

# Economics of Brokerage: An Overview

A. Yavas

Journal of Real Estate Literature

1994

地政碩二 陳相甫

2010.10.18

# 本文大綱

1. Introduction
2. Issues and models: Theory and evidence
  - 1) Resource allocation and brokerage  
資源分配和經紀業
  - 2) Effect of brokerage on housing price  
經紀業對房價的影響
  - 3) Brokerage commission structures  
經紀業佣金結構

# 本文大綱

- 4) Multiple Listing Service(MLS)  
聯賣服務系統
- 5) Collusion in brokerage industry?  
經紀業共謀行為
- 6) Why don't we have real estate "dealers"?  
為何不存在dealer
- 7) Policy Implications  
政策意涵
2. Future work 後續研究
3. Concluding remarks 結論

# 1. Introduction

房屋仲介在做什麼？你以後購屋、賣屋，是否會透過房屋仲介？你會選擇哪個品牌呢？

# 1. Introduction

# 1. Introduction

- ◎ 在完全競爭下，市場分配是有效率的，交易者在市場給定的價格下，可以買賣自己想要的商品。
- ◎ 但交易對象的資訊是不完全的，包括所在地、保留價格、偏好等，所以上述假設是不存在的。
- ◎ 尋找交易對象是不效率的。因為要找到可以配對的人、配對是否成功、搜尋是因為外部性。

# 1. Introduction

- ◎ 為了降低不效率、內部化外部性，成為 broker 存在的原因（婚姻、證券、人力市場）
- ◎ 在房地產市場，房屋資訊很複雜，且因為交易次數少、市場不停變化，交易者對資訊是不清楚的。
- ◎ 透過 broker 蒐集資訊，並提供各種交易服務，是可以產生互利的。

## 2-1. Resource allocation and brokerage

- ◎ 美國房地產價值佔國家資產高達38%，81%的房市交易是透過仲介。
  1. 經紀業服務所分配到的資源
    - ◎ 由於MLS的共謀行為，會分配到過多資源，且導致非價格的服務競爭。
  2. 經紀業是否改變交易者搜尋行為
    - ◎ 會減少買賣雙方因搜尋所付出的資源。



## 2-2. Effect of brokerage on housing price

- 雖然成交價格是由買賣雙方透過議價所決定，但假設成交價格與賣方的保留價格(底價)有正相關。其影響有：
  1. 賣得更高價格
  2. 降低成交的機會
  3. 更高的佣金
  4. 降低獲得佣金的機會

## 2-2. Effect of brokerage on housing price

- ◎ 理論上，有學者認為1、2情形對價格的影響會抵銷，也有其他學者認為，佣金是由雙方負擔所以價格仍受到議價能力影響，會使價格價格提升，但小於佣金。
- ◎ 實證上，認為賣方會提高價格，轉嫁佣金到買方，但亦有認為仲介對成交價格沒有顯著影響。

## 2-3. Brokerage commission structures

佣金包含

1. A percentage of the sale price  
與成交金額成正向
2. A flat fee per house sold  
固定金額
3. Sales price minus the price required by the seller

當中有道德風險存在，因為賣方無法完全觀察仲介行為。

## 2-3. Brokerage commission structures

A percentage of the sale price

- ◎ 賣方和仲介都希望以高價賣出，但兩邊關心的重點不同。
- ◎ 仲介承擔賣方遇到買方和其他仲介的競爭，所以會試圖影響賣方盡快和已出價的買方成交。
- ◎ 由於佣金比例是固定的，且努力成本與價格非呈線性，所以仲介對於昂貴物件會付出較大努力。

## 2-3. Brokerage commission structures

A flat fee per house sold

- 由於佣金與成交價格不相關，而導致道德風險，仲介會想盡快賣掉物件，而不在乎以多少金額成交。
- 但賣方卻希望賣得好、賣得快。

## 2-3. Brokerage commission structures

Sales price minus the price required by the seller

- 賣方願意與出價高於(底價 + 佣金)的買方成交，但仲介為了以更高的價格賣出，反而可能拒絕此買方

## 2-3. Brokerage commission structures

- Miceli(1991)建立模型來測試不同的佣金分配對 listing broker和selling broker的搜尋努力。
- 當把佣金都給selling broker時，仲介的努力會最大化，賣方的利潤也會最大。
- 但要最大化仲介利潤，則必須給配對 listing broker和selling broker佣金。(現實情形)

## 2-4. Multiple Listing Service

- ◎ 聯賣服務系統是經紀業最大的特色。
- ◎ 有別於仲介個別的作業，而是將大家手頭上的案子結合成一個大pool，以達到規模經濟，減少不完全資訊造成的摩擦，促進成為完全競爭市場。
- ◎ 聯賣服務系統存在道德風險。



## 2-4. Multiple Listing Service

- ◎ 每個仲介必須分享她的委託案，搜尋開發對仲介的刺激會變小。
- ◎ 另一方面，由於MLS系統提升成交的機會，且仲介有可能賣掉其他仲介所開發的案子。這隱含搜尋開發對仲介的刺激會變大。

## 2-4. Multiple Listing Service

- ◎ 若假設每個仲介分享他的開發案所造成的損失，等同於賣掉別人開發的案子所獲得的利潤，則必須是在資訊具有規模經濟的情況下。
- ◎ 因此，有學者建議政府對於MLS必須有補貼，或是提供技術協助。

## 2-5. Collusion in brokerage industry?

- ◎ 仲介支出的成本和成交價格不是線性函數。
- ◎ A屋比B屋貴一倍，則佣金也是多一倍，但所需付出的努力不是多一倍。
- ◎ 當把佣金都給selling broker時，仲介的努力會最大化，賣方的利潤也會最大。
- ◎ 但要最大化仲介利潤，則必須給配對 listing broker和selling broker佣金。(現實情形)

## 2-5. Collusion in brokerage industry?

- ◎ 競爭的佣金比例是否隱含經紀業有超額利潤？
- ◎ 不。因為經紀業沒有進入成本(門檻低)，且為了吸引更多顧客，演變成服務競爭，所以會增加成本消彌經濟利潤，並減少市場福利。
- ◎ 有經驗的仲介才能創在高績效，吸引賣家委託高價的物件，沒經驗的仲介也不可能用低佣金吸引到賣家。

## 2-5. Collusion in brokerage industry?

- ◎ 但在MLS中，道德風險可能產生，便宜的仲介可能完全沒有搜尋和提供服務，但買家會先透過提供完善服務的仲介選擇物件，但和便宜的仲介成交。
- ◎ 雖然MLS會導致非價格服務競爭，消彌福利，配置過多資源，但因為有資訊的規模經濟，所以MLS還是相對有效率的，不能拋棄啊。

## 2-6. Why don't we have real estate "dealers"?

- ◎ Dealer: 將商品買進賣出，好處是可以即時提供服務。
- ◎ 房市中的Dealer是相當有風險的：
  1. 房地產的昂貴性，導致投資組合艱鉅。
  2. 由於異質性，估價會有錯誤。
  3. 存貨成本非常的高。
- ◎ 但當搜尋是有效率且低成本時，dealer所獲得的利潤和福利會大於broker。

## 2-7. Policy Implications

- Opening MLS可以減少仲介和賣方的資源浪費，賣方僅需支付些許的營運成本。
- 因為MLS下，很多仲介要賣掉一個房子而努力，但最後成交的結果僅由一個人完成。
- 在Opening MLS下，買賣雙可以直接配對，仲介配對的功能將消失，而是給與服務，對於價格的影響將變弱。

## 2-7. Policy Implications

- ◎ 以往仲介代表賣方，為了提高成交價而給予錯誤資訊給買方。
- ◎ Opening MLS可以減少道德風險，在獲得固定佣金的狀況下，將變得跟買方關係密切，而符合消費者主義。
- ◎ 根據調查，71%的購屋者認為仲介是為了買方的利益著想的。



## 2-7. Policy Implications

- Opening MLS使仲介不必承擔房屋的瑕疵，仲介變成僅販售“服務”，僅有服務出現問題時才負責。
- 服務的瑕疵是可以人為避免的。
- 過往MLS中，仲介所提供的服務是一束的。Opening MLS所提供的服務變成可以選擇所需要的。

### 3. Future work

- ◎ 有關議價策略如何影響價格。其議價模型應該是在資訊不完全的情況下，交易者透過 alternating offers.
- ◎ 而物件在市場上存在的時間長短，對議價能力的影響，由於資料的限制，導致研究困難。
- ◎ 賣方如何決定他的開價，與議價有關，也和他的底價有關。

### 3. Future work

- ◎ 獎金較高的仲介公司，將吸引能力好的仲介員，但不會所有的公司都變成這樣，因為競爭激烈，且工作環境不友善。
- ◎ 每個地區都只有一個MLS，有的仲介會選擇不參加MLS，原因何在？
- ◎ 並非每個地方都有MLS，為什麼？英國和澳洲則是盛行拍賣制度。

報告結束，謝謝聆聽

## 討 論

- ◎ 我們若不透過仲介買屋賣屋，透過自己的力量是否會花費太多成本？買屋賣屋前是否有什麼準則，可以判斷是否透過仲介。
- ◎ 台灣和許多國家目前沒有MLS，但仲介業好像也轉型為服務競爭，MLS是否真的有效率呢？