

# 不動產經紀人

## 重點摘要

- ◆ 不動產經紀人進用以大專及以上畢業者較多，但不限科系。進用與否的主要考量因素為銷售能力，若具備不動產相關科系或相關工作經驗者會被優先考慮。
- ◆ 從業人員具備「不動產經紀人執照」為基本要求，專業背景、服務熱誠與投入程度也是影響工作表現的重要因素。
- ◆ 不動產經紀人的決勝點在於「人」，認識愈多人，就擁有愈多房屋需要進行買賣的資訊，交易成功的機會也愈高，已有相關經驗或在業界多年的不動產經紀人在案件成交上具有相對的優勢。
- ◆ 就業易受到經濟情況、房地產市場景氣與季節性影響，民眾亦將房地產視為一項理想的投資工具，現階段相對低利率環境持續刺激不動產的銷售，並且帶動更多不動產經紀人需求。
- ◆ 不動產經紀業管理條例實施後，需擁有經紀人證照，方能從事相關業務，且成屋買賣委託房仲業處理亦逐漸成為主流，故具備專業知識與形象之不動產經紀人執業資格者有較好的就業機會與收入。

## 職業特性

不動產經紀人的工作是負責開發有意買賣、租賃房屋的顧客群或代理建設公司銷售建物，促成雙方交易達成，從中賺取佣金，他們必須先找出有意出租或出售房屋的賣主或說服屋主將房屋交由其公司來銷售，並就該區域地段的行情，提出合理估價、調查房屋產權、使用狀況以及房屋坪數，確定售屋或租屋的條件後，簽定委託契約，隨即要展現其銷售功力，針對有意買屋或租屋的客戶，主動了解各種需求，提供適切的房屋商品或服務，若買方對銷售價格及條件有意見，則需協助買賣雙方的交涉談判，成交後，簽定買賣契約及產權移轉過戶。整個過程，不動產經紀人都得居中協調處理。

每天的工作流程包括以電話或信件開發客戶、陌生拜訪、掃街（尋找屋主自售或有潛力的案件）、拜訪區域大樓管理員、貼小蜜蜂（售屋看板）、發廣告傳單、帶領潛在買主看房屋、聯繫及追蹤客戶後續事項；而代理建設公司建案銷售為房屋仲介另一項服務業務，在建設公司的現場人員依職位不同，各司其職，建案銷售的專案經理通常負責現場執行及與建設公司溝通協調的橋樑，專案副理負責協助專案現場執行事務，銷售人員則負責接待客戶銷售等事宜。

除事務工作外，不動產經紀人所涉及的專業包括產權處理、不動產或房地產估價、相關稅法、貸款辦理方式等，也因為在交易過程中常有產權不清楚、屋況有問題、貸款、交易曝光、買賣雙方協議不成或是買方出價反悔不買等狀況，因此不動產經紀人對於買賣雙方交易是否順利，扮演了重要角色。

除了自用住宅買賣市場外，亦有投資客買賣不動產的需求，不動產經紀人也要掌握不同客戶年齡層、買賣訴求與目的為何，提供適當的服務；較年輕的客戶已可接受並委託不動產經紀人買賣房屋，因為不動產經紀人所處的房仲公司資源較多、曝光率高、廣告行銷、連鎖通路及網站宣傳等，只要房子成交後給付服務費即可，但有些老一輩的屋主較不能接受委託不動產經紀人的方式，或是對不動產經紀人較為不信任，故不動產經紀人面對不同年齡層或需求的顧客，要有適宜的銷售與業務開發方法。

不動產經紀人的決勝點在於「人」，認識愈多人，就擁有愈多房屋需要進行買賣的資訊，交易成功的機會也愈高，已有相關經驗或在業界多年的不動產經紀人在案件成交上，具有相對優勢，此外在當地擁有良好社交或商業關係的不動產經紀人，也會有較高的成功機會。

新進不動產經紀人要先從最基層的工作做起，房屋仲介公司初任新進人員多稱為專員，負責房屋開發、銷售為主，資深不動產經紀人通常為主管、經理人，負責房屋洽談、場辦（如處理產權、貸款）等事宜；代理建設公司建案銷售的新進人員則要先從外部之媒體執行監督做起，以了解市場環境，進而至內部進行現場銷售。不動產經紀人的專業工作主要是銷售技術，藉由人與人之間的接觸、洽談進而達成雙方共識，完成交易。為進行房地產基本資料查詢與簡報等工作，配備筆記型電腦及操作電腦文書軟體為不動產經紀人必備工具與技能。



房屋仲介公司廣告刊版吸引顧客觀看情形

## 工作條件

不動產經紀人在辦公室內工作時間不長，多數要外出尋找潛在客戶、案件、帶客戶看房屋等，儘管科技進步，網路與電腦普及，使得「上網看房子」成為普遍的廣告銷售方式，但顧客買屋時習慣透過不動產經紀人親陪及斡旋，提供面對面的服務；賣屋亦要經過不動產經紀人行銷企劃、屋況整理、回報議價等過程，故不動產經紀人的工作大多在外面與顧客洽談相關事宜。

就房屋銷售而言，雜務多、需要經常跑外務，對體力負荷甚大，再加上隨時要配合客戶的時間，依照他們的需要安排看屋或處理簽約，每日工作時數超過10小時為常態，每月最多只能休1~2天，假日必須上班，休假幾乎都是排在平日。代理建設公司建案銷售的不動產經紀人工作時間比較固定，大致為是早上9：00~晚上9：00，有時亦需應實際需要而彈性調整，一個月可休假4~5天。

建案銷售不動產經紀人工作地點會隨著所承接的銷售專案或建設公司建案而有所變動，一般皆為完工的案件，整體環境良好，並以建設公司之工作場所（接待處或樣品屋）為銷售處所；若為預售屋銷售，建案未完工前，施工現場可能會有一些隱藏的危險傷害，例如墜樓、被掉落的土石或物體壓傷等，只要嚴守現場工地安全規定，即可確保安全無虞；另有擔任零星戶或空屋銷售之女性不動產經紀人單獨帶客戶看房子時，安全上則應特別提高自身安全的警覺。

## 目前就業情況

根據內政部資料顯示<sup>1</sup>，民國 109 年 8 月底受僱之不動產經紀人有 9,063 人；其中以大臺北地區（含臺北市及新北市）人數最多、臺中市次之、桃園市居第三。

根據不動產業者表示，從業人員的年齡分布極廣從 25~60 歲都有，以男性居多，或許反應了房屋仲介業的工作特性，由於工作性質常需利用假日和晚上工作，又需外出帶看房屋，因此女性不動產經紀人比率較低。

國內不動產仲介業之經營型態可分為連鎖直營店、連鎖加盟店以及非連鎖店等 3 種。連鎖直營店之經營成本較高、連鎖規模較小，但服務品質較為一致，社會形象通常較佳；而連鎖加盟店之經營成本相對較低，連鎖規模較大，但服務品質較不具一致性，至於非連鎖店則以深耕鄰里關係與經營彈性為競爭利基，經營規模最小，所能提供的保障相對較少。從交易安全與服務品質觀點來看，連鎖直營業者的經營績效高於連鎖加盟業者，連鎖加盟業者又高於非連鎖業者，不動產經紀人個人開業的比率不高，就業機會主要集中在大型、具品牌口碑的房屋仲介公司。

## 訓練資格及升遷

業界在進用不動產經紀人以大專及以上畢業者較多，但不限科系。進用與否的主要考量因素為銷售能力，若具備不動產相關科系或相關工作經驗會被優先考慮。由於不動產經紀人常要周旋於業主、顧客之間，是一個非常重視人際關係的職業，若能兼具溝通能力、高 EQ、積極進取、抗壓性高、懂得聆聽客戶心聲、重視團隊合作、虛心學習的精神，自然會有較多的交易機會及成功的機會。

依據「不動產經紀業管理條例」，經紀業不得僱用未具備經紀人員資格者從事仲介或代銷業務，若想從事不動產經紀工作，具備不動產經紀人證書為基本要求。經「專門職業及技術人員普通考試不動產經紀人考試」考試及格且具備 1 年以上經紀營業員經驗者，始得向直轄市或縣（市）政府請領經紀人證書。

規模較大的房仲公司都有完整的教育訓練，針對新進員工提供各項教育訓練

與專業知識，例如：工地參訪、不動產條例相關法規、辨識建材、風水、格局、區域市場分析、商圈經營、開發技巧、銷售技巧、人際關係等，通常新進人員都會由資深人員帶領協助成長。此外，公司內部也有完整的輔導及協助其取得不動產經紀人證書的教育訓練等。

有些房仲公司採用儲備幹部制，統一由各家店長或資深幹部進行新人培訓，從開發、銷售至客戶服務等，提供實務演練的店內教學並保障底薪。試用期滿，且通過業績考核標準，就能晉升為正式職員。新進人員初期從事房屋銷售業務，表現優異者再進一步考量業績與個人意願，提供加盟創業機會，讓他們有機會一圓「開店當老闆」的夢想。

## 薪資收入

根據不動產業者表示，初進勞動市場起薪約24,000~35,000元，具備3~5年經驗之資深人員平均薪資約35,000~60,000元之間，薪水高低視公司薪資、獎勵制度及銷售績效，依成交房價及案件種類（如別墅、土地、高單價商品等抽成比率較高）而異，具備不動產經紀人證照資格，每月薪資約增加4,000~8,000元。房仲業相當講究專業及人脈關係，因此具備相關執照且資深的不動產經紀人平均月薪幾乎可達10萬元以上。

一般成交報酬為房屋成交價的6%，其抽成比率為進案（銷售案件經紀人員）6成、買方（不動產仲介公司、轉介之仲介公司或經紀人員）4成，但每家公司制度不一樣，大體而言，不動產經紀人非經常性薪資所占比率相當高，約為總薪資之40~70%左右。

## 前景與展望

不動產經紀人就業易受到經濟情況、房地產市場景氣與季節性影響，民眾亦將房地產視為一項理想的投資工具，現階段相對低利率環境持續刺激不動產的銷售，就購屋的季節性影響而言，買方往往希望有自己的家來迎接新年，加上年後可能資金寬裕所致，因此在農曆年節前後會出現買屋的熱潮；另因國人對於鬼月有所忌諱，使得鬼月期間的市場需求成為一年中買屋的低潮期。在開放陸資來臺購買不動產方面，政府雖已訂定「大陸人士來臺取得不動產物權許可辦法」，但因來臺居留時間過短、文書認證使當事人身分曝光、申請來臺手續繁複等限制造成些許障礙，儘管如此，不少業者還是樂觀看待兩岸三通議題所帶來的正面效益，相信此舉可帶動更多不動產經紀人職缺需求。在市場趨近飽和，以及留強汰弱的區域競爭下，房仲業新增店數的腳步已放慢，未來呈現區域各自表現的情況，但是在房價相對較高的都會區（如大臺北地區）其競爭程度將更明顯。

隨著電腦網路的發達，業者紛紛推出租、售屋網路服務，來滿足廣大的消費者對房地產的需求，各仲介業者亦相互結合成聯賣制度，藉由網路系統來彼此交換物件資訊及買方需求，以利於快速成交，亦成為未來交易型式主流。不動產經紀人屬服務業，除個人專業背景外，其服務熱誠與投入程度也是影響工作表現的重要因素，由於房屋仲介公司或代銷公司會給予新進人員一連串專業訓練以彌補專業上不足，所以選才時，不動產相關科系畢業並非基本條件，反而是人格特質往往被列為重要的考慮因素。

在專業證照從業環境逐漸發展成熟影響下，成屋買賣委託房仲業處理已成為主流，各大型連鎖品牌房仲業者也積極培養高學歷不動產經紀人員，且在「不動產經紀業管理條例」實施後，需擁有經紀人證書，方能從事相關業務，及經紀業設立之營業處所至少應置經紀人1人，非常態營業處所，其所銷售總金額達新臺幣6億元以上，亦至少應置專業經紀人1人等規定，加上房地產交易頻繁，為免土地投機之弊，也為規範房地仲介業制度，在證照日益必備下，取得不動產經紀人證書者有較好的就業機會。

## 相關職業介紹

從事其他銷售工作的人也許會發現這些特質與他們工作上的要求也相當類似，包括像是保險業務代理人、零售銷售人員、批發與製造業務代理人、以及金融服務業的業務代理人。

## 相關資訊來源

考選部--專門職業及技術人員普通考試

[http://www.moex.gov.tw/main/home/wfrmHome.aspx?menu\\_id=3](http://www.moex.gov.tw/main/home/wfrmHome.aspx?menu_id=3)

財團法人中華民國不動產教育訓練發展協會

<http://www.land-house.org/>

財團法人台灣地理資訊中心

<https://www.tgic.org.tw/index.aspx>

中華民國不動產仲介經紀商業同業公會全國聯合會

<http://www.taiwanhouse.org.tw/>

不動產經紀業資訊系統

[https://resim.land.moi.gov.tw/PriQuery/iamqry\\_21](https://resim.land.moi.gov.tw/PriQuery/iamqry_21)

## 備註

---

<sup>1</sup> 內政部「不動產經紀業資訊系統」，網址：



---

[https://resim.land.moi.gov.tw/PriQuery/iamqry\\_21](https://resim.land.moi.gov.tw/PriQuery/iamqry_21)