

親愛的房屋仲介從業人員，您好：

本人正在進行「從訊息經濟學的觀點分析台灣仲介業實行聯合專賣的問題」之國科會研究計劃。為了瞭解全省各房屋仲介公司對於聯賣資訊網之看法與現況，本人誠摯地盼望您能回答此問卷。此問卷只作學術之用，絕不作為其他用途。謝謝您的合作與支持。

國立屏東商業技術學院

不動產經營系助理教授

李春長 敬上

1998/8/16

一、基本資料

1. 您的性別:1. 男 2. 女
2. 您的年齡:1. 25歲以下 2. 26-30歲 3. 31-35歲 4. 36-40歲 5. 41-45歲 6. 46-50歲 7. 51歲以上。
3. 您的教育程度:1. 小學或以下 2. 國中或初中 3. 高中或高職 4. 專科 5. 大學 6. 研究所以上
4. 您所學的是:1. 文 2. 法 3. 商管 4. 理工 5. 農 6. 醫 7. 家政 8. 其他，請說明_____。
5. 您的平均月所得是新台幣幾元 1. 20000元以下 2. 20001-30000元 3. 30001-40000元 4. 40001-50000元 5. 50001-60000元 6. 60001元以上。
6. 您在公司的職位是:1. 總經理 2. 協理 3. 經理 4. 副理 5. 店長 6. 主任 7. 業務人員或經紀人 8. 其他，請說明_____。
7. 請問您在仲介公司已服務幾年?1. 一年以下 2. 1年(含)到3年 3. 3年(含)到5年 4. 5年(含)到七年 5. 七年(含)以上。
8. 請問您過去有取得不動產方面的相關証照嗎?(可複選)1. 沒有証照 2. 土地登記專業代理人(公會)3. 估價師(公會)4. 仲介主任(公會)5. 仲介專員(公會)6. 都市計畫技師 7. 其他，請說明_____。

二、問卷內容

9. 請問您賣方委託物件，貴公司(店)是採取:1. 賣方只能與本公司簽定委託契約不可同時與其他家公司簽約，並且賣方本身賣出仍需付佣金 2. 賣方可同時與其他家公司簽定委託契約，先賣出物件者，獲得佣金 3. 兩種方式都有 4. 其他(請說明)_____。
10. 請問貴公司(店)是:1. 採開發人員、行銷人員合一式(答此者請跳至12題) 2. 採開發人員、行銷人員分離式 3. 其他。

11. 請問開發與行銷人員獎金之分配：開發佔____%，行銷佔____%。
12. 您覺得各仲介公司應該實施聯賣資訊網制度?1. 應該 2. 不應該。
13. 如果您是大型連鎖(加盟或直營)仲介公司經營者，請問您願不願意與地方型或小型公司間組成聯賣資訊網?1. 願意 2. 不願意 3. 不知道。
14. 請問貴公司之各分店間是否有實施物件聯賣?1. 是 2. 否。
15. 請問您貴公司(或店)目前是否有參加類似「物件流通中心」，如：全國房屋流通網之類?1. 有 2. 沒有。
16. 請問貴公司是否有意願或正在推動與其他公司物件聯賣的計劃?1. 是 2. 否 3. 不知道
17. 如果有一專業化的中介團體，願意負責提供資訊與規範聯賣下各公司的行為，貴公司願意加入聯賣資訊網嗎?1. 非常不願意 2. 不願意 3. 沒有意見 4. 願意 5. 非常願意。
18. 您覺得實施聯賣資訊網可以提高成交機率嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
19. 您覺得實施聯賣資訊網可以縮短銷售時間?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
20. 您覺得聯賣資訊網可以提高物件在市場上的曝光率嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
21. 您覺得實施聯賣資訊網可以增加接觸買方的機會嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
22. 您覺得聯賣資訊網可以縮短買方尋找房屋的時間嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
23. 由於聯合資訊網上的物件資料較多，對於市場價格、法規等變動，較容易掌握?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
24. 您覺得聯賣資訊網可以提高仲介公司之間的合作關係嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
25. 您覺得實施聯賣資訊網的困難在於「芭樂」物件會充斥在網路中嗎?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
26. 您覺得實施聯賣資訊網的困難在於各家仲介公司形象、品牌不一致 1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
27. 您覺得同一公司內部分店間聯賣已夠，不再需要與其他公司聯賣?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
28. 您覺得實施聯賣資訊網的困難在於各家仲介公司的服務品質不一樣?1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。

29. 您覺得聯賣資訊網可以增加仲介公司的經營利潤? 1. 非常不同意 2. 不同意
3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
30. 您覺得各仲介公司間實施聯賣資訊網的困難之一在於擔心所開發的物件被他家
仲介業者所挖走? 1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常
同意。
31. 您覺得各仲介公司間實施聯賣資訊網的困難之一在於開發經紀人(公司)與賣出
成交經紀人(公司)間佣金不易分配? 1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見
4. 同意 5. 非常同意。
32. 聯賣制度是否會造成參予聯賣仲介公司之團體壟斷市場? 1. 非常不同意 2.
不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意
33. 您覺得實施聯賣資訊網的困難之一在於仲介公司間互信不足? 1. 非常不同意
2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
34. 聯賣資訊網可以使得參加之各公司之間的服務內容(如成屋履約保證、漏水保
固制度等)整合,使其達成一致? 1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4.
同意 5. 非常同意。
35. 聯賣資訊網制度是否會造成未加入聯賣資訊網之仲介公司經營競爭上的壓力?
1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
36. 聯賣資訊網是否會造成有些公司只重視開發物件或是只重視銷售他人(公司)所
開發之物件? 1. 非常不同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同
意。
37. 聯賣資訊網是否會造成當有交易紛爭時,仲介公司間之權責不明? 1. 非常不
同意 2. 不同意 3. 沒有意見 4. 同意 5. 非常同意。
38. 請問您對於聯賣資訊網還有那些其它的看法與意見?(請自由發揮,謝謝!)

(請於填完此問卷後,儘速寄回。謝謝您的合作!)