# 精心培育房地产中介服务业

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-10

*住房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元（样）化，、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提...*

住房制度市场化变革为房地产中介服务业带来了春天，但春天毕竟是耕耘的季节，需要付出艰辛的劳动。随着房改的深入，尤其是切断实物分房，推行货币化分房，住房市场出现多元（样）化，、梯度化、集约化的趋势，这就既为房地产中介服务业带来了机遇，又向其提出了更高的要求，因此，必须采取对策精心培育。笔者认为，一方面要建立以中介服务为主的服务体系，一方面要建立一支符合“六化”（即职业化、正规化； 社会 化、 网络 化；专业化、 现代 化）要求的中介服务队伍。尤如苗辅中的花木，房地产中介服务业既需要自身充分发育，又需要园丁辛勤培育。近几年，我国房地产中介服务业有一定的 发展 ，但仍没有得到较好的发育，因此必须精心地培育。国外的经验告诉我们，活跃的住房市场必然要求有一个活跃的房地产中介服务业为其服务。可以说，房地产中介服务业的住房市场乃至房地产市场发展的“助力器”和“催化剂”，其发展水平又是衡量整个房地产市场的“晴雨表”。因此，我们在继续推行住房制度市场化变革的同时，应在规范、健康的前提下，下气力培育和发展房地产中介服务业。笔者认为应从以下几方面入手：

1.从游击散漫型走向职业化、正规化

近几年来我国的房地产中介服务如雨后春笋，其从业的机构和人员不断增加，业务量也不断扩大。但是从整体上看，这支队伍还是“散兵游勇”，行业信誉不佳，社会地位不高。一方面少数“害群之马”侵害服务对象利益败坏行业名声，导致客户“谈中介色变”、“谢绝中介”的现象经常发生；另一方面其执业及应得的正当利益又得不到保护。因此，这一行业一直停留于低水平运作。由于经营得不到发展，无法通过资产增值达到做大做强的目的，因而也就难以形成职业化、正规化的队伍。要改变这一状况，必须采取以下措施：

（1）加强法制建设。 目前 ，我国房地产中介服务业方面的 法律 法规正处于建立框架过程中，体系尚待完善，尤其是较高级别的法律政策文件仅有《城市房地产法》和《城市房地产中介服务管理规定》，规定过于原则，缺乏可操作性，有许多方面法律关系的调整还难以涵盖。因此，我们应加大立法力度，通过法律法规形式确立房地产中介服务的职业地位，提出正规化执业的具体化要求，包括职业界定、业务范围、市场准入、培训、 考试 、考核、执业、再 教育 、运作方式、程序、行规行约、合同、收费等方面的规定，为房地产中介服务机构和执业人员依法从业提供法律依据。同时，政府有关部门及行业协会要依法从严管理，保护正当经营和合法收益，打击非法经营，建立政党的执业环境。

（2）确定行业地位。国外房地产中介服务业是一个独立的并有一定社会地位的职业，而我国房地产中介服务业社会地位和劳动价值尚未得到全社会的认可。买卖双方拒不接受中介服务以及提供中介服务拿不到报酬的事时有发生。由此可见，对房地产中介服务业的保护和支持显得特别重要。首先，政府要运用各种手段倡导和引导开发商逐步实行产销分离，尤其通过政策导向构建专业化房地产流通 企业 ，让其专门从事咨询、评估、项目策划、营销及代理销售服务。其次要从关心爱护及培育的角度出发，在挥舆论监督作用的同时，注意适度暴露 问题 。要把握舆论工作的主旋律，加大正面宣传的力度，为房地产中介服务业提供宽松的舆论环境。再次要适当提高拥金率，严格规定佣金支付方式，维护中介服务合同的严肃性，确保从业机构和人员的劳动价值得以实现。

（3）严格市场准入。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、业务人员等要设定更高一些的“门坎”，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。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。要通过审，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。

（4）坚持从严整治。美国各个州的房地产委员会一般都有一个调查机构，可以在任何时候到任何一个房地产中介机构检查他们的业务记录，发现问题及时报告，由房地产 委员会讲座决定是否向法院控告，同时，各地都有专门的部门负责处理此类案件，他们接到控告后立即去调查，问题严重的将处以暂停营业或吊销执照。在发达国家或地区，中介服务人员只要违规或违反职业道德就会因情节不同而受到不同程度的处罚。实际上一旦发生此类事情被公分开查处后，中介执业人员声名狼藉，便再也滑人委托他中介，他也无法再从事这一职业。当前我国在这方面违规或违反职业道德现象比较严重，如有的拿“回扣”，搞低价格恶性竞争，迎合委托方对代理标的进行夸大宣传或虚假评估，甚至欺诈客户，这种非正当经营的中介商颇有市场。根据美国、香港等地的经验，要提高该行业的地位，必须从严整治、扶正祛邪。首先，房地产管理部门和工商管理部门要统一立法，密切配合，加强管理。要克服互不照应的做法，联起手来，将执照、资质和资格三方面的管理融为一体，落到实处。其次，要加大查处力度，以儆效尤，纯洁中介队伍，净化市场环境。除了每年要对中介机构检查一次以决定是否通过年检外，还必须经常检查中介机构及人员的执业情况，并建立举报制度，发现问题及时调查处理，清除“害群之马”，取缔无资质（格）经营，处罚并淘汰一批违法违规操作、信誉差的房地产中介机构和执业人员。与此相配套，各级人民法院应积极受理和审判房地产中介案件，既维护合法经营者，又打击非法经营者。

2.从零星分散型走向社会化、系统化

目前，我国的房地产中介服务机构的分布呈如下特点：一是各自孤军作战；二是横向分布无序；三是纵向分布没有梯度，无法延伸；四是相互之间和上下之间都缺乏联系，不能形成网络，这种状况不能适应住房市场梯度化的需求。尤其是住房的消费需求出现多方位、多层次、大众化、存量化的趋势，这就要求房地产中介服务业调整结构与布局，以优良的服务面向社会，面向社区，面向市民。

（1）建立服务全社会的机构网络当前，为活跃 中国 住房市场，满足百姓对住房服务的需求，应该大力发展交易网点，并且要从实际需要出发，因地制宜地构筑点线面相结合的中介服务网络。点，即市一级交易中心；线，即与市交易中心相连的若干区域中心；面，即遍布全市各街道、社区的服务网点，可以是紧密型的，也可以是加盟连锁店。总之服务的机构要形成网络，让老百姓通过网点，享受便利的中介服务。

（2）建立沟通全 社会 的信息 网络 。国外房地产中介服务业靠信息运作，信息的集中储存与分别享用都有固定的渠道。在这方面我们尚未形成气候，信息基本上是分散且又为各自垄断，没有形成统一的大容量的信息储存，因而信息共享就是一句空话。这就必然形成分割的市场，分散的运作，零星的成交，交易的人气不旺，市场红火不起来。为此，我们应借鉴外的做法，结合本地实际建立各种信息网络。首先，可利用专业手册、新闻媒体、局域网等载体建立中介信息、文选信息、价格信息、房地产交易登记信息等，有的可对外发布或公示，有的可对外开放供查询。其次，可利用联网这一高新技术，建立房地产公众信息网络，充分运用网络信息全、容量大、时效快等优点为市民提供全天候、全方位的信息服务。

（3）提高服务水平。发达国家和地区的房地产中服务机构一般都能提供深层次、高附加值的服务，能满足客户高难度的服务需求。而我国房地产中介服务基本上是浅层次的，要改变这一现状，首先要拓展服务领域，提升服务水准。使服务领域从项目后期扩展到前期，为 发展 商提供高品位的策划书、项目包装、广告及代理服务，为购房者提供以人为本的高质量的住宅产品设计模式以及高水平的顾问服务。还要突破传统业务的限定，将服务向更宽的领域延展，开拓新的服务市场，如房屋置换、房屋吞吐、房屋银行、置业担保、 电子 商务、物业管理、装饰装修等。其次，要借鉴国外经验，探索带有 中国 特色的服务方式，逐步形成各项业务的程式化。

（4）加强行业自律。我国的房地产中介服务的执行业行为有很大的自由度，其职业道德和形象欠佳。因此，必须采取切实可行的措施。一是要从上至下成立行业协会，由协会制定职业道德规范，加强对付 员的管理，对违规违约的会员，可给予处分甚至开除出协会。二是要普及建设部组织166家房地产中介机构承诺提供“放心中介”的做法，以公开办事程序的收费标准，规定服务时限和服务质量，违者受罚为 内容 ，向全社会作出郑重承诺，接受全社会监督。三是建立中介机构法人责任制和业务失误赔偿制。四是建立财务 会计 制度，建立会计账簿，绘制财务报表，严格执行国家财务和收费规定。五是建立业务记录，设立业务台帐，以备管理部门和协会检查。

3.从传统粗放型走向专业化、 现代 化

目前 ，我国房地产中介服务业机构规模偏小，专业人才结构人合理， 科技 含量低，掌握信息少，专业性不强，难以形成规模经营。为此，必须采取措施，全面提升房地产中介服务业的水准，使其走向专业化、现代化，以形成集约化经营的产业。

（1）提高业务素质。国外房地产中介服务执业人员除了精通房地产业务外，还熟悉 法律 、营销、建筑、评估、 金融 、 计算 机等多方面的业务，职业技能比较全面。为此，我们必须从房地产中介服务业的队伍建设着手，全面提升其业务素质。

一是要完善专业体系，具体应设立包含策划师、经纪人、估价师、工程师、房地产专职律师、会计师、审计师、造价师等在内的职称系列，并使人才划分等级合理搭配。如策划、经纪、估价执业资格均应分高、中、初三个等级。

二是要优化执业队伍，即规定房地产中介服务机构应具有各类专业人员的结构标准，逐步淘汰低层次人才，吸纳中、高级人才，使中介机构通过吐故纳新，形成一支专业齐全、人才荟萃、技能较高的队伍。同时，还要加强对现有人员的专业培训。

（2）实行规范运作。目前我们的房地产中介服务运作方式原始，程序简单，运作水平不高，其主要原因是没有相应的规范。为此，我们必须针对目前市场最常见的运作方式以及一般的业务程序制定业务规范。在运作方式上，对每一种方式的办定及其业务范围、相关当事人的权利义务、操作 方法 ，尤其坚价格、合同、结算以及违约责任等做出限定。在运作程序上，美国中介商带有共性特征且比较 科学 的规定，可以直接为我所用。

（3）加大科技含量。加大硬件和软件的投入。

（4）推选集约化经营。我国的房地产中介服务业由于起步晚、规模小、素质差、不规范且处于粗放式经营，因而从总体上看还属于幼稚行业，像“美国二十一世纪不动产”这样的公司在国内尚无一家。一旦加入WTO，我们的房地产中介服务业就处于弱势，会受到较大冲击，甚至难以生存。因此，我们一定要树立危机感，充分利用WTO的市场准入条款及其入世后的缓冲期，对房地产中介服务业进行调和改造，以提高其竞争能力。

首先，要创造条件切断房地产中介服务业与其母体？开发商之间的脐带，加速产销分离。如，房地产开发公司的中介机构和人员从事自己开发建设项目的中介业务，在有些城市认为是合法的，但这样做既分割了市场又搅乱了市场，最终将阻碍房地产中介服务业的发展。只有让开发公司从营销中逐步退出，才有房地产中介服务业的生存发展空间，集约化经营才有适宜的外部环境。

其次，政府和协会要制定政策，加快机关事业单位所属房地产中介服务机构的脱钩改制工作。因为政府机关及其有行政职能事业单位所办的房地产中介服务机构，在市场培育初期，曾对该产业的发展起到了示范与推动作用，其规模相对较大，信誉较好。随着建立现代 企业 制度的深入，将这些较大的“舰艇”推下海，让他们成为独立的投资主体和自主经营的实体，并以其为骨干发展成为“航空母舰”。与此同时，针对房地产只是企业规模小、零量分散的状况，还应采取一系列措施，对全社会的房地产中介服务机构进行整合，对规模较大，信誉较好的企业进行扶持，并以其为骨干组建一批行业中的“大哥大”，引导其走资本营运和连锁经营的道路，促使其通过规模经营，获取规模效益，加速资本扩张。通过几年努力，发展一批类似“美国二十一世纪”的房地产中介服务企业集团。

再次，要改善经营管理。在机构上规模的基础上，走规模经的道路，如从事高级形态和高回报的销售和代理，发展连锁销售和大项目的全方位策划与营销代理。通过角逐高难度、高附加值的中介业务，提高企业经营效益，将企业做大做强。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！