

美國都市房地產市場的變遷  
與居住空間結構變動之關係

The Evolution of Urban Real Estate Market  
and the Change of Urban Residential  
Structure in the United States

周素卿\*

Sue-Ching Jou

ABSTRACT

This paper discusses the change of residential structure in American Cities with regard to the evolution of urban real estate market. It is argued, in the first place, that the commodification of housing is a necessary process for the expansion of modern capitalism. Forces that account for commodification of housing and its concurrent growth of owner-occupied housing in the United States inevitably result in the domination of supply-side factors in shaping urban residential structure. The evolution of housing industry and urban real estate market is examined in this paper in particular to reveal how it relates to the process of suburbanization prevailing in American metropolitans. In addition, another prominent spatial process that has great influence on urban residential structure is that of gentrification and redevelopment of the central cities having occurred since the mid of 1970s. Real estate development with great intervention by the local state plays a very significant role for this new trend of spatial development, though economic restructuring at the global level provides one of the necessary conditions for that to occur.

**Keywords:** urban real estate market、residential structure、housing industry  
commodification、suburbanization、gentrification

---

\* 國立台灣大學地理系副教授

Associate Professor, Department of Geography, National Taiwan University, Taipei, Taiwan, Republic of China.

## 摘 要

本文以美國都會為例，探討都市房地產市場特性的變遷和都市居住空間結構變動之關係。首先分析資本主義社會住宅商品化過程之一般特性，及其如何成為都市居住空間結構變動之動力，再進而說明住宅商品化的過程如何透過自有住宅的成長來實現，又需要哪些條件與機制，並由此說明供給面的因素如何地影響了都市的居住空間結構。本文透過房屋建築業的變遷與發展過程，說明二次大戰後美國的都會究竟如何形成以郊區化為主導的居住空間結構，並具體地討論國家在此過程中所扮演的角色。然而，自1970年代中期以來，為因應持續性的經濟不景氣與日漸惡化的財政危機，中心都市的地方政府普遍地採取企業化的經理政策，積極地介入地方的發展計劃，再加上資本主義全球性的經濟再結構，為市中心區的機能轉化帶來了新的契機，特別是在1980年代地方政府和地產開發集團開啓了另一類新的造城計劃，致使美國都會出現了有別於郊區化的另一種空間發展過程，那就是仕紳化與中心都市的再發展，而對居住空間產生了結構性的影響。

**關鍵詞：**都市房地產市場、居住空間結構、房屋建築業、商品化、郊區化、仕紳化

## 前 言

過去三十年間有關居住空間結構之研究已經發現，在都市的住宅市場中，市場對家戶的限制實則多過於家戶本身的居住選擇，而且，相關的研究更也證實住宅的供給並非直接地反應需求，因而，住宅研究的焦點已明顯從需求面的分析移轉至住宅的供給以及住宅的分派過程等的分析面向，有關市場的運作機制，以及國家如何介入等主題的探討更是受到相當多的關注，本文依循此研究脈絡的發展，嚐試以美國都市住宅市場為例，從解析住宅的供應特色出發，透過美國住宅市場的變遷，來呈顯其對都市居住空間結構所產生的影響，主要的論點是要強調市場的作用力，特別是住宅的市場供應特色，是影響居住空間結構變動的重要原因。雖然具體地探討住宅的分派過程，以及在此過程中一些具關鍵性的代理人（角色）如何影響居住空間的差異化及其空間結構特色會是比較有效的經驗研究策略，不過無可否認的是，這些過程仍然受到普遍的市場邏輯之影響與制約，因而本文的討論乃將焦點集中在探討影響居住空間結構變動的根源性原因上，也就是住宅的供給面上，以期提供作為住宅地理的經驗研究在概念架構的形成、甚或研究成果解釋上的一些參考依據。

住宅的供給量可以是經由供應而增加，或是因為舊屋的拆除而減少，在住宅市場上流通的供給，即住宅的市場供應，有相當多的經驗形式，包括由於家戶的遷移或解散所形成的空屋，或是由於居住單元的分割或使用類型的轉換所增加的供給，或直接是因為新屋的蓋建等都是，在這些供應的類型中，新屋的蓋建應該是最重要的一種供應形式，因為新屋在住宅市場中所佔的利潤比例最為重要，而且新屋也是就長期（long-term）來說最重要的市場供應形式。反之，供應的減少，其或是由於居住單元轉化為非住宅性的使用，或是由於住屋的廢棄使用，廢棄住宅過去二、三十多年來在美國雪帶（snow belt）的中心都市中相當普遍，在美國也是相當值得重視的都市問題。探討住宅市場供應的邏輯，不論是供應或是廢棄，其實是根源於住宅的「商品化」過程，且此過程和資本主義的一般性運作過程是交織著進行，當住宅愈來愈成其為一種商品時，住宅市場就愈來愈成為是利潤追逐的場域，這也就是為什麼投資意願高低以及都市住宅空間不均分佈的情形會不斷出現的原因。然而在整個住宅的商品化過程中，大開發商及一些相關的行動者，特別是金融機構以及政府都扮演著相當重要的角色。

## 住宅的商品化

在資本主義經濟體制下，資本家必須不斷地找尋資本積累的管道以及自我再生產的機會 (Castells, 1977; Harvey, 1982)，資本擴張的一般性過程即是此特性最具體的呈現，資本擴張最明顯的途徑即是經由不斷地穿透過去非為商品的物品或勞務，使之成為商品，或是藉由商品的地理擴張來擴大市場，然而，資本的擴張並不僅止於此，其最具效力且最廣泛的影響，乃在於「日常生活的商品化」(Cox, 1984)，也就是將商品關係從工作地點擴張到居住地點，在此過程中經由市場來供應各種消費資金項 (consumption fund items) 或消費工具 (consumption instruments) (註一) 就變得相當重要 (Castells, 1976: 176-177; Harvey, 1982; Forrest and Williams, 1984:1164)。這樣的一種轉變，有兩個面向值得我們加以重視，且其在分析上也具有理論上的重要性，首先，其開啓了資本循環與積累的新場域，消費資金項 (consumption fund items) (消費工具或方法) 的生產，無可避免地將成為資本家追逐利潤的另一個重要管道。此外，許多的消費資金項，事實上是耐久性消費財，也是具有市場價值的資產，此意味說它們可以變成是消費者累積財富的一種方法，在此情形下我們可以進入第二個論點，對資本主義社會而言，勞工 (受薪階級) 作為一個「消費者」的重要性開始變得比作為一個生產者來的重要 (註二) (Forrest and Williams, 1984:1164)。

住宅的商品化其實是這個過程當中的一部份，也是最為重要的一部份，原因是對一般人來說，住宅是日常最主要的消費與再生產的地點，也是一般人儲存消費工具的地方。對所有的消費者而言，住宅它本身在使用價值上有難以取代的重要性，而也由於其需求具持續性，因而，住宅的生產與其交換價值的實現，可以同時為生產者及消費者創造了追尋利潤的可能性。由於住宅具有區位上的固著性，也就是說它在空間上具有不可移動的特性，而且住宅也是一種具有空間次序性的、複雜的、及綜合性的商品 (Harvey, 1982:233)。它的生產與價值的實現具有乘數效應，一方面它可以帶動營建環境其他部份的投資，另一方面也可以擴大其他的商品或服務的市場，諸如汽車或其它 (家用) 的耐久性消費財。反之，如若住宅市場的投資疲軟，則其也會貶低了住宅週邊其他實質環境的市場價值，也可能降低了相關的貨品與勞務的需求，當然以上的討論並非意味說住宅的市場供應都是有利可圖的，其必然會吸引資本的投資，也並非認為住宅的商品化是一種必然的現象，只是因為其在資本主義的都市化過程中，住宅的商品化確實已經是一相當普遍的現象與發展過程。

住宅的商品化事實上是一個相當複雜的過程，我們必須將之放在一個更寬廣的過程—即消費資金 (consumption fund) 的形成，及其作為資本循環的一種方法—方才比較容易理解 (Harvey, 1982: 230-231)，由於大部分的消費資金項 (consumption fund items) 都是耐久性的、昂貴的、也是可販售的商品，他們可以以預儲商品資本的形式存在，且在未來再予以變現，所以，資本可以在他們之中或是藉由它們來循環。再者，由於某一些消費資金項，特別是住宅的生產及其價值的實現的過程相當複雜，因為其通常涉及相當多的經濟性與政治性的代理人，Harvey (1982: 230) 對此現象曾提出如下的解釋：

“某一些消費資金項的消費，諸如住宅，在初期需要有相當龐大的支出，而除了相當富裕的人之外，通常都超過一般人的支付能力，所以，如果要將住宅當成商品來生產，那麼租賃或者是靠借貸來購屋就是必然的情形，如果缺少了地主/房東 (landlords)、信貸系統和國家，則資本家將無法使住宅的商品生產成為一種廣泛且基本的生產方式。”

由於自有住宅 (owner-occupied housing) 的消費在大部分的情形下都有賴於貸款方可達成，所以消費者不但必須要支付利息，也必須用他們購買的住宅來當作是借貸的擔保品。以利息的

負擔來說，穩定與足夠的收入常常是貸方用來評斷是否應允借貸的標準，而以擔保品來說，住宅必須要能不斷地維持其具有市場價值的商品特性，才有擔保的條件，所以中古屋市場的存在，及購屋的信貸金融體系必須是平行且同時存在的體系(Harvey, 1982: 231)，隨著信貸系統的存在（註三），自有住宅的普遍化才有可能，因為住宅的供給者方才可能在交易之後立即實現他們的收益，也就是說才具有市場生產的誘因。

此外，住宅是人類不可或缺的庇護所，是人類的一種基本需求，換句話說它是每個人消費及再生產所不可或缺的，對那些無法負擔或不願意擁有自有住宅的人來說，他們的需求必須從租賃部門得到滿足，或者必須獲得國家的協助。地主／房東經由租賃的住宅來收取租金，而當出租房屋缺乏利潤時，例如在租金控制(rent control)或需求有限的情形下，地主／房東就會停止投資或將房屋轉售，在此種情形下，某種租金（價格）範圍內的市場供給就會緊縮。無可諱言，就住宅的市場供應而言，不論是自有住宅或是租賃住宅的供應而言，都是以利潤為前提，因而市場並不可能滿足所有人的需要，然而為了要維持社會的穩定以及滿足國民的基本需求，國家通常都必須要介入，以調節市場的不足，例如租金控制、公屋、以及促進興建低所得住宅的各種補助等都是最常見的住宅政策，國家的介入並不止於滿足基本需求，特別是滿足低所得者的基本需求，國家通常也藉由直接地提供信貸或間接地經由稅制優惠等來促進自有住宅的持有，美國在二次大戰之後種種政策即為明證（註四）(Down, 1985)。

所以，若無國家的介入、租賃部門及信貸系統的輔助，住宅根本就不可能以商品的方式來生產或實現其價值，也就是要將住宅當作是一種商品來生產或實現其價值，住宅的供應者、建造者／開發商、以及住宅的持有者，都必須和國家及金融機構有直接或間接的互動。

### 住宅的商品化與都市居住空間結構的動力

在前一段中我們說明了消費資金的形成，特別是以住宅為例來說明其被用來作為資本積累的一種方法所存在條件，然而，資本經由住宅或者在住宅市場中的循環法則，和其他類型的資金活動是有所差別的，而此差別即是吾人了解都市住宅市場運作的深沈機制及其動力之關鍵。

如同前述，住宅商品化的重要性乃在於其成為資本循環重要場域，而其主要是顯現在新屋或中古屋交換價值的實現過程，且不論住宅市場整體的需求（註五），新屋的交換價值主要受到興建成本（註六）及地價的增漲（註七）所決定，中古屋的交換價值則受到住宅本身實質的(physical)及經濟的(economic)生命期（註八）所決定，不過這又大部分取決於新屋的價值(Harvey, 1982; Bourne, 1981)，且中古屋的實質生命期又與經濟生命期交相影響，而影響了其市場價值，由於中古屋的價值又受制於各種不同形式的折舊，例如實質、樣式、機能、經濟、環境、金融、或是規劃上的折舊等所影響。影響這些不同形式的折舊有幾種不同的作用力，首先是實質的作用力，由於維護老舊的住宅通常比興建新屋耗費更高，此外，老舊的房屋也同時有著樣式、機能或環境等方面的老化情形，致使舊屋的維護與修繕一般來講較不具經濟效益，所以，實質的折舊通常會反應在經濟的折舊上。

第二是市場的作用力(market forces)，住宅的經濟生命期最容易受到市場的競爭所決定，住宅並非是標準化的商品，其價值受到屋齡、樣式、機能區位（包括外部效果及可及性）等因素所影響，而住宅商品的競爭也是植基在這些面向上，不過像是樣式、區位（特別是住宅區的品質，作為是一種地位的象徵）等比較是由供給者所決定(Harvey, 1982)。此外，交通的改變、及生產區位的變動等也會經由需求的變動而影響了住宅的競爭，但是，住宅的競爭最主要還是受到新屋興建所觸動，主要是因為，第一，中古屋的價格主要是由同類新屋的價格所決定，例

如，隨著地價、金融、建築材料等的成本上漲，新屋的興建成本也上漲相當多（參見註六），中古屋的價格即隨著新屋的價格而上漲；第二，新屋不論是在使用價值上或交換價值上都比中古屋提供了更多的機會，如果可能的話，一般人的住宅遷移通常會像攀爬階梯一般移往更好、更新的房屋，因而新屋的需求總是源源不斷。總而言之，理解影響新屋蓋建的作用力，在探討居住空間結構變動的驅動力上是相當重要的，這個重點在下面會再予以討論。最後，住宅的經濟生命期也直接或間接地受到住宅投資的金融來源所影響，既然經由借貸來購屋對一般大眾來說是相當普遍的現象，故而，自有住宅的消費對資金來源的變動相當敏感，同樣地，新屋的蓋建也受制於資金的來源，在美國過去二十幾年來兩個主要的發展過程對資金供給的變動來說相當重要，其中之一即是資本從初級迴路移轉至次級及三級迴路（註九），其中關於消費資金及其形成的部份顯得特別重要（圖1）（Harvey, 1982），另一個則是金融市場的去管制（deregulation），此促使住宅市場對於投資資金的來源變得極為敏感（Down, 1985），且此不僅影響到了自有住宅的生產，也影響了其需求，因為自此不動產的投資或者貸款市場以及抵押貸款的投資也僅只是資本的一種出路而已，所以住宅市場必須和其他資金市場一起競爭投資的資金。

最後一個即為政治力（political forces），國家不僅是政治力角逐的舞臺，也是政治鬥爭的標的。住宅的投資或缺乏投資，此對住宅的實質與經濟生命其有相當大的影響，然其卻受到各種不同的政府政策極大的影響，在這些政策中，有關稅制的政策—如不動產稅、住屋貸款、不動產交易所得的利得抵減、租金控制及各種不同的補助措施等等，不僅對個別家戶影響頗大，也對各種不同尺度住宅消費與生產機構產生相當大影響，其他如美國聯邦的都市政策，地區更新或清除計畫等也都對中古屋或新屋的投資產生直接或間接的影響。

簡言之，在市場的供應為主導的情形下，建商及開發商即如引擎一般的運作來實現住宅的交換價值，在這同時，國家及金融機構則如協力者（coordinators）般地一起推動。

### 自有住宅的成長及房屋建築業的發展

在美國住宅的商品化主要是經由兩方面來實現的，一個是經由自有住宅的成長（需求面），另一方面則是經由強化住宅的市場供應（供給面）來達成。

自有住宅致使住宅成為一般的商品（Harloe, 1984），但是若無自有住宅成為一種基本的住宅消費形式之觀念的提倡，則當考慮到市場的大小及利潤的回收時，廣泛與大量地生產住宅商品將不可能，所以，自有住宅成為主要的權屬形式，才可能強化了住宅的市場化，促進資本的生產與積累，在此過程中，住宅的生產乃成為新的資本積累的管道與場域，並在住宅的生產、交換與消費過程中帶進了新一類的資本家，如建商、開發商、銀行家等。

當住宅愈來愈像是一種商品時，它的生產與消費必然受制於市場的作用力。在生產方面，住宅生產作為一種產業必須在市場競爭的壓力下運作，故而必須如其他的產業一般，要在生產過程或生產組織上追求理性化，簡言之，它也必然是受制於資本主義生產的邏輯及資本主義的動力，特別是，住宅的生產必須植基於利潤的追求，所以建商或開發商通常是為符合高所得群的需求來從事生產。從消費面來說，住宅因為是一種昂貴的、耐久的、具有空間次序的、複雜的、及整體的商品，和其他商品相較，其在使用價值與交換價值上都深具特殊性，住宅之使用價值的呈顯主要是因為對一般人來講它是最主要的消費與再生產的方式與地點，而它的交換價值則是植基在其未來使用價值的實現上。過去的研究發現，住宅消費深具階層化的特性，且此階層化特性不僅反應在住宅的物理特徵上，更是反應在其地理特徵上，原因是，首先，住宅的消費植基於消費者的支付能力，因而其反應了消費者的社經地位（Agnew, 1981），此情形又為

住宅消費取得貸款的可能性所強化，借貸者的職業與薪資收入是一般貸方所憑藉的標準（註十），故而，在歐美先進國中，一般人在住宅市場消費上的地位，相當大部分是受到他在生產部門的位置所決定 (Harloe, 1984; Sullivan, 1989)。

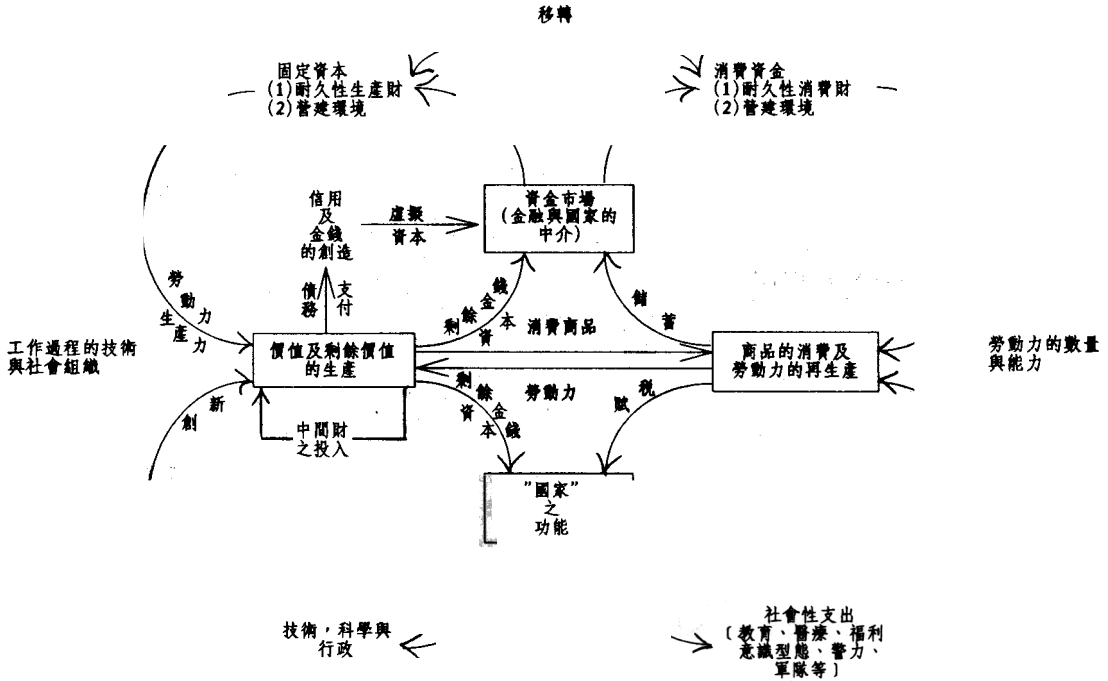


圖1 資本流動的通路

資料來源 Harvey, D. (1982) *The Limits to Capital*, Chicago: The University of Chicago Press, p. 408, Figure12.1

第二，爲了要保障目前及未來的使用價值，住宅的價值，不論是在實質上、經濟上、或地理上都必須要加以維護，爲達此目的，則植基在社會階層化上的居住空間分化乃成爲最有效與最普遍的一種分化方式。此外，透過其未來使用價值（目前的交換價值）的實現，對住宅的持有者而言，住宅可以用來當作是積累財富的管道，由於住宅並非是一種標準化的產品，因而它們的交換價值會有所差異，特別是在地點的差異上而言，此意味住宅商品在都市居住空間的分佈上會有差異性的利得 (Badcock, 1989)，所以，住宅將成爲財富重分配的一種重要工具（註十一）(Forrest, 1983)，所有的這些原因都將使住宅成爲爭奪使用價值與交換價值的地點，且這些競爭也使得社區的衝突愈來愈顯著與廣泛（註十二）(Agnew, 1981; Cox, 1981; Logan and Molotch, 1987)。

最後，自有住宅的成長對於所有的資本家而言都可說是多所助益，因爲自有住宅率全面的成長使得多數的人都能分到一杯羹，促進了私有財產及個人主義的觀念，並致使受薪階級由於必須支付每月的本息負擔，而更加地馴服於資本主義的生產關係之下，而維持了資本主義的社

會秩序 (Harvey, 1978; Agnew, 1981)，換句話說，資本家在工作地點的控制性與優勢性延伸到了生活的地點，並再返回來強化其在工作地點的控制性。

隨著自有住宅率的成長（註十三），美國住宅供應的組織也迭有變遷（註十四），美國的住宅由市場作為主要的供應型式，其實已頗具歷史：在本世紀初，美國的住宅市場已由租賃為主的供應形式轉變成為以自有為主，所以，在房地產市場中建商及開發商 (builders and developers) 的角色比地主／房東 (landlords) 的角色更為重要。本世紀上半期美國由於經濟持續成長（註十五），致使家庭的收入也持續成長，此特別是發生在美國的心臟地帶－製造業帶，故而自有住宅的需求不斷地成長，在當時自有住宅主要是由小型建商所供應，且由於郊區地價便宜，多半建在郊區，且當時住宅的供應主要是反應了住宅的需求，不過郊區的住宅需求並非只由於收入成長所帶動的，也是因為工時的減少及運輸費用的降低等條件所配合成就的 (Harvey, 1978)。總之，在1920年代美國的住宅供應在私部門的發展已經達成，且全面郊區化的趨勢也蓄勢待發，主要的原因是郊區有大量便宜的土地可以取得，且便宜又具彈性的運輸條件也慢慢形成 (Vance, 1978)，當然，郊區化要到第二次世界大戰以後的變化才更具戲劇性，主要是因為大開發商的出現 (Walker and Heiman, 1981; Feagin, 1983; Weiss, 1987)，此後，住宅在地理上與機能上的供應對於需求的反應已愈來愈不重要了，反倒是開發商決定在哪裡建造新屋，所以，家戶的選擇則被侷限在既有的供給基地上，此種情形在1960年代以社區開發商（造鎮）為主導的情況下更為明顯，所以，住宅生產的組織變革是吾人了解大量且大規模新屋蓋建的區位決策之關鍵，對於吾人了解都市居住空間結構之動力亦相當重要。

### 大開發商的興起與郊區化

在前一段落中我們已經討論了住宅生產的重要性，當住宅生產被整合進入主流的資本主義經濟活動以後，房屋建築業也會透過科技與組織的變遷以追求更具合理化的生產，所以，在房屋建築業中資本的集中與生產的合理化也變成是不可避免的趨勢，其結果是大建商與開發商在二次大戰以後的興起，隨著自有住宅率的成長與住宅市場持續不斷地擴張，政府也不斷地應用強力的各種政策予以支援，再加上有金融市場大量的介入，住宅市場乃持續地發展。

在1940年代末期，大建商已開始取代中小型的建商成為美國都市主要的造鎮者（註十六） (Checkoway, 1984; Weiss, 1987)，並開啓了開發資本的中央化 (centralization) 過程，其並延續至今，大型建商將土地的購買、基地的改良、住宅的興建、與行銷集中於同一個公司，並在都市邊緣興建大規模、低成本的住宅。大型建商在房地產市場中所具備有的競爭力主要是因為興建大規模、整合的、單一形式的住宅所降低的成本（註十七），然而此優勢僅可能發生在可以取得大量低廉土地的情形下，由於此種情況只可能發生在都市邊緣地區（註十八），因而，大量的郊區擴張遂成為美國戰後都市發展主要的範型。

隨著這個趨勢，房屋建築業在1960年代則又有了另一個劇烈的變遷，此即“新社區開發商”開始在房屋建築業顯現出主導性，和前一時期以單一形式大規模的住宅興建為主的供應形式不同的地方是，這些新社區開發商帶進了新的社區開發形式與類型，強調聚集與創新設計，並將住宅使用、商業使用、休閒活動等結合。總之，此種新型的開發計畫也和房屋建築業組織規模的變革同時發生，使組織更具規模化，一方面是由於一些既存的房屋建築業擴充其規模，另一方面則是因為大型企業入侵到房屋建築業 (Walker and Heiman, 1981; Feagin, 1983)，一些既存的公司其規模的擴充，實則是資本中央化 (centralization) 不可避免的趨勢，因為如此方才可能成就住宅生產與開發的規模經濟效益，並開啓一些節省成本及擴充銷售的展望，而這幾乎

是工業資本主義下所有產業所共同必經的過程。然而，有關其他大工業資本集團的入侵，主要是為他們剩餘的資本尋求出路、多角化經營的策略、節稅、及利用剩餘的土地等幾個原因 (Walker and Heiman, 1981)。這整個過程為房屋建築業開啓了一個邁向垂直整合 (註十九) 的趨勢，並致使產業的組織規模不斷地增加，且迭有出現開發計畫變更規模與設計的情形，這些趨勢一直持續至 1980 年代末 (註二十)，這一切就如同 Walker & Heiman 所說的，”特別是大規模的開發吸收了大量的資金，因而將鄰里效應的利潤內部化，並進而對地區性的住宅市場產生了壟斷的效果” (Walker and Heiman, 1981: 71)。

在房屋建築業之組織與開發計畫特性的轉變過程中，持續地造成一些有關土地使用管制及其他輔助性的改革等方面的一些政治性的需求與壓力，因為要在這些改革的配合之下大開發商與大建商才有揮灑的空間，Weiss (1987) 在他的一本書中曾說明了大建商在 1940 年代如何利用美國政府，而得以在社區開發上取代小型建商的歷史背景，Weiss 指出了他們所應用的兩個步驟，首先，大型建商在 1910 年代到 1940 年代間致力於建立網絡關係，積極和專業者及地方政府合作，以增強地方的土地使用管制及土地分區的相關法規，來增進他們在房屋市場中的佔有率。在那期間開發高級住宅的土地細分區 (subdivisions) 幾乎可以說是大型建商的專利，所以，他們的政治需求即是向政府要求關於土地分區的法規，以強化所有的建商或開發商可以開發高品質的土地分區，以保障他們在都市住宅發展上的市場。

然而，在 1930 年代，此策略並不完全符合他們的控制目的，所以第二個步驟於焉進行，他們開始遊說中央政府成立聯邦住宅局 (FHA) 以合理化他們在地方上的土地使用，聯邦住宅局的法規不僅扶持了美國的借貸系統，保障個人的住宅消費貸款，並規定有關道路工程與設計、基地及其他土地分區提供的基本服務等的基本要求，使得全國的土地分區開發趨於標準化。所有的這些都有助於大建商或開發商奪取對市場的控制能力 (Feagin, 1983; Checkoway, 1984)，因為，第一，只有大建商或開發商有能力完全符合聯邦住宅局所規定的細緻法規，第二，聯邦住宅局可以否決那些不符合新開發標準的開發案例，第三，此可以用來抵抗那些頑強的地方政府，並為大建商或開發商提供整體性的土地使用分區，最後，聯邦住宅局所保障的住宅貸款，對大建商或開發商的產品位——於郊區的獨棟住宅多所偏愛。

當大建商及開發商在 1940 年代獲取房屋市場的主導權以後，在地方的層次則不斷有要求土地使用分區改革以及由州政府或區域性機構來取代地方政府的呼聲，以符合大規模、混合開發類型，這就是一般常說的住宅開發上的”寧靜的革命” (quiet revolution) (Bosselman and Callies, 1971; Walker and Heiman, 1981)。在這個階段土地使用分區的改革目的是為了允許較高的密度、大規模、預先規劃的社區開發，美國自從 1920 年代的土地使用管制規定施行至今，主要都是來自於大建商與開發商的推動，一般典型的地方性的土地使用分區是強調各種土地使用要區分開來，規定密度，並且要依個案來審核，為了因應此，一些新的土地使用分區的改革就被介紹進來 (Walker and Heiman, 1981; Feagin, 1983)，在 1940 年代末期，像是浮動分區 (floating zoning)、契約式分區的創新法規等開始被介紹進來，以增加土地使用分區的彈性，符合大規模、非傳統形式的開發，其中最重要的設計即是在 1950 年代被介紹到許多都會區的計畫單元開發 (Planned Unit Development, PUD)，計畫單元開發後來並成為美國全國性的大規模郊區開發所採用的形式，到了 1976 年有超過兩千多個地方性的計畫單元開發準則被提出來。以土地使用的改革而言，計畫單元開發不僅在區位上採取浮動分區，並且以一次通過申請案為原則，避免在基地大小、住宅形式、密度、或住宅/非住宅使用混用程度上等的一些優化的規定，開發商只受制於整體的開發密度規定，並只須向相關的地區性單位申請即可，所以它為大開發商在大規模的郊區開發提供了相當大的自由度。此外，有一些規模超過了計畫單元的開



發，而類似新鎮的規模，則需要適用”新社區”的法規。總之，包括計畫單元開發及新鎮／新社區的建造都使得郊區的開發成為都市住宅發展上一個不可忽視的過程。

要求土地使用分區改革的同時，也出現了對區域發展的一些關注，主要是針對分立的(balkanized)都會發展現象而言，由於都會中的自治市過度地地方化，因而有損區域整體的福祉，所以，開始有一些呼聲要求更高層級的政府能介入，以解除地方勢力對於大規模社區發展的控制性，關於此目標有幾個取向(Walker and Heiman, 1981)，首先是”集中化”的取向，希望徹底地降低地方性的行政區數目，而以一整體的都會政府來取代，此取向由於對相當多的都會區而言，在政治上無法取得共識，因此並不成功。第二種是”兩層的”或者說是”聯邦的”策略，即選擇性地將一些職掌移轉到州政府的機構、區域性的政府機構、或是特別區的政府當中，由於第二種取向可以形成一些政治性的防護作用，故而比較成功，在二次戰後的美國亦比較盛行。第三種則是對區域的整合採取”多中心”的取向，因為地方深怕權力被解除，在1960年代地方政府在規劃以及服務設施的提供上開始主動且志願地採取彼此合作的方式，特別是經由各級政府所組成的政府委員會(Council of Governments, COGs)，在聯邦政府強力的推動下目前大多數的都會區都有COGs的存在，總言之，此三種取向都在都會發展相關的各個政治機器中具有某種程度的影響力。

大開發商和各級政府的互動，事實上是一直持續進行著，只不過因各個時期的經濟狀況和政治壓力之不同，而以不同的形式互動。雖然，在1970年代，住宅市場的危機致使不動產的景氣狀況幾近停滯，因為大多數的大型工業資本開始從房地產市場撤資，此外，自1960年代末始，各類的社會運動，諸如環境保護運動、零成長運動，開始反大規模的開發活動，並促使上述的各種土地使用改革降溫，不過，總而言之，美國政府對大規模開發的支持，對都市居住空間結構確實產生了深遠的影響。

除了政府的支持之外(註二十一)，金融機構經由提供住宅貸款的管道，也對居住空間結構有所影響，在新屋的生產上，開發商除了在開發的初期會有一些自有資金的挹注外，極少會用自己的資金來投資，因而開發成本結構中會有相當大的部份是向金融機構貸款的利息的成本，而對消費者而言，同樣也是透過金融機構的貸款來達成購屋的行動，因而，住宅的開發與發展受到資金來源及資金的競爭之影響可謂相當大，因為資金的競取，會受到金融市場的一般狀況(利率和通貨膨脹)及政府政策所影響，如果以1980年代初期金融市場的變化為例，由於實質利率的上升致使更少的家戶具備有接受貸款的條件，因而降低了市場上的住宅需求，並進而影響了住宅的供給與生產。通貨膨脹率的上升，也改變了金融機構在房地產市場上的投資行為，轉而以增加房地產的持份為策略，可是，此情形並無法發生在自有住宅上面，故而當通貨膨脹率上升的情形出現時，資金供應者即轉而將投資從自有住宅市場上移轉開來。此外，美國在1980年代初期金融市場部份地解除管制，以及1981年新稅法的推出，都降低了自有住宅在資金市場上的競爭力(參見註四)(Down, 1985)。以上的所有這些情形都使得住宅在資金獲取上的困難度增加許多，亦即大大地降地了住宅市場在資金市場上的競爭力，而影響了住宅的供應，同時也扭轉郊區的住宅開發對居住空間結構唯一主導的趨勢與特性。

### 後工業都市中的住宅供應與仕紳化

事實上，到了1970和1980年代，相較於全面的郊區化與分散化的空間發展特性，美國的都城又有了另一類重要的空間發展過程，也就是就是仕紳化(gentrification)(註二十二)與舊市區再發展(redevelopment)的現象(Smith and Williams, 1986; Bourne, 1991)。1970年代中期仕

紳化的現象在美國的中大型都會中發生的明顯度開始增加，初期有相當多的討論集中在爭辯究竟仕紳化只是一種零星、小規模的都市發展現象，或者根本就是都市空間再結構的部份過程，至今，由於其發生的普遍性，已促使多數的學者都同意了後者的論點，將之視為整個都市經濟、乃至空間再結構的部份過程。

1970年代中期美國大多數都會市中心的住宅市場開始廣泛地面臨了所謂的仕紳化的現象，事實上，歐洲先進國家也有類似的現象發生，也就是高所得者開始有回歸中心都市的趨勢。仕紳化的現象開始發生時，通常在區位上是比較零星的，高所得者所入侵的區域通常是偏現在離市中心相當近、且具有歷史特色 (historical heritage) 的、或是河岸邊 (waterfront) 的低所得者的住宅區。其發展過程多是由少數的仕紳者 (gentrifiers) 購買相當低廉且破舊的住宅，經過改善以後吸引了一些想回城或者比較喜歡城區區位及環境的居住者進駐，最後取代了原舊社區的居住特色，產生了全面的高級化現象。在這過程中仲介商及開發商的介入通常扮演著相當重要的角色，他們以強化交換價值為目的，在都會的尺度促進住宅的不均發展 (Smith & Williams, 1986)，不過，由於其對於地產的開發比較是以改善或保存的形式為主，而非以新建住宅為主要的供應型式，因而對都市房地產市場的影響規模並不大，比較是侷限於社區性的尺度。

然而仕紳化並不僅止於此，到了1980年代仕紳化在美國各大都會普遍地發生、且規模也有擴大的情形，此主要是反應在中產階級返回城區的趨勢（註二十三）以及市中心再發展的現象上，雖然在這過程中，中心都市的房地產市場產生了相當大的轉變，而這些事實上和政府的介入與經濟再結構有相當大的關聯性。

就政府的介入而言，必須放在地方政治的範疇中來探討。自從二次大戰以後，郊區化的現象已成為美國都會不可抵擋的發展趨勢，市中心的發展因而深受影響，故而，早在1950年代已出現了一些倡導市中心區復甦 (downtown revitalization) 的呼聲，這些呼聲主要是來自於和市中心區活動相關的經濟與政治利益團體，他們積極結盟運作，形成所謂的成長機器 (growth machines)，企圖保留中心商業區的繁榮與活絡 (Mollenkopf, 1983; Logan & Molotch, 1987)，只可惜，這些推動極少有成功的案例。然而，到了1970年代中期以後，由於經濟持續地不景氣，不但地方政府的稅基受到相當大的影響，再加上大量的失業人口，使得仰賴社會福利的人口劇增，在在都增加了地方政府的財政危機與負擔，此外，又由於1980年代初期聯邦政府保守化的政策，開始削減大量的福利補助，致使都會區中心都市之地方政府所面臨的財政危機又更形惡化。在此種財政危機之下，新保守主義 (new conservatism) 開始在地方政治中產生主導性的作用，中心都市中的中產階級透過選票來要求地方政府走向節約的財政政策 (Levine et al, 1981)。在此種政治氣候下，地方政府的政策明顯地轉向以追求經濟成長為目標，更也開始採取企業化 (entrepreneurship) 的政府經營策略來促進中心都市的復甦，公私合作 (private-public partnership) 是相當普遍的開發方式，此外，更也強調以活化地區特性與創造地區的意象，來吸引產業與人口。

地方政府追求經濟發展的策略如哈維 (Harvey) 所述，不外以下幾項，力圖，第一，維持都市在生產與製造環境上的吸引力，第二，吸引聯邦政府支出的投入，第三，繼續掌握或創造都市在金融、企業總部、政府、與企業服務等方面的控制性與主導性之機能，第四，改善都市作為消費地點的吸引力 (Harvey, 1989; Knox, 1994)。不過，從過去的發展經驗發現，這些策略大部分都是透過房地產的開發來實現，主要是因為地方政府比較具有政策性的工具來吸引房地產部門，此不僅充份地彰顯了房地產產業對中心都市再發展所具有的不可忽視的重要性，此外，其更也大規模地改變了中心地區的地景與住宅供應形式，因為對房地產開發商而言，興建工廠與廉價住宅並無市場利潤可言，再加上前所敘及的資金市場上的競爭性，故而房地產開發商多

是以興建辦公大樓 (office buildings)、高級百貨公司、休閒設施等商業不動產、以及豪華公寓為主要的開發形式，此種高級化的現象，不但減少了原中心都市住民的就業機會，也由於房地產市場的價格效應，直接帶動鄰近房地產價格的上揚，容易對低收入戶產生驅逐效應，促使中心都市中的低收入者、有色人種的社區、小商賈更形邊際化 (marginalization)。

事實上，藉由地產開發來刺激中心都市的復甦與再發展，並不如預期的成功，大多數的情形是地產的開發並未能真正發揮經濟成長極的效應，也未能活化了中心都市的經濟 (Turok, 1992)。當然，仍有些例子是成功的，主要是 1970 年代以來所慢慢開展的經濟再結構 (economic restructuring) 確實促成了都市空間的再結構 (spatial restructuring)，也因而使得市中心有了可能成功地再發展的機會與條件。

資本主義全球性的經濟再結構，反應在美國多數大都會的發展經驗上的即是去工業化 (de-industrialization) 及朝向服務性社會 (service society) 與植基於資訊紀元 (information age) 的現象上，一些在 1970 年代深受經濟不景氣影響的傳統雪帶 (snow belt) 大都會，在 1980 年代開始有復甦的趨勢，這些都市明顯地從工業都市轉型成為企業與專業城市，轉型的結果致使新辦公大樓雲集的情形在中心商業區愈加明顯，如前所言，此主要都是經由大房地產資本的介入所成就的，相對於過去以洛杉磯大都會為典型的分散式的郊區化發展方式，如 Hartshorne (1992) 所言，此又進入了另一種新造城的世紀 (new city-building era)，重新回歸到市中心的建造上。

事實上，到了 1980 年代，房地產資本國際化的趨勢已相當明顯 (Daly, 1984)，而過去的研究文獻多集中在探討跨國性的地產集團其和世界都市 (world cities) 商業不動產開發之關係，較少涉及大型的、乃至跨國性的地產開發商如何介入中心都市的再發展。而對於中心都市的再發展的討論也比較集中在地方政府的角色上，較少涉及地產資本的討論，不過到了 1990 年代，開始有愈來愈多的文獻同時探討經濟再結構、地方政治、與地產資本的運作如何形塑市中心的地景與都市空間 (註二十四)，而這樣的一些探討恰好契合本段的探討主旨，更也說明中心都市的再發展對都市居住空間所造成的再結構作用。

## 結 論

本文以美國都會為例，從都市房地產市場特性的變遷來探討其和都市居住空間結構變動之關係，認為住宅的商品化及自有住宅的全面成長是美國都市房地產市場自二十世紀初以來最具結構性的變遷，更也開展了美國都會全面以郊區化為主導的居住空間結構。由於，住宅的商品化與自有住宅成長是一個相當複雜的過程，特別是以特定國家的發展經驗為例來討論時，則更為複雜，有必要放在具體的經驗情境中來剖析，不過就宏觀的層面來看，Harvey (1978) 有關三個資本迴路之間的關係結構 (structure of relations between the primary, secondary and tertiary circuit of capital) 以及消費資金的形成 (formation of consumption fund) 之論點，為我們提供了一個理解，住宅商品化及自有住宅的成長在先進資本主義國家存在及發展的一個理論背景。當然在經驗上 Harvey 的理論不必然是完全適切的，不過由其理論出發，可以幫助我們綜觀地理解到資本主義社會的動力是透過怎樣的中介而影響了都市的居住空間結構，具體來說，這樣的一種分析為我們鋪陳了探討都市居住空間結構之形成及其變動的社會、政治與經濟背景，也幫助我們釐清都市房地產市場中相關的代理人及其透過怎樣的方式與管道發揮其對都市居住空間的結構所產生的作用。在本文中，我們從住宅商品化及自有住宅成長的過程中，討論美國都市房地產市場的發展與變遷，特別是以住宅供應的特色與房地產產業的發展為主軸，並說明在這過程中國家和金融機構如何介入，而影響了郊區的開發形式與郊區化的發展過程。

美國房地產產業的發展至1970年代已經和其它產業一樣無可避免地都走向資本集中化與中央化的趨勢，也就是都市的地產開發已愈來愈為大型地產開發商所主導，郊區的大規模開發、甚或造鎮，是截至1970年代以來最主要的住宅開發形式，也是對都市居住空間最具主導性與結構性的供應形式。不過到了1970中期以後，美國都會出現了另一種相對於全面郊區化的空間發展過程，亦即仕紳化與市中心區的再發展的現象。在這個市中心回春的發展過程中，資本主義全球性的經濟再結構轉化了市中心的經濟機能，是促使中心都市再發展相當重要的結構性條件，不過，地方政府與地產開發商卻是主導此發展過程的主要代理人，以辦公大樓、高級百貨公司、高級專賣店、高級休閒設施等商業不動產，和豪華公寓住宅為主導的新造城工程，讓多數都會的市中心區產生了全面的高級化現象，因而使得都市的居住空間產生了另一種結構性的轉變。

## 附 註

- 註一 例如各種耐久性消費財，像是住宅、汽車、各種的家電用品等。
- 註二 雖然他們在消費部門的區別和他們在生產部門的位置有相當大的關聯性，因為消費者在市場上的消費和他們的支付能力有相當大的關係，一般人的支付能力主要是取決於他們在生產部門的位置。
- 註三 信貸系統的形成與維持通常需要國家(state)相當程度的介入，有關美國政府介入信貸系統的各種不同形式，詳請參閱Bourne (1981)，頁200-201。
- 註四 Anthony Down(1985)對於這些稅制的優惠有相當詳細的描述：“相較於其他權屬形式而言，自用住宅所具備的好處主要在兩方面，第一，金融機構的一些管制規定，使得住宅的投資可以在資金市場上以較低廉的價格取得資金，第二為稅制上的好處，投資在住宅可以比投資在股票或公債，在稅制上獲得更多的優惠。這些好處促使金融資本流向住宅部門，簡言之，在資金的競爭上，住宅金融比他資金市場更具有優勢。
- 註五 新屋的交換價值或價格當然會受到需求所影響，不過其影響通常是短期的，過去的研究顯示供給面的因素比需求面的因素對價格的影響更劇(Hendershott, 1987)。在美國過去幾十年來生產的成本上漲相當多，主要的原因是地價、金融、原料等的成本都呈現了相當高的漲幅。金融成本的上揚主要是因為利率高漲的原因。美國獨棟住宅成本比率的估計：

生產要素	1970	1980	比率變動
土地	19	24	248.3
在地勞動力	19	16	130.0
建築原料	37	34	154.3
金融	7	12	381.3
經常性支出、 利潤、及其他	18	12	115.5
總數			179.1

資料來源 *The Report of President's Commission*. 1983: 181, Table 13.1。

由於營建環境的改良所造成的增值。

- 註八 住宅的實質 (physical) 生命期指的是根據房屋的物理特性來決定其可供居住的年限，而住宅的經濟 (economic) 生命期乃是根據市場的價值來決定其存在的年限。
- 註九 根據馬克思的資本論 (Capital) 及政治經濟學批判大綱 (Grundrisse) 所敘，資本流動的通路可以區分為三種類型，初級迴路 (primary circuits) 指資本投資於生產過程，以利資本的擴大再生產，次級迴路 (secondary circuits) 指資本流入固定資產 (fixed assets) 及消費資金 (consumption fund) 的投資，三級迴路 (tertiary circuits) 則是指資本投資在科學及技術上，以促進生產力 (production forces) 的持續進步，或投資於社會性支出，即勞動力再生產的層面，以增進勞動力質的改善 (productivity of labor power)。
- 註十 除了收入與職業外，住宅的區位也是另一個借貸的評斷標準，收入與職業主要是要保障每月本息的償付，而住宅的區位則是擔保品變現的保障。
- 註十一：此強調自有住宅者之間交易所得的差異，當然財富的重分配也發生在自有住宅者及承租者之間，因為美國的稅制不僅鼓勵購屋，更是對於自有住宅者多所優惠。
- 註十二：社區行動 (community actions) 通常比較是捍衛性，避免變遷的發生多過於強化變遷的作用。
- 註十三：美國自有住宅的成長趨勢，1900-1985

年 度	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1975	1980	1985
自有住宅 比率%	46.7	45.9	45.9	47.8	43.6	55.0	61.9	62.9	64.6	65.6	63.9

資料來源 Hendershott, 1987: 7-8。

附 註 1960 至 1980 年間自有住宅比率只些微上升原因有二：第一，由於嬰兒潮的緣故租賃人口的比率上升，第二，核心家庭已經不若過去一般是主要的家戶組成，非傳統性的家戶比率愈來愈高。

- 註十四：雖然本文的重點在後工業化的美國城市，但在探討住宅的議題時仍有必要回顧歷史，因為住宅是一種固著的、耐久的、不可移動的商品。
- 註十五：除大戰期間。
- 註十六

美國蓋建的新屋，1935-59

每十年	蓋建的新屋 棟
1930-39	2,734,000
1940-49	7,443,000
1950-59	15,068,000

資料來源：Checkoway, 1984, 表 7.1。

## 美國由大型建商蓋建的新屋，1938-59

年 度	蓋建的新屋(棟)	大型建商蓋建的比率
1938	2,734,000	5
1949	7,443,000	24
1959	15,068,000	64

資料來源：Checkoway, 1984, 表 7.2。

附 註：以上資料為美國全國的總值，非為都會區的資料。

註十七：例如，截至 1950 年代，像是 Levitt & Sons 等開發商，已經蓋建大規模標準格式的住宅 (Feagin, 1983; Checkoway, 1984)，該公司不僅發展了製造與組裝的技術，使之可以有效地興建同樣形式的住宅，同時也將住宅製造的各種部份與行銷都組織在同一公司內。

註十八：在 1950 年代，郊區的成長率約為中心都市的十倍，在 1950 和 1955 年間，都會人口增加約一千一百六十萬，其中九百二十萬是郊區的成長人口，在 1950 和 1956 年間，美國全國住宅成長的百分之六十四是在都會地區，其中的 19.4% 是在中心都市，80.6% 是在郊區，新住宅的興建是此變動最重要的原因，在那期間，郊區所興建的住宅總量為市中心都市的三倍 (Checkoway, 1984: 156)。

註十九：房屋建築業中許多的大企業都是相當科層化的，它們有不同的營運單位，且各有不同的興建與開發專長。以在 1980 年代早期加拿大第八大建商 Cadillac Fairview 為例，該公司在 1981 年時有八個營運單位，分別是金融企業組、土地與住宅組、購物中心組、建築服務組、都市開發組、工業部門、美南區、及美西區 (Feagin, 1983: 44)。此外，其他的公司可能會有它們自己的建材供應公司，所以說大企業都是傾向於將住宅生產與開發的所有過程內部化，包括所有的向前關聯與向後關聯活動，事實上，Levitt & Sons 這個公司在 1950 年代已有此特性與規模。

註二十：雖然美國的房屋建築業在 1974 到 75 年間有崩盤的現象，致使許多的大企業從房屋建築業撤離，但仍然有一些公司在房屋建築業仍然相當活躍。此外，由於數以千計的一些小公司在當時都無法渡過難關，唯有大公司可以，所以更促使該產業有資本集中化 (concentration) 的情形。

註二十一：本文僅只討論關於土地利用的政策，事實上，美國政府對開發商的支持有相當多的形式，例如在土地的重劃與整合所提供的協助，協助建商利用低利貸款或補助金的方式來支付成本；提供更好的公共設施，包括由州或聯邦政府直接或間接地提供金融補助來改善公共設施、作整體性的規劃、使用跨行政區的特殊用地、補助對建商所實施的讓度成本限制等。

註二十二：近十幾年來有關這方面的文獻探討相當多，不過，究竟是怎樣的狀況與條件 (conditions) 促進了舊市區的再度使用 (reuse) 與更新 (redevelopment)，或者說回歸到較高強度的都市空間發展形式？ Bourne (1991) 根據過去的研究歸納出四種理論脈絡，第一種論點是植基在傳統的經濟理論上的探討，認為資本的投資會因為各別投資者根據相對的利潤率與冒險率而在在舊市區與郊區之間轉換，所以舊市區的更新是因為經濟的誘因使然。第二種論點是植基在就業、生活形式、人口特性等需求面的的考量，認為有愈來愈高比率的家戶是非傳統的家戶，其人口相當簡單的，通常是由沒有小孩

的雙薪專業者所組成的，因而展現出對另類的住宅形式之需求，此外，他們也比較重視市中心區的文化適意性 (cultural amenities)，傾向於高密度的居住型態。第三論點則比較著重在都市形式的重整，以及從郊區到市中心上班所造成的交通擁擠與交通的成本等所造成的影響。第四種論點主要是一種政治經濟的分析，認為中心地區商業的再發展及復甦，是國家積極介入的結果，目的在“奪回 (recapture)” 核心地區，以增加都市的稅基並企圖驅除仰賴社會福利的人口，或者說追求地方經濟發展與市民改造。

註 事實上，有不少的學者反對用返回城區的概念來說明仕紳化，因為經驗研究的結果並不完全支持此種說法，中心都市房地產市場中有相當大比例被界定為仕紳 (gentrifiers) 者，事實上，並未自郊區返回市中心，而是原本就是首次購屋者，或來自於其他都市專業者的或特殊人口（如同性戀者）。

註二十四 雖然這些研究多以世界都市（紐約、倫敦、和巴黎）的比較研究為主 (Savitch, 1988；Mollenkopf and Castells, 1992；Fainstein, 1994)。

### 引用文獻

- Agnew, J. (1981) Homeownership and the capitalist order. In: Dear, M. and A. J. Scott (eds.) *Urbanization and Urban Planning in Capitalist Societies*, London: Methuen.
- Badcock, B. (1989) Homeownership and accumulation of real wealth, *Environment and Planning D: Society and Space*, 7: 69-91.
- Bosselman, F. D. and Callies, D. (1971) *The Quiet Revolution in Land Use Control*. Prepared for the U.S. Council on Environmental Quality, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Bourne, L. S. (1981) *The Geography of Housing*. New York: John Wiley & Sons.
- \_\_\_\_\_. (1991) Recycling urban system and metropolitan areas: a geographical agenda for the 1990s and beyond, *Economic Geography*, 67(3): 185-209.
- Castells, M. (1976) Advanced capitalism, collective consumption and urban contradictions. In: Lindberg, L. (ed.) *Stress and contradictions in modern capitalism*, Lexington, M.A: Lexington Books.
- Checkoway, B. (1984) Large builders, federal housing programs and post war urbanization. In: Tabb, W. K and L. Sawers (eds.) *Marxism and the Metropolis: New Perspectives in Urban Political Economy*, Oxford: Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_. (1977) *The Urban Questions*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Cox, K.R. (1984) Neighborhood conflict and urban social movements: questions of historicity, class and social change, *Urban Geography*, 5(4): 343-355.
- Daly, M. T. (1984) The revolution in international capital market: urban growth and Australia cities, *Environment and Planning A*, 16: 1003-1020.
- Down, A. (1985) *The Evolution of Real Estate Finance*, Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Fainstein, S. S. (1994) *The City Builders: Property, Politics & Planning in London and New York*, Cambridge: Blackwell.

- Feagin, J. R. (1983) *The urban real estate games: playing monopoly with real money*, Englewood, N.J.: Prentice-Hall.
- Forrest, R. (1983) The meaning of homeownership, *Environment and Planning D: Society and Space*, 1: 205-216.
- Forrest, R. and Willaims, P. (1984) Commodification and housing: emerging issues and contradictions, *Environment and Planning A*, 16: 1163-80.
- Harloe, M. (1981) The recommodification of housing. In: Harloe, M. and E. Lebas (eds.) *City, Class and Capital in the Political Economy of Cities and Regions*, New York: Holem and Leier Publishers.
- Hartshorne, T. A. (1992) *Interpreting the City: An Urban Geography*, New York: John Wiley & Sons.
- Hendershott, P. H. (1987) *Home Ownership and Real House Prices: Sources of Change: 1965-1985*. NBER Working Paper # 2245.
- Harvey, D. (1978) The urban process under capitalism: a framework for analysis, *International Journal of Urban and Regional Research*, 2: 101-31.
- \_\_\_\_\_. (1982) *The Limits to capital*, Chicago: University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_. (1989) From managerialism to entrepreneuralism: the transformation of urban governance in late capitalism, *Geografiska Annaler*, 71B: 3-17.
- Knox, P. (1994) *Urbanization: An Introduction to Urban Geography*, Englewood cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Levine, C. H. et al (1981) *The Politics of Retrenchment: How Local Governments Manage Fiscal Stress*, Beverly Hill: Sage.
- Logan, J. R. and Molotch, H. L. (1987) *Urban Fortunes: the Political Economy of Place*, Berkeley, C.A.: University of California Press.
- Mollenkopf, J. H. (1983) *The Contested City*, Princeton: Princeton University Press.
- Mollenkopf, J. H. and Castells, M. (eds.) 1992) *Dual Cities: Restructuring New York*, New York: Russel Sage Foundation.
- Savitch, H. V. (1988) *The Post-Industrial Cities: Politics and Planning in New York, Paris and London*, Princeton: Princeton University Press.
- Smith, N. and Williams, P. (eds.) (1986) *Gentrification of the City*, Boston: Allen & Unwin.
- Sullivan, O. (1989) Housing tenure as a consumption-sector divide: A critical perspective, *International Journal of Urban and Regional Research*, 13(2): 183-200.
- Turok, I. (1992) Property-led urban regeneration: panacea or Placebo? *Environment and Planning A*, 24: 301-79. U.S. U.S. Government Printing Office (1983) *The Report of Present's Commission on Housing*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Vance, J. E. (1978) Institutional forces that shape the city. In: Herbert, D. T. and R. J. Johnston (eds.) *Social Areas in Cities: Processes, Patterns and Problems*, New York: John Wiley & Sons.
- Walker, R. and Heiman, M. (1981) Quiet revolution for whom? *Annals of the Association of American Geographers*, 71(1): 67-83.



Weiss, M.A. (1987) *The Rise of Community Builders: the American Real Estate Industry and Urban Planning*, New York: Columbia University Press.

84年11月25日 收稿

84年12月30日 修正

85年1月4日 接受