

# 地政學訊

國立政治大學地政學系 Department of Land Economics

第 106 期，民國 113 年 9 月 11 日

發行人：白仁德 系主任

本期主編：林子欽

編輯：政治大學地政學系學術發展委員會

地址：臺北市 116 文山區指南路二段 64 號

電話：(02)2938-7106 傳真：(02)2939-0251

網址：<http://landeconomics.nccu.edu.tw>

## 主編的話

### 植根地政 放眼天下

政大地政歷史悠久，隨著社會經濟環境的改變，教學內容以及學生就業也在不斷地變化。全球化的浪潮促使越來越多畢業生希望離開台灣就業，不僅追求較為優渥的薪資，也藉此開拓自己的視野。這一期的地政學訊，特別邀請四位目前分別在邁阿密、新加坡、倫敦以及華府就業的系友，分享他們進入海外職場的機緣，也提供學弟妹經驗和建議。

這四位系友服務的產業型態非常多元，包括私募基金投資、跨國不動產顧問、國際酒店交易以及不動產估價。這幾位都在地政系完成大學部教育，後來也都到美國和英國的著名大學攻讀不動產碩士學位。在國外的學位，似乎不僅增加了他們的語言能力，也是打開海外求職的重要關鍵。

值得高興的是，這幾位在海外就業的系友，從事的都是不動產相關服務業。他們的同事來自世界各地，憑藉的就是專業知識，國籍不再是主要考量。背後顯示的，就是地政系畢業

的同學，只要有足夠的語言能力，就具有就業的國際移動力。我相信也鼓勵同學放眼國際就業市場，在政大求學的時候特別著重跨域以及國際兩個元素，培養未來多元以及跨國的就業能力。希望這幾位系友的經驗，能夠提供在校同學更清楚的方向，立下更大的志願。

## 專題報導

### 從查爾斯河畔到邁阿密海灘

97 級 吳宗軒

(任職於不動產私募基金公司)

我於政大地政系土地管理組雙主修經濟系畢業，並於美國麻省理工學院 (Massachusetts Institute of Technology) 取得 Master of Science in Real Estate Development (MSRED) 學位，目前於美國任職於一間不動產私募基金公司，主要負責不動產投資案的投後管理及投資人關係管理。非常感謝林子欽老師的邀請，很開心能有這個機會分享一些工作及海外求學的經驗。

大學時受到林子欽老師及林左裕老師的啟發，有了出國讀不動產碩士

的想法。經過一番研究後，我發現想要讀的美國不動產碩士項目多數要求申請者具備工作經驗，有些學校則是沒有不動產碩士項目，但其 MBA (Master of Business Administration) 項目中有不動產課程作為主修或選修，美國 MBA 項目一般亦要求申請者在申請時有三年以上工作經驗，因此我決定先在台灣累積幾年實務經驗且賺取學費後再出國進修。

大學畢業後，我任職於 Envision Investment Management，負責台灣及日本市場不動產投資案之評估、交易及投後管理。這份工作讓我有許多與跨國機構投資人接觸及合作的機會，進一步強化我到海外不動產市場觀察機構投資人如何運作的想法。因此，我一邊工作一邊準備 IELTS 及 GMAT 等留學考試及申請文件，在許多人的鼓勵及幫助下，幸運地收到美國麻省理工學院的錄取通知，惟因 Covid-19 疫情爆發而延遲了一年才到波士頓入學。邊工作邊準備申請學校的過程中犧牲了很多但也收穫很多，在此也特別感謝當年幫我寫推薦信的公司主管們及林左裕老師。

MIT MSRED 是 MIT Center for Real Estate (CRE) 內的學位項目，雖然 CRE 是隸屬於建築與規劃學院，但 MSRED 的課程設計更偏向不動產財務、經濟與開發。必修課程包含有 Real Estate Finance and Investment、Real Estate Economics 及 Real Estate Development Studio 等課程。然而，相比必修課程，我更喜歡 MSRED 的選修課程，我收穫最多的三門選修課為 Real Estate Private Equity、Real Estate

Portfolio Management 及 Real Estate Ventures。

Real Estate Private Equity 由哈佛商學院(Harvard Business School) Nori Gerardo Lietz 教授於 MIT CRE 客座開設，課程採哈佛商學院著名的案例式教學(Case Method)，每堂課都會討論一個商業案例，這門課使用的案例幾乎都是 Gerardo Lietz 教授過往參與或評估過的投資案，每個案例他都會問我們“Would you invest or not?”，並且引導我們討論每個投資案的優勢、劣勢及主要的風險。此外，他還會邀請當時實際執行或參與該投資案的當事人來分享經驗。

Real Estate Portfolio Management 則由 Jacques Gordon 老師授課，Jacques Gordon 過去在著名不動產私募基金 LaSalle Investment Management 擔任 Global Head of Research and Strategy，這門課著重於討論商用不動產在機構法人投資組合中扮演的角色。

Real Estate Ventures 則是由任職於 Boston Properties 的校友 Tod McGrath 開設，這門課帶領我們討論整個不動產投資開發及營運過程中所使用的各種契約，如 Purchase and Sale Agreement、Construction Contract、Joint Venture Agreement、Construction Loan Agreement、Lease 及 Permanent Loan Agreement 等，課堂中學生會被分成兩組，由律師及業界人士帶領我們討論這些合約中的重要條文，最後兩組學生會模擬談判合約。這三門課的共通點是非常實用，並且與業界人士有許多的互動及交流。

就讀於 MIT 的另一大優點是跨系、跨院甚至是跨校選課相當自由，我每一學期都有在 MIT Sloan School of Management 修課，也有到哈佛修習 Advanced Real Estate Finance、Econometrics 和 Corporate Strategy 等課程。然而，MIT MSRED 項目也是有其不足之處，例如，相較於 UC Berkeley 及 Cornell 的不動產碩士項目，MIT MSRED 沒有申請成為 STEM program (Science, Technology, Engineering, and Mathematics)，因此在畢業後能使用 OPT (Optional Practical Training) 在美國工作的時間僅有一年，相對於 STEM 項目有三年的 OPT，非 STEM 項目在美國找工作相對困難許多。此外 MIT MSRED 的就業服務相當有限，更是難以與多數 MBA 項目的就業服務相比。

經過這幾年的申請準備、海外求學以及求職，以下一些心得及建議可以分享給對於申請國外不動產碩士項目或海外求職有興趣的學弟妹參考：

- 及早於畢業前準備 TOEFL、IELTS、GMAT 及 GRE 等留學考試，工作後相對能專心準備的時間不多。
- 除了不動產的碩士項目外，在美國也可以考慮有不動產課程的 MBA 項目。
- 多與有相關經驗的學長姊交流，或許能少走一些彎路或發現自己未曾考慮過的方向。
- 美國大學的學費相當高，但有些學校或項目提供的獎學金相對豐厚。對經濟方面有考量的學弟妹們，可以多蒐集並詢問國內外獎學金的相關資訊。

- 若計劃讀不動產財務或開發相關碩士學位，個人建議至少有 2-3 年工作經驗再出國，有些實務經驗再去進修，更能理解何謂不動產投資或管理，也更能於課堂中與同學進行更有意義的討論。然而，若是計劃畢業後留在海外工作，建議工作經驗也不要太長，我的觀察是若有超過 5 年的工作經驗，在申請相對比較初階的職位（如 Analyst 或 Senior Analyst）時，很容易直接被 HR 篩掉。若是有 3-4 年的工作經驗，碩士畢業後可以申請 Associate 的職缺，若想申請 Analyst 的職缺，也比較不會因為工作經驗較豐富而拿不到面試機會。

對多數人而言，留學及海外求職不是一條輕鬆的路，需要很多的決心及堅持。在這段旅程中，我也得到了許多人的幫助，希望未來有機會換我將經驗分享予他人，若學弟妹有興趣了解更多細節，歡迎隨時聯繫我。

## 在新加坡掌握不動產市場脈動

97 級 高子晴

（任職於 CBRE）

2008 年，我進入國立政治大學主修地政系土地管理組，並輔修日文。大學畢業後前往英國留學，取得了房地產金融碩士學位。研究所畢業後，我在深圳和上海工作了七年，先後於外資商業地產諮詢公司、開發商和不動產私募基金公司任職，積累了中國不動產市場研究經驗。2022 年，因內部調動機會，我轉至新加坡，現擔任不動產私募基金公司 (CBRE

Investment Management)的亞太區市場研究工作。對於有意在海外發展職涯的人，以下幾點建議來自我的經歷，希望對讀者有所幫助：

### 一、善用學校及校友資源

在求學過程中，學校和校友們是非常寶貴資源。以我在英國的研究所經驗為例，除了課程本身，學校也積極安排了許多與業界的互動機會，包括邀請業界公司來校徵才、組織學生參訪當地的地產公司、以及邀請畢業校友回訪與在校生交流。這些機會讓我能夠更加了解不同公司的文化、徵才標準以及地產行業的最新趨勢。尤其是透過校友的分享，對於我日後的職業選擇有很大的幫助。

除此之外，政大的老師和校友們在我求職過程中也給予我諸多支持。當時畢業校友正好回台進行海外徵才，我的第一份工作就是透過政大老師的推薦獲得了面試機會。後續工作時，也受到校友們的幫助，讓我能更順利地熟悉工作內容。這樣的校友網絡，不僅在國內，甚至在海外也同樣有價值。在我轉調到新加坡後，當地的校友會提供了很多關於適應新生活 and 建立人脈的機會，這對於在異國的初期適應期尤為重要。

### 二、開拓工作機會

在大學時期，我對於房地產行業的了解相對有限，進入政府部門、仲介、估價師事務所或建設公司會是多數留在不動產領域的畢業生選擇。隨著我在中國和新加坡工作的經歷發展，我發現海外市場的房地產工作機會遠比想像中更為多元。

除了住宅開發和商業地產，工業倉儲、酒店、公寓式出租單位、學生公寓、數據中心等類型的房地產也正在迅速崛起。這些非傳統領域的機會，不僅因市場需求增加而蓬勃發展，同時也帶來了更多新興的職業發展空間。在新興國家中，內、外資進入市場的頻率和投資規模更大，使得我有機會接觸到許多不同的交易和項目，有益於積累工作經驗。

此外，對於進入新市場的人，可以考慮進入商業地產諮詢公司。透過這些公司提供的市場研究報告，我得以掌握當地市場的租賃和交易情況，進一步幫助我快速了解市場脈動。面試準備期間，建議通過公司的公開資料了解公司重點發展，並與在 LinkedIn 上相關職位的人士交流，以確保自己的履歷和面試策略能夠與公司需求契合。此外，現在網上也有更多人提供職涯教練及履歷修改服務，也可以透過這些方式準備。

隨著工作經驗的積累，另一個拓展工作機會的方式是透過獵頭尋找新的機會。專業的獵頭公司與各大企業保持長期合作，他們對於市場動態和公司需求有著更深入的了解。我目前的工作就是透過獵頭的推薦入職。這位獵頭以前是我的同事，了解我的業務內容以及工作表現，這也為我後續的面試和入職流程帶來幫助。

此外，有時獵頭或他人轉介的工作機會不一定適合我，但我會介紹給其他求職的朋友或內部推薦朋友。一般公司流程雖然會有背景調查環節來確認履歷內容是否真實，以及過往共

事主管及人資的評價，但更多用人主管傾向內部推薦。因此，把握校友會或業界活動中的人脈資源，將為你的職涯帶來更多可能性。

### 三、重視簽證問題

隨著全球經濟形勢變化和各國就業市場壓力增加，許多國家開始收緊外國人的工作簽證政策。例如，新加坡在 2022 年推出了新的簽證計分制度—COMPASS。這個制度不僅對個人的學歷和薪資進行評分，還考慮到公司在多元化和本地就業支持方面的表現，這使得取得工作簽證的要求變得更加嚴苛。因此，在簽訂工作合約時，許多公司會明確表示，合約需以成功申請到工作簽證為前提。

對於有意在海外工作的朋友來說，了解簽證規定是不可或缺的一步。建議在開始尋找工作前，先行研究不同國家對於外國人的簽證政策，包括工作簽證、永久居留權及取得公民身份的可能性。這樣可以避免不必要的麻煩，並幫助你根據自己的情況做出最合適的選擇。

關於新加坡永久居留權的申請，政府在今年六月底頒布新的流程，如申請者提交資料完整並符合要求，審批流程將縮短至六個月內，相較於過往未明確公布審批時間，申請者等候期短則數月，長則幾年不定，有望提高申請效率。更多詳細要求及規定可至移民與關卡局(ICA)中查詢。由於審核要求提供資料詳細，如出生證明、學歷證明、過去六年居住詳情、過往工作詳情等。所以，建議有意申請者，先備妥要求資料，並紀錄好過往工作

的任職時間及基本薪資和居住地信息等，以縮減準備時間。另外，若非英文材料，需提前準備翻譯版本。

### 四、測試自己的適應能力

對於未有長期海外工作經驗的人來說，出國工作可能是一個巨大的挑戰。就我而言，大學畢業後選擇出國留學，一方面是為了進一步深造，另一方面也是想測試自己是否能夠適應海外生活。這段經歷提升了我的語言能力和專業知識，也讓我相信自己能夠獨立在海外生活。

此外，實習也是測試自己能否適應海外工作的方法。不論是在學期間的暑期實習，還是畢業後的短期實習，都是累積當地工作經驗的好機會。透過實習，你不僅可以熟悉其企業文化和日常業務，也能夠拓展自己的人脈網絡。許多實習生在畢業後會被公司聘用，這樣的機會值得把握。

對於已經有工作經驗並在跨國公司上班的人，可以考慮透過公司內部轉調的方式來取得海外工作機會。這樣既能減少文化衝擊，又能讓自己快速適應新環境。

### 五、明確目標

無論是考慮進一步學習，還是尋求新的職業機會，都需要對自己的長期目標和價值觀有清晰的認識，以利做出決策。對於當前的技能、興趣以及市場需求進行自我反思及調整，並且能夠根據長遠的職業目標做出選擇。例如，我在工作了幾年後，想挑戰不僅限單一國家的業務，想在區域性房地產市場進一步發展。這使得我在與主管的定期會議中，主動提出我

對跨國發展的興趣，這最終促成了我被派往新加坡的機會。

目標不僅是對自己的期待，也應該包括對所處行業和公司的理解。當我準備進入房地產行業時，除了閱讀行業報告外，參加各類行業會議和論壇，這些活動不僅幫助我建立了人脈，還讓我對市場的發展方向有了更深入的了解。近年更多的討論著重在疫情後的高通膨及高利率環境、地緣政治風險下亞太地區的投資機會。尤其日本央行今年兩次升息代表了長達數十年的負利率時代結束，以及中國反向降息下，為市場帶來更多的不確定性。在美國央行何時降息並帶動亞洲市場降息，以舒緩貸款成本壓力；長期通膨推動成本上漲，是否也能帶動租金增長；市場情緒何時能夠恢復，以及如何重新定價資產價格等，均影響房地產市場募資和交易活動。

此外，目標設定應該是動態的，隨著時間和經驗的積累不斷調整。剛開始時，我的目標可能僅是找到一份海外工作。隨著經驗的豐富，我的目標也變得更具挑戰性。對於那些想在海外工作的人，我建議不僅要有大方向的規劃，還應該設立短期、中期和長期目標。短期目標可以是學習一門新的語言或取得某個專業證書，中期目標可以是進入一個你感興趣的市場或公司，長期目標則可能是成為該領域的專家或領導者。

在海外職場中，英語能力常被視為關鍵。然而，除了語言能力外，簡報技巧和書寫能力同樣重要，能否清晰表達解決方案，比使用高深詞彙更

為關鍵。此外，隨著 AI 技術的發展，許多工作有了更多輔助工具，譬如會議字幕或文案校對等，這些工具可幫助克服語言障礙。

當尋求建議時，清晰的目標也有助於他人理解你的需求，從而給予更具體的建議。如果你在沒有明確目標的情況下詢問建議，對方可能只能給出泛泛的意見，這樣對你的幫助有限。因此，我建議在向前輩或校友請教時，最好能提供一些具體的情況和問題，這樣才能展開更深入的討論，進而獲得更實用的建議。

## 六、善用職業社交平台

在當今的全球化職場中，LinkedIn 等職業社交平台也是一個非常有效的工具。透過這些平台，你可以尋找與自己背景相似的專業人士，了解他們的職業發展軌跡，這不僅能為你提供靈感，還能讓你更好地評估自己在該行業中的發展潛力。此外，通過 LinkedIn，你還可以與這些專業人士建立聯繫，主動尋求建議和合作機會。

## 總結

從大學到碩士，再到在中國和新加坡的職場生涯，我的成長歷程可以說是一段不斷探索與適應的旅程。這段經歷教會了我如何在跨文化的環境中發展自己，也讓我對全球房地產市場有了更深的理解。

無論是學習還是職場生涯，善用校友資源、重視簽證問題、設立明確目標以及保持學習心態，都是成功的關鍵。具備國際視野和跨國文化適應力將使你在全球競爭中脫穎而出。透過持續學習、拓展人脈以及挑戰自

我，每個人都有可能在全球市場中找到屬於自己的機會。

## 穿梭在歐洲國際酒店之間

### 96 級 張于軒

(任職於 Christie & Co)

我是地政系土地管理組 100 年度畢業生張于軒，非常感謝老師的再次邀稿來分享海外求學及工作心得，我自己是非常榮幸，畢竟許多的同學不管是在海外或國內都做得風生水起，不過老師開口，我當然義不容辭答應。自己其實沒什麼特別突出，只是很幸運地在海外工作及求學將近 10 年，我目前是在英國及歐洲的一家商業地產公司 Christie & Co，擔任酒店仲介部副董事，主要是協助賣家銷售他們酒店資產。我和團隊同事銷售的酒店大都在英國各地，但有時候也需要跟歐洲同事合作銷售歐洲各地的酒店資產，如巴黎、維也納等。我們公司在亞洲沒有分部，所以在台灣不有名，但在歐洲酒店界算是前十大的仲介公司，且因為在歐洲主要城市都有分公司駐點，常常會跟 CBRE, JLL 或是 Cushman 競爭。

酒店資產在台灣可能算是小眾市場，但是在英國及歐洲區域，酒店資產已經算是主流的投資項目，除了相對其他主流地產而言有較高的報酬優勢外，也具備高彈性的增值機會（如整修成更高等級的酒店或是增加其他收入像是高爾夫）、對沖其他地產的特性及不同的經營模式（出租、管理合約及品牌加盟），這些都吸引著全球投資人；另外英國跟歐洲的旅遊市場成熟，使得這裡的酒店地產流動性高，我們常常需要跟許多大型私募基金如

Blackstone, Starwood Capital 等等開會及分享市場資訊。

仲介的工作其實非常的多元，最一開始是需要建立客戶的關係及信任，公司品牌形象以及聲譽很重要，客戶也大都選擇國際品牌來出售地產，但如果各家品牌相差不大的時候，跟客戶就得看交情，所以常常需要到各地與客戶開會交流，現在 Teams/Zoom 非常的方便，所以省去很多不必要的交通時間，但還是常常出差去看酒店項目和客戶見面，參加許多英國或是歐洲的大型酒店投資論壇，或是大大小小的酒店交流派對如 Hilton/Marriott，畢竟這些都是非常好的機會，可以一次跟許多投資人開會聊天，這對熟悉台灣工作文化的人來說相當的不一樣。

取得客戶的信任之後，如果客戶決定出售其資產，客戶通常會發出競標邀請(Request for Proposal)，邀請三到五家仲介來競爭，而我們準備競標內容(Pitch document or presentation)不外乎是針對酒店本身的營運狀況及後來去現場勘查的結果，建立未來的可能損益收入預測，再進行估值分析模型的建立，除此之外，我們還得向客戶推薦如何出售、以及時程的預估，因為客戶常常會有時間的壓力去出售這些地產，所以我們必須向客戶證明我們是如何去控制時程。總體而言，仲介的工作算是非常高壓，有時候需要在很短的時間內完成競標的資料，每個有經驗的仲介也因同時負責許多銷售項目，所以常常一天中要處理各銷售過程中的緊急事務。因為能夠接觸的層面非常廣，客戶也非常多元，

所以往往成為許多求職生的第一選項，但我反而覺得，畢業生還是從估價或是諮詢部做起比較好上手，基礎也打得好。

我在目前公司已經超過 8 年，剛加入是亞洲部的實習生，協助亞洲買家來收購歐洲的地產，後來誤打誤撞進入了酒店諮詢部做顧問，諮詢部的工作常常需要牽涉到許多的資料分析及策略的經營，我們最常收到的工作內容就是在一個開發案上的可行性分析，這塊土地或建案適不適合做一家酒店？這就是主要可行性分析目的，除了對市場的研究之外，也得考慮這塊地產可以做什麼類型的酒店來達到報酬最大化？高級豪華酒店、商業型會議酒店、度假型或者是經濟型酒店，如果開發的房間較大，也可以做公寓型酒店，房地產的 location, location, location，在酒店並不完全成立，因為要看當地需求來決定什麼樣的酒店，像是機場旁邊就比較適合做經濟型或是會議型酒店。

另外什麼樣的品牌適合也是可行性分析的其中之一，大型酒店品牌集團如希爾頓、萬豪或凱悅其底下都有不同等級及定位的品牌，我目前接到的一個項目就是要協助希爾頓底下最新的 conversion brand, Spark by Hilton 搜尋可以發展的酒店項目。這些都是需要去考慮可行性的部分，然後再統整這些資料，作未來定價的預測以及可能的經營成本。除了可行性分析外，也常有協助出售的商業盡職調查項目，尤其是在大型投資組合中，買家常常會需要第三方顧問去做深入的盡職調查去仔細分析其管理團隊層面

以及各個地產酒店的收入成本等等，這些盡職調查都是買家在競標決策上很重要的一環，一個有經驗的顧問常之後轉做酒店持有投資公司的資產管理人，進而接觸到未來投資或出售等等的項目。

我在轉做酒店仲介前，是在酒店估價部做估價師，取得英國地產證照才轉做仲介，對於如何取得英國地產證照，我已經在前兩年的「地政學訊」有做詳細的介紹，如果有興趣可以回頭參考一下。英國的地產證照不像是台灣的估價師或是地政士，考試考過就可以取得，在英國須證明自己有相關的經驗，統整過去幾年的工作內容，還要準備一個過去參與的項目介紹，如果是希望成為可簽報告書的註冊估價師，就必須提供一個估價報告並在面試時向面試官解釋介紹，讓面試官同意並認可你的經驗，才可以取得證照，相對於台灣學生以考試來取得學位證照是相當的不一樣。

估價部的工作，基本上就是完成估價報告，酒店方面來說，也就是分析之前的損益，在搜尋市場上的銷售資料及報酬率，因為酒店算是營運型地產，所以我們的估價通常需要建立未來過去三年到五年可能損益收入成本等，再用折現現金流模型去做估價，說起來簡單，但是不同於辦公樓租金，如何建立酒店未來收入其實是非常困難的，因為牽涉到酒店定位定價還有人力資源成本等等，不同的酒店還有不同的收入，例如高爾夫或 spa 等等。客戶方面大多數為銀行或是特別貸款者(alternative lender)，在做貸款決策時會需要估價師來協助，但有時

候也有企業客戶需要估價師來做年度稅務目的的項目估值。估價師算是非常專業的一個工作，所以大部分的估價師都持續在估價業工作，或是轉到其他部門例如仲介。

我在台灣其實有工作兩年的經驗，所以可以分享一下兩邊工作的文化不同：在台灣主要是講求專業知識，工作的模型及報告的書寫等等都是相當的重要，還有是否持有相關證照，這些不管是在求職還是轉職都相當重要。在英國這邊，專業知識固然重要，尤其是在面對這些大型企業客戶所需要呈現出的模型以及報告的複雜度跟專業度，我覺得社交技巧應該也同等重要。在英國，不論工作階級，從高階主管到實習生，每位都需要參加不同的社交場合，除了工作交流討論外，也要對一些其他事情像是運動新聞等等都要有所涉及，幽默的談吐跟合宜的舉止能讓對方記憶深刻，進而加深關係交情；英國酒店仲介的工作算是稍微本土，所以大多都是英國歐洲人，華人來說大概一隻手數得出來，不過也因為這樣，我常常使得客戶容易記得（畢竟台灣最近也常上新聞版面）。

以海外求學來說，網路上有非常多的資料，我自己的經驗不算特別突出，所以沒什麼特別值得分享的；不過許多人說申請越早越好，而我是四月中才申請，算是非常的晚，所以能進入雷丁大學(University of Reading)地產金融系可以說是很幸運，對於想申請的同學來說，不要因為太晚就放棄，因為不試不知道。雷丁大學在英國地產界是數一數二有名的，對於求

職而言算是很有利；而雷丁以外，其他大學像是劍橋大學、倫敦政經學院以及倫敦城市大學都有專門的地產課程，也都非常有名。如果同學想要在酒店業工作的話，瑞士的洛桑酒店管理學院是全球最知名的學校，幾乎半數的酒店業顧問都是從該學校畢業，在歐洲找工作也非常的有利。

找工作上來說，我覺得主要就是要要有決心，萬事起頭難，我自己在找工作上投了幾百封的求職信，當時也常常受到拒絕，所以對於目前在求職的同學來說，我的心得就是不要氣餒，但我覺得如果有實習的經驗，對於找工作非常的有用，所以在求學期間，如果有實習的經驗就會有很大的幫助。我自己在進入現在的公司前，曾經在一家很小型的私人資產管理公司（公司人數不超過10人）做過一兩個月的實習，這個經驗，讓我對英國的市場有稍稍的了解，所以在找工作上跟自己後來想做什麼都有小小心得，我當時的主管也對這個經驗感興趣；相較之下，其他的畢業生沒有經驗，就很難去說服招募者自己對市場的敏感度。因此，在求職時，即使是小型的工作，也應該要多去嘗試，因為這往往能夠成為取得更多機會的墊腳石。

最後還是希望鼓勵學弟妹多嘗試，不論是工作實習交換，或是海外求學求職等，都是人生的一部分，不要因為怕失敗就不試試，把失敗當作學習養分，為下次機會做準備。

## 在美國探索不動產價值

### 100 級 楊喬凱

(任職於 Agate Valuation and Consulting)

我是地政 100 級的楊喬凱，碩士是在美國約翰霍普金斯大學(Johns Hopkins University)主要是在華盛頓特區校區，偶爾有些活動會在巴爾的摩，去美國念碩士前從來沒有去過美國或是任何英語系的國家，當初在選擇學校前就決定要在美國當估價師，因此在挑選學校時就只申請有不動產估價相關課程的學校，並且在出發前就已經開始準備估價師考試的內容，所以到美國後三個月就考過了估價師執照的一些科目，因為有通過考試有幸在感恩節前夕(十一月)就確定了下學期的實習，並在實習後確定留下來開始了在美國的估價師生涯，以下分享我的準備和經驗，供其他有志在美國從事估價師的人參考。

海外就業的第一步也是很重要的一步，是城市選擇，除了學校排名之外，學校的城市所在也是選擇的重點，有些人會偏好大城市，因為企業多代表就業職缺也多，如果是念碩士的話，美國很多學校會僱用業界的專家做為學校講師，除了讓學生所學和業界接軌，也能讓這些講師成為學校和業界的橋樑，增加校友捐款和建立人脈，不過大城市壞處是大城市的名校同學們畢業後就各奔東西，留在當地的校友較少，相對郊區的老牌大學則通常向心力較強，很多在地精英就讀，畢業後的第一批人脈可能就是當地各個層級的畢業校友，因為向心力

較強，通常這些本地人校友也更願意幫助學弟妹。

地政系在海外就業也有很多選擇，可以選擇做土地開發、都市計畫、不動產金融或是估價，建議早早開始確立好自己的目標產業，並且持續朝那個方向準備，雖然大部分台灣同學都覺得自己什麼都願意做也都能做，但是在競爭的求職市場裡肯定比不上鎖定特定產業早早準備並且有一定累積的其他競爭者，舉例來說我想要成為估價師就可以在唸碩士時提早開始修習估價相關課程，並且試著在課程中取得好成績，課堂裡的作業和專案可以做為求職時證明能勝任相關工作的佐證，也可以參加校外估價師協會的課程和聚會，提前接觸業界人士和知識，開始關注當地不動產相關新聞，例如該城市最近有什麼交通建設或是大型開發案，這樣在和業界人士或是和學校老師討論時才能有更多實務上的理解。

基礎的實習估價師執照(Appraiser Trainee)主要的要求有基礎估價原則、基礎估價程序、國家通用估價技術規則和估價導師/實習估價師課程四門課共 80 個小時課程並通過筆試，通過所有考試以後還需要找到願意接受實習的估價師做為導師，要成為獨自執業的不動產估價師還需有另外 300 小時的課程和 3,000 小時的執業時數，通常從開始學習相關課程到能執業需要 30 個月，在此期間實習估價師和導師通常會建立遠不只是上司和下屬的關係，導師可以說是估價師職涯的引路人，負責建立估價師對於產業的理解，從實務案件中指導估價

師，大部分估價師即使獨立後都會和導師保持聯絡，因此上完課考完試只能算是入門而已，如何去理解市場理解產業基於專業協助客戶理解不動產價值是估價師職涯的課題。

我考的第一門考試就是國家通用估價技術規則，類似台灣的不動產估價技術規則，規範估價師應遵守的相關職業規定和報告寫作原則，當時並沒有那麼多資訊不知道這是四門考試裡面最難的，估價相關的技術和原則地政系相關課程都有學過，但是對於台灣人而言美國法規相關的英文幾乎都沒有看過，所以我在還沒有去美國前就先把相關書籍都印出來先開始準備了，到了美國立刻報名十月的考試，當時一開始就住在華盛頓但是考試的地點是搭火車要兩個小時的巴爾的摩，對於從來沒有在國外住過的我要如何孤身前往其實非常有挑戰性，只知道這個沒落的工業海港城市每年都在全美最危險的都市和底特律並列第一。

當時入學後有同學介紹說同校有一個韓國同學就住在巴爾的摩每天往返 DC 上學，那位同學不只說可以開車帶我去巴爾的摩，還願意讓我考試前一天住在他家，當天晚上躺在同學巴爾的摩家客廳的充氣床耳邊，聽著大樓空調的轟隆共鳴覺得毫無真實感久久無法入睡，到了半夜同學突然打開客廳的燈問我會餓嗎，十五分鐘後他從廚房端出了現做的海鮮煎餅，雖然不像外面賣的充滿了海鮮，就只是普通的海鮮煎餅上面鋪著沒切成段韭菜，但是第一次獨自在海外生活的我大概永遠都忘不了那個滋味，願意帶

根本不熟的同校同學回家，不知道這是勇氣還是善意或是兩者都有，出外人能夠在離家這麼遠的地方受人照顧，是一件幸福的事情。

經常有人提到在海外就業 networking 非常重要，但是詳細來說 networking 是什麼卻很難有標準答案，並不是要參加上層人士的社交認識了業界大人物就能夠一步登天，networking 可以是一次會議後的 happy hour 喝酒、一次非正式的晚餐、一個同學的生日派對、研討會結束後的酒會，簡單來說就是非正式社交場合所建立的人脈，對於所有公司而言求職者就只是幾百張履歷中的一張履歷表，但是對於實際生活中認識的人卻能有更多機會觀察其個性和其他專長，很多公司招聘時在意的是尋找符合團隊特質能夠和內部人士相處融洽的團隊成員，因此在平時 networking 時展現出友善、積極、善於溝通的技能正好是無法透過履歷和面試了解的特質，公司收到履歷後內部的人一句話往往能讓求職者脫穎而出，但是最後能否把握機會還是要回到求職者本身是否具有能夠解決公司問題的專業能力。

在主動出去 networking 前需要做好準備，才能真正抓住機會，政大有職涯發展中心，大部分國外學校有職涯發展中心而且有更多資源來幫助同學求職，因此建議學弟妹們在入學時立刻開始預約職涯發展中心的一對一諮詢，除了可以強迫自己鍛鍊外語，還可以先確定自己想要投身的產業，方便提早規劃準備，選定產業以後可以開始準備履歷和面試練習，將申請

研究所時的履歷直接拿來求職絕對會是災難，因為撰寫目的不同對於各種經歷的強調也會不同，申請學校的履歷可能會更強調研究能力和學業成績，例如申請估價產業相關職缺，會更在意是否有估價相關經驗，即使沒有也希望具備不動產金融、土地經濟等相關知識，因此所需要的知識肯定會和土地開發業者所關注的不同，如果能依各種產業客製化履歷甚至為每個不同公司的職缺量身打造，完美涵蓋職缺的所有需求自然能增加進入下一階段或是面試的機率。

修改履歷會是一個持續的過程，隨著面試經驗或是對於產業的理解累積，應該要比職涯發展中心的輔導員更懂特定產業在招聘時需要強調的技能和經歷，除了履歷之外還可以在職涯發展中心準備自己的名片和面試自我介紹，都是在要去 networking 前的必備功課，想像一下在研討會後酒會遇到一個夢想中的公司內部人員，雙方相談甚歡，對方也透露公司內部正在徵才而且願意向人資推薦你，想要和你交換名片，下一步肯定就是索取履歷和面試，此時如果才開始準備履歷和面試，時間緊湊發揮肯定不如提早開始準備的內容，如果沒有持續累積相關的準備就會和難得的機會失之交臂。

我的第一份工作是在學校活動時認識的在職專班的執業估價師，經過多次討論和信件往來請教估價師需要如何準備自己，後來在一個感恩節前的假期派對又再次遇到估價師她提到他們公司要徵實習生問我有沒有興趣前往應徵，此前準備的履歷和考過的

實習估價師科目就成為我競爭該職缺的有力證明，最後在公司內部討論時公司內部也有其他人在別的社交場合見過我對我印象不錯，因而獲得了在美國的第一份工作，開始了在美國職場就業的第一步。

地政系同學在海外求職主要的挑戰有幾：專業、簽證、語言文化，專業是在職場生存最基礎的能力，地政系的訓練絕對足夠做為之後成長的基礎，簽證會是台灣人在海外工作最大的門檻，海外工作最大的挑戰是簽證，如果是當地研究所畢業通常學生簽證會允許在當地工作一段時間，但是如果長期留下來就必須轉為工作簽證或拿到永久居留權，大部分的雇主並不熟悉外國人在當地工作相關稅務和簽證規定，因此在海外工作需要比雇主更熟悉相關法規，避免雇主為了怕麻煩而拒絕錄用，必要時需要協助公司人資準備必要的簽證手續，降低僱主心中對於猶豫雇用外國人的疑慮，通常當地學校會有國際學生服務中心能夠提供相關的簽證諮詢，同學應熟悉並定期追蹤相關規定。

語言文化是另一項需要克服的挑戰，在當地工作不只是完成長官交代的事務，更需要融入當地的生活，不論在那裡生活，客戶同事之間的社交大部分時間並不只圍繞工作，美食體育流行文化才是大家生活中交談的主要內容，無法融入將很難進行深度交流和其他業界人士建立私人交情，也會錯過很多潛在的機會，因此既然都在海外發展了必須要更多了解當地的文化食物，才能在私下交流時不至於腦中一片空白，美國的人資常常說不要

選一個你在飛機上不願意坐在他旁邊的人進公司，面試時能在專業之外的領域和面試官相談甚歡不會過度緊張被認為是有自信的表現，對於結果非常有幫助。

這一路走來受到很多人的幫助，希望地政系友勇敢走出去證明地政系的專業能力在國際上能有所發揮，有機會的話也能將國外所學所見所聞帶回來回饋這塊土地，常常要真正孤身一人沒有特定的期望在身上時才會認真思考自己究竟要的是什麼，成果是由一系列的努力與巧合所交織而成，選擇在海外就業別人不一定會認識你畢業的學校或是過去工作過的公司，價值是由你所展現的能力來決定，希望大家能享受這個過程，在有機會幫助別人的時候伸出援手，成為別人故事裡的貴人。

### 地政活動紀實

1. 本系於 113 年 7 月 22 日星期一 14 時 30 分邀請美國威斯康辛大學麥德森分校不動產與都市經濟學系鄧永恆教授兼系主任於綜合院館六樓 624 教室進行地政學系專題演講，主題為「Climate Change and Technology on Real Estate Management and Urban Planning」。

\* 本學訊可至地政學系網站 (<http://landeconomics.nccu.edu.tw>) 下載