



2012

执业资格考试丛书

房地产经纪人协理考试辅导

房地产经纪基础

(考点精讲+历年真题+模拟试题)

方圆中和房地产经纪人培训中心 编写

中国建筑工业出版社

房地产经纪人协理考试辅导

房地产经纪基础

(考点精讲+历年真题+模拟试题)

方圆中和房地产经纪人培训中心 编写

中国建筑工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪基础(考点精讲+历年真题+模拟试题)/方圆中和房地产经纪人培训中心编写. —北京: 中国建筑工业出版社, 2012. 4

(房地产经纪人协理考试辅导)

ISBN 978-7-112-14085-5

I. ①房… II. ①方… 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(2012)第 035766 号

房地产经纪人协理考试包括《房地产基础知识》和《房地产经纪基础》两个科目, 为了便于考生复习, 方圆中和房地产经纪人培训中心组织具有多年培训经验的老师, 根据 2012 年房地产经纪人协理考试大纲, 精心编写了本套丛书。丛书包括《房地产基础知识》、《房地产经纪基础》两本。丛书最大亮点是紧扣大纲要求, 依考试难点、重点进行例题解析, 并详解历年真题, 同时提供大量同步练习题, 最后, 两科目还各自提供一套模拟试题供考生自测复习效果。考生如果在复习中有疑问, 书上还列有四种答疑方式, 及时化解复习中遇到的疑难问题。

本丛书一直作为链家地产、21 世纪不动产、中原地产等房地产经纪企业从业人员考试的必备书籍, 推荐给房地产经纪人协理考生作为应试参考。

* * *

责任编辑: 封毅

责任设计: 叶延春

责任校对: 姜小莲 刘钰

房地产经纪人协理考试辅导

房地产经纪基础

(考点精讲+历年真题+模拟试题)

方圆中和房地产经纪人培训中心 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

北京科地亚盟排版公司制版

北京云浩印刷有限责任公司印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 17½ 字数: 430 千字

2012 年 4 月第一版 2012 年 4 月第一次印刷

定价: 45.00 元

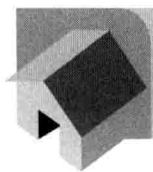
ISBN 978-7-112-14085-5

(22135)

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)



本书编委会

编 写 方圆中和房地产经纪人培训中心

编委会委员 王爱静 刘 毅 夏良敏 于丹丹
王 昊 何 荣 王月青 王 伟
杨迎芳 童永祥 易 丹 杨宇友
李荻菲 童 飞 李 敏 薛忠玉



前 言

随着房地产经纪行业的第一部法规《房地产经纪管理办法》的出台及实施，从业人员必须持证方可上岗，成为房地产经纪行业规范管理的必然趋势，对于很多想从事房地产经纪活动的人员来说，取得《房地产经纪人协理从业资格证书》成为最基本的条件。如何在忙碌的工作中既可以学到知识又可以通过考试，已经成为他们的困惑。方圆中和房地产经纪人培训中心多年来一直为链家地产、我爱我家、21世纪不动产、中原地产、信义房屋等行业领先企业的从业人员进行房地产经纪人员培训，其编写的面向房地产经纪人协理的内部资料也成为参加房地产经纪人协理从业资格考试人员必备的应试辅导参考。本书即在此基础上，结合房地产经纪人协理从业资格考试的培训经验，根据考试大纲，梳理重要考点，精心编写而成。

目前尚没有全国范围的房地产经纪人协理大纲，本套丛书依据《2012年北京市房地产经纪人协理从业资格考试大纲》编写而成。此大纲根据房地产经纪行业的发展方向，以提高房地产经纪行业从业人员的知识水平和操作技能为宗旨，主要考核作为经纪行业基础工作人员所应具备的知识结构、素质和能力，内容涵盖了房地产经纪人协理应知应会的基础知识和业务技能。因此，本套丛书不论是对北京地区的考生，还是面向全国房地产经纪人协理考生，都有很好的复习指导和参考借鉴作用。

丛书分为《房地产基础知识》、《房地产经纪基础》两册。在编写时，按大纲要求对每个知识点逐一进行了梳理，每个分册都包括考点精讲、历年真题、同步练习、模拟试题等几部分，层次清晰，讲解到位，非常便于考生自学和复习。

考试内容分为“掌握”、“熟悉”、“了解”三个层次。其中，要求“掌握”的部分是重点内容，要求“熟悉”的部分是重要内容，要求“了解”的部分是相关内容。这些内容体现了作为房地产经纪人协理必备的理论知识与专业技能。在本书最后附有2012年北京市房地产经纪人协理从业资格考试大纲，可供考生在复习时对各知识点有一个系统把握。

房地产经纪人协理从业资格考试题目全部为客观题，其中包含判断题、单项选择题和多项选择题，考生可根据大纲要求有重点地复习。本套丛书能让考生认真复习的同时，掌握一些答题技巧，这将使你如虎添翼。

1. 判断题

判断题通常不是以问题出现，而是以陈述句出现，要求考生判断一条事实的准确性，或判断两条或两条以上的事实、事件和概念之间关系的正确性。

要构思一个绝对正确或绝对错误的命题是比较困难的。尤其是当某道命题正确时，它必须一直都是正确的。因此，判断题中常常会有绝对概念或相对概念的词，表示绝对概念的词有“总是”、“决不”等，表示相对概念的词有“通常”、“一般来说”、“多数情况下”等。

在某些情况下，一种说法有时可以说是正确的，有时可以说是错误的。因此，考生在答题时，需要对试题内容进行分析，然后再作“对”或“错”的判断。

2. 选择题（单项选择题和多项选择题）

第一招 看清题目要求

按题目要求答题，比如，单项选择题要求选择一个最佳答案，备选项中的某些答案，也可能具有不同程度的正确性，只不过是全面、不完整罢了。一定要看清所有的选择答案。一道周密的单项选择题，所有的选择答案都可能具有吸引力，然而，却只有一个是最佳的选择。

第二招 运用排除法

如果正确答案不能一眼看出，应首先排除明显不正确的答案。一般来说，对于选择题，尤其是单项选择题，干扰项与正确的选择答案几乎直接抄自指定教材或法规，其余的备选项要命题者自己去设计，即使是高明的命题专家，有时为了凑数，他所写出的备选项也有可能一眼就可看出是错误的答案。尽可能排除一些选择项，就可以提高你选对答案而得分的几率。

第三招 运用猜测法

如果你不知道确切的答案，也一定不要放弃，要充分利用所学知识去猜测。一般来说，排除的项目越多，猜测正确答案的可能性就越大。

第四招 运用比较法

直接把各项选择答案加以比较，并分析它们之间的不同点，集中考虑正确答案和错误答案的关键所在。

为了更好地帮助考生理解考试内容，用好本书，特提供以下四种答疑方式，最大限度地解决考试准备中可能遇到的问题：

方式一：新浪微博：<http://weibo.com/bj668669>

方式二：登录我们的网站 www.668669.org，点击“学习答疑”栏目进行在线提问；

方式三：加入我们的房地产经纪人协理考试 QQ 群：2215430660；

方式四：答疑邮箱 fct668669@126.com

限于编者时间和专业水平，本书难免存在一些缺点和错误，欢迎广大读者批评、指正，并多提宝贵意见。本书在编辑过程中参考了许多资料，在这里一并向原作者致谢。

另外，出于本书今年出版时间较晚，为便于考生在短时期内收到良好的复习效果，特编写了《考前 30 天通关计划时间表》（附后），愿为大家复习助力！

预祝大家考试顺利，事业成功！

考前 30 天通关计划时间表

当你拿到这本书时，所剩复习时间已不多了，我们特为你制定了考前 30 天通关计划的时间表，让你更好地使用本书，顺利通过考试。计划在 28 天内将两科目的教材+同步练习+模拟试卷复习完毕，剩余 2 天作为综合复习。建议你在做错的习题上作标记，最后 2 天时除了梳理知识点外，再将做错的题过一遍。另外，除了书上附的模拟题外，考前我们还会在网站上推出全真模拟试题，请考生重点关注，适时检测复习效果。

第一科目 房地产基础知识（14 天）

第一部分 大纲+教材（9 天）

第 1 天

第一章 相关法律制度（1 天）

- 第一节 民事法律制度
- 第二节 合同法律制度
- 第三节 消费者权益保护法律制度
- 第四节 反不正当竞争法律制度
- 第五节 其他相关法律制度

第 2 天

第二章 房地产基本制度和物业管理（1 天）

- 第一节 土地基本制度与政策
- 第二节 我国住房制度
- 第三节 物业管理制度

第 3 天

第三章 房地产交易管理基本制度与政策（1 天）

- 第一节 房地产交易
- 第二节 房地产转让
- 第三节 房屋租赁
- 第四节 房地产抵押管理

第 4 天

第四章 房地产登记制度与政策（1 天）

- 第一节 房地产登记
- 第二节 房地产登记制度

第 5~6 天

第五章 建筑基本知识 (2 天)

- 第一节 建筑
- 第二节 建筑构造
- 第三节 建筑设备
- 第四节 建筑材料
- 第五节 建筑识图和建筑面积计算

第 7~8 天

第六章 金融和税收基本知识 (2 天)

- 第一节 利息和利率
- 第二节 个人住房抵押贷款
- 第三节 房地产税收

第 9 天

附件：相关法律法规、规范性文件、其他规定 (1 天)

第二部分 习题+解析 (4 天)

第 10 天

- 第一章 相关法律制度 (1/2 天)
- 第二章 房地产基本制度和物业管理 (1/2 天)

第 11 天

- 第三章 房地产交易管理基本制度与政策 (1/2 天)
- 第四章 房地产登记制度与政策 (1/2 天)

第 12 天

- 第五章 建筑基本知识 (1 天)

第 13 天

- 第六章 金融和税收基本知识 (1 天)

第 14 天

第三部分 房地产基础知识模拟试题 (1 天)

第二科目 房地产经纪基础 (14 天)

第一部分 大纲+教材 (8 天)

第 15 天

- 第一章 经纪与房地产经纪 (1 天)
 - 第一节 经纪
 - 第二节 房地产经纪

第 16 天

- 第二章 房地产经纪人员与机构 (1 天)

第一节 房地产经纪人员

第二节 房地产经纪机构

第 17 天

第三章 房地产经纪服务和其他服务 (1 天)

第一节 提供房地产信息和实地看房

第二节 代拟合同

第三节 其他服务

第 18~19 天

第四章 房地产经纪服务合同和佣金 (2 天)

第一节 房地产经纪合同的涵义和作用

第二节 房地产经纪服务合同的种类

第三节 房地产经纪服务收费

第 20~21 天

第五章 房地产经纪业务流程和操作技巧 (2 天)

第一节 新建商品房销售代理业务

第二节 存量房买卖经纪业务

第三节 房屋租赁经纪业务

第 22 天

第六章 房地产经纪行业管理相关规定 (1 天)

第一节 房地产经纪行业管理部门和自律组织

第二节 房地产经纪机构和从业人员行为规范

第三节 北京市房地产经纪动态监管

第二部分 习题+解析 (4 天)

第 23 天

第一章 经纪与房地产经纪 (1/2 天)

第二章 房地产经纪人员与机构 (1/2 天)

第 24~25 天

第三章 房地产经纪服务和其他服务 (1/2 天)

第四章 房地产经纪服务合同和佣金 (1 天)

第 26 天

第五章 房地产经纪业务流程和操作技巧 (1 天)

第 27 天

第六章 房地产经纪行业管理相关规定 (1/2 天)

第 28 天

第三部分 房地产经纪基础模拟试题 (1 天)

第 29~30 天 综合复习



目 录

第一部分 考点精讲

第一章 经纪与房地产经纪	2
第一节 经纪	2
第二节 房地产经纪	6
第二章 房地产经纪人员与机构	10
第一节 房地产经纪人员	10
第二节 房地产经纪机构	20
第三章 房地产经纪服务和其他服务	27
第一节 提供房地产信息和实地看房	27
第二节 代拟合同	29
第三节 其他服务	31
第四章 房地产经纪服务合同和佣金	37
第一节 房地产经纪合同的涵义和作用	37
第二节 房地产经纪服务合同的种类	39
第三节 房地产经纪服务收费	44
第五章 房地产经纪业务流程和操作技巧	48
第一节 新建商品房销售代理业务	48
第二节 存量房买卖经纪业务	62
第三节 房屋租赁经纪业务	86
第六章 房地产经纪行业管理相关规定	92
第一节 房地产经纪行业管理部门和自律组织	92
第二节 房地产经纪机构和从业人员行为规范	94
第三节 北京市房地产经纪动态监管（掌握）	97

第二部分 历年真题+同步练习+模拟试题

第一章 经纪与房地产经纪	102
--------------------	-----

第二章 房地产经纪人员与机构	108
第三章 房地产经纪服务和其他服务	117
第四章 房地产经纪服务合同和佣金	124
第五章 房地产经纪业务流程和操作技巧	136
第六章 房地产经纪行业管理相关规定	157
综合分析题	161
2012 年房地产经纪基础模拟试题	166

第三部分 附 录

一、北京市商品房预售合同	188
二、北京市商品房现房买卖合同	199
三、北京市存量房屋买卖合同	209
四、北京市房屋租赁合同	214
五、房屋出售委托合同	221
六、房屋承购委托合同	226
七、房屋出租委托合同	231
八、房屋承租委托合同	238
九、北京市房屋出租委托代理合同	243
十、房屋认购协议书	247
十一、商品房买卖合同（2005 版本）	247
十二、商品房销售代理合同	256
2012 年北京市房地产经纪人协理从业资格考试大纲	259

第一部分

考点精讲

第一章

经纪与房地产经纪

第一节 经 纪

一、经纪的概念（了解）

经纪是经济活动中的一种中介服务活动，具体是指自然人、法人和其他经济组织以收取佣金为目的，通过居间、代理、行纪等服务方式，促成他人交易的经济活动。

在现实中，无论是哪种经纪活动，均包括以下两层基本涵义：其一，经纪活动是一种中介服务活动，主要是通过提供信息和专业服务来促成他人交易；其二，经纪人提供中介服务是以营利为目的，采取收取佣金的方式获取其服务报酬。

二、我国经纪活动的产生和发展（了解）

中国旧时城乡市场中为买卖双方说合交易并抽收佣金的居间商人。源于汉，到明清时又有官牙、私牙之别。官牙由政府指定，私牙也需政府批准并取得印信文簿后始得营业。牙商须领牙帖，按期交纳牙税，并负有代官征税的责任。清佚名《燕台口号一百首》中有一诗云：“骡马牵连入市沽，倩他经纪较锱铢。可怜长尾刀刀剪，指鹿论钱得价无。”诗中有一小注云：“买卖作中者曰‘经纪’。”

“牙商”，即“牙行”的商人。它是撮合货物销售的中间人。那为什么会称“牙”？原来古代时“牙”是“互”字的俗字。“牙市”亦即“互市”，“牙人”即“互人”，意思是互通有无货物的人。它最早出现在一千多年前的唐代。据《旧唐书》记载：“禄山为互市牙郎”，意思是安禄山这个人曾经当过商品买卖的中间介绍人。

福州新中国成立前有两处最大的牙行集中地，在今五一广场东边水部的“羊牙”。它是一个贩卖活羊的大市场，凡福清、长乐、罗源等地的养羊户，把羊运到福州水部“羊牙”，交给牙行老板代为出售。另一处是“水果牙”，位于今台江区达道路，那里集中从长乐以及福州郊区农民运来的荔枝、龙眼、柚子、香蕉等四季水果，寄在牙行代卖。而小商小贩则从牙行批发零售。牙行老板向寄售者收取佣金，等货物全部批售后，才向寄售者发给钱款。

凡从事牙行业者叫“牙郎”，必须向政府有关部门领取“牙贴”，等于今天的营业执照，每年缴纳牙贴银税，称为“牙税”。

此外，“牙”又是“衙”的正名。明清时代的官署称“衙门”，其实它是“牙门”的讹称。因为汉代时候，官府所在地的大门上，都绘刻有一只兽头，开口露出巨牙，以示威

严。尤其是军队营帐前竖的大旗上，都绘绣有虎头虎牙。那些当官的人往往受人钱财贿赂，所以对于贪赃的官吏，便称为“牙门千匹”，正如民谣所说：“牙（衙）门八字开，有理无钱莫进来。”

从经纪产生的历史看，经纪是商品生产和商品交换发展到一定阶段的产物。

最初的商品交换是分散进行的，没有固定的场所和时间。随着商品生产的发展，商品交换越来越频繁，于是出现了集市，把众多的买者和卖者集中到一起进行交易。但是在集市上，每一个人市者并非都对市场的情况了如指掌，熟谙交易技巧。这就需要那些经常出入于市场、了解市场情况、熟悉市场行情和交易技巧的人，在市场上充当交易的中介，公正、诚实地为交易双方牵线搭桥，提供服务，从而使交易快速实现。

到了近代和现代，社会分工日益发展，生产的社会化程度日益提高，市场迅速扩大，商品市场内在的信息不对称问题日益突出。一方面，众多的生产者不能及时找到消费者；另一方面，众多的消费者找不到合适的商品。传统的商业形式并不能解决这一矛盾，新的商业组织形式和经营方式不断革新涌现。一部分掌握各种信息和购销渠道的人为交易双方提供信息介绍和牵线服务，促成交易的实现，由此产生了人类经济活动的全新行业——经纪业。尤其是随着市场的细化和专业化程度的提高，交易的难度和费用的提高，在一些专业市场上更需要那些具有专门知识和交易技巧的人为客户提供服务或代客户进行交易。经纪人员成为市场运行必不可少的一部分，并通过提供服务获得经济收入。

随着我国市场经济的发展，经纪业的发展前景十分广阔。在现今的中国，经纪业已经比较发达，各类职业经纪人不断涌现，经济机构繁多，业务范围十分广泛，涉足的领域众多。在发展经济、促进流通、繁荣市场等方面发挥着明显的积极作用。

三、经纪活动的特点和方式

（一）经纪活动特点（了解）

1. 活动主体的专业性

经纪活动主体的专业性是经纪活动自身的必然要求。经纪活动实际上是一种交易的辅助活动，它存在的前提是：一项交易中存在着关于交易标的和交易程序的信息不对称以及由此造成的交易决策的不确定性，因而需要他人的辅助来达成交易。因此，经纪活动的主体必然是专业化的主体。

2. 活动地位的中介性

从哲学含义上讲，中介指在不同事物或同一事物内部对立两极之间起居间联系作用的环节。经纪活动的中介性，就是从这种意义上讲的。经纪是为促成其他相对两方的交易而提供服务的活动。在经纪活动中，发生委托行为的必要前提是存在着可能实现委托人目的的第三主体，即与委托人进行交易的相对人。而提供经纪服务的行为人，正是为委托人和与其交易的相对人所进行的交易提供沟通、撮合的联系服务。接受不存在第三主体的委托事项，不属于经纪服务。

3. 活动内容的服务性

在经纪活动中，经纪主体只是为促成交易提供服务，不直接作为交易主体从事交易。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、使用权、抵押权等，不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。这意味着，如果一个机构作为交易主体从事了具体商品的交

易，那么这项活动就不属于经纪活动。

（二）经纪活动的方式：居间、代理和行纪（熟悉）

1. 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。居间是经纪行为中最原始的一种方式，其特点是经纪人在撮合交易成功之前与委托人之间一般没有明确的法律关系。

2. 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经纪合同关系，从事合同规定范围、程度、时间内的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。

3. 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。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，但也应以完成委托任务为主，不应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。

目前，我国对经纪活动的定义相对较为宽泛，不同的行业有不同的特点，对相关经纪活动含义的阐述也略有区别，特别是对行纪是否属于经纪行为有较大争论。但是，不论何种行业的经纪活动，以收取佣金为目的，为促成他人交易而进行活动的特征却是共同的。

四、经纪从业人员和经纪机构的种类（熟悉）

1. 经纪从业人员的种类

经纪从业人员是指在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的自然人，俗称经纪人。

按经纪活动所服务的市场不同，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、农产品经纪等。在所有经纪行业中，房地产经纪从业人数最多，一般能占到八成。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。

2. 经纪机构的种类

经纪机构是指在经济活动中，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的法人和其他经济组织。

根据组织结构形式，经纪机构可分为个人经纪人、个人独资经纪企业、合伙经纪企业、经纪公司等。

根据主营业务形式，经纪机构可分为农业经纪机构、房地产经纪机构、文化经纪机构、体育经纪机构、保险经纪机构、证券经纪机构、期货经纪机构及其他经纪机构等。

五、经纪活动的社会功能（了解）

经纪的作用集中表现为在各种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，提高交易效率。具体而言，经纪活动的社会功能体现在

以下七个方面：

1. 传播经济信息

随着市场经济的形成和发展，市场竞争必然日益加剧，企业的生产和经营面临众多的竞争对手，触及各种类型的市场，企业靠自身的能力难以掌握多种市场信息，从而需要通过经纪服务来把握有关商品需求与生产的信息。

经纪能够发挥信息传播作用，因为从事经纪活动的经纪人员都是活跃在各个市场的专业人员，他们依靠其专业知识，借助中介组织的优势和有效的设备，能够针对性很强地汇集和把握市场供求双方的信息。通过经纪服务，买卖双方也就能对买卖商品的行情和有关信息有清晰的了解。

2. 加速商品流通

随着市场体系的进一步完善，每一个专业市场将不断调整、更新其交易规则，并强化其专业特点。企业靠自身的能力往往难以及时、准确地把握市场交易规则，从而需要通过经纪服务抓住交易时机，迅速实施交易。

经纪能够发挥加速商品流通的作用，这是因为从事经纪活动的经纪人员常常能较系统、较连续地掌握某类商品供求的有关信息，因此对此类商品的供求变化趋势就能有较准确的分析和判断。同时，从事经纪活动的经纪人员在各自熟悉的专业领域中不断实践，积累丰富的交易经验和熟练的交易技巧，因此在每个交易环节上，能够综合行情及价格走势，考虑各种交易因素，结合交易规则和法律法规的要求，及时地进行恰当的和准确的判断。经纪人员熟练地办理繁琐和复杂的手续，能够帮助交易双方顺利通过各个交易环节，以合理的价格、最短的时间来完成交易。

3. 优化资源配置

资源的合理配置，主要是指人力、物力、财力在各种不同的使用方向之间的合理分配。资源在产业、地区、企业之间的合理配置取决于市场的完善，而供求双方良好的沟通和健全的市场竞争机制，将驱使企业有效利用资源，使之发挥尽可能大的作用。市场的这一功能需借助经纪的作用才能很好地体现。由于经纪的最基本作用就是沟通供求双方，发挥信息传播作用，通过委托业务将有关产品竞争力的分析和判断传播给企业，从而为企业调整资源配置提供必要的依据和市场向导。同时，在经纪活动中，经纪人员是在市场上广泛的客户层面中依据公认的竞价原则为买方寻找卖方，或为卖方寻找买方，这种顺应市场竞争规律的持续的经纪活动过程，会引导企业等买卖双方将资源向合理的方向配置。可见，经纪服务能发挥优化资源配置的积极作用。

4. 推动市场规范完善

经纪活动数量的增加和质量的提高，将扩大商品交换的范围，加快商品交换的速度，增加商品交换的数量，进而促使市场更加活跃。经纪活动的参与，有助于专业市场发展，促进市场结构不断完善。同时，由于经纪业务的发展，增加了对市场信息的需求量，提高了对信息的汇集、处理和传播的质量要求，从而在客观上推动了市场硬件和软件的现代化建设。

通过经纪活动，经纪人员可以积累大量的交易经验，把握交易的规律性特点，从而能够通过企业的委托业务，影响企业在竞争中的行为从不规范转向规范。可见，在市场管理部门规范化管理的指导下，经纪人员通过自身的努力，通过中介组织的协调，能够发挥推

动市场规范化的积极作用。

5. 促进社会经济发展

社会经济的发展是伴随着社会分工的专业化、系统化而实现的。社会分工越细，人们在各自分工的专业内的投入就越大，产出就越高，社会经济发展的速度也就越快。在市场化且瞬息万变的今天，在相对过剩的买方市场时期，作为生产企业来讲，通过委托经纪活动来处理涉及市场和交易的问题，可以更加准确地把握市场机遇，及时、优质地解决生产以外的各种专业难题。这样一来，企业生产的整体成本将随之降低，企业的竞争力增强，整个社会的专业化水平也将大幅度提高。因此，经纪活动的服务，可以促进社会经济的发展。在我国社会主义市场经济的发展过程中，经纪活动的这一作用将会日益凸显出来。

6. 维护委托人的合法权益

市场经济条件下，商品种类繁多，人们在购买商品或服务时面临很多种选择。对于一些价值量大，交易次数相对较少的商品，由于交易当事人买卖经验不足和专业知识、法律知识有限，很难购买到真正符合自身需要的商品。经纪人接受交易当事人的委托，为委托人提供专业顾问和专业代理，通过运用其丰富的经济、法律、专业知识及分析评估能力，较好地解决这些问题，能最大限度维护委托人的合法权益。

7. 保证交易安全

需要经纪服务的商品，一般都是一些标的价值量大、交易程序复杂、信息不对称的商品。这些商品在交易的时候存在很多不确定性，例如商品质量好坏、价格高低、权利状况、货款收支等，这些不确定性往往导致交易风险。经纪服务能有效地降低交易风险，保证交易安全。提供经纪服务的都是经过专业训练和多年实践锻炼的专业人士，他们能从维护委托人利益的角度出发促成交易，并能规避多种风险，保证交易的安全。

第二节 房地产经纪

一、房地产经纪的含义（掌握）

房地产经纪^①是指以收取佣金为目的，为促成他人房地产交易而提供居间或者代理等专业服务的行为。

从以下四个方面理解房地产经纪的含义：

1. 房地产经纪是一种中介服务，从事房地产经纪人员是为促成他人之间的居间和代理的服务行为，而非个人与他人之间的经济行为；
2. 房地产经纪是一种专业服务，从事房地产经纪活动的主体特指经工商注册并在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职业资格并经注册的专业房地产经纪人员；
3. 房地产经纪是一种市场化的有偿服务，房地产经纪服务的接受方必须向提供房地

^① 出自 2006 版《房地产经纪执业规则》