

我国二手房市场信息共享系统构建研究

李会联¹, 宋春红²

(1. 大连理工大学 建设工程学部, 辽宁 大连 116024, E-mail: lihuilian0609@163.com;

2. 大连理工大学 继续教育学院, 辽宁 大连 116011)

摘 要: 从二手房市场交易者和经纪人双赢的角度出发, 通过对中外二手房市场信息共享系统的比较研究, 针对不能兼顾二手房交易者和房地产经纪人的利益的问题, 以及二手房信息共享系统普遍存在的问题, 提出了我国二手房市场信息共享系统构建的思路, 并进行系统功能模块设计, 阐述了系统体系结构运作流程。该系统的构建会提高二手房市场的效率, 对促进我国二手房市场的健康发展具有重要的意义。

关键词: 二手房市场; 信息共享系统; 房源信息管理

中图分类号: TU17 **文献标识码:** A **文章编号:** 1674-8859 (2013) 01-083-05

The Preliminary Research on Information Sharing System Construction in Second-hand House Trading Market in China

LI Hui-lian¹, SONG Chun-hong²

(1. Faculty of Infrastructure Engineering, Dalian University of Technology, Dalian 116024, China,

E-mail: lihuilian0609@163.com; 2. Continuous Education College, Dalian University of Technology, Dalian 116011, China)

Abstract: Based on a win-win perspective of second-handed housing market traders and the real estate brokers, with the comparative study of information sharing systems in the second-handed housing market of China and foreign countries, according to the common existing problems of the second-handed houses information sharing systems as well as lacking of balancing the interests between the second-handed housing market traders and the real estate brokers, combining with global research status, this paper puts forward system construction, functional module analysis, operation process, system structure and network composition of information sharing system construction in second-handed housing market in China. This system will improve the efficiency of the second-handed housing market, and it is of great significance to promote the healthy development of Chinese second-handed housing market.

Keywords: second-handed housing market; information sharing; information management of source of houses

近年来, 随着房地产行业的迅速发展, 我国二手房买卖市场的交易量大幅增加, 这使我国房地产经纪行业得以快速发展。但由于网络技术和数据库技术的广泛应用, 传统二手房信息搜集、发布以及信息处理的方式已经不适用于房地产经纪业的快速发展。我国尚未建立一个全国范围内的信息共享机制和网络系统, 各房地产经纪机构还处于画地为牢的阶段, 大多数房地产经纪企业搜集和处理房源

信息的方式还停留在传统的、甚至是原始的阶段, 这些已经严重阻碍了二手房市场的快速健康发展。为了使房地产经纪行业能够经受网络时代带来的各种挑战, 保证二手房市场信息的来源和传播渠道的通畅, 保持健康稳定的发展, 建立一个全国范围内的二手房信息共享系统至关重要。

1 中外二手房信息共享系统的现状及相关研究综述

1.1 国外二手房信息共享系统的现状

目前国外的二手房信息共享系统被广泛应用

收稿日期: 2012-12-03.

基金项目: 中央高校基本科研业务费专项资金资助 (DUT10RW418);

住宅与城乡建设部软科学研究项目 (2010-R5-95).

及推广的为 MLS (Multiple Listing Service) 系统, 即多重上市服务系统。该系统在 20 世纪 30 年代起源于美国, 是基于互联网而建立起来的房源信息数据库。它以会员联盟的形式, 通过独家代理和资源共享的操作模式以及佣金分成的利益驱动机制, 为 MLS 系统内成员提供统一规范的操作方式, 使客户委托的二手房出售业务能在较短时间内完成^[2]。美国绝大多数的二手房产都通过 MLS 进行交易。

MLS 的最大优势在于“整合性”与“效率性”。所谓整合性, 就是能够利用协会的共享利益驱动力, 在一定范围内垄断房地产市场的销售信息源, 从而规避恶性竞争带来的营销制约; 而“效率性”是指经纪人能通过 MLS 系统在短时间内促成交易, 提高工作效率^[3]。

然而, MLS 系统本身也有不足之处, 如 MLS 系统没有兼顾消费者利益, 只对成员内人员开放, 形成了成员内人员对房源信息的垄断, 最大化了经纪人的利益, 由此导致美国二手房交易者不得不付出较高的佣金^[4]; 由于系统只对成员内人员开放, 若信息被盜会影响系统内经纪人的利益, 产生信息风险问题。

1.2 我国二手房信息共享系统的现状

我国现有的二手房信息共享系统平台有搜房网、RELS (Realer Electronic Listing Service) 系统和安居客等。搜房网是所有对房产感兴趣的人都可能进入的门户网站, 已拥有超过上百万的海量房源信息。它算是 MLS 系统的初级阶段, 主要起到房源信息发布的作用。RELS 系统基于信息交换, 利益共享的运作原理, 不参与房地产经营, 不参与佣金分配, 主要为房地产经纪人提供交易服务平台, 目前还没有广泛地推广开来。安居客是一个专业找房平台 (专业二手房搜索引擎), 该平台的作用也是房源信息发布, 它关注的用户是那些需要买房的人, 客户则是需要卖房的人。

可见, 我国的二手房信息共享系统建设仍处于初级阶段, 主要起到房源信息发布的作用。并且二手房网站存在普遍的问题: 网站的服务内容雷同, 缺乏核心竞争力; 系统无准入门槛, 容易产生虚假房源和重复房源; 系统的构建主体不具备审查、监管能力; 系统查询功能不够强大, 难以满足需求。

1.3 国内外相关研究综述

在房地产经纪业研究领域, 关于 MLS 系统的相关研究一直是国外学者关注的重点。Yinger^[5]的理论表明, MLS 对下调佣金和减少搜寻资源投入做

出了贡献, 但是它降低了房地产经纪人的搜索努力水平。Wu 和 Colwell^[6]认为 MLS 系统对佣金率没有直接影响, 但是由于搜索效率较高而提高了经纪人的搜索努力水平。Miceli^[7]则提出 MLS 系统为卖方经纪人提供了保障, 降低了卖方经纪人寻找购房者的努力。此外, 还有很多学者认为 MLS 违反了反托拉斯法, 因为它只容许经纪人进入, 严重损害了消费者的利益。

由于我国二手房市场的发展尚不成熟, 有关信息共享系统的研究也是从 2005 年才逐步开展起来。黄英^[8]指出信息共享是房地产经纪业发展的必然趋势, 系统机制的建立可以借鉴 MLS, 并提出我国房地产经纪业的信息共享系统的构建任重道远。廖俊平等^[2]指出我国房地产经纪业应该借鉴 MLS 系统的经验, 建立类似的系统和规则, 并提出了几点建议。陈英存^[3]对美国 MLS 系统成功运作的经验进行了借鉴, 介绍了我国信息共享系统实施的必要性、可能性及所面临的问题, 并且进一步构建了我国房地产经纪业的信息管理模式。钱聪^[4]提出了 MLS 系统在我国应用的障碍, 主张建立中国特色的 MLS 系统, 并且以深圳为例进行 MLS 系统的交易流程设计。赵胜等^[9]认为二手房信息共享系统的建立和独家代理制度的执行是必然趋势, 并且对其可能性进行了分析。

上述相关研究中, 国外学者主要从对房地产经纪人和消费者影响的角度, 指出 MLS 的优势和不足, 而国内研究尚处于全面引进美国 MLS 系统的初级阶段。本文将从系统构建的角度具体介绍我国二手房市场信息共享系统。

2 系统构建分析

2.1 构建思路

要建立兼顾二手房交易者和经纪人利益的信息共享系统构建思路如下:

(1) 要实行独权代理。即只要在独权代理协议所规定的时期内完成交易, 消费者就要向委托人支付全部佣金, 即使是消费者在期限内自行完成交易也要向委托人支付佣金。只有行使独权代理制度, 才能最大程度上保护经纪人的利益。

(2) 兼顾消费者和经纪人利益。美国的 MLS 系统只对符合条件的经纪人开放, 形成了经纪人对二手房源信息的垄断, 消费者付出的佣金过高, 并没有兼顾消费者的利益。所以要构建兼顾消费者和经纪人利益的信息共享系统, 就要改变经纪人消息

垄断的现状,构建消费者和经纪人都可以登录、查询并发布消息的开放性的系统。

(3) 采用分离的单方代理模式。美国的 MLS 系统采用的是卖方单方代理模式,此模式下的经纪人有两种,卖方经纪人和销售经纪人。由于佣金分成的关系,房源经纪人和销售经纪人是合作伙伴,他们都希望能够在期限内能够以尽可能高的价格将房屋卖出,此模式对买方显失公平。我国采用的则是双向代理模式,此模式下的经纪人以追求自身利益最大化为目标,不利于买卖双方。并且经纪人希望尽量提高成交价格从而获得更多的报酬,对买方不利。结合近年来房地产专项购买代理受到房地产业内人士的大力推崇,即完全代表买方利益的买方经纪人,笔者认为分离的买方与卖方单方代理模式是最能兼顾消费者和经纪人利益的代理模式^[10]。

从兼顾消费者和经纪人的角度出发,综合上述,二手房信息共享系统的构建要以“独权代理基础上的分离的买方与卖方单方代理制度”(以下简称独权单方代理制度)为基础,如图1所示,建立完全开放的共享系统。在这种制度下,卖方和买方可以根据自己的实际情况来决定销售或购买的方式。这里买卖双方主要考虑的因素有时间成本、信息搜寻成本、决策成本和谈判成本。如果卖方自己亲自销售所付出的交易成本偏高,则会选择卖方经纪人签订独权代理合同,请其代为销售;反之则自己销售。对于买方亦是如此。

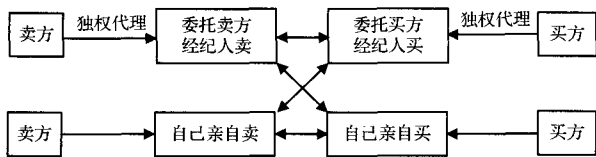


图1 独权代理基础上的分离的买方与卖方单方代理制度

与美国 MLS 系统不同的是,本文所研究的二手房市场信息共享系统是完全开放的,即买卖方和买卖方经纪人都可以在系统登录、查询并发布消息。在独权单方代理制度下,房源信息分为卖方房源与卖方经纪人房源,若卖方委托经纪人代为销售,则卖方不能在系统中发布房源消息,只能由卖方经纪人发布房源消息,这样就保证了房源信息的唯一性。同理,也无重复的客源信息。系统房源与客源的信息共享模式如图2所示。

2.2 系统构建的主体选择

二手房信息共享系统的构建主体潜在的对象有房地产经纪企业、第三方、房地产经纪行业协会

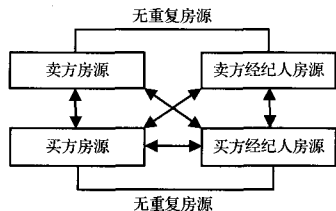


图2 系统房源和客源的信息共享模式

和政府部门。由于我国尚处于二手房信息非共享阶段,二手房中介企业的核心竞争力仍是有效信息的收集,对于内部已经建立信息共享平台的大型房地产经纪企业没有构建系统的动力;第三方即自己主导开发该系统的组织,如搜房网、RELS 系统、安居客等。由于该系统的建立涉及到鉴定系统主体的身份及鉴定房源的真实性等等,第三方不具有这样的能力能够在最初辨认真伪,并且第三方也没有足够的公信力和权威性,故不能作为该系统构建的主体;建立全国性的二手房信息共享系统是一个庞大的工程,需要大量的人力、资金、技术等资源支持才能得以实现,我国的经纪行业协会在本身发展就比较薄弱,脱离不了对政府部门的依赖,缺乏自我管理的能力,难以作为系统的构建主体。

由于我国的特殊国情,在房地产中介市场,政府起到的作用远不止规范市场和行政监管,可以对二手房交易进行宏观调控、信息整合等等。尤其在我国的信用和权威是最高的,又是非盈利性机构,对二手房交易的各参与方来说,其公平可靠的期望值也是最大的。所以由政府负责构建二手房信息共享系统是可行的。

3 系统功能模块设计

二手房市场信息共享系统是全国范围内信息共享的系统,按城市可以分为若干个子系统,每个城市都是一个子系统,且每个子系统的功能及结构相同,都由4个模块组成,分别是房源管理模块、客源管理模块、经纪人管理模块和增值服务模块,如图3所示。消费者登录系统后可以直接进入目标地区的子系统。

3.1 房源管理模块

(1) 多媒体数据管理。卖方或卖方经纪人登录系统上传房源信息时,必须要上传房屋图片和房屋视频,增加买方对房屋的直观、感性的认识,帮助买方对房屋形成清晰完整的认识。

(2) 自动审核房源。在卖方或卖方经纪人上传房源信息后,与该系统相连接的房产数据库会自

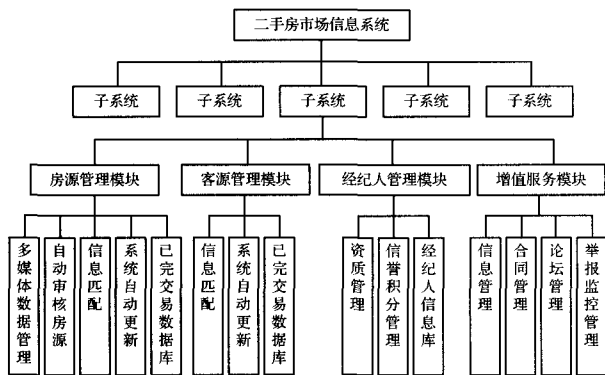


图 3 二手房市场信息共享系统功能结构

动审核房源信息，对不符合交易条件的房屋（如房产已被抵押、落户后年限不足等）直接返回，不予以公示^[11]。

（3）信息匹配（即配对查询）。房源信息发布之后，卖方或卖方经纪人可以在系统中进行配对查询，系统中符合条件的客源信息会按照符合程度的排列顺序列出供卖方或卖方经纪人参考。

（4）系统自动更新。对在网站上发布的房源信息有时间限制，对于卖方经纪人发布的房源信息，以卖方与卖方经纪人在独权代理合同中约定的时间期限为准，若卖方经纪人在合同终止日期时还未关闭房源信息，系统会自动关闭；若是卖方发布的房源信息，一般以半年为期限，若半年之内卖方未关闭房源信息，系统会自动关闭该房源信息。此功能保证了系统房源信息的时效性。

（5）已完交易数据库。关闭交易的房源信息自动转移到已完交易数据库，其数据可以作为房地产估价和二手房交易的参考。

3.2 客源管理模块

客源管理模块的主要功能有：信息匹配（即配对查询功能），系统自动更新，已完交易数据库。这 3 方面的功能与房源信息管理模块的对应功能相类似，不再一一赘述。

3.3 经纪人管理模块

（1）资质管理。凡是加入该系统的经纪人都要到当地的房地产经纪协会进行身份认证、审核和登记，出示身份证、房地产经纪人资格证以及所在经纪机构的证明、房地产经纪资质和营业执照。只有审核通过的经纪人才能加入该系统。

（2）信誉积分管理。系统对委托经纪人进行交易的消费者在经纪人完成交易后，请消费者对经纪人的服务进行打分，经纪人获得的分数为信誉积分^[12]。为了加强信誉积分的参考和比较，本系统设

立了统一的评价标准。例如：王先生与经纪人甲签订独权代理合同，委托其在 3 个月内购买一套二手房，该合同对房屋的性能、地段、结构及周边配套设施等房屋属性有详细的规定说明，也包含期望交易价格、经纪人的服务范围及专业程度等具体要求。经纪人甲在规定时间内完成交易，随后王先生针对其服务过程的表现按照评价标准进行评价，见表 1。

表 1 二手房信息共享系统经纪人信誉积分评价

评价指标与权重	非常 满意	比较 满意	一般	不太 满意	很不 满意
为我节约足够的时间与精力（10%）				√	
帮我找到满意的交易对象（10%）		√			
达成满意的交易价格（10%）		√			
在约定期限内完成交易（10%）				√	
服务的专业程度与承诺相吻合（10%）		√			
服务范围与承诺相吻合（10%）				√	
提供令人放心的服务（10%）				√	
安全完成交易（10%）				√	
工作效率（10%）		√			
服务态度（10%）		√			

信誉积分实行百分制原则。在上表中，非常满意为100分，比较满意为75分，一般为50分，不太满意为25分，很不满意为0分。根据王先生的评价，经纪人甲在此次服务中所得的信誉积分为（50+75+75+50+75+50+50+50+75+100）×10%=65分。经纪人的信誉积分及每项评价指标得分均作为消费者是否选择此经纪人进行服务的重要参考。

（3）经纪人信息库。消费者登录系统后若采用委托经纪人的方式进行二手房交易，可以在经纪人信息库中进行查找并选择。经纪人信息库中除了经纪人的基本信息外，还包括经纪人加入系统后随着业务的开展逐步增加的信息，包括以往交易记录、个人信誉积分档案、惩罚记录等等，以帮助消费者选择合适的经纪人。

3.4 增值服务模块

（1）信息管理。包括子系统各区域二手房市场价信息、二手房市场信息、二手房交易数据、相关法律法规介绍、购房指南、贷款指导、搬家公司信息等。

（2）合同管理。包括买/卖方代理标准合同模板、二手房买卖合同模板等。

（3）论坛管理。包括问题咨询与解答、信息共享等。

（4）举报监控管理。提供举报渠道并积极处理，实时监控系统内的不法行为。

4 系统的体系结构及运作流程

4.1 系统的体系结构

Internet 的广泛应用和本系统开放性的特点决定了本系统要采用 B/S (Browse/Server, 浏览器/服务器) 结构技术^[13]。B/S 结构的优势在于应用广泛, 维护方便, 所有的应用都基于 Web 浏览器, 只要用户能上网, 就能使用相应的服务。B/S 结构在本系统中具体可以分为几个层次, 如图 4 所示。

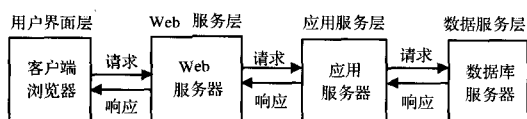


图4 浏览器/服务器(B/S)结构层次

(1) 用户界面层。是指用户的实际操作界面, 提供用户与系统的友好访问。

(2) Web 服务层。是指生成用户实际操作的表现之前必须进行的处理, 如有关数据操作的格式化, 在 Web 服务器发布。

(3) 应用服务层。是指支持系统模块运行的所有逻辑和处理过程, 在应用服务器执行。

(4) 数据服务层。负责系统数据信息的存储、访问及其优化, 在数据库服务器存储或执行。

这种层次结构使应用程序的开发更加集中于业务逻辑处理, 重点明确, 也便于系统维修和更新, 安全性好。

4.2 系统运作流程

以卖方交易为例。卖方首先要进行注册, 上传身份证和所售房屋的房产证电子版, 24 小时内通过身份审核之后, 再权衡交易成本的大小来决定是自己亲自卖房还是通过卖方经纪人卖房。若自己亲自卖房, 首先要上传房源信息, 房产数据库自动审核该房源是否属实, 是否符合交易条件, 通过审核的房源信息在系统中公示, 然后卖方可以配对查询合适的客源信息, 线下交流, 完成交易后, 卖方再把交易价格上传到系统中, 此信息会自动关闭。若卖方委托卖方经纪人卖房, 则签订代理合同后, 卖方经纪人要在 48 小时内上传房源信息, 同样也需要房产数据库的信息审核, 待卖方经纪人完成交易后, 也要上传交易价格。然后卖方根据评分标准对经纪人的服务进行打分, 打分结果作为信誉积分存入经纪人信息库并在系统中公示。值得注意的是, 若卖方委托经纪人进行交易, 其自身在委托期限内

没有上传房源信息的权限。

买方交易流程与卖方交易流程基本类似, 不同的是注册后只需上传身份证电子版, 无需进行身份审核和客源信息审核。

5 结语

我国房地产经纪业内尚未实现信息共享, 房地产经纪企业仍处于画地为牢、信息不通的状况。因此迫切需要建立兼顾顾客与房地产经纪人利益的我国二手房市场信息共享系统, 以加强对房地产经纪人的监管, 提高二手房市场的效率, 这对促进我国二手房市场的发展具有重要的理论和现实意义。

参考文献:

- [1] 江小帆, 宋春红. 房地产经纪业信息共享制度的形成路径研究[J]. 工程管理学报, 2011, 24(8): 449-453.
- [2] 廖俊平, 林青. MLS 模式——中国如何借鉴[J]. 中国房地产, 2006(12): 71-73.
- [3] 陈英存. 我国房地产经纪业管理模式研究[D]. 上海: 同济大学, 2007.
- [4] 钱聪. 关于房地产多重上市服务系统(MLS)的应用研究[D]. 武汉: 华中师范大学, 2007.
- [5] J. Yinger. A Search Model of Real Estate Broker Behavior[J]. American Economic Review, 1981, 71(4): 591-605.
- [6] Wu C and P. F. Colwell. Equilibrium of Housing and Real Estate Brokerage Markets Under Uncertainty[J]. Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, 1986, 14(1): 1-23.
- [7] Miceli T J. Information Costs and The Organization of The Real Estate Brokerage Industry in the U. S. and Great Britain[J]. Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association, 1988, 16(2): 173-188.
- [8] 黄英. 信息共享——房地产经纪业发展的必然趋势[J]. 中国房地产信息, 2005(3): 14-16.
- [9] 赵胜, 黄昕. 探索 MLS 系统及独家代理制度在我国建立[J]. 中国房地产, 2011(5): 66-68.
- [10] 宋春红. 我国二手房经纪市场效率研究[D]. 大连: 大连理工大学, 2009.
- [11] 姜宇. 二手房交易市场网上交易系统开发研究[D]. 南京: 南京理工大学, 2010.
- [12] 彭俊. MLS 模式与规范房地产中介市场研究[D]. 武汉: 华中师范大学, 2011.
- [13] 张宏. 系统分析与设计教程[M]. 北京: 清华大学出版社, 2008.

作者简介:

李会联(1987-), 女, 硕士研究生, 研究方向: 房地产经营与管理;

宋春红(1973-), 女, 讲师, 博士, 研究方向: 工程经济及房地产经营管理。