

地政士業之繼往開來

王進祥

(中華民國地政士公會全國聯合會 理事長)
(現代地政雜誌社 社長)

地政士，地籍、地權、地價、地稅、地用之能士，舊稱“土地登記專業代理人、代書”之專門職業技術人員。代書，沿習自日據時期之司法書士（日本司法書士會連合會於97年10月31日正值80週年紀念日），係日據時期至台灣光復後之地方士紳所組成，現今全台灣加入地政士公會者近11,000人，其中身兼縣市長特別助理、機要、民意代表或村里長者不在少數。其依法得執行之業務，參照地政士法第16條規定為：1代理申請土地登記事項。2代理申請土地測量事項。3代理申請與土地登記有關之稅務事項。4代理申請與土地登記有關之公證、認證事項。5代理申請土地法規規定之提存事項。6代理撰擬不動產契約或協議事項。7不動產契約或協議之簽證。8代理其他與地政業務有關事項。

前述地政士之執行業務範圍，美中不足的為地政士所代理與地政及其承辦相關稅務所涉及之行政救濟個案，地政士竟然無從參與，此對消費者而言，實為社會成本之損失與負擔，更為業者所詬病。

另查現行地政士業者，不乏擔任國、私立大學不動產相關科系之講師，另具碩士學歷者，更是與日俱增，其中大學以上學歷者已占多數。

一、不動產交易商機與報酬

經查民國96年全台灣之登記案件數已逾400多萬件，其中“買賣登記”案件數為519,638件，包括台北市為61,656件、台北縣112,149件、桃園縣54,465件、台中市37,831件、高雄市31,787件。亦即，全台灣地區不動產交易量，若以每件新台幣1,000萬元計，其總產值預估為全年新台幣5兆元左右，若依民國97年7月內政部公佈統計之不動產經紀業4,115家，不動產經紀人4,913人，不動產經紀營業員19,308人計，並以仲介報酬5%概估，則全年不動產買賣交易之仲介報酬為新台幣2,500億元，平均每仲介店之年報酬約為6,250萬元，月報酬約為520萬元。但若以承辦該不動產買賣登記之地政士代辦費（每件1.2萬元）計（平均數），則地政士每人每年僅約52件買賣案件，總年收入僅為62.4萬元，似乎突顯地政士之報酬偏低，尤以與不動產仲介經紀業分別擔任不動產交易安全專業支柱之角色而言，姑不論其專業法令、經驗有無超過不動產經紀人，其在社會價值或報酬多寡之比較下之殘酷現實，就是不如不動產經紀業者因企業化經營而為之行銷、廣告、包裝與話術。

二、地政士之過去

地政士，於日據時期稱為「司法書士」，台灣光復後稱為代書人、代書、土地登記專業代理人，至民國97年8月內政部已核發之專業證書人數為25,984人，開業者為11,677人，其中另有登記助理5,573人，應屬台灣地區專門技術人員團體中人數最多的公會團體。

地政士之國家考試，從「土地登記專業代理人」特考、普考開始，自民國80年舉辦至今已屆19次，報名人數從80年～86年間每年約12,000人至19,000人，至87年～95年間減少至4,000人～8,000人間，到考率約60%～70%，及格率10多年來最高為30.54%，最低僅為2.87%，至民國95年國家地政士考試及格人數為14,471人。

三、地政士之現在

我國“有土斯有財”之信念深植人心，雖然經濟不景氣多少衝擊不動產買賣交易，但，國內之土地登記制度浩瀚，登記種類已逾200多種，地政士之業務範圍中有關登記部分即很可觀（每年逾400多萬件），買賣登記僅為土地登記種類中之二百分之一，是以，地政士業者尚不因經濟之不景氣而毫無案源可言，此乃地政士業之韌性與不可取代性。

（一）地政士業者之年齡層：

經查現行地政士執業人數中，男女比例約為59：41，其中開業人士依年齡層統計，約為20～29歲0.74%，30～39歲15.72%，40～49歲31.82%，50～59歲32.77%，60歲以上18.95%；亦即40歲以下僅為16.46%，40歲以上為83.54%，其中50歲以上為51.72%。綜上觀之，明顯出現地政士開業社群之老化，並突顯10年或20年以後，全台灣地政士社群中，應為現在40歲以下之16.46%地政士公會會員所掌控。

（二）地政士專業講習與收費：

參照地政士法第8條規定，地政士開業執照有效期限為4年，期滿前應檢附4年內在認可機構完成30個小時以上或與專業訓練相當之證明文件，始得繼續執業。是故，全台灣23個縣市地政士公會在近7年間之教育講習或專業法令訓練活動均屬倍增。

經查23個縣市地政士公會中，專業講習就會員部分之收費（工本費），僅有6個縣市酌收每次講習工本費100元至450元不等（台北市、台北縣、台南縣、花蓮縣、嘉義縣、台東縣），其他縣市均為免費參加；非會員參與教育講習之收費，僅高雄市、彰化縣、高雄縣、雲林縣、基隆市、澎湖縣等6個縣市為免費，其他縣市則就非該公會之會員參與者酌收工本費100元至1,000元間不等。

（三）地政士之業務責任：

地政士之業務責任，參照地政士法整理如下：

1 親自處理業務。2 查明委託人身分。3 收費標準之明示。4 接收文件之給據。5 非有正當理由，不得終止委託。6 應置業務紀錄簿（至少保存15年）。7 違反規定之負賠償責任。8 不得允諾他人借牌執業。9 不得為業務範圍以外之宣傳性廣告。10 接受行政檢查。11 加入公會，始得執業。

(四) 地政士業之內憂：

現行地政士業務，因不動產登記均以案件計酬，且每件登記之代辦費在自由市場下仍不得為聯合行為，是以，多以一定區間內之固定收費為之，加上政府資訊電子化之衝擊，地政士業之內憂歸納後尚有如下問題：

1 登記助理之專業提昇未普及。2 登記助理之欠缺管理機制。3 電子化作業部分業者仍未跟進。4 收費競爭導致內部爭議。5 欠缺法定業務。6 案件不穩定。7 依附仲介。

(五) 地政士業之外患：

1 仲介競爭－

(1) 仲介指定地政士承辦其委託銷售之登記案件，違反消費者自由選任地政士承辦土地登記之機會。

(2) 仲介壟斷買賣、抵押業務，創設附庸之地政士，造成地政業者分裂與部分芥蒂。

2 政府便民德政－

(1) 網路報稅、繳稅、查欠之隨到隨辦，讓消費者誤認專業之簡易。

(2) 跨所收件、跨所審查之突破，導致各縣市地政士業者之生態改變與習性之變革。

3 銀行－

銀行業者與特定貸款公司或特定仲介業者合作消費性房貸，確為其便利性，而指定專任地政士擔任其特約代書，造成不公平競爭。

(六) 地政士業之SWOT分析：

S 優勢	W 劣勢	O 機會	T 威脅
1 人多勢眾 2 遍佈全台灣各鄉鎮市 3 具公寓大廈專業實務與法令經驗 4 轉投資集結力量無限 5 地緣關係佳 6 規劃能力不輸他業	1 專業法令之提昇待加強 2 社會地位仍待努力 3 民眾信賴度仍需再提昇 4 收費偏低待提高 5 收費競爭與不合理待處理	1 整合力量大 2 信託登記後勢強 3 公會強化社會地位 4 複合式經營 5 品牌塑造實力 6 資訊網路、兼營仲介 7 雙地政士業務之形成 8 比例收費之期待 9 節稅規劃能力強 10 有限合夥力量大	1 案件量與經濟不能脫勾 2 使照數與建築業發展之共榮 3 網際化衝擊登記業務 4 資訊化改變經營型態 5 仲介壟斷都會區之不動產交易

四、地政士之發展與潛力

(一) 地政士之專業領域：

茲列舉地政士業務發展領域中之專業領域範圍如下：

- 1 產權報告與分析。
- 2 契約之保障與保證。
- 3 房屋點交之鑑證。
- 4 稅務規劃（減免、退稅）。
- 5 財產管理。
- 6 信託登記。
- 7 住戶規約分析。
- 8 管委會備查。
- 9 共有土地處理。
- 10 糾紛防患與調處。
- 11 繼承規劃。

（二）地政士之未來走向：

地政士業者未來走向雖操之在每一位地政士手中，但具體且具發展性與可行性之重大方向為：

- 1 收費價值化（品質提昇）。
- 2 收費比例化（比例收費）。
- 3 競爭合作化（雙地政士）。

（三）學習仲介業者優勢：

現行不動產仲介經紀業者之優勢簡單臚列如下：

- 1 集團式經營、公司化經營。
- 2 聯盟式店頭市場。
- 3 獨立網站作業。
- 4 電視廣告宣傳。
- 5 主動積極行銷、管理。
- 6 不動產經紀營業員教育訓練。
- 7 廣告招牌宣傳。
- 8 公會提撥獎勵金取締非法業者。

（四）登記助理之變革：

現行全台灣近11,000位地政士中，加入地政士公會會員所為登錄之登記助理，僅為5,573人，約占47.7%。此數據並不表示，其他地政士事務所均為跑單幫經營，蓋，現行登記助理制度，僅為代理地政士收件、送件、領件之助理，尚與地政士事務所內部同仁、員工之人數無涉。

是故，地政士業者在提昇自我專業之際，其內部同仁、員工、登記助理之專業訓練需否加強？是否參照不動產經紀營業員之地政士登記助理專業講習？是否可能淪為無照代書借牌之工具？是否訓練出爾後市場之競爭對手？等等，均屬現今登記助理制度亟待接受公評之疑點。至於如何提昇登記助理之專業形象，且對地政士業或消費者而言如何爭取利益之雙贏，更為現行地政士業界繼往開來所不可或缺。

五、結語

適逢民國97年地政節大會，更是感慨未來10年或20年間，全台灣地政士業界生態之變化，亦即現在40歲以下之地政士雖僅占16.46%，其前途不但無可限量，更是掌控未來不動產市場之明日之星。也因此，地政士公會，是否更應針對40歲以下之年青地政士業者予以經驗傳承或法令教育講習、提昇其專業、變革其心態，鼓勵其多角化經營、提昇企業化經營能力與競爭力，甚或與仲介業者間之依附或對抗之消弭，均為地政士公會所責無旁貸。是故，買賣雙方之各自委託地政士承辦買賣交易過程，負擔法律責任，甚至與仲介業者分擔不動產交易安全之地政士業，當然應受同等社會價值之對待與期待，其與不動產經紀人間之相輔相成，更是台灣地區不動產交易尋求安全、安定所不可或缺。惟，地政士業者之收費機制，若更能參照不動產仲介業者之比例收費（按交易價格一定比例收費或按抵押貸款金額之一定比例收費），更是催化或激勵地政士與不動產經紀人共同保障台灣不動產交易安全之強心劑。

V