

第四章 代銷業

陳奉瑤¹ 江穎慧²

不動產代銷業起源於台灣預售房屋制度，代理銷售建設公司所興建整批房屋，主要賣方是建設公司；根據「不動產經紀業管理條例」對代銷業務的定義：指受起造人或建築業之委託，負責企劃並代理銷售不動產之業務，故不動產代銷業者業務，涵蓋代理建築業負責市場調查、產品定位、行情查估、廣告企劃及代理銷售等。代銷業不得兼營仲介業務，但仲介業可兼營代銷業務。就法律行為與責任而言，仲介業者與代銷業者皆須為其代理行為負責，而仲介業者又比代銷業者多一個居間行為。

代銷業的經營模式始於1970年代，房屋供給量大量增加，導致建築業業務量大增，建設公司為使房屋銷售業務更具競爭力，開始成立內部銷售企劃部門，或委託外部專門代理銷售房屋的服務性銷售公司即一代銷公司。代銷公司業務為負責包裝、行銷建案，以吸引消費者買氣，代銷企劃人員承接案件時，必須根據市調資料，參與建案規劃。

一、產業發展情形

「人必歸業、業必歸會」係不動產經紀業管理條例重要之立法目的，即經紀業應依該條例第七條第一項及其施行細則第四條規定：「經紀業經主管機關之許可，辦妥公司登記或商業登記，並加入登記所在地之同業公會後方得營業，並應於六個月內開始營業…」。代銷業各地方公會自2000年以來陸續成立，至2003年8月止，已有11個地方公會正式成立，分別是：台北縣、台北市、桃園縣、台中市、台中縣、彰化縣、台南市、台南縣、高雄市、高雄縣及屏東縣等。各地方公會於2008年積極籌組成立全聯會，

¹ 政治大學地政學系副教授

² 政治大學地政學博士

先後於地方公會會員大會中通過籌組全聯會之議案，並於2008年8月底備齊發起人名冊立案證書影本及會員大會紀錄，經內政部同意後於2008年11月7日假高雄市舉行第一次籌備會議，第二次籌備會於2008年11月28日假台中市召開，會中決定成立大會日期及地點、擬定並通過第一屆理、監事參考名單，正式成立大會於2008年12月26日假台北市信義路台北國際會議中心舉行，第一屆全聯會理事長由台北市不動產代銷公會第二屆理事長曹瑞濱擔任表。

(一) 全台代銷業總家數與分布情形

由表2-4-1可知，截至2009年3月27日為止，全台經營不動產代銷業務的總家數達1,753家，相較前一年1,750家增加3家；經營不動產仲介及代銷兩種業務有1,500家，相較前一年1,518家減少18家；經營純代銷業務有253家，相較前一年232家增加21家。依據縣市別統計，僅有10個縣市地區有純代銷業，其中前五名的縣市，分別是：台北市、高雄市、台中市、台北縣、桃園縣，與前五名縣市去年排名相同；由資料顯示不動產代銷業者多集中在都會區及北部地區。

以仲介與代銷兼營的家數來看，前五名分佈的縣市為：台北市、台北縣、桃園縣、高雄市、新竹縣，與去年排名相同。此外，純代銷業者比例佔14.43%，較去年比例12.90%增加；仲介與代銷兼營的業者比例佔85.57%，相較去年比例佔87.10%降低；由於代銷業容易受到房地產景氣波動影響，導致其業務量不穩定，故此產業以兼營仲介業者居多。

表2-4-1 各縣市代銷（與仲介）家數

區域	縣市	代銷	仲介與代銷	各縣市總計	各區域總計
北部	基隆市	0 (0.00%)	27 (1.54%)	27 (1.54%)	1150 (65.60%)
	台北市	72 (4.11%)	300 (17.11%)	372 (21.22%)	
	台北縣	23 (1.31%)	278 (15.86%)	301 (17.17%)	
	桃園縣	22 (1.25%)	247 (14.09%)	269 (15.35%)	
	新竹縣	3 (0.17%)	86 (4.91%)	89 (5.08%)	
	新竹市	2 (0.11%)	38 (2.17%)	40 (2.28%)	
	宜蘭縣	0 (0.00%)	52 (2.97%)	52 (2.97%)	
中部	苗栗縣	0 (0.00%)	10 (0.57%)	10 (0.57%)	219 (12.49%)
	台中縣	3 (0.17%)	14 (0.80%)	17 (0.97%)	
	台中市	35 (2.00%)	27 (1.54%)	62 (3.54%)	
	彰化縣	0 (0.77%)	40 (2.28%)	40 (2.28%)	
	雲林縣	0 (0.00%)	43 (2.45%)	43 (2.45%)	
	南投縣	0 (0.00%)	47 (2.68%)	47 (2.68%)	
南部	嘉義縣	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	296 (16.89%)
	嘉義市	0 (0.00%)	25 (1.43%)	25 (1.43%)	
	台南縣	0 (0.00%)	30 (1.71%)	30 (1.71%)	
	台南市	19 (1.08%)	46 (2.62%)	65 (3.71%)	
	高雄縣	0 (0.00%)	25 (1.43%)	25 (1.43%)	
	高雄市	72 (4.11%)	29 (1.65%)	101 (5.76%)	
	屏東縣	2 (0.11%)	48 (2.74%)	50 (2.85%)	
東部	花蓮縣	0 (0.00%)	59 (3.37%)	59 (3.37%)	85 (4.85%)
	台東縣	0 (0.00%)	26 (1.48%)	26 (1.48%)	
外島	金門縣	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	3 (0.17%)
	澎湖縣	0 (0.00%)	3 (0.17%)	3 (0.17%)	
	連江縣	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	
總計		253 (14.43%)	1500 (85.57%)	1753 (100.00%)	1753 (100.00%)

資料來源：內政部地政司、本文整理，斜體者為前五名的縣市，（）內為佔總數百分比。
統計期間：1999年1月1日至2009年3月27日

二、不動產消費糾紛與消費者保障

不動產市場景氣從2003年SARS之後逐步上升，但隨著交易越趨熱絡，所衍生的購屋糾紛也越多，根據內政部地政司統計，2003年不動產消費糾紛案件僅384件，但之後逐步攀升，到2008年達到1,993件，成長近5.19倍。表2-4-2為彙整2002至2008年建物買賣移轉登記件數和不動產消費糾紛件數，根據內政部資料顯示，2002年至2008年全台不動產消費糾紛累計件數共達6,863件，購屋糾紛逐年攀升，並在2008年達到最高點，當年度共1993件。由圖2-4-1可發現2008年交易量（建物買賣移轉登記件數）創2004年以來的新低，但購屋糾紛卻是創近七年的新高。

表2-4-2 2002-2008年建物買賣移轉登記件數和不動產消費糾紛件數表

年度	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
建物買賣移轉登記件數	320.285	349.706	418.187	434.888	450.167	414.594	379.290
不動產消費糾紛件數	335	384	584	968	1283	1316	1993

建物買賣移轉登記件數（單位：千件）

不動產消費糾紛件數（單位：件）

資料來源：內政部

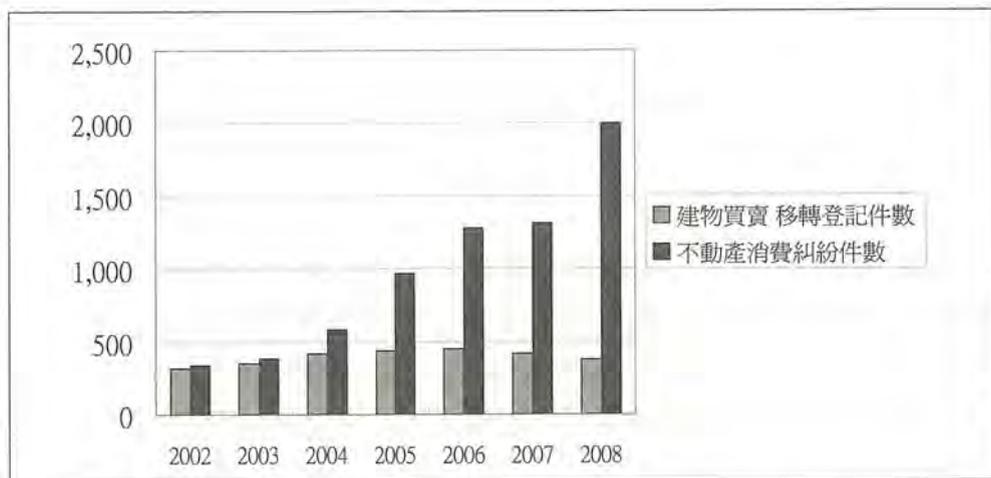


圖2-4-1 建物買賣移轉登記件數與不動產消費糾紛件數趨勢圖

依內政部統計資料，不動產交易糾紛原因約可區分為39項，包括：契約審閱權、隱瞞重要資訊、房屋漏水、交屋遲延等，依據發生次數統計2008年五大購屋糾紛原因如表2-4-3所示，依序為房屋漏水問題、施工瑕疵、隱瞞重要資訊、契約審閱權、終止委售或買賣契約，顯示此五類為典型的糾紛問題。其中，房屋漏水問題在2007年交易糾紛佔218件；到2008年「房屋漏水問題」增加為364件，蟬聯居糾紛原因排行榜第一名。

表2-4-3 2008年5大購屋糾紛原因統計表

排名	原因	件數 (比例) 全年共1993件
1	「房屋漏水問題」	364 (18.3%)
2	「施工瑕疵」	177 (8.9%)
3	「隱瞞重要資訊」	173 (8.7%)
4	「契約審閱權」	136 (6.8%)
5	「終止委售或買賣契約」	121 (6.1%)

資料來源：內政部

表2-4-4是依縣市別統計，並依照糾紛對象仲介業、代銷業、建商和其他加以區別，若以縣市別分析，則以台北縣糾紛件數554件，高居全台各縣市之冠，佔當年度總件數比例高達27.80%；其次為台北市的383件，佔總件數比例19.21%；桃園縣與台中市分別以305件、210件排名第三與第四，佔總件數比例分別為15.30%、10.54%。

若依糾紛對象分析，則以仲介業1,044件為最多，比例已佔全年度件數一半，究其原因房仲業者認為，房市景氣由高檔下滑，加上二、三年前市場景氣時大量推案，於2008年起陸續交屋，由於交易量大，交屋服務品質相對下滑，導致糾紛數量暴增，較2007年大幅成長51.4%。

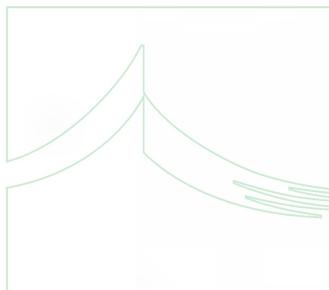
表2-4-4 2008年不動產消費糾紛來源統計表

縣市別	仲介業	代銷業	建商	其他	合計
臺北市	217	1	161	4	383
臺中市	81	2	120	7	210
基隆市	10	0	2	0	12
臺南市	17	1	42	4	64
高雄市	54	0	0	0	54
臺北縣	213	28	271	42	554
宜蘭縣	26	0	0	0	26
桃園縣	268	9	19	9	305
嘉義市	0	0	0	0	0
新竹縣	23	1	38	0	62
苗栗縣	7	0	0	0	7
臺中縣	21	0	46	0	67
南投縣	4	0	5	1	10
彰化縣	8	0	4	0	12
新竹市	56	7	21	0	84
雲林縣	2	0	4	0	6
嘉義縣	2	0	0	0	2
臺南縣	4	1	26	0	31
高雄縣	20	0	37	1	58
屏東縣	10	0	27	2	39
花蓮縣	0	0	2	0	2
臺東縣	1	0	1	0	2
金門縣	0	0	2	1	3
澎湖縣	0	0	0	0	0
連江縣	0	0	0	0	0
合計	1044	50	828	71	1993

三、未來發展

不動產代銷業的接案方式，一般可分為包櫃、包銷、企劃、跑單四種型態，不同型態影響業者的利潤分配與風險承擔，以代銷業承擔的風險大小分析，以包銷型態代銷業者承擔風險最大。2008年在房地產市場景氣逆轉下，代銷業接案策略改以純企劃為主，多數業者皆不敢貿然接下包銷案。所謂純企劃模式，是由代銷公司支付全部企劃費用與業務執行費用，至於廣告行銷預算，則由建設公司支付，此種合作方式，業主控制力較

強，代銷公司所負擔的風險比包銷小，除名聲外，代銷業毋需承擔大額金錢支出。以信義房屋代銷事業為例，2008年純企劃案比例提高到50%，降低包銷案到5成以下，除非是先建後售成屋案、或往來多年的業主，才會謹慎接下包銷案，以降低接案風險。



信義房屋