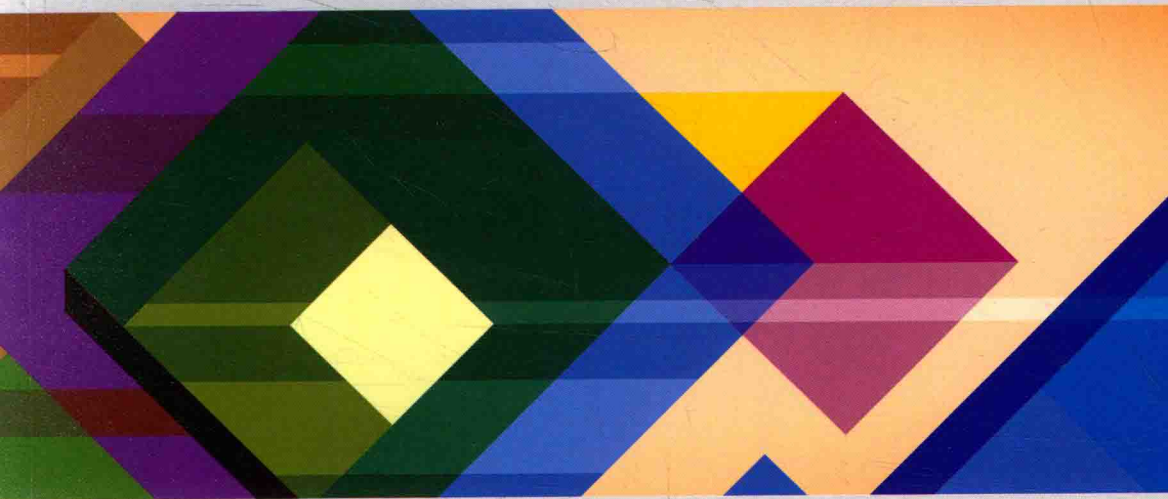


全国房地产经纪人职业资格考试用书

房地产经纪 职业导论

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写



中国建筑工业出版社

全国房地产经纪人职业资格考试用书

房地产经纪职业导论

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写

张永岳 崔 裴 主 编

中国建筑工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪职业导论/中国房地产估价师与房地产经纪人学会
编写. —北京: 中国建筑工业出版社, 2016. 5
全国房地产经纪人职业资格考试用书
ISBN 978-7-112-19373-8

I. ①房… II. ①中… III. ①房地产业-经纪人-资格考试-
中国-自学参考资料 IV. ①F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 077553 号

本书是全国房地产经纪人职业资格考试用书的《房地产经纪职业导论》分册, 依据 2016 年最新大纲编写。共分为九章, 第一章房地产经纪概述, 第二章房地产经纪专业人员, 第三章房地产经纪机构的设立和内部组织, 第四章房地产经纪机构的企业管理, 第五章房地产经纪门店与售楼处管理, 第六章房地产经纪业务, 第七章房地产经纪服务合同, 第八章房地产经纪执业规范, 第九章房地产经纪行业管理。本书可供房地产经纪人员复习应试以及日常工作指导之用。

责任编辑: 向建国 封毅 毕凤鸣

责任校对: 李欣慰 关健

全国房地产经纪人职业资格考试用书 房地产经纪职业导论

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京红光制版公司制版

北京建筑工业印刷厂印刷

*

开本: 787×960 毫米 1/16 印张: 15½ 字数: 293 千字

2016 年 5 月第一版 2016 年 5 月第一次印刷

定价: 35.00 元

ISBN 978-7-112-19373-8

(28635)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

中国房地产估价师与房地产经纪人学会

地址：北京市海淀区首体南路9号主语国际7号楼11层

邮编：100048

电话：(010) 88083151

传真：(010) 88083156

网址：<http://www.cirea.org.cn>

<http://www.agents.org.cn>

本书编写人员

主 编：张永岳 崔 裴

副 主 编：黄 英 赵庆祥

编写人员：张永岳 崔 裴 黄 英 赵庆祥

王 霞 关 涛 陈兰青 顾志敏

孙斌艺 王 盛 孟 星

目 录

第一章 房地产经纪概述	1
第一节 房地产经纪的含义与分类	1
一、房地产经纪的含义.....	1
二、房地产经纪的分类.....	6
第二节 房地产经纪的特性	8
一、经纪的特性.....	8
二、房地产经纪的特性.....	9
第三节 房地产经纪的作用	10
一、房地产经纪的必要性.....	10
二、房地产经纪的作用.....	12
第四节 房地产经纪的产生与发展	13
一、房地产经纪的产生与历史沿革.....	13
二、房地产经纪业的发展现状.....	27
三、房地产经纪业的发展展望.....	28
复习思考题	30
第二章 房地产经纪专业人员	32
第一节 房地产经纪专业人员职业资格	32
一、房地产经纪专业人员职业资格的内涵.....	32
二、房地产经纪专业人员职业资格考試.....	34
三、房地产经纪专业人员职业资格互认.....	37
四、房地产经纪专业人员职业资格登记.....	38
五、房地产经纪专业人员继续教育.....	39
第二节 房地产经纪人员的权利和义务	40
一、房地产经纪人员的权利.....	40
二、房地产经纪人员的义务.....	41

第三节 房地产经纪人员的职业素养与职业技能	43
一、房地产经纪人员的职业素养	43
二、房地产经纪人员的职业技能	47
第四节 房地产经纪人员的职业道德与职业责任	51
一、房地产经纪人员职业道德的内涵、形成及作用	51
二、房地产经纪人员职业道德的主要内容	53
三、房地产经纪人员的职业责任	57
复习思考题	60
第三章 房地产经纪机构的设立与内部组织	61
第一节 房地产经纪机构的设立与备案	61
一、房地产经纪机构的界定、特点与类型	61
二、房地产经纪机构的设立	65
三、房地产经纪机构的变更与注销	66
四、房地产经纪机构的权利和义务	66
五、房地产经纪机构与房地产经纪人员的关系	67
第二节 房地产经纪机构的经营模式	68
一、房地产经纪机构经营模式的 概念与类型	68
二、直营连锁与特许加盟连锁经营模式的比较	71
三、房地产经纪机构经营模式的演进	73
第三节 房地产经纪机构的组织系统	74
一、房地产经纪机构的组织结构形式	74
二、房地产经纪机构的部门设置	78
三、房地产经纪机构的岗位设置	80
复习思考题	83
第四章 房地产经纪机构的企业管理	85
第一节 房地产经纪机构的战略与品牌管理	85
一、房地产经纪机构的战略管理	85
二、房地产经纪机构的品牌管理	92
第二节 房地产经纪机构的人力资源与客户关系管理	95
一、房地产经纪机构的人力资源管理	95
二、房地产经纪机构的客户关系管理	99

第三节 房地产经纪机构的运营管理	103
一、房地产经纪机构的业务流程管理	103
二、房地产经纪机构的信息管理	105
第四节 房地产经纪机构的风险管理	111
一、房地产经纪机构风险管理的含义与主要内容	111
二、房地产经纪机构风险的主要类型	113
三、房地产经纪机构风险识别	123
四、房地产经纪机构风险防范措施	124
复习思考题	126
第五章 房地产经纪门店与售楼处管理	128
第一节 房地产经纪门店管理	128
一、房地产经纪门店的开设	128
二、房地产经纪门店的日常管理	136
第二节 商品房售楼处管理	139
一、商品房售楼处的设置	139
二、商品房售楼处的日常管理	142
复习思考题	146
第六章 房地产经纪业务	148
第一节 房地产经纪基本业务的分类	148
一、新建商品房经纪业务与存量房经纪业务	148
二、房地产买卖经纪业务与房地产租赁经纪业务	149
三、住宅经纪业务与商业房地产经纪业务	150
四、房地产买方代理业务与房地产卖方代理业务	151
第二节 房地产经纪基本业务的流程	152
一、新建商品房销售代理业务流程	152
二、存量住房买卖、租赁经纪业务流程	154
三、商业房地产租赁代理业务流程	157
第三节 房地产经纪基本业务的网络化运作	160
一、房源客源管理网络化	160
二、房源发布网络化	161
三、网上房地产经纪门店	162

四、房地产经纪人员工作辅助系统·····	162
五、房地产电子商务·····	163
第四节 房地产经纪延伸服务·····	164
一、房地产交易相关手续代办服务·····	164
二、房地产咨询服务·····	165
三、房地产交易保障服务·····	167
复习思考题·····	169
第七章 房地产经纪服务合同 ·····	170
第一节 房地产经纪服务合同的含义、特征与作用·····	170
一、房地产经纪服务合同的含义·····	170
二、房地产经纪服务合同的特征·····	171
三、房地产经纪服务合同的作用·····	171
第二节 房地产经纪服务合同的内容和重要事项·····	172
一、房地产经纪服务合同的内容·····	172
二、签订房地产经纪服务合同的有关重要事项·····	175
第三节 存量房经纪服务合同·····	178
一、房屋出售经纪服务合同·····	178
二、房屋承购经纪服务合同·····	181
三、房屋出租经纪服务合同·····	182
四、房屋承租经纪服务合同·····	183
第四节 新建商品房销售代理合同·····	185
一、新建商品房销售代理合同的主要内容·····	185
二、新建商品房销售委托书·····	186
复习思考题·····	187
第八章 房地产经纪执业规范 ·····	188
第一节 房地产经纪执业规范概述·····	188
一、房地产经纪执业规范的概念·····	189
二、房地产经纪执业规范的作用·····	190
三、房地产经纪规范的制定和执行·····	191
第二节 房地产经纪执业的基本原则·····	192
一、合法原则·····	192

二、自愿原则	194
三、平等原则	195
四、公平原则	195
五、诚信原则	196
第三节 房地产经纪执业规范的主要内容	197
一、业务招揽规范	197
二、业务承接规范	198
三、业务办理规范	204
四、房地产经纪服务费用收取规范	206
五、资料签署和保存规范	207
六、信息保密规范	208
七、处理与同行关系的行为规范	209
八、处理与社会关系的行为规范	210
复习思考题	210
第九章 房地产经纪行业管理	212
第一节 房地产经纪行业管理概述	212
一、房地产经纪行业管理的含义与作用	212
二、房地产经纪行业管理的基本原则	213
三、房地产经纪行业管理的基本模式	215
四、房地产经纪行业管理的重要内容	218
第二节 我国房地产经纪行业行政监管	219
一、我国房地产经纪行业行政监管部门	219
二、我国房地产经纪行业行政监管的方式和内容	221
三、我国房地产经纪行业纠纷管理	226
第三节 我国房地产经纪行业自律管理	232
一、房地产经纪行业组织的性质和组织形式	232
二、房地产经纪行业组织的自律管理职责	233
三、我国的房地产经纪行业自律管理体系	234
复习思考题	237

第一章 房地产经纪概述

房地产经纪活动是一种重要的经纪活动，有其显著的特性。本章阐述房地产经纪的含义、分类、特点与作用，介绍房地产经纪的产生与历史沿革、发展现状，并从现代服务业发展和房地产业发展对房地产经纪业影响的角度，分析房地产经纪业未来发展的趋势。

第一节 房地产经纪的含义与分类

一、房地产经纪的含义

(一) 经纪的含义

经纪是指自然人、法人和其他经济组织通过居间、代理、行纪等服务方式，促成委托人与他人的交易，并向委托人收取佣金的中介服务活动。经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的经济活动。这种中介服务活动可以提高交易效率、降低交易成本，从而促进商品交易，是一种有偿的经济活动。

一般而言，经纪服务最主要的方式有居间、代理、行纪三种。

居间是指经纪人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务，撮合交易成功并向委托人收取佣金的经济行为。居间是经纪活动中最原始的一种方式，相对于代理，其特点是经纪人在成功撮合交易之前与委托人之间一般没有明确的法律关系。

代理是指经纪人在受托权限内，以委托人的名义与第三方进行交易，并由委托人承担相应法律责任的经济行为。经纪活动中的代理，是一种商事代理活动，即代理人根据与被代理人达成的合同，按照合同规定的范围、程度、时间从事商品交易活动的行为。代理活动中产生的权利和责任由委托人承担，经纪人只收取委托人的佣金。

行纪是指经纪人受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，并承担规定的法律责任的经济行为。行纪主要有以下两个特征：一是经委托人同意，或双方事先约定，经纪人可以以低于（或高于）委托人指定的价格买进（或卖出），

并因此增加自己的报酬；二是除非委托人不同意，对具有市场定价的商品，经纪人自己可以作为买受人或出卖人。从形式上看，行纪与自营很相似，但是除经纪人自己买受委托物的情况外，大多数情况下经纪人都并未取得交易商品的所有权，它是依据委托人的委托而进行活动。即使经纪人在行纪业务中可以介入买卖，但不因介入买卖而改变中介本质。从事行纪活动的经纪人拥有的权利较大，承担的责任也较重。在通常情况下，经纪人与委托人之间有长期固定的合作关系。行纪的适用范围较小，一般仅用于动产的代销等贸易活动。

按经纪活动服务市场不同，可将经纪分为：房地产经纪、保险经纪、证券经纪、期货经纪、演艺经纪、体育经纪人、农产品经纪等。每一种经纪活动都是一种专业化的服务活动，需要经纪人充分了解其所在的专业市场或行业的信息，掌握其所要求的专业知识和技能。

（二）房地产经纪的含义

房地产经纪，是指房地产经纪机构和房地产经纪人员为促成房地产交易，向委托人提供房地产居间、代理等服务并收取佣金的行为。

房地产经纪属于房地产中介服务活动，又称为“房地产经纪服务”。与其他房地产中介服务（房地产估价、房地产咨询）不同的是，房地产经纪旨在促成委托人与第三方进行房地产交易，没有委托人交易相对方的房地产中介服务不属于房地产经纪活动。

房地产经纪服务的委托人，即提出房地产经纪服务需要的单位或个人，是房地产经纪服务的需求者，主要包括房地产出卖人、出租人、购买人和承租人。

与其他经纪活动一样，房地产经纪是一种专业服务，因此，从事房地产经纪活动的主体具有特殊性。从世界主要国家的情况看，从事房地产经纪活动的机构需要具备相应的资质或条件，从事房地产经纪活动的人员需要经过专业学习和训练并通过考试取得执业资格。在我国，根据《房地产经纪管理办法》，房地产经纪活动的主体特指经工商部门注册并在建设（房地产）管理部门备案的房地产经纪机构和取得房地产经纪专业人员职业资格并经登记的房地产经纪人员。

房地产拍卖，即商品拍卖机构以拍卖形式代理委托人与他人达成房地产交易的一种中介服务，因其活动主体的原因，目前在我国法律框架下并不属于房地产经纪的范畴。但由于房地产拍卖的服务性质本质上属于房地产经纪，因此，我国从事拍卖房地产的商品拍卖机构通常也会配备若干名具有房地产经纪专业人员职业资格的人员，以保证这一服务的专业性。

在现实工作中，为了更好地为委托人服务。房地产经纪机构和房地产经纪人员

员除了向委托人提供房地产交易相关信息、实地看房、代拟房地产交易合同、协助委托人与他人订立房地产交易合同服务等基本的房地产经纪服务外，还常常向委托人提供代办贷款、代办房地产登记等房地产经纪延伸服务（也称其他服务）。

房地产经纪是一种市场化的有偿服务，房地产经纪机构可以依据有关法律法规、房地产经纪服务合同和其他服务合同，向房地产经纪服务的委托人收取房地产经纪服务费（即佣金）和其他服务的服务费。

房地产经纪活动的客体包括各种类型的房地产，不仅包括二手房，还包括新建商品房；不仅包括住宅，还包括商业用房、写字楼、工业用房等非住宅；不仅包括房屋，还包括房地产开发用地、房地产开发项目等。目前，二手住房和新建商品住房是房地产经纪活动的主要客体。

房地产经纪的主要方式是房地产居间和房地产代理。

（三）相关概念辨析

1. 经纪与中介

“中介”一词有多种不同层面的含义。从最广义的层面（也即哲学层面）解释，它是表征不同事物或同一事物内部不同要素之间的间接联系的哲学概念（《辞海》，1999年9月第1版）。其次，现实生活中人们使用“中介”一词，往往泛指各种人类活动中的“居中介绍或撮合”。再次，从经济含义上来理解，“中介”主要是指市场经济活动中众多为直接或间接促进市场交易而进行的经济活动的总称。《中介服务收费管理办法》（计价格〔1999〕2255号）第三条对中介机构的概念界定，即是在经济含义层面的界定。

如果某种交易标的（如大多数日常生活用品）的信息易于识别，交易的主体易于集中，交易程序比较简单，那么，这项交易无须中介服务，由买方和卖方直接沟通、谈判即可达成。但是，如果一种交易的信息不易识别，交易的主体相对分散，交易程序比较复杂，则需要接受过专门训练的人员来促成该交易，这个时候，中介服务就有必要出现了。也正是基于这一点，中介服务根据其发挥作用的方向和途径可以分为下列三大类：

第一类，为交易的顺利进行提供关于交易标的品质、技术或其他综合信息的活动。这实际上是解决交易标的不易“识别”的问题。房地产估价属于此类，房地产咨询也具有这方面的功能。

第二类，为交易的顺利进行提供关于买方或买方信息（即交易主体信息）的活动。这实际上是解决交易对象不易集中、不易被发现的问题。房地产咨询属于此类。

第三类，直接代理交易的一方完成交易具体程序的活动。这实际上是解决在以上两种情况存在的前提下，如果交易程序又相对复杂的时候所存在的问题。房地产经纪属于此类。

在市场经济发育尚未成熟的阶段，现实经济生活中还存在一种介于第二类和第三类之间的活动，即中介服务的提供方为促进交易的顺利进行，提供关于买方或卖方的信息并撮合双方成交，但又不作为任何一方的代理人，这类活动就是居间活动。例如房地产居间。

“经纪”，《辞海》解释为：指“经纪人”，旧时也称“掮客”，“牙商”。替买卖双方说合而获得佣金者。经纪是“中介”中的一种特定活动，其活动成果以是否成交来体现，因此，其服务收入的基本形式是佣金。佣金数额是按交易成交额的某一比率来计算的。除了在某些特定经纪业务中这一比率由国家规定外，在大多数经纪业务中，这一比率是由经纪服务委托人与受托人协商而定并写入经纪服务合同中的（但仍须符合有关法律法规）。委托人支付佣金的义务以经纪合同所约定的交易达成为前提。除法律法规另有规定外，经纪人通常是在完成经纪服务后才能收取佣金。可见，佣金是经纪服务委托人对经纪服务提供方所付出的劳动时间、花费的资金和承担的风险的总回报。

佣金不同于其他单纯提供信息的中介服务机构所收取的信息费（或称咨询费）。信息费是卖出信息商品的销售收入，无论信息以何种介质为载体，也无论信息有何种用途，只要所售出的信息在质量上符合信息买卖双方事先达成的协议所规定的标准，即可收取信息费。而佣金是对经纪人提供的经纪服务的报酬，这种服务是经纪人为了满足委托人与第三方达成交易的具体目的。只有当这一目的实现了，一项经纪业务才算最终完成，此时经纪机构才能向委托方收取佣金。因此，两者经济性质不同。

可见，一项活动是不是经纪活动，从它所获得报酬的形式就可以识别。如果某种活动的报酬形式是佣金，那么这种活动就是经纪活动，如果某种活动的报酬形式不是佣金，则该种活动就不是经纪活动。

2. 经纪与代理、居间

在《大英百科全书》中，“经纪人”（Broker）被解释为“a business agent who is completely independent of his principal”即“完全独立于其委托人的职业代理人”。

在《美国传统词典》中，“经纪人”（Broker）意为“One that acts as an agent for others, as in negotiating contracts, purchases, or sales in return for a fee or commission”，即“作为他人的代理人，代理他人进行谈判签约、购买或

销售以获取费用或佣金的人”。

由此可以看出，现代西方的经纪人（Brokers）实际上就是一个代理人，代理是西方国家经纪活动的主要方式。

代理可分为民法上的代理和商法上的代理两类。在我国，关于民法上的代理，应根据《民法通则》的有关规定来理解。《民法通则》第六十三条规定：“公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。”“代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为。被代理人对代理人的代理行为，承担民事责任。”可见，民法上的代理是一个涉及范围很广的民事行为。关于商法上的代理，根据主要发达国家的有关法律，可以理解为：代理人根据与被代理人达成的某种合同关系，从事合同规定领域、程度、时间的商务活动行为。经纪活动中的代理，属于商法上的代理，特指代理人在代理合同所限定的代理权限内，以被代理人的名义，实施商品交易并向被代理人收取佣金的行为。

从西方市场经济发展的历史看，早期还存在着一种不同于代理的经纪活动——居间。在居间活动中，经纪人不作为任何一方的代理人，而仅仅向交易一方或双方提供交易信息并撮合双方成交。目前在中国，居间仍是一种主要的经纪活动方式。

3. 经纪与行纪、经销、包销

经纪作为一种中介活动，它与经销活动有着本质的区别。经纪活动仅仅是为交易提供服务，经纪活动的主体对交易标的没有所有权；经销活动的主体却直接参与交易，对交易标的具有所有权。因此，经纪活动的主体获得的是作为经纪服务报酬的佣金，而经销活动的主体获得的却是买进价格和卖出价格之间的差额。

行纪是一种极其特殊的活动，它的性质介于经纪活动和经销活动之间。一方面，从行纪主体同交易标的之间的关系来看，它同经纪活动颇为相似：行纪主体不拥有交易标的；另一方面，从报酬形式和交易主体的“名义”来看，它同经销又颇为相似：行纪主体所获得的报酬是买入价格与卖出价格之差，并且以自己的名义进行交易。但行纪与经销有所不同的是：行纪主体并不拥有交易标的。既然行纪主体可以享受差额同时又不必拥有标的，作为对标的所有者就面临风险，行纪主体因此需要向标的的所有者支付一定的保证金，同时，行纪主体在交易的过程中，在交易条件、程序等方面还要受到标的的所有者的限制。

在一定的条件下，作为介于经纪行为和经销行为之间的行纪，可以采取更靠近经纪的形式，不仅仅不转移交易标的的所有权，而且仍以交易标的所有者的名义进行销售，但是中介服务提供方的报酬采用“佣金+差价”的形式，如中国房地

产领域出现的“包销”。

关于经纪、行纪、经销以及包销之间的区别，参见表 1-1。

经纪、行纪、经销以及包销几个概念的区别

表 1-1

概念	同交易标的之间关系	报酬的形式	活动主体同交易主体之间的关系
经纪	不占有交易标的	佣金	以交易标的所有者的名义进行活动
行纪	不占有交易标的	差价	以自己的名义进行活动，但行为受到一定的限制
经销	占有交易标的	差价	以自己的名义进行活动
行纪的特殊形式（包销）	不占有交易标的	佣金+差价	以交易标的所有者的名义进行活动，行为受到一定限制

二、房地产经纪的分类

按经纪活动方式分类，经纪可分为居间、代理和行纪。其中，行纪主要出现在普通商品的贸易领域，其主要法律依据是《中华人民共和国合同法》（1999年3月15日，中华人民共和国第九届全国人民代表大会第二次会议通过，中华人民共和国主席令第15号，以下简称《合同法》）。

行纪并不适用于房地产。因此，就房地产经纪而言，按服务方式分类，主要分为房地产居间与房地产代理两大类。

（一）房地产居间

房地产居间是指房地产经纪机构及房地产经纪人员按照房地产经纪服务合同约定，向委托人报告订立房地产交易合同的机会或者提供订立房地产交易合同的媒介服务，并向委托人收取佣金的经纪行为。

从理论上讲，居间可分为指示居间和媒介居间，指示居间即居间人向委托人报告订约的机会，媒介居间则是居间人根据委托人的要求将交易目的相近或相符的双方委托人以媒妁方式促成交易的行为。在房地产经纪活动的实际运作中，这两种方式并不是完全独立的，而是相互结合。房地产经纪机构和房地产经纪人员不仅向委托人提供房地产的交易信息，包括交易的数量、交易行情、交易方式等，使委托人能够选择符合自己交易目的的房地产，而且为委托人提供订立房地产交易合同的媒介服务。

房地产经纪机构和房地产经纪人员可以接受房地产交易中的一方或同时接受房地产交易的双方的委托，向一方或双方委托人提供居间服务。但无论是接受一方还是双方的委托，在房地产居间活动中，房地产经纪机构和房地产经纪人员始终是中间人，因此既不能以一方的名义，也不能以自己的名义或为委托人的利益而充当与第三人订立合同的当事人。房地产经纪人员只能按照委托人的指示和要求从事居间活动。

房地产居间是起源最早的房地产经纪方式。

（二）房地产代理

房地产代理是指房地产经纪机构及房地产经纪人员按照房地产经纪服务合同约定，以委托人的名义与第三人进行房地产交易，并向委托人收取佣金的经纪行为。

房地产代理与房地产居间在法律性质上有明显的差异。各国法律都没有有关代理人可以同时接受双方委托人的委托代理业务的解释。因此，在房地产代理业务中，房地产经纪机构只能接受一方委托人的委托代理事务，同时也只能向一方收取佣金。根据委托人在房地产交易中的角色——买方（包括承租方）或卖方（包括出租方），房地产代理实质上可分为买方代理和卖方代理。因此，在房地产代理服务中，房地产经纪机构与委托人之间的法律关系更清晰。也正是因为如此，在房地产经纪的发展历史中，房地产代理逐步取代了起源更早的房地产居间，而成为许多发达国家主流的房地产经纪方式。必须注意的是，在现实生活中，一些委托人甚至房地产经纪从业人员常常误用“代理”一词，将房地产经纪机构为交易相对双方提供的居间服务误称为双向代理。这是一种缺乏法律常识的表现。

根据代理产生的根据，民事代理可分为法定代理、指定代理和委托代理。房地产代理是以房地产经纪服务委托人确定委托代理权限和房地产经纪机构接受授权的房地产经纪服务合同而产生的，属于委托代理。因此，房地产经纪机构及其人员的代理行为受经纪服务合同规定的代理权限限制，合同未规定的内容，代理人无权处理。

房地产经纪机构代理客户与第三方进行房地产交易的行为，不同于一般的民事代理，而是一种商事代理行为。尽管目前我国的民商法典尚未出台，商事代理的法律依据尚有一些空缺，但房地产代理作为一种商事代理行为的一些基本特征还是明确的：房地产代理人必须是具有从事经营房地产经纪业务资质的房地产经纪机构，且以营利为目的。同时，与一般民事代理即可以采取书面合同也可以采取口头合同不同，房地产代理必须签订书面合同。