COAT RUNWAY MEDIA

全台唯一建築化學產業服務-媒體平台

2026

台灣建築市場深度行動報告

STRATEGIC ACTION REPORT

執行摘要：完美風暴中的航向

THE PERFECT STORM

- 歷史性交屋潮引發流動性風險
- 碳費開徵重塑成本結構
- 結構性缺工迫使技術轉型
- ESG 從加分項變生存門檻

8 MAJOR CHALLENGES

- 餘屋去化壓力與融資緊縮
- 營建成本失控與供應鏈脆弱
- 勞動力斷層與技術遲緩
- 政策不確定與消費意識轉變

3 STRATEGIC OPPORTUNITIES

高科技廠辦需求

半導體擴廠帶動的剛性需求

公共建設動能

前瞻計畫與都更的穩定市場

綠色建築商機

ESG 規範下的新藍海

01

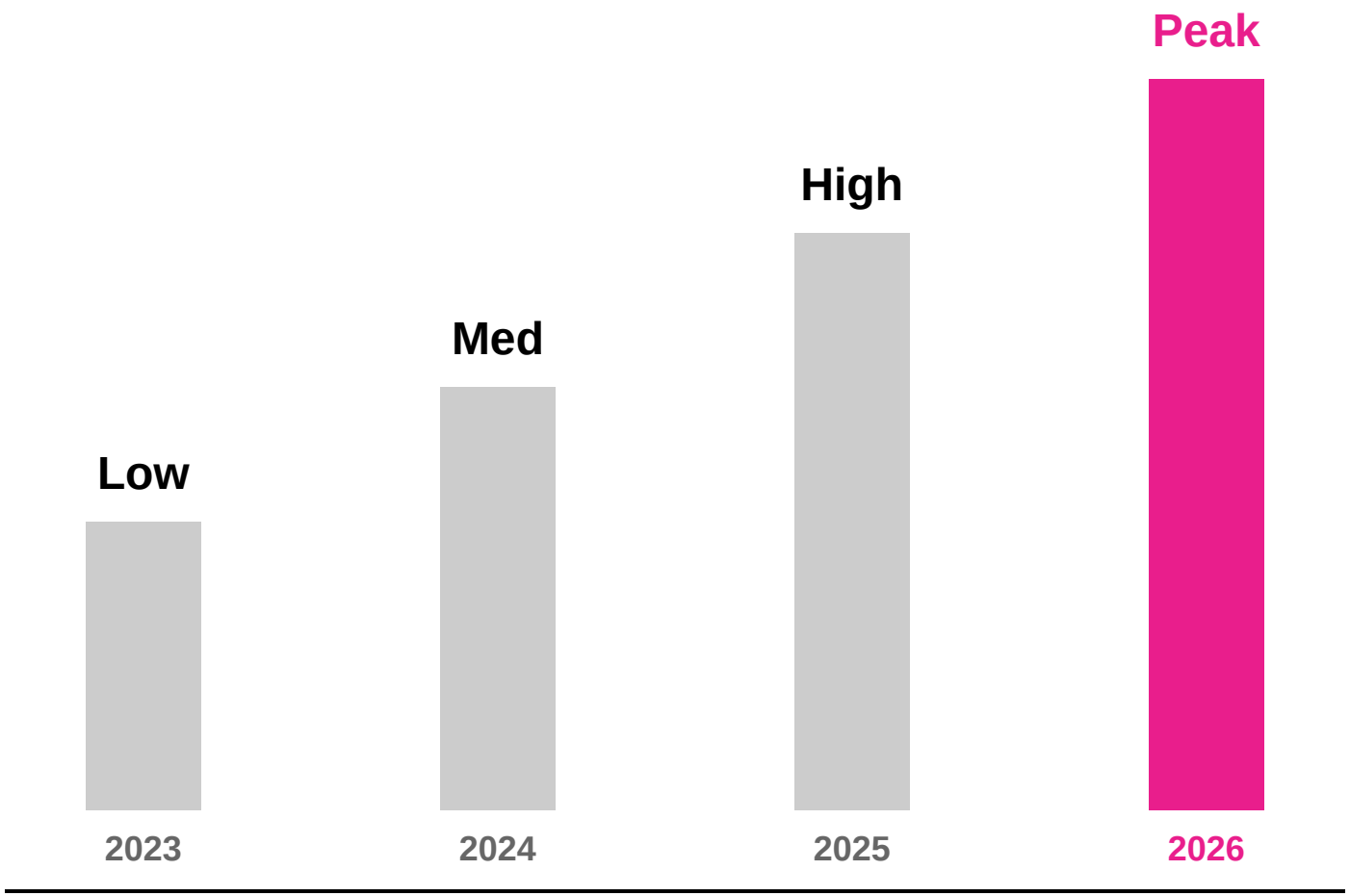
歷史性的交屋潮

2022-2024 年的預售屋榮景，將在 2026 年轉化為龐大的新成屋供給。這波「交屋海嘯」將對市場流動性構成嚴峻考驗。

CORE RISK: 流動性斷鏈

大量供給 + 銀行限貸 = 餘屋去化困難。
槓桿過高的開發商將面臨資金回收週期拉長的致命風險。

預售屋完工交屋量預估趨勢



02

碳費開徵與綠色通膨

2025 年正式進入「碳有價」時代。初期雖僅針對排碳大戶，但成本壓力將透過供應鏈迅速傳導，形成不可逆的價格堆疊。

GREENFLATION EFFECT

營建成本結構將被永久重塑。低碳建材與技術不再是選項，而是控制成本的唯一路徑。

源頭徵收

針對鋼鐵、水泥等排碳大戶開徵碳費

↓

原料上漲

高耗能建材成本首當其衝，價格調漲

↓

營建成本墊高

工程報價全面上揚，壓縮利潤空間

↓

終端價格轉嫁

房價與租金反映綠色溢價 (Green Premium)

03

結構性
缺工危機

從「加價搶工」
到「無人可搶」

營建業勞動力老化與技術斷層已成定局。這不是週期性的短缺，而是不可逆的結構性危機。未來的競爭力將取決於誰能最快用「技術」填補「人力」的缺口。

COAT RUNWAY MEDI

傳統人力模式

依賴大量體力勞動
老師傅退休潮
年輕人投入意願低

技術密集模式

BIM 數位化管理
預製工法 (Prefabrication)
自動化施工設備

04

ESG 的全面滲透

從「加分項」變成「生存門檻」

環境、社會與治理（ESG）不再只是企業社會責任報告書裡的裝飾，而是直接影響企業能否獲得資金、訂單與生存空間的關鍵指標。

金融融資門檻

銀行將 ESG 績效納入授信風險評估。缺乏 ESG 策略的企業將面臨融資困難或更高的利率成本。

供應鏈資格門檻

高科技業主（如半導體廠）要求供應商必須符合碳盤查與綠色採購規範，否則將被剔除供應鏈名單。

法規與採購門檻

政府公共工程採購優先考慮具備 ESG 認證的廠商，且碳費開徵將直接衝擊高碳排企業的獲利能力。

產業考驗：財務與市場面

COAT RUNWAY MEDIA

FINANCIAL & MARKET CHALLENGES

餘屋去化壓力

交屋潮帶來大量新成屋供給，但消費者購買力受限於高房價與升息環境，導致去化速度放緩。

- **開發商資金回收周期大幅拉長**
- **區域房價面臨下行修正壓力**
- **銀行貸款風險上升，鑑價趨於保守**

營建成本失控

碳費開徵、勞資成本上漲、原物料價格波動等多重因素疊加，導致營建成本持續攀升且難以預測。

- **開發商利潤空間被嚴重擠壓**
- **工程商面臨成本超支與履約風險**
- **被迫尋找替代建材或調整產品規格**

政策不確定性

房地產信用管制、囤房稅、環保法規等政策頻繁調整，增加企業中長期規劃的難度與風險。

- **資本支出決策延遲或轉趨保守**
- **土地開發時程充滿變數**
- **需支付更高的政策風險溢價**

融資管道緊縮

金融機構對建築融資的審核標準全面提高，不僅成數降低，利率也顯著上升。

- **中小型開發商面臨斷頭或整併危機**
- **財務槓桿操作空間受限**
- **自有資金需求比例大幅提高**

產業考驗：營運與供應鏈面

OPERATIONAL CHALLENGES

05 勞動力斷層

技術工人老化且斷層嚴重，年輕勞動力投入意願低落。這不僅是成本問題，更是「有錢也請不到人」的供給危機，嚴重影響工期與品質。

06 技術升級遲緩

產業對 BIM、自動化、預製工法等新技術的採用速度緩慢。在缺工時代，無法以技術替代人力的企業，將面臨生產效率低落的生存威脅。

07 消費者意識轉變

市場需求快速轉向綠色建築、健康住居與智慧家庭。消費者對品質與服務的要求提高，傳統低端產品將失去市場競爭力。

08 供應鏈脆弱性

地緣政治風險與極端氣候導致原物料供應不穩。單一供應來源風險劇增，缺乏多元化供應鏈管理的企業將面臨斷料停工風險。

STRATEGIC OPPORTUNITY 01

高科技廠辦需求

3兆+

未來三年半導體產業投資額
帶動龐大建廠剛性需求

建設開發商

轉向工業地產開發，與科技大廠建立長期租賃或客製化代建（Build-to-Suit）合作模式，獲取穩定現金流。

營造工程商

投資特殊工程技術（如無塵室、精密空調、防震結構），建立高技術門檻的競爭護城河。

建築材料商

提供符合高科技廠房標準的高端建材（如抗靜電地板、潔淨室面板），切入高毛利市場。

02

公共建設
穩定動能

市場波動中的
定海神針

當民間房地產市場面臨去化壓力時，政府主導的大型公共建設成為最穩定的避風港。預算明確、付款穩定，是企業分散風險的最佳選擇。

前瞻基礎建設

8,000億+

軌道建設、水環境、綠能建設持續推進。預算規模龐大，提供長期穩定的工程需求。

都市更新與危老

案件激增

政策獎勵明確，老舊建築重建需求迫切。不受景氣循環影響，是市中心開發的主戰場。

社會住宅興建

持續推動

政府承諾的剛性供給。標準化設計、統包模式，適合具備規模化施工能力的營造廠。

03

綠色建築與 ESG

從「成本負擔」轉向「價值金礦」

碳中和目標與 ESG 規範創造了龐大的綠色建築市場。這不再只是合規要求，而是創造產品差異化與獲取高溢價的關鍵戰略。

市場規模爆發

全球綠色建築市場年均增長率超過 **10%**。台灣綠色建築認證案件逐年攀升，成為市場主流標準。

綠色溢價 (Green Premium)

具備 LEED 或 WELL 認證的商辦與住宅，其租金與售價顯著高於周邊行情，且資產保值性更佳。

剛性需求支撐

跨國企業與大型本土企業為符合自身的 ESG 承諾，將「優先承租」或「指定購買」綠色認證建築。

COAT RUNWAY MEDIA

六角服務平台 HEXAGONAL SERVICE PLATFORM

市場洞察

實時監測區域房價與供需數據，提供精準的競品分析與消費者行為洞察，協助決策者降低誤判風險。

DATA-DRIVEN DECISION

供應鏈管理

嚴選優質供應商並建立認證機制，強化供應鏈韌性，確保建材品質穩定與交期準確，降低斷鏈風險。

RISK MANAGEMENT

綠色解決方案

提供低碳建材推薦、綠色建築設計諮詢與 ESG 認證輔導，協助企業跨越碳費與法規門檻。

ESG & SUSTAINABILITY

數位轉型

導入 BIM 建築資訊模型與自動化管理系統，優化專案流程，提升施工效率與精準度。

TECH INTEGRATION

品牌策略

量身打造品牌定位與內容行銷策略，透過媒體曝光與案例推廣，提升企業在市場中的話語權。

MARKET POSITIONING

人才培育

建立專業人才庫與培訓認證體系，媒合企業需求與技術人才，解決結構性缺工難題。

HUMAN CAPITAL

DEVELOPER STRATEGY

建設開發商行動指南

從機會主義到策略佈局

CORE CHALLENGES

- ⚠ 流動性風險與去化壓力
- ％ 融資條件緊縮
- 利潤空間壓縮

01 現金流管理 (Cash Flow)
進行極端情境壓力測試，評估不同交屋進度下的資金缺口，並準備多套餘屋去化備案。

02 產品差異化 (Differentiation)
聚焦高端或特定客群，融入綠色建築與智慧家居要素，創造非價格競爭優勢。

03 戰略轉向 (Strategic Pivot)
評估進入高科技廠辦、公共建設或都市更新領域，分散單一住宅市場風險。

04 生態系構建 (Ecosystem)
與優質工程商及材料商建立長期戰略夥伴關係，確保供應鏈穩定與成本可控。

KPI TARGET

現金流充足率 ≥ 120%

餘屋去化率 ≥ 80%

客戶滿意度 ≥ 85%

營造
工程商

從勞力密集到技術密集

- 嚴重缺工與斷層
- 成本波動難控
- 品質與履約風險

Strategic Actions

01 技術升級

加速導入 BIM、自動化設備與預製工法 (Prefab)，以機械與數位力量填補人力缺口。

02 供應鏈優化

建立多元化供應商網絡並進行認證，分散單一來源風險，確保建材穩定供應。

03 人才培育

建立內部技術培訓體系，與職校合作，提升工資福利以吸引並留住年輕技術人才。

04 市場拓展

聚焦高科技廠辦與公共建設等高端市場，建立全生命週期運維服務能力。

施工效率	工期準時率	品質缺陷率
↑ 20%	≥ 90%	≤ 2%

SUPPLIER

行動指南：建築材料商

從價格競爭
到價值創造

- ⚠ 低端市場價格紅海
- ⚠ 原物料成本波動劇烈
- ⚠ 產品同質化嚴重

產品創新

- 開發綠色、低碳建材，搶佔 ESG 市場
- 研發高端功能性產品（如抗震、隔音）
- 建立完整的產品認證與檢測體系

供應鏈韌性

- 建立多元化供應來源，分散地緣風險
- 進行戰略性備貨，平抑成本波動
- 優化庫存管理，提升周轉效率

品牌建設

- 從單純供應商轉型為解決方案夥伴
- 參與行業標準制定，建立話語權
- 推廣成功案例，提升品牌溢價能力

KEY PERFORMANCE INDICATORS

綠色產品佔比 ≥ 40%　　品牌認知度 ≥ 60%　　客戶保留率 ≥ 80%

ACTION GUIDE

室內設計師

從美學專家
到風險管理者

面對交屋後的品質爭議與材料責任，設計師必須建立更完善的防護機制，並透過專業升級提升不可替代性。

01 建立材料履歷 (Material Resume)

提供完整的原廠出廠證明與檢測報告，建立材料品質追溯系統，消除業主對甲醛、耐用度的疑慮，釐清責任歸屬。

02 打造責任防護網

嚴選願意承擔售後責任的供應商，簽訂明確的保固合約。將售後維修風險轉移給專業廠商，避免設計師概括承受。

03 專業升級與品牌化

掌握綠色裝修與 ESG 規範，提供健康住居解決方案。建立個人品牌，提升設計費議價能力。

KEY PERFORMANCE INDICATORS	售後爭議率 ≤ 5%	客戶滿意度 ≥ 90%	設計費成長 ≥ 20%

攜手共創
韌性未來

> 2026 年不僅是挑戰的總和，更是格局重組的起點。面對交屋潮、碳費與缺工，傳統模式已難以為繼。唯有主動擁抱變革，才能在風暴中站穩腳步。

主動轉型
ACTIVE TRANSFORMATION

生態系合作
ECOSYSTEM COLLABORATION

創新驅動
INNOVATION DRIVEN

風險管理
RISK MANAGEMENT

人才培育
TALENT CULTIVATION

未來已來，變革已啟

COAT RUNWAY MEDIA

建築產業的戰略夥伴



TOLL FREE

0800-658-555



OFFICIAL LINE

@coatrunway



EMAIL

Vip@coatrunway.media



WEBSITE

Coatrunway.media

© 2025 Coat Runway Media. All Rights Reserved.