

團購與集資的投資報酬率

團購是很多網路族購物省錢的妙招，買房子當然也可以這樣做，如果能找到志同道合的朋友或親戚一同前往看屋議價，絕對比單打獨鬥好，也較能夠買到價格實在的房子。除了房屋價格上的優惠，貸款成數、利率優惠、過戶移轉、裝潢及設計…等等的費用多可以省下不少的資金。集團的成員也是經過精撰細選，有共識且資歷背景皆佳的成員。除了個人選屋心得可交流外，還有專人為其訪價查行情，市場上最有名團購的例子就是醫生幫、萬華幫等，他們以專人找投資標的例如某一全新建案，再讓集團成員選，找建商議價，整個建案一次買定。除了在買價上有1-2成的折扣，在往後賣出時因大批的鎖定房屋供給量，由主事者慢慢一間間放出在市場上賣，可以鎖定量與價，讓集團的成員可以大賺一筆。

另外一種團購模式就是透過網路平台糾集一般要買屋的大眾買房。網友以團體力量殺價，以接近牌價八至九折的價格成交。但以量制價的優惠條件，還是有一定的比例，不可能差距太多，否則建商就不會認同此方案。但在選擇上就要自己多費心思，因為平台只是提供團購機會，還要考量1. 信譽卓越的建設公司或是有信託、履保的保障，以達到安全度的考量。2. 評估自己的購買能力，不能因為房價划算而亂了方寸，主要考慮自己與家人的生活交通動線，如果純投資還要考慮標的是否容易去化。3. 進場的時機點，還要自行先查價 4 網友間較難有默契，可能會為了某一間公認的好屋而爭到彼此翻臉，誤了正事，反讓建商以個個擊破的方式，提高售價賣你。所以筆者個人比較認同第一種模式的團購，成員間有所認識，較有組織默契，買屋經驗還可不斷累積，有專人持顯在協助你，風險同時也相對減少，讓你在本業外還可以真正賺到錢。

現在我們以第一種模式的團購為例來試算與一般房屋買賣的投資報酬率有何差別？

研究分析

以表一為例房價 1,000 萬,除了契稅與增值稅屬於固定成本外,其他費用皆有議價空間。表二第一列房價 1,000 萬即無優惠情形時購買,如果仍以房價 1000 萬賣出,它的投資報酬率是-11.65%。如果以團購八折買入則同樣以 1,000 萬賣出,它的投資報酬率是 9.05%,二者差距至少 20%以上。如果加上市場景氣時賣出其獲利至少三至四成以上,是輕而易舉的。故第一種團購模式皆以快速買進賣出為主,形成資金快速周轉,並以提高報酬率為主。

表一 購屋條件

屋價	10,000,000
自備款	2,000,000
貸款金額	8,000,000
貸款年利率	2.50%
裝潢費用	500,000
契稅	40,000
買入仲介費	100,000
增值稅	100,000
賣出仲介費	0.03
年貸款利息	200,000
售屋所得	10,500,000

表二

房價賣出漲幅

買價減幅	買入房價	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
0%	10,000,000	-11.65%	-2.54%	6.58%	15.70%	24.81%	33.93%	43.05%	52.16%	61.28%	70.39%	79.51%
5%	9,500,000	-7.25%	2.32%	11.89%	21.46%	31.03%	40.60%	50.17%	59.74%	69.31%	78.89%	88.46%
10%	9,000,000	-2.39%	7.68%	17.76%	27.83%	37.90%	47.98%	58.05%	68.12%	78.19%	88.27%	98.34%
15%	8,500,000	3.01%	13.64%	24.27%	34.90%	45.53%	56.16%	66.79%	77.42%	88.05%	98.68%	109.32%
20%	8,000,000	9.05%	20.30%	31.55%	42.81%	54.06%	65.31%	76.57%	87.82%	99.07%	110.32%	121.58%

集資

另外一種房地產的投資模式——集資，通常運用在標的是高總價的房產或者集資的成員資金不多，積少成多，眾志成城也是不錯的方式。但市場上的集資大部份是親友集資，考慮的層面未詳加規範，例如登記名義人問題與彼此的信任關係·稅費的分配·處分房產的意見分歧· · · 等等，常常造成投資不成反而失去了友誼。如果可以公司制度集資，而由股東會方式來處理所有投資事務是一種簡化而有較效率的模式。

集資買房產的最主要效益，就是提供成員可以選擇高報酬、高總價的房產而增加投資效益。例如黃金地段的店面產品就是。房仲業者表示，這類區域的房屋租金漲幅有限，但房價增值潛力卻無限，所以在精華區域投資，可靜待好時機脫手賺取價差。表三即是以一個自備款90萬購買房的小陳，因為集資有機會參與購買店面的案例，由原來投資套房2.73%的報酬率改變集資買店面報酬率4.87%，其報酬率約增了2%。至于集資的問題是要每個人各自評估由增加的報酬率來平衡是否值得一試8。

表三

購屋條件	A 套房-1 人出資	B 店面-20 人出資	
屋價	3,000,000	60,000,000	
自備款	900,000	18,000,000	
貸款金額	2,100,000	42,000,000	
貸款年利率	2.50%	2.50%	
裝潢費用	300,000	1,000,000	
契稅	40,000	200,000	
買入仲介費	30,000	600,000	
增值稅	10,000	300,000	
賣出仲介費	200,000	2,400,000	A 屋仲費為賣價 4%
年貸款利息	52,500	1,050,000	B 屋仲費為賣價 2%
售屋所得	5,000,000	120,000,000	
報酬率	2.73	4.87	