



MD Dissertation 2010

School Code: 10269



Number: 51072700002

**East China Normal University**

**A Study on Real Estate Brokerage  
between China and America:  
Industrial Structure and Industrial  
Management**

Department: Business School

Major: Industrial Economics

Research Field: Intermediary service industry

Tutor: Cui Pei

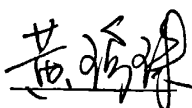
Student: Huang Zhen Zhu

May, 2010



## 华东师范大学学位论文原创性声明

郑重声明：本人呈交的学位论文《中美房地产经纪业比较分析：行业结构与行业管理》，是在华东师范大学攻读硕士学位期间，在导师的指导下进行的研究工作及取得的研究成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含其他个人已经发表或撰写过的研究成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中作了明确说明并表示谢意。

作者签名：

日期：2010年05月27日

## 华东师范大学学位论文著作权使用声明

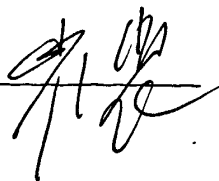
《中美房地产经纪业比较分析：行业结构与行业管理》系本人在华东师范大学攻读学位期间在导师指导下完成的硕士学位论文，本论文的研究成果归华东师范大学所有。本人同意华东师范大学根据相关规定保留和使用此学位论文，并向主管部门和相关机构如国家图书馆、中信所和“知网”送交学位论文的印刷版和电子版；允许学位论文进入华东师范大学图书馆及数据库被查阅、借阅；同意学校将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于（请勾选）

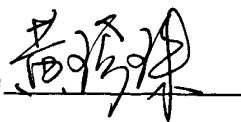
（ ）1. 经华东师范大学相关部门审查核定的“内部”或“涉密”学位论文\*，  
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（☒）2. 不保密，适用上述授权。

导师签名



本人签名



2010年05月27日

\* “涉密”学位论文应是已经华东师范大学学位评定委员会办公室或保密委员会审定过的学位论文（需附获批的《华东师范大学研究生申请学位论文“涉密”审批表》方为有效），未经上述部门审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权）。



黄珍珠硕士学位论文答辩委员会成员名单

姓名	职称	单位	备注
华 伟	副教授	华东师范大学商学院	主席
孙斌艺	副教授	华东师范大学商学院	
孟 星	副教授	华东师范大学商学院	



## 论 文 摘 要

房地产经纪行业是随着我国土地使用制度改革和住房制度改革的深化,房地产市场和房地产业发展而兴起的重要的房地产中介服务行业。经过这么多年的发展,可以看到房地产经纪行业在增加房地产市场交易量、拓宽市场流通渠道、规范市场交易行为等方面起到了不可忽视的作用。但是作为一个新兴的行业,它在发展过程中不可避免会暴露出很多问题:经纪企业操作不规范,违规行为不断;经纪从业人员素质低下,时有侵犯消费者的事件发生;政府对这一行业的管理和有关法律的制定都未及时跟上等等。有关学者和实践工作者都对此做了大量的研究,但都没有统一的结果。本文试着采用比较分析的方法,选取美国作为比较对象,并结合我国的实际情况,从行业结构和行业管理两个部分分析两者的不同,以此探讨我国房地产经纪行业出现问题的原因。

本文第一部分是绪论,首先对论文的写作意义和目的作出解释,通过分析我国房地产经纪行业的现状,指出我国房地产经纪行业还存在众多问题,为了我国房地产经纪行业能够朝着健康方向发展,因此选取了房地产经纪市场发展的相当成熟的美国作为对象进行比较分析,从中吸取先进的理念和成功的运作模式;其次对房地产经纪以及经纪人的概念进行界定,由于各个地区房地产市场发展程度的差异以及众多学者分析问题的角度不同,对房地产经纪以及经纪人的立法规定和一般理解也不同,因此参照国内外各种文献,有必要对本文中的房地产经纪以及经纪人作出界定。

第二部分开始对中美房地产经纪业的行业结构作比较分析,首先是企业的规模结构,主要通过对行业集中度的测算和分析,判断中美房地产经纪市场的竞争程度,经纪企业的规模大小以及市场主体的分散程度;接着从主体结构、业务结构两方面进一步进行分析,查找两者之间的差异。

第三部分进入对中美房地产经纪业的行业管理比较分析。主要分为三个部分,总体上从管理主体、管理手段、内容比较了两者行业管理模式;再从市场准入条件、行业规范以及行业协作管理三个方面进行比较,期间涉及对两者对房地产经纪行业法律法规以及道德规章的对比。

第四部分对中美房地产经纪行业绩效进行比较分析,涉及两方面:经济效率和社会福利。经纪效率主要从房地产经纪对社会总收入的贡献以及影响行业交易





效率比较分析；社会福利谈到了多方面，如从业人员的收入、社会地位、工作弹性，对顾客的价值作用，对社会就业的贡献等等。

最后一部分是对前面所阐述内容的小结以及两者比较分析后的结果对我国房地产经纪行业的启示。启示从行业结构和行业管理两方面入手，指出美国值得我国借鉴的成功经验，最后指出研究中还存在的不足之处。

**关键词：**房地产经纪行业，房地产经纪行业结构，房地产经纪行业管理，房地产经纪行业经济社会效益



## Abstract

Real estate brokerage industry is to be rising a important part of real estate service industry with our country's land use system reform and the deepening of the housing system reform, the real estate market and real estate development. After so many years of development, we can see the real estate brokerage in the real estate market to increase trading volume, expand market distribution channels, regulate market transactions and has played a role that can not be ignored. But as a new industry, it is inevitable in the development process that will expose a lot of problems: non-standard operations of brokerage company, an assault on non-compliance; low quality of brokerage employees, violations occurring to consumers; none of the government on the industry management and the formulation of relevant laws in a timely fashion, etc.. The scholars and practitioners have done a lot of research on this, but the results are not uniform. This paper attempts to use comparative analysis and select the United States as a comparison object, with the actual situation in our country, and to find the problems of real estate brokerage industry in China by comparin the two parts: industry structure and industry management between China and America.

The first part is an introduction, the first writing on the paper to explain the meaning and purpose, through analysis of the status of the real estate brokerage in our country, that find there are still many problems of real estate brokerage in China. To make China's real estate brokerage industry develop in the direction toward health, therefore, we need select a mature real estate brokerage developing market, the United States, as a comparative object of analysis and learn advanced concepts and successful mode of operation; followed to define the concept of real estate brokers and agents, because the real estate market in all regions is different in levels of development, many scholars have analyzed the problem from different angles, real estate brokers and agents and the general understanding of the legislative requirements are different, so refering to the literature at home and abroad, it is necessary in this article to make the real estate brokers and brokers defined.



The second part is a comparative analysis of the industrial structure of the real estate brokerage industry between the United States and China. First, analyze the size structure of enterprises, mainly through the calculation of industry concentration of real estate brokerage market to judge the degree of competition, business brokers size and dispersion of market players; then analyze further from the main market players structure, business structure to find the differences between the two.

The third part enters into the comparative analysis of real estate brokerage industry management. The whole subject is divided into three parts of managers, management tools, management content which compare between China and America; again make the comparison from the market access conditions, industry standards and industry collaboration to manage the three aspects, during which involve the contrast of the two projects of real estate brokerage laws, regulations and ethical rules.

The fourth part is a comparative analysis of real estate brokerage industry performance involves two aspects: economic efficiency and social welfare. The efficiency of real estate brokerage is analyzed from the contribution of the social total income and effect of trade transactions Efficiency; social welfare is talked about many aspects of income, social status, working elasticity of practitioners, value on the customers, the community contributions to the employment etc..

The last part is a summary of the contents of previously, a revelation for China from the results of a comparative analysis of the real estate brokerage industry between the two. Inspiration is from both industry structure and sector management aspects, pointing out that the United States is worth us learning successful experience and there are still shortcomings in the study concluded.

**Key words:** real estate brokerage, industrial structure, industrial management, industrial performance



# 目 录

第一章 绪论 .....	1
第一节 选题背景与界定 .....	1
一、选题的目的和意义 .....	1
二、房地产经纪的界定 .....	2
第二节 国内外研究现状 .....	5
一、国内研究现状 .....	5
二、国外研究现状 .....	7
第三节 研究思路和方法 .....	7
一、研究思路 .....	7
二、研究方法 .....	8
三、论文的创新点 .....	9
第二章 中美房地产经纪业行业结构比较分析 .....	9
第一节 行业主体结构比较分析 .....	10
一、房地产经纪市场从业人员结构分析 .....	10
二、经纪人与经纪机构的关系比较分析 .....	11
第二节 企业规模结构比较分析 .....	15
一、集中度测算 .....	15
二、集中度分析 .....	17
第三节 业务结构比较分析 .....	22
一、一手房和二手房业务构成分析 .....	22
二、住宅与非住宅业务构成分析 .....	23
第三章 中美房地产经纪业行业管理比较分析 .....	25
第一节 行业管理模式比较分析 .....	25
一、管理主体 .....	25
二、管理内容和手段 .....	27
第二节 行业准入制度比较分析 .....	31
一、经纪人准入条件 .....	31
二、经纪机构准入条件 .....	33
第三节 经纪行为规范比较分析 .....	35
一、相关法规 .....	35
二、经纪人员的执业范围及质量控制 .....	36
三、经纪人职业道德约束 .....	39
四、处罚管理 .....	40
第四节 行业协作比较分析 .....	42
一、信息共享 .....	42
二、信息管理 .....	42
第四章 中美房地产经纪业行业经济效益比较 .....	43
第一节 经济效率比较分析 .....	43
一、行业收入对社会总收入的贡献 .....	43
二、行业交易效率 .....	44
第二节 社会福利比较分析 .....	45
一、为顾客创造的价值 .....	45





二、从业人员的收入 .....	47
三、从业人员的社会地位 .....	48
四、从业人员工作弹性 .....	48
五、对社会就业的贡献 .....	49
第五章 结论与启示 .....	49
第一节 主要结论 .....	49
第二节 对我国房地产经纪业的启示 .....	50
一、从行业结构来看 .....	50
二、从行业管理来看 .....	51
第三节 研究不足 .....	54
第六章 结语 .....	54
参考文献 .....	55
后记 .....	58



# 第一章 绪论

对中美房地产经纪行业进行对比研究,是以统一相关的概念内涵和对比口径为前提,本章依据后面几个部分对比的内容,对文章中房地产经纪的概念、房地产经纪人的概念加以界定,并对该领域国内外的研究现状、本文的研究思路和方法做了必要的说明。

## 第一节 选题背景与界定

### 一、选题的目的和意义

随着我国市场经济的深入发展,越来越多的经纪人活跃在经济生活的各个领域。经纪人的产生以及所从事的经纪事业的发展对促进我国经济的发展发挥了十分重要的作用。房地产业作为我国新兴的产业,发展迅速,前景广阔,已经成为国民经济的支柱性产业。房地产是一种特殊的商品,房地产商品的特殊性决定了房地产交易市场的特殊性和复杂性。复杂的房地产交易需要中间人的介入,房地产市场呼唤房地产经纪人,房地产经纪人应运而生。房地产经纪人的存在活跃了房地产市场,有力地推动了房地产业的发展。

二十世纪九十年代,随着《中华人民共和国城市房地产管理法》的颁布和实施,房地产经纪制度开始确立,经纪市场不断扩大,经纪队伍和经纪机构得到较快的发展。房地产经纪作为联系房地产交易各主体的重要媒介,对于降低交易成本,提高交易效率,促进产品流通繁荣市场起着十分重要的作用。但是,作为一个新兴的行业,在初步显示其生命力的同时存在一些不可避免又不容忽视的问题,例如行业竞争混乱无序,整体服务水平低下,经纪人职业道德败坏,并时有侵犯消费者权益的事件发生,这些都严重影响了整个房地产经纪业的声誉和形象,也对行业持续健康的发展构成了严重的威胁。。

究其这些问题的症结何在,不同的个体持不同的看法。有人认为是我国房地产经纪企业或者机构规模、实力偏弱,行业集中度过低,市场主体过于分散,无法实现规模经济造成的;有人则从我国房地产经纪经营模式和经纪活动方式趋于简单,信息资源非公开性方面分析;还有人指出主要原因是我国还没建立起一套

完整的房地产经纪制度，法律法规建设滞后，行业管理不够到位，市场监管力度不够等等。

基于这种认识，我们有必要进行深入研究，本文采取了比较分析这种方法，选取了美国作为比较对象。主要是因为对于我国来说，美国房地产及经纪业的发展先于我国许多年，已经具有成熟的运作模式和管理经验，拥有一套完整的市场制度体系，市场主体各司其职，行业认知度极高。正确认识并借鉴美国的经验和做法对于我国发展我国房地产经纪业将不无裨益。

通过对行业结构、行业管理和行业效率这三方面比较分析，找出中美两者差异的关键地方，指出我国房地产经纪行业效率低下的主要原因，我国房产经纪行业才能从中得到真正借鉴意义，这也是本文研究的目的和意义。

## 二 房地产经纪的界定

### （一）经纪和经纪人的内涵

在辞源中，经纪有 5 种解释，即：经营；经纪人；料理、安排；买卖；法度、秩序。作为一种社会经济活动，即经纪活动，主要指社会经济活动中的一种中介服务行为，具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等有偿服务活动。在现实生活中，无论何种经济活动，均包括下列两层基本涵义：

1、经纪活动是一种中介活动，主要是提供信息和专业服务来进行牵线说合，促成交易。

2、经纪机构提供中介服务，是以赢利为目的，通过佣金方式取得其服务的报酬。<sup>1</sup>

关于经纪人的定义，持不同观点的人有不同的看法。美国市场学家菲利普·R·特奥拉在《国际市场经济》一书中认为：“经纪人细指提供代理服务的各种中间人的总称，他们在客商之间无连续性的关系。”我国的《经济大词典》中定义道：“经纪人，中间商人，旧时称掮客，处于独立地位，作为买卖双方的媒介，促成交易以赚取佣金的中间商人。”此外《经纪人管理办法》（国家工商行政管理总局令第 14 号）明确指出经纪人是指依照本办法的规定在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、经纪或代理等经纪业务的公民、法人和经济组织。

---

<sup>1</sup> 刘薇：《房地产经纪》，北京，化学工业出版社，2005 年

“经纪”(brokerage)或“经纪人”概念来自于英美法国家,他们在其法律制度上并不着意对经纪人、代理人和代销人及其行为作严格区别,说到“经纪”即指一种营业、行业或职业性的行为,相当于大陆法系国家所说的居间代理或行纪。因此,可以认为,“经纪”表示一种营业或职业性的行为,是以提取佣金为经营特征对交易双方提供中介服务。

## (二) 国际惯例中房地产经纪的概念

房地产经纪人在不同的国家和地区有不同的称呼。在美国被称作 real estate broker 或 real estate agent,在日本被称为“交易主任”,在我国香港被称作“地产代理(estate agent)”,在我国台湾被称作“不动产经纪人”、“地政士”。这些国家和地区对经纪人的活动范围都有明确规定。以美国为例,规定经纪人的业务范围主要是从事房地产销售、租赁、交易、拍卖等代理活动;代理抵押贷款;从事转让交易过程中的谈判协商事项等。

## (三) 我国对房地产经纪的规定

房地产经纪业是一项新兴行业,目前我国各地房地产经纪业发展极不平衡,因而各地对房地产经纪、房地产经纪人及其业务的界定也不尽相同,在此我们仅选择全国及房地产市场较为发达的典型地区(主要是法律法规)对房地产经纪所作的界定,以资借鉴。

### 1、全国

1995年开始实施的《中华人民共和国城市房地产管理法》,将房地产经纪机构列为房地产中介服务机构之一,但没作进一步的详细说明。

根据这部法律而制定的《城市房地产中介服务管理规定》(中华人民共和国建设部令第50号)作出如下规定:“房地产经纪是指为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营活动。”

### 2、上海市

《上海市房地产经纪人管理暂行规定》(沪府办[1994]第19号)的定义如下:“房地产经纪活动,是指向进行房地产开发、转让、抵押、租赁的当事人有偿提供居间介绍、代理、咨询等服务的营业性活动;房地产经纪人,是指具备经纪人条件、经工商行政管理部门核准登记并领取营业执照从事房地产经纪活动的组织和个人。”

《关于加强房地产经纪人资格管理的通知》(沪工商市[1999]18号)则定义:“房地产经纪人是指以收取佣金为目的,向从事房地产开发、转让、抵押和

房屋租赁的当事人有偿提供居间介绍、代理等服务的个体经纪人、合伙经纪人和经纪公司。”(该通知强调应将房地产经纪活动与纯粹从事房地产信息咨询的界限严格区分开来,事实上对比上述上海两文件的定义便可看出此点区别:后一文件中的“经纪活动”去掉了“咨询”服务。)

《上海市房地产经纪人行业规则》(上海市房地产交易管理中心,1997年11月1日起开始实施)对房地产经纪人规定如下:“房地产经纪人是指具备经纪人条件,经本市工商行政管理部门核准登记并领取营业执照,为委托人提供房地产信息和居间介绍、代理、咨询等服务的组织和个体房地产经纪人。”

### 3、北京市

《北京市房地产经纪机构管理规定》(京房地市字[1996]第530号)定义:“本规定所称房地产经纪活动,是指在房地产转让、抵押和租赁等活动当中,向当事人提供信息、咨询、代理等有偿服务的行为。”

### 4、广州市

《广州市房地产中介服务管理办法》(广州市人民政府令第3号,1998年3月1日开始实行)规定:“房地产中介服务,是指为房地产转让、抵押和租赁等活动提供信息、咨询、代理或策划的有偿服务行为。”

### 5、深圳市

《深圳经济特区房地产行业管理条例》(1996年3月1日起实施)规定:“本条例所称房地产经纪,是指以促成房地产交易为目的,为房地产交易双方提供中介服务的有偿行为。”

### 6、江苏省

《房地产经纪人实务》(江苏省房地产经纪人执业资格考试指导教材)的定义为:“房地产经纪人指受委托人(客户)的委托,为委托人提供信息,促使委托人与第三方就房地产的转让、房屋租赁、房地产抵押等交易活动成功,从中获取佣金作为服务报酬的中间人。”<sup>2</sup>

此外,我国业界一些学者也试图对房地产经纪作出解释。张永岳、崔裴<sup>3</sup>认为,房地产经纪活动具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理等有偿服务活动;刘薇认为,房地产经纪是基于房地产这个特殊的物质所形成的市场而产生的,是指房地产经纪机构以收取佣金为目的,为促进他人房地产交易而从事居

<sup>2</sup> 廖俊平:《中国房地产经纪人员职业资格制度》,广州,南方日报出版社,2003年

<sup>3</sup> 张永岳,崔裴:《房地产经纪概论》,中国建筑工业出版社

间、代理、提供房地产信息等活动的经营行为；高荣、周云<sup>4</sup>指出，房地产经纪是指向进行房地产开发、转让、抵押、租赁等房地产经济活动的当事人有偿提供居间、行纪、代理服务的经营性活动；葛红玲则将房地产经纪服务分为广义和狭义之说，广义上的房地产经纪服务，包括从房地产投资、开发、经营、销售、管理等各个环节提供的经纪服务，狭义上讲则特指为房地产买卖、转让、交换、租赁、抵押等交易活动提供的经纪活动等。

总而言之，不论是国外还是国内，是基于相关法律法规还是有关学者的定义，广义上的房地产经纪业务范围包含了房地产投资、开发、经营等环节，而狭义上基本涵盖了房地产居间和代理业务。因此结合本文研究对象，对比中国和美国的房地产经纪服务内容，本文所指的房地产经纪是指“以收取佣金为目的，向进行房地产经济活动的当事人提供居间、代理服务的经营性活动”。

## 第二节 国内外研究现状

### 一、国内研究现状

目前业界专业人士，多从实践层面尝试解决房地产经纪发展问题的有效手段，努力探索适合中国国情的房地产经纪发展道路；学界专家则专注于房地产经纪的理论研究（主要从经济学的角度）和规范研究（行业规范、执业规则、合同示范文本）。纵观国内和房地产经纪相关的研究论文，可以看出国内的研究大多基于我国传统的政治经济学下的“存在问题+政策建议”模式的研究。总体来说，我国对房地产经纪行业发展的历史研究尚显薄弱。

（一）对行业结构研究现状：这方面专门研究的文献较少，基本上是夹在对房地产经纪业其他方面的研究中。胡珂（2003）在其学位论文中分析我国房地产经纪业现状时提到行业发展规模小，东西部发展不均衡；罗鸿铭（2008）博士论文中指出房地产中介机构大多规模较小，企业实力薄弱；刘鹏忠（2000）研究了中国房地产经纪企业发展的六大趋势，认为房地产经纪企业要想生存、发展，在激烈的市场竞争中占有一席之地，就必须朝着规模化的方向发展；黄椿（2001）在《当前房地产经济行为存在的问题及对策》中提到我国房地产经纪机构规模、实力偏小的问题；赵斌、宇卫昕（2007）不仅指出我国房地产经纪机构良莠不齐，素质不高，还认为经纪业务范围较窄，业务同质化严重等。

（二）对行业管理研究现状：这方面研究的文献较多，但各个学者选用的角

<sup>4</sup> 高荣，周云：《房地产经纪概论》，南京，东南大学出版社，2004年



度不同。从管理模式上看,张永岳、崔裴(2002)首次总结了房地产经纪业三种行业管理模式,一是行政主管模式,二是行政管理与行业自律并行模式,三是行业自治模式;李贵良(2005)在研究中国房地产经纪行业管理模式的合理选择时,同样提到了这三种模式;陈英存(2007)在其学位论文中提出我国房地产经纪业综合管理模式的“一体两翼”框架和行业管理为主的三位一体的行业管理框架模式等。市场准入和经纪行为规范方面,代永能(2007)在其硕士论文中总结到我国政府对房地产经纪机构和从业人员的准入管理相对来说是比较松的;胡珂(2003)则从房地产经纪业的法律法规建设、市场监管、市场准入三个方向入手;温森(2005)对规范中国房地产经纪市场做了法律规制研究;包航(2007)在对房地产经纪中介行业管理浅析时强调要加强对房地产中介机构的监管,提高准入门槛等。

对美国方面的研究,主要有:陈英存(2007)认为美国房地产经纪市场管理体制健全,经营主体行为规范高效,行业自律组织产生巨大的影响;温森(2005)从房地产经纪人分层管理制度、执业牌照管理制度、房地产经纪机构的设立条件、信息完全披露与共享制度、经纪行业协会五个方面分析了美国房地产经纪管理制度的构成;罗鸿鸣(2008)在其博士论文中探讨了美国房地产经纪公司的发展历程;黎卓敏(2008)阐述了美国房地产经纪管理特点,涉及到美国房地产经纪人员法规制度、对经纪人员资格及执照的管理以及对经纪人员的组织管理三个方面;岳昉(2005)同样在博士论文中对美国房地产中介组织的管理模式进行了研究。

(三)对行业经济社会效益研究现状:这方面的研究也基本上是结合在对其他方面的分析中。刘长滨、都昌满(2002)在对中美房地产经纪业发展比较时指出,美国房地产经纪人的社会地位和佣金率都相当高,而中国房地产经纪业整个行业的地位都不高;海天(2004)通过调查发现,美国二手房市场交易效率极高,大部分交易都是通过经纪人提供的服务完成的。

(四)对中美房地产经纪业进行比较的研究:刘长滨、都昌满(2002)比较了中美房地产经纪业在经纪人社会地位、法律制度建设、行业自律性组织建设方面的差异;李侃(2009)对中美房地产经纪运作模式做了深入的比较分析,主要从房地产经纪信息共享模式、房地产经纪活动方式、经纪人员管理模式、经纪机构经营模式这四个方面进行研究;段枚焱(2003)在对中美房地产经纪比较分析中,也分析了两者在行业管理、人员培训、法律法规制度上的不同等

## 二、国外研究现状

关于房地产经纪业管理问题的研究。许多学者对美国各州房地产执照法的共同特点、房地产经纪人代理的法律意义、职业道德规范的目的和作用、行业自律等问题进行了比较全面的论述。如房地产经纪人的代理作用(Nicholas Ordway, University of Hawaii), 职业道德规范(Lois Kadosh, Berkely, California), 房地产执照管理(Dennis S • Tosh, University, Mississippi); Bruce Lindeman 教授的《房地产经纪业管理》(1998 年)对美国房地产经纪业管理进行了较为详细的论述。

关于房地产经纪企业的研究, Fred E • Case 教授所著的《房地产经纪行业研究》论述了房地产经纪企业的管理战略、模式等内容, 并对其进行了深入研究。

关于经纪行业绩效方面, 由于房地产经纪行业在国外已经比较成熟, 现在研究主要集中在现有的经纪制度对交易效率以及消费者福利的影响上, 如 James D. Shilling 和 C. F. Sirmans (2001) 通过建立模型对经纪执照是否影响服务质量做了研究; Karl L. Guntermann 和 Richard L. Smith (2001) 同样通过实证研究了这个问题; Linda L. Johnson、Michael J. Dotson 和 B. J. Dunlap (2001) 分析了房地产经纪行业服务质量的决定要素和影响因素, 并建议措施。

美国全国经纪人协会(NAR) 2005 年 11 月一份关于美国房地产经纪行业的调查报告《Structure, Conduct, and Performance of the Real Estate Brokerage Industry》中, 详尽对行业结构、企业行为、市场绩效进行了研究。

### 第三节 研究思路和方法

#### 一、研究思路

论文采取比较分析的方法, 从整体上对中美房地产经纪行业的行业结构、行业管理、行业绩效作了系统的研究, 以便我国房地产经纪业能够从中以资借鉴。全文分为五大部分, 思路从两者行业绩效上的差异出发, 作了行业结构和行业管理两方面的比较分析, 最后从美国房地产经纪行业这两方面找出对我国的启示, 如下图:

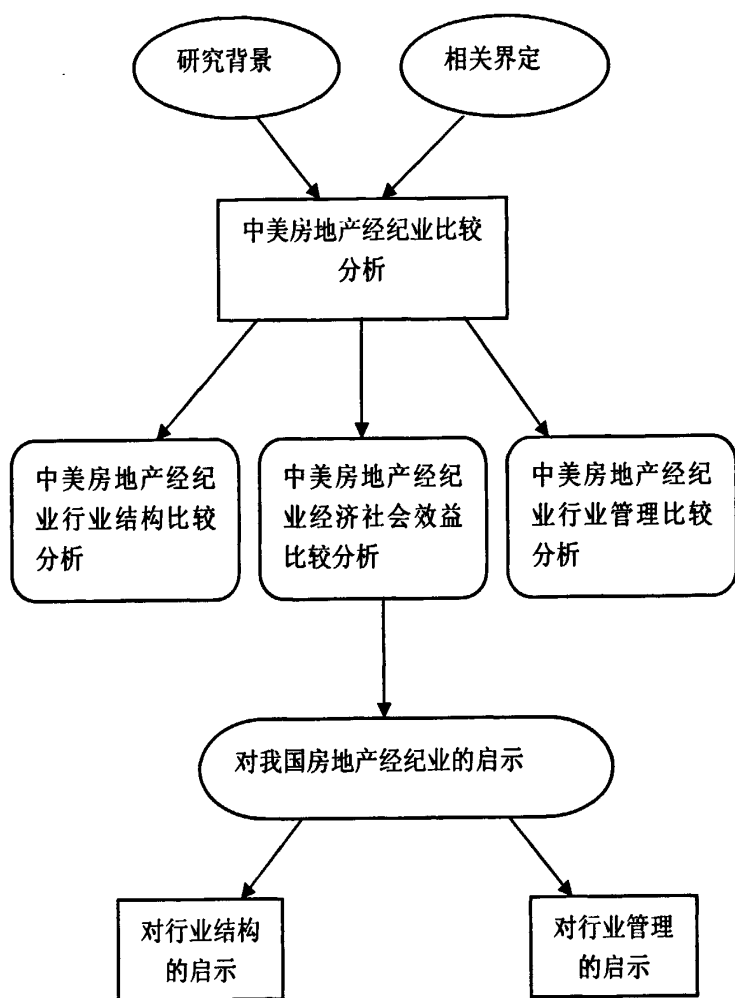


图 1-1 研究思路图

## 二、研究方法

(一) 比较分析：全文都采取了比较分析法，从第二部分房地产经纪业行业结构，第三部分房地产经纪业行业管理到第四部分房地产经纪业经济效益，都采取了中美两者对比。

(二) 实证分析和规范分析：对中美房地产经纪业行业结构、行业管理、经济效益对比分析过程中，都是秉着客观原则进行实证分析，只有最后对我国房地产经纪行业启示时采取了少量规范分析。

(三) 定性分析和定量分析：对行业结构比较时，进行市场集中度测算和集中度分析时采取了一点定量分析，其余部分大都应用定性分析。

(四) 逻辑演绎法: 在对中美房地产经纪业两者深刻比较下, 结合实际, 总结出对我国房地产经纪业有用的借鉴经验。

### 三、论文的创新点

(一) 首次从房地产经纪业行业结构、行业管理、行业经济效益这三个方面对中美房地产经纪业进行比较分析, 由两者社会经济效益的差距, 探究了两者行业结构和行业管理的差异, 进而从行业结构和行业管理两个角度寻找美国房地产经纪行业对我国的启示。

(二) 首次深入探究房地产经纪业行业结构、行业管理和经济效益三者之间的关系, 在对中美房地产经纪业比较分析的基础上, 揭示房地产经纪业行业结构和行业管理对其经济效益产生影响的客观规律。行业结构分析涉及到了行业主体结构、行业集中度、行业业务结构三个方面; 行业管理则从管理模式、市场准入、经纪行为规范以及信息管理等方面进行研究; 行业绩效分为经纪效率和社会福利两个部分深入研究。

(三) 通过比较分析找出我国房地产经纪业众多问题的主要来源, 真正做到对症下药, 从行业管理方面对我国房地产经纪业进行调整。

## 第二章 中美房地产经纪业行业结构比较分析

研究行业结构可以从传统的产业组织理论 SCP 范式出发, 分析一个行业内买方和卖方的数量及其规模分布、产品差别的程度和新企业进入该行业的难易程度的综合状态, 得出市场的竞争程度; 也可以基于波特的五力模型, 分析对行业吸引力的竞争规律, 对于任何行业, 无论是生产一种产品还是提供一项服务, 竞争规律都寓于如下五种竞争力量之中: ①新竞争者的进入; ②替代品的威胁; ③买方的讨价还价能力; ④供方的讨价还价能力; ⑤现有竞争者之间的竞争。本文针对房地产经纪行业的特点, 综合 SCP 范式和波特五力模型的理论, 选取了从行业主体结构、企业规模结构、业务结构等方面入手, 深入探讨中美房地产经纪业行业结构的差异。从这几个方面对行业结构进行分析, 跟传统的 SCP 范式和波特五力模型既有区别又有联系, 不是按这两种方法中的任何一种模式或者步骤严格分析, 而是选取了

两种方法中一些角度进行探讨，如企业规模结构分析反映了一个行业的市场竞争程度，业务结构分析涉及到了产品的差异程度以及现有竞争者的竞争，主体结构可以显示进入该行业的难易程度，即新竞争者的力量等等。

### 第一节 行业主体结构比较分析

#### 一、房地产经纪市场从业人员结构分析

##### （一）年龄结构

美国房地产经纪人的年龄多数在 35-55 岁之间，因为买房客户的年龄平均是 39 岁(2004 年 NAR 的统计)<sup>5</sup>，经纪人与客户几乎是在一个年龄段，生意自然就有了。但国内的情况很特别，从业人员队伍相当年轻，在年龄层次方面，20-29 岁的群体是房地产经纪行业的主力军，占 66%。由于经纪人多是二十出头的年轻人，他们的朋友和交际圈子还没到买房卖房的年龄，所以工作起来难度很大。

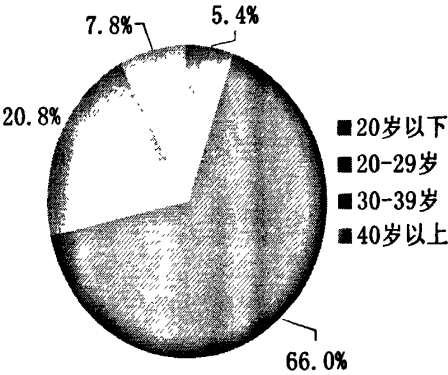


图 2-1 调查企业从业人员年龄构成

数据来源：《2009 中国房地产经纪行业发展报告》。

##### （二）性别结构

美国房地产经纪人以已婚女性居多，大约 70% 的房地产经纪人为女性。在美国，由于不实行计划生育，一个家庭中子女较多，再加上双方父母没有照看孩子的习惯，因此很多女性往往不上班，就考个房地产执照，一边看孩子，一边卖房子，而且做了母亲的人往往比较有耐性，也会交际，生意很容易做起来，绝大多

<sup>5</sup> 高元堂：《美国二手房市场介绍（七）经纪人的特点》2007 年 2 月 14 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121310976.html>

<sup>6</sup> 《2009 中国房地产经纪行业发展报告》，由中国房地产估价师与房地产经纪人学会、上海易居研究院、华东师范大学东方房地产学院申请研究。本次课题研究中选取采用抽样调查的方式，以中国房地产经纪信用档案系统、各地方房地产管理部门经纪机构相关统计中选取 700 家经纪企业（不含分支机构）发放调查问卷，回收有效问卷 430 份。

数优秀的经纪人是女性。优秀男性的经纪人往往自己开经纪人公司的较多。相比之下中国房地产经纪门店中多为男性雇员。

（三）文化结构

在美国，房地产经纪人中不乏高学历者，所有经纪人中大约 30%是四年制本科学历，5%-10%是博士和硕士学历，40%是两年制专科学历，只有很少一部分是高中毕业的。其中以硕士博士和本科学历的房地产经纪人的收入最高<sup>7</sup>。

反观我国，在从业人员素质方面，统计发现持证人员比例较低，取得全国房地产经纪人执业资格的占 2.6%，取得地方房地产经纪人从业资格（包括取得房地产经纪人协理资格）的占 16.5%。在学历层次方面，约三分之一的从业人员是高中或高中以下，大专学历所占比例最多，占 53.32%，本科以上学历不足 20%。

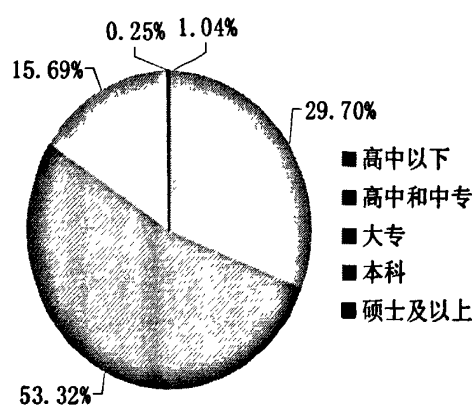


图 2-2 调查企业从业人员学历构成

数据来源：《2009 中国房地产经纪行业发展报告》。

二、经纪人与经纪机构的关系比较分析

美国政府在 70 年代就开始了所谓的独立合同制下经纪人的特殊就业方式<sup>8</sup>，这种特殊的就业方式结束了经纪人与公司之间的雇佣关系。在这种合同制的就业形式下，经纪人的积极性得到了最大的发挥，使经纪人真正的成为二手房交易的主体，经纪人与公司的矛盾得到了完美的解决。

目前，国内的中介企业仍然是按照传统的雇用方式来运营，支付经纪人的低薪，同时按照雇员的方式来管理经纪人，但是实际情况却不近人意，经纪人的流动性很大，经纪人对公司的忠诚度很低。

<sup>7</sup> 高云堂：《美国二手房市场介绍（七）经纪人的特点》2007 年 2 月 14 日，<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121310976.html>  
<sup>8</sup> 高云堂：《中介的三大矛盾（2）》2007 年 8 月 27 日，<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121800097.html>

### (一) 美国经纪人活动方式

按照美国国家税务局 IRS (Internal Revenue Service) 1976 年的规定, 房地产经纪人的雇佣关系称之为 Independent Contractor (可以译为独立合同制), Independent Contractor, 由两个单词组成, 一个是 Independent——独立的, 它所指的是经纪人平时的工作方式和工作状态; 一个是 Contractor——合同制, 它所指的是经纪人与经纪公司的关系, 是经纪人从事经纪活动的本质含义, 房地产经纪人只是在独立合同制下的从业的一种人士。这种合同制经纪人公司是美国房地产经纪公司的主要形式。在美国的大城市除了纽约, 旧金山等城市市中心会呈现人来人往的景象, 其他城市大多数街道上穿流不息的车辆, 公共交通也很少有人, 店面式的房地产经纪公司无法生存, 因此经纪人与公司的关系不是雇员与雇主的关系而是采用公司不发薪水, 也没有任何福利待遇的合同制。

美国国家税务局规定, 独立合同制的房地产经纪人必须满足以下三个条件:

① 与公司有书面协议; ② 具有房地产执照; ③ 收入必须是佣金形式, 不是按小时计算的。

独立合同制下的房地产经纪人具有以下特点:

1、与公司不签订任何雇佣合同, 只有少数大公司才与经纪人签订独立合同制的合约 (Independent Contractor Agreement), 但大多数公司只是口头协议而已。

2、公司不向经纪人支付任何薪水, 也不提供任何医疗保险, 退休计划等, 同时公司也不负责任何工伤事故。

3、在收入税务上, 公司发给经纪人是美国国家税务局的 W9 表格 (佣金收入), 而不是 W2 表格 (薪水收入), 同时, 公司不代扣联邦所得税 (Federal Tax) 和社会安全税 (Social Security Tax)。

4、按照大多数州政府的房地产法, 经纪人公司要对其公司的房地产经纪人所做的活动负全部的法律风险, 因此公司会要求经纪人必须购买粗心疏忽保险 (Error and Omission), 经纪人自己每月缴纳 30 美元左右, 这样可以转移风险, 一旦经纪人工作中出现失误引起经济赔偿诉讼, 保险公司将承担责任, 赔偿损失。

虽然独立合同制度下, 美国房地产经纪人享受的是一种时间、地点都比较自由的工作方式, 不需要整天呆在公司里, 朝九晚五的上下班, 平时处理业务不论是寻找房源、客源, 还是带客户去看房、签约, 都有自己的时间安排, 只要在规定时间内向 MLS 系统上传所有信息即可。但是, 这不是指经纪人是独立的, 每一

个房地产经纪人的房地产执照都必须在执业经纪人(Broker)——即经纪公司建立者的名下,所签的所有合同,包括买卖合同、房源代理合同等,必须用公司的名字,虽然经纪人自己成单的合同不需要执业经纪人签字,但美国政府拍卖屋<sup>9</sup>的合同、佣金分成合约等重要的文件一定要执业经纪人(Broker)签字,而且每一份合同均要在公司备案,过户文件也要备案;经纪人收到的佣金也是先到公司的账户,再按比例进行分配,实际交易经纪人不经手佣金;如果消费者要起诉独立经纪人,一般是起诉公司,因为按州里的法律,公司对手下的经纪人负100%的责任。所以,经纪人与经纪公司在本质上是平等合作的合同制关系,经纪公司不付给经纪人薪水,也没有福利待遇、医疗保险等,经纪人主要靠佣金的高比例分成作为自己的收入,经纪公司靠佣金的低比例分成作为公司的收入,经纪人需要经纪公司这个平台,经纪公司也需要经纪人的大量加入。<sup>10</sup>

## (二) 我国经纪人活动方式

### 1、雇佣关系管理

与美国的情况不同,不论是房地产代理经纪机构,还是居间经纪机构,目前国内绝大部分的经纪公司与经纪人之间都是一种雇佣关系,双方签订雇佣合同,雇员按照雇主的指示,利用雇主提供的条件提供劳务,雇主向提供劳务的雇员支付劳动报酬。在这种形式下,房地产经纪人不能以个人名义承接经纪业务,要由经纪机构统一承接并承担法律责任,统一向委托人收取佣金,并按约定向承接业务的经纪人付报酬,经纪人拿到佣金的小部分,经纪机构拿到佣金的大部分。

### 2、独立房地产经纪人

中国的房地产经纪人受雇于经纪机构,经纪人与公司的矛盾的最主要表现就是经纪人的飞单行为,飞单就如同消费者跳单对付经纪人一样,是经纪人对付公司的一个手段,飞单的出现和蔓延就是这种不合理的雇用方式的一个症状。目前国内市场上出现的“独立经纪人”正是为解决这些问题向美国借鉴而来的产物,这些所谓“独立经纪人”,即合同制关系、高佣金、自由的工作状态等,其客户来源构成里,网络占50%,朋友、回头客占30%,与其它经纪人的合作占20%,相比较门店的上门客占50%,网络30%,回头客20%的比例来讲,独立经纪人对

<sup>9</sup> 拍卖屋:被法庭或银行没收的财产,经一定法律程序,公开比价执行出售的房子,叫拍卖屋。拍卖屋是以在拍卖时出价最高者,取得此财产的购买权,并在缴交全额现金之后,取得此屋的所有权。一般拍卖屋是以全额现金交易的,并且没有附带任何保证或附带任何条款,拍卖一经成交,所有有关房子的责任及风险均由买主无偿承受。拍卖屋一般有法院拍卖屋、银行拍卖屋、政府机关(公有财产)拍卖屋、国税局拍卖屋、私人拍卖屋这几种。

<sup>10</sup> 李侃:《中美房地产经纪运作模式的比较分析》,硕士学位论文,华东师范大学产业经济学,2009年



网络等技术的运用与美国相似，但并不是真正意义上的独立合同者。实践证明，这种独立经纪人的发展只是美国形式的复制，中国市场的客观环境无法提供其本质的存在条件，故难以成为主流。

### （三）雇佣制与合同制的利弊比较分析

#### 1、雇员制的优点：

（1）公司拿佣金的多数，经纪人拿少数，如果店面在一个繁忙的好地段，公司的佣金收益就很高，所以好的地段，公司的利润就很好。同时如果市场行情看好，这种店面式的公司就很赚钱。

（2）对经纪人的要求低，可以低价招收员工，速成培训一下就可以上岗，为公司赚佣金。

（3）公司可以快速以开新店的方式占领市场，有利于公司的发展。

（4）经纪人因为有底薪，没有开单也可以生活，同时公司还对经纪人进行培训，有利于经纪人的成长。

#### 雇员制的缺点：

（1）经营成本高，尤其在繁华的地段，租金昂贵，公司抗市场能力较差。

（2）同行竞争激烈，往往是几家经纪公司安营扎寨在一起，客户分流，竞争力差的就得关店。

（3）客户的忠诚度低，经纪人工作效率不高，成单率低，经纪人淘汰比例高，经纪人的流失率很高。

（4）对于工作时长，业务优秀的经纪人不利，存在佣金歧视现象。

（5）不适合于兼职和半职的房地产经纪人，由于是按时付薪水，经纪人必须在公司里，没有时间上的自由。

#### 2、合同制的优点：

（1）店面成本低，一般设在普通的办公楼区，相对讲，租金便宜。由于经纪人多数在家工作，一个店面可以给几十，上百个经纪人提供完善的服务。一旦市场不好，由于公司没有在经纪人的薪水和福利上支出，租金也不高，抵抗风险的能力较强。

（2）客户多为合同经纪人自己的老客户或者是客户介绍来的，经纪人工作较容易，成单率高，经纪人队伍稳定。

（3）经纪人的能力能够得到最大程度的发挥，经纪人成单越多，自己得到的佣金就越多，在这种高额金钱的鼓励下，有助于经纪人的业务水平和道德标准的

提高。在这种合同制下，美国经纪人才有可能为美国民众和政府所肯定。

(4) 适合半工，兼职的经纪人，在美国，兼职和半工的经纪人占相当高的比例，估计可达 40-50%。

合同制的缺点：

(1) 合同制的经纪人人数少时，公司由于所得的佣金比例低，收益少，容易出现经营困难，公司只有留住很多经纪人才能生存。

(2) 由于佣金一般是经纪人拿多数，公司拿少数，在这种情况下，公司要快速扩张很困难，只能采取特许经营的形式。

(3) 由于没有底薪，全新的经纪人很难生存，较适合有经验的经纪人。

(4) 由于经纪人与公司不是雇佣关系，经纪人较难控制和管理，但是根据法律，公司又要对经纪人的行为完全负责，所以公司在法律责任上的风险大一些。

11

第二节 企业规模结构比较分析

一、集中度测算

(一) 企业规模数量

美国在 1917 年就颁布了规范房地产经纪人的《执照法》，截至 2002 年，根据美国经济调查局报告中显示美国房地产经纪机构的数量超过了 10 万，从业人员也有 50 多万。

表 2-1 2002<sup>12</sup>年美国房地产经纪行业整体情况

2002NAICS <sup>13</sup> 代码	代码意思	企业总数	年 收 入 (\$1,000)	年 薪 金 支 出(\$1,000)	从业人数
5311	房地产经纪	113,201	116,240,519	13,211,071	509,454

Source: U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census, Release Date: 8/31/2005

关于中国房地产经纪企业的总体数量，目前尚无较为准确的统计数字。由于目前房地产经纪服务机构的设立采用在工商管理部门申请登记、领取执照，然后到行业主管部门备案的制度，许多经营企业没有备案；甚至在一些城市，无照经

<sup>11</sup> 高云堂：《合同制与雇员制经纪公司的比较》2007 年 2 月 27 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121325425.html>

<sup>12</sup> 虽然美国 2007 年的经济调查报告已经出来了一部分，但是关于房地产经纪行业中的行业集中度的具体数据还没有详细的统计，因此为了统一口径，这里所有的数据都是采用 2002 年美国经济调查报告中的数据。

<sup>13</sup> NAICS：北美产业分类体系

营的经纪服务企业也不少。因此,实际从事房地产经纪服务的企业数量较难统计。据不完全统计,目前全国房地产经纪从业人员超过百万人,房地产经纪机构已有5万余家。

通过对国内主要城市房地产管理部门现有备案信息整理发现,各地由于房地产市场总量、发展程度和市场集中度不同,房地产经纪机构(不含分支机构)数量有较大差异。其中上海、北京、广州等一线城市房地产经纪机构逾两千家,而经纪机构较少的郑州、长沙、大连、长春等地仅有数十家至一两百家。

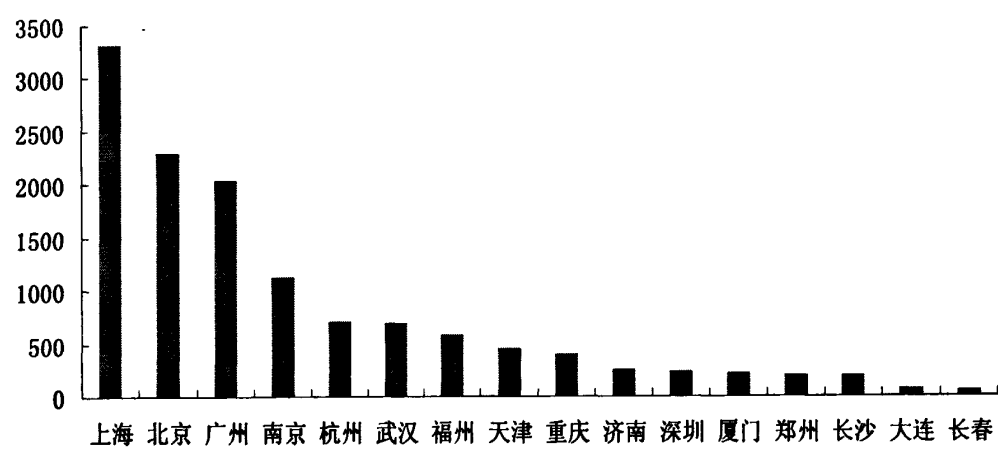


图 2-3 各地房地产经纪机构数量

数据来源:《2009 中国房地产经纪行业发展报告》

(二) 衡量指标

行业集中度(Concentration Ratio)又称行业集中率或市场集中度(Market Concentration Rate),是指某行业的相关市场内前 N 家最大的企业所占市场份额(产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等)的总和,是对整个行业的市场结构集中程度的测量指标,用来衡量企业的数目和相对规模的差异,是市场势力的重要量化指标。

行业集中度是决定市场结构最基本、最重要的因素,集中体现了市场的竞争和垄断程度。测量行业集中度的具体方法和相应指标有很多,这里选用绝对集中度(CRn 指数)作为衡量市场集中度指标。

行业集中率是指该行业的相关市场内前 N 家最大的企业所占市场份额的总和。例如 CR4 是指某行业排名前 4 位的企业占有该相关市场份额,CR4 越大,说明这一行业的集中度越高,市场竞争越趋向于垄断;反之,集中度越低,市场竞争越趋向于竞争。

一般情况下，若已知该行业的企业的产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等的情况下，其计算公式：

$$CR_n = \frac{\sum(X_i)_n}{\sum(X_i)_N} \quad N > n$$

其中：CR<sub>n</sub>：规模最大的前几家企业的行业集中度； X<sub>i</sub>：表示第 i 家企业的产值、产量、销售额、销售量、职工人数、资产总额等； n：产业内规模最大的前几家企业数； N：产业内的企业总数。

根据美国经济学家贝恩和日本通产省对产业集中度的划分标准，将产业市场结构粗分为寡占型（CR8 ≥ 40）和竞争型（CR8 < 40%）两类。其中，寡占型又细分为极高寡占型（CR8 ≥ 70%）和低集中寡占型（40% ≤ CR8 < 70%）；竞争型又细分为低集中竞争型（20% ≤ CR8 < 40%）和分散竞争型（CR8 < 20%）。

## 二、集中度分析

### （一）规模状况

#### 1、美国经纪市场集中程度

（1）人员规模。在美国大约有 90%的经纪公司的规模都比较小，人数基本上都在 10 个以下，这点和中国大致相同。也有一些规模比较大的公司，他们的经纪人人数可以达到 100 人以上。2002 年美国经济调查中对美国房地产经纪行业中经纪企业的每年雇用人员规模作出了比较详细的统计。

表 2-2 2002 年美国房地产经纪行业企业人员规模状况

企业人员规模	企业数量	年收入 (\$1,000)	年薪金支出 (\$1,000)	员工数量
所有企业	79,958	111,989,134	12,750,189	489,985
员工人数少于 5 的企业	59,563	25,374,967	2,463,289	117,155
员工人数在[5,9]的企业	12,518	16,217,326	1,958,555	79,895
员工人数在[10,19]的企业	4,817	13,267,404	1,623,046	62,795
员工人数在[20,49]的企业	2,120	12,490,950	1,584,051	61,818
员工人数在[50,99]的企业	558	7,385,873	1,032,912	37,674
员工人数在[100,249]	262	9,139,983	1,106,326	38,804

的企业				
员工人数在[250,499]的企业	75	9,145,266	1,049,055	24,711
员工人数在[500,999]的企业	27	4,152,751	497,725	18,681
员工人数在 1000 或以上的企业	18	14,814,614	1,435,230	48,452

表中“所有企业”是指：Firms operated for the entire year

Source: U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census, Release Date: 11/8/2005

从 2002 年经济调查的统计结果可以看出，美国房地产经纪公司雇用人数小于 5 的企业或者机构超过一半，为 74.5%；而雇用人数超过 50 的企业或者机构的比例仅为 1.2%左右，房地产经纪企业的规模普遍偏小，市场主体较为分散。

(2) 市场份额。同样 2002 年美国经济调查报告对房地产经纪企业的规模状况也做了详细调查，4 个最大的企业其收入仅占有所有企业总收入的 6.7%，前 8 占 10.2%，前 20 的份额为 15.3%，前 50 强的企业也没有占到总市场份额的 30%，仅为 22.1%。行业集中率  $CR_4 < 20\%$ ，因此根据美国经济学家贝恩的划分，美国房地产经纪市场为分散竞争型市场。

表 2-3 2002 年美国房地产经纪行业集中度情况

企业规模	年收入 (\$1,000)	集中率 (%)	年薪金支出 (\$1,000)	员工数量
所有企业	116,240,519	100.0	13,211,071	509,454
前 4 强企业	7,793,579	6.7	660,039	20,430
前 8 强企业	11,818,393	10.2	1,000,120	25,765
前 20 强企业	17,798,737	15.3	1,459,335	39,963
前 50 强企业	25,742,204	22.1	2,209,806	60,534

表中“所有企业”代表：All firms, 包含 Firms operated for the entire year 和 Firms not operated for the entire year

Source: U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census, Release Date: 11/8/2005

另外根据美国 NAR2005 年对房地产经纪行业的所做的一份研究报告报告《Real Estate Brokerage Industry: Structure-Conduct-Performance》中指出：前 10 的经纪企业只占美国经纪市场份额的 9.1%，前 20 的企业占 10.9%，前 100 占 17.0%，前 200 占 26.6%。可见随着几年发展，美国房地产经纪行业市场集中度更小，分散程度更大。

## 2、中国经纪市场集中程度

由于较低的进入门槛，我国目前的房地产经纪行业以中小企业为主，尤其是

从事二手房租售的房屋中介企业,“一个门店、一部电话”的单店运营模式普遍存在。与此同时,房地产经纪行业经过十多年的快速发展,逐渐有一批经纪企业成长起来,推行跨区域发展,实施全国化战略。亿元资产规模、十数家分公司、数百个直营连锁店或特许加盟连锁店的上规模经纪企业也越来越多地在市场上涌现。数量多、规模小的特征决定了行业集中度整体较低。尽管在个别城市逐渐呈现出垄断竞争甚至寡头垄断的市场格局,例如,在一手房市场,深圳、广州前三家经纪企业共占约 70% 的市场份额。在二手房市场,北京、广州的几家品牌中介占据绝大部分的市场份额。但就全国市场而言,市场份额超过 5% 的企业寥寥无几,更无一家达到 10%。

从房地产经纪行业从业人员数量方面来看,众多仅有一两间门店的小中介从业人数不足 10 人,而一些全国性的品牌企业员工数量逾千人。总体上看,过半企业人数不足 50,占 58.4%。从业人员数量在 50-99 人、100-499 人、500-999 人以及 1000 人以上的企业比例分别为 12.6%、17.9%、9.3%和 1.9%。<sup>14</sup>

(二) 经营收入

1、在美国,不同规模的房地产经纪企业每年的经营收入分为不同的等级,不同等级年经营收入的经纪企业的数量以及总收益可以通过 2002 年美国经济调查报告看出,这其中同样可以统计出不同规模企业所占的市场份额。

表 2-4 2002 年美国房地产经纪行业企业收入规模状况

企业收入规模	企业数量	年 收 入 (\$1,000)	年 薪 金 支 出 (\$1,000)	员工数量
所有企业	79,958	111,989,134	12,750,189	489,985
企业年收入在\$100,000 以下	13,252	739,249	207,086	20,023
企业年收入在\$100,000 和 \$249,999 之间	18,201	3,073,361	571,748	38,694
企业年收入在\$250,000 和 \$499,999 之间	17,271	6,205,238	916,322	50,236
企业年收入在\$500,000 和 \$999,999 之间	14,673	10,321,428	1,398,119	65,184
企业年收入在\$1,000,000 和 \$2,499,999 之间	10,930	16,748,302	2,171,690	86,266
企业年收入在\$2,500,000 和 \$4,999,999 之间	3,240	11,099,199	1,355,207	49,401
企业年收入在\$5,000,000 和 \$9,999,999 之间	1,299	8,822,382	1,022,459	33,599

<sup>14</sup> 《2008 中国房地产经纪行业发展报告》

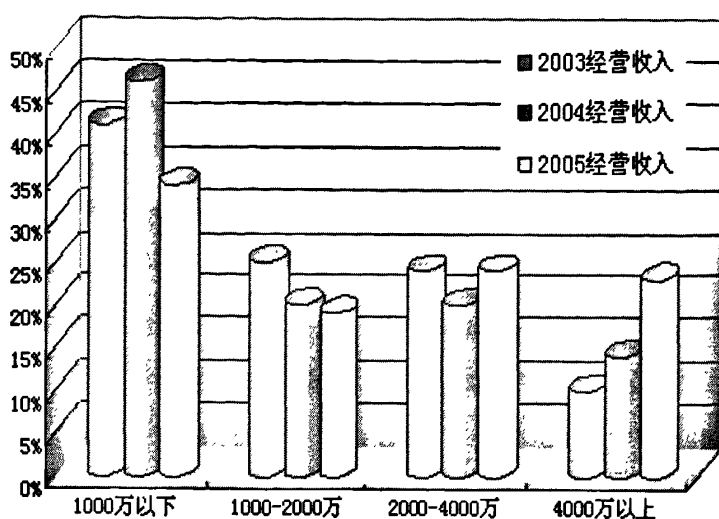
企业年收入在\$10,000,000 和 \$24,999,999 之间	688	10,296,462	1,050,244	33,822
企业年收入在\$25,000,000 和 \$49,999,999 之间	223	7,606,260	754,821	22,656
企业年收入在\$50,000,000 和 \$99,999,999 之间	96	6,834,220	717,825	19,090
企业年收入 \$100,000,000 以上	85	30,243,033	2,584,668	71,014

表中“所有企业”是指：Firms operated for the entire year

Source: U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census, Release Date: 11/8/2005

从表中得知截止 2002 年美国调查时，全年运营的房地产经纪机构总数量接近 8 万多家，年经营总收入 1000 多亿美元，其中年收入在 100 万美元以下的经纪机构 6 万多家，占了企业总数的将近 80%，不过收益却占不到所有企业总收益的 20%；年收入在 100 万美元到 1000 万美元之间的企业或者机构 1 万 5 千多家，接近企业总数的 20%，收益占到总收益的 30%多点；年收入超过 1000 万美元的企业或者机构仅为 1000 多家，仅为企业总数的 1.3%左右，不过收益却将近总收益的一半。由此可见，从收入规模来看，美国房地产经纪行业也是以小公司为主。

2、由国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家机构共同发布的《2006 中国房地产经纪百强企业研究报告》指出，2006 年中国房地产经纪百强企业平均经营收入为 2387.22 万元，其中 1000 万以下的占 34%，1000-4000 万的占 43%，而 4000 万以上的占 23%。

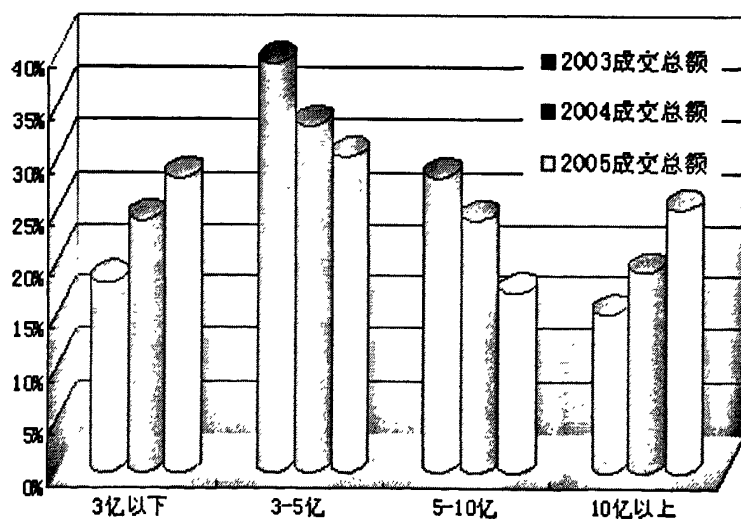


2003-2005 百强企业经营收入分布

图 2-4 2003-2005 年中国房地产经纪百强企业经营收入分布

数据来源:《2006 中国房地产经纪百强企业研究报告》

2005 年, 百强企业在二手房、租赁市场的成交总额平均为 94551.41 万元, 比 2004 年增长 10%, 在国内已经占据了 50% 以上的市场。从成交总额分布来看, 3 亿以下、10 亿以上市场份额的企业持续增加, 整体继续呈现分化的趋势。



003-2005 百强企业成交总额分布

图 2-5 2003-2005 年中国房地产经纪百强企业成交总额分布



数据来源：《2006 中国房地产经纪百强企业研究报告》

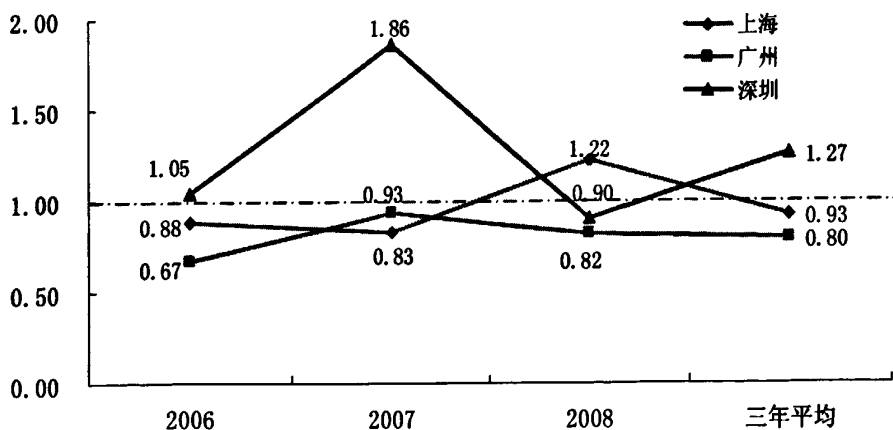
综上所述，无论从员工规模还是从市场份额来看，美国房地产行业的集中程度还没有我国的高，市场主体比我国还分散，市场竞争程度很高，我国行业集中度虽低，但这却不是这个行业存在众多问题的根本原因。

### 第三节 业务结构比较分析

#### 一、一手房和二手房业务构成分析

二手房在市场中总量中所占的比重是衡量房地产市场成熟程度的一个重要指标，在欧美等发达国家，已经形成了二手房为主体的交易市场。美国人会根据工作等的变化而不断地变换自己的房产，这使得房地产交易盛行。在美国的房地产市场上，新房的交易大约只占到总交易量的 15%<sup>15</sup>，其它的则都是二手房的交易。根据美国商务部的统计，2006 年全美大约共销售了 105 万套新房，660 套二手房，新房销售占总销售的比例很低，约为 14%<sup>16</sup>。可以说，二手房交易是美国房地产市场中的主流交易行为。

与之相对应的是，由于我国的房地产市场仍处于快速发展阶段，一手房仍然是市场交易主体，因此从市场结构上看，我国经纪行业目前依然以一手房经纪为行业主体，只有少数一些城市，如北京、上海、广州、深圳等地区二手房的比重逐渐增长，甚至有的已经超越一手房。以上海为例，1995 年二手住宅交易总量不足新建商品住宅十分之一，2008 年，剔除配套商品房后，一手住宅和二手住宅成交量比已达 1: 1.22。



<sup>15</sup> 张新亮：《中美房地产经纪行业发展对比分析》2006 年 11 月 27 日，<http://bbs.dichan.com/tie-54837.html>

<sup>16</sup> 高云堂：《美国新房市场介绍—新房数量》2007 年 1 月 14 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121198339.html>

图 2-6 2006-2008 年上海、广州、深圳二手住宅与一手住宅成交比

数据来源：根据各地统计局和房地产管理部门数据整理

从业务规模看，尽管一手房是市场交易的主体，但经纪企业在二手房市场的参与度高于新建商品房市场。据不完全统计，各大城市通过经纪机构成交的存量房普遍约占总量的 60%-80%，部分城市高达 90% 以上；而 2008 年国内新建商品房只有 47% 是由经纪机构代理销售。因此，在很多房地产市场发展较快的城市，二手房经纪业务在房地产经纪业务中的比重已经超过 50%。以北京为例，2008 年一手房、二手房成交量大致持平，其中通过经纪机构成交的比例分别为 46% 和 78%，两者业务比重约为 4：6。

从企业数量看，由于市场上存在着大量仅有一两间门店的小中介，从事二手房租售的经纪企业数量要远大于从事一手房营销代理的经纪企业。抽样调查统计数据显示，两者比例大致为 7：3，其中有 5.6% 的综合性经纪企业同时涉足于房地产二三级市场。

从房地产经纪企业的业务类型来看，主营业务涉及房地产二级市场的一手房营销代理业务和三级市场的二手房买卖、租赁业务。调查企业中，从事二手房租售的房屋中介企业在数量上占据房地产经纪企业的主体，有 314 家，占 73%。从事一手房营销代理的企业有 166 家，占 27%。其中有 38 家综合性企业的业务横跨房地产二三级市场，占调查企业总量的 5.6%。

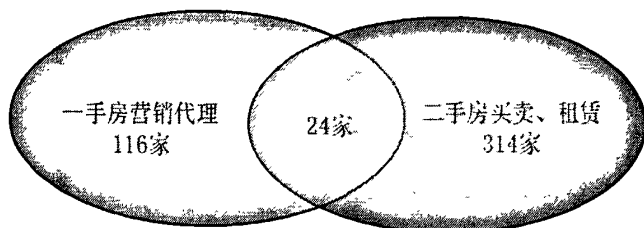


图 2-7 调查企业业务类型

数据来源：根据各地统计局和房地产管理部门数据整理，剔除部分配套商品房和经济适用房。

总体而言，我国目前仍处于以新建商品房为主导的市场发展阶段，与发达国家相比有很大的差距，同时还存在着区域市场发展不均衡的状况。由此可见中国未来的不动产综合服务市场也就是我们俗称的二手房市场还有很大的空间可以挖掘。

## 二、住宅与非住宅业务构成分析

### (一) 美国房地产经纪业务构成情况

2002 年美国经济调查中对房地产经纪业务中住宅业务和非住宅业务的经纪

企业数量和年收入以及从事人员数量都做了详细的统计,从中可以看出美国房地产经纪业务中,从事住宅业务的机构占了一半以上,具体比例为 55% 多点,非住宅业务以及其他业务则占不到 45%,从事的人员数量也反映了这个情况。

表 2-5 2002 年美国房地产经纪行业业务构成情况

NAICS 代码	业务种类	机构数量	年 收 入 (\$1,000)	年薪金支出 (\$1,000)	雇用人员
5311	所有业务	113,201	116,240,519	13,211,071	509,454
53111	住宅	62,308	55,295,976	6,643,114	294,328
53112	非住宅(不包括小仓库)	30,895	51,778,431	5,384,512	154,725
53113	小仓库或自存储单元	9,638	3,675,143	476,540	27,133
53119	其他业务	10,360	5,490,969	706,905	33,268

Source: U.S. Census Bureau, 2002 Economic Census, Release Date: 11/8/2005

(二) 我国房地产经纪业务构成情况

虽然目前对我国房地产经纪行业的业务构成情况没有一个直观的描述,但我们可以从近些年各类物业的销售情况获取有关这方面的信息。2008 年,我国商品住宅、办公楼及商业营业用房的销售面积分别为 55886 万平方米、1110 万平方米及 3852 万平方米,商品房销售物业属性构成中商品住宅、办公楼和商业营业用房分别占 90%、1.8%和 6.2%。

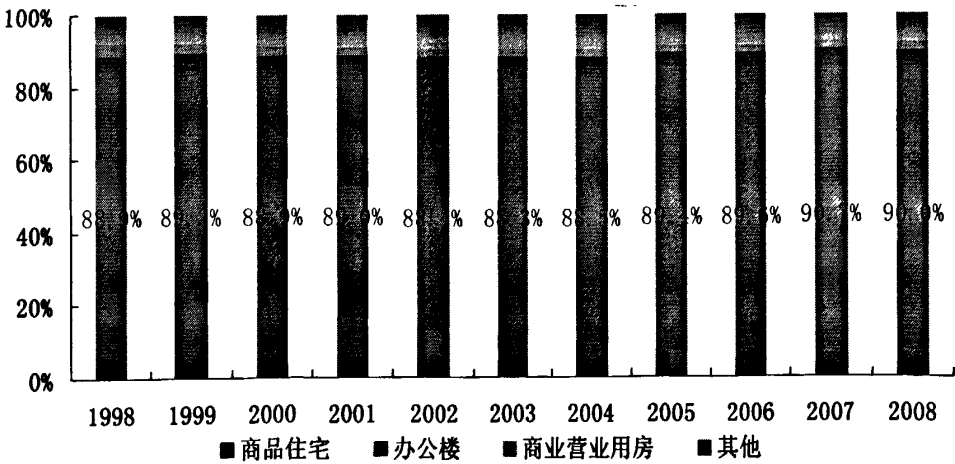


图 2-8 1998-2008 年商品房物业属性构成

数据来源: 国家统计局

可以看出由于房地产市场需求所致,再加上目前我国房地产行业发展的阶段,因此不论是一手房营销代理还是二手房经纪,基本上还是集中在住宅业务上。

从上面的分析可以看出,美国房地产经纪市场上住宅业务虽然也占了大半,

但远没有我国的比例高，我国目前基本还是住宅业务一支独大，经纪人的市场分工局面还没有形成，无法形成自身的专业优势。

### 第三章 中美房地产经纪业行业管理比较分析

#### 第一节 行业管理模式比较分析

##### 一、管理主体

###### （一）美国房地产经纪业管理主体

###### 1、政府管理机构

美国各州政府多数都有专门的机构对房地产行业进行管理，主要是州政府房地产局或房地产委员会。

州房地产委员会是房地产经纪业的管理机构，负责经纪人与销售员的执照颁发与管理，房地产交易客户的投诉，以及对执业房地产经纪机构、房地产经纪人及房地产销售员有关经纪活动的行政管理等等。在经纪人和销售员执业资格考试中，它负责审批培训的学校和相关的课程，并审查执业资格考试的内容等等。

###### 2、房地产经纪人协会

美国的房地产经纪人协会都是以私人发起的独立机构组织，可分为三级协会，既有全国性组织，又有地区性组织，即全美房地产经纪人协会、州房地产经纪人协会和市房地产经纪人协会。三级协会之间是贯通上下的网络性关系，不是领导和被领导的关系。三级协会之间因各自发挥的作用不同，而相互关联、相互依存。协会内实行董事制，董事分两种，一种是出资人董事，一种会员董事。一般来讲，出资人董事在董事会中占的比重不高，会员董事所占的数量较多。不论是全国性协会还是州市协会，会员董事的人数都是根据地方会员所占的数量多少来确定的。

美国有两个著名的全国性行业组织，一个是全国房地产师协会（National Association of Realtors, NAR），成立于1908年，其会员为有执照的房地产经纪人——房地产师。只有会员才能用“房地产师”的头衔作为从业的“注册商标”。同时房地产师也必须遵守协会的守则，参加该会的附属机构举办的各种学习培训；另一个协会是全国房地产经纪人协会（National Association of Real

Estate Brokers, NAREB), 成立于 1947 年, 最初主要从事黑人房地产经纪业务, 其会员是有执照的销售员——房地产士 (相当于我国房地产经纪人员制度中的“房地产经纪人协理”)。

各州协会 54 个 (其中包括本土 50 个州, 4 个特区或自治区)。地区 (地、市) 协会 1600 个, 仅参加 NAR 的会员人数就达 250 万人。每个个人会员或企业均可成为这三级协会的会员。美国的房地产经纪人协会纯粹是为房地产经纪人服务的机构, 既不依附于政府, 也不享有任何政府管理职能。<sup>17</sup>

(二) 中国房地产经纪业管理主体

当前我国房地产经纪业管理主体关系如下:

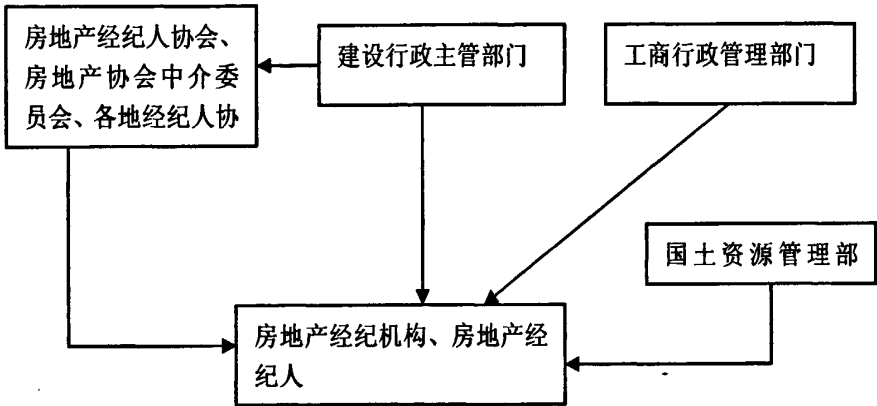


图 3-1 我国房地产经纪行业管理主体关系<sup>18</sup>

1、行政主管部门

目前我国房地产经纪行业行政主管部门主要有国家建设部、国家工商行政管理局、地方工商局以及各级房地产管理部门等。各部门管理的主要依据不同, 地方上已建立房地产经纪行业自律组织的, 所在地的房地产管理局会将其管理职能的一部分转移委托给当地的房地产经纪行业组织。

国家建设部颁布的《城市房地产中介服务管理规定》第三条规定: “国务院建设行政主管部门归口管理全国房地产中介服务工作。省、自治区、直辖市建设行政主管部门归口管理本行政区域内的房地产中介服务工作。直辖市、市、县人民政府房地产行政主管部门 (以下简称房地产管理部门) 管理本行政区域内的房

<sup>17</sup> 苏继光:《美国的房地产经纪人协会》,《上海房地》1998 年第 8 期  
<sup>18</sup> 胡珂:《我国房地产经纪业的现状分析和对此研究》,硕士学位论文,重庆大学管理科学与工程,2003 年

地产中介服务工作。”

我国国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》第一章第五条规定：“各级工商行政管理机关负责对经纪人进行监督管理。”确立了工商行政管理部门对我国经纪行业的管理职能。

2002 年底，由国土资源部与人事部一起制定的《土地登记代理人职业资格制度暂行规定》划定了土地登记代理的业务范围，确定了对从事该行业人士进行考核、管理的权限。国土资源部的这一举动使得其也参与到房地产经纪行业的管理中。

全国各地，尤其是房地产市场发育较早、交易相对频繁的地方，如北京、上海和广东等地区，都已经出台了各自的管理规定，作为规范房地产经纪行业管理的依据。

## 2、行业自律性组织

目前我国房地产行业的行业协会仍处于建立和完善阶段，已建立的全国性房地产自律性组织主要包括房地产业协会、房地产估价师与房地产经纪人学会、土地估价师学会和部分省市的房地产经纪人协会。随着我国政府机构改革不断深化，原来一些政府部门的职能开始由行业协会担任，但我国房地产经纪业的行业组织在行业管理中的作用依然非常有限。

1994 年，上海成立了我国第一个房地产经纪人的自律组织——上海市房地产经纪人协会。直至目前仍有许多城市没有成立专门的房地产经纪人协会。而已组建的这些行业协会几乎都是由行政管理部门发起，直接依附于政府，受政府管理体制的影响较大，权力来源于政府，而非法律授权。如：广州中介产业经纪人协会是由广州市协作办公室和广州市工商行政管理局等单位共同发起；重庆市房地产经纪人协会是由重庆市国土资源和房屋管理局发起（2002 年 7 月成立），协会会长和 40% 以上的协会理事来自各级房地产管理部门。这些协会在人员、经费、职能等方面，依赖于政府行政管理部门，一般都要服务和接受政府的领导。有的协会甚至与主管部门在干部任职、人员编制和办公地点上相互交错，难以全面反映协会的需求和呼声。<sup>19</sup>

## 二、管理内容和手段

### （一）政府主管部门负责的内容

美国各州政府主管部门负责的主要有两大块：

---

<sup>19</sup> 《2009 房地产经纪行业发展报告》

1、对房地产经纪人的考试管理。由州政府主管部门直接管理，具体事务由主管部门以订立合同方式委托给专业公司或学校去实施。有的州是委托给考试公司，有的州是向州政府申请聘请学校来培训房地产经纪人。后这需经州政府主管部门审查，如果具备所有要求条件，就会批准其招生培训资格，并订立合同，作为政府指定的定点培训学校，教材和试题由州政府的主管部门定夺。这种方式政府主管部门既能依法行政，又不会事务缠身。

2、对房地产经纪人的日常管理。州政府部门对房地产经纪人的日常管理主要包含两个部分：

第一，调查经纪人的诚信行为。调查分执业前和执业后两个方面：①执业前。房地产经纪人通过考试后，在发证书前，为了判断其是否符合执业资格，由州政府主管部门负责调查其诚实行为的记录。这种调查一般是委托专业公司对申请人进行调查，如发现申请人有不诚实行为，即取消发证资格。②执业后。在经纪人从事房地产经纪活动过程中，若发现其有欺诈当事人或其他不诚实行为时，主管部门也委托专业公司进行调查，查实有不诚实行为，便取消被投诉的房地产经纪人证书，并报州政府取消其执照。

第二，对申请从事房地产经纪人活动，以及已经参与房地产经纪活动中的当事人，在其面对申请培训、考试以及日常的房地产经纪活动中遇到的各类问题，给予指导和咨询。<sup>20</sup>

当然各州政府房地产委员会还负责房地产经纪机构设立的审查以及今后的管理工作等。

美国各州房地产委员会通过以下手段行使职责：①发布关于经纪人和销售员管理的规则和规章。②负责经纪人和销售员的牌照颁发与管理。③审查牌照申请人资格，审查培训课程内容以及考试内容。④审批有关学校从事课程教育的资格。⑤研究与经纪人活动有关的法律法规。⑥行使有关房地产法律赋予的职能，管理房地产经纪活动。<sup>21</sup>

此外各州房地产委员会一般都有一个调查机构，可以在任何时候到经纪人办公室检查他的业务记录，发现问题向房地产委员会报告，由该委员会讨论决定是否向法院控告。同时，美国各地都有专门的检查部门负责处理此类案件。他们接到买主或卖主的控告后，立即去调查，问题严重的将暂停或吊销执照。<sup>22</sup>

<sup>20</sup> 苏继光：《美国的房地产经纪人制度》，《上海房地》1998年第4期

<sup>21</sup> 陈英存：《我国房地产经纪也管理模式研究》，博士学位论文，同济大学城市管理与建设工程管理，2007年

<sup>22</sup> 捷杰：《美国地产经纪人》，《经纪人》2004年第9期

我国行政管理内容主要集中在建设行政主管部门和工商行政管理机关的职能上:

1、国家建设行政主管部门及省、自治区、直辖市建设行政主管部门管理的主要内容是:研究、拟定房地产经纪行业发展的方针、政策、法规、改革方案、规章制度,并指导实施;制定并监督执行行业的资格认证制度;监督处罚违规、违法行为制定行业技术规程,并监督执行。

2、各级工商行政管理机关的主要职责是:①经纪资格的认定;②经纪人的登记注册;③依照有关法律、法规和本办法的规定,对经纪活动进行监督管理,保护合法经营,查处违法经营;④指导经纪人自律组织的工作;⑤国家赋予的其它职责。

## (二) 行业协会自律管理内容

前面所讲的美国三级房地产经纪人协会,其业务范围和内容大同小异。以全美房地产经纪人协会为例,业务范围包括7个方面:

1、关注国会和联邦政府的举动。这方面的事务,包括收集国会和联邦政府准备制订的有关房地产经纪人的法律和规定。同时将房地产经纪人协会会员有关减轻房地产经纪活动的压力、障碍的想法,向国会和联邦政府表达。

2、收集信息。美国的因特网信息网络使用非常广泛。协会通过信息网络收集各方面有利于房地产经纪活动的商业信息进行分析,并提供给房地产经纪人。

3、公共事务。这方面主要是协调同新闻媒介方面的关系。协会作为房地产经纪人的代言人,向新闻媒介表达整个行业的观点、方法和意愿。

4、国际事务。全美协会同世界上33个国家的38个同业协会有往来关系。全美协会每年秋季会在美国选择一个地点,举行一次大型的、国际性的房地产展示、展销会。参展的均是有同业协会联系的同行。

5、法律事务的咨询。协会通过媒体等咨询方式将已实施和将要实施有关法律和规定,向协会的会员进行介绍,并提出劝告或忠告。告诫协会会员对房地产经纪活动中涉及的法律问题和产生的后果引起重视。

6、选择和提供再教育的教材。美国房地产经纪人实行的是考试、考核制度,由美国各州政府直接进行管理,美国的房地产经纪人协会不参与这项管理。但协会利用政府对房地产经纪人进行继续教育的机会,为房地产经纪人选择和提供继续教育的教材。<sup>23</sup>

<sup>23</sup> 海天:《美国的房产经纪》,《经纪人》2004年第2期



我国房地产经纪行业自律管理框架体系主要包括以下几个方面：

1、规范房地产经纪人执业资格考试、注册、继续教育。转变房地产经纪人注册管理方式之后，中国房地产估价师与房地产经纪人学会将房地产经纪人执业资格注册与房地产经纪行业自律管理有机结合起来，执业资格注册管理制度已经成为行业自律管理的核心。

另外，中国房地产估价师与房地产经纪人学会通过制定并不断完善继续教育课程，作为提升房地产经纪业务素质和职业道德水准的渠道。

2、确立房地产经纪执业规则。2006 年 10 月份发布的《房地产经纪执业规则》，是中国房地产估价师与房地产经纪人学会对房地产经纪机构和房地产经纪人自律管理的基本准则。

3、推广房地产经纪业务合同文本。中国房地产估价师与房地产经纪人学会已经发布的《房地产经纪业务合同推荐文本》，包括《房屋出售委托协议》、《房屋出租委托协议》、《房屋承购委托协议》、《房屋承租委托协议》、《房屋买卖合同》、《房屋租赁合同》等。

4、发布房地产交易风险提示。目前，学会已经针对交易方式带来的风险问题，发布了房地产交易第一号风险提示，同时正在起草针对定金、诚意金问题的第二号风险提示。

5、逐步建立房地产经纪学科理论体系。如中国房地产估价师与房地产经纪人学会将通过发布《房地产经纪基本术语》，推进房地产经纪行业研究。

6、建立并公示注册房地产经纪人和房地产经纪机构信用档案。2006 年，中国房地产估价师与房地产经纪人学会开通了房地产经纪信用档案，接下来学会将加强房地产经纪信用档案管理，实现数据实时更新，并进一步挖掘、应用信用档案数据信息。

7、开展房地产经纪资信评价活动。2006 年，中国房地产估价师与房地产经纪人学会进行了首次优秀房地产经纪机构、优秀房地产经纪人的评选，评选出了 114 家全国优秀房地产经纪机构和 70 名全国优秀房地产经纪人，自此拉开了房地产经纪资信评价的序幕。

8、通报房地产经纪违法违规案件。针对目前一些违法违规典型案例，中国房地产估价师与房地产经纪人学会建立违法违规案件通报制度，对具有代表性违法违规案件及时予以通报。<sup>24</sup>

<sup>24</sup> 《2009 中国房地产经纪行业发展报告》

## 第二节 行业准入制度比较分析

### 一、经纪人准入条件

#### (一) 房地产经纪人执业准入规定

美国房地产经纪人的管理,有一系列比较完备的法律法规,其中之一是对从事房地产经纪人的执业,政府规定了资质准入制度。即对房地产经纪人实行资质审查制度,政府有关部门对申请从事房地产代理和销售的企业和个人实行资质认证制度。尽管各州的规定有所不同,但对于达到法定年龄、学历、无不良记录、通过经纪人专业考试都有所规定。<sup>25</sup>

美国房地产经纪人制度规定了两类资历不同的专业人员:一类是销售员(Sales person),另一类是经纪人(Broker),他们必须通过房地产经纪人执照考试,方可取得执照开业。

房地产经纪人取得执照的条件是:(1)销售员:年满18岁的自然人,高中毕业,修完《房地产原理》,考试合格后,在会计、商业、公证、专业法律、产业管理、房地产估价、房地产经纪人、房地产贷款、办公室行政管理、房地产实务等10门课中任选6门,18个月内学完,并达到2门合格者,才能取得销售员执照。(2)房地产经纪人:年满18岁的自然人或法人,大学学历,2年房地产实际工作经验,修完房地产实务,法律规章、财务、估价、会计共5门必修课,并在商业、法律、管理、公证等课程中再选3门,通过考试。一般能通过考试的人大约只有20%。为保证房地产经纪人的专业水准和服务质量,每年还要参加考试,接受再教育。执照每4年须申请重新换发,要求申请者同时应提出证据证明执照持有人业已完成45小时有关不动产的最新教育原理课程、讨论或会议。<sup>26</sup>

我国对房地产经纪人员实行职业资格制度,凡从事房地产经纪活动的人员,必须取得相应资格证书并经注册生效。取得房地产经纪人执业资格是进入房地产经纪活动关键岗位和发起房地产经纪机构的必备条件。取得房地产经纪人协理从业资格,是从事房地产经纪活动的基本条件。

我国房地产经纪从业人也分为两类:房地产经纪人和经纪人协理,他们取得执业资格的条件也不相同。虽然各地对执业资格的取得有一些细微的差异,但是在本质上没有差别,房地产经纪协理一般都要要求具有高中学历,并遵守国家法律

<sup>25</sup> 苏继光:《美国的房地产经纪人》,《上海房地》1998年第4期

<sup>26</sup> 何芳,魏静:《国外房地产中介行业的现状和特点》,《中国房地信息》2001年第4期

法规即可；房地产经纪人必须先具有经纪协理资格才可进行报考，而且有相关的学历和相关专业工作经验年限限制，如若具有大专学历资格，工作必须满6年，房地产经纪工作年限要达到3年，若具有本科学历资，工作满4年，相关经验满2年等。

## （二）执业资格考试制度

在美国，房地产经纪人执照要通过考试获取，因此房地产经纪人考试制度是执业执照管理的核心所在。

1、考试资格。在美国，成年人只要完成规定时间的成人培训课程（一般为60~120h），即可参加销售员考试，没有学历限制，这些课程可以在政府指定的学院进行学习，也可以自学，若需要其他更大量的培训则要靠房地产经纪机构进行提供。内容主要包括合同、法律、金融以及市场运作等方面。试题满分为150分，要取得经纪人资格的另外加试50分，主要是与法人有关的法律、合同、经营管理方面的专业知识。取得销售员资格的人员必须经过一定年限（一般为2~4年）方能参加房地产经纪人考试，在大多数州还要完成考试管理机构提供的成人教育课程。美国规定，要当房地产经纪人必先当房地产销售员，再通过中级课程的学习考试获得正式房地产经纪人资格。在考试资格确认过程中，美国特别重视对报名者职业道德的审查，凡有犯罪记录或其他不良记录的人都不得参加房地产经纪人考试。

2、考试内容。美国房地产经纪人考试内容包括：财产权利关系、土地利用控制与规则、房地产估价与市场分析、理财、经纪人法律、法定信息披露、合同、产权转让、房地产实务、房地产应用数学以及相关领域的专业知识。

3、考试组织。各州一般都由专门的由政府有关部门批准的非盈利机构来组织房地产经纪人考试，考试周期及具体时间安排各州也不尽相同。这个组织拥有大量房地产经纪方面的专业人士负责考试命题、确定合格标准等，但最后都需经该政府部门审定。<sup>27</sup>

美国各州颁发的房地产经纪人执业执照一般只在本州范围内有效，各州之间不通用。

我国房地产经纪人执业考试实行全国统一大纲、统一命题、统一组织的考试制度，由人事部、建设部共同组织实施，原则上每年举行一次。凡中华人民共和国公民，遵守国家法律、法规，已取得房地产经纪人协理资格（2005年前暂不

<sup>27</sup> 陆克华，倪吉信：《美国房地产经纪人管理制度简介》，《中国房地信息》2001年第12期

要求), 并达到规定的学历和工作年限, 均可报名参加房地产经纪人执业资格考试。考试合格人员, 由省级人事部门颁发房地产经纪人执业资格证书, 该证书全国有效。

房地产经纪人执业资格考试共有 4 个科目, 包括“房地产基本制度与政策”、“房地产经纪概论”、“房地产经纪实务”和“房地产经纪相关知识”。参加考试的人员必须在连续两个考试年度内通过应试科目。取得经纪人执业资格证书的人员, 经注册并取得房地产经纪人注册证后, 方能以房地产经纪人名义从事房地产经纪活动。

房地产经纪人协理从业资格考试实行全国统一大纲, 由各省、自治区、直辖市命题并组织考试的制度。凡中华人民共和国公民、遵守国家法律、法规, 具有高中以上学历, 均可报名参加房地产经纪人协理从业资格考试。考试合格人员, 由各省、自治区、直辖市人事部门颁发房地产经纪人协理从业资格证书, 该证书在所在行政区域内有效。房地产经纪人协理从业资格注册登记管理工作由各省级房地产管理部门负责。

虽然我国房地产经纪人员必须经过全国统一考试合格并经注册登记后方可从事房地产经纪活动, 但由于缺乏对房地产经纪人的惩治机制, 对房地产经纪从业人员威慑力不强, 导致这些规定在现实中没有得到很好的贯彻和执行。目前市场上从事房地产经纪的人员形形色色, 素质参差不齐, 具有从业资格的人员只占极少数, 多数人员并没有经过专业培训, 对房地产知识和法律、法规不了解, 服务质量低下, 甚至进行违法经纪等活动。

## 二、经纪机构准入条件

### (一) 美国经纪机构准入条件

美国有完善的保险体系和良好的市场信誉评价体系, 因此, 不需要对房地产经纪机构进行资质管理。

在美国, 房地产经纪机构和房地产经纪人是同一个单词“broker”, 这主要是由于在美国一个房地产经纪机构的拥有者(owner)必须是一个持有房地产经纪人牌照的人, 但不一定每个持房地产经纪人牌照的人都会发起设立自己的机构, 他可以受雇于别的房地产经纪人申办的房地产经纪机构。从这个意义上讲, 持有房地产经纪牌照是发起房地产经纪机构的一种先决条件。

因此在美国, 房地产经纪人在发起设立房地产经纪机构时只要能提供一个房

地产经纪人牌照,即可向政府企业登记部门申请,一般来说,美国各州房地产委员会或者其它类似的政府职能机构是执行受理这类申请的权利主体。登记部门通过政府之间的计算机管理系统,对其牌照的真实性进行确认后,便可获准登记,不需要任何注册资本,企业存续期间发生的一切责任都由发起设立房地产经纪机构的房地产经纪人(Broker)承担。因此房地产经纪人以机构名义签订的任何一份合同都须经过机构的所有者或其授权的人进行确认。当机构所有者在牌照存续期间注册或重新考试未通过时,该机构不是选择倒闭就是更换所有者。美国法律规定一个经纪机构可允许有几个投资者即执业经纪人,但目前基本上都是一个经纪人拥有一家或多家经纪机构。<sup>28</sup>

州房地产委员会有权发给执照,执行房地产业执照法及提供领有执照业者有关不动产方面的资料。该委员会通常通过以下三种方式来执法:拒发牌照、扣留牌照、吊销牌照。同时也可视案情的严重程度,向法院提起诉讼。

## (二) 我国房地产经纪机构准入条件

### 1、房地产经纪机构设立的条件

我国房地产经纪机构的设立应符合《中华人民共和国公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》、《中外合作企业法》、《外商独资企业法》等法律法规及其实施细则和工商登记管理规定。

此外,根据中国房地产估价学会的资讯,设立房地产经纪机构应当具备足够的专业人员,如以公司形式设立房地产经纪机构的,应当有3名以上持有《中华人民共和国房地产经纪执业资格证书》的专职人员和3名以上持有《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》的专职人员等。但在实际管理中,各地并不一定依据中方学的规定,而是根据当地有关政府管理部门的规定,如上海设立经纪机构时需要5名以上持上海经纪人执业证书的人员,北京规定必须是北京经纪人资格证、助理证占总人数的50%,具有房地产经济初级职称的人员2名以上等等。

此外,设立房地产经纪机构必须有固定的场所,机构的名称,明确的章程,以及一定数额的注册资金。

### 2、房地产经纪机构设立的程序

设立房地产经纪机构,应当首先由当地房地产管理部门对其人员条件进行审查,经审查合格后,再向当地工商行政管理部门申请办理工商登记。

<sup>28</sup> 《美国房地产经纪行业管理规范模式》2008年9月3日, <http://dream5118.blog.sohu.com/98944411.html>

房地产经纪机构在领取工商营业执照后的1个月内,应当持营业执照、章程、机构人员情况的书面材料到登记机构所在地房地产管理部门或其委托的机构备案。

可以看出,美国经纪机构设立主要是由州房地产委员会负责,因此可以对房地产机构设立前进行审查,设立后进行管理,而我国房地产管理部门和工商行政部门之间在经纪机构的设立审查和注册登记方面存在不协调,由于房地产行政主管部门并未参与经纪机构的注册管理,而工商管理部门因专业所限,无法进行注册前的资质审查和注册的专业化管理,往往出现经纪机构没有通过房地产管理部门的审查,便可以在工商行政管理部门登记成立的情况,房地产经纪市场实质上处于多头管理,又都不管的情况。

### 第三节 经纪行为规范比较分析

#### 一、相关法规

美国联邦政府没有一套统一的管理房地产经纪人的制度。对于房地产经纪人的管理除了美国国会立法管理以外,主要由各州的立法和州政府根据立法进行管理,美国各州所订立的对房地产经纪人管理的制度是有所不同的。其立足点是以符合本州经济发展状况和本州房地产业实际情况,不盲目统一、照搬。应该讲,大的方面基本相同,小的方面各有特点。

美国有关规范房地产经纪人的法规大致有如下几种:①一般代理法规(Common-law Agency);②契约法规(Contract Principles);③各州的执照法(State Licensing Laws);④各州相关法律(Qther State Laws);⑤联邦法(Federal Laws);⑥专业伦理法则(Professional Codes of Ethies)。

而其中以房地产执照法为规范中介业者最严密的法令。立该法主要目的是为了规定发给经纪人员执照所需符合的标准和具备的资格,并以此来保证房地产经纪业的一定专业水平,进而保证消费者免受不称职经纪人员的损害,同时也保证领有执照的经纪人员免受不公平对待或不公平竞争。

我国有关规范经纪人和经纪机构的法律法规主要有几个部分:①法律:《中华人民共和国城市房地产管理法》等;②部门规章:《城市房地产中介服务管理规定》、《经纪人管理办法》等;③地方性法规规章:《上海市房地产经纪人管理暂行规定》等;④其他规范性文件:《国家计委建设部关于房地产中介服务收费

的通知》等。

其中以建设部颁发的《中国房地产经纪执业该规则》对我国房地产经纪人和经纪机构的经纪活动规范作了最为详尽的描述。

尽管这些年由于房地产经纪市场的发展繁荣,各种对应法律法规不断出台,但是我国现行房地产经纪法律法规明显滞后于经济发展,对房地产经纪市场与房地产经纪服务业的规制力度仍然不够。

## 二、经纪人员的执业范围及质量控制

### (一) 日常经纪活动规定

#### 1、美国经纪行为规定

美国“房地产执照法”对经纪人执业范围作出了如下规定:凡为他人从事房地产活动的,必须持有房地产经纪人执照,如房地产买卖、出租、期货交易、房地产交易、房地产抵押等。

对于受雇于房地产经纪人代理有关房地产业务活动的,必须持有房地产经纪人执照或有房地产销售人员执照,但对于个人从事下列情况的活动不需要持有房地产经纪人或房地产销售执照:①个人或公司自有的房地产出售,员工代表房主处理房地产事项;②公务执行的;③律师执行业务;④房地产拍卖日常业务等。

在美国,对于每个执照营业的房地产经纪人,必须有一个固定场所,还可另设分支场所;每个营业机构必须由持有执照的房地产经纪人管理,销售员没有资格领取营业执照,每个营业场所要交由指定的经纪公司指导。

经纪人在日常业务中必须详细记录所有来往账目,一定时期要妥善保存所有登记的委托业务、成交记录的文件资料,以备有关管理部门检查。为了防止公私款不分,每位房地产经纪人必须开立特别信用账户,用来专门存放委托人的款项,禁止将委托人的钱款混入私人账户中。

经纪人在日常营业中避免刊登任何不实或带有欺骗性的广告,在登载的广告中必须注明自己经纪人的身份;销售员不能以自己名义刊登房地产广告,必须以指导其工作的房地产经纪人的名义刊登房地产广告。<sup>29</sup>

#### 2、中国经纪行为规定

我国房地产经纪人和房地产经纪人协理经注册后,只能受聘于一个经纪机

<sup>29</sup> 姜明和:《建立规范统一的房地产经纪人制度——美国房地产经纪人制度访后感》,《中国房地产》1998年第9期

构，并以房地产经纪机构的名义从事经纪活动，不得以房地产经纪人或房地产经纪人协理的身份从事经纪活动或在其他经纪机构兼职。经纪人员在执行业务时应当向当事人出示相关房地产经纪职业资格注册证书。经纪机构承接经纪业务，在房地产经纪合同中应当有执行该项经纪业务的房地产经纪执业人员的签名及注册号。

房地产经纪机构、房地产经纪人员从事房地产经纪活动，应当遵守法律法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，在执行代理业务时，应当维护委托人的最大权益；在执行居间业务时，应当公平正直，不偏袒任何一方。

房地产经纪人员应当凭借自己的专业知识和经验，向承购人（承租人）提供经过调查、核实的标的房屋信息，如实地向其告知标的房屋的有关情况，协助其对标的房屋进行查验。

房地产经纪机构应当建立和健全业务记录制度。执行业务的房地产经纪人员应当如实全程记录业务执行情况及发生的费用等，形成业务记录；应当妥善保管委托人提供的资料、委托协议、买卖合同或租赁合同、业务记录、业务交接单据、原始凭证等与经纪业务有关的资料、文件和物品，严禁伪造、涂改交易文件和凭证。

房地产经纪机构、房地产经纪人员不得招揽已由另一房地产经纪机构独家代理的经纪业务；不得承接、承办自己不能胜任的经纪业务；应当拒绝接受违法违规或者违背社会公德、损害社会公共利益的房地产经纪业务；房地产经纪机构不得转让或者变相转让受托的经纪业务。

房地产经纪机构、房地产经纪人员应当严格遵守房地产交易资金监管规定，保障房地产交易资金安全，不得挪用、占用或者拖延支付客户的房地产交易资金。交易当事人可以通过合同约定，由双方自行决定交易资金支付方式，也可以通过房地产经纪机构或交易保证机构在银行开设的客户交易结算资金专用存款账户，根据合同约定条件，划转交易资金。

## （二）经纪人继续教育的规定

美国各州政府规定，房地产经纪人在取得执业资质以后每 2 至 4 年要继续接受一次再学习再教育和考试。如马利兰州政府规定每两年需要再通过 18 小时的学习，学后要通过考试方能再执业。加州政府规定每隔 4 年房地产经纪人需继续受教育一次，上完 45 小时的课程，其内容是经房地产业局认可的连续教育课程，包括商业道德和代理机构之间的关系，并经过考试合格才能换发、更新执照。房



地产经纪人教育或再教育的内容和考试组织工作都由各州政府的管理部门组织进行<sup>30</sup>。

我国在《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》中要求房地产经纪人和房地产经纪人协理必须接受职业继续教育,不断提高业务水平,但没有指出具体方案。

### (三) 消费者赔偿管理

美国不少州设立了房地产经纪人赔偿基金,称为“复原基金”,这是对房地产经纪服务市场进行监管的有效制度之一。该基金由政府管理部门负责,全美大约有四十个州要求房地产经纪人员交纳保证金,或者加入每个州设立的复原基金。复原基金由领照人在申请注册时所缴纳的特别规费积累而成,每个持有牌照者缴纳2千到10万美元,大多数州在2.5万至5万美元之间。

如因房地产经纪人持照经营过失造成委托人利益损失时,消费者可通过申请,从房地产经纪人复原基金中得到补偿。委托人欲得到该基金补偿时,必须先诉至法院。胜诉后由法院判决房地产经纪人向受害委托人进行财务补偿,当受害人无法从房地产经纪人处获得赔偿时,可申请经纪人由复原基金支付。同时有关部门将中止经纪人的营业,直到付清受害者补偿金数额后,才能继续营业。

目前,我国还没有房地产经纪保证金,若出现房地产经纪机构或者经纪人员故意或无意导致客户损失,甚至出现房地产经纪机构老板卷款藏匿的恶性事件,客户的损失无法获得赔偿,此时房地产经纪服务市场的监管部门却束手无策,已有的其他市场监管手段无力应对,公众自然会质疑政府的监管能力和公信力。

### (四) 收费管理

根据美国反托拉斯法,任何房地产经纪交易机构都不可强迫订立最小佣金比率,若房地产经纪人为其提供的服务不是通过公开市场部分,而是擅自订立销售佣金,则违反了反托拉斯法的规定,将受到严厉的处罚。

美国房地产经纪佣金一般为房屋成交价的6%,不过其标准随所销售的房地产种类而有所不同,各个州也不太一样,由市场调节决定。独栋独立住宅的佣金率通常为3%-8%,大型商业用房地产收取的佣金费率则较低,为3%-6%,但未开发的土地,佣金则高达6%-10%。

房地产经纪人完成经纪业务后,由房地产机构收取佣金,经纪人可以得到佣金的50%-90%,具体比例由房地产经纪机构的拥有者或其授权者确定。如果是两

<sup>30</sup> 姜明和:《建立规范统一的房地产经纪人制度——美国房地产经纪人制度访后感》,《中国房地产》1998年第9期

个经纪人通过经纪人协会联手做,即经纪人 A 开发房源,由经纪人 B 销售掉,A 大约分配到 40%-50%的佣金,B 大约分配到 50%-60%的佣金,另外 5%-10%的佣金由中介机构获取。

我国房地产经纪服务收费实行明码标价制度,依据《关于房地产中介服务收费的通知》及其他规定的收费办法和收费标准,房地产经纪费根据代理项目的不同实行不同的收费标准。房屋租赁代理收费,无论成交的租赁期限长短,均按半月至一月成交租金额标准,由双方协商议定一次性计收;房屋买卖代理收费,按成交价格总额的 0.5-2.5%计收。实行独家代理的,收费标准上委托方与房地产中介机构协商,可适当提高,但最高不超过成交价格的 3%。各地方相关部门可依据本通知制定当地具体执行的收费标准,但最高不得超过上述收费标准的 30%。

### 三、经纪人职业道德约束

美国非常重视经纪人的职业道德,房地产经纪人职业道德规范内容简明,注重实效,一般分为三个部分:经纪人对于顾客的责任 (Duties to Clients)、经纪人对社会公众的责任 (Duties to the public),以及经纪人对于其他经纪人的责任 (Duties to Realtor)。具体如下:

1、经纪人对于顾客的责任 (Duties to Clients)主要包含了以下规定:  
首先房地产经纪人要诚实地对待交易对方,最大限度地保障客户的最高利益;在代理出售房产时,不得虚报房产的实际市价;在销售房屋时,不得有夸大不实的虚伪宣传;要告诉买房人房地产所存在的真实缺陷,以作为买方出价的依据;不得多收佣金,公私款不分。房地产经纪人若要在同一笔交易中同时代表买卖双方,必须得到买卖双方同意才算合法;当经纪人收到买家提出的购买契约时,应在最短时间内通知卖方,以确定其是否接受买方的要约;参与买卖的地产经纪人在买卖未正式结束之前,应该对买卖合同内容严格保密。

2、房地产经纪人对于社会公众的责任虽然不是契约上的责任,但是美国房地产协会对经纪人有这样的要求:经纪人不得依据客户的种族背景、性别、婚姻状况等因素,提供不平等待遇或服务质量;经纪人在为客户提供房屋价格咨询服务时,必须说明该价格是反映了该房屋某个特定日期的市场价格,这个日期必须明确是支付经纪人佣金之前还是之后;经纪人不得刊登广告;房地产经纪人在买卖自己的房屋时,必须告知对方自己具备的经纪人身份;房地产经纪人只有在具

备律师资格情况下，才能对客户提供法律咨询。

3、房地产经纪人对于同行的责任。房地产经纪人不得对其他房地产经纪人作任何不实叙述或恶意中伤；对于其他经纪人的独家代理房地产，在该独家代理期限未到期之前，不得恶意诱导屋主更换经纪人，当然排除由屋主主动洽谈的情况；房地产经纪人对于其他经纪人必须诚实，公平，但不得透漏客户的出价或售价上限及底线。<sup>31</sup>

我国房地产经纪人员和经纪机构在执行业务时必须严格执行《房地产经纪执业规则》等相关法律法规。房地产经纪机构与委托人签订合同后，才可对外发布相应房源、客源信息，发布的信息应当与事实符合。

房地产经纪机构、房地产经纪人员应该保守委托人的商业秘密或者个人隐私，不得擅自将委托人提供的资料公开或利用委托人的商业秘密与他人串通损害委托人的利益；不得采取内部认购等手段营造销售旺盛的虚假氛围，误导和欺骗当事人；不得采取引诱、欺诈、胁迫、贿赂、恶意串通、恶意降低佣金标准或者诋毁其他房地产经纪机构、房地产经纪人员等不正当手段承揽房地产经纪业务；不得在隐瞒或者欺骗委托人的情况，向委托人推荐使用与自己有直接利益关系的担保、估价、保险、金融等机构的服务。

房地产经纪人员应该及时、如实地向委托人报告业务进行过程中的订约机会、市场行情变化及其他有关情况，不得对委托人隐瞒与交易有关的重要事项；应当及时向房地产经纪机构报告业务进展情况，不得在脱离、隐瞒、欺骗房地产经纪机构的情况下开展经纪业务。

房地产经纪机构收取佣金不得违反国家法律法规，不得谋取委托协议约定以外的非法收益，不得以低价购进（租赁）、高价售出（转租）等方式赚取差价，不得利用虚假信息获取中介费、服务费、看房费等费用。

#### 四、处罚管理

美国对失职或在执业中出现问题的房地产经纪人主要采取以下措施：罚款、暂停牌照、吊销牌照。美国商业职业法典 10176 项及 10177 项中列举多种有关房地产经纪人及销售员执照暂停或吊销的规定，其中主要有：① 不实陈述；② 虚假承诺；③ 多方代理；④ 公私款部分；⑤ 隐瞒实际利润；⑥ 以欺诈手段取得牌照；⑦ 虚假广告；⑧ 经纪人未尽监督职责等等。

<sup>31</sup> 陈江燕：《感受房产北美经纪》，《经纪人》2005 年第 5 期

在美国,房地产经纪人只要犯了错,无论大小都要被记录在案,次数多了牌照会被吊销。美国还确立了回顾检讨制度,每隔一定时期由所有同行对一些业务行为进行回顾和评判,如果大家都认为有异议的,可以对其进行处罚。

州的政府主管部门一般还设有调查机构,可以在任何时候到经纪人办公室检查业务记录,发现问题及时向该主管部门报告,由主管部门讨论决定是否做出处罚,严重的要向法院控告,美国各地都有专门的检察机关处理此类案件。消费者还可以通过两个渠道对房地产经纪人进行投诉:一是房地产经纪人协会,二是房地产仲裁会。房地产仲裁会经政府授权,可以作出吊销牌照的处罚决定,经纪人或销售员只要有一次违反职业道德的行为发生并被暂停或吊销牌照,就会被刊登在经纪人的广告刊物上,从此很难再从事这一职业。经纪人协会虽无权吊销牌照,但可对会员进行罚款或劝其退会,由于协会在行业中的影响作用,受其处罚的人也很难再在经纪行业中从业。<sup>32</sup>

我国对房地产经纪人主要是通过注销房地产经纪人执业资格注册和罚款两个手段进行处罚管理,由工商行政管理机关执行。《房地产经纪人执业资格制度暂行规定》指出经注册的房地产经纪人有下列情况之一的,由原注册机构注销注册:①不具有完全民事行为能力;②受刑事处罚;③脱离房地产经纪工作岗位连续2年(含2年)以上;④同时在2个及以上房地产经纪机构进行房地产经纪活动;⑤严重违反职业道德和经纪行业管理规定。

经纪人有下列行为,根据《经纪人管理办法》由工商行政管理机关视情节轻重,分别给予警告、处1万元以下罚款:①在经纪合同中未附有执行该项经纪合同业务的经纪执业人员的签名;②未按本办法第十三条规定将聘用的经纪执业人员的情况在经营场所明示;③向工商行政管理机关提交或在经营场所明示虚假经纪执业人员材料。

经纪人有下列行为,由工商行政管理机关按照有关法律法规及行政规章予以处罚:①未经登记注册擅自开展经纪活动;②超越经核准的经营范围从事经纪活动;③违反约定或者违反委托人有关保守商业秘密的要求,泄露委托人的商业秘密;④采取欺诈、胁迫、贿赂、恶意串通等手段损害当事人利益;⑤对经纪的商品或者服务作引人误解的虚假宣传;⑥参与倒卖国家禁止或者限制自由买卖的物资、物品。

---

<sup>32</sup> 胡志刚:《浅谈美国的房地产经纪人》,《中国房地产》1994年第5期

经纪人有下列行为，由工商行政管理机关视其情节轻重，分别给予警告、处以违法所得三倍以下的罚款，但最高不超过三万元，没有违法所得的，处以一万元以下的罚款：①对委托人隐瞒与委托人有关的重要事项；②伪造、涂改交易文件和凭证；③利用虚假信息，诱人签订合同，骗取中介费；④通过诋毁其他经纪人或者支付介绍费等不正当手段承揽业务项规定。

## 第四节 行业协作比较分析

### 一、信息共享

美国房地产经纪行业从业人员的协作关系主要体现在对房屋买卖信息的共享上面，这就不能不提到美国房地产经纪行业内已形成的成熟和稳定的信息共享机制——MLS (Multiple Listing Service) 房源共享系统。MLS 是 20 世纪二、三十年代生于美国的一种房地产交易方式。它是由许多房地产经纪人联合起来，共同建立信息系统，共享系统的信息资源，使客户委托的房地产出售、出租业务能在较短的时间完成。参加系统的每位成员均采用独家销售方式和客户签订委托合同，然后将此信息输入系统。该系统建立初期采用了信息汇编形式，定期将这些汇编发给系统成员。到了 20 世纪八十年代，由于计算机网络的发展，系统成员开始按规定将自己独家销售的委托信息交由网络中心输入，所有的成员在家或办公室随时都可以查看到发生在全市乃至全国的房地产交易的委托情况。房地产经纪人协会负责传送所有的卖房信息。经纪人得知开发商或业主卖房的信息后便汇集到经纪人协会，通过这个渠道各种信息源源不断地传送给经纪人协会，由协会汇总，实行信息共享。在美国，几乎 90% 的 NAR 会员加入了 MLS，系统存储了约 130 条房源信息，囊括了全美国 81% 的住宅业务。

目前我国房地产经纪信息资源还存在着很大的非公开性。与房地产市场交易密切相关的一些信息，如房地产买卖和租赁信息、房地产价格信息等基本被各类房地产经纪服务公司所垄断，且不说企业之间，就是企业内部有时也存在信息垄断现象。

### 二、信息管理

房地产经纪行业的主要经营资源是市场房屋的供求信息，如果每一个经纪人对自己所得到的信息进行垄断，那么整个行业的经营效率就不可能提高。因此，

房地产经纪行业的信息管理是非常重要的一项管理内容。

在美国,一般由房地产经纪人协会对房地产经纪行业信息进行管理。当人们有出售房屋的意念时,一般都会先找经纪人。这样,信息通过经纪人源源不断地传送给经纪人协会,协会汇总后进行公布,详细介绍所有房屋出售的信息,并定期更新。

为了防止经纪人垄断信息,美国房地产经纪人协会规定,凡是加入协会的经纪人,不得将信息私有,必须报给协会;如果将信息垄断,一旦查出,协会就会将该经纪人开除。同样经纪人也总是先从协会的信息汇编或该网站上获得卖房信息。协会规定,凡采用协会信息,不论以何种方式成交,均要向协会交纳信息费,从佣金中扣除。经纪人不断地输送或从协会那里获取房屋信息,从而不间断地开展中介业务,市场效率大大提高。

目前我国还没有专门的组织机构对房地产经纪行业中的房屋信息进行管理,也没有相应的管理措施和处罚条款。

从上述可见,美国的房地产经纪制度基本上是在健全的房地产执照法的基础上,并以执照的核发与吊销作为维持专业服务水平、预防违法经营的主要手段,再以道德规范要求经纪人员自觉遵守。而在民间方面,存在组织严密、制度健全的协会,发挥督促及教育的作用,同时由于MLS的存在,使得市场信息更为畅通,真正达到房地产经纪的目的。反观我国目前有关这方面的法律法规滞后,执行力度不够,多是一些规范性文件,可操作性不强,再加上管理主体职责不明,信息共享不够,行业管理仍存在很大问题。

## 第四章 中美房地产经纪业行业经济效益比较

### 第一节 经济效率比较分析

#### 一、行业收入对社会总收入的贡献

美国的GDP大约有20%是由房地产及其相关产业创造的,房地产经纪行业是一个价值600~700亿美元的产业,住宅房地产是美国最大经济部门中的一个。2004年美国新房和现有住房的交易额大约1.9万亿美元,这些交易为美国人提供了数百万的就业机会,并提供每年几千亿美元的经济产值。更甚者,住宅部门直接占美国国内生产总值的15%,对于美国大多数家庭而言,住房是其净资产的最大组成部分,例如2001年到2005年,全美7千多万家庭在住房的支出上花费

了将近 4 万亿美元。<sup>33</sup>

美国 2002 年经济调查报告中公布房地产经纪行业 (Lessors of real estate) 年总收入达到为 500 多亿美元。

我国房地产经纪行业对社会总收入的贡献目前暂时还没有一个准确的统计数据, 根据《2009 中国房地产经纪行业发展报告》中对一些企业的调查中我们可以看出我国房地产经纪企业收入的一些情况

2008 年调查企业平均营业收入和净利润分别为 679 万、26 万, 净利润率仅为 3.87%, 其中大部分的利润由一手房营销代理与咨询顾问等业务贡献。

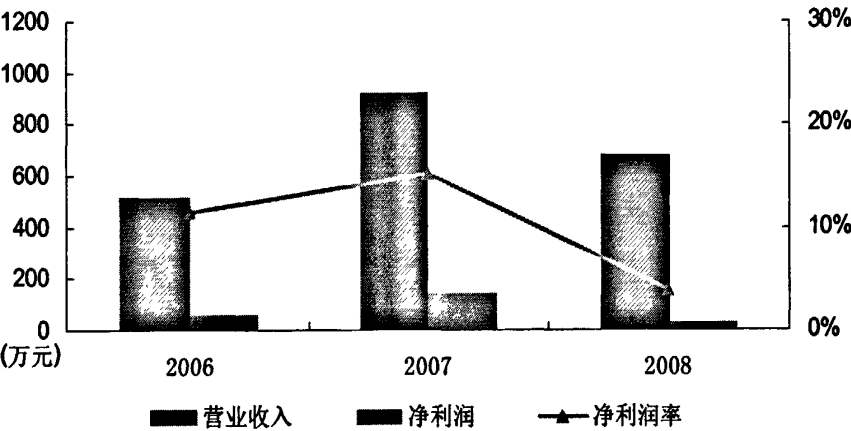


图 4-1 2006-2008 年调查企业营业收入与盈利状况

数据来源:《2009 中国房地产经纪行业发展报告》

## 二、行业交易效率

美国房地产业是美国经济的有力支柱产业之一, 美国房地产市场之所以繁荣活跃, 其主要原因除房地产业完全实行市场机制运行和具有完善的房地产法律制度外, 美国政府重视房地产经纪人行业的发展, 房地产经纪人对繁荣和活跃房地产业发挥了重要的作用。美国房地产经纪人的队伍约有 250 万人。1997 年全美国房地产二级市场共成交了 420 万个单位 (套), 是美国近几年来成交较好的年份, 每年美国房地产二三级市场有 90%-95% 的成交是由协会经纪人做成的, 开发商新建房的销售有 70% 是通过经纪人销售实现成交的。由此可见美国房地产经纪人对美国房地产业起到了积极地推动和促进作用, 其功不可没、缺一不可<sup>34</sup>。

<sup>33</sup> The National Association of REALTORS®: 《Structure, Conduct, and Performance of the Real Estate Brokerage Industry》, The Research Division

<sup>34</sup> 姜明和:《建立规范统一的房地产经纪人制度——美国房地产经纪人制度访后感》,《中国房地产》1998 年第 9 期

在我国，随着房地产经纪行业的逐渐发展成熟，其作为房地产市场体系中的重要环节逐步得到业内的认可。一手房市场，中国房地产测评中心研究结论显示，2008 年全国房地产营销代理总建筑面积占商品房销售市场总量的 47%，较 2007 年上升 6 个百分点。同时，由于我国各地房地产市场发展程度不同，对营销代理企业的专业认可度有所不同，因此在各地商品房销售中，委托营销代理企业销售与房地产开发企业自行销售的比例有显著差异。北京、上海、广州、深圳等一线城市代理比例均接近或超过 50%，深圳市场高达 84.4%。二三线城市代理比例相对较低，多处于 30%-50%之间。

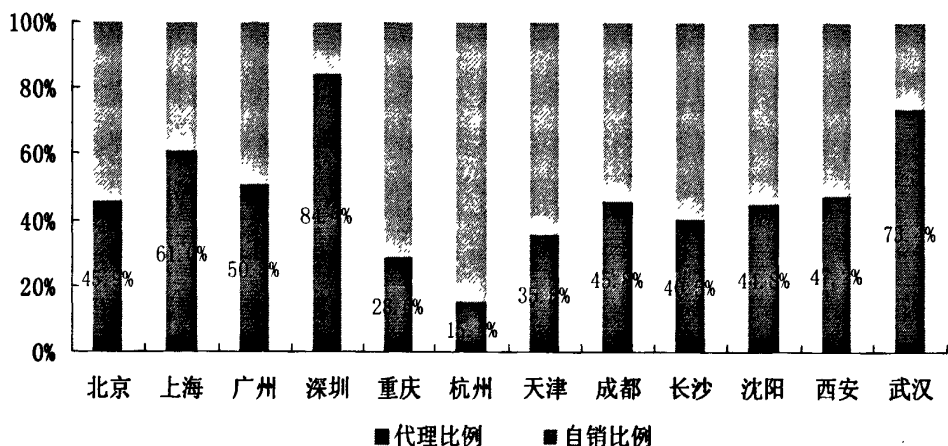


图 4-2 2008 年国内主要城市商品房代理与自销比例

二手房市场，通过对新浪乐居、搜房网、口碑网和赶集网等网站的房产租售信息调查统计证明，在国内很多城市通过房地产经纪机构成交的二手房比例普遍达 70% 以上。在各大网房屋出售和出租信息中，经纪机构或网络经纪人发布的信息平均分别占总量的 98.7% 和 93.8%，由个人直接出售的房源不足 10%。

第二节 社会福利比较分析

一、为顾客创造的价值

(一) 美国经纪服务的价值

经过长达一二百年的发展，在美国人们无论买房还是卖房，都已经离不开经纪人提供的帮助了，美国房地产经纪业几乎渗透到房地产交易市场的每个角落。有数据显示，全美约 82% 的买主利用了经纪人提供的帮助，85% 的卖方通过经纪人帮助他们实现销售，只有 12% 的卖方没有雇佣经纪人。实际上，即使没有雇佣经纪人，也有人在扮演类似于经纪人的角色。经纪人成为美国居家理财不可缺少的好帮手。具体来说，如果委托人希望出售其房产，他的单方经纪人就会凭



借丰富的房地产专业知识、从业经验和市场信息,详细地为委托人规划。所有环节都由经纪人全权负责打理,委托人可以节省大量的时间和精力,还避免了巨大的房地产投资风险。从这种角度上看,经纪人的定位实际上是类似于私人律师性质的房地产私人顾问,担负着真正的代理责任<sup>35</sup>。

美国的房地产业是通过市场联结供需关系的,极度地商品化。卖主或开发商如果自己销售,由于不具备市场运作所必须的信息来源、营销手段、谈判技巧、法律保障、抵押贷款等基本条件,尤如“守株待兔”。因此,会产生费用高、效率低、行为不规范,不能保护买卖双方的合法权益等等诸多问题,这些弊端都可以通过经纪人运作克服。经纪人的佣金实质上是商业利润,是卖主的获利或开发商的剩余价值的一部分,虽然佣金较高,但卖主或开发商愿意支付,因为能快速地联结房地产的生产环节和消费环节,尤其是搞活流通环节,促进生产环节,开发商就能获取更多的利润。<sup>36</sup>

## (二) 我国经纪服务的价值

在中国,二手房市场中购房者选择经纪服务的主要动因是节省时间和精力,对通过经纪人获得较低的购房价格期望较低。由于现行条件下,我国大多数房地产经纪人既不代表买主的利益,也不代表卖方的利益,只是买卖双方之间的中介人,起居间的作用,因此经纪人主要通过其所拥有的信息优势和熟练业务技能,最大程度上撮合买卖双方交易行为的尽快完成。当然消费者对相关房地产交易信息,包括房源、房价、相关程序和房地产政策等信息获取渠道的缺失,也是促使他们寻找专业房地产经纪人的动因。

房地产估价师和房地产经纪人学会与中国保护消费者基金会、搜房网等多家权威机构和媒体联合发起的全国首个“房地产经纪行业 10 周年信用调查”中,对于“您在二手房交易过程中是否会选择房地产经纪人为您服务?”这一问题,有约 80%的受访者对房地产经纪人提供的服务表示认可,认为房地产经纪人在交易的便捷性、有效性和安全性等方面为消费者创造了价值

<sup>35</sup> 海天:《美国的房产经纪》,《经纪人》2004 年第 3 期、第 4 期

<sup>36</sup> 胡志刚,木辛:《美国的房地产经纪人管理》,《中外房地产导报》1994 年第 23 期

您在二手房交易过程中是否会选择房地产经纪人为您服务？

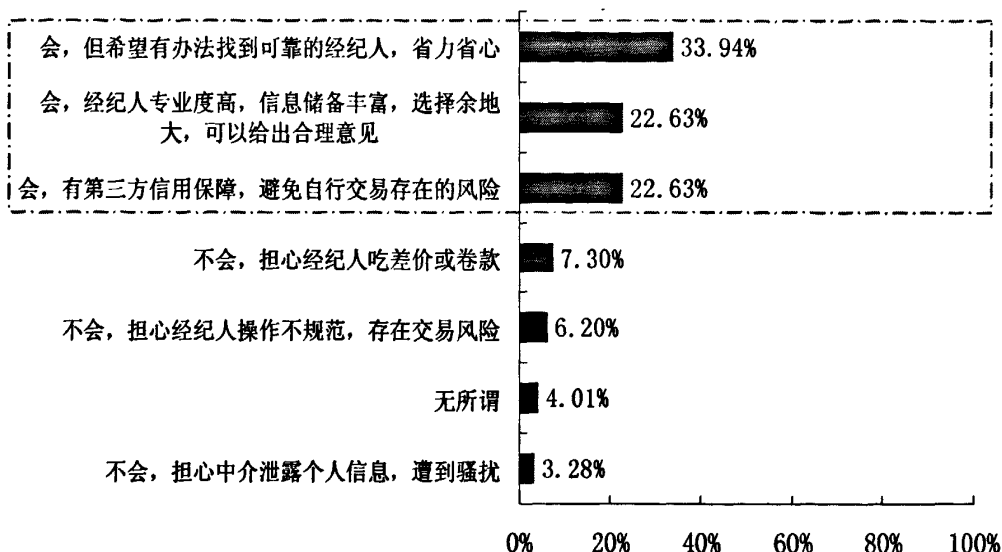


图 4-3 消费者对房地产经纪人认可度示意图

数据来源：中国房地产估价师和房地产经纪人学会等机构：“房地产经纪行业 10 周年信用调查”

## 二、从业人员的收入

在美国，由于房地产经纪人与经纪公司之间大多是一种合同制关系，很多房地产经纪人都没有底薪，他们与自己所在的经纪机构进行利润分成。也有一部分身份更为独立的经纪人，他们只需交纳一部分管理及办公费用，剩下的佣金全部归自己。因此美国房地产经纪人是收入相对比较高的职业，美国的房地产经纪人的平均年佣金收入是 5.5 万美元，执业经纪人（Broker）的收入更高，会在 6.5 万美元左右。新经纪人第一年的平均佣金收入会在 2 万美元左右，但是优秀的经纪人（20%）收入会在 10 万美元以上，也有相当一批高收入的经纪人佣金收入在 30-50 万美元左右。当然，也有极少数的杰出经纪人年佣金在 100 万美元的，不过这种情况一般不是只有一个经纪人，而是一个 3 至 5 人的团队（Team）<sup>37</sup>。总体来说，美国优秀经纪人的收入是令国内同行羡慕的。如 2002 年和 2007 年美国经济调查报告统计出经纪人年收入都超过了 15 万美元。因此他们中间大约有 20% 的人都有自己雇佣的私人助理。

<sup>37</sup> 高云堂：《目前美国房地产经纪人概况》2006 年 12 月 21 日，<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121149418.html>

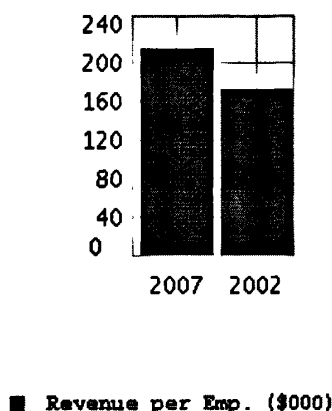


图 4-5 2002 和 2007 年美国房地产经纪人的收入情况

Source: U.S. Census Bureau, 2002、2007 Economic Census

而中国的经纪人除了一些个体户，加入中介机构的基本上都有底薪，但是整体收入却并不是很高。中国房地产经纪人的佣金太低，美国的经纪人佣金，一般是买卖双方各 3%，共 6%，统一由卖主付。中国是没有买方经纪人，而卖方经纪人的佣金是低于 1%。以低于 1% 的佣金，是不可能培养起这个职业的。

### 三、从业人员的社会地位

美国经纪人由于其高水平的执业能力和专业水准，赢得了广泛的社会尊重与信赖。根据 NAR 在 2002 年的调查，约 70% 的买主和卖主对经纪人的服务满意，30% 的不满意，同时经纪人对约 70% 的买主或卖主满意，对 30% 的买主或卖主不满意。总的来说，美国的消费者对经纪人的工作是满意的。<sup>38</sup>

国外房地产经纪人属于白领阶层。而国内人们对房地产经纪人的看法从“掮客”、“房牙虫”、“房虫子”称呼中便可见一斑，投机倒把、狡猾奸诈成了对房地产经纪人的描述。当前由于管理不规范，出现夸大其词、虚假广告、坑害客户问题，更是损坏其形象。

### 四、从业人员工作弹性

在美国，由于实行独立经纪人合同制，房地产经纪人与公司之间不存在雇佣

<sup>38</sup> 美国房地产论坛（住美国）：《在美国，房地产经纪人是什么样的职业》，  
<http://www.zhumeiguo.com/advices/thread-details/thread-911021259772099.aspx>

关系, 经纪人不需要受人领导, 也不必担心被公司解雇, 想休假就休假, 比较自由。如果不喜欢这家公司, 想离开随时就可以另谋高就。有些公司要求经纪人提前书面通知公司, 但很多人是不辞而别的。

房地产经纪人的工作状态是“独立”的, 享受的是一种时间、地点都比较自由的工作方式。经纪人不用朝九晚五到公司上下班, 大多数人都是在家工作, 有事才到办公室, 在办公室一般也没有固定的办公桌。他们几乎都有私家车, 不管是寻找房源、客源, 还是带客户去看房、签约, 都有自己的时间安排, 由于有汽车, 其活动范围也比较广, 搜集到的信息量也较大, 只要在规定时间内向 MLS 系统上传所有信息即可。

相比之下因为我国房地产经纪人与经纪机构之间还是雇佣制度, 经纪人执行业务必须以经纪机构的名义进行, 经纪人每日必须到所在的经纪机构上班, 自由度远远没有美国高, 而且招揽经纪业务在很大程度上依赖于经纪机构。

## 五、对社会就业的贡献

美国房地产经纪人是美国人数最多的、影响力最强的一个专业人士群体, 大约占人口的千分之五, 大约有 150 万人(美国目前人口 3 亿); 这其中加州房地产经纪人占人口的比例最高, 大约在千分之 10-15 之间。全美房地产协会会员 (Realtor) 136 万 (2006 年), 在德克萨斯州有 10 万左右。<sup>39</sup>此外由于房地产经纪人群体中很大一部分是妇女, 这个行业对于女性就业有很大的吸纳量。

由于从业人员的特征决定, 我国房地产经纪执业人群很不固定, 人员流失严重, 经常受房地产市场影响, 执业人员也是男性比例远大于女性。

## 第五章 结论与启示

### 第一节 主要结论

本文通过对中美房地产经纪业行业结构、行业管理以及行业经济社会效率比较分析发现: 首先是行业机构, 中美在市场主体的学历、年龄以及性别上有较大的差异, 在业务结构上中国大部分业务还是集中在二级市场上, 三级市场上的业务量和业务额都较少, 只有几个大城市的房地产经纪业务与美国相似, 而在人们认为最有可能导致中美房地产经纪行业效率差异的企业规模结构上两者却相

---

<sup>39</sup> 高云堂:《目前美国房地产经纪人现状》2006年12月21日, <http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121149418.html>

差无几，甚至美国的市场主体更为分散，市场集中度更低。

其次是行业管理，虽然中美房地产经纪行业管理主体相似，但是美国在经纪人管理上政府部门和行业协会各司其职，职能划分相当清楚，而我国目前还有很大一部分城市行业自律管理缺失，没有建立真正意义上的行业协会，行业协会依附于政府的现象大有所在。市场准入条件和经纪行为规范方面，虽然都有相关的法律法规出台，但我国现行房地产经纪立法效力层次普遍较低，权威性不强，只有《中华人民共和国城市房地产管理法》是国家权力机关制定的法律，其他的都是部门规章。而且现有规章大多是房地产经纪市场提出迫切要求的情况下的适时之作，因而难免有疏漏之处，比如原则性规范较多，操作性不强，有些法律关系的调节相互冲突，法律相对滞后性问题十分明显。在对房地产经纪人和经纪机构准入条件上出现主管机关不明确，多家审批、多头发证，造成权责不明，部门之间相互扯皮、推诿，房地产经纪市场缺乏整体统一的管理体制，市场管理非常混乱。

最后是关于两者在经济社会效益上的差异，很明显可以看出，我国房地产经纪行业不论是在经济效率上还是在为社会提供的福利上都跟美国有较大的差距。

## 第二节 对我国房地产经纪业的启示

### 一、从行业结构来看

通过对中美房地产经纪业行业结构的比较分析，主要有以下几个方面值得我国房地产经纪业借鉴：

（一）个体结构上，中美两者比较差异较大，国内大量经纪人员无证上岗，学历过低，素质不高，直接导致在展开经纪业务过程中职业技能低下，职业修养不足等各种问题。此外年龄结构过于年轻化，致使工作稳定性不高，身后的客户人群偏少。因此加强执业人员的职业资格取得，专业技能培养，以及对行业的忠诚度，才能使人们对我国房地产经纪业从根本上改观。

其次我国雇佣制的中介体制会产生佣金的不合理分配，也可以说是对业绩好的经纪人的一种佣金剥削，是一种变相的公有制。在这种机制下，没有做到对业绩好的经纪人的鼓励，所以真正优秀经纪人很少，因为是一种不公平的就业体制。而美国的独立经纪合同制度很大程度上解决了这个问题，极大地激发了经纪人的积极性，例如 RE/MAX 的 100%佣金制就吸引了很多的经纪人，经纪人的佣金提成达到了最大程度，公司从每个经纪人身上获得的利润就是最小的，基本上消除了

佣金歧视这个问题。

(二) 经过上述中美房地产经纪行业集中度的分析可以看出,中美房地产经纪行业的企业规模相差不大,甚至美国中小房地产企业的数量更多,行业结构分散程度更大,但是为何中美房地产经纪市场的秩序以及经济效率会相差如此之大,很大一方面是因为美国中小房地产经纪企业的生存环境比中国要好。首先美国有一个强大的房地产经纪信息渠道:MLS系统,该系统拥有市场上约90%的房源信息,为经纪人所共享,使得每个经纪人员能够在同样的起点上公平竞争;其次,大多数美国经纪人都是独立合同制经纪人,经纪业务与个人的业务能力直接相关,而与经纪机构的规模无多大联系;最后美国经纪人员主要是靠信用赢得客户,一个优秀的经纪人身后都跟着大量的客户,这种面对面、业务对业务的方式能最大程度地赢得客户的信任。

(三) 业务结构上,目前国内房地产营销代理主要集中于新房销售,应该重视对二手房市场的培育和规范,加大二手房的交易和流通,毕竟这才是房地产经纪业未来业务的主流方向。国内一手房代理开发商的权限过大,导致经纪人在业务开展过程中受限过多,主要由于我国房地产经纪人主要是卖方经纪人,不论是一手房代理还是二手房租售市场,买方独立经纪人制度都还没有发展起来。

## 二、从行业管理来看

行业管理方面,美国已经形成了一整套成熟完整的房地产经纪人管理制度,对我国行业管理启示如下:

(一) 加强法制建设。房地产经纪业发展很快,不断出现新的业务形式,一方面还需要国家不断颁布相应的政策法规予以规范、保障,另一方面还需要加大执法力度,加强执法监督,真正做到“有法可依、有法必依”,使经纪业真正和世界接轨。今后应着重研究房地产经纪机构与政府、房地产经纪机构与其服务购买者及政府与服务购买者之间的法律建设。

### (二) 建立和完善监督机制

1、明确政府部门职责。政府部门可以对房地产经济人员职业资格制度执行情况、房地产经纪机构备案公示制度执行情况进行检查,对执业人员的日常违法违规经纪行为监督规范。此外应注意,政府部门政府可以依法监督,但不能直接控制行业协会,不能过多的干预行业协会的具体事务,应该指导和支持行业协会依法活动。

2、加强行业自律管理。美国的行业协会在行业管理中扮演重要角色，行政权力来源于协会在行业内的影响，而非法律或政府授权。而我国行业自律性组织由于自身的局限性，参加的会员有限，不可能涵盖市场上所有的房地产经纪机构，因此其作用的发挥受到很大限制。从总体上说，目前已建立的房地产行业协会无论是在工作范围、服务功能和服务手段上，还是在其自身建设上，仍然存在不少问题。即使在地方上成立了相应的经纪协会组织，行政的多头管理局面也并没有得到明显的改善，使得这些行业协会形同虚设，无法发挥其行业自律的作用。

因此我国房地产经纪行业协会应尽快在体制上与政府彻底“脱钩”，明确其在政府与经纪机构间的桥梁作用，通过法律规章设立行业管理制度框架，在这个制度框架内，行业协会充分发挥其专业的优势，界定自己的业务规范，并建立起自己的道德约束机制。

### （三）加强房地产经纪业职业化、正规化

1、严格市场准入制度。由于美国大部分都是独立的合同制经纪人，因此经纪企业主要是为经纪人服务的机构，而不是市场的参与主体，因此经纪机构的准入条件很低，只要拥有房地产执照的经纪人便可申请设立，但是房地产经纪机构还是要对经纪人的行为担负全部责任。美国通过严厉的《执照法》规定了经纪人员取得房地产执照后方可开业。

而我国房地产经纪行业大多数还是雇佣制，，因此对他们要本着宁缺勿滥的原则，通过立法对从业机构和人员分别实行严格的准入标准。

在机构资质管理方面，对注册资金、经营场所、业务人员等设定更高一些的“门槛”，并划分不同等级资质的标准，规定其相应承接不同标的、不同价值量和不同复杂程序的业务；设立房地产经纪组织必须先经过房地产主管部门审批认可后，才能申请工商管理行政主管部门登记注册，并领取营业执照，否则不能从事营业活动。

在人员资格管理方面，要创设执业资格制度，并严格标准，对学历、实务年限、专业知识、犯罪记录限定等要求再提升一个档次。通过审核，逐步淘汰不合格者，以确保中介机构及执业人员的综合素质和业务水准不断提高。

2、加强房地产经纪人职业道德与继续教育规范。美国政府对房地产经纪人的职业道德的监督要求极为严格，房地产经纪人只要发生一次违反职业道德受到暂停或吊销执业资质的，就会被曝光，其信誉就要受到重大影响，再继续执业就非常困难了，这样就有效地防止了房地产经纪人的道德滑坡等因素对房地产经纪

市场的发展带来的不良影响。中国在此方面应学习美国房地产经纪职业道德规范内容简明，注重实效。

3、实现信息共享。与房地产市场交易密切相关的一些信息，如房地产买卖和租赁信息、房地产价格信息等基本被各类房地产经纪服务公司所垄断，在企业之间，甚至在企业内部不同的营业网点间有时也存在信息垄断现象。这一方面是由于我国经纪公司大多实力较弱，技术水平偏低，公司市场信息网络系统还不健全。另一方面在于高素质的专业人才缺乏，大量无专业知识和工作经验的人做中介代理，缺少理论知识和实践经验。

通过借鉴美国 MLS 系统的操作模式，加快中国住宅与房地产信息网建设，首先建成政府信息统一平台，实现政府信息透明化、畅通化，在此基础上，以中国房地产指标体系为蓝本，统一房地产信息表述的内涵与外延，引导企业构筑高水平的房地产商业网站的统一信息平台，逐步建立和完善房地产交易信息网上披露制度，实现信息共享。

4、建立损害赔偿制度。在这方面我国可以借鉴美国成功的不动产复原基金制度，政府部门可以考虑建立房地产经纪营业保证金制度，即在注册时向所有房地产经纪机构和经纪人员收取一定的特别规费，以此作为保障购房者权益的专门款项。各地区可根据当地具体情况而来规定缴纳数额，并由房地产经纪人协会负责保证金的管理。

如果客户由于经纪机构或经纪人员不当行为而导致财产损失又不能由当事人赔偿时，可以动用这笔款项进行赔偿，这样消费者的利益在任何情况下都能得到保护。保证金制度提高了房地产中介的违法成本，房地产经纪人会对自己的交易活动采取更为谨慎的态度，非法的经纪公司和人员就会逐步失去市场，是利用市场方式规范中介活动的有效手段。

5、建立惩处制度。为了保障房地产交易当事人的合法权益不受经纪人的不法行为所侵犯，稳定房地产市场交易秩序，必须对房地产经纪人的违法行为追究其法律责任。房地产经纪人受当事人委托从事经纪服务时应正当履行其法定义务，不得损害当事人的合法权益，如对当事人作不实的陈述、报告等，否则应对其不良行为承担相应的法律责任，并给与受损害者以经济赔偿，如触犯刑律则应负刑事责任。房地产经纪人只能执行经纪机构所指定的任务，无权以个人名义与委托人订立契约和收取佣金，其经济行为的法律后果由经纪机构承担，当然不排除经纪机构对经纪人有求偿权。



### 第三节 研究不足

本文研究的不足主要是没有对房地产经纪业行业结构、行业管理、经济社会效率之间的关系进行深入研究，没有找出三者之间具体的数量关系，只是对中美房地产经纪业行业结构、行业管理、行业经济社会效率这三个方面做客观的比较分析，找出两者之间的差距，针对目前中国房地产经纪行业市场上的种种诟病，借鉴美国房地产经纪业在这方面的先进经验和措施，指出我国房地产经纪业需要改进的地方。

## 第六章 结语

我国房地产经纪业的发展，客观上满足了房地产市场的发展，同时也产生了促进房地产商品流通，减少交易成本，方便广大消费者的积极效果。对房地产经纪业的意义与作用，我们应当予以肯定。随着商品房市场的进一步开放以及二手房交易的增加，我国的房地产经纪市场将会更加繁荣。但是，目前我国房地产经纪仍存在市场混乱无序、市场主体权利义务混乱现象，人们对于整个行业的种种症结说词不一，因此急需要美国这样一个房地产市场已经发展相当成熟、经纪行业管理非常到位的对象进行横向比较分析，以资借鉴。

## 参 考 文 献

- 1、高碧峰：《房地产经纪人与管理》，北京，中国建筑工业出版社，1997 年
- 2、张永岳，崔裴：《房地产经纪概论》，北京，中国建筑工业出版社，2008 年
- 3、葛红玲：《房地产经纪人》，北京，中国经济出版社，2003 年
- 4、刘薇：《房地产经纪》，北京，化学工业出版社，2005 年
- 5、张永岳，刘道桐：《房地产经纪人基础教程》，上海，上海三联书店，2000 年
- 6、高荣，周云：《房地产经纪概论》，南京，东南大学出版社，2004 年
- 7、廖俊平：《中国房地产经纪人员职业资格制度》，广州，《南方日报出版社》，2003 年
- 8、岳昉：《中国房地产中介组织运营与管理模式研究》，博士学位论文，华东师范大学世界经济专业，2005 年
- 9、陈英存：《我国房地产经纪业管理模式研究》，博士学位论文，同济大学城市管理与建设工程管理，2007 年
- 10、代永能：《我国房地产经纪业的规范化管理研究》，硕士学位论文，重庆大学管理科学与工程，2007 年
- 11、胡珂：《我国房地产经纪业的现状分析和对策研究》，硕士学位论文，重庆大学管理科学与工程，2003 年
- 12、傅渊：《上海房地产经纪市场监管策略研究》，硕士学位论文，上海交通大学公共管理，2008 年
- 13、李侃：《中美房地产经纪运作模式的比较研究》，硕士学位论文，华东师范大学产业经济学，2009 年
- 14、罗鸿铭：《我国房地产中介企业规范发展研究》，博士学位论文，天津财经大学企业管理，2008 年
- 15、温森：《房地产经纪市场法律规制研究》，硕士学位论文，西南政法大学法律，2005 年
- 16、黎卓敏：《广州市的房地产经纪管理》，硕士学位论文，北京交通大学工商管理，2008 年
- 17、郭星：《房地产经纪业法律问题研究》，硕士学位论文，华侨大学经济法学，2007 年
- 18、黄英，刘洪玉：《中国房地产经纪服务业的现状与发展》，《中国房地产》2004 年第 9 期
- 19、刘鹏忠：《我国房地产经纪企业发展的六大趋势》，《城市开发》2000 第 4 期
- 20、张永岳，陈伯庚：《上海市房地产中介服务机构发展初探》，《中国房地产金融》2000 年第 12 期
- 21、谢晓丹，祝化冰等：《广州市房地产经济从业人员现状调查与分析》，《中国房地产》2007 年第 4 期
- 22、包航：《房地产经纪中介行业管理浅析》，《产业与科技论坛》2007 年第 7 期
- 23、潘其源：《行业协会建设的几点建议》，《中国房地产》2003 年第 6 期
- 24、李贵良：《中国房地产经纪行业管理模式的合理选择》，《中国房地产》2005 年第 5 期



- 25、 廖俊平:《对我国房地产经纪人管理体制的一些思考》,《中国房地产》2007年第2期
- 26、 张戈,苏永玲等:《谈我国房地产经纪行业的规范和发展》,《沈阳建筑大学学报(社会科学版)》2006年第3期
- 27、 廖俊平,徐斌:《强化房地产经纪行业管理的一些思考》,《中国房地产》2003年第2期
- 28、 尚国珩:《论房地产经纪业行业自律管理的有效手段》,《城市开发》2004年第13期
- 29、 刘长滨,都昌满:《中国房地产经纪业发展及管理制度比较》,《城市开发》2002年第1期
- 30、 李贵良:《我国房地产经纪服务市场监管的发展趋势》,《中国房地产金融》2008年第7期
- 31、 唐茂华,胡细华:《也谈我国房地产经纪行业现状与发展——全国首届房地产经纪行业峰会感悟》,《企业家天地》2007年第12期
- 32、 段枚焱:《中美房产经纪漫谈》,《北京房地产》2003年第10期
- 33、 诚文:《中美房地产中介经纪服务之比较——江苏无锡首佳公司举行中美房地产中介房地产中介发展研讨会侧记》,《中国房地信息》2002年第11期
- 34、 陈江燕:《感受北美房产经纪》,《经纪人》2005年第5期
- 35、 姜明和:《建立规范统一的房地产经纪人制度——美国房地产经纪人制度访后感》,《中国房地产》1998年第9期
- 36、 苏继光:《美国的房地产经纪人制度》,《上海房地》1998年第4期
- 37、 童光辉:《掀起美国地产经纪人的“盖头”》,《经纪人》2005年第6期
- 38、 捷杰:《美国地产经纪人》,《经纪人》2004年第9期
- 39、 童光辉:《金丝雨——美国地产经纪人的社会地位》,《经纪人》2005年第7期
- 40、 童光辉:《美国地产经纪人的赚钱法宝》,《经纪人》2005年第8期
- 41、 捷杰:《美国房地产经纪人协会》,《经纪人》2004年第11期
- 42、 帅菲,张小平:《国外房地产中介体制启示》,《合作经济与科技》2007年第5期
- 43、 黄福来:《美国房地产发牌考试制度》,《美国房地产发牌考试制度(续)》,《中外房地产导报》1999年第17期、第18期
- 44、 陆克华,倪吉信:《美国房地产经纪人管理制度简介》,《中国房地信息》2001年第12期
- 45、 传樵:《发达国家独具特色的美国房地产经纪制度》,《中国房地产信息》1994年第4期
- 46、 张建坤:《美国房地产经纪制度》,《建筑》1995年第8期
- 47、 学忠:《美国房产经纪知多少》,《经纪人》2004年第2期
- 48、 海天:《美国的房产经纪》,《经纪人》2004年第3期、第4期
- 49、 童光辉:《美国房地产经纪人道德规章》,《经纪人》2006年第3期
- 50、 胡志刚:《浅谈美国的房地产经纪人》,《中国房地产》1994年第5期
- 51、 宋春红,苏敬勤:《美国房地产经纪市场运行效率综述》,《建筑管理现代化》2007年第1期
- 52、 高云堂:《美国房地产经纪人执照的更新要求》,2009年4月26日,  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/123887308.html>



- 53、 高云堂：《美国的商业房地产经纪人》，2008 年 1 月 21 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/122250028.html>
- 54、 高云堂：《美国房地产经纪人的职业分类》，2007 年 11 月 30 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/122063187.html>
- 55、 高云堂：《合同制与雇员制经纪公司的比较》，2007 年 2 月 27 日，  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121325425.html>  
<http://gaoyuntang.blog.sohu.com/121326061.html>
- 56、 The National Association of REALTORS®, Structure, Conduct, and Performance of the Real Estate Brokerage Industry, November 2005
- 57、 Lawrence Yun, Ph.D Lawrence Yun, Ph.D, Real Estate Brokerage Industry: Structure-Conduct-Performance, October 25, 2005
- 58、 Johnson, C. Loucks, The Effects of State Licensing Regulations on the Real Estate Brokerage Industry, Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, 1986, 4:567-82
- 59、 Fred A Forgey; Walter E Mullendore; Ronald C Rutherford, Market Structure in the Residential Real Estate Brokerage Market, The Journal of Real Estate Research, 1997, 14, 1/2
- 60、 Peter F. Colwell & David W. Marshall, Market Share in the Real Estate Brokerage Industry, Areuea Journal, vol14, No. 4, 1986
- 61、 Zumpano et al, Internet Use and Real Estate Brokerage Market Intermediation, Journal of Housing Economics 2003, 12:134-150



## 后记

首先要特别感谢我的指导老师崔裴副教授，本文的选题、研究以及撰写都是在崔老师的悉心指导和帮助下完成的。在我研究生学习的三年期间，崔老师不仅在学习上给予莫大的支持和帮助，在思想和生活上也给了我无微不至的照顾关怀。导师严谨的学术态度、丰富的专业知识都是我今后学习的方向。在此，我向崔老师表示深深的谢意！

其次要感谢张永岳教授以及产业经济学专业所有的教师一直在学业和生活上对我的关心和支持。

还要感谢身边的同学和朋友在这三年来对我默默的支持和帮助，特别是在论文撰写过程遇到困难时，不停地鼓励我，给予了我莫大的精神力量。

最后要感谢我的父母和家人，在我多年的求学生涯中对我无私的照顾和爱护，使我能够顺利地完成学业，从心里对他们表示最真诚的感激和祝福！

黄珍珠

二零一零年五月华东师范大学



(

(

(

(