 競爭優勢分享



不多久以前我還被定位為「房產專家」，我的文章廣泛流傳在各大媒體版面。但近期我又被定位成「房產大咖」，經營的企業已經成為**台北市案量最多的品牌建商**，**短短一年半內，我們整合了超過50個以上的都更改建案，總銷售量也超過2000億。**

我大學念的是土木工程，和建築聽起來似乎差不多，但其實截然不同，土木工程著重工程技術的學習，而建築則偏重房屋和藝術的訓練。畢業後的早期，我的歲月都花在工程技術面上，當時待遇不低，之後，用積蓄買過三次房，但沒有一次交易是賺錢的，就是因為這些屢戰屢敗的戰績，加上看到建商厚利又不負責任的一面，讓我決定要認真研究房地產，並進而投入業界，進入房地產江湖。

雖然之前，已經在營造市場涉獵了三十多年，但那畢竟屬於「工程」市場，偏重工程技術；和房地產市場的「投資」屬性大不相同。剛投入房地產時，市場正步入由盛而衰的階段，眼見房市交易量大幅下滑，意識到房產週期走向衰退，可能不是進場的好時機，因而決定先靜觀其變。

直到2017年，觀察到房市呈現再起的契機，因而決定積極投入，由於資金不多，只好選擇最辛苦但耗資最少的方式經營，從接受委建開始。鑽研了多年的國內外房地產書籍，加上對台灣房地產市場的近身觀察，讓我決定以老屋改建做為我進入房市的試金石，由於資本有限，因此選擇新北市開啓我的房地產人生。

得力於堅實的工程底氣，加上認真鑽研的房地產知識，讓我進入房地產市場後如魚得水，除了成為**全台危老案量最多的廠商**之外，在**跨入都更市場後，我們也迅速的成為全台手上都更案量最多、成長最快的品牌建商。**

如果你要問我**成功的關鍵**在那裡？我會回答是**知識的力量**，有了實務經驗和知識的支撐，讓我在決策上具備膽識並敢於創新，這些都是邁向成功的關鍵。



# 品嘉為什麼能 快速崛起？

歸納大致和以下幾點有關



1. 逆向思維



2. 一條龍  
作業方式



3. 打不贏就合作  
不獨佔利潤



4. 以創新  
突圍而出



5. 先分利  
再收成



## 1. 逆向思維

例如商界傳統的降價方式多半是先從取得數量著手，數量大了，成本則隨之而降；但是我採取了逆向的思維方式，「先降價，靠著降價，來增量」，因為量增加了成本就跟著下降，因為在房地產基本上賣的不是現貨，而是期貨，實施起來也相當順手。



## 2. 一條龍作業方式

打破行業的傳統分包模式，我以「生態系模式」經營房地產。靠著完整的生態系作業方式，雖然加大了經營風險，但一旦成功，「別人的成本就成為我的利潤」，從而產生額外的利潤建立起公司的競爭優勢。



## 3. 打不贏，就合作 不獨佔利潤

同業間的彼此競爭不僅有損利益，也容易造成改建破局，和同場競爭的「好建商」結盟合作，改善了上述困境。



## 4, 以創新，突圍而出

藉助專業（備好各種優質資源取得專業優勢）、讓利（放棄高利，以量制價），公平、公正、公開透明（地主不用擔心吃虧上當），塑造出公司獨特的競爭優勢。



## 5, 先分利潤，再收成

讓客戶先分（對客戶讓利），員工次之（關鍵部門員工的收入都比我高），幹部接續，我分最後。

因為勇於分利，讓公司可以迅速成長，員工流動率低，「錢追人」成為當前公司發展的形勢。





An illustration of a hand holding a sign that says "HELPFUL TIPS". The hand is wearing a dark blue suit sleeve with a white cuff. The sign is white with the text in bold, dark blue letters. The background is a large blue circle.

# HELPFUL TIPS

## 小結

大膽逆向而行，採取競爭性市場策略，  
以創新、薄利快速取得市場佔有率，  
再藉由市場佔有率取得規模經濟，  
再以規模經濟取得成本優勢  
並藉以獲取利潤，擴大經營規模  
藉此走向正向循環，步向成功

你同意嗎？



**THANK  
YOU**

