

财经透视 程天富

建屋局新平台有助降低房地产交易成本

最近刊登在房地产网络销售资讯平台的两则以200万元叫价的政府组屋广告，引起公众的关注和议论，在组屋转售市场掀起一波不小的涟漪。

一则网络广告促销一个位于大巴窑的组屋单位，这是一个由私人发展商建造的设计、兴建和销售计划（Design, Build and Sell Scheme，简称DBSS）项目。DBSS于2005年推出，允许私人发展商向建屋发展局投标和购买土地、设计、建造和出售组屋给符合条件的居民。它旨在利用私人发展商的设计概念和创意，增加组屋的多样性，于2011年暂停实施。

在大巴窑的同一个DBSS项目，一个转售组屋单位在去年11月以156万多元的最高纪录价成交。相较之下，这新促销单位的200万元叫价，是否有价无市，只是在市场试温，会有人问津吗？

另一则网络广告刊登了位于盛港、以合并式的“巨型单位”销售的两个相邻五房式单位。这合并的计划尚未获得建屋局的批准。

政府迅速回应，通过国家发展部、建屋局和房地产代理理事会（CEA）发表联合声明，承诺调查这起网络广告的意图。

虽然这两则网络广告已被删除，但涉及广告争议的房地产中介的动机何在？网络广告的信息是否有误导性，有没有干扰市场的运作，是否有激起屋主和潜在买家的不安情绪，并影响他们的行为？

高交易成本和信息不透明的隐忧

“一个价格定律”有效地在股票和资本市场运作，同一单位股票会以相同的单一价格在证券所交易。反之，房地产市场却不透明，交易信息不完善，这定律不能有效地估计房地产市场的公开交易价格。

理论上，不会有两个屋子是完全相似的，房地产的属性多元和有区别性。每个屋子都有个别属性，例如单位的面积、屋龄、面向和屋内设置等。地理区位的不同，例如到学校、购物中心和地铁站的距离等，也是决定价格的因素。两个在同一栋大楼内的房子，即使是属性和区位相近，它们最终的成交价，也会受到买卖双方不同的预期的影响。

在买卖房子过程中，房地产代理人不只扮演中介角色来配对卖家和潜在买家，他们也会在交易谈判时，弥合双方的不对称信息，缩小双方对预期价格的鸿沟。卖方预期价（要价）通常会设定挂牌价的上限，但是，挂牌价格不是“买卖双方自愿支付的价格”，所以不反映公开市场的价值。在谈判过程中，有意向的买家会通过其代理人，向卖方代理人提出反报价。一般经过几轮讨价还价，达到合理和双方可接受的价格后，屋子才可能顺利成交。

如果卖方代理人一开始就列出不合理的报价，例如The Peak@Toa Payoh和盛港的两个组屋的200万元高位，因买卖价差太大，问津的人应该不多吧？

相较于股票交易和其他投资，房地产市场交易是分散性的，没有一个中央交易平台。房地产的搜索和价格谈判过程较冗长和复杂，它的交易成本也较高昂。在一般的转售组屋交易中，卖家支付交易价格的2%，买家支付1%，作为各别代理人的佣金。以200万元的假设价格为例，卖家必须支付高达4万元的佣金，买家须付2万元的佣金给各别的代理人。

一般交易过程中，在获得屋主的售屋委托权后，代理人会在网络平台上列出待售单位的广告。一些代理商不会在广告中标明价格，他们会在收到潜在买家的电话询问或看屋时才提供价格信息。

新推出转售组屋列售服务包含价格鉴定机制

网络列表销售和广告平台在2015年后，如雨后春笋般涌现。在线列表网站的普及化，大大提高房屋搜索效率，成为房屋销售列表的主流渠道，占据很大的市场份额。它颠覆了传统媒体如报纸和杂志，并影响印刷广告的收入。

热门的网络列售平台如PropertyGuru和99.Co等，吸引非常高的流量。它们广泛的网络，让代理人、卖家和买家无法找到更多替代销售渠道。

这些商业平台，一般不会严格管制列表信息的内容和准确性，如果没有及时阻止不实或不切实际的高价列表，如The Peak@Toa Payoh等，可能会误导潜在买家和卖家，成为煽动市场不理性情緒的噪音源头。

建屋局于5月13日宣布推出新的转售组屋列售（Resale Flat Listing，简称RFL）服务，包含一个价格评估和鉴定的机制，如列售价格超过前六个月售出的其他转售组屋单位价格的10%，它能察觉并剔除以不切实际价格列售的广告。

组屋屋主在RFL网站上列出待售单位之前，必须向建屋局注册申请售屋意向书。这有助于删除不实和重复的“钓鱼”列表广告。买家也须先获得购屋资格通知书，才能上RFL网站搜索待售房子的信息，利用设定价格、属性和位置等条件来筛选待售的匹配单位。这不但能增进搜索效率，最重要的是，它消除了卖家设定不切实际的高要价的问题。潜在买家也可通过网站向卖家预约看房的日期。

与其他商业网站不同，建屋局也会逐步增加RFL网站的功能，让买卖双方不依赖代理人，可以直接协商价格，并通过平台自行完成交易。在没有通过代理人的情况下完成房屋交易，买卖双方还可以节省1%到2%的代理人佣金，这可以显著降低交易成本。

在出售组屋时，即使有些屋主不选择自行完成交易，RFL服务平台也能通过科技简化组屋转售交易的流程，帮助降低聘请代理人的中介费用。

目前，商业销售列表平台由几个热门网站所垄断，新的商业网站要进入这个市场，门槛非常高，它们的实力悬殊，很难和现有网站竞争。唯有RFL作为一个独立服务平台，可以为转售组屋网络销售提供另一个选择平台。由于组屋住房存量庞大，约占市场的80%，如建屋局能吸引更多卖家到RFL网站上列售，将产生规模经济效应，给现有的网络销售平台带来良性竞争。

交易成本降低会不会溢出，导致转售单位价格上涨？虽然现在预测转售市场可能的价格溢出效应还言之过早，但可以肯定的是，RFL平台将为组屋转售市场提供更有效的选择和配对功能，并提高搜索效率。最终目的是能改善房地产市场的不透明，减少房屋买卖交易成本，从而惠及屋主和买家。

作者是新加坡国立大学房地产系教务长席教授

本文仅代表作者个人观点
不代表国大及其附属机构观点