

論建築經理功能與展望

建築經理公司為購屋大眾、地主、建築業與銀行間搭起一座誠信溝通的橋樑。

台灣地區經濟快速成長，民生富裕，加以地狹人稠及國人基於「有土斯有財」的傳統觀念，使不動產交易市場在長久以來都能享有蓬勃興旺的活絡現象。可是不動產的交易方式與過程卻始終未能有效地予以制度化，使得因社會與經濟的活動型態改變，所產生的各式各樣交易糾紛或越軌的營建行為不斷發生，對社會的安定、人民權益的維護及金融制度等均構成極為嚴重的威脅。

建築經理公司的行業之所以奉准成立，實足以反映政府有意循序建立不動產交易秩序的決心，有關建築經理公司的角色與功能在內政部於民國七十五年七月九日公布實施的「建築經理公司管理辦法」中所規定的八項業務內容而充分顯示其含意。項目分別為：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、代辦履約保證手續。七、不動產之買賣。八、其他清理處分事項。

建築經理公司之服務內涵

建築經理公司為購屋大眾、地主、建築業與銀行間搭起一座誠信溝通的橋樑，並提供一系列專精確實的專業技術服務。

對建築業者可提供的服務至少包括：一、辦理並爭取最優惠條件的建築融資。二、代辦銀行履約保證手續，增進購屋大眾信心，促進房屋順利銷售。三、提供契約鑑證服務，確保建築商與購屋者雙方權益。四、代為分析、評估建築計畫與營建計畫，以提昇建築水準並節省造價成本，提高利潤。五、代為監督、審核工程進度與工程品質，以期順利施工、如期完成，以贏取購屋大眾稱許，樹立公司優良商譽與形象。

對地主或土地開發人的主要服務內容有一、代為擬定建築計畫，銷售計畫與財務計畫。二、在建築經理公司的綜合企劃下，代為尋求相關行業的一流專業人才，以有效執行規劃設計、銷售與營建施工。三、代為評估工程造價、監督工程進度、確實達成按圖施工，如期交屋。四、代為辦理並爭取最優惠條件的建築融資及購屋貸款，協助業者順利達成建築理想。

對購屋大眾而言，當他們堅持購買經由建築經理公司辦理契約鑑證及履約保證的房屋計畫時，可獲得下列各項保障：一、合法、合理、公平的契約鑑證，讓購屋者在契約上立於平等、安全、有保障的地位。二、保證產權清楚，坪數、建材確實。三、代為監督施工品質、控制工程進度，確保按圖施工、如期交屋的承諾。四、代辦銀行的履約保證手續，由銀行保障購屋者貸款、產權、坪數、交屋等固有權益。五、代辦申請長期購屋優惠貸款，享受輕鬆的分期付款。

對銀行而言，身為建築經理公司的投資伙伴，亦可藉由建築經理公司綜合性的專業能力產生相輔相成的互動力量，造福社會。例如一、延攬學有專精的授信、融資、徵信與建築規劃、營建管理、財務、法律專家群，為銀行分析評估建築商的建築計畫、銷售計畫與財務計畫。二、工程進行中，代表銀行負起監督施工品質、控制工程進度的責任。三、確實審核建築商的財務營運狀況。四、代辦銀行履約保證手續，減低銀行風險負擔。

建築經理公司之角色

建築經理公司應深切體認政府輔導創設的期望，堅持以公正、客觀的專業立場拓展業務，擺脫任何不當的經營色彩，而致力於各有關專業服務品質的提昇。如規劃、設計、營建、市場、行銷、評估鑑價、徵信、授信、財務、法律、地政等。與相關行業之間，如房屋仲介、代書等，應建立相互配合的專業體系，不應該有業務重疊或利害衝突的現象。建築經理公司公會的籌設對經理公司間使命的認同與約束應可發揮極大的功效。

政府貫徹初衷，大力宣傳

不動產交易制度的建立並非一朝一夕之功，必須循序漸進。然而以目前景氣旺盛、投資盲目的情況下，建築經理公司應亟力爭取政府的大力宣導，積極介入預售房屋、山坡地社區開發、較大規模的建築群計畫及政府委託民間興建的國民住宅計畫等，以便適時充分發揮建築經理公司的功能。自政府核准成立建築經理公司迄今已有一年半的時間，雖曰創業維艱，然成效不夠彰顯的主要原因在於建築經理公司的角色及功能未能有效地宣傳而廣為社會大眾所接納。故建築經理公司應致力結合政府有關單位、大眾傳播媒體以及各民間社團組織，向廣大的購屋大眾及建築業界大力宣導，並舉辦各種座談會使建築經理公司的業務方式與內容能為社會各界所認同，亦能永遠符合社會的需要。