

探索 MLS 系统及独家代理制度在我国的建立

赵胜 上海市协力律师事务所苏州分所

黄昕 苏州大学法学院

一、美国 MLS 系统与房地产经纪独家代理模式

美国 MLS (Multiple Listing Service) 系统全称为多重上市服务系统或房源信息共享系统,它以会员联盟的形式,将会员的房源和求购信息纳入一个信息系统中,由会员共享系统的信息资源,提高房屋租售的效率。几乎 90% 的经纪人加入了 MLS 系统成为会员,会员得到客户的销售委托或者购买委托后,相关房源信息即被传到该系统上,加入系统的会员都能共享该信息,使房源信息最大化公布,以最快速度为委托方寻找买方或卖方。

与 MLS 系统相适应,美国通常采用独权代理或者独家代理。在美国房地产经纪通常包含了三种代理方式,即独权代理 (Exclusive-right-to-sell Listing)、独家代理 (Exclusive-agency Listing) 和一般代理 (即我国普遍实行的开放性代理, Open Listing)。所谓独权代理,就是卖方只能委托一位经纪人放盘,只要该经纪人在合同约定时间内成功将房屋售出,卖方就要支付约定全部佣金;即使是卖方自己卖出房产,也必须向经纪人支付佣金。而独家代理与独权代理的不同点只在于,如果卖方自己售出房产,则不必支付佣金。这里我们只讨论独家代理模式。

独家代理人享有代理的专有权,但是他并不是独家垄断。独家代理以信息资源共享为前提,凡是会员的经纪人都可以共享信息,为委托方寻找买方或者卖方,而最早促成交易的经纪人则可以与独家代理人分享佣金,卖方不需要额外支付佣金,这相当于卖方只支付一份佣金就可以享受

多重代理的服务,房产可以最快速度售出。卖方经纪人与买方经纪人直接通过该系统相互作用,卖方与买方并不直接接触,经纪人不必承受跳单的风险,既提高了行业效率,又保障了经纪人的利益。因此,独家代理可以看成是一种激励制度,只要签订了独家代理制度,无论最后是谁最先促成交易,独家代理人都可以获得佣金,这才激励独家代理人积极将房源信息上传 MLS 系统。因此,独家代理是 MLS 系统的核心规则,MLS 系统是独家代理的前提条件。

二、探索 MLS 系统及独家代理制度在我国的建立

MLS 系统发展 70 余载并成功运用于美国、加拿大、英国等国家,已经发展为一套成熟、规范的操作模式,又因为采用独家代理、独权代理方式,房产经纪交易很少出现纠纷。美国新建商品房的 20% 是通过经纪人销售的,二手房市场通过经纪人销售的占到了 90%~95%。可见美国社会对房地产经纪行业的认可度比较高,这不仅是因为制度发展、法制环境成熟,也因为从业人员文化素质较高,社会诚信氛围浓厚,政府、行业组织对从业人员的管理也十分严格。因此,正确认识并借鉴美国的经验对完善我国房地产经纪行业的发展不无裨益。

1. 我国建立 MLS 系统的可行性分析

MLS 系统是独家代理模式运作的前提,因此要推行独家代理模式,就要先建立 MLS 系统,否则独家代理就将沦为独家垄断。

2011 年国家三部委联合出台的《房地产经纪管理办法》第 27 条规定:房地产经纪行业组织

应当制定房地产经纪从业规程,逐步建立并完善资信评价体系和房地产经纪房源、客源信息共享系统。这条规定可谓是建立MLS系统的信号灯,但笔者认为应当由政府牵头来建立这个系统。很多业内人士都曾呼吁建立信息资源共享系统,但建立这个系统,除了本身需要技术、资金支持以外,前期的调研、信息收集、统筹以及系统建立以后的普及、技术培训、系统维护等是一个庞大的工程,在我国目前行业自律组织本身发展就十分薄弱的情况下,如果期望由行业组织来完成,这个设想只能永远停留在喊口号的层面。政府本身就是房地产中介行业的监管机构,又是非盈利机构,在技术支持、资金、推广、培训等方面都比行业组织有更强大的力量,所以,由政府来做比较可行。事实上,苏州市从2007年就开始推行二手房网上交易、公开挂牌,市区所有存量房出售或承购信息,必须在经房管部门审核后,通过存量房买卖网上管理系统公开对外挂牌;所有房产中介必须通过网络操作从事居间代理经纪业务;所有买卖契约和出售(承购)居间代理委托协议,也必须通过网上管理系统在线签订并及时备案;市房地产市场管理处负责市区存量房买卖网上管理操作系统的建设和维护。上海市则自2006年就开始执行存量房经纪合同和交易合同网上备案制度,经纪合同经网上备案后房源才可对外发布。计算机应用技术的社会化以及网络的普及使得房地产经纪行业的信息化建设已有了长足的发展,再加之部分城市已有的尝试,应该说,我国建立MLS系统的时机与条件已经成熟。

除了资源共享,MLS系统还具有强大的分析统计功能。该系统囊括了卖方、买方、房源以及交易的全部信息,形成一个具有规模的数据库。由于几乎所有的交易信息都能通过该系统反映出来(自主成交的除外),交易过程公开化、透明化,政府能够随时了解房地产市场交易的真实信息,这样既规范了行业操作,又为企业和市场监管部门提供了决策依据,也解决了市场与监管信息不对称的问题,可谓是一举多得。

2. 独家代理模式建立的可行性分析

MLS系统的核心是独家代理,二者相互弥

补,缺一不可。笔者认为,在我国推广独家代理模式的难度甚于MLS系统的建立。后者主要是资金、技术的问题,而前者涉及到观念、行业风气甚至行业内可能“洗牌”的问题。

我国目前普遍采取居间模式。由于居间不同于代理,经纪人只是为委托人提供机会,促成买卖双方交易成立,实际上是为买卖双方牵线搭桥,因此无论买家抑或卖家,更重视的只是交易对方,经纪人只是为他们找到对方、促进合作的一个中间人。经纪人“一手托两家”,与买卖双方始终处于一种疏离状态,与其中任何一方都无法建立起紧密的关系,因此出现“跳单”也就不足为奇了。而要明确委托人与经纪人之间的法律关系,就必须要建立独家代理制度,确定经纪人代理委托人,对外处理委托事务,只为委托人一方服务,这样委托人与经纪人建立起牢固的委托关系,经纪人才能为实现委托人利益最大化恪尽职守。《合同法》关于委托合同的规定可以看作是独家代理的法律基础,例如第402条、第403条规定了委托人的介入权以及委托人、第三人的救济,因此在法律层面推行独家代理制度是可行的。

在独家代理的基础上,同时规定独家代理人 and 最早促成交易的其他经纪人共享佣金的机制。在经纪人已经熟悉并习惯了开放性代理模式的情况下,要他们将佣金拿出来与他人共享,经营观念的转变是一项较为艰难的任务。苏州市实行网挂交易以来,大部分经纪机构和经纪人都能遵守各项规程,但随着市场竞争加剧,房源成为各经纪机构竞争的核心因素,经纪机构担心被竞争者抢走房源,往往是先确定交易或者买卖快要成交才进行网挂,之后再办理过户手续。还有一些小经纪公司根本不挂牌,以“自主成交”的名义瞒天过海,而这些成交量是不反映在挂牌信息量上面的,因此有时候会出现挂牌量降低、成交量反而上升的现象。出现这些现象就是因为没有独家代理、共享佣金的机制,没有佣金的激励,经纪人就不愿意将房源共享。在开放性代理模式下,大小企业小心翼翼守着各自的房源,顶着租金、员工等各项成本的压力,在二手房市场艰难竞争,即使一些规模较大的企业也表示“做得很辛苦”。

而通过独家代理,再借助MLS的平台共享房源,大企业借助品牌效益可以更快地将房产卖出,小规模企业则能拓宽信息渠道,提高业务量。这样一来,无论大小企业都能盈利,不会出现强者更强、弱者更弱的极端局面,同时也理顺了行业秩序,避免了恶性竞争。因此要通过宣传和试行让经纪机构和经纪人了解并接受独家代理的优势,转变观念。不仅如此,还必须让消费者了解独家代理并不是限制他们的选择权,反而恰恰通过独家代理和MLS系统让他们丰富选择空间、便捷选择途径、节约选择成本。只要消费者接受这种模式,经纪人又能分享佣金,独家代理推行起来就会比较容易。

20世纪80年代以前,我国台湾地区与内地现在的行业情况十分相似:开放代理、恶性竞争、行业秩序混乱。自1984年“太平洋房屋”引进日本、美国的独家代理模式,成为第一家取得房屋中介经营执照的公司,开启了台湾中介行业新的里程碑。随后各中介开始纷纷效仿,独家代理模式逐渐推广开来。但由于台湾一些企业逐渐做大,形成了企业内部的信息共享系统,因此大企业不愿意在行业内信息共享,所以台湾只有独家代理而没有MLS系统。而内地现在有网挂制度,具备了MLS系统的雏形和物质基础,如果同时再推行独家代理模式,将二者结合起来,可突破现有模式的瓶颈,不断探索创新,将非常有利于促进我国房地产经纪行业的发展壮大。

三、完善我国房地产经纪行业的规范

房地产经纪是服务行业,没有实体性产品,因此,对其的管理应当侧重于对服务过程的规范,即从人到机构再到行业是需要全面规范的。

政府的精力毕竟是有限的,因此政府应当鼓励建设行业自律组织,并通过授权的方式将部分权利下放给行业组织,逐步形成行业组织主导、政府引导的新局面,这样既有行业组织内部自律,又有了政府外部引导监管。行业组织则应当肩负起制订行业规则、服务标准以及职业考核、培训、资信评价、资信公开等方面的职责,同时架好行业与政府、社会之间的沟通桥梁,通过对人员、机构以及整个行业内部的规范,改善社会对经

纪行业的评价,自上而下在经纪行业内部形成完整的规范体系,促进房地产经纪行业的持续发展。

对从业人员,除了应当严格执行经纪人执业考试以及年检制度、加大监督以外,笔者设想,对房地产经纪人(或中介从业人员)的管理可以参考国家对律师的管理,住建部履行类似司法部的职能,地方房管局以及行业组织履行类似地方司法局和律协的职能,二者在性质和管理方式上可以有所差异(比如行业组织可以是营利机构)。可以借鉴对律师的管理体制,以“人必归业,业必归会”的方式完善诚信监管、学习培训、考核、处罚、退出等机制,对房地产经纪人(或中介从业人员)队伍进行管理。

在经纪机构监管方面,要提高准入门槛,严格执行资质认证和信息公开,树立品牌意识,提高企业形象和服务水平,鼓励中小企业通过吸收合并以壮大规模。

需要注意的是,MLS系统建立与独家代理推行,法律法规的完善是必须同步的。美国社会对经纪制度的认可除了其本身的科学性,法律的严格规定和行业的有效自律也是重要原因。就目前来说,我国应当从国家到地方再到行业内部形成一个完善的法律体系,包含从基本的市场准入到经营的各种管理规范如操作规程、资质认定、诚信建设等,再到市场退出机制,以及从业人员资格认定、资信监管、年检、罚则等各个方面,共同规范房地产经纪行业。

综上所述,笔者认为建立信息资源共享系统与推广独家代理模式是中国房地产经纪行业发展的必然趋势。为了适应顾客的要求和满足自身经营的发展,需要摒弃信息封锁、同行排斥、自立门户的传统观念,进行资源整合、共享,形成有力的联合机制,消除人为屏障。当然,任何产业的发展都离不开政府的支持和引导,MLS系统的建立和房地产经纪独家代理模式的推广亦需要政府的大力支持。现在正是我国房地产经纪行业发展的重要时期,政府、行业协会及经纪机构、从业人员需要共同努力,改善目前我国房地产经纪行业恶性竞争、诚信缺失等现状,建设一个健康、有序的房地产经纪市场。

李求军 / 责任编辑