

巴曙松 杨现领 著

新中介的崛起与 房地产价值链的重构

The Rise of New Brokerage and Reconstruction of
Real Estate Value Chain



随着互联网的冲击和存量房市场的快速上升，中国房地产经纪行业正在积极的裂变，而其中最引人注目的变化则是经纪人的全面崛起。本书将从经纪人的角度对整个房地产经纪行业的历史、现状与未来进行全面的总结与展望，同时讨论互联网给房地产经纪人角色所带来的变化。



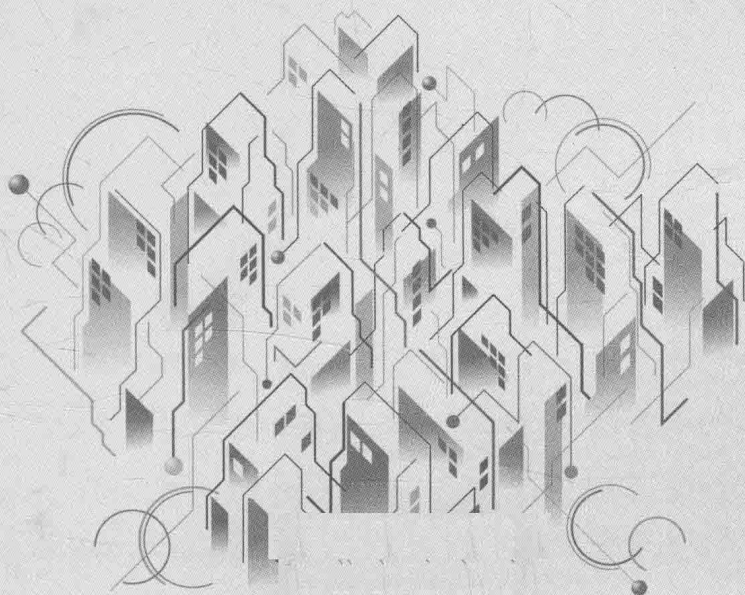
厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

巴曙松 杨现领 著

新中介的崛起与 房地产价值链的重构

The Rise of New Brokerage and Reconstruction of
Real Estate Value Chain



厦门大学出版社
XIAMEN UNIVERSITY PRESS

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

新中介的崛起与房地产价值链的重构/巴曙松,杨现领著. —厦门:厦门大学出版社, 2017.1

ISBN 978-7-5615-6290-1

I. ①新… II. ①巴…②杨… III. ①房地产市场-市场中介组织-研究-中国
IV. ①F299.233.55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 271084 号

出版人 蒋东明
策 划 宋文艳
责任编辑 宋文艳 吴兴友
责任校对 杨木梅
装帧设计 李夏凌
责任印制 朱 楷

出版发行 厦门大学出版社
社 址 厦门市软件园二期望海路 39 号
邮政编码 361008
总 编 办 0592-2182177 0592-2181406(传真)
营销中心 0592-2184458 0592-2181365
网 址 <http://www.xmupress.com>
邮 箱 xmupress@126.com
印 刷 厦门集大印刷厂

开本 787mm×1092mm 1/16
印张 16.5
插页 3
字数 236 千字
印数 1~6 000 册
版次 2017 年 1 月第 1 版
印次 2017 年 1 月第 1 次印刷
定价 43.00 元

本书如有印装质量问题请直接寄承印厂调换



厦门大学出版社
微信二维码



厦门大学出版社
微博二维码



**The Rise of New Brokerage and Reconstruction of
Real Estate Value Chain**

序言 重新定义中介

当前,中国房地产业正处于变革的历史转折点。房屋供需总体趋于平衡,供给短缺的时代已经过去,中国住宅市场正从增量开发向存量流通过渡。2016 年全国已经有十几个城市的二手房交易额超过新房,其中北京、上海和深圳二手房交易额分别是新房交易额的 2~3 倍,这意味着一线城市已经进入二手房主导的阶段。杭州、南京、苏州等二线城市的二手房成交比重也在迅速提升。随着城市化率和换手率的提高,未来将有更多的城市进入存量房时代。

在这个时代,中介行业作为存量房流通市场的重要组成部分,它的规范与发展对促进房屋的高效流通发挥着重要作用。从理论上讲,流通率的高低不仅决定着存量房市场的房屋供给,也直接影响着住房需求的升级,最终影响到房屋资源的有效配

新中介的崛起与房地产价值链的重构

置。流通的本质即在于供给与需求之间的匹配,匹配的效率根本上决定了供求双方的效用。原则上,如果市场足够有效,每一次房屋流通都代表着房屋消费的帕累托改进。从这些角度看,中介的作用不言而喻。近年来,中介在二手房交易和流通中的渗透率不断提高,北京和上海已接近 90%。未来,随着行业的不断规范和服务能力的提升,中介在二手房流通中的地位和作用将愈发突出。

更为重要的是,今天中介的含义已经发生了根本性的变化:第一,二手房中介与新房代理之间的界限不断模糊,一二手联动效应日益突出。第二,中介与金融之间的链接日益紧密,流通性金融的发展让房屋资产与现金流之间建立更有效的链接,让房屋的所有权实现更顺畅的流通。第三,中介成为房地产调控政策的一个重要传导渠道。第四,中介行业的参与者日益多元化,如开发商、代理公司、互联网公司、金融机构等加入经纪行业的阵营,这种复杂和多元的行业格局在全球范围内都未曾出现过。从这个意义上说,中介行业的规范与健康发展不仅关乎房屋买卖双方的利益,也直接关乎房地产市场的健康发展。

然而,中介行业的混乱也可以说是所有服务业中最明显的细分行业之一。中介虽有长期的过去,但只有短暂的历史。很多年以前,中介就已经在人们的房屋交易中发挥一定的作用,但时至今日,房地产中介行业作为一个整体仍然没有形成相对成熟的基本规范和基本规则,没有建立科学的理论体系,也缺少基

本的行业底层规则。从经纪人的角度看,其从业年限短,流失率高,缺乏归属感和安全感等,这是普遍存在的问题。

因此,无论从房地产业转型发展还是中介行业自身健康发展的角度,“新中介”的崛起是未来5~10年的一个行业使命。“新中介”的崛起至少有五个标志:第一,二手房流通率的上升,能够达到发达国家的可比水平。第二,一大批职业化经纪人的形成。经纪人收入随年限积累而增加,形成一套经纪人的行为规范、销售语言、道德底线和从业伦理,经纪人的归属感和幸福感增强,经纪人的学习教材不断完善。第三,出现一批在存量房领域经营的综合类或垂直类上市公司。第四,学界的广泛关注,行业的底层法律和法规逐步到位,行业的理论体系逐步形成。第五,用户体验得到显著的改进,对中介服务的满意度显著提升。

当然,“新中介”的崛起并不能自我实现。通过研究对比美国、日本、英国、澳大利亚,以及中国香港、中国台湾地区经纪行业的发展历程,总结不同国家或地区的成功经验与不足,并结合中国的行业发展现状,我们提出规范、健康的经纪行业的六大关键支柱:

一是信息的生产、分发与匹配支柱。推行书面委托,认可和鼓励独家委托,对传播虚假信息的中介实施“黑名单”制度和严格的惩罚,这是行业走向规范的起点。

二是交易制度支柱。强制实施产权核验和资金监管,保障

新中介的崛起与房地产价值链的重构

交易安全和消费者权益,这是实现交易安全的核心。

三是流通性金融支柱。对于平滑交易的短期资金周转类金融创新应给予明确的区分和支持,这是解决客户交易环节资金痛点的关键。

四是移动互联网支柱。重塑房屋交易的流程,打破传统经纪行业的成本结构,实现规模效应与网络效应的统一,这是未来房地产经纪行业最重要的基础设施。

五是行业监管体系支柱。实行政府管理与行业自律并行的管理机制,更好地发挥行业协会的作用,这是经纪行业规范与发展的底层支撑。

六是职业化的经纪人队伍支柱。引入经纪人准入机制,建立经纪人行为规范和从业伦理等执业规则,促进经纪人专业化、职业化发展,这是经纪行业规范的核心支柱。

面对行业发展的历史机遇,审视经纪行业的现状和未来,打造规范健康的经纪行业是所有行业参与者需要承担的使命。作为研究人员,我和杨现领博士有幸观察和见证了这个行业的发展与成熟,并尽可能地对这个过程进行系统的梳理和总结,且在某种程度上进行理论上的尝试性探讨。未来也期望学界有更多的学者参与到这个行业的研究中来,从而引发更多的思考、带来更多的变化,逐步把行业导向更健康的未来。

巴曙松

2016年10月1日

目 录

第一章 六大支柱	1
一、行业的现状与问题:几个衡量指标	3
二、重新定义经纪的内涵:几个新变化	11
三、六大支柱	17
第二章 信息的生产、分发与匹配	25
一、二手房交易中信息的内涵与影响因素	27
二、信息生产、分发与匹配的国际经验	33
三、中国信息生产、分发与匹配的现状其原因	52
四、总结与建议	54
第三章 交易制度	59
一、二手房交易制度的内涵、要素与现状	62
二、不同国家的交易制度比较	68
三、中国的交易制度:现状与问题	111
四、政策建议	124
第四章 流通性金融	131
一、中国流通性金融的背景与作用	135
二、中国流通性金融业务的实践	143

新中介的崛起与房地产价值链的重构

三、成熟市场流通性金融体系	149
四、总结与建议	156
第五章 移动互联网	159
一、关键变化	161
二、三个困境与三个方向	164
第六章 行业监管体系	175
一、法律约束	177
二、行业自律	187
三、管理机制	196
四、总结与建议	202
第七章 职业化经纪人	207
一、职业化的定义、内涵和必要性	209
二、经纪人职业化的现状和问题	213
三、经纪人职业化的国际经验	222
四、总结与建议	235
第八章 政策清单	239
一、树立经纪行业运行基本底线	241
二、建立从业者行为和业务流程规范	247
三、促进行业向专业化、深度化转型发展	251
致 谢	255

第一章

六大支柱

- 今天,经纪的内涵已经发生了显著变化。当我们谈及行业的规范时,它不仅是经纪公司的规范,也将是一个包含多元参与者的系统工程,传统意义上的、单纯的、以经纪业务为主的规范逻辑已经无法适应行业变化。

- 为此,我们提出经纪行业走向未来的“六大支柱”:信息的生产、分发与匹配,交易制度,流通性金融,移动互联网,行业监管体系,职业化的经纪人,这六大元素叠加在一起,将成为驱动行业走向规范和发展的关键力量。

从现状看,中国的经纪行业仍然处于相对无序的状态。全国层面的二手房流通率只有 2% 左右,与发达国家相差甚远;居间模式下低佣金率、恶性竞争、重复产能建设和经纪人的高流失率依然是困扰行业的几大难题。从未来的趋势看,移动互联网正在大行其道,并以极快的速度改变着人们的生活方式,用户体验已经得到极大的改进。只有房屋领域,互联网的冲击和影响尚停留在相对初级的层面,甚至信息不对称的程度也未能降低,这样看,我们距离真正的未来仍然很遥远。

那么,我们该如何从现在走向未来、从无序走向规范,实现“新中介”的崛起呢?

一、行业的现状与问题:几个衡量指标

评估一个国家经纪行业的发展水平,除了直观的“黑白印象”之外,那些可用于横向比较和纵向比较的指标能够揭示和还原更多的真相,这些指标通常包括三类:其一是总量类指标,最重要的有三个,即流通率、经纪渗透率、佣金率,这三个指标综合在一起决定了一个国家经纪行业的“大蛋糕”;其二是分配类指标,主要有行业集中度、数量规模和相对收入水平、分成率等,它

新中介的崛起与房地产价值链的重构

们决定了收入在公司和经纪人之间的分配；其三是效率类指标，人均单量、人均产能、单店产能等比较常用。通过这三类指标，我们既可以评估中国经纪历史的现状和问题，也能通过跨国比较寻找未来的发展方向。如图 1-1、图 1-2 所示。

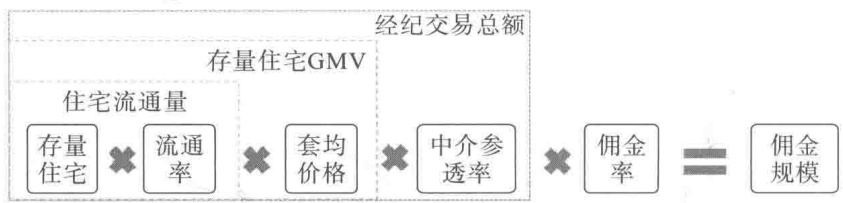


图 1-1 行业总量指标的乘数关系

资料来源：链家研究院整理。

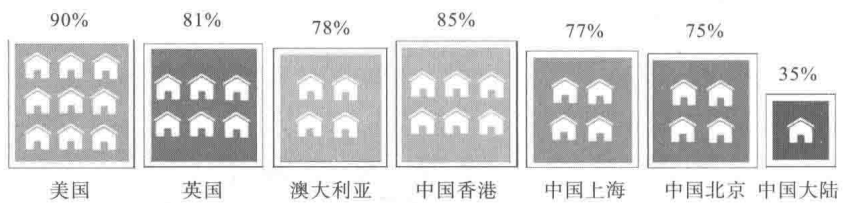


图 1-2 二手房交易 GMV(商品交易总额)占比的国家比较与城市比较

资料来源：链家研究院整理。

(一)流通率

流通率衡量的是市场活跃度，它是决定经纪行业市场空间大小的最直接影响因素。通过简单对比可以发现：(1)跨国角

度,中国相对于成熟市场的流通率仍然处于偏低水平,未来提升的空间巨大。美国流通率历史平均水平超过4%,峰值水平高达6.6%,英国最高也达到5.3%,相比之下,中国2015年的流通率约1.8%(见图1-3)。(2)城市角度,中国不同城市之间的流通率差异与分化十分明显(见图1-4)。粗略统计,2015年大概有10个城市二手房交易额超过新房,其中北京、上海和深圳最为明显,二手房交易额分别是新房交易额的1.5倍、2.4倍、2.5倍。大部分二线城市和几乎所有三线城市仍然处于新房主导的阶段。(3)区域角度,一个城市内部不同区域之间的经纪行业成熟度也存在明显的差别。以北京为例,2015年成交的20万套二手房事实上仅分布在相对成熟的4000个左右的小区,其中2400个小区占据了全部成交量的80%,考虑到北京全市1.2万个小

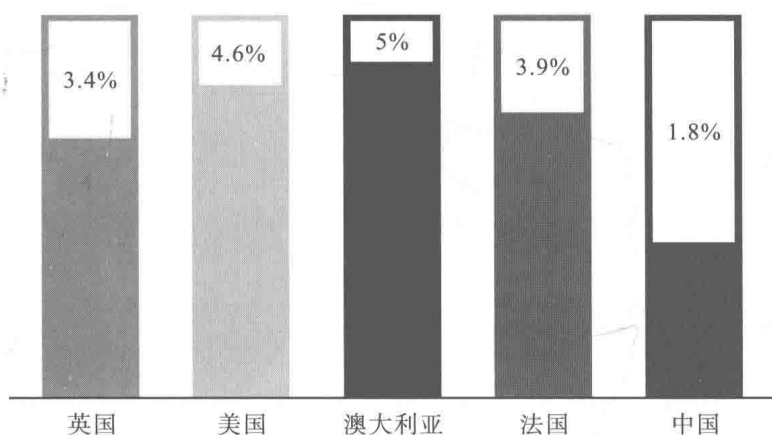


图 1-3 二手房市场平均流通率国际比较

资料来源:链家研究院整理。

新中介的崛起与房地产价值链的重构

区,二手房成交分布的“二八规律”十分突出(见图 1-5)。此外,“城六区”成交占比高达 65%,仅朝阳一个区的成交量占比就达到 26%(见图 1-6)。

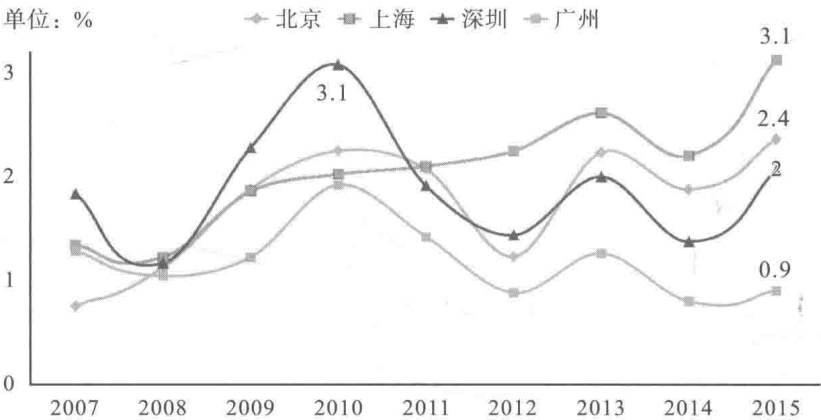


图 1-4 2007—2015 年中国城市流通率比较

资料来源:链家研究院整理。

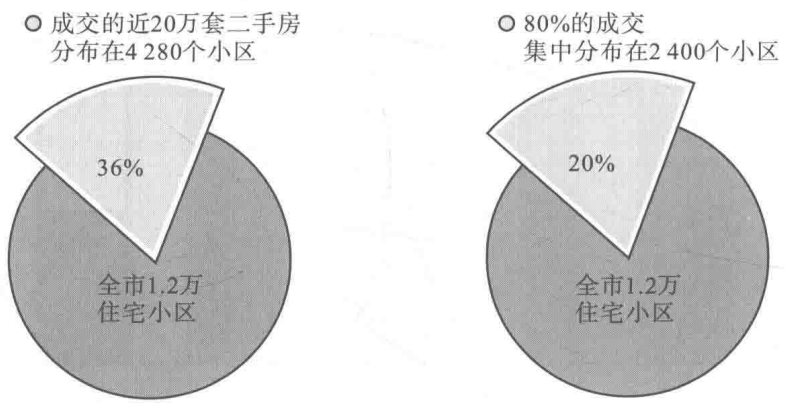


图 1-5 2015 年北京二手房流通率区域分布

资料来源:链家研究院整理。

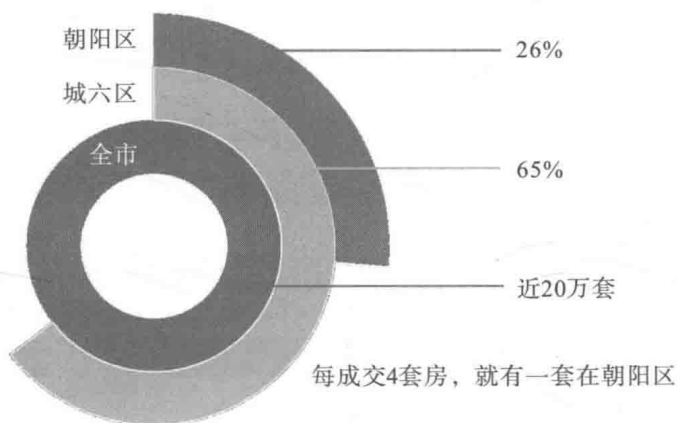


图 1-6 北京市区流通率集中度分布

资料来源：链家研究院整理。

(二) 经纪渗透率

在经纪行业成熟的发达国家和地区，特别是在对交易流程具有严格要求的市场中，二手房自行成交已非常少见，美国、日本、英国等国家经纪渗透率均在 90% 以上。近年来，中国一线城市市场成熟度快速提升，通过经纪公司成交的比例也得到较快提高，但相比主流市场仍有一定的差距。

未来，随着行业规范程度的加大以及经纪服务能力的提升，通过经纪公司成交的比例将有明显提升。今天，一线城市的二手房市场发展相对规范，经纪渗透率已经达到较高水平，并仍在