

---

## 第九章 心得與建議

本屆是高鐵局第一次參加 MIPIMASIA 展覽，這次以亞洲國家為主的展覽，也同時吸引許多歐、美廠商的參予，顯示國際不動產開發商已越來越重視亞洲地區不動產市場的發展，同時從這次參展的經驗顯示，許多歐、美，甚至中東的廠商都積極評估來亞洲投資的機會，而台灣當然是其中評估的區域之一。對高鐵局而言，為將來陸續推動的土地開發招商計畫提高了能見度。以下為展出成果及相關考察建議。

### 第一節 招商成效與廠商反應

本次參與 MIPIMASIA 展覽，配合高鐵即將通車的氣氛，確實吸引許多參觀者的目光，並有部份廠商表示有意願與高鐵局保持聯絡及希望獲得更詳細之相關資料。譬如：

- 來自荷蘭的 Multi-Development 公司為 Multi Corporation Group 集團的子公司之一，該集團專精於購物中心、商業不動產之投資、開發與管理，該集團在與 Morgan Stanley Real Estate Fund 策略聯盟後，由於有充沛的資金為後盾，已成為一完整的不動產開發、經營企業，目前主要市場以歐洲為主，但隨著全球市場逐漸重視亞洲市場，該集團目前正評估進入亞洲地區投資、開發不動產之可行性，該公司研究部主管 Mr. Herman 在參觀過高鐵局之相關招商計畫後，即表達高度的興趣願意就高鐵局的招商計畫做進一步了解，並希望能持續與高鐵局保持聯繫，掌握高鐵通車後創造的不動產開發商機。
- AKENA hotel group 安客飯店為法國旅館開發經營業者，旗下酒店遍及法國（40 家）和歐洲（50 家以上），以平價商務旅館為主要經營產品；近年來積極進入亞洲市場，例如 2006 年 9 月與北京政府簽約，在北京國際機場附近投資規模 200 房之商務旅館。該飯店管理總部總經理 Denis Fasquelle 在參觀完高鐵局之攤位及解說後，由於看好未來兩岸觀光市場前景，因此

---

對於高鐵局預計辦理招商的新竹區商業區與車站專用區（二）之土地表達進一步詳細評估之意願。

- 來自杜拜的 DEYAAR 開發商，為杜拜最大的住宅產品開發商，在經歷這幾年杜拜不動產市場的蓬勃發展後，也開始尋求往外發展的契機，因此本次除以參展攤位身分參加外，同時也積極尋求前往亞洲投資之機會；在高鐵局招商人員拜訪該公司攤位的過程中，就台灣高鐵建設及周邊土地開發招商計畫向該公司主管 Ranjan Ghosh 先生進行詳盡說明，由於目前杜拜正積極建設捷運系統，因此對於車站周邊開發議題特別感到興趣，並希望有機會進一步了解高鐵目前實際的開發狀況，作為後續考慮投資開發的可行性。

## 第二節 心得與建議

以下就本次參展及考察的經驗，提出心得與建議：

### （一）應整合政府資源參與國際性展覽，併同推廣產業

本次為高鐵局第三次參與國際性不動產展覽，累積過去參展的經驗可知，由於全球類似的展覽並不多，各參展的政府機構多把握機會，配合國家各部會資源同時進行國家與城市行銷；例如新加坡政府除了以城市發展局的名義參展，就重大經濟建設計畫向國際開發商及投資人招商外，同時與新加坡觀光局配合，推展新加坡的觀光業務，使參展的效益能在多方面落實。未來建議相關單位，如經建會、台糖等，亦可一起設攤參展，增加外資來台投資機會。

### （二）辦理演講、會議亦可增加曝光率

參考韓國、日本政府機構在會展中主動舉辦主題為亞太地區不動產投資發展趨勢的研討會，吸引對亞洲地區有興趣的開發商、投資者參與，未來可主動與大會共同籌辦研討會或演講，以「投資台灣」為發表主題，唯演講、Party 及演講者出席出國費用，需相當經

---

費，需另視後續參展者資源、態度及經費，視情況再行評估。

### (三) 建議引入多功能商業設施及積極投資公共建設，滿足發展需求

太古廣場以配合城市尺度與發展密度，針對車站站區可吸引大量轉運人潮之優勢，在車站周邊腹地規劃多功能之綜合商業服務設施，以擴大車站站區服務機能，滿足所帶動之多樣性需求，並謀求土地的最有效利用與均衡發展，以加速車站周邊之都市發展。

前述參訪案例多以市場需求為發展導向，於計畫先期開發較具市場性之產品設施。東涌新市鎮即以滿足於新國際機場及東涌區內工作人口之居住、飲食、購物等各項生活基本需求為發展目標，引入購物商場、辦公大樓、商務旅館等服務性商業設施，於後期開發更多住宅大樓，以引入更多居住與消費人潮，並發揮最大商業效益。

目前高鐵各站特定區內已有相當數量之住宅區，如果積極引入商業設施及各項公共設施如提供中、小學、警察局等進駐，提供服務機能，方能滿足特定區的發展需要，此外亦可同時引入示範性之住宅，藉以導引特定區其他住宅區高品質之規劃建設；本項可納入後續車站特定區規劃開發作業參考。