

職能單元代碼	KPS3R1533v2
職能單元名稱	製作不動產說明書
領域類別	行銷與銷售/專業銷售
職能單元級別	3
工作任務與行為指標	<p>一、分辨不同建築和建造風格對不動產市值的影響</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 辨別主要的建築和建造風格 2. 辨別不同建築和建造風格的主要特徵 3. 向客戶解釋建築和建造風格會影響不動產的市價 4. 向客戶解釋修改或改變建築物的風格會影響不動產的市值 <p>二、說明建築物的主要特徵</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 使用常見的建築術語和技術來形容不動產的主要特徵 2. 取得並理解基本的建築平面圖和設計圖來形容不動產的主要特徵 3. 使用建築物的施工順序和主要的施工特徵來描述不動產 <p>三、解釋建築缺陷在市場上對不動產出售和出租的影響</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依照代銷和法律的要求，找出居住及商用建築常見的建築缺陷 2. 找出基本的預防措施解決常見的建築缺陷問題 3. 找出建築缺陷的資料來源和補救建議 4. 依照法律和代銷的要求，評量並擬出適合的策略來有效呈現這些不動產 <p>四、帶看不動產</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依照客戶和代銷的要求，決定帶看不動產的目的 2. 依照業務狀況，預約不動產帶看工作 3. 依照業務狀況，在不動產帶看的過程中，找出不動產的主要特徵 4. 依照業務狀況，計劃並進行不動產帶看工作，注意建築物和周圍環境的主要特徵及缺陷 5. 依照業務狀況，準備不動產帶看的不動產說明書 <p>五、確認並和客戶溝通不動產裝修的花費和益處</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依照業務狀況，找出並使用不動產裝修的資訊及專業建議 2. 依照業務狀況，向顧客解釋不動產裝修潛在益處及費用

	<p>六、呈現不動產狀況的不動產說明書並依照客戶的指示行事</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在不動產帶看的過程中，依照業務狀況，以清晰、簡潔和正確的方式，記錄目前的狀況，蒐集資訊並分析額外的調查 2. 依照業務狀況，和客戶溝通不動產的狀況和不動產說明書，包括：調查發現、推薦及代銷可能的服務 3. 依照業務狀況，採納並執行客戶對不動產狀況和不動產說明書的相關指示
<p>職能內涵 (K=knowledg 知識)</p>	<p>一、建造風格：包括主要特徵、修改或改變建築物的純粹風格會影響不動產的市場價值</p> <p>二、基本的平面圖和設計圖：包括：場地平面圖、建築設計</p> <p>三、建築缺陷：包括美學缺陷、設計缺陷、電力系統、外部建築、防火系統、花園和周圍地帶、違法翻修和擴建、電梯系統、管路和排水系統、屋頂的構造、屋頂的覆蓋、結構、底層地板、通風；暖氣及冷氣系統</p> <p>四、常見的建築術語</p> <p>五、建築特色</p> <p>六、建築順序</p> <p>七、建築技術</p> <p>八、建築缺陷對潛在的出售及出租影響</p> <p>九、不動產狀況不動產說明書包括：內容、格式和目的</p> <p>十、不動產裝修：包括預防措施、增強措施、取得不動產裝修的資訊和專業建議、不動產裝修的好處、不動產裝修的花費</p> <p>十一、不動產帶看：包括代銷的要求、客戶的需求、計畫並實施不動產帶看、找出不動產的特徵、定期帶看</p> <p>十二、相關法律及地方政府規範：反歧視及平等的僱用機會、消費者保護、公平交易、貿易實務、僱用和勞資關係、金融服務、租賃、職業衛生與安全、隱私權、不動產銷售和管理</p> <p>十三、風險和風險管理策略</p>
<p>職能內涵 (S=skills 技能)</p>	<p>一、有能力和不同社會、經濟及文化背景的人溝通聯繫並擁有不同的生理和心理應變能力</p> <p>二、運用風險管理策略，從不動產狀況和不動產說明書中找出其風險性</p> <p>三、擁有以下電腦能力：存取代銷的資料庫、收發電子郵件並填</p>

	<p>寫線上標準的表格</p> <p>四、決策和問題解決的能力，參考不動產狀況不動產說明書的準備措施來分析狀況和做決定</p> <p>五、利用閱讀能力取得並理解不同的文本，包括建築顧問的不動產說明書、建築平面圖、說明書、供應商的明細單和合約；準備整體的資訊和文件；準備正式和非正式信件、不動產說明書和申請書；完成規定的表格</p> <p>六、運用計算能力去計算和解釋數據，如不動產裝修的費用</p> <p>七、應用計畫、組織及安排的能力，著手進行工作相關的任務，如準備信件、安排預約及籌畫不動產帶看工作</p> <p>八、運用研究的技巧，辨別並找出準備不動產說明書相關的文件和資訊</p> <p>九、使用口語溝通技巧，需要和不動產所有人、建築顧問、供應商和其他準備不動產說明書的相關成員面對面溝通</p>
評量設計參考	<p>一、評量證據</p> <ol style="list-style-type: none"> 透過資訊蒐集和分析、決策追蹤特定問題，並製作成文件，傳送給相關團體和個人 開發和利用相關資訊儲存、檢索系統，並透過組織內的非正式網絡獲取非正式知識和資訊 了解新技術及其對知識和資訊管理的適用性 <p>二、評量情境與具體資源</p> <ol style="list-style-type: none"> 與他人互動，進行開發過程的合作性質 常在工作場所使用的文件和資源 適當情境與模擬環境 <p>三、評量方法</p> <ol style="list-style-type: none"> 分辨不同建築和建造的風格 辨別不同建築和建造風格的不動產對市值的影響 使用常見的建築術語來形容建築物的主要特徵 解釋常見的建築缺陷對市場上不動產出售和出租的影響 實施不動產帶看 準備不動產說明書給客戶 結合客戶的指示和在不動產說明書中找到的調查發現和推薦來行事

說明與補充事項	<ol style="list-style-type: none">1. 不同建築和建造風格的特徵，包括：建築材料、常見的翻修特徵、建築技術、外部特徵、內部特徵2. 基本的建築平面圖和設計圖，包括：建築設計圖、場地平面圖3. 建築缺陷，包括：電力系統、外部建築、建築特徵不符合鄰近建築物的風格、防火系統、花園和周圍地帶、不正確的翻修；擴建及整修、違法翻修和擴建、電梯系統、管路和排水系統、屋頂的構造、屋頂的覆蓋、房屋結構、底層地板、通風；暖氣及冷氣系統4. 建築缺陷的資料來源和補救建議，來自：樹藝師、建築師、建設人員、建築顧問、建築檢查人員、電器技師、工程師、電梯技術人員、機械服務技術人員、地方政府、水電工、測量師5. 不動產帶看的目的，包括：客戶需求（投資、列成清單、租賃、翻新、出售）、代銷需求（租賃、列成清單、翻新、出售）6. 不動產帶看中，找出不動產的主要特徵，包括：美學特徵、缺陷和建築特徵、內部建築、外部建築及周圍地帶
---------	--