



许丽卿 kohlykg@sph.com.sg

就势论市

房屋经纪过剩问题来了

为了保住饭碗，房屋经纪不可能坐以待毙，不得不在竞争更加激烈的环境中“抢客”。这可能会导致他们采取更加偏激的方式卖房，令人担忧这是否无助提高行业生产力与服务品质，反而为市场添乱。

几天前，在报纸上看到这个标题：“私宅掀削价战，豪华公寓打折20%”。

虽然标题有点耸动，但并不令人感到意外。早些时候，房地产界的朋友就告诉笔者，不少私宅项目的特定单位正在打折出售，这似乎已成为近期的常态。

原本火热的本地豪宅市场确实冷却了不少，豪宅价格出现小幅后退，市场也悄然掀起削价战。这也给那些擅长于在波动中寻找机会的投资者，提供一个出击的机会。

面对这场削价战，房屋经纪无不使出浑身解数，掏出法宝、出尽怪招，寻找客源，否则本地多达3万5000名房屋经纪在这小战场上哪有容身之地？

市场上一直有人在讨论，本地的房屋经纪是否过剩？新加坡小小的市场，是否养得起这一大群的房屋经纪？

上月20日，新加坡国立大学发布的一份调查报告显示，有65%受访房地产业高管认为，房屋经纪供过于求；也有84%的受访者预计，高额佣金将吸引更多加入这个行业。

报告指出，尽管去年4月的降温措施和高利率导致本地房地产市场放缓，但房屋经纪人数却有增无减。

笔者曾于2022年4月10日在本专栏发表过题为：“楼市需要那么多经纪吗？”的文章，探讨本地楼市经纪人数是否已趋泛滥、导致市场上出现僧多粥少现象？

文章也指出，日益增加的经纪若继续聚集于本地三大经纪公司，将形成寡头垄断市场局面，它们的“独霸”势力很可能左右市场佣金走势。无独有偶，国大的调查报告，也提出了同样的担忧。

一些专家也担心，房屋经纪

行业的高佣金制度会吸引大量人才涌入，这可能导致其他急需人力的行业出现员工短缺，甚至一些原本可从事工程师、建筑师、律师或医生等职业的专业人士，却加入了“已经饱和的房屋经纪市场”。

时隔两年，楼市今非昔比。去年新一轮降温措施把外国买家的额外买方印花税（ABSD）调高至60%，大大打击了“境外”需求。此外，近两年不少国家和地区饱经战乱和冲突，全球经济无疑也受到冲击。或许是时候以当下的大环境，重新审视本地房屋经纪人数居高不下的趋势了。

根据房地产代理理事会（CEA）网站的最新数据，截至今年1月1日，本地房屋经纪有3万5251名，比去年同期的3万4427名增加了约2.4%。2022年初注册的经纪有3万2414名。近几年经纪人数一直增加，单凭绝对数据来分析，或许已没有多大意义。

每1000人有5.8房屋经纪 占比高于医生教师等

以本地人口细看，每1000人当中，有约2.6个卫生部注册医生，有约4.4个金融管理局注册保险经纪，有约5.3人是教育部属下教师，但注册的房屋经纪却有约5.8人，显然高于上述其他行业。从这样的数据看来，本地房屋经纪是否过多，自然不言而喻。

然而，房屋经纪的多寡其实并非重点，关键还是在于生产力的提高。单凭近年新私宅的销售数据来看，去年和2022年的同比销量都分别下跌13%和49%。这么看来，这两年的经纪人数增加，似乎就没为新私宅市场带来更高的生产力。

众所周知，本地经纪中有一部分并不活跃，他们可能是兼职



许多人受到高额佣金的吸引，纷纷涌入房屋经纪行业。截至今年1月1日，本地已有超过3万5000名房屋经纪。（档案照片）

或玩票性质操作。虽然没有相关数据，但据从业者透露，市场上可能只有半数经纪是全职的。如果是这样的话，讨论整体经纪人数是否过多就显得没有意义了。

在共享和零工经济盛行的今天，兼职经纪并非不可行。既当经纪又身兼其他职业，多元发展不仅可以提高个人生产力，还有助于缓解本地人力资源的紧张。

当然，也有人担心，经纪若以兼职形态操作可能会带来其他隐忧。

据知，有些房屋经纪为了接触潜在客户，免费为发展商充当交楼客服人员。

有个读者曾告诉笔者他的经历。去年，当他领取新公寓的钥匙时，发现协助他的客服人员看上去外表稳重，对房地产方面的知识也很丰富，但服务态度略嫌殷勤“过头”。正当这名读者感到困惑时，客服人员突然递上名片，表明自己是一名房屋经纪，为了争取机会接触潜在客户，才

免费（每天可领10元伙食费）为发展商充当交楼客服人员。

表明身份后，这名经纪毫不掩饰地询问读者是否需要出售或出租现有房子或新公寓单位。更令人啼笑皆非的是，这名经纪还给了他一叠名片和传单，试图推销新单位瑕疵管理服务、装修服务，以及各种家具、冷气维修、过滤器等配套服务。

这名兼职经纪的行为，可能无意间已踩到利益冲突的红线，例如他若受雇于发展商维护雇主利益，又怎能更平衡的代表买家进行新单位瑕疵管理服务？一人身兼多职，会让顾客质疑他的专业素养，甚至担心隐私被外泄等问题。这些兼职经纪所可能带来的隐忧不容忽视。

经纪队伍占总人数八成 “三强鼎立”垄断市场

三大经纪公司中，按照最新的经纪规模来看，博纳产业（PropNex）增加3%至1万1999

名经纪，继续稳坐老大地位；ERA产业则增加近7%至8891名经纪，保持第二位；合登集团（Huttons）则增加多达9%至5298名经纪，蝉联第三。虽然三大经纪公司的经纪规模排名没变，可是博纳依旧遥遥领先，合登的经纪队伍扩充则势头强劲，使得排在中间的ERA显得左支右绌。去年12月，ERA首席运营官已过档到别的经纪公司。

近年来，三大经纪公司不断扩充经纪队伍，在市场中所占的经纪人数比率，从去年的76.5%，已增加至今年的81.4%，再次巩固“三强鼎立”寡头垄断市场的地位。这种情况可能导致市场竞争与运作不够健全，并且局限购房者在经纪选择方面的多样性。

从上述情况可以看出，相对数量比绝对数量更值得关注。本地房屋经纪人数，过去10年一直徘徊在3万到3万5000之间的水平。若各大经纪公司继续把重心

放在加强队伍，结果只会使到经纪人数更倾斜于三大经纪公司、人数分布更加严重地被扭曲。

这只会让经纪之间的竞争更加激烈，导致更多经纪为了出奇制胜铤而走险。这也可能是导致近年来楼市不只陋习多，也更难杜绝的因素之一，例如近来出现有害群之马协助买家洗黑钱、匿名的新项目广告和网站、挂羊头卖狗肉的平台列表等。

本地楼市已悄然掀起削价战，接下来，也可能受到对岸柔佛的廉价退休房地产和香港的“零辣招”楼市夹攻，为了保住饭碗，本地经纪不可能坐以待毙，不得不在竞争更加激烈的环境中“抢客”。这可能会导致他们采取更加偏激的方式卖房，令人担忧这是否无助提高行业生产力与服务品质，反而为市场添乱。因此，重新审视本地房屋经纪人数的数据，进一步深入探讨经纪人数多寡的利与弊，已势在必行。