

发挥经纪在住房流通中的关键作用

中国房地产估价师与房地产经纪人学会会长 柴强



一、引言

今年（2022年）以来（到7月份），在降低个人购房首付款比例、下调贷款利率等相关政策松绑、支持刚性和改善性住房需求的积极作用下，全国住房成交量总体呈现环比回升趋势。去年（2021年）的房地产市场波动是先前不曾有的，一方面全年住房成交量创历史新高，另一方面在一年的时间里上下显著波动，上半年很好、下半年很差。因此，今年上半年与去年上半年相比，成交量同比看是明显下降的，而环比看缓慢回升。

但是，受新冠肺炎疫情多地散发的冲击，尤其是近期（7月份）一些楼盘停工、延期交房、购房者集体“停止还贷”等事件的影响，成交量回升势头还不稳固，存在较大不确定性，特别是期房预售有可能受挫。

我们认为，当下“保成交”即维持正常的住房成交量至关重要，成为房地产市场平稳健康发展、防范化解相关风险乃至稳住宏观经济大盘的关键之一。“保成交”不仅能有效缓解房地产开发企业的现金流压力，还因为人们买房（无论新房还是二手房）后往往会装饰装修、更换家具家电等，可带动许多相关产业发展。

为此，本次经纪年会选定的主题是“助力住房流通 满足住房需求”，目的主要是引导广大房地产经纪机构、相关平台及经纪人员助力新房销售和二手房买卖，满足人们合理的住房需求。这不仅是为国家、为房地产开发企业、为居民，也是为经纪机构、相关平台及经纪人员自己。因为目前经纪业务收入与成交量成正比，维持正常的住房成交量是经纪机构、相关平台及经纪人员生存发展的基础。

房地产经纪属于房地产流通服务，尤其是住房流通服务，其作用如同商业、银行业在商品流通、资金融通中的作用一样，越来越重要和关键。因为无论是卖房还是买房，都越来越不容易。虽然房源等信息量越来越大，但选择也越来越多，决策将越来越难。无论是卖方还是买方，都更加依赖渠道，并需要保障交易安全、便利、公平，进而更加需要诚信专业的经纪服务。

二、新房销售是重中之重

当下，众多房地产开发企业资金链紧张局面加剧。缓解这些企业资金链紧张局面，不仅要靠房地产开发贷款等融资，还要靠商品房销售回款。融资可以解决一时燃眉之急，但仅是将“问题”后移，并没有真正解决问题。还因为有融资成本，在没有后续销售回款支撑的情况下，资金链紧张的问题还会进一步累积加大，除非未来出现房价大涨，或者以降低商品房质量为代价而降低工程费用。

销售回款则是良性的，也是绕不开的，因为最终必须把商品房销售出去。如果不能实现销售，就没有循环，更不用说良性循环。商品房如果卖不出去，房地产开发企业就无心、无力购置土地，房地产开发投资就上不去，也会影响未来商品房正常供给。

因此，“促销售、保现金流”可以说是当前缓解房地产开发企业资金链紧张局面的“重中之重”。

三、一二手联动成为基础

近几年来，新建商品房的客户来源渠道明显发生了实质性变化。购房者从过去看到房地产开发企业的商品房销售广告后直接来到售楼处，转变为通过“二手房中介”引荐到售楼处。

出现上述变化的主要原因：一是现在住房总量不再短缺，购房需求已从刚性需求为主转变为改善性需求为主；二是目前的房价已很高，导致许多购房者只有卖掉旧房才能买得起新房。而要卖掉旧房，就要先找“二手房中介”。因此，这些改善性、置换型购房客户信息，首先被“二手房中介”所掌握。

在改善性、置换型购房需求为主的情况下，需要一二手联动。因此，只有在盘活存量房的基础上，才能有效释放改善性需求，进而对新建商品房销售有很好的促进作用。

同时，卖旧买新、梯级消费需要最小最差的房子有人接盘。而接盘的刚性购房需求客户许多是通过租房客户转化而来，经纪机构往往也掌握着这些潜在购房客户信息。

四、有效解决人们“不敢买”问题

目前最为关键的是要使潜在购房者敢买期房，防止形成不买期房的一致性行为，否则不久的将来可能会产生严重后果。

我个人认为，“保交楼”的意义不仅在于解决已经出现的问题，还是为了让潜在购房者敢买期房，即买了期房后，假如遇到问题，也能得到有效解决。

当前，房地产开发企业在现金流普遍吃紧的情况下，对期房预售更加依赖。因此，期房预售制度在短期内难以改变，只能渐进式改革，否则会出现更多房地产开发企业资金链断裂、楼盘停工、延期交房，带来更大的风险。

要使潜在购房者敢买期房，一是要避免买到“问题房”，二是一旦买后遇到问题能及时妥善解决。为此，经纪机构、相关平台及经纪人员：一要做好代理销售楼盘的尽职调查；二应要求房地产开发企业向购房者作出相关书面承诺；三要交



事求是，全面真实向购房者披露相关信息。

此外，在相关制度层面，为使潜在购房者敢买期房，还需研究探索以下措施：

一是，建立“保交楼”保险或担保制度。如韩国实行住房保证制度，一旦房地产开发企业由于破产等原因无法履行合同时，由韩国住房城市保证公社（类似央企）代替房地产开发企业完成剩下的工程或退还购房者缴纳的预付金。

二是，建立购房者、贷款银行、房地产开发企业风险共担机制。万一出现不能按时交房，贷款银行应“主动承担社会责任”，主动停止购房者还贷。同时房地产开发企业要千方百计保交楼。

三是，完善现行期房预售制度。要设法逐步缩短从预售到交付的“交楼”时间。目前“交楼”时间许多超过2年，而且存在烂尾楼风险，导致人们不敢买期房，应将“交楼”时间限定在2年以内。

四是，逐步改革现行期房预售制度。可将“预售”改为“预订”（购买期房时只缴纳一部分定金，比如不到房价的10%，等到住房建成时再办理住房抵押贷款）。当然，在条件成熟时也可部分改为“现售”。

五、引导人们改变“买涨不买落”习惯

经纪机构、相关平台及经纪人员要从主要关注房价，转向主要关注成交量，同时要引导和改变人们过去形成的“买涨不买落”的购房习惯。

对购房者来说，能买到自己看中的住房、能改善自己的居住条件是最为重要的。不可能买到房价“最低点”，不可能今天买、明天就涨，只要不是短期炒买炒卖，不是高息借款，自己负担得起，房价未来不会出现大跌即可。特别是置换型买房卖房，高进高出或低进低出，差异不会很大。

历史经验表明，房地产市场不够好时往往是买房的好时机，既有挑选余地，又有讨价还价空间。

从长期来看，房地产具有“保值增值”特性。我国的住宅价格难以出现大跌。从海外历史情况来看，有时房价虽然会大跌，但经过若干年后往往会涨回来，而且高过上一轮。例如，1997年亚洲金融危机爆发后的我国香港地区，2008年国际金融危机爆发后的美国等国家，房价曾出现过大跌，但后来又都涨了回来，甚至同一房地产的价格大大超过其大跌前的价格。

六、多方面降低住房交易成本

目前人们普遍反映住房交易成本过高，有必要降低住房交易税收、交易服务费和其他交易税费，特别是对“卖旧买新”给予税收优惠。

其中，佣金按成交价的固定比率收取，长期以来受到消费者和有关政府部门的质疑：一是佣金与房价挂钩，经纪机构、相关平台及人员有哄抬房价的内在动力；二是过去房价涨了许多倍，即使佣金率没变，佣金实际上变相涨了许多倍；三是经纪人员的劳动与房价不是正比关系，而佣金却与房价直接挂钩；四是一套住房的佣金额与经纪人员的服务不成比例，消费者直接感受不到多少服务，却收取那么多的佣金；五是二手房佣金全部由购房者负担，加重了购房负担。

经纪机构应主动探索经纪服务收费改革。比如逐步改变二手房买卖佣金的支付方，可先从佣金全部由买方支付改变为买卖双方各付，然后改变为主要或全部由卖方支付。这也是顺应房地产市场从卖方市场为主转变为买方市场为主的变化。例如，美国基本上是卖方付佣金，买方不付佣金。

佣金改革还应考虑助力解决前面所说的“最小最差的房子有人接盘”，从而使住房真正流通起来的问题。倡议对购买普通住房的，适当降低佣金率；对购买当地最低标准普通住房的，收取较低的固定佣金或者适当减免佣金。

七、处理好与房地产开发企业的关系

经纪机构、相关平台和房地产开发企业在商品房销售代理、分销、购房客户介绍等方面要相互理解、合作共赢，希望相关政府部门和行业协会全面了解和正确认识相关问题，稳妥予以规范和引导。

经纪机构、相关平台和房地产开发企业是社会分工的结果，之间是平等民事主体之间的关系，而且房地产开发企业的经济实力、议价能力通常比经纪机构、相关平台强大。新房销售代理的佣金率应主要由经纪机构、相关平台和房地产开发企业自愿协商约定，但是经纪机构、相关平台及经纪人员不得吃差价，不得加价且赚取加价。

高佣金和高风险之间的关系，需要深入研究；商品房销售合作中存在房地产开发企业拖欠经纪机构、相关平台佣金，出现烂尾楼导致经纪机构、相关平台承担连带责任等风险问题。

商品房销售代理市场秩序仍需规范，比如不得滥用市场支配地位垄断楼盘销售代理权、恶意排斥和打压竞争对手，处理好“外场”和“内场”之间的关系，规范经纪人员的销售代理行为。

八、继续推进诚信专业服务

从长期来看，诚信专业服务是经纪机构、相关平台及经纪人员的唯一出路，是生存发展所绕不过去的。只有诚信专业服务，才能与客户建立起互信关系。

一是，要持续推进经纪人员职业化。只有人员职业化，行为才能长期化。要使从业人员愿意把房地产经纪当作长久职业甚至终身职业，并取得国家房地产经纪专业人员职业资格。未来，必然会实行国家房地产经纪专业人员准入类职业资格。不仅在美国、日本等国家，而且在我国台湾、香港和澳门地区，都要求房地产经纪人员必须持

牌，就像开车必须取得驾照一样。

二是，有必要转变经纪服务模式。要从双方居间转变为单方代理，其中卖方（房源）独家代理，推行“全房联卖”（MLS），即房源在房地产经纪全行业共享、合作销售。现行的双方居间导致房地产经纪机构和人员“两头都不落好”，也无法做到“有尊严的服务者”，并且大量成本用在争抢房源、无效电话、无效带看、破坏竞争对手交易等内耗和无效作业上，不仅增加了成本，还降低了成交效率。双方居间还导致客户普遍不信任经纪人员，过度猜忌和提防，无形之中大大增加了“沟通成本”“交易摩擦成本”，使得成交更加复杂和困难。而单方代理可以体现出经纪服务的价值，站在委托人的立场，一心一意为委托人的利益着想，依法为委托人争取最大合法利益；交易当事人主要会埋怨自己没有花钱请经纪人员，没有花更多的钱请更好的经纪人员。

三是，要有效应对对成交量大幅波动风险。随着新房增速减缓，成交量大幅波动的影响会越来越明显。而现行经纪模式难以使经纪机构“穿越周期”。经纪机构应将风险下沉，即成交量大幅波动带来的风险从经纪机构转移给经纪人员。把风险留给那些做好充分准备的经纪人员。经纪人员长期从事该职业，凭借其不断积累的专业知识、实践经验、人脉关系，潜在客户会越来越多，立足于回头客、转介绍，成交业绩会“东方不亮西方亮”。

此外，如果未来房地产市场出现明显回暖，希望经纪机构、相关平台及经纪人员不要再像过去那样哄抬房价、想方设法在短时间内把成交量“吃干榨净”（预支未来），而要细水长流，可持续发展，平稳健康发展。同时，希望广大房地产经纪机构、相关平台及经纪人员能够充分认识到，房地产市场平稳健康发展对自己最有利，并一起努力促进房地产市场平稳健康发展。

谢谢大家！

