

美英房地产估价行业发展模式及经验借鉴

吴 璟 张继军

(清华大学房地产研究所,北京东华天业房地产评估有限公司)

摘要:本文首先介绍了美英两国房地产评估业发展模式的差异,特别是在房地产评估机构管理结构模式上的差异,探讨了美英两国评估业采取不同的机构管理模式的原因,分析国情、经济发展状况、政策限制等众多因素对房地产评估业发展模式的影响。在此基础上,结合我国目前房地产评估业发展的现状,探讨了我国房地产评估业应该采用的机构管理模式和发展方向。

关键词:房地产估价;发展模式;经验借鉴

1 美英房地产评估业的比较分析

在我们惯常的思维中,在经济发展模式和管理制度等方面,美国与英国总是等同的,都是成熟、先进的代名词。但事实上,两国受国情、文化等因素的影响,在许多方面都存在着显著的差别。在房地产评估业也同样如此。英国是最早开展近代房地产评估业的国家,而美国则是目前房地产评估业务量最大的国家,两国的房地产评估业都可以说是相当成熟和完善的,但在行业的发展模式上却存在着很大的不同。

1.1 家庭作坊式的美国评估业

在美国,有大量的房地产评估师是独立执业的,没有加入评估公司。而评估公司中也有很大的一部分是合伙经营的、仅有两到五名评估师的小型公司。因此,从调查中可以看到,美国房地产评估业的经营单位的规模明显小于英国。因此,美国房地产评估业更像是采取一种家庭作坊式的经营方式。

这种独立分散的经营方式在一定程度上无疑有其优越性。首先,在独立经营的情况下,评估师可以自由地支配时间,灵活地开展工作,因此相比之下,美国的评估师对工作状况更为满意。同时,由于独立经营,不存在公司管理等问题,使得评估师能够专心于评估业务,提高了效率。

但是与这些优点相比,这种方式的缺点似乎更加显著。最重要的一点就是限制了房地产评估机构的评估能力。独立经营的评估师其个人的经验和能力是十分有限的,即使是以合伙制组建了小型的公司,这种能力和经验上的局限性也不能得到完全地克服。因此美国绝大多数独立经营的房地产评估师和大部分的房地产评估企业,都只能为当地的客户提供服务。同时,他们更多的从事相对简单的居住物业的评估,而对相对复杂的物业类型(如商业物业)则很少涉及,而且在大多数情况下,他们也只能为私人客户提供服务,而很少能为投资基金、保险公司等业务量较大、情况较为复杂的机构性客户提供服务。

此外,美国大部分房地产评估公司受其规模的局限,所能提供的服务种类也相对单一,一般都从事传统意义上的单纯的房地产评估服务,而很少能提供诸如房地产经纪、市场分析等相关业务。除了对能力的限制外,这种方式的另一个严重缺点是不利于行业的长期发展。独立经营的评估师一般都不接受见习评估师,即使在一些小规模的评价公司里,所能接纳的见习评估师的数量也相当

有限。根据调查的结果,近半数的美国评估公司里没有见习人员。这对于形成一支稳定的有经验的评估师队伍无疑是相当不利的,因此许多专家都将此作为美国房地产评估业前景不被看好的一个重要原因。

1.2 集团化规模化经营的英国评估业

相比之下,英国的评估业走的是规模化、集团化的道路。调查结果显示,超过半数的评估师从业于拥有六名评估师以上的公司,同时超过 50 人的大型评估公司的数量也大大超过美国。英国的房地产评估机构的规模大大地超过了美国同行。

这种规模的扩大,不可避免地限制了评估师们工作的自由度,同时他们必须花费更多的时间在公司的经营管理上,但是其优势也是非常明显的。评估公司规模扩大,不是评估师人数的简单增多和叠加,而是大大增强了公司专门进行市场研究、信息收集和业务钻研等能力,使得英国评估公司的评估能力得到了很大的提升。因此,英国的评估公司不但可以为本地以及本地区的物业进行评估,而且能够在全国乃至全世界范围内承揽业务。将公司总部设在伦敦,而在全国乃至世界各地设立分公司开展业务,这种集团化的模式已经为许多英国的评估公司所采用。

同时,评估公司的业务范围也得到了提升,不仅能从事居住物业的评估,也可以进行商业物业等较复杂物业的评估,不仅可以为私人客户服务,也能为各种机构客户提供服务,从而取得了更稳定更高的回报。此外,英国的评估公司能够提供与房地产相关的一揽子服务,除了传统的评估外,还包括了不动产管理、房地产经纪、市场分析等等。在提升自身能力的同时,评估机构规模的扩大也有利于接纳大量的见习评估师,有利于培养一支稳定高素质的评估师队伍。调查结果显示,超过四分之三的美国公司有见习人员,其中三分之一的公司的见习人员数量超过了十名,对于行业的长期发展而言,这无疑是一个福音。

2 导致美英房地产评估业发展模式差异的原因

从上述两种不同发展模式的优缺点比较,人们似乎会觉得英国集团化、规模化的发展道路要更优于美国独立分散经营的发展道路。许多美国专家也认为,美国房地产评估业前景黯淡,其独立分散经营的发展模式可谓是罪魁祸首,而且认为,效法英国的发展道路将是美国房地产评估业焕发出新的活力的最有效的一种方法。然而,事情似乎并不这么简单,两国房地产评估业发展模式上的差异,应该说不是偶然的,也不是由评估师们自身主观决定的,而是受到许多方面因素的影响。分析不同发展模式形成的背景及其影响因素,对于探讨中国房地产评估业如何借鉴美英经验,是非常有益的。

2.1 地区间差异的大小

美国是一个联邦制的国家,且幅员辽阔。各个州在自然条件、经济发展状况、市场信息、法律规定等等方面都有一定的差异,有的甚至是天壤之别。因此,美国房地产评估师或者一般的评估公司所掌握的区域信息一般只能在一个州内适用,很难适用于其他州。这就给评估师和评估公司的跨地区营业带来了很大的障碍。

而英国的国土面积远小于美国,因此各个地区(如各郡)之间在自然条件、经济状况、市场信息等方面的差异明显减小。尤其重要的一点是,英国的中央集权性远超过美国,各地区自行制定的规章制度较少,重要的法律制度通行全国。这就有利于评估师掌握各地情况,进行跨地区经营。

2.2 行业壁垒

在美国,房地产评估师需要在各州政府登记,在一个州取得的评估师资格不适用于另一个州。虽然各个州对房地产评估师的要求没有很大的差异,但是这种做法在一定程度上扩大了评估师跨州经营的成本和难度,形成了地区间的行业准入壁垒。

这种问题在英国基本上不存在,英国皇家特许测量师的资格在全国范围内,甚至英联邦国家(含前英联邦国家)都得到了承认,使得评估师可以很方便地在全国范围和国际范围内承揽业务。

2.3 行业协会的作用

美国评估师能够独立执业,采用家庭作坊的方式分散经营,一个很重要的原因是评估师协会所起到的重要的服务性作用。特别是在目前,美国各个评估师组织依托发达的网络资源,提供庞大的市场数据库、交易数据库供评估师使用,同时利用其网络资源,成为沟通评估师与客户之间的桥梁。正是由于行业协会所起到的这些服务作用,使得评估师不需要亲自去进行大量的市场调研,保存足够的数据库,也不需要亲自去寻找客户,使得独立营业成为可能。

而英国的评估师组织则相对松散,较少提供此类服务业务,因此评估公司需要拥有自己的数据库以供使用,这就必须采取集团化经营战略,扩大公司的规模,以分摊这些固定成本。

2.4 评估师的能力和报酬的预期

在英国,进入房地产评估业的门槛相当高。调查结果显示,取得测量师的资格至少需要经过四年的本科教育和两年的专业教育。相应的,其投入也相当大。其结果,一方面英国的评估师水平和能力相对较高,有能力承揽较为复杂的非居住物业的评估,为机构客户提供服务,提供多种服务或者在更大的区域范围内承揽业务。另一方面,其所要求的回报也较高,因此更愿意接受报酬较高的非居住物业评估或者为机构客户提供服务。

而在美国,由于房地产评估师的资格采取了分级制度,因此进入评估业的门槛相对较低,也没有对评估师的学历作出特别的要求。广大级别较低的评估师,能力和水平有限,但是由于其投入较少,要求的回报也较低,因此他们大量从事较为简单的为当地的个人客户进行居住物业评估的业务。

2.5 与整体经济的关联

房地产评估业是一个中介服务行业,与整体经济特别是固定资产投资的关联性很强,这一点在国际范围内尤其明显。英国作为老牌的殖民地,与许多国家都有千丝万缕的联系,是在世界各地进行大量投资的历史最悠久的国家之一,因此其房地产估价业也就更有在国际市场承揽业务的传统。但是近几十年来,美国在世界范围内进行投资的规模大大超过了英国,因此在世界范围内承揽业务的美国房地产评估公司的数量也在逐步的增加中。尤其是一些美国房地产服务公司,通过与英国公司的合并或战略联合,成功地实现了其服务范围的全球化。英国的仲量行与美国的拉塞尔公司合并成立的仲量联行、英国魏理士与美国 CB Commercial 合并成立的世邦魏理士等,都是近年成功合并的案例。

2.6 观念的差异

与其他方面相比,观念差异的影响可能不那么显著,但是这种影响可能更为根深蒂固。这种观念的差别有的来源于整个国家的文化传统。例如,美国与英国相比更崇尚自由而厌倦约束,因此小规模经营特别是在家里办公的独立经营的模式更受美国评估师的欢迎。有的来源于本行业的长期观念,例如,美国房地产评估界一贯认为房地产交易各方之间存在着潜在的利益冲突,因此各方应该是相互独立的,所以美国评估师们对英国同行在房地产交易中同时扮演多种角色的做法一直抱有异议,认为这样可能损害买卖双方的利益;英国评估界则将除买卖双方之外的各种服务性角色都视为起中介作用的第三方,并且相信在法律、行业制度等的约束下,第三方能够独立于买卖双方而保持其中立性,因此提供一揽子服务的经营方式在他们看来是天经地义的。这种观念的影响可能不像上面那些方面那么明显,但是它们在潜移默化之中对行业的发展起了不可低估的作用。

3 与中国房地产评估业发展现状的对比

如果说美国的房地产评估业是家庭作坊式的经营,而英国的房地产评估业是集团化规模化的经营,那么如何来形容中国的房地产评估机构目前的管理结构模式呢?应当说,目前中国房地产评估业还处于大量小规模公司经营的阶段,而与美国式的独立经营或英国式的规模经营都有比较大的不同。

目前按照我国的有关规定,在评估业对评估人员和评估机构实行的是双重资质要求,即房地产估价师必须经过考核取得资格,并进入取得房地产价格评估资格的评估机构之后才可以受理业务。因此,房地产估价师是不被允许像美国同行们那样进行独立经营的。这种模式应该说符合我国的国情。因为我国房地产估价业起步较晚,缺乏有经验能力强的评估师,同时估价师的教育培训体系还不完善,房地产评估师的水平参差不齐,将业务交给独立营业的评估师很难保证服务质量;同时,我国二手房市场并不活跃,不像美国那样存在着大量私人客户委托的居住物业评估,实际业务中更多的是大宗物业的抵押、处置等,这种业务单个评估师是很难有能力受理的;另外,目前的行业协会还不能为独立评估师提供统一的市场信息服务。

虽然我国房地产评估业不允许独立经营,但也并没有走上英国式的规模化发展的道路。绝大多数的房地产评估机构的规模都很小。根据房地产价格评估机构资格认定划分标准,即使是一级房地产评估机构,也只要求拥有七名以上的取得资格的专业房地产评估师,这与英国评估公司的规模是不可同日而语的。在这种情况下,很难形成规模效应,房地产评估机构只是房地产评估师的简单叠加,而难以进行系统化的资料搜集和研究分析,无法提高其业务能力。同时,房地产评估机构之间的能力差别也很大,良莠不齐,对行业信誉的树立和健康发展很不利。

在这种情况下,评估机构所能提供的服务种类相当有限。目前,我国绝大多数房地产评估机构都只从事传统意义上的房地产评估业务,而很少涉及其他的房地产服务。但是近年来,由于房地产评估机构之间竞争加剧,单纯的评估业务利润有限,因此不少评估机构已经开始涉及其他领域,最典型的例子是在“上房置换模式”中,房地产估价机构已经与中介机构、经纪机构形成了密切合作的关系。业务类型多样化已经成为了评估机构的一个努力方向。

与业务类型的局限同时存在的还有业务覆盖地区的局限。目前我国大部分房地产评估机构仍以当地的评估业务为主,跨地区受理业务的情况只占少数,而跨国受理业务的事例则罕有所闻了。这一方面是由于评估机构的能力有限,另一个重要的原因是按照房地产价格评估机构资格认定的要求,只有一级评估机构才有跨省受理业务的资格,这就从根本上杜绝了大部分评估机构跨地区受理业务的可能。目前房地产评估机构利润率下降,在部分机构将眼光投向扩大经营范围的同时,也有一些评估机构将扩大业务的覆盖地区作为新的利润增长点。然而,我国地区性差异很大,各地的经济状况、市场状况等差别很大,特别是存在着大量的地区性的规章制度,例如土地转让出让的方式等各地就存在着相当大的差别,因此房地产评估师跨地区受理业务存在着相当大的困难。

4 对中国房地产评估发展模式的思考

由以上的讨论,我们认为中国房地产评估业应该从国情和行业实际出发,有条件地借鉴英美的经验:即在坚持对评估人员和评估机构进行双重资质要求的前提下,逐步实现对评估师执业资格的等级管理,促进房地产评估机构的合并重组,扩大房地产评估机构的规模;同时取消业内的多头管理,建立统一的评估体系,扩大房地产评估机构所能提供的业务类型,力争出现一批以房地产评估业为主、提供多种房地产相关服务的地区性的较大规模的公司。

这包括了几个层次。首先是坚持双重资质要求,也就是不采取美国式的独立经营的模式。鉴于目前的评估师水平、业务类型和学会所能提供的服务,采取独立经营的模式将可能使目前就已经存在比较严重问题的评估质量雪上加霜。因此,在坚持对评估师资质要求的同时,逐步建立评估师执业资格的等级制度,激励估价师个人不断提高专业水平。同时,坚持并强化对评估机构资质的要求,以保证评估服务质量,树立行业形象并促进行业的发展。

其次是扩大房地产机构的规模。这里面,既包括了规模的扩大,即通过严格资格认证要求,完善市场竞争机制,促进房地产评估机构的重组,使一批中坚企业的规模得到进一步的扩大,也包括——或者更重要的是包括了规模扩大所带来的能力的提高,即鼓励或利用行业规章要求一定级别的房地产评估机构均要在市场调查、信息库建立、专业研究、后备人员培养等方面投入必要的精力,从而保证评估机构不成为评估师的简单叠加,而能真正的发挥规模效应。

最后是扩大房地产评估机构的业务种类。这首先要解决多头管理的问题,将房地产评估师和土地评估师统一为新的房地产评估师,并统一有关的管理规定和技术规范,使房地产评估机构能够提供真正完整意义上的房地产评估服务。甚至于将机器、设备等评估与房地产评估相结合,使得房地产评估扩展成为广义的不动产评估。之后,房地产评估机构可以在评估业的基础上涉足相关的房地产服务,如二手房评估与中介服务的结合,贷款抵押评估与贷款中介的结合,土地评估与可行性研究、投资决策咨询的结合等等,逐步扩大业务范围。最终目标是使房地产评估机构成为能够提供与房地产相关的一揽子服务的综合性房地产服务机构,或以集团形式增强估价机构与相关企业的服务支撑和市场的占有能力,成为地区性的拥有较大规模和较强实力的公司。

作为一个新兴的行业,我国的房地产评估业难免存在着各种问题,难免显得稚嫩。但是如果能够发挥后发优势,结合我国实际情况有效地借鉴英美评估业的经验,则我们有可能走上一条更适合我国行业特点的发展道路,有效提高行业能力和服务质量,促进我国房地产评估业的不断发展。

参考文献:

- [1] 李安明. 我国房地产估价业的现状及发展趋势. 中国房地产, 2001 年第 7 期
- [2] 钟承革. 浅析房地产估价人员的执业与管理. 当代建设, 2001 年第 5 期
- [3] 张笑寒. 构建我国房地产估价行业管理体系的初步构想. 中国房地产金融, 2002 年第 2 期
- [4] Wolverton, Marvin L.; Gallimore, Paul. A cross-cultural comparison of the appraisal profession, *The Appraisal Journal* v. 67 no1 (Jan. 1999) p. 47-56

作者联系方式:

吴璟:

地址: 清华大学何善衡楼房地产研究所

邮编: 100084

电话: 010-62784640 传真: 010-62788678

E-mail: qz-wujing@263.net

张继军:

地址: 北京市宣武区右安门内大街 65 号弘棉商务大厦 北京东华天业房地产评估有限公司

邮编: 100053

电话: 010-63554219