

房地产经纪人 实务手册

《房地产经纪人实务手册》编写组 编

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



房地产经纪实务手册

《房地产经纪实务手册》编写组 编



机械工业出版社

本手册分为四篇、30章，按照房地产经纪概述、房地产经纪实务、房地产经纪邻接业务和房地产制度四个方面，对房地产经纪人员所需的实用业务知识加以分类介绍。

本手册供房地产经纪人员日常工作使用，也可作为房地产业学习考试的辅助参考书。

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪人实务手册 / 《房地产经纪人实务手册》编写组编.
—北京: 机械工业出版社, 2006. 2
ISBN 7-111-18451-3

I. 房... II. 房... III. 房地产业 - 经纪人 - 手册
IV. F229. 233-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 007282 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
责任编辑: 何文军 版式设计: 霍永明 责任校对: 李秋荣
封面设计: 姚毅 责任印制: 杨曦
北京机工印刷厂印刷
2006 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
1000mm × 1400mm B5 · 12.75 印张 · 3 插页 · 497 千字
0 001—4 000 册
定价: 43.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换
本社购书热线电话 (010) 68326294
封面无防伪标均为盗版

前 言

房地产业是一项基础产业，它的发展不仅为国家经济建设和人民生活改善创造了必要的物质条件，同时能够带动建筑、建材、金融、保险、贸易、旅游等相关产业的共同发展。房地产商品又是一种稳定、可靠的投资工具。房地产市场的存在与兴旺，有利于企业经营规模的扩大和消费者消费结构的优化，同时，也为机构和个人投资保值、增值和获利提供了机会。房地产业已经成为我国的支柱产业之一。

本手册共分为4篇、30章，按照房地产经纪概述、房地产经纪实务、房地产经纪邻接业务和房地产制度四个方面，对房地产经纪人员所需要的实用业务知识加以分类介绍。

本手册适合房地产经纪人员在日常工作中使用，也可以作为学习考试的辅助参考书，是具有很强的逻辑知识分类的实务类手册。

由于作者水平有限，难免出现疏漏及不足之处，希望广大读者指正，以便进一步修改完善。

编 者

目 录

前言

第一篇 概 述

| | |
|------------------------------------|----|
| 1 房地产经纪概述 | 3 |
| 1.1 经纪 | 3 |
| 1.2 房地产经纪 | 5 |
| 1.2.1 房地产经纪的内涵 | 5 |
| 1.2.2 房地产经纪的必要性 | 5 |
| 1.2.3 房地产经纪活动的基本类型 | 6 |
| 2 房地产经纪人员 | 7 |
| 2.1 房地产经纪人员的职业资格 | 7 |
| 2.1.1 房地产经纪人执业资格考试的报考条件 | 7 |
| 2.1.2 房地产经纪人的权利和义务 | 8 |
| 2.2 房地产经纪人员的职业道德 | 8 |
| 2.2.1 房地产经纪职业道德及包括的内容 | 9 |
| 2.2.2 房地产经纪人员在职业道德方面应符合的基本要求 | 9 |
| 2.3 房地产经纪人员的职业修养 | 10 |
| 2.3.1 房地产经纪人员的心理素质基本要求 | 10 |
| 2.3.2 房地产经纪人员接待客户的礼仪要求 | 11 |
| 2.3.3 房地产经纪人员应具有的知识结构 | 12 |
| 2.4 房地产经纪人员的职业技能 | 13 |
| 3 房地产经纪机构 | 15 |
| 3.1 房地产经纪机构的设立 | 15 |
| 3.1.1 房地产经纪机构设立的条件 | 15 |
| 3.1.2 房地产经纪机构设立的程序 | 15 |
| 3.1.3 房地产经纪机构的权利和义务 | 16 |
| 3.1.4 房地产经纪机构的注销 | 16 |
| 3.2 房地产经纪机构的经营 | 16 |
| 3.2.1 房地产经纪机构的经营模式 | 16 |
| 3.2.2 特许加盟连锁经营模式 | 17 |

VI

| | |
|----------------------------------|-----------|
| 3.2.3 房地产经纪机构经营模式的选择 | 18 |
| 3.3 房地产经纪机构的组织形式 | 18 |
| 3.3.1 房地产经纪机构的组织结构 | 18 |
| 3.3.2 房地产经纪机构的部门设置 | 22 |
| 3.4 房地产经纪机构的人员管理 | 22 |
| 3.4.1 房地产经纪人员与房地产经纪机构之间的关系 | 22 |
| 3.4.2 房地产经纪机构岗位设置的基本原则 | 23 |
| 3.4.3 房地产经纪机构内主要岗位 | 23 |
| 3.4.4 房地产经纪机构人员管理的基本原则 | 26 |
| 3.4.5 房地产经纪机构人员管理的主要内容 | 26 |
| 4 房地产经纪行业管理 | 28 |
| 4.1 国内房地产经纪行业管理 | 28 |
| 4.1.1 概述 | 28 |
| 4.1.2 房地产经纪行业管理的主要内容 | 30 |
| 4.1.3 房地产经纪职业规范 | 31 |
| 4.2 美国房地产经纪业 | 35 |
| 4.3 中国港台地区房地产经纪业 | 39 |
| 4.3.1 香港房地产经纪业的基本制度 | 40 |
| 4.3.2 香港地产监管局的主要职能 | 40 |
| 4.3.3 香港地产代理业务的运作程序 | 41 |
| 4.3.4 香港房地产经纪机构的类型 | 41 |
| 4.3.5 台湾房地产经纪业的发展现状和特点 | 42 |
| 4.3.6 台湾房地产经纪业的基本制度 | 43 |
| 4.3.7 台湾房地产经纪行业管理的主要内容和方式 | 45 |
| 4.3.8 台湾房地产经纪机构组织形式与运作模式 | 45 |

第二篇 房地产经纪实务

| | |
|------------------------------|-----------|
| 5 房地产交易流程与合同 | 49 |
| 5.1 房地产转让流程与合同 | 49 |
| 5.1.1 房地产买卖的基本流程 | 49 |
| 5.1.2 房地产交换、赠与、抵债等基本流程 | 50 |
| 5.1.3 房屋买卖合同 | 52 |
| 5.1.4 商品房买卖合同 | 52 |
| 5.2 房屋租赁流程与合同 | 53 |
| 5.2.1 房屋转租基本流程 | 53 |
| 5.2.2 房屋租赁合同 | 53 |
| 5.3 房地产抵押流程与合同 | 54 |
| 6 房地产市场营销 | 58 |

| | | |
|-----------|----------------------------|------------|
| 6.1 | 经营观念的发展阶段 | 58 |
| 6.2 | 房地产市场营销 | 60 |
| 6.2.1 | 房地产市场营销的特征 | 60 |
| 6.2.2 | 房地产经纪人在房地产市场营销活动中的工作 | 62 |
| 6.3 | 市场营销的流程 | 63 |
| 7 | 房地产代理业务 | 66 |
| 7.1 | 房地产代理业务的主要类型 | 66 |
| 7.2 | 房地产代理业务的基本流程 | 66 |
| 7.3 | 房地产代理合同 | 69 |
| 8 | 房地产居间业务 | 71 |
| 8.1 | 房地产居间业务 | 71 |
| 8.1.1 | 房地产居间业务的主要类型 | 71 |
| 8.1.2 | 房地产居间业务流程 | 71 |
| 8.1.3 | 房地产居间合同 | 74 |
| 8.2 | 房地产居间业务的房源管理 | 75 |
| 8.2.1 | 概念 | 75 |
| 8.2.2 | 房源的管理 | 76 |
| 8.3 | 房地产居间业务的客源管理 | 80 |
| 8.3.1 | 客源概述 | 80 |
| 8.3.2 | 客源的管理 | 82 |
| 9 | 房地产市场策划 | 87 |
| 9.1 | 房地产市场调研 | 87 |
| 9.1.1 | 概述 | 87 |
| 9.1.2 | 房地产市场调研的程序 | 89 |
| 9.1.3 | 房地产市场调研的内容 | 91 |
| 9.1.4 | 房地产市场调研的方法 | 94 |
| 9.1.5 | 房地产市场预测 | 99 |
| 9.2 | 房地产市场 | 101 |
| 9.2.1 | 房地产市场细分 | 101 |
| 9.2.2 | 房地产目标市场的选择 | 103 |
| 9.3 | 房地产项目定位 | 108 |
| 9.3.1 | 概述 | 108 |
| 9.3.2 | 房地产项目产品定位 | 110 |
| 9.4 | 房地产定价策略 | 119 |
| 9.4.1 | 房地产定价 | 119 |
| 9.4.2 | 房地产价格调整 | 128 |
| 10 | 房地产市场营销 | 129 |
| 10.1 | 房地产市场推广 | 129 |

| | | |
|-----------|------------------|------------|
| 10.1.1 | 概述 | 129 |
| 10.1.2 | 广告推广 | 133 |
| 10.1.3 | 活动推广 | 138 |
| 10.1.4 | 关系推广 | 140 |
| 10.1.5 | 人员推广 | 140 |
| 10.1.6 | 房地产促销组合方式 | 142 |
| 10.2 | 房地产营销渠道 | 143 |
| 10.2.1 | 房地产营销渠道的功能 | 143 |
| 10.2.2 | 房地产营销渠道的结构 | 143 |
| 10.2.3 | 房地产营销渠道成员组成 | 144 |
| 10.2.4 | 营销渠道的选择 | 144 |
| 10.3 | 房地产营销计划与组织 | 145 |
| 10.3.1 | 房地产营销计划 | 145 |
| 10.3.2 | 房地产营销组织 | 146 |
| 10.4 | 房地产销售 | 151 |
| 10.4.1 | 房地产营销控制 | 151 |
| 10.4.2 | 房地产销售管理 | 153 |
| 11 | 房地产经纪其他业务 | 160 |
| 12 | 房地产经纪信息 | 165 |
| 12.1 | 概述 | 165 |
| 12.1.1 | 房地产经纪信息的涵义及信息构成 | 165 |
| 12.1.2 | 房地产经纪信息的特征 | 166 |
| 12.1.3 | 房地产经纪信息的作用 | 166 |
| 12.2 | 房地产经纪信息管理 | 167 |
| 12.2.1 | 房地产经纪信息的管理原则 | 167 |
| 12.2.2 | 房地产经纪信息的收集途径 | 167 |
| 12.2.3 | 房地产经纪信息加工整理的程序 | 167 |
| 12.2.4 | 房地产经纪信息的利用 | 168 |
| 13 | 房地产风险管理 | 170 |
| 13.1 | 风险管理概述 | 170 |
| 13.1.1 | 风险和风险识别 | 170 |
| 13.1.2 | 风险管理 | 171 |
| 13.2 | 房地产经纪业务中的主要风险 | 172 |
| 13.2.1 | 信息欠缺引起的风险 | 172 |
| 13.2.2 | 操作不规范引起的风险 | 172 |
| 13.2.3 | 承诺不当引起的风险 | 173 |
| 13.2.4 | 房地产经纪职业道德风险 | 174 |
| 13.2.5 | 客户道德风险 | 174 |

| | |
|-------------------------------|-----|
| 13.3 房地产经纪业务的风险防范 | 175 |
| 13.3.1 提高房地产经纪业务的风险识别能力 | 175 |
| 13.3.2 风险的防范措施 | 176 |
| 14 标准话术设计 | 177 |
| 14.1 关于委托 | 177 |
| 14.2 关于委托跟踪 | 178 |
| 15 房地产销售技巧 | 181 |
| 15.1 服务技巧 | 181 |
| 15.1.1 看的技巧 | 181 |
| 15.1.2 听的技巧 | 182 |
| 15.1.3 笑的技巧 | 183 |
| 15.1.4 说的技巧 | 183 |
| 15.1.5 如何平息顾客的不满 | 187 |
| 15.2 顾问式销售技巧 | 188 |
| 15.2.1 顾问式销售的销售循环图 | 189 |
| 15.2.2 顾问式销售的购买循环图 | 191 |
| 15.2.3 客户类型分析 | 192 |

第三篇 房地产经纪邻接业务

| | |
|------------------------------|-----|
| 16 建筑与投资 | 197 |
| 16.1 建筑知识 | 197 |
| 16.1.1 建筑物的概念和分类 | 197 |
| 16.1.2 建筑构造 | 200 |
| 16.1.3 建筑设备 | 203 |
| 16.1.4 建筑材料 | 206 |
| 16.1.5 建筑识图 | 210 |
| 16.1.6 建设工程造价 | 213 |
| 16.2 房地产投资知识 | 216 |
| 16.2.1 房地产供给与需求 | 216 |
| 16.2.2 资金的时间价值 | 220 |
| 16.2.3 房地产投资分析 | 223 |
| 17 房地产测绘 | 227 |
| 17.1 测绘中的基本概念 | 227 |
| 17.2 地形图和房地产图 | 229 |
| 17.2.1 地形、地物、地貌、地形图的概念 | 229 |
| 17.2.2 阅读地形图时的注意事项 | 229 |
| 17.2.3 房地产图 | 229 |
| 17.3 房屋面积测算 | 231 |

| | | |
|-----------|----------------------------------|------------|
| 17.3.1 | 房屋面积的种类及概念 | 231 |
| 17.3.2 | 房屋面积测算的一般规定 | 232 |
| 17.3.3 | 房屋建筑面积的测算 | 232 |
| 17.3.4 | 成套房屋建筑面积的测算 | 234 |
| 17.4 | 土地面积测算 | 235 |
| 17.4.1 | 土地面积的概念及种类 | 235 |
| 17.4.2 | 土地面积测算的方法 | 236 |
| 18 | 房地产信贷与担保 | 237 |
| 18.1 | 房地产贷款保险 | 237 |
| 18.1.1 | 房地产贷款保险的种类 | 237 |
| 18.1.2 | 房地产贷款中借款人的人身保险与通常的人身保险不同之处 | 237 |
| 18.2 | 房地产贷款 | 238 |
| 18.2.1 | 房地产抵押贷款 | 238 |
| 18.2.2 | 房地产贷款的风险 | 239 |
| 18.2.3 | 房地产开发贷款 | 240 |
| 18.2.4 | 个人住房贷款 | 241 |
| 18.3 | 住房置业担保 | 245 |
| 18.3.1 | 住房置业担保的程序 | 245 |
| 18.3.2 | 保证合同和房屋抵押合同的内容 | 246 |
| 18.3.3 | 住房置业担保公司 | 246 |
| 19 | 房地产统计 | 247 |
| 19.1 | 统计的基本术语 | 247 |
| 19.2 | 统计数据的搜集与整理 | 248 |
| 19.2.1 | 统计数据及其分类 | 248 |
| 19.2.2 | 统计数据的来源渠道 | 248 |
| 19.2.3 | 统计调查方案 | 249 |
| 19.2.4 | 统计调查方式 | 250 |
| 19.2.5 | 搜集数据的方法 | 251 |
| 19.2.6 | 统计数据的整理 | 251 |
| 19.2.7 | 统计分组, 如何进行统计分组 | 251 |
| 19.2.8 | 常用的统计图及各自的特点 | 251 |
| 19.3 | 统计指标 | 252 |
| 19.3.1 | 统计指标的构成要素、主要特点及作用 | 252 |
| 19.3.2 | 总量指标 | 253 |
| 19.3.3 | 相对指标 | 253 |
| 19.3.4 | 平均指标 | 254 |
| 19.3.5 | 变异指标 | 256 |
| 19.4 | 时间序列分析 | 257 |

| | | |
|-----------|------------------------------|------------|
| 19.4.1 | 时间序列的速度分析 | 257 |
| 19.4.2 | 时间序列的构成因素 | 258 |
| 19.4.3 | 时间序列的分解模型 | 259 |
| 19.4.4 | 长期趋势分析 | 259 |
| 19.5 | 指数 | 260 |
| 19.5.1 | 个体指数 | 260 |
| 19.5.2 | 综合指数 | 261 |
| 19.6 | 房地产统计指标 | 261 |
| 20 | 房地产价格与估价 | 264 |
| 20.1 | 房地产价格和估价的相关概念 | 264 |
| 20.2 | 房地产价格的影响因素 | 270 |
| 20.3 | 房地产估价基本方法 | 271 |
| 20.3.1 | 比较法 | 272 |
| 20.3.2 | 成本法 | 274 |
| 20.3.3 | 收益法 | 277 |
| 21 | 房地产城市规划管理 | 280 |
| 21.1 | 城市规划常用术语和指标 | 280 |
| 21.2 | 城市和城市化 | 281 |
| 21.2.1 | 城市的类型 | 281 |
| 21.2.2 | 城市的地域范围 | 282 |
| 21.2.3 | 城市功能分区 | 283 |
| 21.2.4 | 城市土地利用类型 | 284 |
| 21.2.5 | 城市人口分析 | 286 |
| 21.2.6 | 城市化 | 286 |
| 21.3 | 城市用地评价 | 287 |
| 21.3.1 | 城市用地的概念及评价结果 | 287 |
| 21.3.2 | 城市用地自然条件评价的内容 | 288 |
| 21.3.3 | 工程地质条件 | 289 |
| 21.3.4 | 气候条件 | 289 |
| 21.4 | 城市规划编制 | 290 |
| 21.4.1 | 城市规划编制体系和编制阶段 | 290 |
| 21.4.2 | 城市总体规划纲要的内容 | 291 |
| 21.4.3 | 城市总体规划 | 291 |
| 21.4.4 | 城市详细规划、控制性详细规划及修建性详细规划 | 292 |
| 21.5 | 城市居住区规划设计 | 293 |
| 21.5.1 | 城市居住区的规模与规划布局形式 | 293 |
| 21.5.2 | 居住区的组成要素 | 293 |
| 21.5.3 | 居住区的用地构成 | 294 |

| | |
|-----------------------------|-----|
| 21.5.4 城市居住区规划布局的有关内容 | 294 |
| 21.5.5 居住区综合技术经济指标及含义 | 296 |

第四篇 房地产制度

| | |
|------------------------------------|-----|
| 22 建设用地制度 | 301 |
| 22.1 中国现行土地制度概述 | 301 |
| 22.2 集体土地征用 | 302 |
| 22.2.1 集体土地的范围 | 302 |
| 22.2.2 国家实行的土地登记制度包括的内容 | 302 |
| 22.2.3 现阶段取得国有土地使用权的途径 | 302 |
| 22.2.4 征用集体土地的特点 | 302 |
| 22.2.5 征用集体土地的原则 | 302 |
| 22.2.6 征用土地批准权限的规定 | 303 |
| 22.2.7 征用集体土地补偿的范围和标准 | 303 |
| 22.2.8 征用集体土地的工作程序 | 304 |
| 22.3 国有土地使用权出让 | 306 |
| 22.3.1 土地使用权出让的概念 | 306 |
| 22.3.2 土地使用权出让政策 | 306 |
| 22.3.3 土地使用权出让合同的主要内容 | 308 |
| 22.3.4 土地使用权出让合同的履行 | 308 |
| 22.4 国有土地使用权划拨 | 308 |
| 22.4.1 土地使用权划拨的概念及其含义 | 308 |
| 22.4.2 划拨土地使用权的范围 | 309 |
| 22.4.3 划拨土地使用权的转让条件 | 309 |
| 22.4.4 划拨土地使用权的出租条件 | 309 |
| 22.4.5 对国有企业改革中涉及的划拨土地使用权的处置 | 309 |
| 22.4.6 国家可以无偿收回划拨土地使用权的情况 | 310 |
| 22.5 闲置土地的处置 | 310 |
| 22.5.1 闲置土地的概念 | 310 |
| 22.5.2 闲置土地的范围 | 311 |
| 22.5.3 闲置土地的处置方式 | 311 |
| 23 城市房屋拆迁管理制度 | 312 |
| 23.1 概述 | 312 |
| 23.1.1 城市房屋拆迁管理体制 | 312 |
| 23.1.2 拆迁工作程序 | 312 |
| 23.2 拆迁补偿与安置 | 315 |
| 24 规划设计与工程建设管理制度 | 318 |
| 24.1 城市规划管理 | 318 |

| | | |
|-----------|-----------------------------------|------------|
| 24.2 | 勘察设计管理 | 323 |
| 24.2.1 | 勘察设计单位的资质管理 | 323 |
| 24.2.2 | 勘察设计市场的管理 | 324 |
| 24.2.3 | 勘察设计的发包与承包 | 325 |
| 24.2.4 | 注册建筑师和注册结构工程师制度 | 325 |
| 24.3 | 建设工程招投标 | 326 |
| 24.4 | 建设工程监理 | 328 |
| 24.4.1 | 建设监理委托合同的形式与内容 | 328 |
| 24.4.2 | 建设监理工作的“三控”、“两管”、“一协调”的主要内容 | 328 |
| 24.4.3 | 建设工程监理的范围 | 329 |
| 24.4.4 | 建设工程监理单位的质量责任和义务 | 329 |
| 24.4.5 | 工程建设监理进行的程序 | 330 |
| 24.4.6 | 监理企业资质审查与管理 | 330 |
| 24.4.7 | 涉外监理的管理规定 | 330 |
| 24.5 | 建设工程施工与质量管理 | 330 |
| 24.5.1 | 项目报建制度 | 330 |
| 24.5.2 | 施工许可制度 | 331 |
| 24.5.3 | 质量管理 | 332 |
| 24.5.4 | 房屋建筑工程的质量保修期限的具体规定 | 334 |
| 24.5.5 | 房屋建筑工程质量保修责任 | 334 |
| 24.5.6 | 建设工程的竣工验收管理制度 | 335 |
| 24.5.7 | 现行的建筑业企业资质管理制度主要内容 | 336 |
| 25 | 房地产开发经营管理制度 | 337 |
| 25.1 | 房地产开发企业管理 | 337 |
| 25.2 | 房地产开发项目管理 | 338 |
| 25.3 | 房地产广告管理 | 342 |
| 26 | 房地产交易管理制度 | 345 |
| 26.1 | 概述 | 345 |
| 26.2 | 房地产转让管理 | 347 |
| 26.3 | 商品房销售管理 | 349 |
| 26.4 | 房屋租赁管理 | 352 |
| 26.5 | 房地产抵押管理 | 356 |
| 26.5.1 | 房地产抵押的一般规定 | 356 |
| 26.5.2 | 下列房地产不得设定抵押权 | 357 |
| 26.5.3 | 抵押合同 | 357 |
| 26.5.4 | 抵押登记 | 358 |
| 26.5.5 | 房地产抵押的受偿 | 358 |
| 27 | 房地产权属登记制度 | 359 |

XIV

| | | |
|-------------|-------------------------|------------|
| 27.1 | 房地产权属登记管理 | 359 |
| 27.2 | 房地产权属档案管理 | 365 |
| 27.2.1 | 房地产权属档案管理的内容 | 365 |
| 27.2.2 | 房地产权属档案的特点 | 367 |
| 27.2.3 | 权属档案的作用 | 367 |
| 28 | 房地产税收制度 | 369 |
| 28.1 | 概述 | 369 |
| 28.2 | 房地产税收的相关要素 | 370 |
| 28.3 | 相关税收及有关房地产税收的优惠政策 | 379 |
| 28.3.1 | 营业税、城市维护建设税和教育费附加 | 379 |
| 28.3.2 | 企业所得税 | 379 |
| 28.3.3 | 房地产有关税费的优惠政策 | 380 |
| 29 | 住房公积金制度 | 382 |
| 29.1 | 住房公积金 | 382 |
| 29.2 | 住房公积金利率、税收及会计核算 | 384 |
| 30 | 物业管理制度 | 386 |
| 30.1 | 概述 | 386 |
| 30.2 | 物业管理主体 | 389 |
| 30.2.1 | 物业管理企业 | 389 |
| 30.2.2 | 业主、业主大会及业主委员会 | 390 |
| 30.3 | 物业管理及维修基金 | 391 |
| 参考文献 | | 394 |

第一篇 概述



1 房地产经纪概述

房地产经纪是全社会经纪活动的一个重要部分，在房地产业的发展 and 房地产市场的繁荣过程中起着十分重要的作用。

1.1 经纪

经纪作为一种社会经济活动，即经纪活动，是社会经济活动中的一种中介服务行为，具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等的有偿服务活动。在中国，房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须以房地产经纪机构为载体。

在现实生活中，无论何种经纪活动，均包括下列两层基本含义：

其一，经纪活动是一种中介活动，主要是提供信息和专业服务来进行牵线说合，促成交易。

其二，经纪机构提供中介服务，是以赢利为目的，通过佣金方式取得其服务的报酬。

经纪的特点、作用及其他相关内容如下

| | |
|-------|--|
| 经纪的作用 | <p>经纪的作用集中表现为经纪在各种社会经济活动中的沟通和中介作用，即沟通市场供给与需求，提供说合买卖的中介服务。经纪可以使交易双方预先掌握有关专业知识，减少双方信息沟通时间，从而加快交易速度，避免不必要的交易无效，提高交易效率。经纪机构就是为交易双方互通信息、提供专项服务、受一方委托与另一方具体接触磋商的桥梁</p> <p>经纪活动的作用具体体现在以下方面：</p> <ol style="list-style-type: none">(1) 传播经济信息(2) 加速商品流通(3) 优化资源配置(4) 推动市场规范完善(5) 促进社会经济发展 |
| 经纪的特点 | <p>经纪作为一种社会中介服务活动，主要有下列 3 个特点：</p> <ol style="list-style-type: none">(1) 活动范围的广泛性(2) 活动内容的服务性。经纪主体只提供服务，不直接从事经营 |