
论重庆房地产经纪服务市场

吴建荣¹

(重庆工商职业学院财经管理系, 重庆市 400052)

【摘要】:近 10 年来, 重庆房地产经纪服务业发展迅猛, 竞争日趋激烈, 同时也存在诸多问题。重庆房地产经纪业的发展方向应是品牌竞争、规模扩张、连锁直营、多元化经营、经营信息化以及充分发挥政府的市场监管职能。

【关键词】:重庆; 房地产; 经纪; 市场

【中图分类号】:F239.35 **【文献标识码】**:A **【文章编号】**:1008-6382(2007)02-0038-03

重庆成为直辖市 10 年以来, 伴随着地区经济及人均可支配收入持续增长带来的房地产市场的较快发展, 使重庆市城镇居民人均住房面积从直辖前的 7 石 5 平方米增长到现在的 24.6 平方米, 城市居民家庭住房私有化率达到了 80.7%, 重庆市民的居住环境得到了明显改善。^[1]10 年期间, 重庆房地产二级市场持续稳定发展, 作为房地产交易市场的重要组成部分的房地产经纪三级市场从无到有, 也得到很大发展。

房地产三级市场主要指的是《城市房地产管理法》中所称的房地产经纪服务业市场, 其经济活动表现为房地产投入使用后的房地产转让、抵押、租赁等多种经营方式。

一、重庆房地产经纪服务业的构成和特点

(一) 行业构成情况

1. 企业的数量和规模

重庆的房地产经纪服务业萌芽于 10 年前, 绝大多数房地产经纪企业诞生于重庆直辖以后。经过近 10 年的发展, 以 2005 年国家宏观调控为转折点, 重庆房地产经纪企业的数量经历了从快速上升到急速减少的量变过程。

据业内人士估计, 截至 2006 年底, 重庆市有房地产经纪企业近 1000 家, 其中规模较大的经纪企业有连锁店 30 家以上, 包括钢运、大泽、中房网络、顺驰等本地和外地房地产经纪服务企业。

2. 从业人员

目前, 重庆房地产经纪服务从业人员的整体素质从抽样调查来看, 有如下几个特点: 从业人员相当年轻, 年龄集中在 21-30 岁之间; 从业时间大多较短, 50% 以上从业人员的从业时间不满两年; 从收入水平来看, 居社会中等水平, 年收入在 1-3 万元之间的占绝大多数。

¹收稿日期: 2007-04-10

作者简介: 吴建荣(1972-), 男, 重庆人, 重庆工商职业学院教师, 主要从事房地产经营与管理研究。

3. 企业组织模式

重庆的房地产经纪服务业现在主要有 4 种企业组织模式:单店模式、连锁直营模式、连锁加盟模式(包括特许经营)、连锁直营和连锁加盟的混合模式。^[2]

(1)单店模式。这是小经纪企业选择的运作模式。其主要特点为:公司实力有限,店面一般较小,人员较少,低成本运行;选址一般接近自身业务比较熟悉的区域,业务范围非常灵活,主要为所在区域内的客户服务,例如威华房产、北商地产等。

(2)连锁直营模式。这种模式是利用企业自有资金投资设立城市区域内的连锁店,并通过遍布全城(或全国)的连锁店将整个业务连成一体。

其经营业务直接在连锁店中展开,房源和客源信息都主要靠到店来访、电话登记等,并通过网络实现企业内部的信息共享。大泽置业、顺驰不动产、金丰易居等较大规模的房地产经纪企业普遍采用的都是连锁直营模式。

(3)连锁加盟(特许加盟)模式。这种模式主要是依托授权公司较为成熟的品牌和管理模式,加盟者在交纳了加盟费和保证金后,可以用授权公司的品牌开展业务。美国的 21 世纪不动产是特许加盟的典型代表,授权公司既可以由此扩大品牌的影响,又避免了自身资金的大量投入。重庆目前还没有纯粹性质的连锁加盟企业。

(4)连锁直营和连锁加盟的混合模式。这种模式是房地产经纪服务企业常采用的一种模式。在企业自身资金能力允许的范围内,尽可能多地设立直营连锁店,同时为了迅速扩大企业知名度和品牌影响的需要,通过加盟的方式吸收部分加盟店,从而形成企业内部不同组织形式、不同管理方式并存的一种经营模式。如中房网络、钢运置业等企业采用这种模式迅速实现了企业规模扩大与利润增加的双赢。

4 业务类型和服务方式

按照经纪业务的一般分类方法,房地产经纪业务可以分为房地产居间、房地产代理和房地产按揭等种类。其中,房地产居间业务可分为买卖居间、租赁居间等。经过 10 年的发展,重庆房地产经纪业的业务类型已由当初的房地产代理、居间服务逐步发展成为涵盖各种底价包销、底价代理、按揭服务、限时代卖、住宅与商业的居间与租赁等多种业务类型的全方位服务模式。

(二)重庆房地产经纪服务的特点

1. 扩张方式的多样性

房地产经纪服务企业发展 and 扩张模式的选择,主要取决于企业资金实力、品牌的知名度以及企业发展的整体战略。通常来讲,具有较好品牌的公司,如果采用快速扩张战略,由于资金方面的限制通常会采用连锁加盟的形式迅速扩大企业和社会上的知名度。

而具有雄厚资金支持的企业,出于一体化发展和管理上的考虑,通常会选择连锁直营的发展模式。介于上述两种情况之间的企业,一般选择连锁直营和连锁加盟的混合模式,以实现利用有限资金在较短的时间内尽快扩大企业影响力和市场占有率的目的。

其中最为典型的是 2004 年进入重庆市场的顺驰不动产,其发展速度与扩张方式令业界刮目相看;本地房地产经纪企业中,钢运置业通过直营与加盟两种方式快速扩张,以近 100 家连锁店成为规模上的本地老大。

2. 收费的不一致性

从调查的情况来看，重庆房地产经纪业收费的不一致主要体现在以下方面。^①收费标准与实际收费不一致。虽然每项服务都有明确的收费标准，但在实践操作过程中，迫于企业间的激烈竞争，常常出现折扣现象，具体收费多少通常是由经纪机构和客户商定。^②不同规模和不同品牌的公司，同样的服务项目，实际收费也不一致，一些知名度和美誉度较高的企业实际收费相对较高。

3. 利润来源的非透明性

但据笔者了解，大中型房地产经纪企业单纯通过提供居间服务所获得的利润很少，依靠此项服务的企业通常很难维持下去。尤其是一些大型企业，在经营成本和价格方面无法同小经纪机构竞争，高质量服务竞争不过低价格，这种现象在房地产租赁业务中尤其突出。

因此，不良资产处置、“吞吐”业务等投资业务成了一些企业利润的重要来源。从总体上来看，连锁直营企业的业绩，通常好于混合形式和特许加盟。

采用单店形式的小型经纪公司，虽然受服务区域小、房源信息有限的制约，但是由于具有较低的经营成本和较高的经营灵活性，也有一定的盈利空间。但绝大部分企业都回避谈及企业的盈利问题。

二、重庆房地产经纪服务中存在的主要问题

1. 相关法律、法规尚不健全

随着市场的发展变化，现有的法律、法规、制度，已经明显滞后于房地产经纪服务业的发展。无论是房地产经纪服务业的内涵，还是其业务范围均已超出相关法律法规的规定。

由于行业标准不明晰而且与房地产经纪服务业的发展严重脱节，在服务过程中出现了许多新问题。由于房地产商品内在的特殊性和经纪服务的无形性，使得许多问题在合同法中找不到确切的解决依据，因而缺乏明确的法律法规对房地产经纪企业及其行为加以规范和管理。

2. 不正当竞争普遍存在

不正当竞争一是无照非法经营，其表现一是“一间房子、一张桌子、一部电话”就可以进行房地产买卖和租赁等经纪业务；二是给钱就做，有利就做，企业间相互压低价格；三是超业务范围经营，个别企业通过帮助客户垫资提前还贷或进行资产抵押等从中收取高额利息，“高利贷”服务变成了某些经纪公司获取利润的生财之道。

不规范服务和黑经纪的存在不仅严重损害了消费者的合法权益和房地产经纪业的整体形象，也造成了守法经纪经营成本的增高，市场中甚至出现了“劣币驱逐良币”的现象。

3. 行业监管缺失

在行业监管方面，主要表现为立法滞后、监管不力。目前，无论是政府房地产主管部门—重庆市国土资源和房地产管理局的直接监管，还是由行业协会—房地产经纪协会进行的自律性监管，都存在监管力度不够的问题。监管基本上流于形式：由政府

直接监管的，面对数量庞大的经纪机构和琐碎的经纪纠纷，往往力不从心，无从下手。由行业协会监管的，由于相关立法滞后，没有行业协会的专门法以确立行业协会监管的地位和权威，行业协会的作用有限，通常只能就事论事，解决个别的纠纷，而缺少整个行业监管的系统思路 and 办法。

4. 诚信缺失

房地产经纪服务中的诚信缺失，已经是国内房地产经纪服务业共同的现象。主要表现为：在媒体上发布虚假广告，用假信息作为吸引顾客的诱饵；在签订经纪合同上，搞文字游戏，有意推卸自己的责任；对买卖双方或租赁双方进行双向欺诈，低进高出，获取大额差价等。这些现象不但严重损害了交易者的利益，还造成市场的极度混乱，给房地产经纪市场戴上不光彩的帽子。

5. 房地产经纪人员职业资格制度落实不到位

作为房地产产业链条中的一环，专业的房地产经纪人员的快速成长将带动并促进市场的规范与完善。从 2002 年国家开始实行房地产经纪人员职业资格制度以来，重庆已有近 3000 人取得了房地产经纪人执业资格。但是，从市场反映的实际情况来看，重庆房地产经纪服务从业人员的素质偏低的现象不容乐观，这与房地产经纪人职业资格制度的落实不到位密切相关。

从目前来看，由于近两年行业的快速发展吸引了大批有志于本行业并参加了不同级别的经纪人资格考试（包括市级房地产经纪人协理以及国家级房地产经纪人执业资格考试），从业人员的持证比例逐步升高，但从从业人员持证上岗情况来看，比例仍然很低，这给行业的监管带来极大的困难。

三、重庆房地产经纪服务市场的发展方向

1. 房地产经济市场的发展空间和条件

房地产经纪市场是健康的房地产市场的重要组成部分，是梯级消费体系不可或缺的环节。房地产经纪服务的未来发展空间主要取决于市场需求、市场的规范以及相关信息的公开程度。美国、香港等发达国家和地区房地产经纪市场的成交量占整个房地产市场成交量比例的 80% 以上。^[3]

从目前情况来看，随着重庆市城市化水平的不断提高，由刚性需求所引起的二手房市场规模日趋扩大，对房地产经纪服务的需求不断增加。据重庆市国土资源和房地产管理局发展处介绍，重庆市的房地产业正处在由增量市场向存量市场的转变，二手房和商品房的交易比例达到 1 比 0.7 到 0.8 是重庆市房地产市场比较协调的比例，也是政府部门的工作目标。^[4]随着对房地产经纪服务市场的整顿和规范，一些不具备条件的公司和没有房地产经纪机构资质证书的企业将退出市场，市场环境将得到净化，经营空间也将相对扩大。

2. 房地产经纪市场发展的关键因素

市场调查显示，目前重庆房地产经纪市场基本维持在成交量每年 800 万平方米、成交金额 1000 亿元以上，且一直处于稳定的上升趋势，整个市场显现出巨大的发展潜力。然而，各房地产经纪机构能否把握住机会，主要取决于其人才和信息的拥有量。房地产经纪服务业的核心竞争力主要体现在人才和信息的数量与质量上。

一方面，较高的人员素质，意味较高的服务质量、服务水平和较强的企业竞争力；另一方面，信息资源是企业生存和发展的基础，缺少信息，企业就失去了存在的根基，但人才是房地产经纪企业生存和发展的根本。

3. 房地产经纪市场发展的方向

(1) 品牌经营，规模扩张是发展趋势

受 2005 年以来国家宏观调控的影响，一方面，正规的大中型房地产经纪服务企业将向大型化、专业化、品牌化发展，通过其规模的不断扩大，不断创造企业的品牌形象，提高企业的专业化水平和服务质量。在这方面，重庆的大泽置业、钢运置业等已成为本地房地产经纪企业的领头羊。

另一方面，一些小型的房地产经纪服务企业，虽然以其较低的经营成本、颇具竞争力的服务价格、灵活的服务方式以及区位上的便利条件，会在其所在区域以较低价格的二手房交易、尤其是房屋租赁业务方面有所作为，但经纪公司之间的竞争会越来越激烈，两极分化更加明显，市场竞争将由分散走向集中，由低层次竞争走向品牌竞争。

(2) 连锁直营模式将成为大型企业发展的主导方向

随着企业规模的扩大，企业的经营者越来越认识到加盟连锁和特许经营在管理上存在的风险和弊端，简单的资金担保无法保证加盟店与企业总体的发展思路保持一致，也很难防范可能出现的违约、欺诈等经营风险，以及有效避免可能给企业的品牌和声誉造成的负面影响。因此，一些通过特许经营和连锁加盟在短时间扩张起来的企业，随着企业品牌知名度的提高以及资金实力的不断增强，将会更加重视品牌和声誉效应的价值，更倾向于向连锁直营的方式转变，以实现一体化发展、做大做强的目的。

(3) 多元化经营成为主要发展方向

重庆房地产经纪服务企业应致力于寻求一切有利于自身发展的机会，除了提供传统的房地产居间和代理服务外，还应通过与银行、保险公司、律师事务所等相关机构的合作，进行多元化的服务创新，既扩大双方的客户资源，增加服务品种，又能在一定程度上提升企业形象和企业知名度，从而扩大企业的市场占有率。这种由这几个行业共同参与，各方相互制约、相互监督的“一站式服务”模式会成为未来的发展方向。

(4) 经营手段向信息化、网络化发展

如何有效地收集、处理和利用信息，是房地产经纪服务在经营中要解决的重要问题，在高科技手段的基础上运用网络营销将会成为未来企业的首选。独立宽带网支持的内部网络平台、ERP 管理系统以及全天 24 小时的网络客户支持服务，将使房地产经纪服务企业突破服务空间和时间的限制，从而创造出更大的发展空间并实现信息的充分共享。

(5) 发挥政府职能，加强市场监管

是在我国加入 WTO 组织后，各个市场将逐渐对外开放，而房地产经纪服务业是海外资本最想参与的几大行业之一。许多从事房地产经纪服务的外资、外地经纪企业陆续进入重庆市场。但是，2006 年国内房地产经纪市场的“汇众事件”等一系列“事件”再次暴露了房地产经纪市场的不规范，行业内外都要求政府加大对房地产经纪市场的监管，切实发挥政府职能的愿望更加迫切：一是要加强对房地产经纪企业的资质审查，制定严格且具备可行性的资格论证制度，完善登记注册和备案管理，提高经纪服务企业的准入门槛。二是要加强资金监管，指定相应政府机构对交易房款进行代管或监督，保证专款专用，切实杜绝非法挪用交易房款现象的发生。三是加强市场监管，对经纪服务企业无照经营、发布虚假信息、利用职业之便炒房、非法赚取差价、合同欺诈等违法违规行为进行严厉惩罚，依法淘汰不法经纪公司，保障市场秩序和交易公平。四是建立全方位的信息公示制度，对违法违规企业予以曝光，以督促行业自律和树立行业诚信，切实发挥政府公开、公平、公正的执政职能。

参考文献:

- [1]重庆市统计局. 直辖 10 年重庆人居住环境变化[R]. 2007.
- [2]牛凤瑞. 中国房地产发展报告[M]. 北京:社会科学文献出版社, 2006.
- [3]中国房地产估价师与房地产经纪人学会. 房地产经纪概论[M]. 北京:中国建筑工业出版社, 2005.
- [4]曾强. 宏观调控下的重庆住宅与房地产市场[J]. 评估与经纪, 2006, (6).