

开发商与代理商的委托代理关系研究*

傅鸿源, 潘俊文

(重庆大学 建设管理与房地产学院, 重庆 400045)

摘要:随着房地产市场的日趋成熟和完善,专业分工的越来越细,房地产开发商委托代理机构销售逐渐成为市场的主流。文中通过分析房地产开发商与代理商之间的委托代理关系,指出在信息不对称的情况下,开发商和代理商都将有可能面临对方的道德风险。应用贝克尔-斯蒂格勒的委托-代理模型深入分析了代理商采取道德风险的影响因素,然后分析了开发商的道德风险行为,最后提出解决问题的对策建议。

关键词:委托-代理;道德风险;对策建议

中图分类号:F293.33 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-7329(2006)06-0102-04

Study on Principal-agent Relationship between Developers and Agents

FU Hong-yuan, PAN Jun-wen

(College of Construction Management and Real Estate, Chongqing University, Chongqing 400045, China)

Abstract: With the development of real estate market, the agency model will be more popular. Under asymmetry of information, both developer and agent are faced with moral hazards. In this paper, the authors analyzed the Principal-agent relationship between developers and agents, and used a principal-agent model to analyze the influencing factors for agent's moral hazards, and the influencing factors for developer's moral hazards, at last, the authors provided some ideas to solve this problem.

Keywords: principal-agent; moral hazards; countermeasure advices

开发商的房地产销售模式可以分为自行销售和委托代理机构销售。随着房地产市场的日趋成熟和完善,专业分工的越来越细,委托代理机构销售将逐渐成为市场的主流。委托专业的代理机构进行销售,开发商不用把过多的精力放到楼盘的后期销售上,有利于节约成本;但是房地产代理业在我国尚属新兴行业,相关法律法规尚不完善,在这种环境下,开发商与代理商双方都有可能面临对方的道德风险。如何避免这些风险,对房地产代理行业健康有序的发展意义重大,本文就此进行研究。

1 房地产开发商与代理商的委托-代理关系

房地产代理业是适应房地产发展的需要而产生的,是房地产业发展到一定阶段出现专业分工的产物。目前我国房地产代理服务内容主要由全程策划咨询服务和销售代理服务两部分组成。房地产销售代理就是

指开发商与代理商通过双方之间签订房地产销售代理合同,代理商针对开发商提供间接面对个人的服务,开发商向代理商支付代理佣金。这实质上是经济学意义上的(不是民法意义上的)一种委托-代理关系。开发商被称为委托人,代理商被称为代理人。委托人想使代理人按照自己的意愿选择行动,但委托人不能直接观测到代理人选择了什么行动,能观测到的只是一些变量,这些变量由代理人的行动和其它的外生随机因素(称为“自然状态”)共同决定,因而开发商对代理商行动的了解只能是不完全信息。同时,在这种关系中,未对开发商进行过多约束,代理商对开发商行动的了解也只能是不完全信息。

2 开发商和代理商的道德风险

代理商的道德风险指的是经济代理人在使其自身效用最大化的同时,损害委托人或其他代理人效用的

* 收稿日期:2006-04-07

基金项目:国家自然科学基金资助项目(79770104)

作者简介:傅鸿源(1946-),男,重庆人,教授,博士生导师,主要从事技术经济与管理研究。

行为。在这种情况下,他们不承担其行为的全部后果。他们不愿意承担来自不确定性和不完备或受合约约束的全部利益或损失。这种不完备或受约束合同阻止了经济代理人承担全部损失或利益的责任。开发商的道德风险则是经济代理人按合同约定履行义务后,经济委托人不按合同履行义务,而使代理人利益受到损害的行为。道德风险基本上是经济外在性的形式之一,它的存在将破坏市场平衡或导致市场均衡的低效率。

目前,虽然我国房地产代理机构正日益发展壮大,现在已经有了不少大规模连锁房地产代理机构,如中原、太平洋、戴德梁行、伟业、顺驰等,但是我国的大多数房地产代理机构规模都比较小,几个人的小型代理机构占很大比例,这些机构资金实力有限,有些代理商为了牟取短期利益,常有不规范操作和欺骗现象行为。在这种环境下,开发商将经常面临以下代理商的道德风险,比如定价过低,过度营销,价差幅度不合理,代理商越权行事等。

然而,由于开发商在这种委托代理关系中处于主体地位,在代理商按合同履行义务时,有些不良开发商恶意损害代理商利益,不按销售比例提成或者不按时支付销售佣金,甚至少付佣金,因此代理商也将面临着开发商的道德风险。

由于双方都存在道德风险,在这种委托关系中易出现信用危机,本来应该是共赢的合作伙伴,却有可能陷入双方互不信任的恶性循环,这不仅损害双方的利益,同时也对房地产代理行业的发展非常不利。

3 代理商的道德风险分析

总之,由于房地产代理机构与开发商之间的信息不对称,在房地产代理中产生了很多问题。针对以上的问题,下面首先利用加里·贝克尔和乔治·斯蒂格勒(Becker and Stigler, 1974)的委托-代理模型^[1]来建立一个简单模型,分析房地产代理采取道德风险行为的影响因素。

假设房地产代理机构与房地产开发商的合约将维持 n 期, δ 为贴现系数, $\delta = 1/(1+r)$, r 为市场利率, w 为开发商给代理机构的报酬, P 为采取道德风险被发现的概率, y 为采取道德风险行为获得的额外收益, v 为采取道德风险行为被发现后所付出的代价(违约金、信誉损失等), $v < 0$ 。则“贝-斯”模型的表述如下:

1) 代理机构不采取道德风险行为的预期收益流的现值为:

$$w_1 + w_2 + \dots + \delta^{n-1} w_n \quad (1)$$

2) 代理机构从第 i 期开始采取道德风险行为的预

期收益流的现值为:

$$w_1 + \dots + \delta^{i-2} w_{i-1} + \delta^{i-1} [(1-p)(y+w_i) + pv_i] + \delta^i [(1-p)w_{i+1} + pv_{i+1}] + \dots + \delta^{n-1} [(1-p)w_n + pv_n] \quad (2)$$

3) 代理机构从第 1 期开始采取道德风险行为的预期收益流的现值为:

$$[(1-p)(y+w_1) + pv_1] + \delta[(1-p)w_2 + pv_2] + \dots + \delta^{n-1} [(1-p)w_n + pv_n] \quad (3)$$

根据上述模型,取(1)、(3)式表述的两种极端情况,分别计为 A 情况、 C 情况。首先在代理机构无道德风险行为的情况下(A 情况),合约期为 n ,每期的收入均为 w ($w > 0$),贴现系数为 δ ($0 < \delta < 1$),假设其在每期的效用函数为 $u(w) = w$,则预期总效用为:

$$v_A = u_1 + \delta u_2 + \dots + \delta^{n-1} u_n = \frac{w(1-\delta^n)}{1-\delta}$$

另外,在 C 情况下,即代理机构从第 1 期就开始采取道德风险行为不被发现,他将得到 w 的支付及额外的收益 y ,如被发现,解除合约后所付出的代价(违约金、信誉损失等) v ($v < 0$),而被发现的概率为 P ,则其预期总效用函数为:

$$\begin{aligned} u_C &= u_1 + \delta u_2 + \dots + \delta^{n-1} u_n \\ &= [(1-p)(y+w_1) + pv_1] + \delta[(1-p)w_2 + pv_2] + \dots + \delta^{n-1} [(1-p)w_n + pv_n] \\ &= (1-p)y + v_A - p(w-v) \frac{1-\delta^n}{1-\delta} \end{aligned}$$

两者之差为

$$\begin{aligned} \Delta u &= u_C - u_A \\ &= (1-p)y + u_A - p(w-v) \frac{1-\delta^n}{1-\delta} \quad (4) \end{aligned}$$

式中 Δu 表示代理机构采取道德风险行为所增加的总效用, $\Delta u > 0$ 时,代理机构就有采取道德风险行为的动机。越大,动机越强烈,对代理机构实现激励相容的成本越高,代理机构产生道德风险行为的可能性越大,因此可以用 Δu 代表代理机构的道德风险程度。

(4) 式中表明,影响代理机构道德风险程度的因素包括代理机构采取道德风险活动时所能得到的额外收益 y 、开发商付给代理机构的报酬 w 、采取道德风险行为被发现后所付出的代价 v (违约金、信誉损失等)、开发商与代理机构合作的期限 n 、代理机构对未来各期收益的贴现系数 δ 以及代理机构采取道德风险行为被发现的概率 p ,下面对 Δu 的各个影响因素分别进行分析:

1) p : 它与代理机构的道德风险程度 Δu 呈负向相关,开发商与代理机构的信息越不对称(p 越小),则其

采取道德风险行为的成本越小,那么它违约的可能性也就越大。

2) y :它与代理机构的道德风险程度 Δu 呈正向相关,即采取道德风险活动带来的额外收益越大,则代理机构采取道德风险活动的动机越强,对其实行激励相容就越困难,道德风险程度就越高。

3) w :它与代理机构的道德风险程度 Δu 呈负相关,即报酬越高,对其的激励程度越高,代理机构采取道德风险行为的成本越高,采取道德风险活动的动机就越小。

4) n :它与代理机构的道德风险程度 Δu 呈负相关,即合约期限越长,代理机构的收入就越稳定,其采取道德风险活动的机会成本就越大,代理机构的短期道德风险行为就越不可能。

5) δ :它代表的意义是,代理机构对未来各期收益的看重程度, δ 越大表示越看重。对 δ 求导得:

$$\frac{\partial \Delta u}{\partial \delta} = -p(w-v)[1+2\delta+\dots+(n-1)\delta^{n-2}] < 0$$

说明 Δu 与贴现系数负向相关,即代理机构对未来各期收益越看重,则其维持合约收入的预期就越强烈,就越不易产生短期道德风险行为。

6) v :它与代理机构的道德风险程度 Δu 呈正向相关。由于 $v < 0$,所以付出的代价越高,代理机构的道德风险成本越高,这些代价包括业界对其的评价降低,其信誉受损等,这样其采取道德风险活动的动机就越小。

7) 此外,还可以讨论在给定代理机构道德风险水平下,即对给定的 Δu ,代理机构在考虑收入差 $(w-v)$ 与合约期之间存在着如下关系(由式(4)中 $(w-v)$ 视为 n 的隐函数求导):

$$\frac{\partial(w-v)}{\partial n} < 0$$

由上式可知,在采取道德风险活动程度 Δu 不变的情况下, n 与 $(w-v)$ 反向关联,即代理机构和开发商的合约期越短,则其要求的合约报酬就越大。

综上所述,要降低代理机构的道德风险程度,可以考虑以下几个方面:(1)提高付给代理机构的报酬;(2)提供相对长期的合作合约;(3)提高代理机构对未来收益的重视程度;(4)降低采取道德风险行为的额外收益;(5)提高违约金。

4 开发商的道德风险分析

开发商和代理商的委托代理关系是通过合同建立起来的,开发商的道德风险并没有在上述模型中反映

出来,基于合同,影响开发商采取道德风险的因素主要有以下几个:开发商违约所付违约金 v_2 ,代理商的业务水平 s 和开发商单方中止合同重新选择代理商或者自行销售所增加的费用 x 。这三个因素跟开发商采取的道德风险负相关,违约金越高,代理商的业务水平高,或者重新选择代理商或者自行销售所增加的费用越高,开发商采取道德风险的程度就越低,反之则相反。

所以要降低开发商的道德风险程度,可以从以下几个方面来考虑:(1)提高开发商的违约金;(2)代理商提高自身的业务水平,也有利于降低开发商的道德风险程度。(3)双方加强沟通合作,降低双方的运营成本,这样将从客观上提高开发商重新选择代理商或者自行销售所增加的相对费用。

5 对策建议

针对我国房地产代理业中存在的问题,结合上述模型分析的结果和借鉴国外发达国家的经验,提出以下几点对策建议:

5.1 加快信息化建设,提高信息透明度

房地产交易牵涉到很多信息,如交易对象的产权、质量,代理机构的资质,经纪人的执证资格,交易合同和经纪合同的要求等。因此,房地产开发商和代理机构都应加快自身的信息化建设,建立和完善自己的资源数据库,采用适合自身的管理软件,从而加强信息管理、查询和处理,这样不仅可以加快企业自身决策速度,也有利于构建房地产经纪诚信体系,使信息公开化和交易更加透明化;有利于开发商、代理商和客户三者之间的沟通和降低开发商和代理商之间的信息不对称程度。

5.2 诚信沟通,构建共赢的合作机制

开发商与代理商合作的目的是为了实现在共赢,所以双方应本着诚信原则,加强沟通,遇到问题,共同探讨解决方案或应对措施。建立良好的沟通机制,是确保良好合作的必要条件之一。在这基础上共同构建一个良好的合作机制,包括权限机制、沟通机制、会议机制、奖惩机制等,以上机制的要求可用附件的形式成为代理合同的重要组成部分,让合作双方尽量做到有条不紊,有章可循。

5.3 推行专卖权契约,保证代理商的合法收益

我国目前的房地产代理契约主要以公开销售契约为主,在面对竞争下,代理商容易采取道德风险行为。专卖权契约,即签约的代理人有独家销售该房地产的权利,在契约期内不管是代理人还是开发商将房地产卖出,都必须向代理人支付佣金。这样可以保证代理机构的投入得到稳定的收益,使代理机构愿意投入更

大力量作好广告及推销策划。这是美国采用的主要契约方式,鉴于我国代理业处于起步阶段,为保护代理人合法利益,促进代理业发展,目前应多推广这种形式。

5.4 建立长期的合作关系,建立动态契约结构体系

房地产企业与代理机构订立的合约,建立长期契约伙伴关系。同时,在契约内容与形式中引入柔性条款,建立动态契约结构体系,如契约的分阶段条款、再议价机制及顶级经纪人的选择问题,增加了合约的稳定性和灵活性。有利于提高代理机构对未来收益的重视程度。

5.5 加强对行业监督,建立有效的惩罚机制

相关部门(或行业协会)应加强对开发商和代理商双方的监督。对代理机构在业务活动中有不实陈述、虚假承诺、做不实广告等损害客户和开发商的行为制定相应的惩罚机制,加大对这些行为的惩罚。同时,开发商和代理应注重代理合同,加大对违约行为的违约金,并加强对对方的监督。

5.6 规范房地产代理行业管理,完善相关法规政策

房地产代理业的健康有序的发展,离不开相关法律法规的完善,同时以上各种措施也要依赖完善的法律制度。而我国目前仅有《中华人民共和国城市房地产管理法》、《中华人民共和国商品房销售管理办法》、《经纪人管理办法》、《城市房地产中介服务管理规定》

等法律、法规,尚不能满足中介市场发展的需要和诚信原则的有效贯彻。根据目前代理业存在的问题和行业发展的长远规划,需要进一步建立严格规范的市场准入制度和清除制度,科学地设置企业的资质分类、分级和专业技术人员的执业资格注册体系,实施考核、专家评审和政府核准相结合的资质管理体制。同时,弱化政府过多的行政手段,强化行业协会的管理职能,提高管理效率。只有这样,房地产代理行业才能健康有序的发展。

参考文献:

- [1] Gary Becker & George J. Stigler. Law enforcement, malfeasance, and the compensation of enforcers[J]. Journal of Legal Studies, 1974, (3): 1-18.
- [2] 张维迎. 博弈论与信息经济学[M]. 上海:上海人民出版社, 1996.
- [3] 李炜. 房地产交易中的委托-代理行为研究[J]. 重庆建筑大学学报, 2001, (2): 60-62.
- [4] 李贵良. 房地产经纪业信用缺失问题的探讨[J]. 中国房地产金融, 2004, (10): 21-24.
- [5] 陈健. 房地产代理契约模式的比较分析[J]. 山东建筑工程学院学报, 2004, (12): 36-40.
- [6] 李文娟. 我国房地产代理业的现状、问题及对策[J]. 科技进步与对策, 2002, (6): 156-157.

(上接第64页)

其用波速来反映桩身混凝土强度,还不如用来反映桩的承载力的提高。

对所发现的试验现象作了一定分析,研究只是初步的。期望研究者注意这种现象并进行更深入的研究。

参考文献:

- [1] 赵海生, 李林涛, 何剑. 用波动理论分析混凝土桩检测波速[J]. 建筑科学, 2003, 19(3): 34-37.
- [2] 陈凡, 徐天平, 陈久照, 等. 桩基质量检测技术[M]. 北京: 中国建筑工业出版社, 2003.
- [3] 张明义, 邓安福. 预制桩贯入层状地基的试验研究[J]. 岩

土工程学报, 2000, 22(4): 490-492.

- [4] 彭凯, 黄志堂, 肖盛燮, 等. 持续荷载下混凝土抗压强度的时效模型[J]. 重庆建筑大学学报, 2004, 26(4): 29-34.
- [5] 张明义, 时伟, 王崇革, 等. 静压桩极限承载力的时效性[J]. 岩石力学与工程学报, 2002, 21(S2): 2601-2604.
- [6] E. U. Klotz, M. R. Coop. An Investigation of the Effect of Soil State on the Capacity of Driven Piles in Sands[J]. Geotechnique, 2001, 51(9): 733-751.
- [7] 赵建平, 周峰, 宰金珉, 等. 软土地区预制桩单桩最终极限承载力估算方法[J]. 重庆建筑大学学报, 2005, 27(6): 44-48.