

行政院國家科學委員會專題研究計畫 成果報告

公告土地現值評價行為不確定性之研究

計畫類別：個別型計畫

計畫編號：NSC92-2415-H-004-021-SSS

執行期間：92年08月01日至94年07月31日

執行單位：國立政治大學地政學系

計畫主持人：陳奉瑤

報告類型：精簡報告

處理方式：本計畫可公開查詢

中 華 民 國 94 年 10 月 31 日

中文摘要

陳奉瑤（2002）指出各縣市內公告土地現值的評估比值(assess-ratio)，離差之平均為 17.36%，其間落差更高達 42.4%。各縣市雖適用相同法規，評價結果卻有顯著差異。若根據不動產估價師法第四十一條之精神，公告土地現值與市場價值應屬同一標的物在同一期日之估計價格，兩者之差距在 20% 以上者，理應尋求所在不動產估價公會協調決定其價格。依此推論，評估比值小於 80% 者，皆有重新調整之必要。觀察台灣地區 23 個縣市中竟然有 21 個縣市之評估比值小於 80%。

針對此一課題，本研究異於先前之制度面研究，擬由地價人員評價行為中，「心中有價」（定錨）與評價壓力（客戶來源）的課題進行探討，藉由此等深入探討，可提供國內公告現值評價的另一思考空間，且可將行為研究由估價師之觸角延伸至地價人員。

本研究採問卷調查方式，檢視整體評價行為是否存在定錨與客戶壓力，並藉由評估比值偏高與偏低兩群組之變異數分析進一步探索不同特性縣市間之差異性。

關鍵詞：公告現值、行為研究、定錨、客戶影響

英文摘要

The assessed results of Official Land Value are always criticized. Chen (2002b) demonstrated that the assess-ratio between each county is quite different, from 16% to 87%, although the related laws are the same. From the viewpoint of Real Estate Appraiser Law, more than 90% counties need to pay attention for their OLV. Previous references only indicated the institutional problems; the research on assessor's behavior is short. This study, based upon literature review, will adopt questionnaire research to investigate the first-line assessors' behavior for two topics, anchoring and client pressure. According to the findings we will present the results and conclusions.

Keywords : Official Land Value, Behavioral Property Research, Anchoring, Client Pressure

一、前言

依陳奉瑤（2003）之研究，各縣市公告土地現值與市場交易價格之平均評估比值為 65.26%，在 95% 的信賴水準下，其信賴區間在 64.78% 至 65.75% 之間。若進一步觀察徵收補償加成反算之評估比值（陳奉瑤，2003：18），可發現一個很有趣的現象，縣市政府認知公告土地現值偏離市價之問題，且為減少徵收阻力，而有不同的徵收補償加成數，若將前述計算之評估比值，以徵收補償加成數反算，結果有 17 個縣市（約 74%）的評估比值超過 80%，顯見縣市政府地價人員並非無法掌握市場交易價格，而是在取得市場交易價格至公告土地現值之間發生問題。

探究其發生原因，林全（1989）將其歸屬於技術落差與認知落差；楊松齡（1995）認為來自價格時間落差；陳奉瑤（2000）將其歸因於缺乏個別考量；蔡吉源（2001）認為是政治干擾、刻意壓低扭曲的結果，該等文獻大多集中於制度設計面的問題探討。並無文獻論及該落差的主要來源，係來自地價人員個別判斷的差異。

我國公告現值的評定就是一種序列式的評價方式，每次的估價過程都不是一次獨立的客觀過程，因而常有地價人員「心中有價」以及承受有某些「價格指示」，對造成公告土地現值與市場交易價格之落差影響甚大的言論。本研究基於前者可能來自於地價人員對於地區的熟悉度、倚賴過去估價的習慣、依循前一年的價格、地政士不動產經紀人提供的資訊等，但卻忽視了市場的變化所產生的不確定；後者則可能來自於層層上司基於各種原因給予的壓力。藉由此等假說之建立，以問卷方式加以驗證。

國內外運用行為研究方法於不動產估價的相關文獻，例如 Diaz(1990a, 1990b)關心之案例選取、Diaz and Hansz(1997)和 Diaz and Wolverton (1998)分析之環境熟悉度、Wolverton (1996)和 Gallimore and Wolverton(1997)的跨國研究、Gallimore(1994,1996)、Kinnard, Lenk, and Worzala 等 (1997)和 Black(1997)探討的配合估價問題等，皆以估價師為研究對象，對地價人員之觀察研究付之闕如。再者，心中之「價」從何而來（定錨，Anchoring）？是否受壓力影響（客戶影響，Client Pressure）及其對地價人員之行為影響，將是本研究的討論重心。

綜合前述，本計畫之主要研究目的如下：

1. 分析各縣市地價人員之評價行為是否存在顯著差異。
2. 探討地價人員評價的過程中是否存在定錨現象。
3. 研究地價人員於評價過程中是否承受壓力。

二、文獻探討

1、定錨之相關文獻

於不動產研究中應用行為研究方法的相關文獻，Diaz(1990a, 1990b)的研究指出，資深估價師與新進估價師比較，資深估價師存有偏見，而且資深估價師進行估價時，並不會遵循估價規範；Gallimore and Wolverton(1997)也有相同的見解。Diaz(1990a)認為專業估價師選取案例的方式，不像學生估價師會瀏覽全部比較案例後再選取適當案例，而會直接選取適合者，過濾後發現案例不足時再一次次的選取，直至足夠為止；Diaz(1990b)指出有經驗的決策者在面對資訊完全時進行決策，並不會檢驗所有必須檢驗的資料去做最好的決定。探究該等文獻，應有專業估價師心中有價之暗示。

過去有關定錨的相關研究，Diaz 於 1997 年以環境熟悉度對資深估價師的影響進行研究，其指出沒有證據可以證明資深估價師於熟悉環境中需仰賴其他資深估價師的意見；Diaz and Hansz(1997)發現，在不熟捻的環境中，由於市場狀況模糊不清，資深估價師仍會仰賴其他資深估價師的意見進行估價。而 Diaz and Wolverton (1998)研究則指出，於熟悉環境中估價，一般估價師將出現未充分更新以往市場資訊與判斷的現象。換言之，上述研究結果意味著環境的熟悉度與定錨的相關性。

Ibbotson and Siegle(1984)指出估價平滑的現象 (appraisal smoothing)¹，也就是估價人員會透過彼此交換資訊、參考過去價格進行估價以減少結果的歧異；Cole(1988)亦指出對先前估價結果的依賴、具週期性的估價以及委託人的要求等，將造成估價平滑的現象；Quan and Quigley(1991)則認為平滑的現象是估價師面對市場不確定風險所做出來的反應；Diaz and Wolverton (1998) 驗證每一時期的估價將受到前一期估價結果的影響。綜言之，先前之估價結果將使估價師心中有價。Matysiak and Wang (1994) 以及 Webb (1994)亦指出「估價結果對於價格循環有落後的現象」，也就是說景氣循環向上調整時將低估，向下調整時將高估。其提醒過度依賴上一期價格或經驗，忽略獨立、客觀的可能後果。

於價格決定方面，Gallimore(1994,1996)認為在賦予比較案例權重時，資深估價師傾向給予最近成交之比較案例更高的權重，以接近預先設立的數值；Wolverton (1996), Gallimore and Wolverton(1997)之跨國研究指出，由於資訊透明度的不同，英國估價師相較於美國估價師，比較容易受到不良交易價格影響；Black(1997)則指出，即使是擁有豐富對象不動產資訊以及相關市場資訊的對等議

¹對於序列式的估價報告（每一定時期便對相同勘估標的評價），其估價結果的差異性逐漸減少，也就是所謂 smoothing 現象。

價者，仍然有心中有價的行為。Kinnard, Lenk, and Worzala 等 (1997) 甚且發現美國的估價師受制於委託者的回饋與壓力而有配合估價的情形，而且 Wolverton (1999,2000)亦指出回饋與配合情況有很密切的關係。此等研究結果顯示，估定的價格可能是心中有價或是配合估價下的產物。

此外，Tversky and Kahneman (1974)認為估價師對信賴自己建立的心中價所估出的結果，會比考量環境所建立的價更能信任；Levy (1997)則認為資淺的估價師較容易受到先前已評價案例的影響。Havard (1997)亦認為資淺估價師會受到資深估價師的影響進行估價，而 Daiz(1997)、 Diaz and Hansz(1997)實驗則指出專家估價師在熟悉的環境中不會去信任其他專家估價師的估價結果。Gallimore (1996)更指出估價師會想辦法對初期估價的結果尋找證據；Gallimore (1994)認為估價師會信賴近期的資訊；除此之外，Kinnard, Lenk, and Worzala 等 (1997) 認為客戶壓力的影響(client feedback)也是定錨的可能原因；Black (1997), Diaz 等 (1999) 與 Diekman(1996)指出沈入成本是議價時所參考的對象（例如我國財政收入的要求）；Black and Diaz(1996)也指出議價會受到底價的影響，即便該底價的訂定是與市場有矛盾的。

各縣市於公告現值的評定係遵循相同規範，但其評價結果與市價的差距卻有所不同，如果由定錨之因素切入探討行為差異，綜合前述文獻，原因可能來自於資淺地價人員與資深地價人員的認知、對環境的熟悉度（評估現有區段年資）、對上一期價格的依賴等。

2、客戶影響之相關文獻

Levy & Schuck (1999) 針對紐西蘭已登記的資深估價師進行個別的深度訪談，認為老練的客戶由於熟悉估價的程序及市場之運作模式，因此可透過資訊的力量來影響估價人員以改變其觀點，進而影響估價的結果。至於較不老練的客戶則是傾向於運用獎賞或高壓，以及「煩擾」的方式對估價人員施壓，最常見方式的便是威脅不給付報酬。另外較不老練的客戶亦會運用前述資訊的力量來影響估價之結果，但未必能夠有效的改變估價人員對價格之觀點。依目前評估比值大多低於 80%的現象推論，各地價相關主管似乎都是老練的客戶。

張能政 (2004) 經由訪談結果則指出，對估價行業不熟悉之委託者通常以提供業務或斷絕業務之方式影響估價結果。此外國內估價業者常需提供預估服務，藉以使估價人員調整預估結果至滿足委託者要求時才決定委託。在估價作業前若已確知估價結果（定錨），亦將使估價人員傾向尋找價格的佐證資料，而非依正常程序決定價格。Gallimore & Wolverton(1999) 之問卷調查結果，也證實美國的估價人員在其自身角色任務的認知上，較傾向於做為價格之佐證者而非提供

合理價格者，而在估價人員對客戶的要求之認知上，亦明顯偏向於要求做為價格之佐證。Levy & Schuck (1999) 認為有些估價人員會在最後報告之前，先提供客戶初步之估算價格，或是報告書的草稿，或許這對於確定客戶所給的資訊是否正確是有幫助，並非不適當的影響，但是這同時也給客戶運用力量影響估價結果的機會，這種不當的影響是可以預測但卻難以拒絕的。某些縣市政府對公告現值變動幅度之指示，或可視為預估服務的一環，若是如此，則地價人員將流於為該價格尋找佐證。

至於客戶要求對價格的影響，Kinnard, Lenk & Worzala(1997)藉由問卷調查發現，即使沒有足夠證據支持，41%的估價人員會在客戶要求下，修改他們的估價結果。張能政 (2004) 利用參與式觀察發現，在 60 個觀察樣本中有 6 個案件被委託者告知期待的價格，該 6 個樣本在價格決定過程中，有 1 個樣本以委託者期待價格做為決定價格最優先考量之依據，而其他 5 個樣本以第二或第三順位參考委託者期待的價格，惟樣本數不足，無法充份的說明。此外在觀察記錄過程中亦有更多案件被告知價格，但皆因價格無法符合而撤件。

依據上述各項研究成果可知，在不動產估價的過程中無論在估價師的經驗層面、或對環境的熟悉程度、或是資訊的充足與否等，的確存在許多的不確定性，也衍生出估價時是否有定錨、平滑與客戶壓力等現象之課題。惟前述相關研究，多集中於不動產估價師的行為落差上，本研究基於此等行為落差也可能發生在評估公告土地現值之地價人員上，且由內政部發佈之「各縣市公告土地現值占一般正常交易價格百分比」(以下簡稱評估比值)可發現，各縣市雖遵循相同之規範，但結果卻不盡相同，此等評估比值之差異是否與前述評價行為有關，值得深入探討。

三、研究方法

本研究係國內首次將行為研究運用於地價人員之分析，因此為廣泛瞭解地價人員之行為差異，主要採取問卷分析方式，擬藉由統計上之檢定，檢視行為差異性。

(一) 問卷設計

本研究問卷內容包含兩大部分，其一為受訪地價人員之基本資料，包括性別、年齡、辦理地價業務年資、地價人員背景與辦理地價業務負責現有地價區段之年資，前兩者為樣本是否具有足夠差異性而設計；後三者則為因應業務熟悉度分析之需。其次，問卷內容第二部分中地價人員獲取公告土地現值之成形階段、參考點、買賣實例以外之參考點，為地價人員是否有定錨現象之分析；藉由第一

次求得分離之地價後如何決定擬評公告現值和如何由擬評公告現值決定公告現值係為客戶壓力之分析而設計。

由於地價人員流動頻繁，無確實的名冊；且實證之目的在於廣泛瞭解「縣市」之間地價人員之行為差異，而非「個別」地價人員行為差異。因此，本次問卷必須達到各縣市有相當足夠分析的樣本，且在此基礎上盡量達到公平抽樣的原則。因此，問卷之寄發方法以電子郵件方式，委託 25 個縣市一位「聯絡負責人」，將問卷發給該縣市第一線的地價人員。發給方式有兩種，第一種為電子郵件方式，另一種為連絡負責人將電子檔案列印，交予地價人員以紙筆填答問卷。

在接收到各單位的問卷後，每一份問卷都加以編碼並記錄問卷回收清單中，以確保各縣市均有問卷樣本；此外，若是問卷作答中有遺漏或錯誤的情況發生，可藉由問卷回收清單的記錄找出該問卷的填寫單位加以修正，避免因為問卷的不完整作答而造成過多遺漏值而無法達到統計上要求的效率。

藉由敘述統計，觀察問卷受訪者之基本資料，其中男女、年齡、辦理地價業務年資的分佈比例均相當接近；惟地價人員的背景，以非相關科系畢業居多，約近 80%；此外，辦理地價業務負責現有地價區段之年資亦以二年以下者佔多數。詳如附錄二。綜合上述資料可發現，不論性別、年齡、年資或背景都沒有過度集中於某一情況，樣本具有足夠差異性，說明問卷寄發與回收上雖面臨抽樣偏誤的隱含危機，但就回收結果而言並未有嚴重的偏頗情形發生。

(二) 檢定方法

1. 群集分析

首先以 2000 年至 2005 年內政部公佈之評估比值為依據，將 25 個縣市以「集群分析」方法進行分組，藉以分析不同群組縣市評價行為之差異，再藉由無母數檢驗證差異性。採取階層式(hierarchical method)分析，並且以華德法(Ward's method)為集結方式。藉由樹狀圖所顯示的凝聚的過程及陡坡圖，可發現當群組超過三群，各群內的差異陡升，顯示最適分群以三群為佳。但外島縣市之公告土地現值雖明顯與一般正常交易價格具有相當大之差距，但問卷僅回收三份，為避免統計上的偏誤，以下將該群組忽略，僅比較第一與第二集群，樣本數分別為 89 筆與 96 筆，樣本總和為 185 筆資料。集群一的歷年平均百分比比較高，顯示該集群為公告土地現值較貼近市價的集群，而第二集群為差距較大者。

2. 差異性分析

由於本研究之變數多為順序尺度，因而採取 Mann-Whitney 檢定，該檢定以等級平均為依據，有助於瞭解兩集群縣市間的表現差異。另採兩獨立樣本 K-S

檢定以檢驗全部變項間的差異是否達到顯著的不同。其中 K-S 檢定無法提供強度大小的訊息，僅能表現兩群體於該變數是否具有顯著的差異。

四、研究結果

(一) 評價的定錨現象

就全部資料縱向之觀察，地價人員評價的參考點是以買賣實例修正與訪查經紀人、地政士意見推定為主，符合以市場資訊為依據的估價原則。而本研究設計據以觀察是否有定錨現象之「受到地方首長期待」與「其他地價人員意見影響」，但由圖中可發現此一現象並不明顯，甚而是地價人員認為最不倚賴的評價參考點。可見公告土地現值的評價，就本次問卷結果分析，外在壓力與訊息對於地價人員的評價的影響，並不如一般認知的那麼嚴重。

若地價人員會依據參考點修正其價格，而非直接依賴買賣實例修正獲得地價，與買賣實例相關的三個選項(「買賣實例難以取得」、「無法具體訪查買賣實例之個別條件」、「無法確切得知買賣實例之實際成交價格」)是地價人員非以買賣實例為參考點最主要的原因。可見在以比較法為基礎的公告土地現值評價過程中，若沒有充足的比較案例，地價人員便需面臨巧婦難為無米之炊的窘況。

「買賣實例難以取得」就全部樣本而言是最重要的原因，但若區分為兩群縣市來觀察，較接近市場交易價格的縣市的地價人員是更注重該原因。而無法確切得知買賣實例之實際成交價格卻是以較偏離市場交易價格縣市的的地價人員重視的原因，可能是對於買賣實例取得管道信任的程度差異所致。

其次，就較接近與較偏離市場交易價格縣市之次數分配直接比較觀察，兩個分群的縣市只有參考去年區段地價一項呈現明顯的差異，較接近市場交易價格的縣市相對於較偏離的縣市，對於去年區段地價較不重視。以下採取無母數檢定方法中的 Mann-Whitney-U 進行檢定。我們發現僅代表平滑現象的「參考去年區段地價」具備顯著差異，且較接近一般正常價格縣市具有較高的等級平均數，表示較接近一般正常價格縣市對於去年地價的參考程度較低。這似乎指出縣市評價差異的不確定性因素中，再估價的平滑現象是顯著的因素。而本研究設立定錨因素的假說，在此次的問卷調查中並未顯現出明顯的差異。

再者，「去年評定之公告土地現值」，對於地價人員而言，雖非最主要但依舊必須考量的原因，而且由次數分配來觀察，似乎較接近市場交易價格的縣市相對於較偏離市場交易價格的縣市，較不受前一年之區段地價之影響。

此外，兩組觀察值的離散程度不同，年資兩年以下者(資淺地價人員)表現出較集中於採取去年區段地價為參考點(X 軸數值越小表示受訪者認為該參考點越

重要)。雖然年資兩年以上的資深地價人員將近兩成認為去年的區段地價是最重要的參考點，但整體而言，相對於資淺地價人員，明顯較為分散。這表示資深地價人員比較有自己的想法，資淺地價人員可能在資訊不全的情況下，認為保險的做法是比照去年區段地價。圖五以服務於現有區段的年資可看出，兩群組地價人員的具離散程度有更加明顯區別，資深地價人員具有較分散的表現。

(二) 客戶壓力

誠如前述，公告土地現值的評價，就本次問卷結果分析，外在壓力與訊息對於地價人員的評價的影響，並不如一般認知的那麼嚴重。若進一步分由地價人員內部的估值決定（「藉由買賣實例調查表第一次求得分離後之地價後，決定擬評公告土地現值」）與外部的估值決定（「由擬評公告土地現值決定公告土地現值」）加以分析。

由次數分配可以看出，地價人員內部決定估值以「參酌去年之評議結果」以及「地價人員自行決定」為主。而外部的估值決定受到「縣政府地政局」以及「評議委員會」的影響相對較大。可見即使地價人員願意，且客觀條件允許採取以市場資料為依歸的估價過程，區段地價的決定終究還是必須面臨縣級單位以及評議委員會的壓力影響。但以擬評現值推估公告現值時，問卷資料顯示不論是「長官要求」或「評議委員會要求」均非地價人員認為的重要原因，此與社會一般認知有很大差距。

若進一步以縣市分群觀察，上述之壓力是否會進一步造成區段地價的扭曲呢？結果出乎意料的呈現相反的情況。較接近市場交易價格的縣市，其接受的「縣府地政局」以及「評議委員會」壓力，單就次數分配來觀察，反而表現出較高的比例。換言之，我們並不能先入為主的認為縣府地政局與評議委員會之壓力，一定是造成區段地價偏離的元兇，相反的，或許這些壓力反而促使原本偏離的評價結果更接近市場交易價格。

此外，分析資料亦指出資淺地價人員以其他地價區段推估比例較少，而資深地價人員較多。這可能是資深地價人員已經由經驗的累積產生以其他區段地價推估的一套邏輯。而資淺地價人員因尚未熟悉各區段間的差異，以區段推估的比例較小。這符合一般印象，且通過 M-W 檢定。地價人員服務於現有區段年資長短亦顯現出相同的結果。

最後，問卷結果亦指出，與市價差距較大之縣市的地價人員修正次數較多。這個結果頗為弔詭，當地價人員修正次數越多，反而越偏離地價。造成這種現象或許來自非地價人員自身因素，而是其他例如干擾，例如政治因素(蔡吉源,2001)所造成。

五、結論

本研究依據文獻結果建立地價人員於評價時，會有定錨現象與客戶壓力兩假說。藉由問卷調查結果發現，定錨現象並不普遍存在於評價上，多數地價人員仍借重於買賣實例的取得與修正，但在買賣實例取得困難或難以取得其真實成交价格時，則前一年之地價將成為定錨上重要的參考點，也因此而出現評價的平滑現象，此在較偏離一般正常價格縣市群組，尤其明顯。此與Diaz與Wolverton(1998)指出，不動產估價師對於不動產價格之判斷，明顯會受到他前一次估價結果的影響，進而造成估值調整趨於減少(smoothing)之現象相同。

其次，問卷資料顯示不論是「長官要求」或「評議委員會要求」均非地價人員認為影響評價的重要原因，因此，研究結果亦顯示有關客戶壓力之假說並不明顯存在於地價評估上，此與社會一般認知有很大差距。且較接近市場交易價格的縣市，其接受的「縣府地政局」以及「評議委員會」壓力，單就次數分配來觀察，傾向較高的比例。亦即，承受「縣府地政局」與「評議委員會」壓力越大之縣市群組，修正地價次數越多，越接近市場交易價格。

此外，關於估價經驗(年資)是否會影響估值之決定，過去國外文獻指出資深估價師明顯有別於資淺者，會依據經驗發展出「捷思法」的估價程序，以增加工作的效率(Diaz, 1990a,1990b,1997)。但至於捷思法是否會造成估價結果的偏離，因不動產估價難以定義正確的估值，因此尚未有明確的定論。而就台灣公告現值評價人員來觀察發現，較偏離一般正常價格縣市之地價人員現區段年資顯著較高，隱含識途老馬有時也可能倚老賣老或過於簡化估價程序，以致於造成對不動產市場價格變動的反應不足，拉大公告現值與一般市場行情差距。

由於大多數地價人員認為其評價基礎仍為買賣實例，但使用上仍有取得不易與難以確知交易價格等困境，顯見在以比較法為基礎的公告土地現值評價過程中，若沒有充足的比較案例，地價人員便需面臨巧婦難為無米之炊的窘境。因而唯有及早建立不動產交易資料庫方可有效改善此種窘境。

參考文獻

- Black, R.T. and Diaz, J. III, 1996, "The use of information versus asking price in the real property negotiation process", *Journal of Property Research*, Vol.13 No.4, pp.287-297.
- Black, R.T.,1997, "Expert property negotiators and pricing information, revisited", *Journal of Property Research*, Vol.15 No.3, pp.274-281.
- Diaz, J. III and Hansz, J.A., 1997, "The use of previous expert value estimates by expert appraisers operating in areas of geographic uncertainty", *Journal of Property Valuation and Investment*, Vol.15.

- Diaz, J. III and Wolverton, Marvin L., 1998, "A longitudinal examination of the appraisal smoothing hypothesis", *Real Estate Economics*, Vol.26., No.2, pp.349-358.
- Diaz, J. III, 1990a, "How appraisers do their work: a test of the appraisal process and the development of a descriptive model", *Journal of Real Estate Research*, Vol.5, No.1., pp.1-15.
- Diaz, J. III, 1990b, "The process of selecting comparable sales", *The Appraisal Journal*, Vol.58, No.4, pp.533-540.
- Diaz, J. III, 1997, "A longitudinal examination of the appraisal smoothing hypothesis", *Real Estate Economics*, Vol.26, No.2, pp.349-359.
- Diaz, J. III, 1997, "An investigation into the impact of previous expert value estimates on appraisal judgement", *Journal of Real Estate Research*, Vol.13, No.1., pp.57-67.
- Diaz, J. III, 1997, "How valuers use the value opinions of others", *Journal of Property Valuation and Investment*, Vol.15, No. 3, pp.256-260.
- Diaz, J. III, 1999, "The first decade of behavioral research in the discipline of property", *Journal of Property Investment and Finance*, Vol.17, No.4, pp.326-332.
- Diekmann, K.A., Tenbrunsel, A.E., Shah, P.P., Schroth, H.A. & Bazerman, M.H., 1996, "The descriptive and prescriptive use of previous purchase price in negotiations", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, pp.179-191
- Gallimore, P. & Wolverton, M., 1999, "Client Feedback and the Role of the Appraiser", *The Journal of Real Estate Research*, 18(3):415-431
- Gallimore, P. and Wolverton, M., 1997, "Price-knowledge- induced bias: a cross-cultural comparison", *Journal of Property Valuation and Investment*, Vol.15, No.3; pp.261-273.
- Gallimore, P., 1994, "Aspects of information processing in valuation judgement and choice", *Journal of Property Research*, Vol.11, No.2; pp.97-110.
- Gallimore, P., 1996, "Confirmation bias in the valuation process: a test for corroborating evidence", *Journal of Property Research*, Vol.13, No.4; pp.261-273.
- Ibbotson, R. & Siegel, L., 1984, "Real Estate Returns: A Comparison with Other Investments", *AREUEA Journal*, 12, 3, 219-242
- Kinnard, W. N., Lenk, M. M. and Worzala, E. M., 1997, "Client pressure in the commercial appraisal industry: how prevalent is it? ", *Journal of Property Valuation and Investment*, Vol.15, No.3, pp.233-244.
- Kohli, A., 1989, "Determinants of Influence in Organizational Buying: a

- Contingency Approach”, *Journal of Marketing*, 53(3):50-65
- Levy, D. & Schuck, E., 1999, “The Influence of Clients on Valuations”, *Journal of Property Investment & Finance*, 17(4):380-400
- Levy, D.S., 1997, *The Impact of the Examination of a Property on the Perception of Value and Desirability of a Following Property*, Cutting Edge.
- Northcraft, G.B. and Neale, M.A., 1987, "Experts, amateurs, and real estate: an anchoring-and-adjustment perspective on property pricing decisions", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol.39, pp.84-97.
- Quan, D.C. and Quigley, J.M., 1991, "Price formation and the appraisal function in real estate markets", *Journal of Real Estate Finance and Economics*, Vol.4 No.1, pp.127-146.
- Ratcliff, R. U., 1972, *Valuation for real estate decisions*, Democrat Press, Santa Cruz, CA.
- Smith, S., 2002, “Predatory Lending, mortgage Fraud, and Client Pressures”, *The Appraisal Journal*, 70(2):200-213
- Tersky, A. and Kaheman, D., 1974, “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *science*, Vol.185 No.4157, pp.1124-1131.
- Wolverton, Marvin L., 1999, "Client feedback and the role of the appraiser", *Journal of Real Estate Research*, Vol.18, No.3; pp.415-432.
- Wolverton, Marvin L., 2000, "Self-perception of the role of the appraiser: Objective opinions or price validations? ", *The Appraisal Journal*, Vol.68, No.3, pp.272-282.
- 林全（1989），土地增值稅與房地產價格變動之關係，「經濟論文叢刊」，第 17 期第 3 卷，台大經濟系，第 301 頁至第 324 頁。
- 張能政（2004），「不動產估價行為研究-行為理論之應用」，國立台北大學不動產與城鄉規劃學系碩士論文。
- 陳奉瑤（2000），公告土地現值評估課題與對策之探討，「林英彥教授退休紀念論文輯」，第 443 頁至第 464 頁，宏大不動產鑑定公司。
- 陳奉瑤（2002），公告土地現值與市場交易價格關係之研究，第三屆（2002 年）地政學術研討會，台北。
- 陳奉瑤（2003），土地公告現值與交易價格關係之研究，*土地經濟年刊*，第 14 期，頁 1-24。（NSC 90-2415-H-004-010）。
- 陳奉瑤、梁仁旭（1999），評定公告土地現值方法之研究，「國立政治大學學報」，第 78 期，第 295 頁至第 318 頁。
- 楊松齡（1995），現行公告土地現值制度之存廢探討，「改進現行地價制度研討會」，中國地政研究所。

蔡吉源(2001)，台灣土地課稅制度：問題、影響與改革，「台灣土地研究」，第3期，第37頁至第82頁。

計畫成果自評

以下僅就本研究預期完成之工作項目及具體成果進行回應，以作為成果自評：

(一) 預期完成之工作項目：

1. 公告土地現值評價相關文獻之蒐集與整理。	已完成，可由文獻探討窺知
2. 行為研究方法運用於不動產估價相關文獻之蒐集與整理。	已完成，可由文獻探討窺知
3. 蒐集實證分析所需之相關資料，進行實證研究。	藉由問卷調查蒐集一手資料作為分析依據
4. 深入訪談與調查，以獲取評價行為。	將深入訪談7位地價人員之結果置入適當分析中
5. 分析結果並提出政策應用之建議。	定錨與客戶壓力的部分不明顯，但平滑現象顯著
6. 撰寫論文發表於研討會及學術期刊。	帶兩位碩士班同學完成論文，並於學術研討會中發表，目前積極投稿中

(二) 在學術研究及其他應用方面之貢獻

台灣地區極度缺乏從事不動產估價人員的行為探討，若有估價不一致的情形發生，則以「估價是一門藝術」一言以蔽之，事實上藝術的背後所隱含的是主觀，在將主觀客觀化的過程中，各估價人員有不同的因應之道，此對於公告土地現值評價重視公平性與效率性而言，更加重要。本研究發現，地價人員之行為於評估比值相對較高的縣市與評估比值相對較低的縣市間，的確存在差異。但定錨現象與承受長官壓力部分並不明顯，與一般認知並不相同。此部分將於下一研究中，藉由實驗設計方式進一步加以探索。目前完成部分已發表於研討會，並修改投稿審查中。

(三) 預期參與人員可獲得之訓練

藉由本研究過程之參與，訓練碩士生之邏輯思考能力、獨立研究能力與溝通能力等，跟隨本研究有二位碩士班同學畢業，並培養一位碩一同學之資料蒐集能力與研究能力，就個人而言，則可跨領域並延續對公部門評價的更深入研究。