

科學購屋

懂理財 選對房

買房神探科學數據
專欄作家
啦可一先生 著

讓買房成就你
人生的
理財大餐



幫你打破過去”房子買來自用，不必太計較”的錯誤認知
房屋自用+多數人認同+保值+正確時機=購屋新趨勢主流
準備更新你的理財腦袋！升級你的購屋邏輯！

科學購屋：懂理財選對房

讓買房成就你人生的理財大餐

啦可一

這本書的網址是 <http://leanpub.com/scibuyer>

此版本發布於 2021-06-29



Leanpub

This is a [Leanpub](#) book. Leanpub empowers authors and publishers with the Lean Publishing process. [Lean Publishing](#) is the act of publishing an in-progress ebook using lightweight tools and many iterations to get reader feedback, pivot until you have the right book and build traction once you do.

© 2021 啦可一

Contents

自序.....	i
前言.....	vi
實戰大餐:「Avengers assemble !」.....	xv
買房請不要把流動性風險給買回家.....	xvi

自序

人生不能像做菜，把所有的料都準備好了才下鍋

飲食男女《李安》

相信李安在飲食男女的這一段話，你我的感受應該受益匪淺。無論是人生哪一個層面，現實和理想之間永遠有著不小的差距，而且更多時候常常是身不由己，似乎人生多數是在徘徊不前與且戰且走之間的組合，然而也或許是如此的局面，反而讓你我人生處處充滿著驚喜與感恩的可能。

對於房子，你是否也常常有類似這樣的疑問，卻不知從何處問起！包括下面這三個階段：

還在努力理財階段時（存桶金與觀察過程）

- 現在房子這麼貴，真的存到錢去買一間值得嗎？
- 等時間近一點，再去關心房市會有後遺症嗎？
- 看一堆人跑到郊外重劃區買房，日後每天在市區之間來回，真的好嗎？
- 市區內的老房子這麼貴，日後會有價值嗎？住的會安心嗎？

到處看房階段 (選擇決定過程)

- 除了現場到處看屋況與環境之外,有什麼地方是我看不出來別人卻看的到的問題呢?
- 有沒有一套較客觀科學的做法來確認,這房子我買的是正確的還是有問題的呢?
- 大家在要買房子的當下,難道都不會考量以後等房子年紀老了該怎麼的問題嗎?住會安全嗎?脫手轉賣給別人好賣嗎?
- 我真的該這時候跳去買下這間房嗎?還是再緩一段時間呢?可是會不會價格就回不去了呢?

生米煮成熟飯階段 (持有使用過程)

- 房子買下去也住進來了,等日子久了就會自己增值嗎?
- 這房子住到什麼時候會開始會脫離他的黃金生命期而走下坡呢?
- 周邊鄰居轉售量變多,而且還賣的超久,是警訊的象徵嗎?會影響我房子的價值嗎?

以上這麼多的問號,一般仿問的房地產或其他理財書籍是不會告訴你的,看到這邊你應該有發現到,這些問題的務實程度,與其他理財或是房地產書籍所提到的很不一樣。因為這本書所提到的已經是”眉角”而不是”入門”,而且所強調的主軸是,縱使你房子買來是自己要住,也要顧好這房子該有的理財價值,而不是聽人說一堆”房子只要合適就隨時可以買”這類似是而非的謬論,你才會發現科學購屋的重要性。

你該如何使用這一本書呢?

面對買房子這一類交易金額龐大卻使用頻率卻不高的困難處境下,從根本上來看,房子本來就不應該只是因為「自住用途」的原因,就獨立於”理財結購”之外,因此這本書區分成三大餐點供你取用,包括:

第一部份觀念篇

這裏面所整理的多數是房子與理財之間原本該有的互動思維,尤其會特別點出一些陷阱供讀者們反思,也會提出因應的對策與建議來,特別值得一提的是本書為了讓讀者養成綜觀全局與均衡思維的目的,都會在每段章節後段節錄一段《易經》智慧準則並做為轉述,以供未曾接觸過的讀者們做為準則上

的憑藉與靈感創意發想上的基礎。

第二部分實戰篇

為了讓讀者們很清楚實戰篇內每個主題當中的發展原由,因此每篇主題都會搭配案例故事,與大數據工具來具體模擬說明背後的邏輯,因此就算是零基礎的人,也可以很快透過實戰案例的演變過程,更清楚該如何從這一類大數據工具來判讀有用的訊息。同時在最後都會以易經的總結象徵來做為該段主題結尾,以協助讀者能抓住重點概要,並在做為日後活用時的方針。

第三部分工具篇

這裏主要會詳述「買房神探」這款大數據服務工具各式的操作功能,並且會依照各種不同的使用需求,將各種不同目的的功能給予模組化,並提供索引順序出來,以做為工具書並成為這類操作軟體的工具指南。

為了要因應上述三項不同的溝通目的,強力建議你持有本書的電子書版本,好處是看過一遍之後,隨時有需要你可以隨時查詢,在空檔之餘你也可針對逐漸遺忘的重點觀念進行加強,

你更可以複習重點案例背後的邏輯與原因, 畢竟多數自住購屋者後天的實戰經驗, 本來就不足於從業人員或是投資客, 但卻可以應用這類低廉且實用的工具與做法聰明的解決問題。

再者, 為了能豐富每位讀者們在不同時間階段的實戰能力, 以強化這本書的活用程度, 因此只要是購買本書的讀者均可以直接加入「Neilson 老師-Teams」微軟頻道, 在該專屬頻道中每位讀者均可在自己空檔, 或是有需要的情況下隨時取得案例影片的分享, 最後祝福每位持續在購屋目標上認真打拼的你, 因這本書站穩理財結構中最重要的一塊, 祝福大家!!

啦可一先生

前言

俯瞰市場上多數的房地產書籍，常常是涇渭分明的，要嘛不是教你如何看房如何議價買房，不然就是教你如何透過房子來投資賺錢，但你是否也曾有過一絲疑慮，這樣的作法與思維仍無法因應未來房地產趨勢的主流呢？而且也不全然適合你真正的需要呢？因此在閱讀這本書之前，想先請你回答我下面的問題，而且很直覺地回答就好。

「購買一間房子對你而言，究竟是拿來自己住的，還是拿來投資置產的呢？」

倘若你目前正在租房子，又或者與多數人一樣只有一間自己的房子時，也許你會很肯定地回答我「房子本來就是買給自己用來住的！」，但是我要再請教你第二個問題，那就是…

「在市場上，你可以阻止另一群想法與你完全不一樣的人嗎？(拿房子當作投資置產的另一群人)」

相信我，這實在太難了！而且也太天真了！只是當我們任由這兩種不同想法的人在市場上互動，難道不會出大問題嗎？會

的!! 若沒有出現大問題, 政府不會趕緊修法實價登錄2.0, 也不會升級房地合一稅, 而央行更不會出重手信用管制, 而這些都是目前正在檯面上發展的局勢, 你看的出來問題出在哪邊了嗎?

就我們的觀察, 真正的問題就出在「**強弱差距過於懸殊**」身上, 而且從心理建設的強度上就明顯差距一大截, 畢竟一邊是「房子本來就是買給自己用來住的!」的想法, 也就會延伸出“房子根本不需要再賣”的心理, 自然而然就會認為只要價格不要太貴, 適合自己的能力與需求最重要。再加上很多市面上的專家, 常常有類似「若房子是買來自己用, 隨時都可以買」這類很馬虎的論點, 無形當中也加深了多數購屋自用族群的心理印記。

然而另一邊拿房子當作商品買賣或是投資置產的這一群人, 卻有著相當清楚的認知與目標, 在正確的時機透過組織的力量, 買到具有成本與市場優勢的房子, 再透過適度的加值與通路限量的炒作, 把房子當作商品般的抬高價格賣給自用購屋族, 而且這樣的思維小從一般散戶投資客, 大到一些唯利是圖的建商, 甚至更有人開課教學鼓勵將這些打造成為短期賺差價的亂象, 因此你可以看到這個陣營的人很活躍在這個市場上, 畢竟「一個願打, 一個願挨嘛!」

也許你會認為這次政府出重手，應該會讓房地產市場有一個較為健康的生態才是，但事實卻不見得朝你所想的地方去發展，為什麼呢？其實政府所扮演的角色從某個層面來看，只是一名「莊家」罷了！在過去，這名莊家是比較存著放任的心態在顧場子，因此只要一些賭場郎中或是高手不要太過分，莊家為了和氣生財常常都是「睜一隻眼，閉一隻眼」的。

只是這些年發展下來，這樣放任的心態搞的越來越多的民怨出來，倘若再搞不定可能連莊家都要換人來作，因此這些原本不該輕縱的政策就陸續而出，但請注意！這僅僅只是讓整個場子的遊戲規則變的更透明一些更有規矩一點而已，畢竟政府的身分僅僅只是莊家，而「自用」與「投資」只要兩邊優劣的態勢不變，市場的平衡點最後依舊會倒向「投資陣營」這一端的，因此千萬別天真的認為莊家會下場幫「自用陣營」的忙，而且與其試圖改變別人，不如努力改變自己還來得更快，直接的做法就是讓自己變得更強！也只有讓自己變得更強，你才不會製造機會讓投資陣營們上下其手。

只是對一般骨子裡只想著「房子本來就是買給自己用來住的」的多數人而言，有什麼方法可以讓他們從心理建設到作

法上能變得更強呢? 而這正是這本書的真正的核心目的, 從客觀來看, 一棟房子對多數人而言, 應該是畢生最大的資產絕對不為過, 因此將這樣的資產拿來與「理財」去做接軌, 這絕對很合乎多數人的直覺與認知, 也就是從今天起”房子”對你而言, 已經不再只是一個拿來住的房子了, 而他將有另一個雙重身分, 叫做”理財房”, 只要你能認真的把他給理好, 他能帶給你的絕對不僅僅只是住的價值而已, 而是保護你畢生資產最好的武器, 準備好了嗎? 這本書就先為你的房子開啟「理財」的思維, 打開全新的視野!

「你不理財, 財就不理你!!」

這是你我多數人所知道而且清楚的至理名言, 但是實際操作下來你會再進一步發現到「雖然理財, 但財還是不太愛搭你!」究竟是發生了什麼事呢?

因此我們還是得回頭來看看多數人對於「理財」的初衷, 究竟是什麼呢? 下方是我們從維基百科對”個人理財”所看到的一些線索

個人理財是指應用金融學原理, 指導個人或家庭的財務決策, 例如根據財務狀況建立合理的個人財務規劃、參與投資活動等等。包括: 個人收支、

資產、債務、稅務、保險等，當中涉及如何處理風險、安排退休、遺產及提早達致財務自由。

財務自由指一個人的被動收入，大於日常消費，使其不需要工作也能夠維持生活，一般達到財務自由的人亦會達到時間自由。被動收入指非勞力或非賣時間所得的收入，如股票利息和租金收入。

【小心陷阱可能在這邊!!】

多數人在面對理財這個課題之前，其實對理財本來就陌生，因此常常一看到浮木就抓，比方說「財務自由」而且是「提早」版的，因此羅伯特·清崎的《富爸爸·窮爸爸》暢銷理財書當中的關鍵字「財務自由」與「被動收入」，就這樣常常被有心人拿來斷章取義，而成為人們內心當中最大的嚮往，畢竟對比著現實看人臉色拿薪水過日子的生活，誰都想自己能成為那位真正的富爸爸。

但問題就出在這「提早」版的富爸爸身上，打開網路一看你會發現，有太多如夢幻泡影的財務自由的故事出現在你眼前，其中當然有的是真的，自然也會有一些…

「我今年28歲，出國到處玩，xx系統每天幫我賺到被動收入喔!!」「我今年32歲，但我已經退休，因為我手裏有50間套房每

天幫我賺錢。」

而這就是真實人生,只要你內心存在著一絲毫的不確定,自然每天都會有人來敲門挑逗你的慾望神經,而你每次就必須得在「這一次是機會還是陷阱之間,天人交戰!!」

為何當初發心想好好經營的”理財”,怎麼如今會走到這樣呢?原因無他,因為你想”提早”,你更想過著別人已經幫你畫好的藍圖,而不是屬於你自己的,當所有原本該循序漸進的節奏,你都想要一次囊括時,因為速度太快,所以你的視線就看不清楚了。

簡「易」私塾-遺忘了初心的努力

在易經裏,位在他第46個象徵符號中,與這次話題有一個相當貼切的名字叫作「升」卦,而「升」也如同你的中文直覺想像一般,平日常用的詞句當中有包括上升、升遷、提升、升起…之類的應用,當然也可當測量單位如公升的用法,但都離不開我們想表達“某種升級”的情況。

如同一顆植物從地下冒上來本是好事, 當他冒著太快, 原本不足的根基就容易變得更加的單薄, 因此升到最後的下場常常就是迷失自己不知為何而升 (冥升), 而這正是易經警醒的智慧, 套用現在的觀點來看, 也是累積了過去好幾世代, 前人們慘痛的經驗所造就而成的。最後我們也為此段下一註腳:

當你越把速度加快, 你就越容易忘記你曾經經歷過哪些事物
當你越容易忘記過往的經驗, 你就越容易重蹈覆轍! 因此重點就在於... 如何掌握好”升”與”速度的控制”之間的均衡

至於為何我們會用易經的「升」卦, 與本文當中多數人面對理財, 那種”一見到浮木就抓”的心態去做串聯呢? 而這也是這本書相當獨特的原因之一。

其實大家可以去試想一下, 過去當我們在閱讀一本書籍、看一場電影或是在聽一段故事的時候, 我們常會伴隨著其中的故事情節, 而心境也會跟著一起投射而起伏著, 很類似”身歷其境”的感受。

但隨著故事的結束再加上不再重複的經歷與刺激, 讓我們逐

漸地僅存留下一些很隱微的印象, 畢竟故事裏的某些情節與你真實人生當中的元素, 常常是無法交錯的平行線, 而這也很類似在非英文母語家庭想很自然的學英文是一樣的感受。

然而語言畢竟有其溝通的先天優勢, 但若是想學會對你過去曾是陌生的觀點或看法時, 就不見得那樣容易了! 歸咎其因主要在於你的人生環境中, 不見得能配合你的實際需求, 因此面對”知道卻不表示能做的到”的難題, 正是本書採用易經來協助的原因。

對比著前述”身歷其境”的感同身受, 其實你只要再添加著, 用最簡單的一句話或是一個象徵圖案來”俯瞰全局”時, 情況就會大有改觀! 因為你將過去只能很隱微的印象給有效整理化了, 因此到最後我們常常可以有系統的「以簡馭繁」, 而採用易經當中的象徵符號, 常讓我們有著更多意外的收穫(留在後面章節中說明)。

因此藉由易經的觀察視野, 我們可以不僅僅只有”主角”的感知, 同時還可以具備類似老天爺、上帝之類客觀整體的視野, 而回到前述理財所遭遇到的難題來說, 多一些這類客觀元素在身上, 也更能讓你少一分感情用事才是。

易經第四十六卦：升卦（地風升）

升，元亨。用見大人，勿恤。南征吉。

象曰：地中生木，升。君子以順德，積小以高大。

上六，冥升，利于不息之貞。

《象》曰：冥升在上，消不富也。

實戰大餐：「Avengers assemble！」

餐名典故：

如同「復仇者聯盟」這部電影在”終局之戰”當中，美國隊長這一段經典名句的背景一般，這是一道讓主廚歷經過無數次的挫敗之後，而得到的獨家經典料理。



買房請不要把流動性風險給買回家

透過一間房子裡的房屋與土地結構組成當中，你會發現房屋會隨著歲月的流逝而折舊，而土地卻有可能因此減少而變的更加的稀有珍貴，但是無論是哪一樣也有例外的時候，比如說「豪宅」市場，以台北市為例最具代表性應該就是位在仁愛路上的「宏盛帝寶」吧！這棟截至目前已有15年屋齡的資深豪宅，因位處精華地段，至今蟬聯十年「住宅帝王」，知名住戶包括頂新集團魏家、前副總統連戰家族、藝人小S…等，被外界稱為「帝寶幫」。

也由於住戶非富即貴且相當惜售，只要一有屋主釋出，內部住戶大多願意接手，因此我們可以透過這類豪宅的元素，其中包括多數人認同的地點位置、只有少數人才買的起的產品購屋門檻，再加上這些上流富豪們的群聚組合，才具備組合出「豪宅」市場中”稀有性”的特質，也因為這類住宅市場的核心價值是”稀有”，就表示市場交易量不會太多，因為這類住宅的價值觀早從居住的意義走入了”收藏”與”地位彰顯的象徵”，但卻可以做為我們在辨識房屋住宅特徵類型的另類應用的指標。

為何要這樣說呢? 大家可以試著去進一步去想一想, 透過上面豪宅的案例, 我們可以發現, 原來”稀有性”的成立條件對應供需的情況, 在於高認同度的地段價值與高門檻產品規格再搭配市場供應量極低, 因此才具備吸引金字塔消費頂端的少數族群的青睞, 而這些條件都缺一不可。

但是倘若將進入門檻給降低, 同時提供市場充足的供應量時, 那豪宅”稀有性”的條件就頓時不見, 所換回來的就是另外一種市場的產品象徵, 叫做”冷門性產品”, 同樣從外表來看都交易量很低, 但一個是奇貨可居, 但另外這一個卻是乏人問津。最具代表的案例應該就是在2013-2015年之間位於新莊副都心重劃區所推出的那一群”類豪宅產品”吧!!

做苦力還是優雅的搵著羽扇呢?

透過”豪宅”的解說示範, 我們可以清楚在天平的一端, 針對房屋市場”稀有性”特徵的感受, 然而那僅僅是少數的利基市場, 但對於多數人而言, 在天平對立的另一端, 所面對一般住宅市場所代表的, 就是多數人所認同的”主流性”價值, 不同於豪宅市場的稀有性特徵, 一般住宅市場所強調的是多元的市場供給與流通性, 但任何房子的條件依舊是不脫離, 建物與

土地之間的不同可能性組合，而人們在面對如此多元的組合選擇之下，就會有好惡差別之分，更會產生一套對價值認定的看法出來（譬如對單價的認知共同產生”區域行情”之類的眼光）。

然而只要多數人有”偏好喜愛”，相對也就會產生多數人較”不太喜好”的產品，只是一般人都以為這類的好惡，僅僅只是牽涉到個人對房屋座落地段位置或產品內在特徵（如隔局、動線、採光或社區素質…之類）而已，因此在過去常常有要看過50或100間房子才可以決定購屋的說法，只是局勢走到今日已並非這麼的單純了！

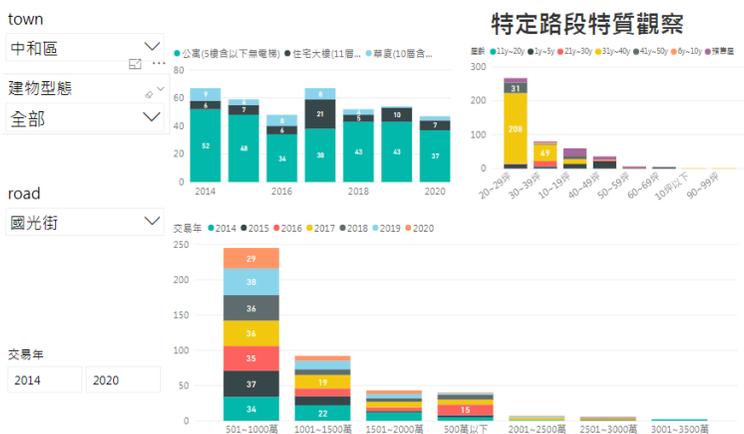
主要原因是因為現今網絡的世界，開啓的購屋者們選擇上的新視野，再加上台灣於2012年開放了實價登錄的里程碑，這些客觀的因素都在一步步地打破著過去房地產交易不透明化的黑盒子，因此當交易走向透明而且人們在房屋類型的選擇上，可以不被區域的不穩定供應量給困擾的同時，不同區域之間的房屋商品彼此可以產生更多的競爭性與可取代性來，加上在交易端上由於交易結果逐步走向透明，就會減少過去少數人把關通路所製造的假象。因此就能清楚哪一類住宅類型或是地段區域是當地所認定的主流區間，而其最佳的應用層面就是能提前預警購屋者走入誤區當中。

前些日子接到一位老同學的電話，聊著聊著聽的出來在電話那一頭的不安感，原來我那位老同學是為了當初10來年前，在新北市中和國光街一帶所購置的房子，如今想要出售卻賣不出去而困擾著!!「怎麼會賣不掉呢?最近房市不是很好嗎?」他用著很不解的口吻來請教我，到底該怎麼做才會比較好，畢竟他在過去售屋九個月當中已經換了三家房仲公司都無法解決，而且到最後只要買家有意願，他也願意在單價上做一些讓步來配合。

因此也讓我產生好奇，到底是什麼原因讓這位老同學在這房地產世道還不算太差的環境下仍賣不出房子呢?後來發現，無論是房子的現況、格局、動線採光都算是中規中局的好房子，而且雖然目前中和國光街離捷運有一段距離，但是周邊的生活機能相當完善，同時日後也會有捷運會開進來，整體來講應該問題不大!但後來發現原來問題不是出在這些各別的房屋現況或是地點位置上，而是出在這房子的「總價」上。

原來在當時10來年前，我那位老同學手中恰好有筆錢，因為也住在當地附近剛好遇到地主自己有多出來的房子要賣，因此想一想乾脆把房子買下來，雖然房子比較大約有50多坪，但是

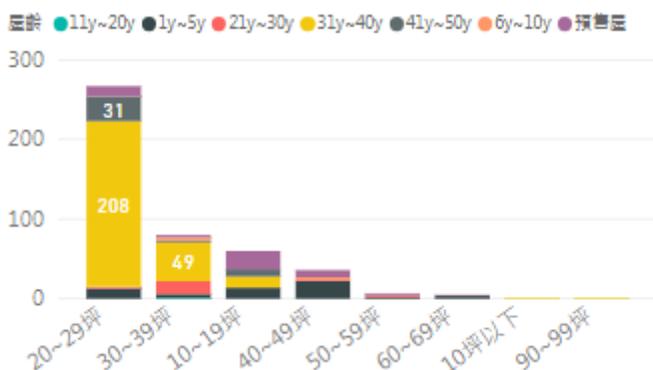
房子全新又有電梯,同時又再加買一個車位,前前後後花了約兩千多萬買下這棟房子,但由於這段時間小孩因為成家或是工作緣故離開家裡,因此我這位同學才會打算將房子給賣了,換小一點並留一些錢在身邊準備日後退休之類的用途,但是計畫卻趕不上變化!



上面的這張大數據圖表,是從2014~2020年這七年來,在中和區國光街所有交易紀錄的總彙整,其實只要有一張類似這樣的圖表數據,所有難解的問題就能在這邊一次看出來,首先我們先來看左側上方位置的圖表。

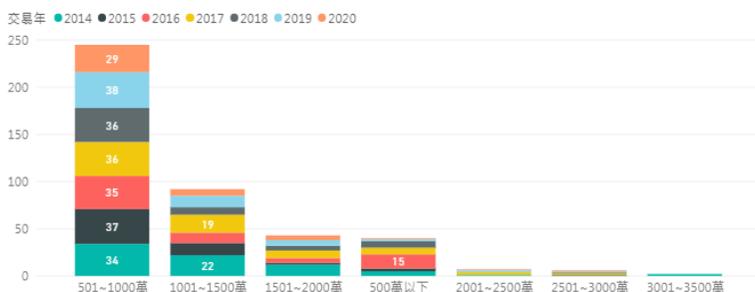


你會發現從2014年到現在,原來中和區國光街當地區的交易主流慣性是”公寓”,反而大樓或是華廈兩個加在一起道還不到公寓交易的1/3。



接著再看到右上方的圖表,你會發現在中和國光街這一帶交易的主流坪數是以20~29坪屋齡約在31-40年的老房子為主,對

比著50-59坪的房子，這些年的交易情況還真的是慘不忍睹。



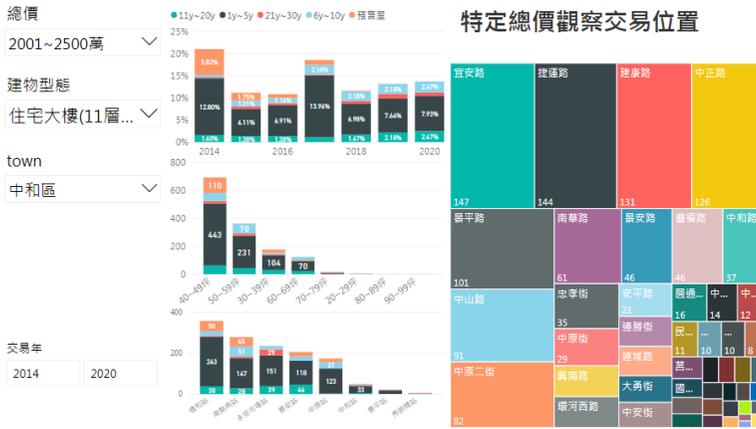
最後再看到最下方的圖表，原來從2014~2020年之間，多數民眾認同中和國光街的基礎價值仍以501-1000萬為主流，再逐步遞延溢出到1001-2000萬兩個總價市場，而2001-2500萬的總價範圍從圖表的數據來看，應該就能清楚了解是個相當”冷門”的位置。

而透過圖表相當簡單的示範你應該能夠清楚，利用最真實的交易數據進行篩選與整合，你就能夠相當客觀的認識任何不同的區域位置，搭配不同類型的住宅產品組合，所帶給對當地所認定的主流區間的價值在何處，如同上面的中和區國光街的例子，若要在當地購置，購買501-1000萬的房子是多數人的共識，但是若要超過2000萬以上就得多考慮考慮，而這就是屬於中和區國光街的內在”價值心理認知”。

瞧瞧大閨女的心有所屬

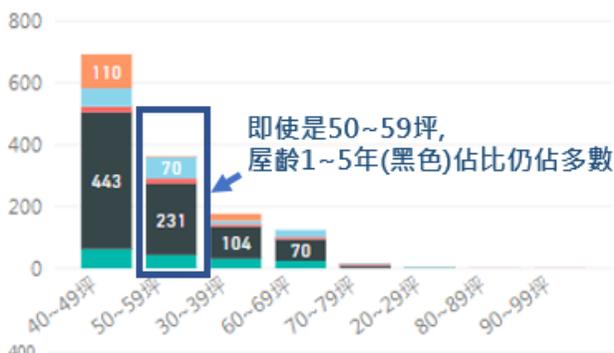
而每個地方都有一個特定的”價值心理認知”，它的主要組成是以「總價」為主；而總價背後的結構是”單價”乘以”坪數”這兩個變數，而從剛剛中和區國光街的例子來看，坪數買的過大應該是問題的癥結，也就表示多數會購買50-59坪的購屋者，不太會去選擇這個位置。

當然僅僅只是透過上面的交易數據圖表就認定這樣的看法或許仍不夠周全，但是回顧前面所提到的網路時代的進步，讓不同區域之間的住宅產品產生競爭與取代互補的能耐依舊是成立的，因此我們可以擴大交易數據的觀察範圍，認識整個中和區域目前會購買2001-2500萬的人會買在哪些路段上，而他們多數所購買的產品特徵又會是哪些？有了這樣的答案就能讓我們更為客觀的比較，自己的選擇對比多數人主流相對競爭程度的優劣。



從上面圖表我們可以清楚的看到, 最右側的路段名稱是從2014年到2020年這七年之間, 累計交易量從大到小的排名順序, 對應左側三個直條圖應該已經發現到, 會花費總價2001萬到2500萬之間在中和區購買住宅大樓的交易特徵, 多數會購買全新的住宅大樓居多 (只黑色屋齡約1-5年)。

而購買坪數的優先順序則以40-49坪為先, 其次是50-59坪發展, 這也表示這一類總價市場的”價值心理認知”更為重視居住整體素質更勝於居住空間的大小, 畢竟屋齡越新的房子無論從硬體, 或是整體社區條件的規劃上都更具備高素質的期待感。



而這樣的信息其實非常具有參考的價值，因為你會發現縱使是比較交易量次一級的50-59坪市場，透過上圖依舊是屋齡1-5年的交易選則為主，這也就更進一步間接證明，我那位老同學在中和區國光街為何滯銷的原因，相對的你也可以將上述的情節套用在任何的場景當中。

比如你對某一間房子感覺相當的不錯，其實你就可以複製上述的方法來進行辨識，而這樣做的好處就在於你可以提前知道，你對某一房子這樣的選擇對比區域主流市場，在競爭優劣情況為如何，如果在主流趨勢內，你就可以買的比較放心，因為你很有信心這間房子本身的競爭力並不輸給別人。但是如果不是，那你就要非常的小心，因為你的房子光是起跑點就已

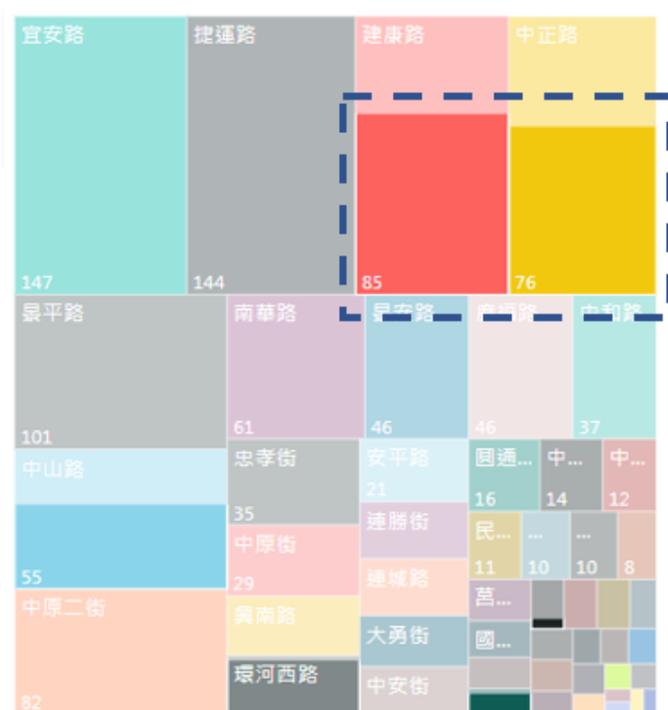
經落後了不少人了！



然後在尋找多數人的線索的同時，你也可以不用死板板的，一定得從路段上面去下手，如同上方圖表操作所示範的，你可以從相同的這一段時間，以捷運站為觀察重心進行認識，好處是你可以从這樣的觀察方式當中，以特定的屋齡(以前述的經驗，我們發現屋齡1-5年為市場主流)找到更適合路段的可能與機會，因此以上圖的案例來說，我們就可以屋齡1-5年從捷運橋

和站附近挖掘出一些機會,而且得知他的交易情況都發生在最近這幾年(2016~2020年),同時坪數也符合我們的看法。

特定總價觀察交易位置

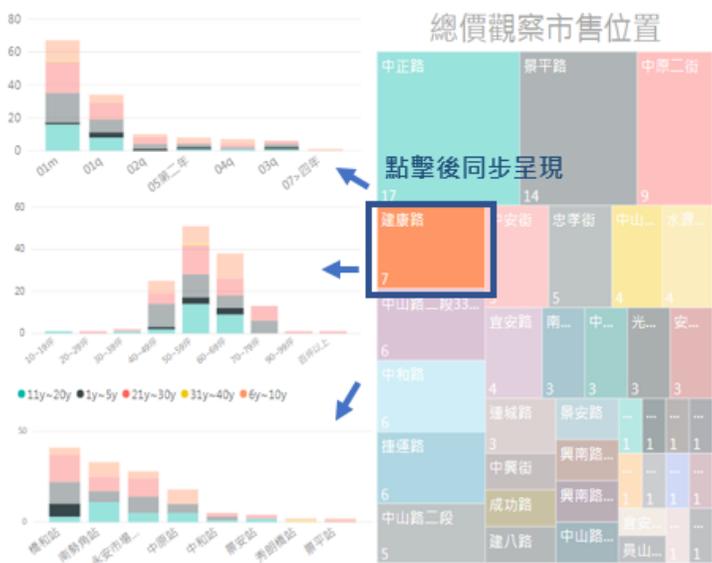


同時我們更可以從上方路段的圖表,清楚的知道捷運橋和站周邊的交易路段,多數在落在建康路以及中正路上面,因此可以讓我們從這樣的線索進一步去尋找目前市場上供應機會

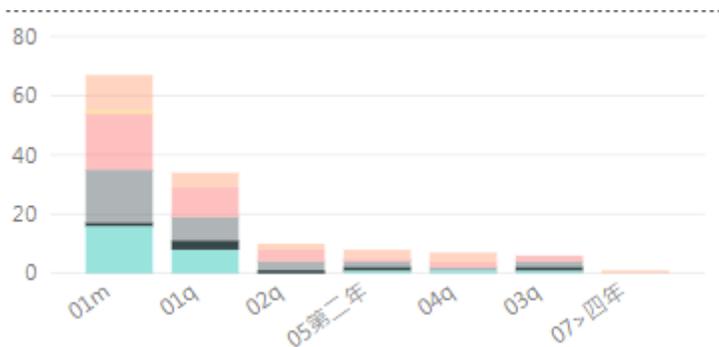
的多寡, 以做為時機判斷的基礎, 而這樣的做法與過去只是大海撈針似的在591網路上搜尋, 或是被房仲帶著到處胡亂看房
子一通的兩相比較, 倘若事前透過上述的流程先行比對過市場上的主流交易趨勢, 相信每位購屋者勢必內心更加篤定與踏實。接著我們就示範透過市場的供給面, 來進一步確認目前可能交易時機的多寡。



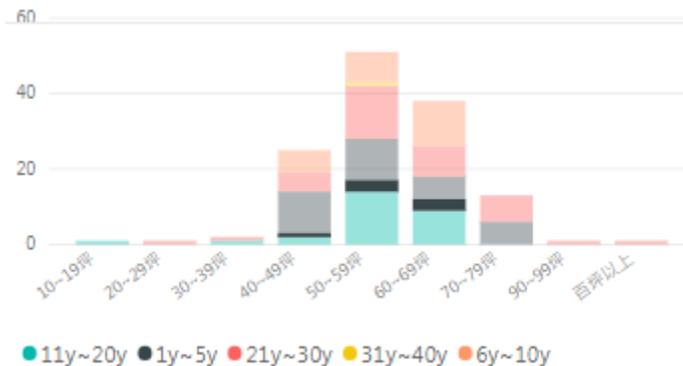
上方這張圖表所呈現的是, 目前最新在整個中和地區開價2501-3000萬 (假設目標交易價在2001-2500萬時, 我們將供給面的開價往上一個層級做為設定) 住宅大樓的地理位置與產品輪廓分佈的情況。



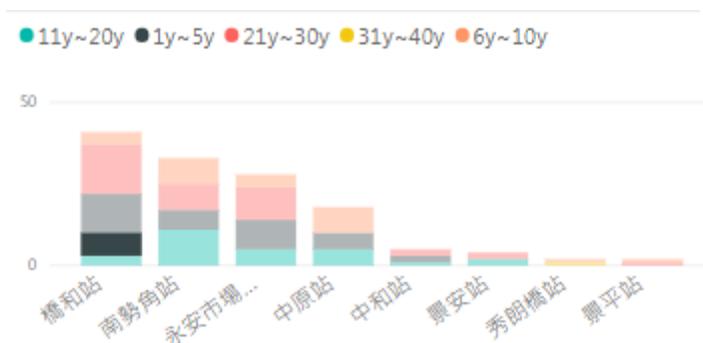
由於右側每個色塊依照目前市售數量的大小代表著不同的路段位置, 因此只要點選各別路段色塊, 左側的圖表就立即顯示出其產品的特徵。(因此點選” 建康路” 目前共有7個市售物件)



以上圖點選”建康路”為例,從左側最上方你可以知道,目前在建康路這些市售的房子目前銷售的時間有多久的情況。



同時透過左側中間的圖表你會發現,在中和區建康路上這7戶市售房子簡單的重點產品特徵(均是屋齡1-5年的新房子,同時坪數最多到60-69坪)。



而透過左側最下方的圖表，我們可以知道中和區建康路與橋和捷運站有最直接的關聯性，當然你也可以直接點選從該捷運站圖表去反向找尋特定捷運站相關的路段位置，做為進一步的市場競爭力參考。

因此只要透過類似上面的模擬示範，無論你是想要買房還是要售屋，就能夠清楚整體市場的競爭輪廓。比方說有哪些房子坐落的位置可能比你的來的更好、屋齡更新或是坪數更大，而這些線索都可以提供給我們作為買房或是日後售屋客觀的參考途徑。

最後當然應該會有人關心，我那位老朋友最近房子賣的怎麼樣？只能說截至目前為止他還在努力當中，希望他能早日賣掉!! 但是最後他也說道「如果在當時要買房子的時候，能看到

類似這類的圖表, 提前知道這類的訊息, 相信自己應該不會去買這麼大坪數的房子才是。」而這也是本次所要提到的重點, 對於房子這一檔事, 事前好好做功課去預防, 比起事後發生問題了再去解決, 所花費的代價差距之大實在是難以想像。

不論是某個特定路段或是捷運站周邊1km 的住宅, 甚至是一整個行政區, 要在其中找尋當地的主流價值特徵輪廓是什麼? 其實必須要先相信才能找的出來, 除非這是全新開發的重劃區, 否則只要是較早開發成熟的區域, 人們在居住使用的過程就會留下記憶與慣性的心理認知, 而把這些有共同想法的人們給聚集在一起, 就會留下一特定的主流特徵。

簡「易」私塾-順著民心的走向走去!

而談到聚集人心, 就不得不談到易經當中的這個”萃”卦, 然而萃聚的關鍵在於能否長久, 否則只是一時的利益結合, 終究樹倒猢猻散, 所聚的總歸只是烏合之眾罷了! 因此萃聚對於易經的但書為, 是否與正道結合, 這樣回頭看看前面所舉的例子, 確實是不謀而合,

也唯有真正擁有正道，才能真正具備不怕接受考驗的”信念”，上從古代的帝王也必須得設立宗廟透過信仰來聚集人心來看，相對於毫無信念的散亂無章，更讓信念背後的正道常存人心當中。

而這些論述與前面所提的觀點有無可應用結合之處呢？如同之前所提的中和區國光路的例子，倘若沒有事前整理出一個主流核心的看法出來，那就只能是公說公有理，彼此各自解讀了！但是等到事後問題發生了，卻仍不明白問題的出處在哪裡？

然而只要能稍做整理，把相同屬性的交易住宅事前好好歸類整理在一起，你就能從整理過的結果當中發現人心的走向，並且順著人心的走向去發展那就是易經裏所提到的”正道”，若再對比著過去毫無章法的瞎猜，是否也唯有這樣的”正道”才能夠真正的引導人心而自然成為”信念”呢！！

易經第四十五卦：萃卦（澤地萃）

萃，亨，王假有廟。利見大人，亨，利貞，用大牲吉，利有攸往。

《象》曰：澤上於地，萃，君子以除戎器，戒不

虞。

六二，引吉，无咎。孚乃利用禴。

《象》曰：引吉无咎，中未變也。