

中介代理

王子祥 主编

中介代理，我们离你有多远？

把专业的事交给专家去办

何为购房中介服务

如何选择“中介机构”

房地产中介服务及收费标准

房地产经纪合同的内容

律师在房地产交易中的作用

您知道如何委托律师吗？



缺少常识

原本简单的事

也会变得复杂起来

住宅消费指南

王子祥 主编

总体策划 王子祥

责任编辑 谢卫宁

特约编辑 叶子

美术设计 启明

版式制作 今平

电子版本 <http://www.rept.net.cn>

出版 百家出版社

(上海绍兴路5号)

经销 全国各新华书店

印刷 上海中华印刷有限公司

开本 32开 787×1092

印张 10

字数 200千字

版次 1999年7月第1版

印次 1999年7月第1次印刷

印数 1-50000册(套)

书号 ISBN7-80576-972-9/Z·61

中介代理

王子祥 主编

中介代理，我们离你有多远？

把专业的事交给专家去办

何为购房中介服务

如何选择“中介机构”

房地产中介服务及收费标准

房地产经纪合同的内容

律师在房地产交易中的作用

您知道如何委托律师吗？



REPT.NET.CN

房地产公共交易网
REAL ESTATE PUBLIC TRADE NETWORK

| 网络导航 | 投资开发 | 楼市服务 | 网上楼市 | 全程服务 |
| 要素市场 | 信息资源 | 东西南北 | 相关行业 |

★★★★★★★★

发展之道在于：
你中有我，我中有你
领先之奥秘在于：
否定自己，超越自己

网络简介

《房地产公共交易网》是以专业化的房地产信息互联网作为市场定位的。它以建立市场链产业链作为其发展空间，以建立一个对接市场需求的信息服务体系，提升市场信息服务功能作为发展目标的。

——【网络简介】

《房地产公共交易网》 我们房地产业界的互联网

热点大讨论

《房屋定购书》该不该签，引起了市场争论，开发商与购房消费者站在不同的角度，看法不一。由此引起的定金纠纷也呈上升的势头。欢迎您参加热点大讨论。

楼市大卖场

楼盘总览
识别编码
品牌楼盘
功能楼盘
特色楼盘
最新开盘
涉外楼盘
特别推荐
清盘房源

信息大荟萃

综合信息
市场动态
中房指数
楼市点评
企业名录
政策研究
专家论坛
公告栏
曝光台

站点大联网

中国房地产信息网
中国房地产联合网
中国不动产
搜 房
上海房地产
上海房地产市场
房产之窗
上海房产通
上房置换网
发事达房产

REPT.NET.CN

联系地址：上海市香山路4号2号楼404-406室
联系电话：021-53060445 53068892 53063946

Fax: 021-53058892


http://www.rept.net.cn E-mail: webmaster@rept.net.cn

买的找不到卖的
卖的找不到买的
多年的市场困惑
将成为过去的回忆

我们将为您**架起桥梁**

房地产公共交易网
REAL ESTATE PUBLIC TRADE NETWORK

目 录

- 
5. 中介代理，我们离你有多远？
 11. 把专业的事交给专家去办
 13. 何谓购房中介服务
 18. 如何选择“中介机构”
 20. 房地产中介服务及收费标准
 24. 房地产经纪合同的内容
 26. 小议律师在房地产交易中的作用
 28. 您知道如何委托律师吗？

中介代理,

我们离你有多远?

提起房地产中介代理,不少消费者在心理上对它**有距离感**。我们说不清这种距离到底有多远。购房消费者还不习惯把购房置业的事委托给中介代理机构去办理,这在国外已经是很平常的事了,但在我们这儿,事情就没有那么简单。彼此的不信任造成了最大的沟通障碍。

房地产中介服务市场正在走向规范

房地产中介服务市场是随房地产业发展起来的,属于新兴的行业,有一个培育扶植和取得市场经验的过程。上海这几年,已先后建立起了市、区(县)二级房地产市场或交易中心,这些大型的交易市场 and 交易中心集信息、交易、管理于一体,具有房地产交易、测绘、评估、登记发证等职能,并有公安、财政、税务、公证、银行等相关配套部门进驻,实行一条龙服务,是为市民百姓解决住房困难,改善住房条件、调剂住房

余缺的主渠道。在这些大型的房地产市场或中心内,都有不少房地产开发商和中介代理机构常年进驻,同时为市民百姓提供相关的楼盘信息、政策咨询与中介服务,与该交易市场或中心同步运作,方便了市民百姓。

上海的房地产中介服务市场还诞生了诸如《上房置换网》《上房租赁网》《金海岸租赁》《太平洋房屋》等大型的中介服务机构和市场服务品牌。一批律师事务所也活跃于房地产市场,为市民百姓参与楼市交易保驾护航,提供各类法律咨询、建立律师信箱你问我答,为民排忧解难、同时提供法律保障,为吃亏上当受了骗的老百姓伸张正义讨回公道。一年两次的大型房地产展览会与隔三差五的小型房地产展览展销会,以及不时举办的地区性的房地产展销会,为老百姓提供了大量的房产信息。证明上海的房地产中介服务机构围绕着百姓的



需求，市场的热点正日趋活跃。

随着信息产业的发展，上海房地产市场信息化进程正在加速，已经建成投入市场运行的“上海房地产”“房地产之窗”“上海房产通”等网站已经引起业内各界人士的重视，“房地产公共交易网”等一批富有特色的房地产信息服务专业网站也将正式投入市场运行。可以预见，不久的将来，随着电脑的普及、网络系统进入社区与市民百姓家庭有线电视网相连，网上查询，网上委托购房、换房、租房将更加方便，中介服务市场将形成全市联网运行，操作更加透明，信息交流更加畅通，交易更加规范便捷。

市政府及有关主管部门在搞活房地产二、三级市场的同时对房地产中介代理市场给予了高度重视，不仅建立了相关的法律法规，而且不断整治市场环境，从公司注册年检这一关着手，把握住市场准入的资格认证，并且下大力气注重提高从业人员的素质，这几年已先后培训出了12000多名房地产经纪人员，通过考试核发了《上海市房地产经纪人员资格证书》。现在这些已经取得资格证书的房地产经纪人正活跃在全市房地产中介市场，成为房地产开发

商和市民百姓买房卖房，差价换房、房屋租赁的牵线搭桥者，他们是上海房地产市场上的生力军，主力队员。

房地产中介服务市场的游戏规则有待健全

面对中介服务机构，购房消费者还是有两怕，一怕委托了中介代理公司，买房会多付出一笔费用，不合算。这其中有误会的一面，也有中介代理公司不明码标价挂牌经营的缘故，更有个别公司或者从业人员违规操作造成了不良影响和后果；二怕中介服务公司设圈套，乱收费，甚至“阿诈里”。频频曝光于报端的房地产纠纷案例有不少与中介机构发生瓜葛，这更给房地产市场的重要组成部分——中介服务市场带来了阴影。什么时候能够走出这个阴影，目前还是个未知数。

信任危机是阻碍购房消费者走向中介市场的直接原因。现在房地产市场上，许多开发商采用“前店后厂”，“自产自销”的营销方式，与购房消费者生怕吃亏愿意直接找开发商买房，不相信中介代理公司有着直接的原因。实际上，开发商对自己开发的楼盘采用“自产自销”的方式，也有许

多弊病。

不信任是双向的，并不是单方面的。

中介代理机构也有许多苦衷无处叙说，特别是一些成立不久，规模不大的小公司。当楼盘总代理，条件不具备；当楼盘的分销代理，信息渠道不畅通，有几个购房消费者会舍近求远，不去现场售楼处，却要专程赶到你这个分销代理处来？好不容易介绍的客户，几乎全部“为人做了嫁衣裳”。老老实实地开个门店，为老百姓提供一线咨询服务，如置换、租赁等，房源信息窗前门口一挂，来者却寥寥无几，橱窗内的房源信息几乎成了“阅报栏”，看得多问得少，成了房地产信息发布的“慈善机构”，一切都是在默默的无偿的奉献。好不容易来了一位客户，按客户提出的条件和要求，翻阅存档、检索资料、进而电话联系、派员相随，一切都满意了，来者却说回去还得研究研究，从此一去不回头，一切辛苦努力“付之东流”，竹篮打水一场空。一来二回，不能老吃亏，以后再有客人进门，委托可以请先付钱，看房也行请先交费。恶性循环，彼此心路相距更远。

游戏缺乏规则，猫捉老鼠何

时修？

房地产中介服务的市场环境有待整顿净化

因为有需要、有市场，又有很大的市场空间，结果各方一哄而上，遍地开花。无照经营，无证上岗是目前房地产中介市场的另一突出的问题，既有损房地产中介代理的市场形象，又是酿成许多纠纷的主要祸根之一。

现在沿街路边随处可见房地产中介、咨询、服务、置换、租赁的门店。地铁口，或者商业繁华地段人来人往之处，不时还可遭遇到手持各种房屋租赁信息的各类“志愿者”的关照。那份热情有时也真让你不敢恭维。不少人有着这样的真切感受，有时上下班穿梭于自行车流中你挤我拥，铃儿响叮当，但奇的是，不知什么时候，自行车后架上还是收到了诸如“房地产租赁信息大全”之类的免费服务。至于家里的邮政信箱也闲不起来了，各类信息“大灌篮”，当然数房地产信息得分最高。

有照的，无照的，经过培训的与没有经过培训的一起上。租个房间，摆两张桌子就开张了。为了蒙人眼睛，墙上挂上一张不知从

哪儿复印来的营业执照，心理上就感到坦然了。上有政策，下有对策，注册房地产咨询服务公司需要“有五名以上取得《上海市房地产经纪人员资格证》的人员”，一时“洛阳纸贵”，《经纪人资格证书》成了行俏品。你借我借，为的是应付注册与年检。有些人早已改行干起别的了，但其持有的《经纪人资格证书》却顶着空额，凑着份子，注册登记的与实际参与经营的是两班人马。大堂小店内坐在那儿提供咨询服务的已不是注册登记时五张证书上的面孔，有些甚至是对房地产相关常识目前还是一窍不通的。敢于坐堂咨询的勇气来自“熟能生巧”的“信念”，每天不就是对着那几句话，几张表格，几条信息嘛，背都背熟了。尽管其他政策法规、操作程序、条件要求并不熟悉，但在本“业务范围内”，就敢说是很“专家”的了。虽说没通过考试，更没有取得《经纪人资格证书》，但“业务水平”已不见得比已经取得证书的差到哪儿去。不少考证的，为了取得《经纪人资格证书》，突击强化记忆了一番，考试一通过，就把学到的知识统统还给了老师，现在再去问他（她）有关必备的常识，就有点找不到方向了。加上房

地产市场变化大，政府相关配套的政策法规还在陆续出台，就是已经取得证书的房地产经纪人也有一个不断充电掌握新知识新政策的问题。

由于目前市场上从业人员的素质还参差不齐，许多人对有关的法律法规一知半解，说不清道不明，甚至一窍不通，因此违规操作在所难免，一些公司打着“为民办实事”的旗号，实际上大走其样的也已不鲜见，由此酿成的纠纷正在成迅速上升的势头。伤及的和还没伤及的都对中介服务市场产生了距离感。

房地产中介服务市场朝阳初升方兴未艾

如果有人出一道题，在全市百姓中搞一次抽样调查：您认为目前市场上什么店最多？我敢肯定购物超市、房产中介、建材商店会中头三元。近日听说有关市场人士正在积极筹建房地产超市，不久即将开张。如果房地产超市连锁店也一路开下去，那么，市场之最的“桂冠”非房地产中介门店莫属了。

这是好兆头并非坏事。它透露出重要的市场信息——房地产中介大有可为。房地产业

作为一个龙头产业，它的市场链产业链能带动其他许多相关的产业与行业。这几年，家庭装潢装饰市场，建材市场，广告业、印刷业的迅猛发展都得益于房地产业的大发展。如今房地产中介代理市场的日长夜大，预示着房地产市场及由此波及的相关市场新一轮的内需即将被拉动了。房改政策的逐步到位，市民百姓对参与包括买房、租房、换房在内的房地产交易活动日见活跃，热情高涨。不久的将来，将会有更多的市民百姓走向房地产市场，通过市场改善现有住房条件，中介市场将会更趋活跃。

房地产中介服务市场的整治应下重药

为了给购房消费者一个安全入市的市场环境，市政府有关主管部门加强了对房地产中介服务市场的管理与整治力度，把建立一个规范有序的市场环境提到了议事日程上。

加大对无证无照经营者的查处。凡提供房地产咨询服务的门店，必须张挂营业执照原件，设立分支机构的，也必须取得工商行政管理部门的注册登记许可。张挂营业执照复印件经营的属无照经

营。

房地产经纪公司持证人数不足5名的以上的，不得从事房地产经纪活动。公司营业执照内没有房地产中介、代理、居间介绍、咨询、置换、差价换房等经营范围的，不得从事上述相关的经营业务。

除综合性经纪机构外，房地产开发企业和其他企业不得再兼营房地产经纪业务。房地产开发经营企业的房地产经纪人不得从事本公司开发建设的房地产经纪业务。

房地产经纪公司注册资金在100万元以上的可以按照有关规定从事公有住房差价交换的经纪业务。

房地产经纪机构在设立非法人的分支机构时，必须到该分支机构所在地的工商局办理分支机构的资格认定，经批准再进行营业登记。分支机构必须具有2名以上获得该经纪资格的人员。

房地产中介、咨询、服务的从业人员必须持证上岗，已取得《上海市房地产经纪人员资格证》的人员不得同时在两个或两个以上房地产经纪组织内兼职。没有取得《上海市房地产经纪人员资格证》的人员不能从事上述业务。购

房消费者委托中介代理或房地产经纪人在委托前,有权查验对方的资格证书,对没有取得《上海市房地产经纪人员资格证》的业务人员,委托者有权说:“不。”

许多中介服务机构感到现在生意难做,其实难在信任危机上。

为此特建议建立铭牌张挂和经纪人佩戴胸卡上岗制度。要求凡从事房地产中介服务的机构和公司除了在醒目处张挂公司的营业执照外,并且将公司的经营服务范围、具体操作程序、收费标准、投诉热线、违规处罚细则等一并公布,贴在墙上。并建立公司持证人员,即已取得《上海市房地产经纪人员资格证》的房地产经纪人铭牌制度。铭牌内容包括业务人员名单,照片,资格证书号、个人联系电话等,至少五名。承接业务时,经纪人应佩戴胸卡上岗,胸卡上写明经纪人姓名、性别、照片、从业单位、经纪人证书号,一目了然。胸卡由市房屋土地管理局在持证人登记注册于具体从业的单位时一并发给。并同时存入电脑“房地产经纪人人员信息数据库”,通过全市电脑联网管理。

建立铭牌张挂和经纪人佩戴胸卡上岗制度有以下几点好处:

1. 增加购房消费者对公司和

业务员的信任度,消除心理隔阂。

购房消费者可以通过墙上挂的,与佩戴胸卡的业务员相对照,也可以通过互联网对被委托的房地产经纪人的基本情况进行咨询了解。入市委托有了安全感。

2. 便于对房地产经纪人的统一管理。

通过网络管理和查询,可以及时掌握已经取得证书的房地产经纪人目前的从业和经营状况,以及在中介市场的表现情况。如果房地产经纪人违规操作,经投诉查实,除了处罚外,还应被记录在电脑“房地产经纪人人员信息数据库”内。便于消费者查询了解。对记录在案,已经“过线”的房地产经纪人应及时吊销其资格证书,并且在网络上予以公告。

3. 已经取得证书资格的房地产经纪人会加倍关注自己的市场信誉与形象。当然,没有取得证书的,也就没有了“滥竽充数”的市场。

房地产中介市场有待培育,更需规范。有法应依,执法要严。清理整顿与扶植培育双管齐下。重药整治,还购房消费者一个安全入市的环境。

房地产中介,我们何时与你结缘?



把专业的事

交给专家去办

买房子安置新家是一件很专业的事，不是我们不能，而是隔行如隔山。

我们没有那么多时间和精力为买一套房子而重新进修，系统学习。我们也不可能几天之内速成一个“职业高手”，由此掌握与房地产开发商周旋的“谈判技巧”和“杀价的门槛”等等。俗话说“久病成医”。许多司机是在“违章罚款单”中成长起来的。但我们不可能为了买套房去“病”，去“罚”。我们“病”不起，也“罚”不起。

举一个不恰当的例子，市场交易好比一场擂台赛，上场的双方仅管机会均等，但毕竟体力有强有弱、武艺有高有低，事实上是不平等的，因此就需要游戏规则，保证竞赛的程序是公平的，不能作弊的，“假球黑哨”之例是被禁止的。

有了游戏规则，您能保证稳操胜券吗？我们说，“未必”。并且还要进



一言：也许您赢得机会不多。这是因为，出场的对手，并不需要拳师一级的武林高手，就是随便找一个舞枪弄棒的小徒弟出场，我估计您也不是他的对手。他在那儿“天天拳不离手，曲不离口”，劈叉蹲档、踢腿出拳，虽没有练就一身惊人的武艺，哪怕就是“三脚毛”，但一交手他至少知道哪一穴是要害之处，哪一式是制胜之招，三下五除二，您就得趴下。退一万步讲，您就是长得人高马大，体魄彪悍威武雄壮，甚至赶在比赛前还练了练手脚，看了些制胜招数之类的秘笈传授，您往那儿一站，尽管他近不得身，但他却知晓保护自己不败的关键之招是什么？早早地占据了有利地形，进可攻，退可守，一个马步蹲档，让您对他奈何不得。

假如我们委托一个“职业拳师”作为我们的代理人，让他上台去交手，他并不一定非是“武林高手”，但至少是专家里手，深谙招式的来龙去脉，你出招我还手，“兵来将挡，水来土掩”，你沾不上便宜，我也不失手，一来二去旗鼓相当，握手言和。

这个例子不一定贴切，但从中我们是不是也可感悟到一些什么。

人不可能事事都成专家，专业的事情请委托给专家去办，这是上上策。

委托专家有三件事要办，一是委托谁？二是委托事项、要求条件、标的、权限要交代清楚，一般用合同方式确立委托与被委托关系。当然不会是无偿服务的，因此，收费标准，支付方式，都应讲在前，在委托合同中写明。话说在前，以后不会扯皮，也不会失去朋友。三是读点与委托事项相关的房地产常识，至少应该知道个大概。这样在市场不规范的情况下，万一出现了“假球黑哨”之类的作弊行为，您也有一个判断辨别的基础。这里还是用得上我们这本小册子的主旋律：“缺少常识，原本简单的事，也会变得复杂起来。”

委托谁作代理的问题，在目前市场还不很规范的情况下，我们建议您委托从事房地产咨询服务的律师事务所；具有一定市场规模的、已经建立起市场品牌的中介代理服务机构。

条件要交代的清楚，过程由专家去办，我们静候结果，我们何必费那么多神。

何为购房中介服务

房地产中介服务，对大多数购房消费者来讲，还是蒙蒙胧胧的。只是经常听说，但并不了解其内涵，产生一些误解也不足为怪了。通过本小册子，对房地产中介服务有一个基本的了解，对于您以后参与房地产楼市交易会有益处的。“磨刀不误砍柴工。”

购房是一项专业性很强的行为，购房者若能得到相关中介机构的服务，就可以减少购房中的盲目性，避免纠纷的发生。此类中介机构有房地产中介服务（含房地产咨询、房地产评估、房地产经纪等机构）、律师事务所、公证处等。购房者在购房过程中可根据需要，聘请有关机构提供专业服务。

房地产中介机构

房地产中介服务是随着房地

产市场的发展而出现的，属第三产业。其主要业务是为房地产交易双方提供居间代理服务、房地产市场调查、资金融通、产权登记、法律咨询以及价格评估等方面的服务。房地产中介服务是社会分工的结果，由来已久，但在我国作为一个专门的行业，则是近几年兴起的。

房地产中介服务的发展对增加房地产市场交易量，拓宽市场流通渠道，规范市场交易行为都起到积极的促进作用。国家建设部根据《中华人民共和国城市房地产管理法》，制定实施了《城市房地产中介服务管理规定》，从法律的角度规范房地产中介服务活动。作为消费者，有必要对于房地产中介机构的运行情况有所了解，以便更好地得到房地产经纪人员的帮助。

一、房地产中介机构的 概念和设立

房地产中介机构是指依法设立，从事房地产咨询、房地产评估、房地产经纪等活动的经济组织，设立房地产中介服务机构应具备下列条件：

1. 有自己的名称、组织机构
2. 有固定的服务场所；
3. 有规定数量的财产和经费；
4. 从事房地产咨询业务的，具有房地产及相关专业中等以上学历、初级以上专业技术职称人员须占总人数的50%以上；从事房地产评估业务的，须有规定数量的房地产估价师；从事房地产经纪业务的，须有规定数量的房地产经纪人。

设立房地产中介服务机构，应当向当地的工商行政管理部门申请设立登记。房地产中介服务机构在领取营业执照后一个月内，应当到登记机关所在地的县级以上人民政府房地产管理部门备案。

二、房地产中介机构从 业人员资格

关于房地产中介机构从业人员的资格认定，我国有关法规是有明确规定的。根据有关规定，凡是从事房地产中介业务的人员，

必须具有房地产及相关专业中等以上学历和初级以上专业技术职称，并通过考试取得合格证书的专业技术人员。因此，从事此项工作的人员，均具有相应的专业知识，从而弥补了普通消费者在购房时因缺乏专业知识而受到利益侵害的现象。

1. 房地产价格评估人员分为房地产估价师和房地产估价员。

房地产估价师必须是经国家统一考试合格，取得《房地产估价师执业资格证书》，并注册登记取得《房地产估价师注册证》的人员。未取得《房地产估价师注册证》的人员，不得以房地产估价师的名义从事房地产估价业务。

房地产估价员必须是经过考试合格，取得了《房地产估价员岗位合格证》的人员。未取得《房地产估价员岗位合格证》的人员，不得从事房地产估价业务。

2. 房地产经纪人必须是经过考试、注册并取得《房地产经纪人（助理经纪人）资格证》的人员。未取得《房地产经纪人（助理经纪人）资格证》的人员，不得从事房地产经纪业务。

房地产管理部门应当每年对房地产中介服务机构的专业人员条件进行一次检查，并于每年年

初公布检查合格的房地产中介服务机构名单。检查不合格的，不得从事房地产中介业务。

三、房地产中介服务机构提供的服务

主要有以下3个方面：

1. 房地产咨询，即为购房者提供有关房地产法律、法规、政策、信息、技术等方面的服务；
2. 房地产价格评估，即应购房者的要求对房地产价格进行测算，评定其价值；
3. 房地产经纪，即为购房者提供房地产居间代理业务。

四、房地产中介服务机构必须履行的义务

1. 遵守国家有关的法律、法规和政策；
 2. 遵从自愿、公平、诚实信用的原则；
 3. 按照核准的业务范围从事经营活动；
 4. 按规定标准收取费用；
 5. 依法缴纳税费；
- 接受行业主管部门及其他有关部门的指导、监督和检查。