

天主教輔仁大學社會學系學士論文

指導老師:吳素倩 老師

政府的不動產政策對購屋行為影響之研究—以
奢侈稅為例

Research on the impact of government
policies on real estate homebuyers behavior
- for example in the luxury tax

學生:簡伯任 撰

中華民國一零二年十二月

天主教輔仁大學社會學系學士論文

指導老師：吳素倩

題目：政府的不動產政策對購屋行為影響之研究
—以奢侈稅為例

學生：簡伯任撰

中華民國一零二年十二月

系所戳章：

謝詞

時光匆匆轉眼間大四了，面對大學自由的學習風氣，我有一直反覆的在問自己，在這四年中我學了什麼，雖然社會科學在未來職場上能應用的機會不大，但他讓我在對任何事物的思考上，也能更全面和細膩，因為先學習了論文的方法，以後再研究所的課程也能更加順利。

在這個時候要一邊寫論文還要一邊準備研究所考試真是非常痛苦的一件事，也一度讓我找不到重心，但也是大學期間唯一知道自己在做甚麼的時候，不會一直虛度光陰，並且我找回了高中念書時的熱誠和願景，也讓我知道人的潛力真的是無限的，因為終於讓我完成了！感謝老師的指導，也謝謝大家踴躍幫忙填問卷，最後感謝我的爸爸媽媽。

論文摘要

本研究在探討，在奢侈稅的施行之下，人格類型是否會影響到購屋行為，並延伸探討奢侈稅是否能夠有效降低對房屋的假性需求。

根據文獻顯示，奢侈稅的確降低了房市交易量，但是否能有像達成其政策目的，即是否能降低是場上的假性需求，文獻中並沒有提到，且根據目前不動產市場景氣呈現價穩像縮的現象，的確有效果，但雙北市房價卻沒有下跌，反而不斷創下新高，也讓我懷疑是否奢侈稅真的降低了假性需求。

本研究透過問卷調查，並且利用問卷問題，在個問題上予以評分，將人格分為三大類，分數為三個級距，分別為投機型、中庸型和保守型，並對其進行變相間的相關分析。

研究發現，奢侈稅得實行之下，人格特質的確會影響購屋型，對於住宅與政策之態度、購屋行為和承擔風險性等均有顯著性差異，最後研究顯示，投機型的人較保守型的人，更能夠負擔長期持有不動產的風險，且更不在乎奢侈稅的課徵，顯示了一個問題，只要將房屋購入後，不在兩年後移轉，不但可以在房價低時購入不動產，且拖過兩年後也不會在課徵奢侈稅，有些人更是完全不在乎奢侈稅，結果就是奢侈稅的施行並沒有辦法降低對房屋的假性需求，而那些投資型人格能夠承擔奢侈稅的原因，除了其人格類型以外，更重要就是其所得，也影響了其人格之形，故想透過奢侈稅使房價高漲的問題減緩甚至回到穩定狀況，效果可能非常有限，且奢侈稅的規定有其結構上的缺失，建議能夠透過提高奢侈稅的稅賦和年限來抑制投資客，以達到奢侈稅的政策目的。

英文摘要

This study explored under the luxury tax purposes , personality type will affect the behavior of homebuyers and extending to explore whether the luxury tax can effectively reduce false demand for housing .

According to the literature shows that the luxury tax would indeed reduce the housing market transaction volume , but whether it can achieve its policy objective there is like , that is, whether the court can reduce the false demand , the literature does not mention , and in accordance with the current real estate market presents price boom image stabilization shrinking phenomenon , there are effects, but prices did not decline dual Taipei , but continues to hit new highs , but also makes me wonder whether the luxury tax actually reduces false demand .

This study questionnaire , and the use of questionnaires issue was rated on a problem, the personality is divided into three categories , the score is three notches , respectively speculative , moderation and conservative , and among them in disguise correlation analysis .

The study found that under the luxury tax was implemented, it will certainly affect homebuyers personality type , the attitude and policies of the housing , Housing and risk sexual behavior , etc. are significant differences , the final study showed that the speculative type of person than the conservative people, more able to afford the risk of long-term holders of real estate , and more care about the luxury tax levied , shows a problem , as long as the purchase of houses , not two years after the transfer, not only in the purchase of real estate prices low, and drag after two years in the imposition of the luxury tax will not , some people do not care about the luxury tax is entirely the result is the luxury tax purposes , and there is no way to reduce false demand for housing , and those who can afford the investment personality luxury tax reasons , in addition to their personality type , but more importantly is its income, also affected the shape of their personality , so want to make the luxury tax through the issue of rising prices slow down or even return to a stable condition , the effect may be very limited , and its luxury tax provisions lack of structure , the proposed policy could aim to curb investors by raising taxes and luxury tax lives, in order to achieve the luxury tax.

章節目次

論文書面.....	I
謝辭.....	II
摘要.....	III
目次.....	V
第壹章 緒論	
第一節 研究動機和背景.....	1
第二節 研究目的.....	2
第三節 名詞解釋.....	3
第貳章 文獻參考	
第一節 房屋市場的供需和特色.....	5
第二節 奢侈稅時施後對台北市房價的影響.....	6
第三節 奢侈稅對於購屋行為的影響.....	8
第四節 人格類型對於購屋行為的影響.....	10
第參章 研究方法	
第一節 研究架構.....	13
第二節 研究假設.....	14
第三節 研究對象與樣本選取.....	14
第四節 研究工具與測量方法.....	15
第五節 資料分析方法.....	17
第肆章 研究結果分析	
第一節 變相的描述分析.....	18
第二節 單因子變異數分析.....	40

第三節 個人屬性和人格類型單因子變異數分析.....	50
第伍章 結論與建議	
第一節 結論與建議.....	53
第二節 檢討.....	54
參考書目.....	56
附錄 問卷.....	58

第一章 緒論

第一節 研究動機和背景

人類的生活就是要滿足食、衣、住、行，其中「住」就是要有一個自己的家自己的房子，家是人們出生以後第一個接受社會化的地方，使人們能夠接受文明的薰陶，並且可以學習如何成為一個社會人。

近幾年台灣房價居高不下，許多人買不起房子，很弔詭的是房價還是一直不斷攀升，即使近年來房地產的景氣較為低迷，但是在台北市的房價已經漲到了一個歷史高點，許多人即使工作二十年不吃不喝也無法在台北市買一棟自己的房子，台北市的房子已經淪為投機客的炒作標的，失去了房屋本身供人居住的使用價值。

近幾年來為了挽救台北地區高漲的房價，政府推出了一連串的政策，包括了實價登錄，不動產的市場是一種近似獨佔的市場，他並沒有完全競爭市場的特性，造成資訊嚴重不對等，實價登錄政策因此因運而生。不過在這裡我想要探討的是政府另一項政策「奢侈稅」，他主要針對了投機客，打擊他們的短期移轉，許多學者專家及論文於短期的成效部分是給予肯定的，但奢侈稅的漏洞也批評聲浪不斷，最近又完成了另一次的修法，總之自從奢侈稅推出以來總是吸引了各界目光，大家都想知道這個政策是否能夠改變台灣的房地產市場，這也是我想探討的主因。

一個市場的形成並非困難，在經濟學裡，只要有供給有需求，就可以形成價格形成市場，但不動產產品的特性和一般產品的特性卻又大大不同，首先在供給方面，房屋在短期內也並非毫無限制的供給，一個地區的房屋供給除了會受到施工進度影響外，更重要的是使用分區管制，且若想增加房屋的供給，要變更使用分區的程序也是十分曠日廢時，簡單來說，房屋的供給在短期內近乎是一種無彈性的狀態，當一樣商品的供給彈性越小，表示他受到需求的影響越大，在房屋市

場上又分為自用和投資的真性需求，以及保值和增值圖利的假性需求，若是假性需求凌駕於市場，那麼可想而知，需求帶動下房價勢必節節高升。奢侈稅的推出打擊了短期的移轉圖利，但我想知道的是，對於決定房屋價格的「假性需求」，是否能被奢侈稅給壓抑下來，如果能壓下這個房價高漲的根本，那政府的政策就成功了。而創造出這些假性需求的關鍵人就是投資客，也是奢侈稅欲打擊的對象，「投機取巧」是屬於一種人格特質，只要有錢又有這種特質，任何人都可能成為投資客，對於市場的威脅又多了一層，所以最後我想探討的是，在奢侈稅的規範下，是否對不同人格類型的人，特別是有投機型特質的人，能夠抑制他們的假性需求，進而達到緩和房價的政策目標。

人類的生活中，一定要有房子，不論是自己的、是租的，又或是住在別人家裡的，沒有房子就沒有安身立命的根，是以房屋對於人類的重要性不可言喻。在台北許多人夢想擁有一棟自己的房子，隨著房價越來越高，這個夢想似乎越來越遙不可及，希望藉由此研究來探究政策是否有達到目的，讓台北的人可以擁有一個安穩的居住環境。

第二節 研究目的

隨著社會的變遷和家庭結構的改變，住宅的類型野一直不斷的在變化，從早的四合院，逐漸變成區分所有建物，且隨著建蔽容和容積率不斷增加，立體供給也不斷增加，但供給的增加卻沒有依循市場機制而價格下降，反而不斷的上漲，雙北市房價已經突破歷史的高點，而其不動產向下僵固的緣故，房價要下跌的機會是微乎其微的，政府祭出了奢侈稅氣挽救高漲的房價，但能否達成其目的？

其政策的想念是冀望透過奢侈稅的課徵，降低市場的假性需求，藉著打擊短期投機移轉，抑制假性需求，透過市場機制，需求下降，價格也會下降，但縱觀奢侈稅施行至今，雙北市房價還是居高不下，於是此研究之目的，在於探討奢侈稅是否真能有效達成其政策目標降低假性需求和房價，也希望能夠透過此言就來了解，目前的政府的干預，是否能像夠顛覆市場機制主張小政府的理念。

第三節 名詞解釋與分類

1、奢侈稅

奢侈稅（英語：Luxury tax）就是針對短期內移轉不動產所課徵之額外稅率，是消費稅的一種，針對奢侈消費行為進行課徵，為了讓稅制符合社會公平原則，以及抑制特種貨物在短期內轉手交易的以錢滾錢的行為。只要持有不動產在2年以內移轉給他人，針對交易總價，不論個人是賺是賠，都會課徵奢侈稅。在1年內移轉者，課徵15%的奢侈稅，在1年～2年內移轉者，課徵10%的奢侈稅。

2、人格特質分類

首先我參考了心理學家約翰·霍爾蘭(Holland)發明的霍爾蘭六邊形(Holland Hexagon 或 Holland Codes)霍爾蘭職業類型論的分類，並將他所歸的各種人格特質加以組合簡化，歸類出在房屋市場上行使購屋行為的A、B、C三種人格類型：

A、「投資冒險型」，我所設定的這類人格擁有敢冒險、喜愛變化、喜歡競爭、不畏懼風險、喜歡追求權力財富、和逆境挑戰等，並利用問題在這些特質打上分數，最高分極為A人格特質，依序中間分數的為B、「中庸型」的人格特質，低分的即為C、「保守型」人格特質。

3、購屋行為

房屋市場上，買方向賣方進行購買房屋的行為。

4、需求（demand）

指的是商品價格與其需求量之間的關係。「經濟學」（張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏，2010）

5、供給（supply）

是價格與供給量之間的關係。「經濟學」(張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏，2010)

6、市場機能

市場會自發地透過供給和需求的調整，使得價格回復到均衡的狀態。

7、彈性 (elasticity)

一種「反應程度」的指標。指某一物價格變動，對另一物需求量變動的程度。

「經濟學」(張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏，2010)

第貳章 文獻參考

第一節 房屋市場的供需和特色

在經濟學裡，任何一種產品的市場，都是由供給和需求所構成的，只要有人對某樣產品有需求，並且也有廠商願意供給，那麼這兩條線就會形成一個市場價格，因此交易行為就產生了。因此當某樣產品是價格居高不下時，市場會自發地透過供給和需求來調整價格，例如商品價格昂貴時，消費者對此產品的需求就會減少，廠商為了銷貨，只好降價求售；當商品便宜時，消費者的就會增加需求，廠商此時會減少供給來降低虧損，這種供需互相拉扯，直到最終不會再自發性地改變，我們稱為「市場均衡」，就是亞當·斯密（Adam Smith）在「國富論」裡提到的「一隻看不見的手」，透過這種機制，市場可以自動調整不均衡的價格至均衡狀態，而不需要透過政府的干預，這種調節功能稱作「市場機能」。

「供需理論」和「市場機能」是經濟學中最重要的理論基礎之一，這兩種理論中延伸出一個很重要影響價格的理論，「彈性理論」。所謂彈性，指的是一種反應程度，也就是當某一物價格變動，對另一物需求量變動的度而言，而彈性也是一種替代的概念，當一物品的彈性越大，代表替代品越多，就此論點而言，房屋因為短期的彈性小，所以代表房屋替代品小，所以人們若要居住就只能住在房屋裡，而不是住在車上、路邊等，這些均無法代替房屋，所以根據供需理論，和彈性理論，當一物彈性越小，受到需求的影響就越大了。

但是上述的理論，卻只是用於一般的產品，並不適用於房屋及任何的不動產市場，因為兩者之間的本質有著很大的差異。首先我們就兩者的供給面來分析，一般的產品，只要廠商發現有利可圖，且進入障礙不大，就會進入市場提供服務，故較不會有供給不足的現象，所以大部分產品的供給是屬於有彈性的；反觀房屋市場，根據殷章甫（2012）在《土地經濟學》中所提到，土地是一種自然所賦與，以人力難以再生產，其總量是固定不變的，具有數量固定性、位

置不移動性、品質差異性和長期不毀滅性的特徵；古典經濟學派常將土地視為一種無彈性的固定供給，裡面又提到，土地的經濟供給是動態的，其供給量可多可少，所以是富有彈性的供給，但是土地自然供給是靜態的，其供給量固定不變，是缺乏彈性的供給；而影響土地經濟供給的因素為土地自然供給的多寡、利用土地的知識與科學技術、土地使用的編定與管制等有關法令之規定等等。

綜合以上結論得知，首先房屋是建築於土地之上，既然土地的自然供給是固定的，房屋的總量當然不會毫無限制的增加，第二，住宅的供給一定小於土地的自然供給，且一個地區除了住宅，也需要其他種類的用地，且住宅的增編需要受到相關管制，並且透過開發新社區、實施市地重劃、土地開發等方式來進行，第三、根據上面推論，土地的彈性近乎於零，那麼即使房屋可以有較多的經濟供給，但因為各種使用分區管制、增編曠日廢時的程序和施工的時程長等因素，造成房屋的供給彈性也不大。

根據價格彈性理論，當一物的供給彈性越小，他受到需求的影響就會越大，我們可以得到一個結論，就是房屋價格受到需求的影響大過於供給，價格大部分是由「需求」所決定的。而房屋就有許多的功用，除了居住以外，也因為台灣人「有土斯有財」的觀念，房屋變成了一種保值增值的商品，所以房屋具有一種「投機性財貨」的特性，演變成市場對於房屋存在著兩種需求，一種是自用、投資的「真性需求」，另一種就是保值增值投機的「假性需求」，這兩種加在一起造成市場龐大的需求總量，因彈性小價格由需求決定，造成房價水漲船高，而這種凌駕於真性需求之上的假性需求，更是房地產市價居高不下的罪魁禍首，加上不動產市場屬於不完全競爭市場，供需雙方人數少，存在著超額利潤，因為這些特性，使得價格較無法透過市場機能調節，於是需要政府透過政策干預來引導，而奢侈稅也因此誕生了。

第二節 奢侈稅實施後對台北市房價的影響

台北的房價一直都是年輕人的夢魘，雙北市的房價屢屢創新高，即使最近的

漲幅已經逐漸趨緩，但其平均每坪的房價還是位居全台之冠，且根據行政院主計處統計發現 2013 年的 1～7 月，平均薪資約為 36767 元，比 1999 年還少，也就是這 15 年來的薪資沒有成長就算了，但房價比起 15 年前根本就不到一千萬，但去年底公布的台北市平均購屋總價卻高達兩千萬左右，一對夫妻若想在台北買房子，即便不吃不喝也要花 25 年才有機會買得起房子，許許多多的數據，不論他是否貼近真正的情況，我們都能很確定得知一件事，對於這種高得驚人的房價政府勢必做出一些政策和回應來想辦法降低在台北購屋的負擔。

政府機關在 2011 年 6 月祭出了奢侈稅的政策，期望藉由政策來打擊短期投機移轉炒房的投機客，實施至今已逾兩年，各界正反兩極聲浪不斷，可以肯定的是奢侈稅已經是目前打房政策最受各界關注的焦點，至於這項政策是否真的成功壓下台北房價？依據「特種貨物及勞務稅條例(奢侈稅)對台北市房價的影響」(李傳信，2012)一文，其主要在研究奢侈稅的施行，對於民眾在處理房地產時心理層面的影響，以及對於房價尤其台北市所造成的波動，文中指出台北市的房市，因為長期金融低利率的環境、寬鬆的資金行情，加上短期集體投資炒作，造成房地產市場的不斷被哄抬，文中對於建商、投資客、一般民眾、仲介業者為研究對象，以問卷方式探討在奢侈稅推行後，民眾對房地產處理的心理層面、對台北市房價之波動、對投資客和一般民眾的購、售屋行為、奢侈稅之執行成效及對政府的建議，其結論為奢侈稅的確降低了投機客的炒作行為，但政府應多方整合房屋政策讓房價回穩，並且初步肯定了奢侈稅對於抑制房價上漲的作用。

依據「我國課徵奢侈稅對不動產價格與成交量之影響-以台北市為例」(林柏伸，2012)，主要在研究政府課徵奢侈稅後，對於台北市不動產價格和其成交量的影響，並且主要針對台北市的精華地段，大安區、中正區、信義區為例，以事件研究法切入，研究結論指出，在房屋的坪價上，並沒有降低其過熱的價格，但是其交易量卻明顯的萎縮，證明了奢侈稅雖然無法降低房價，但卻能夠使得本來賺取短期移轉價差暴利的投機客，轉向其他投機標的，使得房地產的交易像大幅下降了。

根據以上的研究，兩者皆對於奢侈稅的施行給予肯定。奢侈稅主要的政策目標就是藉由這種消費稅的課徵，來嚇阻投機客出賣其不動產賺取暴利而促成房價持續飆高，兩者的研究都指出，奢侈稅課徵後，投機客因為要負擔奢侈稅，故不會再繼續出賣其不動產賺取價差，成功地抑制了不動產市場的交易量，而當交易量下降，雖然目前房價並沒有明顯下降的趨勢，但房價將不會再繼續被炒作，當奢侈稅克制了交易，長期之下或許房價能夠慢慢地回復到正常的交易價格。

第三節 奢侈稅對於購屋行為的影響

以上的研究都肯定了奢侈稅初步達到了抑制交易量的目的，但首先根據土地經濟學的「供需理論」，房地產的市場價格是由供需雙方所共同決定的，所以我們必須了解不動產的特性和供需情況才能更進一步掌握造成房價高漲的源頭和脈絡。第二，根據經濟學中的「彈性理論」，當一物的供給彈性越小，其價格受到需求影響會越大，而在不動產的特性中，我們了解到，土地為自然的產物，其供給彈性小，而建築於土地的房屋，也會受到實際地形等實質因素、施工期、土地使用分區管制、容積管制等政策的影響，其供給彈性並不大，所以房屋價格受到需求的影響非常顯著，而對於不動產的需求又將進一步分為自用、投資等「真性需求」和保值、增值等「假性需求」。

不動產具有保值等特性，若假性需求不斷上升，房價因為供需理論和彈性理論的影響，房價勢必翻好幾倍，加上不動產「追漲不追跌」投機性財貨之特性，越漲假性需求越高，房價自然飆高，故需求才是造成房價高漲的元兇。因此我們得到了一個結論，雖然奢侈稅政策成功抑制了雙方的交易量，但對於買方，也就是需求究竟是否也有抑制的功能？只要抑制了需求，就能真正治根，拔除房價高漲的源頭。

依據「不動產政策對消費者購屋動機影響因素之研究-以奢侈稅為例」(李囿緯，2012)主要在於針對奢侈稅時施後對照試場景氣及房價的變化，並透過統計分析法和德菲法進行探討和分析，列出在奢侈稅施行後影響消費者購屋的主要

因素，共列出五項，分別為總體環境、購屋負擔能力、賣方特性、房屋特性及家庭成員，並邀請了 11 位專家進行兩次的德菲法分析，研究的結果顯示在購屋負擔能力的影響是最大的，其次為房屋特性和總體環境。這篇研究雖然指出了一些影響消費者購屋的因素，但得出結論影響購屋的因子並不是奢侈稅，而是購屋能力等其他因素，也沒有說到奢侈稅是否會影響到需求和購屋。

依據「奢侈稅對消費者購屋意圖之影響-以中南部地區為例」(陳葦婷, 2012) 主要以中南部地區的消費者及建商為研究對象，透過問卷分析和產業專家訪談，在過程中也加入人口統計變數如性別、年齡、年收入、教育程度、居住地等，透過計量經濟學和多元回歸模型分析，探討政策認知、知覺服務品質、知覺產品品質及知覺價格是否影響到知覺價格對消費者造成之正向或負向的影響，進而影響到消費者的購屋意願，研究結果顯示稅後中南部消費者的購屋意願有小幅下降，且回歸模型指出政策認知、知覺服務品質、知覺產品品質及知覺價格有正面影響且進一步影響到消費者購屋意願，並認為奢侈稅的執行在短期內確實達到了降低房價的作用，唯中長期來看，卻造成量縮價漲，政府稅收減少，欲購買自用住宅更加困難。此研究指出奢侈稅在中南部地區降低了民眾購買房屋的需求，但也指出兩件事，第一，研究發現中南部地區對於奢侈稅的認知較不足，第二，建商指出奢侈稅的影響會因地而異，北部地區並不一定會產生需求減少的情況，且即便研究發現奢侈稅的確降低了購屋需求，但中南部地區的交易大部分已自用的真性需求交易為主，和北部的假性需求並不相同，故沒有足夠證據顯示奢侈稅的課徵會造成北部地區對房屋的需求下降。

奢侈稅對於賣屋的卻有顯著性的影響，並成功降低交易量，減少了供給，但對於房價高漲的元「需求」的研究是較不足了，且北部和南部對房屋的需求因素不同，奢侈稅對於不同地區需求面的影響、人口結構等也不同，所以我欲以北部地區的人為樣本，並以投機性需求為主要研究的範圍，來探討是否奢侈稅對於需求面的購屋行為會有顯著性影響。

第四節 人格類型對於購屋行為的影響

心理學裡對「人格」(personality)一詞的研究五花八門，從古至今的學者和流派也將人格做了許多種的分類，對於人格的解釋和定義也不同，根據「心理學」(黃天中、洪英正，1998)，對於「人格」一詞的定義為：「個人在社會生活的適應過程中，對自己、對人、對事、對物時，在其身心行為上所顯示出的獨特性，而此種獨特性，又係個人在遺傳、成熟、環境及學習等因素交互作用下形成，並具有相當的統整性與持續性」。

根據以上定義，得到了人格具有四項特徵：

- 1、人格具有「複雜性」，任何人的行為表現皆是不同的，也反映出每個人不同的心理特徵，個人的價值觀、情緒、動機等因素皆會在行為個體心中產生激盪而產生不同行為模式，所以個體的人格是複雜的。
- 2、人格具有「獨特性」，人格是由人的基因遺傳、學習、環境、經歷等各項因素的交互作用下所形成，而每個人的遺傳、價值觀和學習經歷等都不同，所以才能塑造出獨一無二的人格。
- 3、人格具有「統合性」，正常的人格是一種身心合一的狀態，當某一項人格特質發生變化，就會牽動其他特質跟著變化，如此統整的人格才能適應多變的環境。
- 4、人格具有「持續性」，通常人格在面對不同環境時，應具有穩定持續性，這種穩定持續性透過平常生活經驗和個體不斷受到加強的感受有關，進而塑造出人格。

一個完整的人格必須具備以構成人格的理論有很多，學者的解釋也都不同，而眾多理論中各種參考書主要都是介紹六大理論上的特質而論，分別為特質論、類型論、心理分析論、人本論、學習論及認知論，而在此研究將著重在特質論和類型論的探討。

根據「心理學」(黃天中、洪英正，1998)，所謂「特質」(trait)，是指個體有別於他人之特性，且這些特性是持久且一致的。根據「心理學」(Darley、

Glucksberg、Kinchla；楊語芸譯，1994），所謂「特質論」（trait theory），是以人類先明的特性或特質將人分類。而「人格特質論」和「人格類型論」的不同在於前者是使用數種特質來描述一個人的人格，後者為根據單一種人格特質為基礎，例如我們稱一個人活潑、大方、聰穎等描述一個人的人格，就是一種以特質論為基礎出發，而類型論自古至今的分類非常多，例如美國醫生薛爾敦（William Sheldon，1942）將人格分為三類，一為「內胚型」（endomorph），此類行人善於社交、皮氣溫和，二為「中胚型」（mesomorph），此類型的人冒險性強烈、喜愛追求全力、今力旺盛，三為「外胚型」（ectomorph），其自我意識強烈、不善社交等，總之關於人格的分類舉不勝舉，可以肯定的是特質和類型是息息相關的，必須要有數種特質或某一強烈特質才能夠構成一種人格的類型。

人格類型對於「購屋行為」是否有影響，應先從人格特質和類型是否會影響「行為」出發，根據卡爾特（Raymond Cattell，1973）的「特質因素分析理論」認為，合理的特質可以描述甚至預測一個人的行為，並且運用「因素分析」的研究統計方法，根據「心理學」（Darley、Glucksberg、Kinchla；楊語芸譯，1994）裡面提到，因素分析可以將大量的同時存在的資料群集成幾個有關連的變相，兩個或多個相關較高的特性會被假設有一共同的特質存在，例如「溫暖」和「易親近」似乎可被聚集在一起，而屬於「友善」這個特質，最後卡爾特分出了十六個足以涵蓋不同人格向度，且他認為這些特徵能夠「預測人們在固定情境中會做出哪些行為和反應」。

綜合以上理論我得知了兩件事，第一，特質構成了人格的類型，第二，人格的特質和類型會影響不同情境中的行為，甚至是可以被預測的。所以不同的人格類型造導致不同的購屋行為是可以肯定的。

政府實施奢侈稅想要減緩房價高漲的趨勢，初步證明了奢侈稅的確降低了交易量，但房屋的價格主要是被需求所拉動，要治本的方法就是從需求面下手，把「需求面」實體化後就是所謂「購買房屋的行為」，而購屋行為又會受到人格類型的影響，所以「在奢侈稅施行下，人格類型能否會影響（降低）購屋行為（需

求)」就是此研究的方向，希望藉由這個研究了解奢侈稅對於投機類型的人是否能夠具有降低他們購屋投資的需求，進而達到逐漸讓房價回穩的政策目的。

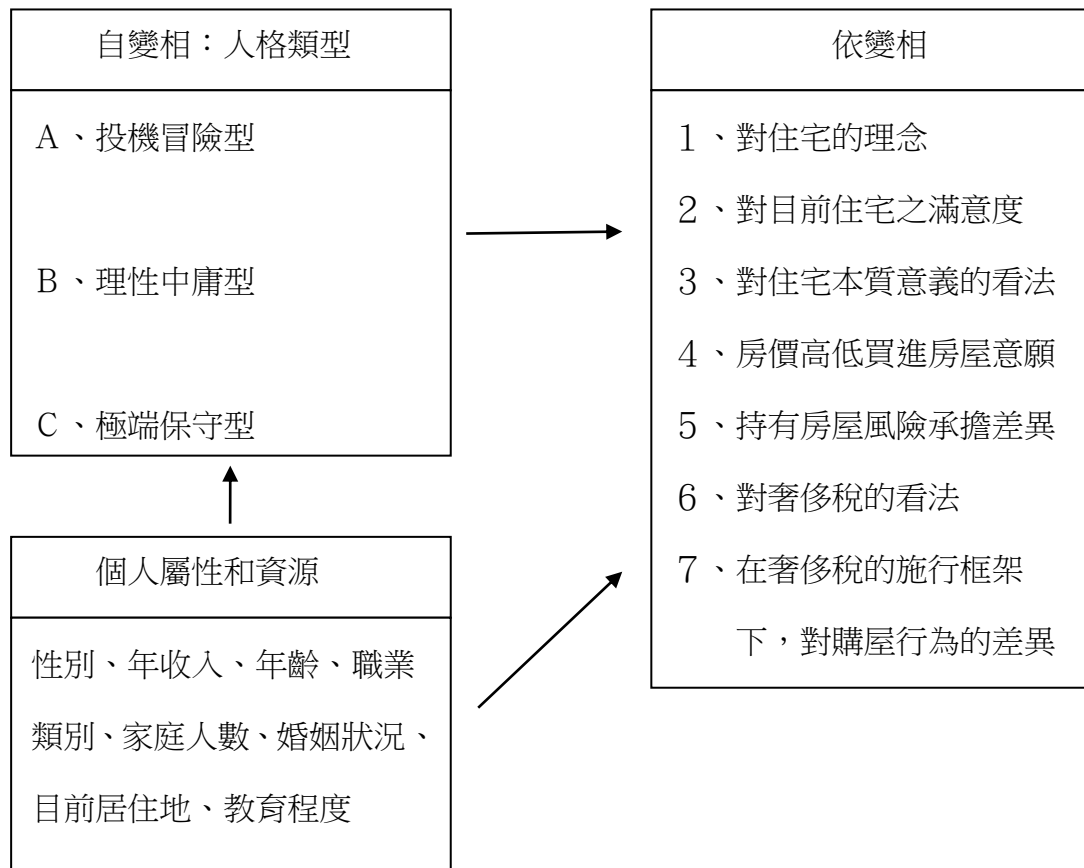
第參章 研究方法

第一節 研究架構

本研究採用問卷調查的方式，先了解其個人財務狀況和一般個人屬性及可運用資源（性別、年收入、居住地、職業類別等），然後利用問卷將樣本的人格類型分為三類，分別為A、投資冒險型，B、理性中庸型，C、極端保守型，並探討再奢侈稅的施行框架下，這三種人格類型對於購屋行為或者購屋需求是否存在顯著性差異，並且進一步探討，三種人格類型之間是否在屬性上和可運用資源上是否有存在顯著性差異，以及個人屬性和資源差異是否會影響到對住宅看法或購屋行為。

本研究主要的自變相為所分類出的三種人格特質，依變相為對住宅的觀念及看法、持有住宅所能承擔之風險、在高價或低價時買進房屋、對奢侈稅的看法、是否在奢侈稅下還會買進房屋等。

架構如下：



第二節 研究假設

依照前述的架構，本研究的假設類別：

- 投資型的人比保守型的人更不滿意目前的住宅
- 投資型的人比保守型的人更認為房屋可增加自己的社會地位，並且更將房屋視為保值和增值的商品，並非常在意未來增值的利益。
- 投資型的人比保守型的人在購屋時更沒有資金的問題。
- 投資型的人比保守型的人在房價高漲或下跌時更容易買進房屋。
- 投資型的人比保守型的人更能承擔 2 年以上持有房屋的風險。
- 投資型的人比保守型的人更不在意兩年內賣出時奢侈稅的課徵，且比保守型的人認為奢侈稅數目並非大數目。
- 投資型的人相就較於保守型的人，在奢侈稅實施之下，較不會影響其買房子的意願。
- 投資型的人相較保守型的人，對於奢侈稅是否為正義的賦稅更抱持反對的態度。
- 投資型的人比保守型的人更不希望奢侈稅延長課徵年限，而且不希望他繼續存在。
- 高收入的人比低收入的人有更多是屬於投資型人格
- 高收入者較低收入者能夠承擔持有房屋的風險，且不認為奢侈稅為大數目也不在乎奢侈稅的課徵，所以不會影響到其購屋意願。

第三節 研究對象與樣本選取

一、研究對象

本研究的對象為已出社會，並且已經有穩定工作的成年人，其對於政府政策及社會歷練較有一定理解和體悟，較適合為本次研究的樣本。

二、樣本選取

研究者於暑假期間及開學後的這段時間，請朋友和家人幫忙發放問卷，有的朋友已經在外面工作，便請他們發放給公司裡各個工作階層和不同工作部門的人填寫，因為這次的研究注重的各種人格類型再奢侈稅下對購屋行為的影響，所以並沒有特別在意各種個人屬性的比例（性別、年齡、教育程度等差別），但有位朋友從事保險業，在其公司的同事和其接觸的客戶五花八門，故並不用擔心樣本屬性會過於集中。

此次問卷發放，共發出紙本問卷 100 份，並收回 77 份，3 份廢卷，有效問卷總計 74 份。網路問卷填寫者為 132 份。總計 206 份。

根據問卷的人格類型類型測驗，總計 A 型人格為 65 人，B 型人格為 97 人，C 型人格為 43 人，比例上差不多剛好，不會有某些人格類型的人特別多，較符合此次研究想要研究和比較的內容。

第四節 研究工具與測量方法

一、研究工具

本研究以問卷調查法為研究主軸，主要以經濟學、社會學和心理學的理论為基礎，並參考國內文獻以及相關學者之著作，進行研究和比對。先利用問卷題目將樣本的人格分類，並且比較各種類型在政策觀念和購屋行為上是否存在顯著性。問卷分為 4 大部分，設計如下：

第一部份、財務狀況

調查出樣本的財務狀況，和持有不動產的狀況，包括是否有在投資不動產、名下是否有登記不動產、其住宅類型、是否有積欠房貸、是否經常關心不動產政策和相關消息及法令、近期內是否有投資不動產的打算、未來購屋可能的資金來源、未來購屋的預算及未來購屋的用途等 9 題，來源和用途為複選，其中用途也採開放式的回答。

第二部分、人格特質

此部分為研究主軸，樣本進行分類，分類的依據我參考了心理學家約翰·霍爾蘭(Holland)發明的霍爾蘭六邊形(Holland Hexagon 或 Holland Codes)霍爾蘭職業類型論的分類，以及「五大人格特質理論」並將他們所歸類的各種人格特質加以組合簡化，並利用「自陳量表法」設計問卷，問卷中我設計出一組可能是投資行為上的特質，也可能是一般生活行為上的特質，最後歸類出一組在購屋市場和生活中具有「投機性」的特質，並設計出10道題目，喜愛追求全力和財富的程度、喜愛生活的變化程度、喜歡與人競爭和挑戰之程度、喜愛投資程度、個性大膽和不畏懼風險的程度、勇於嘗試的程度、樂觀程度、理性程度、做事慢條斯理的程度、認為生活只需過得去就好的程度等10題，並利用態度量表的方式，分為「非常同意」為5分，「同意」為4分，「無意見」為3分，「不同意」為2分，「非常不同意」為1分，其中做事慢條斯理的程度、認為生活只需過得去就好的程度為反向編碼，總分50分。最後將10題全部加總，20分以下（包括20分）為C型人格，20分~35分為B型人格，36分以上為A型人格，據以分出3種人格類型。歸類出在房屋市場上行使購屋行為的A、B、C三種人格類型，分別為投機冒險型人格、理性中庸型人格、極端保守型三種。

第三部分、對住宅和房屋政策的看法

此部分為研究的重點，只在探討三種人格類型在對住宅和房屋政策(奢侈稅)是否有顯著性差異。包括認為居住為住宅的理念之程度、對目前房屋滿足的程度、認為購買房屋可增加社會地位之程度、認為房屋為增值保值商品的程度、在未來購屋資金不會有問題的程度、在意未來房屋增值性的程度、房價下跌會想購買房屋的程度、房價上漲會想購買房屋的程度、買房可接受持有風險的程度、不在意移轉課徵奢侈稅的程度、認為奢侈稅並非大數目的程度、奢侈稅實施影想到買房意願的程度、侈稅實施影想到賣房意願的程度、認為奢侈稅是公平正義稅賦的程

度、認為政府此政策打房成功的程度、贊成奢侈稅改成五年內移轉都要課稅的程度、贊成未來奢侈稅繼續存在的程度等 17 題，也是採態度量表的方式，分為「非常同意」為 5 分，「同意」為 4 分，「無意見」為 3 分，「不同意」為 2 分，「非常不同意」為 1 分，分數越高代表此題敘述越符合自己內心想法、行為或樣本越贊成。

第五部分、基本資料

此部分為樣本的個人屬性和可用運資源，包括性別、年齡、居住地、職業類別、年收入、婚姻狀況及家庭人數等七項，為延伸分析是否這些因素會影響到人格特質和購屋行為。

第五節 資料分析方法

本研究要探討人格類型對政客和購屋行為之差異，利用 s p s s 進行資料分析，先計算出各種人格類型的人數，在進行 A N O V A 單因子變異數分析。

第肆章 研究結果分析

本章使用量化方法，收回 206 份問卷為研究依據，對研究中個個變相的分布情形、相關性等，並加以比較和分析，檢驗研究假設是否成立。以下即為問卷調查之結果。

第一節 變相的描述分析

本節主要為描述問卷中的各個變相的分布情形及百分比，包括基本資料、財務狀況等。

一、基本資料：

本研究是以已出社會，並且已經有穩定工作的成年人為對象，並對其基本資料進行調查。

(1) 性別、年齡：

項目	25歲 以下	26～ 30歲	31～ 35 歲	36 ～ 40 歲	41～ 45歲	46～ 50歲	51～ 55歲	56 歲以 上	總計		男	女	總計
次數分配	18	18	24	31	29	51	26	9	203		94	109	203
百分比	8.7	8.7	11.7	15.0	14.1	24.8	12.6	4.4	98.5		46.3	53.7	98.5

(%)													
-----	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

資料分析：由表顯示性別和年齡次數分配表。此次調查中，男女比例並沒有特別挑過，所以此次結果算十分平均，其中有 3 人並未勾選性別，而受試者年齡多集中在 46 ~ 50 歲，推測源因為受試者有大部分是朋友的父母，年齡層差不多為此，但此研究重點並非在年齡，所以影響並不大，但整體來說還算平均。

(2) 目前住處：

項目	板橋區	三重區	中和區	永和區	新莊區	新店區	土城區	蘆洲區
次數分配	17	17	7	9	39	7	2	13
百分比 (%)	8.3	8.3	3.4	4.4	18.9	3.4	1.0	6.3

項目	樹林區	汐止區	鶯歌區	三峽區	淡水區	瑞芳區	五股區	泰山區
次數分配	8	5	1	1	5	2	7	11
百分比 (%)	3.9	2.4	0.5	0.5	2.4	1.0	3.5	5.3

項目	中正區	大同區	中山區	大安區	萬華區	林口區	八里區
次數分配	5	2	4	8	4	2	3
百分比(%)	2.4	1.0	1.9	3.9	1.9	1.0	1.5

項目	信義區	士林區	北投區	內湖區	南港區	文山區	其他	總計
次數分配	10	6	2	5	1	2	1	206
百分比(%)	4.9	2.9	1.0	2.1	0.5	1.0	0.5	100.0

資料分析：由上表顯示住宅次數分配表。和前面一樣呈現不規則分佈。

(3) 教育程度：

項目	國小	國中	高中	大專專校	研究所	博士	總計
次數分配	9	15	43	117	1	5	206
百分比(%)	4.3	7.3	20.9	56.8	8.3	2.4	100.0

資料分析：由表顯示教育程度次數分配表。和年收入、人格類型等可能相關。

(4) 職業類別：

項目	現役軍人	民代主管經理	專業人員	技術專業人員	事務工作人員	服務售貨人員	農林漁牧人員	技術相關人員	機械組裝人員	非技術體力工	其他	總計
次數分配	2	31	16	19	24	29	2	24	18	19	25	205
百分比(%)	1.0	15.0	7.8	9.2	11.7	14.1	1.0	11.7	8.7	1.3	12.1	99.5

資料分析：由表顯示性別次數分配表。有一人未勾選職業類別。和年收入可能相關。

(5) 年收入：

表 1 – 1 1 年收入次數分配表

項目	350000 元以下	350001~450000 元	450001~550000 元	550001~650000 元	6500001~750000 元
次數分 配	76	33	16	11	10
百分比 (%)	39.6	16.0	7.8	5.3	4.9

項目	750001~850000 元	850001~950001 元	950001~10500000 元	1050001 元以上	總計
次數分 配	9	9	13	28	205
百分比 (%)	4.4	4.4	6.3	13.7	99.5

資料分析：由表顯是年收入次數分配表。有一人為勾選年收入。年收入為一種主要變相，其與人格類型和購屋行為可能有高度相關，而大部分集中而 3 5 0 0 0 元以下，推測可能是因為此問卷針對個人年收入，所以年收入可能偏低。

二、財務狀況：

(1) 是否投資不動產：

項目	是	否	總計
次數分配	60	46	206
百分比(%)	79.0	21.9	100.0

資料分析：由表顯示投資次數分配表。假設認為投資與否與人格類型可能相關。

(2) 名下是否登記不動產

項目	是	否	總計
次數分配	130	76	206
百分比(%)	63.1	36.9	100.0

資料分析：由表顯示登記次數分配表。

(3) 住宅類型

項目	自用住宅	租賃住宅	其他	總計
次數分配	76	27	3	206
百分比(%)	85.4	13.1	1.5	100.0

資料分析：由表顯示住類型次數分配表。

(4) 積欠房貸

項目	是	否	總計
次數分配	90	116	206
百分比(%)	43.7	56.3	100.0

資料分析：由表 2 - 4 顯示是否積欠房貸次數分配表。

(5) 關心房屋政策

項目	是	否	總計
次數分配	154	52	206
百分比(%)	74.8	25.2	100.0

資料分析：由表 2 - 5 顯示是否關心房屋政策次數分配表。

(6) 近期購買房屋

項目	是	否	總計
次數分配	68	138	206
百分比(%)	33.0	67.0	100.0

資料分析：由表 2 - 6 顯示近期是否購買房屋次數分配表。

三、人格特質：

以下為研究人格類型分類之依據，以態度量表方式呈現，最後依照程度給予分數作人格類型之分類。

(1) 喜愛生活變化

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	56	64	29	23	30	205
百分比(%)	27.2	31.1	14.1	12.6	14.6	99.5

資料分析：由表顯示喜愛生活變化之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(2) 喜愛錢追求權力財富

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	21	53	43	40	48	205
百分比(%)	10.2	25.7	20.9	19.4	23.3	99.5

資料分析：由表顯示喜愛權力和財富之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(3) 喜愛與人競爭和逆境挑戰

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	40	45	44	39	37	205
百分比(%)	19.4	21.8	21.4	18.9	18.0	99.5

資料分析：由表顯示喜愛和人競爭挑戰逆境程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(4) 喜愛投資

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	49	66	30	28	32	205
百分比(%)	23.8	32.0	14.6	13.6	15.5	99.5

資料分析：由表顯示喜愛投資之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(5) 大膽不畏懼風險

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	29	35	45	56	40	205
百分比(%)	14.1	17.0	21.8	27.2	19.4	99.5

資料分析：由表顯示不畏懼風險之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(6) 勇於嘗試

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	45	56	45	38	21	205
百分比 (%)	21.8	27.2	21.8	18.4	10.2	99.5

資料分析：由表顯示大膽嘗試之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(7) 樂觀

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	43	23	37	37	5	205
百分比 (%)	20.9	40.3	18.0	18.0	2.4	99.5

資料分析：由表顯示樂觀之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(8) 謹慎理性

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	51	91	37	16	10	205
百分比 (%)	24.8	44.2	18.0	7.8	4.9	99.5

資料分析：由表顯示謹慎之程度，為人格分類之依據，越同意者分數越高，越接近投機冒險型人格。

(9) 循序漸進

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	43	77	35	40	10	205
百分比 (%)	20.9	37.4	17.0	19.4	4.9	99.5

資料分析：由表顯示做事慢條斯理程度，為人格分類之依據，此題為反向編碼，越同意者分數越低，越接近極端保守型。

(10) 知足

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	45	70	21	41	29	206
百分比 (%)	21.8	34.0	10.2	19.9	14.1	100.0

資料分析：由表顯示認為生活只要過得去即可知程度，為人格分類之依據，此題為反向編碼，越同意者分數越低，越接近極端保守型。

(11) 人格類型

透過前面 10 題，並經過統計加總，得到以下人格類型人數：

項目	A 型人格	B 型人格	C 型人格	總計
次數分配	65	97	43	205
百分比 (%)	31.6	47.1	20.9	99.5

資料分析：由表顯示各種人格類型的次數分配表，為此研究之基礎，藉以探討在奢侈稅的施行下，人格類型對購屋行為和政策之看法與差異，並進一步探討奢侈稅是否能打擊假性需求的購屋行為。

四、對住宅功用態度：

此為測量各個受試者對於住宅態度和政策態度以及購屋行為的態度量表。

(1) 認為住者有其屋為理念

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	101	68	27	6	4	206
百分比(%)	49.0	33.0	13.1	2.9	1.9	100.0

資料分析：由表顯示對住者有其屋為住宅理念之次數分配表，同意面佔了總人數的82%，顯示了無論是哪種人格類型皆同意人民應該擁有自己的房子可以居住。

(2) 對目前房屋很滿足

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	23	55	35	69	24	206
百分比 (%)	11.2	26.7	17.0	33.5	11.7	100.0

資料分析：由表顯示對目前房屋滿意度之次數分配表。

(3) 購屋可增加社會地位

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	65	44	45	41	11	206
百分比 (%)	31.6	21.4	21.8	19.9	5.3	100.0

資料分析：由表顯示對購屋可增加社會地位之次數分配表，同意面佔了總人數的 53%，超過了半數，顯示了大部分的人均認為購買更多房屋可以增加自己的社會地位。

(4) 認為房屋為保值增值之商品

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	79	79	22	19	7	206
百分比(%)	38.3	38.3	10.7	9.2	3.4	100.0

資料分析：由表顯示認為房屋為保值和增值的商品之次數分配表，同意面佔了總人數的 78.6%，顯示了無論是哪種人格類型大部分同意房屋為保值增值的商品，這也和目前高房價有關，房屋的本質已被扭曲為商品，是一種投機標的。

(5) 投資沒有資金問題

項目	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意	總計
次數分配	18	32	30	83	43	206
百分比(%)	8.7	15.5	14.6	40.3	20.9	100.0

資料分析：由表顯示購屋資金問題之次數分配表，不同意面佔了總人數的 61.2%，顯示了大部分的人在購屋都有資金問題，可反映除了貧富之差距外，就是高房價的問題太嚴重。

(6) 未來增值性

項目	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意	總計
次數分配	72	80	35	13	5	205
百分比(%)	35.0	38.8	17.0	6.3	2.4	99.5

資料分析：由表顯示購屋資金問題之次數分配表，同意面佔了總人數的 73.8%，顯示了大部分的人在購屋都很重視未來增值性。

(7) 價低買進

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	45	69	36	42	14	206
百分比(%)	21.8	33.5	17.5	20.4	6.8	100.0

資料分析：由表顯示房屋低價時買進之次數分配表。

(8) 價高買進

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	45	57	49	34	21	206
百分比 (%)	21.8	27.7	23.8	16.5	10.2	100.0

資料分析：由表顯示房屋高價時買進之次數分配表，此圖與上圖買進人數均超過一半，顯示了不動產投機財貨之特性，大家都怕錯失漲價利益。

(9) 承擔2年以上風險

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	26	65	41	42	31	205
百分比(%)	12.6	31.6	19.9	20.4	15.0	99.5

資料分析：由表顯示是否能夠承受風險次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關。

(10) 不在意奢侈稅

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	18	35	31	65	56	205
百分比(%)	8.7	17.0	15.0	31.6	27.2	99.5

資料分析：由表顯示不在意奢侈稅課徵之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關。

(1 1) 認為奢侈稅是小數目

項目	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意	總計
次數分配	19	29	34	67	56	205
百分比 (%)	9.2	14.1	16.5	32.5	27.2	99.5

資料分析：由表顯示認為奢侈稅微小數目之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關。

(1 2) 奢侈稅影響買房意願

項目	非常同意	同意	無意見	不同意	非常不同意	總計
次數分配	39	69	42	32	22	204
百分比 (%)	18.9	33.5	20.4	15.5	10.7	99.0

資料分析：由表顯示意奢侈稅課徵會影響買房意願之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關，且認為奢侈稅並不具有抑制假性需求的功能。

(1 3) 奢侈稅影想賣房意願

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	52	77	38	29	9	205
百分比 (%)	25.2	37.4	18.4	14.1	4.4	99.5

資料分析：由表顯示意奢侈稅課徵會影響賣房意願之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關，大也反映部分文獻都支持奢侈稅會抑制出賣之交易量。

(1 4) 奢侈稅是社會正義之稅

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	29	57	49	41	26	202
百分比 (%)	14.1	27.7	23.8	19.9	12.6	98.1

資料分析：由表顯示意奢侈稅是否為正義之稅賦之次數分配表。

(15) 打房成功

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	5	10	45	75	70	205
百分比(%)	2.4	4.9	21.8	36.4	34.0	99.5

資料分析：由表顯示認為奢侈稅打房成功之次數分配表，超過大半人認為政府的打房政策是失敗的，顯示房價高漲的問題必須由更多配套措施一起執行。

(16) 改為5年移轉課徵

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	38	53	52	31	31	205
百分比(%)	18.4	25.7	25.2	15.0	15.0	99.5

資料分析：由表顯示意奢侈稅課徵改為5年內移轉課徵之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關。

(1 7) 希望奢侈稅繼續存在

項目	非常 同意	同意	無意 見	不同 意	非常 不同 意	總計
次數分配	44	50	49	31	31	205
百分比 (%)	21.4	24.3	23.8	15.0	15.0	99.5

資料分析：由表顯示希望奢侈稅繼續存在之次數分配表，研究假設認為和人格類型有相關。

第二節 單因子變異數分析

一、人格類型

(1) 人格類型對住宅態度看法方面：

	個數	平均數
保守型	43	4.5581
中庸型	97	4.1753
投資型	65	4.1385
總和	205	4.2439

F	顯著性
3.216	.042

資料分析：資料顯示人格類型對住宅態度看法方面未達其顯著性（ $F = 6.539$ ， $P < 0.05$ ），由此得知，人格類型並不會對住宅的看法有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，各類型人格大部分同意住者有其屋的理念。此結果與假設相符。

(2) 人格類型對住宅滿意度看法方面：

	個數	平均數
保守型	43	3.3953
中庸型	97	3.0206
投資型	65	2.4769
總和	205	2.9268

F	顯著性
8.268	.000

資料分析：資料顯示人格類型對住宅滿意度看法方面達到其顯著性（ $F = 8.268$ ， $P < 0.01$ ），由此得知，人格類型會對住宅滿意度有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，保守型人格偏向滿意期限居住宅，而投機型人格偏向不滿意現在的住宅，可得知投機型的人較保守型的人不安於現況，就有積極心想讓生活更優渥。此結果與假設相符。

(3) 人格類型對購買住宅可增加社會地位看法方面：

	個數	平均數
保守型	43	3.4186
中庸型	97	3.3608
投資型	65	3.8769
總和	205	3.5366

F	顯著性
3.535	.031

資料分析：資料顯示人格類型對購買住宅可增加社會地位看法方面未達到其顯著性（ $F = 3.535$ ， $P > 0.05$ ），由此得知，人格類型不會對購買住宅可以增加社會地位的觀念有所差異。但根據平均數上述平均數顯示，各類型人格對於購買房地產可增加社會地位的觀念偏向中間值，與假設結果達顯著雖相符，但

卻與大部分達同意之假設不符，推測可能為現代投資標的較多，已不限於以前投資管道少，且現代人觀念已經和以前不同，擁有較多房屋不一定像以前擁有較高社會地位了。

(4) 人格類型對購買住宅重視保值與增值性看法方面：

	個數	平均數		
保守型	43	3.4651	F	顯著性
中庸型	97	4.0309	7.876	.001
投資型	65	4.2769		
總和	205	3.9902		

資料分析：資料顯示人格類型對購買住宅時重視保值度與增值性看法達到其顯著性（ $F = 7.876$ ， $P < 0.05$ ），由此得知，人格類型會對住宅時重視保值度與增值性有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投資型的人格因為右靠房地產買賣獲利，所以特別重視房地產的增值利益。此結果與假設相符。

(5) 人格類型對購買住宅資金問題看法方面：

	個數	平均數		
保守型	43	1.7907	F	顯著性
中庸型	97	2.3608	21.525	.000
投資型	65	3.1846		
總和	205	2.5024		

資料分析：資料顯示人格類型對購買住宅資金達到其顯著性($F = 21.525$, $P < 0.01$)，由此得知，人格類型會對購買房屋資金問題有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，保守型人格明顯偏向資金有問題，和投機型的差距極大。此結果與假設相符。推測此結果可能有和年收入有關，因年收入可能影響人格類型。

(6) 人格類型對住宅未來增值性看法方面：

	個數	平均數		
保守型	43	3.4884	F	顯著性
中庸型	96	3.9167	12.305	.000
投資型	65	4.4000		
總和	204	3.9804		

資料分析：資料顯示人格類型對注重房屋未來增值性看法方面達到其顯著性($F = 12.305$, $P < 0.01$)，由此得知，人格類型會對購買住宅未來之增值性有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投資型的人重視增值性，但保守型的人偏向無意見。此結果與假設並不相符。推論為投資型的人因要賺取增值利益，故重視增值性是必然的，而保守型的人對於住宅的用途可能僅用於居住，故叫重視生活環境，有可能會在偏遠地方購屋居住，其房屋未來增值性就較低，但購屋者也不在乎。

(7) 人格類型對房價漲跌買進看法方面：

		個數	平均數
price_down_buy	保守型	43	2.0465
	中庸型	97	3.5773
	投資型	65	4.1231
	總和	205	3.4293
price_up_buy	保守型	43	1.8372
	中庸型	97	3.4742
	投資型	65	4.1385
	總和	205	3.3415

F	顯著性
60.640	.000
74.658	.000

資料分析：資料顯示人格類型對房價高低買進方面達到其顯著性（ $F = 60.640$ 、 74.658 ， $P < 0.01$ ），由此得知，人格類型會對房價高點和低點時均會買進之態度有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，保守型人格偏向不會買近期住宅，而投機型人格則會買進房屋。根據表 5-5 顯示，不同類型人格在資金方面的確有差異，推測可能也和年收入有關。此結果與假設相符。

(8) 人格類型對持有房屋風險看法方面：

	個數	平均數		
保守型	43	1.6744	F	顯著性
中庸型	97	3.2165	53.855	.000
投資型	65	3.7538		
總和	205	3.0634		

資料分析：資料顯示人格類型對持有房屋風險方面達到其顯著性（ $F = 53.855$ ， $P < 0.01$ ），由此得知，人格類型會對持有住宅風險有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投機型的人相較於保守型的人承擔風險的能力高出許多。此結果與假設相符。

(9) 人格類型對不在乎奢侈稅程度看法方面：

		個數	平均數
never_care_tax	保守型	43	1.2791
	中庸型	97	2.5876
	投資型	65	3.1231
	總和	205	2.4829
tax_low	保守型	43	1.2791
	中庸型	97	2.4948
	投資型	65	3.1692
	總和	205	2.4537

F	顯著性
36.198	.000
38.713	.000

資料分析：資料顯示人格類型對不在乎奢侈稅方面和對認為奢侈稅金額很低方面達到其顯著性（ $F = 36.198、38.713, P < 0.01$ ），由此得知，人格類型會對在乎奢侈稅程度有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投資型人格較保守型人格不在乎奢侈稅的程度高出許多，且對他們而言奢侈稅並不是相當大的金額，推測可能和他們年收入的差異有相關。此結果與假設相符。但投資型人格在兩變相間平均程度上僅到中間

值，所以還未到完全不在乎奢侈稅，顯示出縱使他們較不在乎奢侈稅，但是還是會對奢侈稅有所顧忌。

（10） 人格類型對奢侈稅影響房屋買賣看法方面：

	個數	平均數	
influence_buy	保守型	43	4.1395
	中庸型	96	3.4063
	投資型	65	2.7385
	總和	204	3.3480
influence_sell	保守型	43	4.2093
	中庸型	97	3.4227
	投資型	65	3.6308
	總和	205	3.6537

F	顯著性
19.219	.000
7.654	.001

資料分析：資料顯示人格類型在奢侈稅施行下會影響到買賣房屋行為方面達到其顯著性（ $F = 19.219, 7.654$ ， $P < 0.05$ ），由此得知，人格類型在奢侈稅施行下會對購屋行為有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，保守型的人格，在奢侈稅的施行下，不論買房賣房的意願均會受到影響；而在投機型人格上，比較不會受到奢侈稅而影響了購屋行為，由表 5-9 也可以證明，投資型的人本來就比較不在乎奢侈稅的課徵。此結果與假設相符。但投資型的人格在買屋及賣屋方面卻有所差異，在賣屋方面，接近於同意也就是奢侈稅的施行會影響到屋主的賣屋意願，這也驗證了文獻提到的，因為奢侈稅的存在而降低了交易量，初步肯定了奢侈稅存在的價值，但在於需求方面卻沒有降低，也就是說，奢侈稅並不會影響到投資者的買房意願，也驗證了本研究的假設和問題，及奢侈稅並無法抑制需求，故房價並沒有辦法透過降低需求面而降溫，推測為和政策及反令的規定有關。

(1 1) 人格類型對奢侈稅看法方面：

	個數	平均數		
保守型	43	3.8837	F	顯著性
中庸型	96	3.1354	17.104	.000
投資型	63	2.5397		
總和	202	3.1089		

資料分析：資料顯示人格類型對奢侈稅看法方面達到其顯著性（ $F = 17.104$ ， $P < 0.01$ ），由此得知，人格類型會對奢侈稅看法有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投資型的人對奢侈稅較為反感，推論因為此稅在買賣時會多一筆開銷。此結果與假設相符。

(1 2) 人格類型對奢侈稅打房成功方面：

	個數	平均數		
保守型	43	1.7442	F	顯著性
中庸型	97	2.1340	2.624	.075
投資型	65	2.1231		
總和	205	2.0488		

資料分析：資料顯示人格類型對奢侈稅打房成功看法方面未達到其顯著性（ $F = 2.624$ ， $P > 0.05$ ），由此得知，人格類型對奢侈稅打房成功的看法並未有所差異。根據平均數上述平均數顯示，各類型人格對政府實施奢侈稅打房的成效，普遍都認為沒有成功，可見民眾對政府的政策抱有許多的批評，以及高房價一直壓不下來而深感痛惡，必須有更多配套措施。

(1 3) 人格類型對奢侈改變政策和繼續存在方面：

		個數	平均數
agree_five_year	保守型	43	4.1163
	中庸型	97	3.2784
	投資型	65	2.4000
	總和	205	3.1756
exist	保守型	43	4.1860
	中庸型	97	3.3505
	投資型	65	2.3846
	總和	205	3.2195

F	顯著性
28.659	.000
30.993	.000

資料分析：資料顯示人格類型對不在乎奢侈稅方面和蕤奢侈稅金額很低方面達到其顯著性（ $F = 28.659$ 、 30.993 ， $P < 0.01$ ），由此得知，人格類型對於將奢侈稅改為5年課徵及繼續存在有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，投資型的人較不同意這兩項敘述，因為這會影響到他們投資的獲利。此結果與假設相符。

第三節 個人屬性和人格類型單因子變異數分析

一、年收入和人格類型

	個數	平均數
350000元以下	76	1.9474
350001~450000元	33	1.6061
450001~550000元	16	2.2500
550001~650000元	11	2.1818
650001~750000元	10	2.1000
750001~850000元	9	2.0000
850001~950000元	9	2.2222
950001~1050000元	13	2.6154
1050001元以上	28	2.7857
總和	205	2.1073

F	顯著性
8.449	.000

資料分析：資料顯示年收入對人格類型達到其顯著性（ $F = 8.449$ ， $P < 0.01$ ），由此得知，年收入和人格類型有所差異。且根據平均數上述平均數顯示，年收入越高者平均數越偏向3（投機型），年收入越低者越偏向1（保守型），研究顯示年收入的確會影響人格類型，可能因為較高的年收入有較多資金能夠投資，夠在此方面培養出較積極的態度。此結果與假設相符。

二、年收入和承擔房屋風險、不在乎奢侈稅之程度、以及購屋意願

	個數	平均數
holding_risk 350000元以下	76	2.7237

	350001~450000元	33	2.3939
	450001~550000元	16	3.4375
	550001~650000元	11	3.3636
	650001~750000元	10	2.6000
	750001~850000元	9	3.3333
	850001~950000元	9	3.3333
	950001~1050000元	13	3.8462
	1050001元以上	28	4.0714
	總和	205	3.0634
	350000元以下	76	2.1974
	350001~450000元	33	1.6667
	450001~550000元	16	2.5000
	550001~650000元	11	2.2727
	650001~750000元	10	2.8000
never_care_tax	750001~850000元	9	2.8889
	850001~950000元	9	2.4444
	950001~1050000元	13	3.3846
	1050001元以上	28	3.6429
	總和	205	2.4829
	350000元以下	75	3.6800
	350001~450000元	33	4.0000
influence_buy	450001~550000元	16	3.3750
	550001~650000元	11	3.6364
	650001~750000元	10	3.6000

750001~850000元	9	3.0000
850001~950000元	9	3.1111
950001~1050000元	13	2.5385
1050001元以上	28	2.0357
總和	204	3.3480

資料分析：資料顯示年收入對於承擔風險、不在乎奢侈稅、及購屋行為均達到其顯著性($F = 6.106、7.433、8.414$ ， $P < 0.01$)，由此得知，年收入對於承擔風險、不在乎奢侈稅、及購屋行為有所差異。這個證明了年收入會影響人格特質，也是對於承擔風險的一大要素，越高的年

F	顯著性
6.106	.000
7.433	.000
8.414	.000

所得所能承擔的風險就越高，也越不在乎奢侈稅，且對於購屋行為也不會有影響。此結果與假設相符。此研究顯示出，年收入和人格類型是息息相關的，且對於這些態度的影響是交互作用下形成的。

第五章 結論與建議

本研究主要在探討奢侈稅的施行下各種人格類型對於購屋行為是否有所影響，並探討各個變數之相關性，並尋找有無配套措施。

第一節 奢侈稅的問題及結論、建議

以上研究證明了在奢侈稅下人格類型的確會影響購屋的行為，也驗證了卡爾特的「特質因素分析理論」，越保守的人越無法負擔奢侈稅，越不敢買房子，約有投機性格的人越愛買房子，對奢侈稅越不在乎，而人格類型也受到年收入的影響，所以這是一連串的交互作用下所形成的，也牽扯到了貧富差距的議題。

回歸本研究，在研究結果已經初步證明了文獻所提到的奢侈稅降低了交易量，恫嚇短期出賣的投機者，但針對本研究主要探討的需求面，奢侈稅並無法有效的預防，即使是在失奢侈稅的施行之下，投資客還是會繼續購買不動產等待增值利益，推論為法令規定奢侈稅在 2 年內移轉課徵，所以只要拖過兩年，就可以規避了，而且根據研究，投資者多半屬於高收入族群，對於持有風險的能力又較一般人高，所以現在買不但可以加快拖過政府課徵奢侈稅的時間，而且也可以在房價還沒一直飆高時先買進，降低買進成本，等拖過 2 年後出售又是一筆巨額收入，再繼續投入市場，如此的循環賺取暴利，政府根本拿他們沒轍。

奢侈稅的法令和設計有些本質上的缺失和漏洞，首先，他不分盈虧，不論是賺是賠，只要 2 年內移轉都會課徵奢侈稅，造成有些在急於出售的的買家賤價出售卻還要負擔高額的奢侈稅，違反量能課稅的原則。第二，他不分地區，房價產價格高漲只限於雙北市地區、台中地區、高雄地區一些主要都市，但其他像是南部較鄉下地區，有些地方的價部長甚至下跌，打擊弱勢地區，呼應文獻中提到南部地區交易量下降的事實，文獻中也提到奢侈稅的實施效果因地而異，有違救濟

弱勢的原則。第三，他不分貧富，出售一百萬和出售一億元的房子都需課徵，並分針對「奢侈」而課稅，違反社會之公平正義。第四，他阻礙了流動，只要購入者兩年後出售，就不需課徵奢侈稅，造成阻礙的房地產正常之流動，產生閉鎖效果，也造成資源的閒置浪費，進而影響投資。最後，奢侈稅的課徵減少了交易量，也連帶讓政府的契稅、土地增值稅等收入銳減，地方政府的財源更是雪上加霜。

針對以上問題，在這裡也提出一些配套措施，我認為要達到降低房價的目的，只有透過降低虛假性的需求才能真正治本，而奢侈稅並不是沒辦法達到這個目的，只是他需要一些修改和配套措施，根據問卷調查，多數投資者都不希望延長奢侈稅的年限，所以我認為最有效的就是將奢侈稅課徵年限延長，讓投資者的持有風險再增加，且無法買上獲取暴利，並且加重奢侈稅的稅率，讓他們的必須負擔更高額稅負，並且增加更多配套措施，像是分區課徵、評估其獲利力量能課稅等，這樣一來或許可以達到降低假性需求的目標，進而緩和房價上漲，甚至使得房價漸漸回穩，這樣一來不但房價恢復正常，達到最終目的，上述提到的問題也可以得到減緩，且可以將奢侈稅課徵來的不勞而獲之財歸公，讓社會大眾均享此利益，憲法第一百四十三條第三項規定：「土地價值非因施以勞力資本而增加者，應由國家徵收土地增值稅，歸人民共享之」，就是要稅賦夠達到憲法第一百四十三條所規定的意旨，那麼奢侈稅才能達到課稅的公平正義之政策目標，造福社會。

第二節 檢討

本次因為是針對廣大民眾對政策之看法及影響，理論上應該要尋找更多樣本，但最後卻只能找到206份樣本，並且對於人格分類之依據與分數設計並非完備，可能無法非常有效的區分出不同人格，最後室統計研究方法只採用了單因子變異數分析過於簡單，並未做更多的統計分析，是以後要再改進的。且因為問卷是針對人格類型對奢侈稅購屋行為的影響，所以在人格測驗時，可能會因為受試者的

預設心理，認為自己若是屬於投資型就應在購屋態度方面多多投資，但與現實卻不一定符合，造成可能會有不準確的現象，這些是下次研究需要改進的。

參考書目

殷章甫（2012）。《土地經濟學》。五南。

張清溪、許嘉棟、劉鶯釧、吳聰敏（2010）。《經濟學》。翰蘆圖書出版有限公司總經銷。

韓乾（2008）。《都市土地經濟學》。五南。

許文昌（2013）。《土地法規》。高點。

陳立夫（2012）。《土地法規》。新學林。

許文昌、林玉祥（2013）。《土地政策》。高點。

黃天中、洪英正（1998）。《心理學》。桂冠。

Darley、Glucksberg、Kinchla；楊語芸譯（1994）。《心理學》。桂冠。

李傳信（2012）。《特種貨物及勞務稅條例(奢侈稅)對台北市房價之影響》。
國立政治大學經營管理碩士學程論文，未出版，台北市。

林柏伸（2012）。《我國課徵奢侈稅對不動產價格與成交量之影響-以台北市為例》。朝陽科技大學財務金融系研究所論文，未出版，台中市。

李囿緯（2012）。《不動產政策對消費者購屋動機影響因素之研究-以奢侈稅為例》。國立台北科技大學管理學院工業工程與管理EMBA專班論文，未出版，台北市。

陳葦婷（2012）。《奢侈稅對消費者購屋意圖之影響-以中南部地區為例》。國立成功大學高階管理碩士在職專碩士班論文，未出版，高雄市。

全國法規資料庫

<http://law.moj.gov.tw/>

附錄 問卷

土地政策下人格類型對購屋決策行為的影響—以奢侈稅為例

親愛的先生和小姐：

您好！這是一份學術性問卷，目的在於了解不動產政策(以政府課徵之奢侈稅為主軸)基於各種類型的人格特質，而如何影響其購屋行為的研究，並分為六個部份，本研究純為學術使用，不會移作他用，也不會洩漏您的個人資料，請您放心填答。在此感謝您撥冗協助！

敬祝

平安快樂

輔仁大學 社會學系

指導教授： 吳素倩 老師

研究生： 簡伯任 敬上

第一部份、財務狀況

1.您目前是否有在投資不動產?

(1)是 (2)否

2.您名下是否有登記不動產?

(1)是 (2)否

3.您目前住宅類型為何?

(1)自用住宅 (2)租賃住宅 (3)其他_____

4.您是否有積欠房貸?

(1)是 (2)否

5.您是否會常關心和不動產及房屋政策有關的消息?

(1)是 (2)否

6.您近期是否有購置不動產的打算?(若答案為否,請跳至的 2 部分)

(1) 是 (2) 否

7.若未來您要購屋，您的資金來源可能為:(可複選)

(1) 儲蓄 (2) 投資收入 (3) 銀行貸款 (4) 長輩資助

(5) 其他_____

8.若未來您要購屋，您的預算大約為:

(1) 500 萬以下 (2) 501 萬~1500 萬 (3) 1501 萬~2500 萬

(4) 2501 萬~300 萬 (5) 3501 萬~4000 萬 (6) 4001 萬以上

9.若未來您要購屋，您的用途為:(可複選)

(1) 想擁有自己的房子 (2) 買給子女 (3) 換屋 (4) 投資

(5) 其他_____

第二部分、人格特質

題目	非常同意	同意	沒意見	不同意	非常不同意
1.我喜歡生活中充滿變化。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.我喜歡追求權力和財富。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.我喜歡與人競爭和逆境挑戰。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.我喜歡投資理財。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.我的個性大膽且從不畏懼任何風險。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.若有一步登天的機會，我會大膽嘗試。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.我是很樂觀的人。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.我做任何事都一定會很謹慎地衡量風險性並理	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

性地決策。					
9.我做事喜歡慢條斯理，循序漸進。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
題目	非常同意	同意	沒意見	不同意	非常不同意
10.我認為生活只要過得去就好。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

第三部分、對住宅的態度和功用量表

題目	非常同意	同意	沒意見	不同意	非常不同意
1.您認為住者有其屋是住宅的理念。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.您認為目前的房屋您已經很滿足了。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.您覺得購買很多房子可以增加我的社會地位。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.若未來買房子您會把它當作保值和增值的商品。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.若您要買房投資，資金方面不會有問題。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.您買房子非常在意未來的增值性。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.若目前房地產市場不景氣，房價下跌到低點，在目前有自用住宅下，您會趕快買房子等待未來的上漲利益。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.承上題，若房地產市場未來十分景氣，在有自用住宅下，您會趕快買房子，以免以後上漲更大	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

而錯失中間的增值利益。					
題目	非常同意	同意	沒意見	不同意	非常不同意
9.若您要買房投資，您可以接受2年以上持有房屋的風險。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.即使您知道買房子後在2年內移轉給他人會課徵奢侈稅，您也不會在意。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.呈上題，您認為奢侈稅的稅率對您來說並不是很大的數目。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.奢侈稅的實施會影響您目前買房子投資的意願。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.奢侈稅的實施會影響您目前賣房子意願。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.您認為這是個富有社會正義和財富重分配的稅負。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.您認為政府提出奢稅打房的政策很成功。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.若將奢侈稅改成購買房屋後「五年內」移轉都要課徵，您是同意的。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.您希望在未來奢侈稅能繼續存在。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

第四部份、個人資料（請在適當的□內打勾）。

1.性別:

(1)男性 (2)女性

2.年齡:

- (1)25 歲以下 (2)26~30 歲 (3)31~35 歲 (4)36~40 歲
(5)41~45 歲 (6)46~50 歲 (7)51~55 歲 (8)56 歲以上

3.目前住處:

新北市:

- (1)板橋區 (2)三重區 (3)中和區 (4)永和區 (5)新莊區
(6)新店區 (7)土城區 (8)蘆洲區 (9)樹林區 (10)汐止區
(11)鶯歌區 (12)三峽區 (13)淡水區 (14)瑞芳區 (15)五股區
(16)泰山區 (17)林口區 (18)深坑區 (19)石碇區 (20)坪林區
(21)三芝區 (22)石門區 (23)八里區 (24)平溪區 (25)雙溪區
(26)貢寮區 (27)金山區 (28)萬里區 (29)烏來區

台北市:

- (1)中正區 (2)大同區 (3)中山區 (4)松山區 (5)大安區
(6)萬華區 (7)信義區 (8)士林區 (9)北投區 (10)內湖區
(11)南港區 (12)文山區

4.教育程度?

- (1)國小 (2)國中 (3)高中 (4)大專院校 (5)研究所 (6)
博士

5.職業類別:

- (1)現役軍人
(2)民意代表、行政主管、企業主管及經理人員
(3)專業人員
(4)技術員及助理專業人員
(5)事務工作人員

- (6) 服務工作人員及售貨員
- (7) 農、林、漁、牧工作人員
- (8) 技術工及有關工作人員
- (9) 機械設備操作工及組裝工
- (10) 非技術工及體力工
- (11) 其他_____

6. 年收入？

- (1) 35,000,0 元以下
- (2) 350,001~450,000 元
- (3) 450,001~550,000 元
- (4) 550,001~650,000 元
- (5) 650,001~750,000 元
- (6) 750,001~850,000 元
- (7) 850,001~950,000 元
- (8) 950,001~1,050,000 元
- (9) 1,050,001 元以上

7. 婚姻狀況

- (1) 已婚
- (2) 未婚

8. 家庭人數

- (1) 獨居
- (2) 2 人
- (3) 3 人
- (4) 4 人
- (5) 5 人以上

非常感謝您的填寫!!

祝您事事順心!