

2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书

《房地产经纪综合能力》

命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

搜索命题重点
精选热点试题
全程复习指导
免费专家答疑
考前重点点拨

lexam.com
敬请加入

好学教育 (www.5haoxue.net) 参编

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

2014 房地产经纪人协理
从业资格考试辅导用书

《房地产经纪综合能力》 命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

中国铁道出版社

2014年·北京

图书在版编目(CIP)数据

《房地产经纪综合能力》命题点全面解读/建筑考试培训
研究中心组织编写. —北京:中国铁道出版社,2014.2
2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书
ISBN 978-7-113-18005-8

I. ①房… II. ①建… 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(2014)第 023228 号

书 名: 2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书
《房地产经纪综合能力》命题点全面解读
作 者: 建筑考试培训研究中心

策划编辑: 江新锡 陈小刚
责任编辑: 冯海燕 张卫晓 电话:010-51873193
封面设计: 郑春鹏
责任校对: 龚长江
责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 三河市华业印装厂
版 次: 2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷
开 本: 787 mm×1 092 mm 1/16 印张:17 字数:423 千
书 号: ISBN 978-7-113-18005-8
定 价: 41.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部联系调换。

电 话:市电(010)51873170,路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话:市电(010)63549504,路电(021)73187

编写委员会

组织编写：建筑考试培训研究中心

参加编写：中华培训教育网(www.wwbedu.com)

编写人员：郝鹏飞 黄贤英 刘 龙 梁 燕
李芳芳 李同庆 李仲杰 王文慧
彭美丽 乔改霞 孙欢欢 孙 静
宋迎迎 孙占红 施殿宝 魏文彪
武旭日 王凤宝 薛孝东 谢文婷
杨自旭 张春霞 张福芳 赵 洁
周 胜 郑赛莲 张学宏 张正南

前 言

建筑考试培训研究中心应广大应试者的迫切要求，组织了一批执业资格考试辅导名师组成二级建造师执业资格考试辅导用书编写委员会，利用这些考试辅导名师在具体辅导和命题工作中积累的经验，在全面锁定考纲教材变化、准确把握考试新动向的基础上，科学安排知识体系架构，以独特方法全方位剖析试题的真实含义，采用多维的解题方法拓展解题多思路的编写理念编写了《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》。

《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》系列丛书的编写体例是：

命题规律解读 通过辅导用书编写委员会对二级建造师执业资格考试的命题规律的准确定位，深度透视命题规律，帮助应试者理顺备考思路。

命题点解读 一种话题就是一种考点，一段材料就是一段积累。辅导用书编写委员会将二级建造师执业资格考试的命题要点作了深层次的剖析和总结，帮助应试者有效形成基础知识的提高和升华。

热点试题全解 辅导用书编写委员会在编写过程中，遵循考试大纲，结合考试教材，经过潜心研究、精心策划、重点筛选后编写出难易符合考试要求的典型试题，帮助应试者巩固已掌握的知识。

《2014 房地产经纪人协理从业资格考试辅导用书》系列丛书的特点是：

“地毯式”搜索命题点——使考点插翅难飞；

“闪电式”速记命题点——把考试当作一场游戏；

“题库式”活用命题点——让命题者无计可施。

建筑考试培训研究中心专门为应试者组成了强大的专家答疑团队，所有应试者都可以通过专家答疑 QQ (1742747522) 和答疑网站 (www.wwbedu.com) 提出问题，专家答疑团队接到提问后会在 24 小时内回答应试者的提问。我们更希望应试者通过邮箱给我们提出宝贵意见，以便我们在以后修订时更进一步提高辅导书的价值。

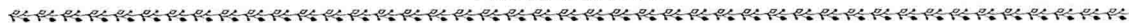
进入考场的那一瞬间，你可能会感到有点紧张，这很正常。放松你的心情，增加信心，我们相信你有能力也有把握将本次考试做到完美。

由于编写时间仓促，书中难免存在疏漏之处，望广大读者和同行不吝赐教。我们衷心希望将建议和意见及时反馈给我们，我们将在以后的工作中予以改正。

最后衷心预祝广大应试者顺利通过考试。

建筑考试培训研究中心

2014 年 1 月



考试相关情况说明

一、报考条件

凡中华人民共和国公民，遵守国家法律、法规，具有高中以上学历，愿意从事房地产经纪活动的人员，均可申请参加房地产经纪人协理从业资格考试。

二、考试成绩管理

考试成绩实行非滚动管理办法，参加考试的人员必须在一个考试年度内通过全部应试科目。

三、证书管理

考试合格，由各省、自治区、直辖市人事部门颁发人力资源和社会保障部、住房和城乡建设部统一格式的“中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书”。

备考复习指南

2014年房地产经纪人协理从业资格考试临近，你准备好了吗？下面是为你研究制定的一套备考方略：

1. 准备好考试大纲和教材——将考试大纲要求掌握的内容，用不同的符号或不同颜色的笔迹在考试指定教材中作好标记，以备在学习中随时掌控。

2. 收集近几年的考试真题——在教材中将每一题的出处找到，并标记是哪一年的考题，当把近几年的考题全部标记好后，你就会恍然大悟，原来考试的命题规律也就这么几招。

3. 总结命题考点——根据你在教材中标记的历年考题，统计各章各节在历年考题所占的分值，一定要统计出来，圈定考试命题点，为以后有重点地学习，做到心中有数。

4. 全面通读教材——通读教材需要一定的时间和精力投入，应试者宜早作安排。强调对教材的通读，是要突出全面理解和融会贯通，并不是要求应试者把指定教材的全部内容逐字逐句地背下来。通读教材要注意准确把握文字背后的复杂含义，通读教材还要注意不同章节的内在联系，能够从整体上对应科目进行全面系统的掌握。

5. 突击考试重要考点——在对教材全面通读的基础上，应试者更要注意抓住重点进行复习。每门课程都有其必考知识点，这些知识点在每年的试卷上都会出现，只不过是命题形式不同罢了，可谓万变不离其宗。对于重要的知识点，应试者一定要深刻把握，能够举一反三，做到以不变应万变。

6. 通过习题练习巩固已掌握的知识——找一本好的复习资料进行巩固练习，好的资料应该按照考试大纲和指定教材的内容，以“考题”的形式进行归纳整理，并附有一定的参考价值的练习习题，但复习资料不宜过多，选一两本就行了，多了容易眼花，反而不利于复习。

7. 实战模拟——建议应试者找三套模拟试题。一套在通读教材后做，找到薄弱环节，在突击考试重要考点时作为参考。一套在考试前一个月做，判断一下自己的水平，针对个别未掌握的内容有针对性地去学习。一套在考试前一周做，按规定的考试时间来完成，掌握答题的速度，体验考场的感觉。

8. 胸有成竹，步入考场——进入考场后，排除一切思想杂念，尽量使自己很快地平静下来。试卷发下来以后，要听从监考老师的指令，填好姓名、准考证号和科目代码，涂好准考证号和科目代码等。紧接着就安心答题。

9. 通过考试，领取证书——应试者按上述方法备考，一定可以通过考试。

答题方法解读

1. 判断题答题方法：判断题主要是对题干所表述的内容判断正误，通常答题卡上有“√”和“×”两个选项，要求应试者做出判断，认为正确的涂“√”，认为错误的涂“×”。判断题只有两种可能，非“对”即“错”，随机猜对的概率达50%。对实在无法确定答案的，请看清试题评分要求，如试题未注明要倒扣分数，哪怕没有足够的时间阅读题目，也一定要猜测，切莫放过这种“捡来的”分数。如试题有倒扣分的规定，对没有把握的题目宁可不选，也没必要冒险。

2. 单项选择题答题方法：单项选择题每题1分，由题干和4个备选项组成，备选项中只有1个最符合题意，其余3个都是干扰项。如果选择正确，则得1分，否则不得分。单项选择题大部分来自考试用书中的基本概念、原理和方法，一般比较简单。如果应试者对试题内容比较熟悉，可以直接从备选项中选出正确选项，以节约时间。当无法直接选出正确选项时，可采用逻辑推理的方法进行判断选出正确选项，也可通过逐个排除不正确的干扰选项，最后选出正确选项。通过排除法仍不能确定正确选项时，可以凭感觉进行猜测。当然，排除的备选项越多，猜中的概率就越大。单项选择题一定要作答，不要空缺。单项选择题必须保证正确率在75%以上，实际上这一要求并不是很高。

3. 多项选择题答题方法：多项选择题每题2分，由题干和5个备选项组成，备选项中有2~4个最符合题意，其中，至少有1个是干扰项。因此，正确选项可能是2个、3个或4个。如果全部选择正确，则得2分；只要有1个选项选择错误，该题不得分。如果答案中没有错误选项，但未选出全部正确选项时，选择的每1个选项得0.5分。多项选择题的作答有一定难度，应试者考试成绩的高低及能否通过考试科目，在很大程度上取决于多项选择题的得分。应试者在作答多项选择题时首先选择有把握的选项，对没有把握的备选项最好不选，宁缺毋滥，除非你有选择正确答案的绝对把握，否则最好不要选择4个选项。当对所有备选项均没有把握时，可以采用猜测法选择1个选项，得0.5分总比不得分强。多项选择题中至少应该有30%的题你是可以完全正确选择的，这就是说你可以得到多项选择题的30%的分值，如果其他70%的多项选择题，每题选择2个正确答案，那么你又可以得到多项选择题的35%的分值。这样你就可以稳妥地过关。

4. 综合分析题答题方法：综合分析题实际上也是选择题，只不过是背景资料的选择题，根据以上两点的答题方法来解答。

答题卡填涂技巧

应试者在标准化考试中最容易出现的问题是答题卡填涂不规范，以致在机器阅读答题卡时产生误差。解决这类问题的最简单方法是将铅笔削好。铅笔不要削得太细太尖，应将铅笔削磨成马蹄状或直接削成方形，这样，一个答案信息点最多涂两笔就可以涂好，既快又标准。

在进入考场接到答题卡后，不要忙于答题，而应在监考老师的统一组织下将答题卡表头中的个人信息、考场考号、科目信息按要求进行填涂，即用蓝色或黑色钢笔、签字笔填写姓名和准考证号，用2B铅笔涂黑考试科目和准考证号。不要漏涂、错涂考试科目和准考证号。

在填涂选择题时，应试者可根据自己的习惯选择下列方法进行：

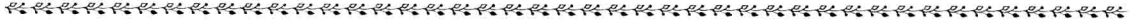
先答后涂法——应试者接到试题后，先审题，并将自己认为正确的答案轻轻标记在试卷相应的题号旁，或直接在自己认为正确的备选项上作标记。待全部题目做完后，经反复检查确认不再改动后，将各题答案移植到答题卡上。采用这种方法时，需要在最后留有充足的时间进行答案移植，以免移植时间不够。

边答边涂法——应试者接到试题后，一边审题，一边在答题卡相应位置上填涂，边审边涂，齐头并进。采用这种方法时，一旦要改变答案，需要特别注意将原来的选择记号用橡皮擦干净。

边答边记加重法——应试者接到试题后，一边审题，一边将所选择的答案用铅笔在答题卡相应位置上轻轻记录，待审定确认不再改动后，再加重涂黑。需要在最后留有充足的时间进行加重涂黑。

目 录

考试相关情况说明	1
备考复习指南	2
答题方法解读	3
答题卡填涂技巧	4
第一章 房地产经纪行业	1
命题规律解读	1
命题点解读	1
热点试题全解	24
热点试题答案	33
第二章 房地产经纪管理	35
命题规律解读	35
命题点解读	35
热点试题全解	75
热点试题答案	92
第三章 房地产买卖咨询	95
命题规律解读	95
命题点解读	95
热点试题全解	167
热点试题答案	188
第四章 房屋租赁咨询	191
命题规律解读	191
命题点解读	191
热点试题全解	196
热点试题答案	200
第五章 房地产贷款咨询	202
命题规律解读	202
命题点解读	202
热点试题全解	223
热点试题答案	232



第六章 房地产登记咨询·····	233
命题规律解读·····	233
命题点解读·····	233
热点试题全解·····	254
热点试题答案·····	259

第一章 房地产经纪行业

命题规律解读

本章的命题规律主要体现在：

1. 了解经纪的概念、经济活动的特点和方式。
2. 掌握房地产经纪的性质、特点，了解房地产经纪的必要性和重要性。
3. 掌握房地产经纪人员的职业资格制度的规定，熟悉房地产经纪人员职业资格的种类，了解房地产经纪人员考试、注册、执业、继续教育的要求。
4. 掌握房地产经纪人协理的权利、义务及工作职业职能。
5. 了解房地产经纪行业的发展历程、趋势和前景。

命题点解读

命题点 1 经纪的概念、分类与服务方式(表 1—1)

表 1—1 经纪的概念、分类与服务方式

项 目	内 容
概念	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。
分类	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。
服务方式	居间 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等经纪服务费用的经济行为。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。
	代理 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，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。

续上表

项 目	内 容
服务方式 行纪	<p>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:</p> <p>(1)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。</p> <p>(2)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</p>

命题点 2 经纪的特性(表 1—2)

表 1—2 经纪的特性

项 目	内 容
活动主体的专业性	<p>经纪活动主体的专业性是经纪活动本身的必然要求。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,因而需要他人辅助达成交易。因此,经纪活动的主体必然是专业化的主体。</p> <p>一方面表现为经纪活动的主体对自己所促成的交易活动及其市场具有丰富的专业知识、技能和从业经验。</p> <p>另一方面表现为不同行业、市场的经纪活动具有很强的专业差别,经纪活动的主体通常只能专注于某一个行业和市场,而难以跨行从业</p>
活动地位的中介性	<p>从哲学含义上讲,中介是指不同事物或同一事物内部不同要素之间的联系。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,即委托人与之进行交易的相对人。而提供经纪服务的行为人,正是为委托人与其交易相对人所进行的交易发挥沟通、撮合的联系作用。接受不存在第三主体的委托事项,不属于经纪服务</p>
活动内容的服务性	<p>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</p>
活动收入的后验性	<p>虽然经纪活动是一种有偿服务,但经纪服务提供方所获得的收入是根据服务的后果来最终确定的。首先,无论经纪服务的提供方在经纪服务过程中所提供的各项具体服务内容的数量与质量如何,最终是否能够获得佣金完全取决于经纪服务是否使委托方人与交易相对人达成了交易。其次,经纪服务佣金的数额大小最终由交易成交额的数额来决定</p>

命题点 3 经纪相关概念辨析(表 1—3)

表 1—3 经纪相关概念辨析

项 目	内 容
经纪与中介	<p>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。</p> <p>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:</p> <p>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的“识别”的问题。房地产估价属于此类。</p> <p>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。</p> <p>第三类,直接代理交易的一方完成交易具体程序的活动</p>
经纪与代理、居间	<p>代理可分为民法上的代理和商法上的代理两类。</p> <p>《民法通则》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。”</p> <p>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,实施商品交易并收取佣金的行为。</p> <p>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</p>
经纪与行纪、经销、包销	<p>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。</p> <p>行纪是一种极其特殊的活动,因为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,所以,作为对标的的所有者所面临风险的补偿,行纪主体往往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。</p> <p>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,而且仍以交易标的的所有者的名义进行销售,但是中介服务方的报酬采用“佣金+差价”的形式,如中国房地产领域出现的“包销”</p>

命题点 4 经纪、行纪、经销的区别(表 1—4)

表 1—4 经纪、行纪、经销的区别

概念	同交易标的之间关系	报酬的形式	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
经销	占有交易标的	差价	以自己的名义进行活动
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
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

命题点 5 房地产经纪的含义及分类(表 1—5)

表 1—5 房地产经纪的含义及分类

项 目	内 容
含义	<p>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。</p> <p>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,没有第三方的房地产中介服务不属于房地产经纪活动。</p> <p>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。</p> <p>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和房地产经纪服务合同,向房地产经纪服务的委托人收取房地产经纪服务费(包括佣金和其他服务的服务费)</p>
分类	<p>房地产居间是指房地产经纪机构和房地产经纪人员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房地产经纪行为。</p> <p>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。</p> <p>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相对两方的委托,向一方或相对两方委托人提供居间服务。但无论是接受一方还是相对两方的委托,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都是中间人,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</p>

续上表

项 目	内 容
分类 房地产代理	<p>房地产代理是指房地产经纪机构及人员以委托人的名义,在委托协议约定的范围内,代表委托人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。</p> <p>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相对两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。正因为如此,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。正因为如此,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两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。</p> <p>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</p>

命题点 6 房地产经纪的必要性(表 1—6)

表 1—6 房地产经纪的必要性

项 目	内 容
房地产的特殊性 决定房地产经纪 必不可少	<p>(1) 房地产是不可移动的商品,无法像一般商品那样,集中到固定的市场上进行展示,相反,其交易过程是把供求信息汇集、匹配,或者把购买者集中到房地产所在地进行交易。而房地产经纪正是通过专业分工来提高房地产交易过程中顾客汇集、商品展示等环节的效率,从而促成交易。</p> <p>(2) 房地产是构成要素极为复杂的商品。影响房地产使用价值和价值的因素不仅包括房屋结构、质量、房型、周边环境等物质因素,还包括产权类型、他项权利设立情况等法律因素,以及房地产所在地区的人口素质、历史背景等社会、人文因素等。大多数房地产交易主体都难以在较短的时间内掌握这些信息并把握其对房地产的使用和市场价值的影响。这种状况对房地产交易具有显著的阻滞效应。房地产经纪活动正是通过房地产经纪机构和经纪人员的专业化服务来帮助克服房地产交易主体的非专业缺陷,从而促进了房地产商品流通,因而是房地产市场必不可少的组成部分。</p> <p>(3) 在商品经济运行体系中,大多数商品的流通环节是由商品经销商来完成的。但是,由于房地产价格昂贵,维持房地产这类存货的费用太高,在绝大多数情况下,经销商难以承受,因此房地产难以通过经销商来流通。房地产经纪活动的主体,不需要像一般商品的经销商那样购置大量商品存货,而是主要通过专业人员的经纪服务,来促进房地产交易,因而使得房地产流通环节能以比较经济的方式运行</p>

续上表

项 目	内 容
房地产交易的复杂性 决定房地产经纪必不可少	任何一宗商品交易都包含交易标的和交易对家的信息搜寻、交易谈判与决策、交易标的交割这三大环节。房地产商品构成要素的复杂性和无法通过有形市场集中展示的特征,造成了房地产市场信息搜寻极其困难、成本高昂。房地产商品的超强异质性(即没有两宗房地产是完全相同的)又导致房地产交易主体难以对交易标的进行市场比较。而且,房地产作为基础的生产、生活资料,其效用与使用房地产的主体的生产、生活方式密切相关。因此,不同的主体对同一宗房地产常常会产生极不相同的看法。此外,在大多数情况下,房地产都不是供个人使用的商品,而是供集体(家庭、企业、机构等)使用的商品,房地产交易的决策通常需要多人的共同参与和相互妥协。这些均导致房地产交易中的谈判和决策非常困难。其次,房地产交易标的交割不仅涉及房地产权过户和房款的交割,还涉及物业维修基金、物业管理费、公有事业费账户的更名与费用结算乃至户口迁移等诸多环节,在很多情况下还涉及卖方原有贷款的还清和买方购房贷款的申请、房地产抵押手续办理和贷款发放等事宜,其中任何一个环节的失败都可能导致交易无法安全、顺利地完成,而大多数房地产交易主体对这些复杂的交易环节缺乏经验,独立操作难以保证交易安全、顺利地进行。房地产经纪正是通过房地产经纪机构和人员的专业化服务,来提高房地产交易的信息搜寻效率,降低信息搜寻成本,克服交易谈判和决策的困难,避免决策失误,保证交易标的的安全、顺利地交割。因此,房地产经纪是房地产市场流通不可缺少的环节
房地产信息的 不对称性决定房地产经纪必不可少	市场经济发展的历史表明,市场经济条件下,信息不对称的现象经常存在,信息不对称会催生欺诈、寻租等机会主义行为,从而给市场经济活动的主体带来经济风险。房地产商品和房地产交易的复杂性,强化了房地产市场的信息不对称。这不仅对房地产交易具有明显的阻滞效应,同时也使得房地产交易的风险性大大增加。房地产商品高昂的价值,使得房地产交易中隐含的经济风险特别巨大。而且,由于房地产涉及到各行各业的生产活动和广大人民群众的基本生活,房地产交易中的经济风险很容易演变成社会风险。因此,房地产市场特别需要专业的房地产经纪机构和人员,通过为买卖双方提供各种专业服务,规范房地产交易行为,保证房地产交易安全,避免产生巨大的经济和社会风险

命题点 7 房地产经纪的特性、作用(表 1—7)

表 1—7 房地产经纪的特性、作用

项 目	内 容
特性 活动范围的 地域性	房地产是不动产,房地产市场是区域性市场,无法像其他商品市场那样,通过商品从某个区域向另一个区域的空间移动来平衡不同区域的市场供求。因此,每个地区、城市的房地产市场,都具有强烈的区域特性,其市场供求、交易方式都受到当地特定的社会、经济条件及其历史演变以及地方政府政策的影响。因此,房地产经纪活动的自然主体(即房地产经纪人员)在一定的时期内,通常只能专注于每一个特定的区域市场——城市乃至城市中的特定区域。而房地产经纪活动法律主体(即房地产经纪机构)的跨区域运作,也比其他经纪活动困难得多,而且必须依靠不同区域的当地房地产经纪人员进行