


Economic of brokerage:an overview

Abdullah Yavas

地政碩一 葛思昊



大綱

摘要

1、簡介

2、問題和模型：理論和實證

1)、資源分配和佣金

2)、房價的經濟佣金影響

3)、經紀人佣金結構

4)、多重上市服務系統 (MLS)

5)、合謀在佣金產業中？

6)、為什麼我們不能擁有不動產“經銷商”？

7)、政策建議

3、工作展望

4、結束語

5、附錄：經濟和財務文獻中的中介

摘要

本文目的在於提供一個經紀佣金制度的經濟分析，以及一個文獻概要在這個問題。除此之外經紀佣金問題已經在這些文獻中被檢驗，本文同樣為討論一系列問題提供了將來研究的潛在途徑

簡介

真實的市場是信息不對稱的。參與人的信息不對稱（imperfect information）會體現在價格區位（locations）、保留價格（reservations prices）、以及潛在交易對象的選擇權。

信息不對稱意味著交易夥伴需要擴大搜尋範圍來找到彼此。

同時真實市場還具有協調失靈（coordination failure）的情況，因為這些不效率，意味著需要第三方協調，來減少不確定性，來減少pareto-dominated equilibria。

爲了完善自然的房地產，經紀人會執行listing、pricing、bargaining、contracting、financing、以及insurance stage，以此來提供更好的匹配技術。

2、問題和模型：理論和實證

1）、資源分配和佣金

有兩個分配問題關於佣金費。一個是資源量通過經紀費服務被分配。另一個是，經紀費影響資源花費的水平，通過購買者與銷售者搜尋夥伴。

第一個問題普遍觀點在於太多資源需要被專心于經紀費服務，這一觀點基於Multiple Listing Service (MLS) 導致一個共謀的佣金率，經濟公司會陷入無價格競爭 (nonprice competition)，也就是說會增加更多人才雇用以應付服務的質量。

第二個問題被Yavas (1992b) 回答，引入經濟佣金到房地產市場可以減少買賣雙方的資源使用。

另外經紀佣金也會影響房子的需求。

2、 2) 、 經濟佣金對房價的影響

假設售屋者保留價格才影響經濟佣金，可以得到經紀人挂牌一間房子能夠使房子的牌價上升或下降，購買房屋的雙方都需要承擔經紀費等結論。

這些結論表面上看來自相矛盾，但都可以通過實證研究被證明。

有一個潛在問題與目前實證研究需要被解決，就是售屋者有選擇來決定是自己來售屋還是覺定有經紀人挂牌出售。

2、3）、經紀人佣金結構

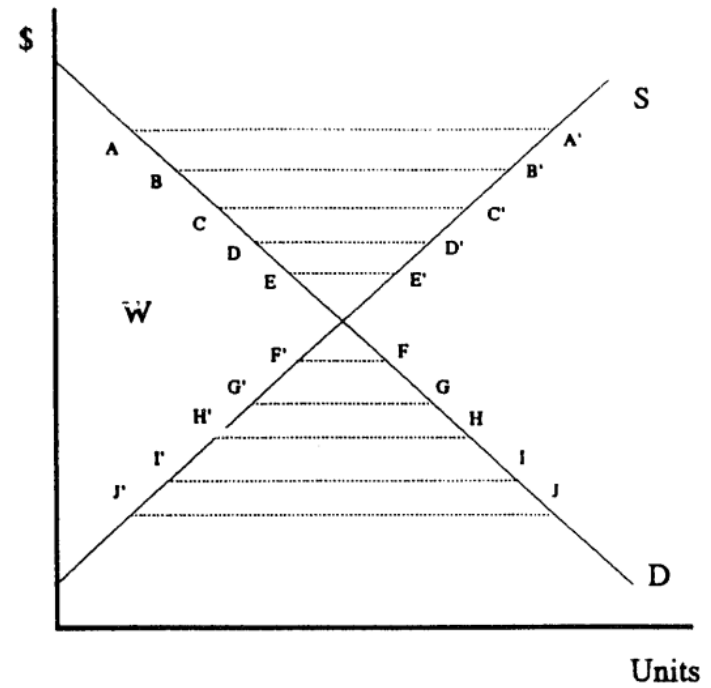
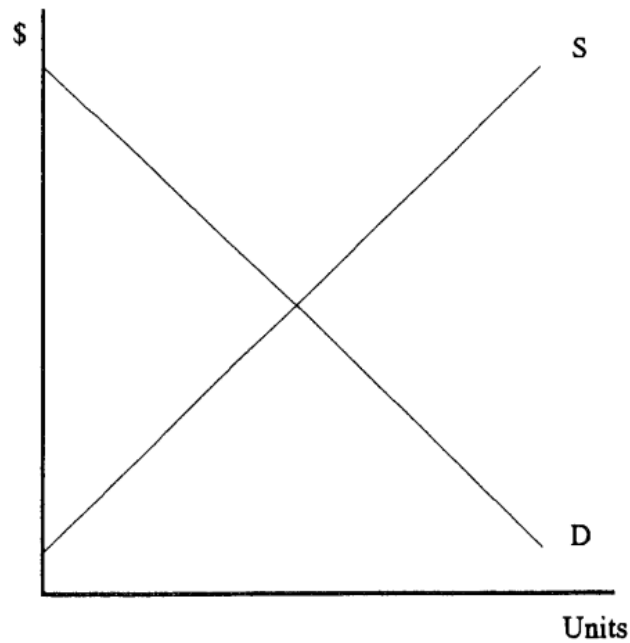
經紀人的佣金由三方面構成：（1）銷售金額的百分比；（2）每間房子售出的固定費率；（3）淨挂牌價

在委托代理框架下，每一個佣金結構都會提供不同的風向分享以及不同對經紀人努力搜尋的激勵。

在第1方面下，因為佣金率是均勻的，以及房屋售價并非綫性函數關係，所以會有兩個問題（1）賣家的一間低價格的房子只會從經紀人手中得到得到低的搜尋努力；（2）售出一間高價格的房子會為經紀人的搜尋努力支付過多。

在第2方面下，固定費率的佣金，分配價格的風險會導向售屋者，因為經紀人的佣金不受房屋售價支配。

在第3方面下，分配價格的風險導向經紀人，因為合同保障售屋者。

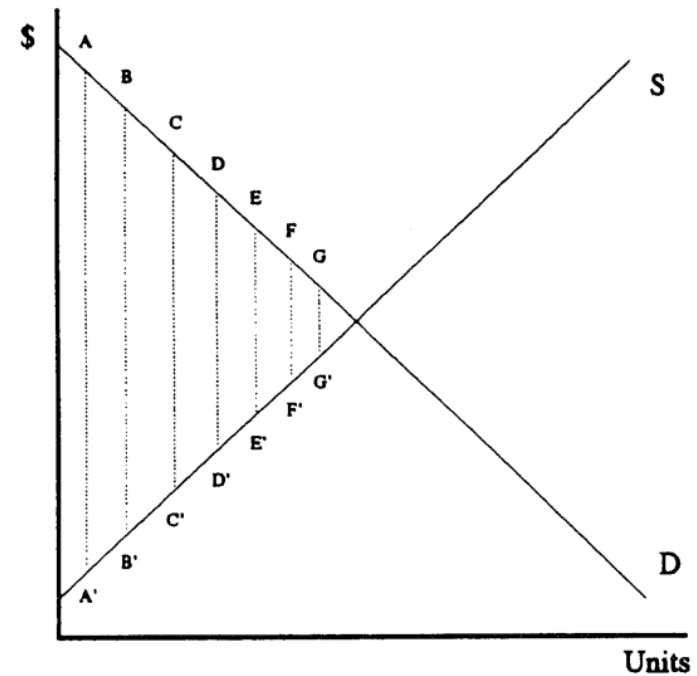


因為售屋者與購屋者都不知道對方的價格區間，他們只有通過經紀人才可以得到匹配。上圖的焦點就是在雙方的保留價格，而經紀人的目的就在於匹配購屋者與售屋者，來達到他的利益最大化。

上圖的三角形區域就是經紀人總共可能獲得的利益，

儘管這只是一個簡單的經濟模型配合完美的保留價格信息，這體現主要福利對選擇性佣金結構的擔心。

如果在銷售金額的百分比和每間房子售出的固定費率的影響下，經紀人會為了最大程度匹配，來說服售屋者與購屋者達成保留價格的交易。但是在淨挂牌價下，經紀人會嘗試去說服購屋者，以購屋者的保留價格來達成交易。結合福利對佣金結構影響以及對委托代理關係的影響，顯而易見地是，沒有任何佣金結構會導致售屋者與購屋者的利益精確對準。



假使經紀人利用他完美的關於保留價格信息，銷售給每一位購屋者的他們的保留價格，這個金額在上圖中被垂直匹配。

2、4）、多重上市服務系統（MLS）

MLS將原本孤立的房地產經紀人連接到一起，在這個系統之下，會員經紀人可以把他們的顧客群體合在一起，形成一個獨立的顧客群體，消除了購屋者需要訪問數個經紀人以確保覆蓋整個市場。

MLS可能會影響到道德風險問題，一方面分享自己的牌價給其他人，交易成功分享者會收到部分佣金，但是金額較少。另一方面，因為搜尋努力可以從其他人處取得，那麼會促使經紀人交易每一份牌價。

MLS所扮演的角色不應該被兩種研究所忽視。

經紀人加入MLS一方面是機會可以有更多交易去完成，但另一方面風險也在增加，所以需要分享佣金。MLS可以減少整個交易的邊際成本，但同時也形成了自然壟斷。

2、5）、合謀在佣金產業中？

有一個關於MLS的爭端。均勻性的佣金率暗示合謀在經紀人中，同時MLSs被房地產經紀人的地方委員會強制執行。矛盾的關鍵在於，花費在賣一棟房子的錢不是綫性方程，所以均勻性的佣金率應用在價格中其實是一種歧視，會與競爭的行為不一致。

共謀率的設置也會成爲准入障礙，因爲無經驗的經紀人需要用更低的佣金率去吸引售屋者爲自己創造機會，所以新進入者的收入會很低。

Wachter（1987）主張MLS規則可以作爲共謀佣金率的方法，可能實際上有益於剋服某些道德風險問題。

Carroll（1989）爭辯價格歧視會導致均勻性佣金率作爲福利提升。

在MLS中的共謀會導致非價格競爭，作爲回報，更多的資源面對高效水平會被投入到經濟佣金服務中。

2、6）、爲什麼我們不能擁有不動產 “經銷商”（dealer）？

擁有經銷商與經紀商的區別在於效率性，搜尋的花費，以及交易者保留價格的分配。

如果是有效而非不花錢的，那麼經銷商會導致更高的利潤與福利，與經紀商相比。

換一邊來說，搜尋是相對不效率以及足夠昂貴，那麼市場更可能歸屬於經銷商。

2、7)、政策建議

- 1、開放的MLSs給大眾會消除社會上地浪費，經紀人使用資源給在地的售屋者。
- 2、一個有爭議的問題在於委托代理關係分析在經濟佣金行業儘管經紀人總是代表售屋者，但是他往往會花費更多的時間與購屋者建立良好的關係。
- 3、房地產經濟行業更因該注重自身的責任，而非有明顯的消費主義傾向。
- 4、經紀人應該更多為售屋者與購屋者的福利想匹配。
- 5、擴大開放MLSs會減少經紀人在交易中的增值服務，信息化的房子特性與和適合的價格會確保賣家瞭解到買家是否具有資格。

3、工作展望

- 1、還價平臺是不動產市場的極其關鍵，但是很少有研究者注意到。對於住宅市場的還價模型需要結合購屋者的輪流出價下的信息不對稱，更需要包含經紀人。
- 2、有關博弈中還價平臺的問題在於售屋者如何去決定他的牌價。
- 3、購屋者的經紀人數目在增多。
- 4、實證研究中一個主要問題在於房地產市場的信息不夠完善。
- 5、另一個有趣的課題在於如何去發展一個平衡模型的MLS 構造。
- 6、其他值得注意的點，房地產佣金服務在美國和其他國家被提供，但是在英格蘭和澳大利亞房地產通過拍賣的形式銷售。

4、結束語

不動產佣金費不僅是經濟中一個顯著產業，也是經濟制度這一研究中的豐富舞臺。

過去的文獻只是做了一部小部分批判性問題的回答。本文通過回顧這些文獻，給現在提供政策建議以減少產業的不效率，以及為之後的學者提供一個參考途徑。

5、附錄：經濟和金融文獻中的中介

dealer經銷商與broker經紀人的區別

經濟文獻廣泛把理論應用於研究，研究模型大概可以用來解答有效搜尋參與人、價格離散存在於表面上看起來相同的產品、非自願性失業以及協調失靈。重點在於這些研究關注中介是如何去影響搜尋和交易者的行爲，價格、質量均衡，以及經濟中的福利。所有的這些研究都是理論的，主要歸咎於不容易得到數據來製作模型。

金融文獻主要在於證券市場中的特種經紀人。擁有大量的資料，包含許多實證研究以及很多理論研究。