

## 第五章 房地產仲介業

陳奉瑤<sup>1</sup> 江穎慧<sup>2</sup>

房地產仲介業始於傳統掮客型態，直到1980年代經濟部開放房地產仲介公司成立後，以店面式經營的合法房仲公司才正式出現。期間發展歷程可大致區分為五個階段，分別是傳統掮客時期（1971年以前）、仲介醞釀時期（1977年～1984年）、仲介發展時期（1985年～1995年）、仲介保障時期（1996年以後）、網際網路時期（1999年以後）。

「不動產經紀業管理條例」於1999年公佈實施，房地產仲介制度正式邁入法制化的時代。此外，內政部於2006年推出「e-house不動產交易服務平台」，透過此平台建置提供房地產仲介聯賣資訊，並整合不動產經紀業、不動產經紀人員、建築投資業者、地政士、不動產估價師等相關資訊，共同為消費大眾提供服務。該網站上包括：仲介物件流通系統、不動產成交行情參考系統、不動產資料回饋系統、不動產服務業專業訓練資訊系統、線上學堂（購屋必修課）系統，並規劃建商及代銷個案資訊系統。至2009年1月底有一般會員569人，不動產專業人士會員1,224人；網站瀏覽人次已突破465萬人次，至於該網站的物件有4,256筆，以房屋委賣居多。

### 一、房地產仲介業發展現況

#### （一）全台房地產仲介業總家數與分布情形

由表2-5-2可知，截至2009年3月27日為止，全台經營房地產仲介業務的總家數達2,264家，相較前一年2,189家增加75家；經營房地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；故全台房地產仲介業家數有3,764家，相較前一年3,700家增加64家，與2007年度增加228家相比，

<sup>1</sup> 政治大學地政學系副教授

<sup>2</sup> 政治大學地政學系博士

2008年全年仲介業增加家數仍是呈現減少趨勢。

依據縣市別統計，仲介業（含兼營代銷業）家數的前五名縣市，分別是：台北縣市、桃園縣、台中市、高雄市，與去年排名相同；由資料顯示位於北部的房地產仲介業比例高達55.13%，相較於去年的比例56.35%，呈現減少現象。相較於北部地區家數比例降低，中部、南部、東部及外島地區家數比例皆為增加趨勢；其中尤以中部地區增加51家，比例增加1.02%為最多。

由經營類型是純仲介或兼營代銷之仲介業家數比例來區分，純仲介家數比例為60.15%，兼營代銷之仲介業家數比例為39.85%，顯示經營類型為純仲介的家數較多。但進一步以縣市來區分，純仲介業的家數前五名分佈的縣市分別為台北市、台北縣、台中市、高雄市、台中縣，與去年分佈縣市排名相同。以仲介與代銷兼營的家數來看，前五名的分佈縣市則與純仲介業有所不同，前五名分佈的縣市分別為台北市、台北縣、桃園縣、新竹縣、花蓮縣，與去年分佈縣市排名相同。

信義房屋

表2-5-1 各縣市房地產仲介（與代銷）家數

區域	縣市	仲介	仲介與代銷	各縣市總計	各區域總計
北部	基隆市	11 (0.29%)	27 (0.72%)	38 (1.01%)	2075 (55.13%)
	台北市	374 (9.94%)	300 (7.97%)	674 (17.91%)	
	台北縣	378 (10.04%)	278 (7.39%)	656 (17.43%)	
	桃園縣	155 (4.12%)	247 (6.56%)	402 (10.68%)	
	新竹縣	22 (0.58%)	86 (2.28%)	108 (2.87%)	
	新竹市	36 (0.96%)	38 (1.01%)	74 (1.97%)	
	宜蘭縣	71 (1.89%)	52 (1.38%)	123 (3.27%)	
中部	苗栗縣	73 (1.94%)	10 (0.27%)	83 (2.21%)	872(23.17%)
	台中縣	220 (5.84%)	14 (0.37%)	234 (6.22%)	
	台中市	325 (8.63%)	27 (0.72%)	352 (9.35%)	
	彰化縣	29 (0.77%)	40 (1.06%)	69 (1.83%)	
	雲林縣	23 (0.61%)	43 (1.14%)	66 (1.75%)	
	南投縣	21 (0.56%)	47 (1.25%)	68 (1.81%)	
南部	嘉義縣	7 (0.19%)	0 (0.00%)	7 (0.19%)	718 (19.08%)
	嘉義市	44 (1.17%)	25 (0.66%)	69 (1.83%)	
	台南縣	34 (0.90%)	30 (0.80%)	64 (1.70%)	
	台南市	83 (2.21%)	46 (1.22%)	129 (3.43%)	
	高雄縣	70 (1.86%)	25 (0.66%)	95 (2.52%)	
	高雄市	225 (5.98%)	29 (0.77%)	254 (6.75%)	
	屏東縣	52 (1.38%)	48 (1.28%)	100 (2.66%)	
東部	花蓮縣	1 (0.03%)	59 (1.57%)	60 (1.59%)	88 (2.34%)
	台東縣	2 (0.05%)	26 (0.69%)	28 (0.74%)	
外島	金門縣	1 (0.03%)	0 (0.00%)	1 (0.03%)	11 (0.29%)
	澎湖縣	7 (0.19%)	3 (0.08%)	10 (0.27%)	
	連江縣	0 (0.00%)	0 (0.00%)	0 (0.00%)	
總計		2264 (60.15%)	1500 (39.85%)	3764 (100.00%)	3764 (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) 全國任職經紀人與經紀營業員人數與分布情形

依據不動產經紀業管理條例第11條規定「經紀業設立之營業處所至少應置經紀人一人。但非常態營業處所，其所銷售總金額達新台幣六億元以上，該處所至少應置專業經紀人一人。營業處所經紀營業員數每逾二十名時，應增設經紀人一人」。



由表2-5-3可知，截至2009年3月27日為止，全國任職經紀人數達4,841人，其中僅2名為非本國籍，分別位於台北市及宜蘭縣；其中有1,426人同時擁有地政士證書，比例佔總人數的29.46%；相較於去年統計資料，2008年經紀人增加133人，其中非本國籍減少1名，同時擁有地政士證書人數增加10人。依據縣市別統計，任職經紀人數分佈前五名縣市，由高至低依序是：台北市、台北縣、桃園縣、台中市、高雄市，與表仲介（與代銷）家數合計的縣市排名分佈相同，顯示從業人數與房仲家數相符合。

全國任職經紀營業員人數達18,677人，其中僅5名為非本國籍，分別位於台北市、台北縣及高雄市，而其中有428人同時擁有地政士證書，比例佔總人數的2.29%。相較於去年統計資料，2008年經紀營業員人數增加159人，其中非本國籍減少3名，同時擁有地政士證書人數增加19人。依據縣市別統計，任職經紀營業員人數分佈前五名縣市，由高至低依序是：台北市、台北縣、桃園縣、高雄市、台中市，與經紀人人數相較發現高雄市經紀營業員多於台中市，但經紀人數少於台中市。

信義房屋

表2-5-2 全國任職經紀人與經紀營業員人數統計（本國籍）

縣市別	經紀人	同時具地政士證書者	經紀營業員	同時具地政士證書者
基隆市	46	15	103	1
台北市	1112	216	4882	88
台北縣	866	218	4359	60
桃園縣	508	146	2290	48
新竹縣	115	33	326	7
新竹市	99	19	376	8
宜蘭縣	125	41	620	20
苗栗縣	93	40	384	5
台中縣	241	97	408	20
台中市	459	135	1115	32
彰化縣	85	28	145	7
雲林縣	64	30	197	13
南投縣	56	26	149	3
嘉義縣	3	0	0	0
嘉義市	66	37	190	6
台南縣	70	27	170	18
台南市	174	62	680	16
高雄縣	87	49	210	13
高雄市	372	123	1463	52
屏東縣	98	49	123	4
花蓮縣	56	14	329	6
台東縣	33	16	79	1
金門縣	1	1	2	0
澎湖縣	10	4	72	0
連江縣	0	0	0	0
總計	4839	1426	18672	428

資料來源：內政部地政司、本文整理，斜體者為前五名的縣市。

統計期間：1999年1月1日至2009年3月27日

### (三) 主要都會區房地產仲介業店數統計分析

2008年對房地產仲介業而言，先是歷經上半年看好房市景氣的展店高峰，之後卻面臨金融海嘯帶來全面經濟不景氣，下半年的房仲業似乎同時出現展店和倒店兩極化情形。根據平面媒體報導，在2008年下半年，房仲業者面臨倒店風潮，從2008年6月到11月底，全台關店的房仲業店面大約在四百到五百家之間。但根據內政部地政司的官方統計，至2008年底擁有經紀業許可的店頭家數約有5,800家，仍是呈現成長趨勢，並續創歷史新高，



此乃因為關店與開店之間的調查統計資料，大約有半年時間落差，所以由此官方資料並無法顯現自6月之後的逐月關店潮。此外，部分有品牌房仲業者反而採取逆勢操作策略，於不景氣期間積極展店，期使房屋仲介業的市場版圖能重新改變。

依據表2-5-4主要都會區的店數分析，2007年底全台灣主要都會區總店數已達1,987家，2008年八大房仲的總店數為1,961店，較2007年底的1,987家減少26家店。在新增店數部分（參見表2-5-4），2007年主要都會區合計新增401店，2008年僅新增241店，成長率減少39.9%；全台2007年新增店數461店，2008年新增店數307店，成長率減少33.4%，顯示2008年都會區減少的房仲業店數比例高於全台房仲業店數減少比例。

從各都會區新增店數分析（參見表2-5-4），2008年以台北縣新增店數72家最多，較2007年減少32.1%；其次為台北市，台北市2008年新增店數為62家，與2007年相較，減少53.7%，顯示八大房仲業2007年在台北市新增134家店之後，於2008年明顯轉趨保守態度。高雄市2008年新增店數亦是負成長，相較2007年新增店數減少6.4%；台中市新增28店，與2007年相較減少45.1%；桃園縣新增19店，與2007年相較減少32.1%；桃園市新增5店，與2007年相較減少44.4%；新竹縣同樣是新增5店，與2007年相較減少61.5%；新竹市新增店數為4店，較2007年減少一半比例；台南市2008年僅新增2店，為各主要都會區中新增店數最少地區。

表2-5-3 2002至2008年主要都會區八大房仲業店數統計表

(單位：店)

區域 \ 年度	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
台北縣	193	225	325	397	462	498	490
台北市	191	236	296	343	413	502	479
桃園縣	58	49	88	101	122	138	139
新竹市	4	23	42	49	52	55	52
台中市	59	77	110	132	157	186	185
台南市	7	20	27	39	53	53	43
高雄市	59	70	112	127	134	151	153
全 台	716	862	1,245	1,478	1,767	1,987	1,961

註1：八大房仲包括信義房屋、住商不動產、中信房屋、太平洋房屋東森房屋、21世紀不動產、永慶房仲集團、台灣房屋等。

註2：八大房仲店數統計依據，為各公司企業網站之公開店數。

表2-5-4 主要都會區八大房仲業2007至2008年新增店數統計表 (單位：店)

區域	2007年 新增店數	2008年 新增店數	2008年VS 2007年成長率
台北縣	106	72	-32.1%
台北市	134	62	-53.7%
高雄市	47	44	-6.4%
台中市	51	28	-45.1%
桃園縣	28	19	-32.1%
桃園市	9	5	-44.4%
新竹市	8	4	-50.0%
新竹縣	13	5	-61.5%
台南市	5	2	-60.0%
以上合計	401	241	-39.9%
全台合計	461	307	-33.4%

註1：八大房仲包括信義房屋、住商不動產、中信房屋、太平洋房屋東森房屋、21世紀不動產、永慶房仲集團、台灣房屋等。

註2：八大房仲店數統計依據，為各公司企業網站之公開店數。

## 二、近期房地產仲介業的市場概況

### (一) 房地產仲介業需求面分析

依據行政院經濟建設委員會委託財團法人國土規劃及不動產資訊中心調查的「台灣住宅需求動向季報」，針對已購屋者詢問其購屋管道統計結果（表2-5-5、表2-5-6、圖2-5-1、圖2-5-2），發現近二年已購屋者透過仲介購屋者比例在43.0%至55.2%之間，平均已接近五成的趨勢，而相較於2005至2006二年的比例在40.1%至51.0%之間，顯示購屋者對於透過仲介業購屋的需求是持續成長。進一步以縣市別分析，除2007Q1台北縣市的比例低於其他縣市，其他7季的資料均呈現台北市縣透過仲介購屋的比例高於其他縣市，由此結果，顯示台北縣市對於房地產仲介業的需求較高，而對照表2-5-4仲介業各縣市開店數比較表，發現供給與需求是相符合。

由表2-5-6已購屋者透過仲介購置中古屋比例統計表，發現近二年比例在33.4%至76.0%之間，除2007Q1比例降至33.4%之外，其餘各季比例皆在63.6%至76.0%之間。由此發現透過仲介購屋仍是消費者購屋主要管道，而從地區別加以分析，台北市、縣已購屋者透過仲介購置中古屋比例一直

高於其他地區，但各地區近兩年均明顯呈現增加趨勢，以2008年第四季資料為例，台北市、縣已購屋者透過仲介購置中古屋比例已高達八成。

表2-5-5 已購屋者透過仲介購屋比例統計表

縣市別	2007Q1	2007Q2	2007Q3	2007Q4	2008Q1	2008Q2	2008Q3	2008Q4
台北市	35.9%	53.6%	51.7%	60.0%	55.5%	74.3%	44.3%	70.3%
台北縣	52.5%	53.9%	53.8%	51.2%	50.5%	61.3%	47.2%	63.0%
桃竹縣市	62.9%	35.2%	29.9%	34.2%	38.1%	47.0%	36.4%	36.1%
台中縣市	65.4%	36.5%	44.9%	44.0%	46.6%	40.4%	53.8%	46.6%
高雄縣市	64.5%	22.1%	36.6%	23.8%	34.2%	24.4%	28.2%	41.8%
合計	55.2%	42.9%	44.6%	44.2%	46.5%	53.4%	43.0%	53.6%

資料來源：台灣住宅需求動向季報

表2-5-6 已購屋者透過仲介購置中古屋比例統計表

縣市別	2007Q1	2007Q2	2007Q3	2007Q4	2008Q1	2008Q2	2008Q3	2008Q4
台北市	24.2%	75.0%	72.9%	69.0%	82.3%	81.9%	60.6%	81.8%
台北縣	27.3%	77.5%	76.1%	72.6%	67.8%	75.3%	73.0%	80.0%
桃竹縣市	37.5%	61.1%	56.6%	65.5%	68.2%	69.1%	57.9%	63.4%
台中縣市	46.2%	61.5%	64.1%	73.7%	66.7%	64.3%	72.1%	84.6%
高雄縣市	38.1%	65.6%	62.0%	62.9%	54.2%	29.4%	44.3%	68.8%
合計	33.4%	69.5%	67.5%	69.3%	69.0%	68.0%	63.6%	76.0%

資料來源：台灣住宅需求動向季報

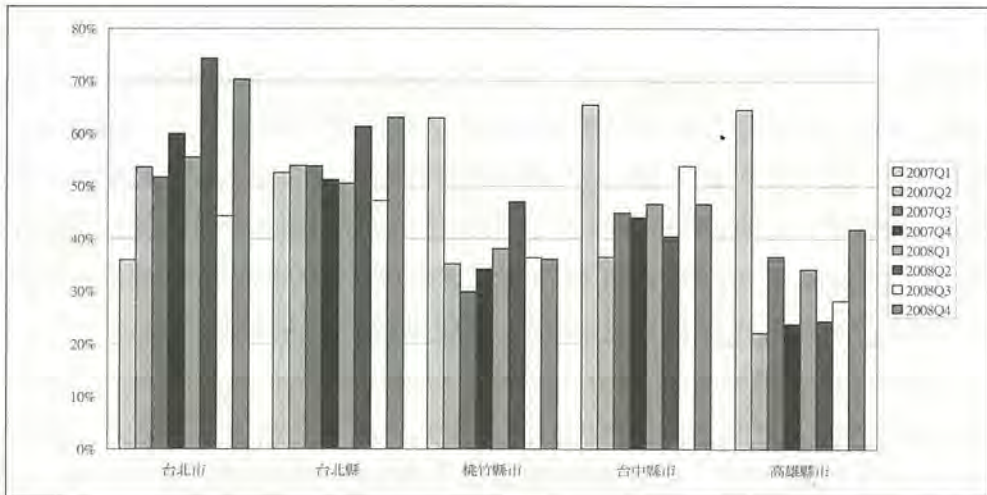


圖2-5-1 已購屋者透過仲介購屋比例統計圖



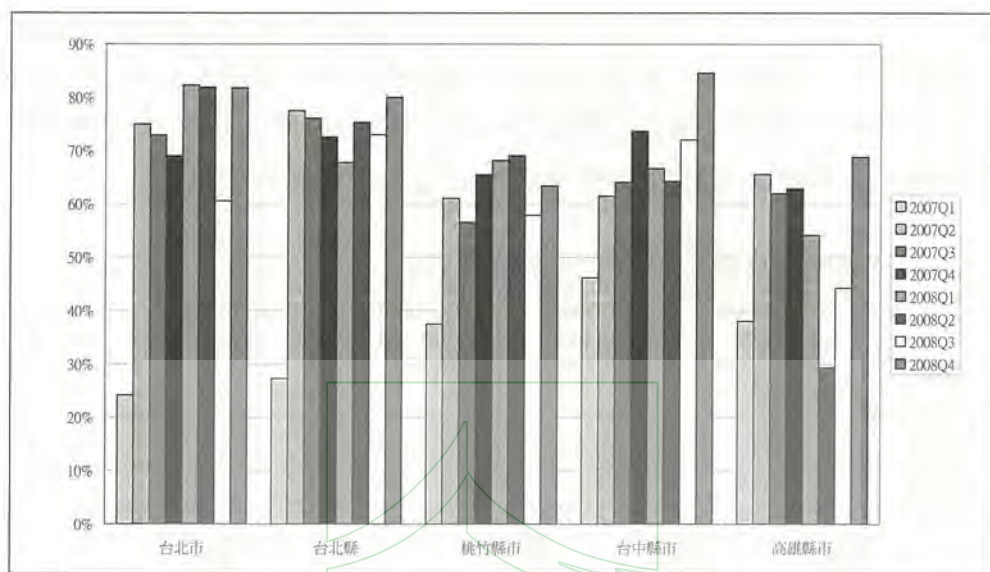


圖2-5-2 已購屋者透過仲介購置中古屋比例統計圖

另根據2008年第4季「台灣住宅需求動向季報」，已購屋者約有46.1%購屋類型選擇中古屋（表2-5-7），而購屋搜尋者約有45.4%會先考慮中古屋（表2-5-8）；由近五季的調查發現，從已購屋者的類型需求觀察，購屋者選擇預售屋的需求比例介在12.7%至18.4%之間，購屋者選擇新成屋的需求比例介在34.6%至43.3%之間，購屋者選擇中古屋的需求比例介在40.8%至46.1%之間，購屋者選擇拍賣屋的需求比例介在1.3%至3.4%之間。與前一年度資料相較，發現已購屋者對於拍賣屋的需求明顯增加，由前一年度的需求比例0.8%至2.5%，增加到1.3%至3.4%，而中古屋的需求比例範圍也由前一年的40.1%至43.4%，增加到40.6%至46.1%，顯示在經濟不景氣期間，已購屋者對於購置房屋類型的需求有趨向中古屋和拍賣屋的現象。

從購屋搜尋者在市場類型的需求觀察，購屋搜尋者對於預售屋的需求比例介在3.5%至12.5%之間，購屋搜尋者對於新成屋的需求比例介在39.9%至43.6%之間，購屋搜尋者對於中古屋的需求比例介在41.6%至48.9%之間，購屋搜尋者對於拍賣屋的需求比例介在4.1%至5.6%之間。由表2-5-9近五季購屋搜尋者資料分析，發現購屋搜尋者雖仍以新成屋和中古屋的需求為主，但對於拍賣屋的需求已有增加的趨勢。由2008年第4季的數據與2007



年第4季相較，預售屋的需求比例明顯減少，由8.9%降至5.9%，而其他類型（新成屋、中古屋、拍賣屋）則都呈現增加現象。由表2-5-7和表2-5-8的統計結果分析，發現不論是已購屋者或是購屋搜尋者，對於預售屋的需求都是明顯減少趨勢，有轉為優先考慮中古屋和拍賣屋的現象。

表2-5-7 已購屋者住宅市場類型需求統計表

類型	2007年 第4季	2008年 第1季	2008年 第2季	2008年 第3季	2008年 第4季
預售屋	13.4%	13.6%	17.4%	18.4%	12.7%
新成屋	43.0%	43.3%	35.7%	34.6%	37.5%
中古屋	41.7%	40.8%	45.6%	44.8%	46.1%
拍賣屋	1.9%	2.3%	1.3%	2.0%	3.4%
其他	0.2%	0.9%	0.4%	0.3%	0.4%

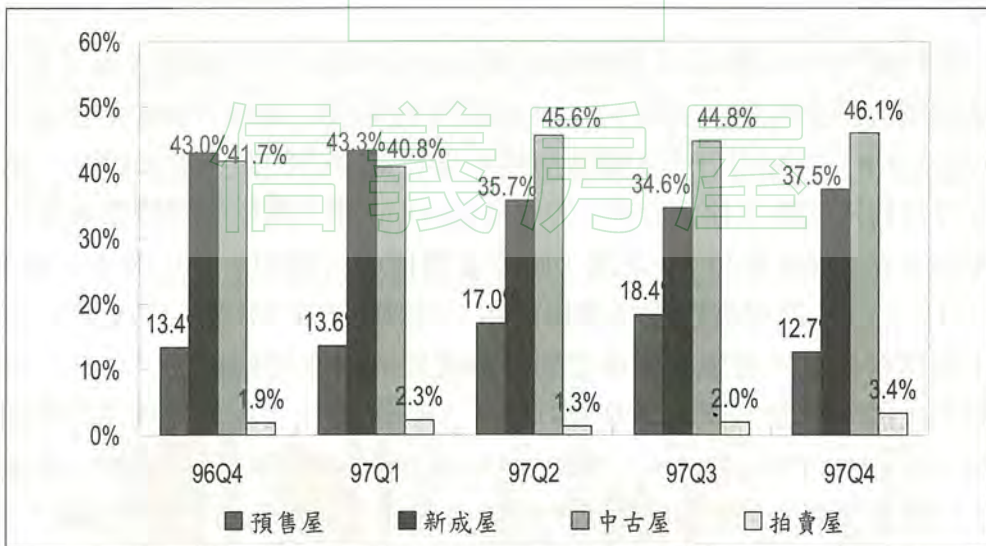


圖2-5-3 已購屋者住宅市場類型需求統計圖

表2-5-8 購屋搜尋者優先考慮住宅市場類型需求統計表

類型	2007年 第4季	2008年 第1季	2008年 第2季	2008年 第3季	2008年 第4季
預售屋	8.9%	12.5%	6.7%	3.5%	5.9%
新成屋	43.3%	39.9%	40.6%	42.8%	43.6%
中古屋	42.5%	41.6%	48.5%	48.9%	45.4%
拍賣屋	4.5%	5.6%	4.1%	4.6%	4.8%
其他	0.9%	0.5%	0.0%	0.2%	0.3%

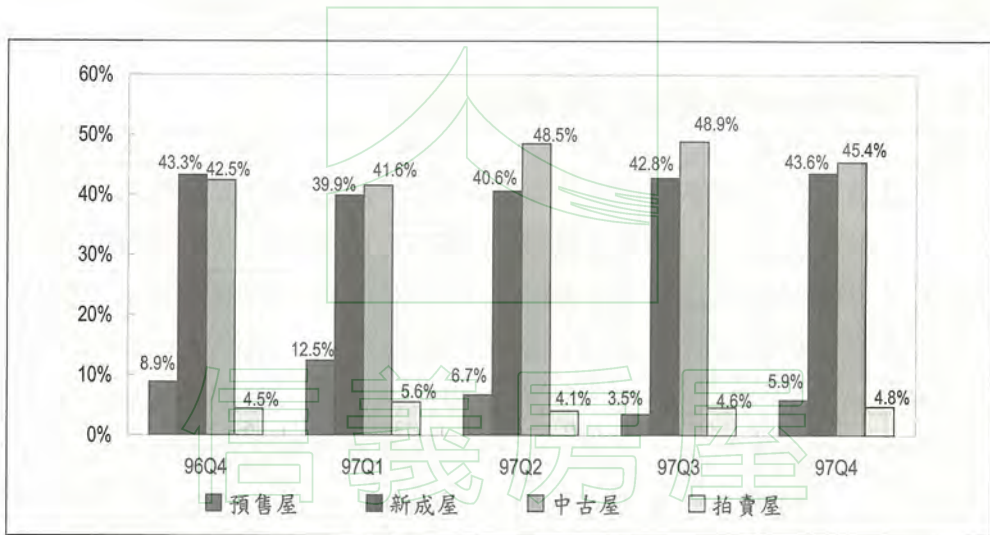


圖2-5-4 購屋搜尋者優先考慮住宅市場類型需求統計圖

## (二) 建物買賣移轉登記數量

依據內政部統計資料，建物所有權登記種類分為所有權第一次登記及移轉登記二類，而移轉登記又區分為買賣、拍賣、繼承、贈與及其他五類；由所有權第一次登記數據可反應目前房地產市場新成屋的供給量變化，而建物買賣移轉登記件數則是現有官方統計數據中最能直接代表房地產市場規模的政府統計資料。

2008年台灣地區建物買賣移轉登記棟數全年共379,290棟，較2007年減少8.52%，2007年全年建物買賣移轉登記棟數較2006年減少7.9%，已連續

兩年出現負成長現象。而由表2-5-9及圖2-5-5各月比較分析可知，2008年各月的建物買賣移轉登記棟數除四至六月為正成長之外，其餘九個月均為負成長，2008年第一季受到選舉影響，二月為近四年（2005年～2008年）買賣移轉登記棟數最低的月份，僅有19,371棟；四、五月受到選後行情效應，移轉登記棟數急增達到每月約四萬多件，但下半年每月平均卻減少為約28,000件，而以2008年移轉件數最多的五月和最少的二月相較，其差距約23,000件，顯示2008年各月變化差異劇烈，但整體而言受到大環境不景氣影響，2008年下半年建物買賣移轉量是呈現大幅減少趨勢。

表2-5-9 2005至2008年建物買賣移轉登記棟數

月份	2005年	2006年	2007年	2008年	2008年成長率
一月	39,233	38,379	42,260	36,773	-12.98%
二月	24,165	24,614	25,265	19,371	-23.33%
三月	39,680	42,862	37,752	34,045	-9.82%
四月	34,888	35,101	34,902	40,256	15.34%
五月	37,319	38,332	40,839	42,039	2.94%
六月	38,013	40,834	34,356	38,527	12.14%
七月	35,615	39,748	37,066	36,044	-2.76%
八月	36,131	37,309	34,732	26,527	-23.62%
九月	36,754	38,208	30,240	26,457	-12.51%
十月	35,999	35,012	30,109	26,984	-10.38%
十一月	37,671	39,197	34,196	23,253	-32.00%
十二月	39,403	40,571	32,877	29,014	-11.75%
全年	434,871	450,167	414,594	379,290	-8.52%

資料來源：內政統計月報

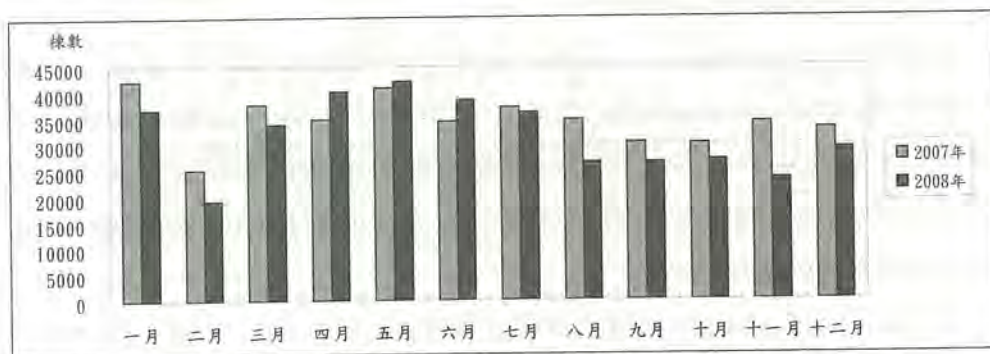


圖2-5-5 2007至2008年建物買賣移轉登記件數

#### 四、房地產仲介業未來發展

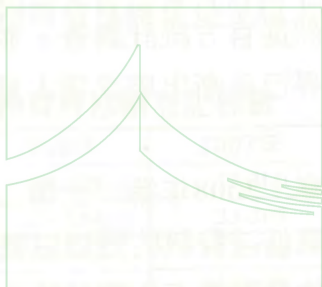
2008年對房地產仲介業而言，實為變化多端的一年，上半年歷經立委及總統選舉，第一季房地產市場充滿觀望氣氛，呈現小幅衰退現象，第二季則開始出現變化，四月受到選後激勵行情影響，房地產成交量出現明顯增加現象，各房仲業積極擴點，然而此波榮景只維持到五月，全年最高峰的交易量到五月就告終止。後續下半年不論是房市或股市，都與上半年的發展迥然不同，在民衆對未來房市信心普遍不足的情況下，各房仲業在下半年均面臨嚴峻考驗，雖然從官方統計調查，並未顯示房仲業者有關店潮現象，但下半年在房仲業界已逐漸出現從業人員離職，以及店舖合併的情況。

從房地產景氣燈號觀察，2008年第一至第二季仍維持黃藍燈訊號，至第三季開始下降為代表景氣低迷警訊的藍燈訊號，由於2008年下半年景氣才明顯出現衰退情況，房仲業的真正危機可能會出現在2009年，未來在成交量大幅減少的情況下，預期各房仲業之間服務的推陳出新與產業的汰弱留強競爭會更為劇烈。未來房地產仲介業的發展，一方面在僧多粥少的情況下，未來可能會出現房仲業整併情況；另一方面民衆為避免受到關店潮影響，使其權益受到損失，對於房仲選擇將更重視品牌認同，信義房屋於2004年推出「社區一家贊助計畫」，透過在地服務計畫，將房仲業以社區服務導向，並增加人文關懷社會公益活動，以吸引民衆對品牌認同，預期未來各業者對於品牌經營將更為用心。

自1999年房仲業邁入網際網路發展階段之後，至今已有十年的歷程，初期受限於資訊及消費者使用習慣，各業者雖建立網站，但網路搜尋僅為輔助工具尚不普遍，但隨著家戶網路的普及化，且各房仲業E化是採取走在消費者前端的策略。各業者持續加強網站資訊與功能，2002年信義房屋推出「線上影音環場看屋」，分店加設戶外「房屋資訊多媒體導覽系統」，以提供客戶24小時全天候線上看屋服務。2003年信義房屋創「信義客戶服務查詢」，提供信義客戶線上查詢「房屋銷售進度」及「過戶進度報告」。業者紛紛藉由網站服務功能加強，引領消費者改變使用習慣改變，



目前各網站已提供地圖搜尋介面，未來可能發展成3D立體畫面。除搜尋功能加強，在資訊內容提供面向，也逐步增加房地產相關資訊，而非過去僅只於提供買賣案件，使網站也兼具教育消費者的功能，尤其近年更增加成交行情揭露，對於提升房地產資訊透明度，平衡買賣雙方資訊，都是房仲業網站發展的正面效益。目前各房仲業網站持續邁向成熟化發展，預期藉由網路搜尋購屋推廣，未來跨區買賣案例將增加，過去購屋搜尋多基於地緣關係，未來透過網站搜尋工具的便利性，將促使地區實體距離減少，購屋搜尋選擇將更多樣化。



# 信義房屋