第④-3 篇：不動產經紀人證照考試的(介紹說明)：

1. 不動產經紀人考試(是什麼)？

- 不動產經紀人考試(官方名稱為**專門職業及技術人員普通考試不動產經紀人考試**)，是台灣考選部舉辦的國家專技普通考試。這項考試屬於國家級的**證照資格考**，通過考試並取得證書後，即具備法定的專業資格。
- 依據台灣法律規定，不動產仲介經紀業(如房屋仲介公司)或代銷公司，營業據點必須依規定配置法定人數的**不動產經紀人**，並由經紀人負責在不動產買賣契約書、要約書、廣告稿等重要法律文件上簽章，**這項考試**是房地產業極具代表性的**黃金證照**。

2. 不動產經紀人考試的(核心特色)：

- **考試流程與及格標準：**
  考試每年固定於 11 月舉辦一次，採取**筆試制度**。這項考試屬於**資格考**，考生不需要與他人競爭名額，只要**成績達到及格標準**即可取得證照：
  - **及格標準**：總成績滿 60 分即為及格。
  - **計算方式**：專業科目平均成績佔 80%，共同科目(國文作文)成績佔 20%。
  - **題型設計**：專業科目採取混合題型，每一科皆包含**選擇題(測驗題)50%**與**申論題 50%**，相較於全申論題的地政士考試，難度相對友善。
  - **扣分限制**：如果專業科目中有一科成績為 0 分，或是總成績未滿 60 分，則不予及格。
- **證照價值與就業優勢：**
  - **創業與合法簽章**：取得證照，並具備 1 年以上經紀營業員實務經驗後，可申領經紀人證書。可以自行開設房屋仲介公司或代銷公司，亦可將證照租賃或受僱於現有體系，負責重要案件的簽章。
  - **提高佣金與薪資待遇**：在傳統房屋仲介或代銷體系中，持有不動產經紀人證照的業務人員，通常能享有更高的業績抽成比例**獎金加成**，或是每月獲得固定的證照加給津貼。
  - **雙證照投考組合**：不動產經紀人所考的**民法、土地法規**，與每年 6 月舉辦的**地政士(土地代書)**考試，考科重疊度高達 70%。許多考生會選擇**雙證照一起準備**，在一年內同時拿下**地政士與不動產經紀人兩張國家證照**。

3. 不動產經紀人考試的(報名日期、考試日期)：

- **不動產經紀人招考的報名日期與考試日期：**
  - **115 年不動產經紀人考試：**
    - **報名日期**：115 年 8 月 4 日(星期二)至 115 年 8 月 13 日(星期四)17:00 截止，一律採網路線上報名。
    - **考試日期**：115 年 11 月 14 日(星期六)至 115 年 11 月 16 日(星期一)，考試天數為 1.5 至 2 天(視考選部當屆最終公告而定)。
    - **放榜日期**：預計 116 年 2 月中下旬榜示。
  - **116 年不動產經紀人考試：**
    - **報名日期**：預定於 116 年 8 月中旬公告報名(待公告)。
    - **考試日期**：預定於 116 年 11 月中旬舉行考試(待公告)。

4. 不動產經紀人考試的(報考資格、考試場地)：

- **不動產經紀人招考的報名資格：**
  - **基本學歷：**具備教育部認可之國內外公立或立案之私立**高級中等或高級職業學校**(高中、職)以上學校畢業，領有畢業證(明)書者。
  - **年齡限制：**須年滿 20 歲(依中華民國法律修正，若法定成年年齡下修，則以考選部應考須知為準)。
  - **免科系背景：**不論是文、法、理工等非地政科系畢業，或從未有過房屋仲介經驗的跨領域素人，皆可以直接報考。
- **不動產經紀人招考考試場地：**
  - **六大考區：**配合全台考生就近應試，本考試共分設臺北、臺中、臺南、高雄、花蓮、臺東**六大考區**同時舉行。
  - **考場配置：**考生可在網路報名，時自由選定考區。實際分配到的考場學校、教室與詳細地址，會登載於考試前開放下載的**考試通知書(准考證)**中。

5.不動產經紀人考試的(招考類科、考試科目)：

- **招考類科：**
  - **不動產經紀人(單一類科，高中職以上畢業、不限科系即可報考)**
- **考試科目與題型：**
  - **普通科目(佔總成績 10%)：**
    - **國文(作文)：**採申論式試題(考兩篇多元型式作文，滿分 100 分)。
  - **專業科目(各科均分，共佔總成績 90%)：**
    - **民法概要：**採混合式試題(50%選擇題、50%申論題)。
    - **不動產估價概要：**採混合式試題(50%選擇題、50%申論題，申論多考公式解說，不考複雜計算)。
    - **土地法與土地相關稅法概要：**採混合式試題(50%選擇題、50%申論題)。
    - **不動產經紀相關法規概要：**採混合式試題(50%選擇題、50%申論題)。
- **專業科目核心命題大綱範圍：**
  - **民法概要：**包含民法總則編、債編(側重買賣、租賃、居間、委任等契約)、物權編(所有權、共有、地上權、抵押權等)、親屬編(夫妻財產制)及繼承編(遺產繼承)。
  - **不動產估價概要：**包含影響不動產價格之因素與原則、不動產價格及租金之評估方法(比較法、收益法、成本法等三大估價方法)及其運用要領(技術規則)。
  - **土地法與土地相關稅法概要：**
    - **土地法規：**土地法(總則、地籍、土地使用)、平均地權條例、土地徵收條例、區域計畫法、都市計畫法、非都市土地使用管制規則。
    - **土地稅規：**土地稅法、契稅條例、房屋稅條例、所得稅法(房地合一稅/不動產交易部分)。
  - **不動產經紀相關法規概要：**包含不動產經紀業管理條例、公平交易法、消費者保護法、公寓大廈管理條例，以及不動產說明書及相關契約書之應記載及不得記載事項。

6.不動產經紀人考試的(及格錄取名額)：

- 113 年：及格錄取 1157 名！
- 114 年：及格錄取 317 名！
- 115 年：將錄取更多名額！

- 116 年：將錄取更多名額！

7.不動產經紀人考試的(報名人數.錄取人數.錄取分數.錄取率)：

- 113 年：
  - 報名人數：11,571 人。
  - 到考人數：6,394 人。
  - 錄取(及格)人數：1,157 人。
  - 錄取分數：總成績滿 60 分(硬性及格制)。
  - 錄取(及格)率：18.10%。
- 114 年：
  - 報名人數：9,496 人。
  - 到考人數：5,107 人。
  - 錄取(及格)人數：317 人。
  - 錄取分數：總成績滿 60 分(硬性及格制)。
  - 錄取(及格)率：6.21%。
- 115 年：
  - 報名人數：待公告。
  - 到考人數：待公告。
  - 錄取人數：待公告。
  - 錄取分數：待公告。
  - 錄取率：待公告。

● **成績計算與淘汰紅線：**

- **報名人數與房市連動**：不動產經紀人的報考人數，與房地產市場熱度高度相關。在房市興盛期，年報名人數皆大幅(破萬人)。
- **錄取率大起大落**：雖然都是 60 分及格，但**不動產經紀人**的錄取率波動(5%~21%)明顯比**記帳士**更劇烈。這反映出各年度考題(尤其是申論題題型與民法)的難易度有極大的落差。
- **獨特的成績計算公式：**
  - 專業科目平均成績占 80%。
  - 普通科目(國文)成績占 20%。
  - 若有任何一科為 0 分，或專業科目平均未滿 50 分，依然不予錄取。這個設計讓國文好的考生有微幅加分優勢，但決定上榜與否的關鍵仍在專業科目。

8.不動產經紀人考試的(薪水待遇與福利津貼)：

● **薪資待遇：**

- **直營店體系：**
  - **新進前幾個月保障底薪期**：提供無經驗新人，長達 6 至 12 個月的**安心保障月薪**，目前市場行情為 40,000 元至 50,000 元，讓新人專心受訓。
  - **轉正後正式經紀人**：薪資結構轉為**底薪 2.5 萬至 3.5 萬元+較低成數的業績獎金**，整體月薪常態落在 50,000 元至 10 萬元以上，勝在穩定度高且福利體系完整。
- **加盟店體系(如住商不動產、台灣房屋、中信房屋、21 世紀)：**
  - **完全無底薪高專體制**：多數店東不提供固定底薪，但給予極具爆發力的**超**

高業績抽成(比例高達總佣金的 40%至 70%)。

- **薪資落差大**：未成交時，月薪可能為 0 元；但只要單月成交總價數千萬元的物件，單月業績獎金，即可直接進帳 20 萬至 50 萬元以上。

- **獎金制度：**
  - **個人成交業績獎金：**無論是中古屋買賣或新成屋代銷，每成功媒合買賣雙方簽約，即可依據該筆物件的服務報酬(俗稱買 1 賣 4，合計最高 6%的佣金)進行按比例抽成。
  - **年度/季度激勵達標獎金：**直營體系或大型加盟店東，會設立季度績效、年度業績競賽。達標者除了能拿到額外數萬到數十萬元的現金大紅包，還常有出國旅遊全額補助的獎勵。
  - **留任/菁英獎金：**部分大型直營品牌，為了留任績優人才，設有**年度留任獎金**或**幸福成家基金**，只要年度總業績達到特定門檻，行方會額外撥發 20 萬至 30 萬元的不綁約現金獎勵。
- **福利津貼與證照優勢：**
  - **法定專技證照津貼：**每家房仲門市**加盟或直營**，依法都必須維持固定比例的**具國家執照經紀人**駐店才能營業。若持有**不動產經紀人證照**，入職通常能直接獲得每月 3,000 元至 8,000 元的專業證照加給(或稱為執照租金/簽章費)。
  - **廣告與行銷費補貼：**開發案源需要大量行銷，許多體系會補助經紀人投放網路廣告(如 591、樂屋網)、印製派報 DM、製作現場帆布看板等費用。
  - **完整的教育訓練與數位工具支援：**
    - 大型連鎖總部，提供一對一**學長姐帶看導師制**，不收任何培訓費。
    - 免費提供價值數萬元的內部開發系統、VR 線上帶看工具、大數據房價估算 App 帳號。
  - **優渥的員工團體保險：**考量到經紀人常需騎車在外奔波看屋、帶看，企業多會全額負擔高額度的意外險、住院醫療險等團體保險。
  - **一魚多吃(雙證照)綜效：**不動產經紀人的考科與地政士(土地代書)高度重疊(皆考民法、土地法、土地稅法)。同時擁有這兩張國家級執照的從業者，能自行提供(一條龍)的房仲加代書過戶服務，其案件信任度、抽成比例與福利加給將會高出同行數倍。

9.不動產經紀人考試的(工作內容與分發單位)：

- **職涯就職管道(無統一分發)：**

不動產經紀人考試及格，並具備 1 年以上不動產經紀營業員經(學)歷後，即可向地方政府地政局申請**經紀人證書**，主要執業管道如下：

- **房屋仲介公司(成屋與中古屋市場)：**進入各大知名連鎖房仲品牌(如信義房屋、永慶房屋、住商不動產、台灣房屋等)擔任高階經紀人。依法規定，每家房仲營業據點，至少必須配置 1 名常駐的不動產經紀人。
- **預售屋建案代銷公司(新成屋與預售市場)：**進入海悅、甲山林、新聯陽等大型代銷公司，派駐於各新建案的**接待中心與樣品屋**，負責大宗預售屋的銷售規劃與合約簽署。
- **土地開發與建設公司：**進入各大建商或土地開發企業，擔任土地買賣合約審查、都市更新整合、危老重建之商務談判幹部。
- **自行創業(開設加盟店或個人工作室)：**具備證照者可以自己擔任**負責人**或**專任經紀人**，創立獨立的房仲公司或不動產經紀業工作室，直接獲取高額的成交易

績效獎金。

- **核心工作內容(依日常實務與法規分工)：**

  根據《不動產經紀業管理條例》規定，不動產交易過程中，有數項核心法律文件**必須由(不動產經紀人)親自簽章**，否則該交易無效且公司會面臨高額罰鍰。其核心業務包含：

  - **法定重要文件專責簽章(經紀人核心法規權力)：**
    - **不動產說明書(最核心任務)**：在房屋或土地上架銷售前，經紀人必須親自審查地籍謄本、都市計畫圖、屋況瑕疵(如是否為海砂屋、輻射屋、事故屋)，製作完整的說明書並簽章。
    - 簽署**不動產委託銷售契約書开发專任約/一般約**。
    - 簽署**不動產租賃、買賣要約書**或**確認付款(要約)委託書**。
    - 簽署**不動產租賃、買賣契約書**。
  - **房地開發與客源案源拓展(開發端)：**
    - 透過實地拜訪、電話聯繫或網絡經營，尋找有意願出售或出租房屋、土地的屋主與地主。
    - 提供屋主精準的**不動產市價分析(實價登錄比對)**與土地增值稅試算，協助其合理定價。
  - **引導帶看與銷售談判(銷售端)：**
    - 針對買方或承租方的預算與需求(如學區、生活機能、公設比)，篩選合適的物件。
    - 實地陪同客戶**現場帶看**，詳細解說房屋結構、採光、公設及週邊環境，並出示不動產說明書進行誠實告知。
  - **議價、搓合與交易安全維護：**
    - 在買賣雙方期望價格有落差時進行議價與搓合。
    - 協助買方規劃房屋貸款事宜，並引導交易進入**不動產價金履約保證(履保專戶)**，與特約地政士(代書)共同確保產權移轉與資金交割的安全。