

探析房地产中介行业的发展趋势 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E6_8E_A2_E6_9E_90_E6_88_BF_E5_c67_293262.htm 随着国民经济稳步增长，GDP值逐年提高，房地产行业也随之进入了一个快速增长的时期。根据世界银行的分析数据表明，一国国民的住房需求与该国的人均GDP值是密切相关的。当人均GDP值达到600美元时，对住房的需求开始起步，800-1000美元就进入了一个高速成长期，1500美元以后是一个稳定快速增长期。2004年，中国人均GDP达到了1000美元，2006年达到了1475美元!可以说，目前中国房地产行业正处于一个黄金时期，一个真正高速发展的阶段。而房地产中介行业既是房地产市场发展的“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，探索房地产中介行业未来的发展趋势以进一步完善中介服务体系，促进房地产市场的发展与繁荣是目前房地产市场发展面临的一个重要问题。

一、在经营主体上，向企业化、市场化发展 由于我国房地产市场发展的特殊情况，出现了房地产市场中介组织或脱胎于某一行政主管部门，或挂靠某一机关，名为公司(企业)，实际上则依靠背后的行政权力，而使之不仅在市场上处于特许的垄断地位，而且既是管理者又是经营者，因而导致政企不分的局面。这既与市场经济运行机制不相适应，也与中介本身的发展相悖。所以，发展房地产市场中介组织的关键或首要任务，是实行政企分开，使房地产中介组织独立出来，并按照企业方式进行组建，成为独立法人的经济实体和市场竞争的主体。

二、在经营方向上，向专业化、品牌化发展 房地产作

为不动产，是一种特殊商品，其交易是产权交易，不仅有一套严格而复杂的规程，涉及到众多的法律法规，而且还需要有着相当的专业知识。房地产中介行为作为这一流通领域的主要信息传递者，随着房地产业的发展 and 房地产市场机制的日臻完善，其重要性将日益显现，不仅开发商对中介机构的依赖会越来越强，并在物业销售领域逐步由中介机构垄断，而且消费者在消费时，也会因对房地产市场的信息不对称性及对房地产有关专业知识的准备不足而需要房地产中介的服务，再加之房地产商品的特殊属性要求，从而促使房地产中介机构进一步向专业化方向发展。与此同时，随着房地产中介专业化的发展，中介企业必将改变目前小、杂、乱的形象，取而代之的便是一种有系统、有明确标识、有资深品牌的全新形象。将来的房地产中介行业更重视品牌，品牌作用越来越突出。知名从业人员和机构将占有越来越多的市场份额，中介人员个人的知名度对中介机构的影响也越来越大。

三、在组织结构上，向集团化、规模化发展 房地产中介作为一个信息窗口应该保证有足够的房源，但任何一个中介机构都不可能满足全部客户的需求，也不可能包揽千差万别的客户。这就在客观上要求房地产中介机构要走联合的道路，做到信息共享，优劣互补。然而，由于目前我国房地产中介体系从总体来看还不成熟、不规范，与业已出现的买方市场极不相称，不仅管理混乱，技术落后，而且在规模上中介企业以中、小规模为主，大规模、有实力，特别是连锁经营的大型中介企业凤毛麟角，中介职能表现得还不太明显，还需要一个较长时期的发展过程。随着房地产市场的不断完善和房地产中介服务的不断规范，房地产中介将依靠现代化的管理手

段和高水平的管理人员而走向集团化、规模化经营管理之路。

四、在经营手段上，向信息化、网络化发展 信息畅通是中介机构从事经营活动的基础，但在目前情况下，任何一家中介机构企图独揽搜集、整理、利用大量不断产生的房地产信息的全过程都是不现实的。目前，许多房地产中介服务机构对外联络不广，甚至处在信息阻塞、各自为政的状态中，不仅缺乏情报、信息源，而且缺乏必要的信息处理手段和电子通讯技术，对情报、信息的收集，主要靠人工完成，开发利用缺乏深度，导致信息资源浪费，难以发挥行业优势。现代科学技术的发展，将促进房地产中介技术手段得到根本改变。计算机的应用，将使房地产咨询、估价中常常涉及到的大量数据处理工作变得容易，也使房地产中介信息的查询、配对变得迅捷方便。电脑的普及和Internet成本的降低，信息产品进入家庭的步伐加快，物业买卖信息将成为信息产业的主要承载内容，网络将成为入网的各中介行业发布楼宇信息提供最便捷的途径。买方不仅可以透过网络寻找中意的房产，而且可以在网上看到物业实景、图片等资料，甚至还可以进行物业比较，从而使房地产交易信息的展示变得有声有色。网络技术的推广，将给房地产信息的沟通、传播、展示带来全新的理念。

五、在从业人员素质上，向综合化、多样化发展 房地产中介服务工作涉及面广，具有综合性、广泛性的特点，是多学科知识的综合能力体现。因此，从事房地产中介服务工作的人员不仅需要精通房地产业务、房地产法律等方面知识，而且还要掌握现代化信息设备的操作技巧，同时，还要具备公关能力和敬业精神。因而，世界上房地产业比较成熟的国家对中介行业人员从业独立核算都有专门规定，如

美国规定至少要有两年以上从事房地产工作的经历，并修完与房地产有关的八门学科方具有获得房地产经纪人执照的资格。但目前，由于房地产中介服务行业在我国是近些年才兴起的一个行业，不少房地产中介服务机构缺乏一支经过专门训练、严格资质审查的专家队伍。加之，目前中介服务人员资格认证制度尚不规范，从而造成房地产中介机构从业人员来源复杂的现状：既有与房地产专业相关的如：工民建、经济管理、法律、贸易、会计等专业的人员，也有与房地产完全无关的如：文史类，理工农医类专业的人员：既有部分高等学历的从业人员，更有大量“半路出家”，根本不懂房地产知识，缺乏专门训练，中等学历甚至低学历的从业人员，而且许多从业人员缺乏应有的敬业精神和职业道德，唯利是图，利用各种手段竭尽欺诈之能事，严重影响了中介机构的形象，损害了客户利益，扰乱了房地产市场的正常秩序。房地产市场呼唤素质综合化、多样化的中介服务人才，这种人才具有较高学历、较深的专业知识、较强的业务能力和较高的道德水准。他们是中介行业的骨干力量，是当前亟需的人才。随着房地产市场不断向纵深发展，综合素质差的人便难以对市场信息作出正确的处理和预见性的分析，这势必影响他们的中介活动。我们有理由相信，随着市场经济的发展，房地产市场的不断完善，今后一定会有越来越多的既懂专业知识，又有营销经验的房地产经纪人加入中介行业，为房地产中介事业的发展贡献力量。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com