



普通高等教育土建学科专业“十一五”规划教材
全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会规划推荐教材



FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI
FANGDICHAN JINGJI FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI

FANGDICHAN JINGJI

房地产经营与估价专业适用

房地产经纪

张弘武 主编

中国建筑工业出版社

普通高等教育土建学科专业“十一五”规划教材
全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会规划推荐教材

房地产经纪

(房地产经营与估价专业适用)

张弘武 主 编
罗永泰 主 审

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪/张弘武主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2011. 4
普通高等教育土建学科专业“十一五”规划教材. 全国高职高专
教育土建类专业教学指导委员会规划推荐教材. 房地产经营与估价
专业适用

ISBN 978 - 7 - 112 - 13191 - 4

I. ①房… II. ①张… III. ①房地产业—经纪人—基本知识
IV. ①F299. 233. 5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 070951 号

本书主要介绍了房地产经纪职业所能承担的工作任务、应具备的职业能力、工作过程、工作要素以及学习者的训练场地、训练方法和手段。该书可以作为高等院校房地产业相关专业的教材或教学参考书, 也可用于房地产业内人士工作实践中的参考。

责任编辑: 张 晶

责任设计: 张 虹

责任校对: 陈晶晶 王雪竹

普通高等教育土建学科专业“十一五”规划教材
全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会规划推荐教材

房地产经纪

(房地产经营与估价专业适用)

张弘武 主 编

罗永泰 主 审

*

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

北京嘉泰利德公司制版

北京市铁成印刷厂印刷

*

开本: 787 × 1092 毫米 1/16 印张: 19 字数: 416 千字

2011 年 8 月第一版 2011 年 8 月第一次印刷

定价: 35.00 元

ISBN 978 - 7 - 112 - 13191 - 4

(20612)

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)

教材编审委员会名单

主任：吴 泽

副主任：陈锡宝 范文昭 张怡朋

秘书：袁建新

委员：（按姓氏笔画排序）

马 江 王林生 甘太仕 刘 宇 刘建军 汤万龙

吴 泽 张怡朋 李永光 陈锡宝 范文昭 胡六星

郝志群 倪 荣 夏清东 袁建新

序 言

全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会工程管理类专业指导分委员会（原名高等学校土建学科教学指导委员会高等职业教育专业委员会管理类专业指导小组）是建设部受教育部委托，由建设部聘任和管理的专家机构。其主要工作任务是，研究如何适应建设事业发展的需要设置高等职业教育专业，明确建设类高等职业教育人才的培养标准和规格，构建理论与实践紧密结合的教学内容体系，构筑“校企合作、产学结合”的人才培养模式，为我国建设事业的健康发展提供智力支持。

在建设部人事教育司和全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会的领导下，2002年以来，全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会工程管理类专业指导分委员会的工作取得了多项成果，编制了工程管理类高职高专教育指导性专业目录；在重点专业的专业定位、人才培养方案、教学内容体系、主干课程内容等方面取得了共识；制定了“工程造价”、“建筑工程管理”、“建筑经济管理”、“物业管理”等专业的教育标准、人才培养方案、主干课程教学大纲；制定了教材编审原则；启动了建设类高等职业教育建筑管理类专业人才培养模式的研究工作。

全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会工程管理类专业指导分委员会指导的专业有工程造价、建筑工程管理、建筑经济管理、房地产经营与估价、物业管理及物业设施管理6个专业。为了满足上述专业的教学需要，我们在调查研究的基础上制定了这些专业的教育标准和培养方案，根据培养方案认真组织了教学与实践经验丰富的教授和专家编制了主干课程的教学大纲，然后根据教学大纲编审了本套教材。

本套教材是在高等职业教育有关改革精神指导下，以社会需求为导向，以培养实用为主、技能为本的应用型人才为出发点，根据目前各专业毕业生的岗位走向、生源状况等实际情况，由理论知识扎实、实践能力强的双师型教师和专家编写的。因此，本套教材体现了高等职业教育适应性、实用性强的特点，具有内容新、通俗易懂、紧密结合工程实践和工程管理实际、符合高职学生学习规律的特色。我们希望通过这套教材的使用，进一步提高教学质量，更好地为社会培养具有解决工作中实际问题的有用人才打下基础。也为今后推出更多更好的具有高职教育特色的教材探索一条新的路子，使我国的高职教育办的更加规范和有效。

全国高职高专教育土建类专业教学指导委员会
工程管理类专业指导分委员会

前 言

由于社会发展的需要,应用型人才越来越引起社会的普遍关注,在劳务市场上已经呈现出严重的供不应求。如何培养应用型人才也成了教育战线的热门话题。于是,一些教育工作者引进了“工作过程导向,工学结合”的教育理念,并移植了国外的学习者能力训练方法和手段,现已见到良好的效果。但是,这些训练的方法和手段主要是针对“生产加工类”人才的技能培养,而对于经济管理类人才能力的培养仍无良策。尤其是对房地产经营管理能力训练的方法和手段,迄今未能见到相关报导。多年来,我院一直从事房地产专门人才的教育工作,在房地产经纪的教学上有一点点体会。为此,借助教材建设的平台冒昧直陈,以求得全社会的批评和帮助,提高我们的教学水平。

本书力图改变过去的学科模式,对房地产经纪的职业所能完成的工作任务和能力进行了全面分析,筛选和设计出以培养职业能力为目的的工作任务。为了满足学习者职业生涯的发展需要,选定的工作任务既要保证能够完成现实工作,又要考虑到将来肯定会由房地产经纪人承担的工作任务。为了能让学习者掌握完成工作任务所需能力,我们根据房地产经纪的职业特点,将具体工作序化。在教学上,将每项工作任务纵向分解为八个工作过程,横向分解为九个工作和学习要素,形成结构相对固定的教学体系。对于房地产经纪工作过程所涉及的职业能力,我们推荐了一些训练方法和手段。

本书由天津财经大学管理学首席教授、博士生导师、微观经济研究所所长、享受国务院津贴专家罗永泰担任主审;另外在教材编写过程中,佟颖春副教授给予了大力支持;窦艳洁、赵曦、周亮、姚远、陈瑶等教师帮助收集了大量资料,在此共达谢忱。

本书第一、二、三、四、五、六、七、九、十、十一、十二、十三、十四章由国家注册房地产经纪人张弘武编写;第八、十五章由国家注册房地产经纪人张帆编写;张弘武担任主编。由于书中许多问题尚在探讨之中,加之编者的水平所限,疏漏谬误在所难免,恳请业内专家不吝指正。

目录

CONTENTS



第一篇 房地产经纪职业导入篇

第一章 我国房地产经纪职业的由来	2
第一节 我国房地产经纪职业的产生	2
第二节 房地产经纪职业的需求分析	5
第三节 房地产经纪职业在房地产市场中的作用	7
第二章 房地产经纪的工作任务	9
第一节 房地产专业服务的工作任务	9
第二节 房地产经纪职业的工作任务	11
第三章 完成地产经纪工作任务的主体	19
第一节 房地产经纪专业人才类型	19
第二节 房地产经纪人员	20
第三节 房地产经纪机构	22

第二篇 房地产经纪职业能力支持篇

第四章 房地产经纪职业素养	26
第一节 房地产经纪的职业能力	26
第二节 房地产经纪人员的知识结构	35
第三节 房地产经纪人员的职业道德	39
第五章 房地产经纪工作过程的监控	43
第一节 房地产经纪活动经常出现的问题	43

第二节	房地产经纪行业自律	45
第三节	加强行政监管力度	46
第六章	房地产经纪服务的市场竞争	49
第一节	房地产市场与房地产经纪服务市场的关系	49
第二节	房地产经纪服务市场细分	51
第三节	房地产经纪工作的信息传播	53
第七章	房地产经纪合同	58
第一节	房地产经纪合同的作用	58
第二节	房地产经纪合同的主要内容	59
第八章	房地产经纪工作的标的物	62
第一节	有关房地产基础知识	62
第二节	房地产的环境	70
第三节	建筑物的构成	76
 第三篇 房地产经纪职业能力训练篇 		
第九章	工学结合训练房地产经纪职业能力	82
第一节	房地产经纪教学的工学结合	82
第二节	房地产经纪的工作过程	84
第三节	房地产经纪工作要素	86
第四节	房地产经纪职业能力训练	92
第十章	房地产承购代理	98
第一节	情境介绍	98
第二节	实际操作	102
第十一章	房地产出售代理	135
第一节	情境介绍	135
第二节	实际操作	138
第十二章	商品房营销方案制定	170
第一节	情境介绍	170
第二节	实际操作	172

第十三章	房地产出租代理	189
第一节	情境介绍	189
第二节	实际操作	191
第十四章	房地产居间	211
第一节	情境介绍	211
第二节	实际操作	213
第十五章	客户验房代理	229
第一节	情景介绍	229
第二节	实际操作	233
附录	243

第一篇

房地产经纪职业导入篇

第一章

我国房地产经纪职业的由来

第一节 我国房地产经纪职业的产生

一、经纪活动和经纪职业的产生和发展

我国的经纪活动自古有之，只不过不同朝代称呼各异。汉代称驢、驢侏；唐、五代称牙、牙郎、牙侏；宋、元、明称经纪、行老等。古代经纪活动主要的作用是为买卖双方介绍交易，评定货物价格及质量，司衡商品斤两，判断银水成色，防止买卖过程中的欺诈行为并对买卖双方负责。换言之，经纪人在市场上真正的作用是：传递商品信息、评估商品价格、鉴别商品质量、度量商品斤两、鉴定货币真伪等，到了后来经纪人也代缴税金。这样看来，当时的经纪人俨然是一个市场管理人员，之所以经纪人资格有“官帖”之说原因也在于此。封建社会由于受科学技术发展的水平所限，信息传递的广度和速度都有一定障碍。“两者相须，而一时未必即能相遇”，也就是说市场上供求双方都有交换的意愿，但在短时间内不一定就能遇到，因此信息无法沟通，商品更无法成交；由于过去没有商品质量鉴定和价格评估机构，因此供需之间的争执和纠纷肯定不少；过去我国一直是银本位制，货币数量的多少和银质真伪及成色都需要有人判别，以上这些问题都需要有一个能够传递信息，并在商品交换过程中起到协调和鉴证作用的专职人员，于是商品交换的市场上，专门从事经纪工作的专职人员便应运而生了。而且官府还给予了一个明确的职业资格，因此可以认为经纪人在当时就已经成为一个职业。

经纪人不是商品交换的主体，只是协助商品交换的主体完成商品交换。经纪活动对商品交换起着润滑作用，促进了中国古代社会的发展。经纪人服务于买卖

双方并向双方收取佣金，作为服务的报酬。由于经纪人对商品交换是否成功有很大的影响，因此在封建社会就已经开始将经纪纳入官府管理的范畴之内。明朝万历《扬州府志》说：“俗之经纪，皆官为给帖”意即官府发给职业资质。但也有私下以经纪谋生者，故经纪人有“官帖”和“私帖”之分，“官帖”意即官府颁发的职业资格证书。经纪活动服务于各类不同的商品市场，如：粮食、布匹、牲畜以及房地产等。由于不同领域的经纪活动需要不同专业的知识和技能，所以经纪人也分成了许多不同的类别。房地产经纪是各种经纪服务活动中，一项主要的经纪服务类型，当时谓之“房牙”。

二、我国房地产经纪和经纪职业的产生和发展

我国的房地产经纪活动由来已久，从现存历史资料中可以找到房地产经纪从业的痕迹。我国房地产的民间交易，普遍采用书立契约的形式。通常在契约上签字的有：买卖双方、四邻、中人和经纪人。元代《通知格条》已见有关对房屋买卖进行说合并收取佣金的记载。清朝房地产经纪人已经形成独立的行业，而且官府对房地产经纪人也有了非常严格的管理制度。房地产经纪人在当时称为“房牙”、“房地牙”、“土木牙”、“五尺”和“房掇”等。雍正十一年（1733年）由于经纪机构过多，官方下令实行牙帖额定制度。牙行的设立必须通过官方批准不得私自设立，而且控制一定限量，由布政使司钤印发帖。乾隆四年（1739年）重申禁令，严禁滥设牙行。从事房地产经纪活动须事先向县署申领“牙帖”，领帖要交“帖费”经营期间按时交纳“帖税”。房地产经纪人所使用的房地产买卖合同，官府规定了标准文本和房地产经纪服务的收费标准。光绪年间专门制定了《写契投税章程》，其中规定了经纪活动中使用官纸写契的方式和代售官纸收益的分配模式、不同经纪运行模式、佣金收取比例以及如何在规范的契约上签名等。封建社会对房地产经纪人的惩罚是非常详尽而严厉的，包括罚款、杖责甚至监禁。经纪人如挟嫌诬告及舞弊滋扰者除照例枷责外并永远监禁。宣统年间，重新修订和公布了新的《写契投税章程》。新章程取消了房地产经纪人的代售官纸和代办契税的作用，改由地方自治会办理。实际上新《章程》淡化和削弱了房地产经纪人的作用，也减少了从中的收益，加强了行业协会的作用。

民国以来房地产经纪越来越活跃，但政府对经纪活动的管理力度却越来越弱。大约在20世纪30年代，有些城市成立了行业协会——房地产业同业公会，既起到了自我保护的作用也可以实施行业自律。在某种程度上，行业协会对规范房地产经纪人的行为有一定的积极意义。抗日战争胜利以后，当时政府对房地产经纪人更加放任。到新中国成立前夕国民政府摇摇欲坠，房地产经纪人已无人管理，因此房地产市场秩序相当混乱。

解放初期，有些房地产经纪人沿袭旧社会的恶习，相互勾结操纵市场，引起市民的强烈不满。为了保护市民的利益，规范经纪人的行为，一些城市开始对房地产经纪人实施管理。政府取缔了非法经纪人，对合法经纪人发给营业执照。而且政府成立了房地产交易的服务机构，以低廉收费、优质服务和较高的资信程度，

替代了私人的房地产经纪机构。直到1958年私房社会主义改造以后，私房交易活动逐渐减少，房地产经纪人才逐渐退出了历史舞台。

三、现代房地产经纪职业的产生

计划经济时期，住房多为公产（直管公产和单位产），不准承租人买卖。但国家为了方便居民生活，允许承租人相互之间换房。政府为了使换房顺利进行，为换房者提供了许多方便条件。不过普通居民的信息有限，很难找到满意的换房对象，于是开始出现“地下”的换房中介。他们牵线搭桥代办手续并从中渔利，一直延续到改革开放以后。此时私房交易开始逐渐增多，这些地下换房经纪人也兼做买卖交易中介。由于这些人没有合法身份，一直处于被取缔的范围之内。在理论界，有关房地产经纪人对房地产市场的“正”、“反”两方面的作用，一直争论不休。事实上他们也确实很像“双面胶”，管理好就对房地产市场发展有促进作用，管理不好就影响房地产市场发展。对于房地产经纪人究竟应该取缔还是应该因势利导给予合法地位，政府主管部门也一直是举棋不定。直到20世纪90年代初期，广州开始搞经纪人培训并颁发经纪人岗位证书。但并不是房地产经纪人而是笼而统之的经纪人，所有经纪活动都包含在内。不过在经纪人培训课程中，已经包含了房地产经纪的内容。1994年天津市房管局开始编写房地产经纪人讲义，对房地产经纪人进行岗位培训，颁发房地产经纪人岗位资格证书，从此房地产经纪人在个别地区有了合法地位。

职业是参与社会分工，利用专门知识和技能，为社会创造物质财富和精神财富，获取合理报酬，作为物质生活来源并满足精神需求的工作。如前所述，房地产经纪人在我国古代已经成为一种职业，并且获得政府的认可颁发了职业资格证书。但现代的房地产经纪人的职业资格，是从1996年才被国家认可的。

原建设部在1996年发布了《城市房地产中介服务管理规定》（建设部令第50号）。该规定对包括房地产价格评估和房地产咨询在内的房地产中介服务人员资格管理、中介服务机构管理、中介业务管理等作了详细规定，而且第一次明确解释了房地产经纪和经纪人的含义：“本规定所称房地产经纪，是指为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营活动。”、“房地产经纪人必须是经过考试、注册并取得《房地产经纪人资格证》的人员。最近国家对房地产经纪人员又有了更新的解释。2011年4月1日开始施行的《房地产经纪管理办法》规定：“房地产经纪人员是指从事房地产经纪活动的房地产经纪人和房地产经纪人协理”。

四、房地产经纪人职业资格制度的建立

有关房地产经纪人的职业资格制度，境外各国各地不尽相同，有的国家由政府发给职业资格；有的国家由行业自治组织发给职业资格；有的国家各州（或省）对经纪人有不同的管理制度；也有的国家放任不管。我国房地产经纪人虽然已有悠久的历史，但在近代对房地产经纪人实施管理的时间并不长。

我国的房地产经纪人的执业资格制度始于2001年。当时人事部、建设部联合

颁发了《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》（人发〔2001〕128号），决定对房地产经纪人员实行职业资格制度，纳入全国专业技术人员职业资格制度统一规划。凡从事房地产经纪活动的人员，必须取得房地产经纪人员相应的职业资格证书并经注册生效，而且将房地产经纪人员职业资格分为房地产经纪人执业资格和房地产经纪人协理从业资格。取得房地产经纪人执业资格，是进入房地产经纪活动关键岗位和发起设立房地产经纪机构的必备条件。取得房地产经纪人协理从业资格，是从事房地产经纪活动的基本条件。从此我国建立起了房地产经纪人执业资格制度，把对房地产经纪人的管理纳入到了行政管理范围。

除房地产经纪人和经纪人协理以外，在当时房地产市场从事服务工作的还有房地产经纪员和商品房销售人员。商品房销售人员源于建设部制定的《商品房销售管理办法》，其中第二十九条规定：“商品房销售人员应当经过专业培训，方可从事商品房销售业务。”由此有些省份或地区，开始对商品房销售人员进行专业培训，并颁发证书实施管理。在房地产经纪人职业资格实施之前，有些城市或地区已经颁发了房地产经纪人的岗位资格——房地产经纪员，在房地产经纪人职业资格实施以后自动撤销。

第二节 房地产经纪职业的需求分析

一、房地产运行特点

房地产具有耐久性、不可移动性、价值量大、建造周期长等特殊性质。正因如此，也就使得房地产自始至终整个运行过程与其他商品迥异，而有其自身的特点。

虽然房地产也是一种商品，但它与普通商品有很大的区别。商品都要经历生产、流通和消费三个阶段，房地产同样也要经历这三个阶段。所不同的是，普通产品在消费阶段结束后，产品即已灭失不再具有价值；而房地产在消费过程中或消费阶段结束后，仍然可以再次进入流通阶段转售给他人，或再次进入生产阶段生产成为全新的产品。土地永远不会灭失，房地产的生产、流通和消费三个阶段将周而复始地循环。可以认为，普通商品生产、流通和消费三个阶段运行过程是线状的；房地产的生产、流通和消费三个阶段首尾相接，运行过程是环状的。因此房地产运行非常复杂，无论是在哪个阶段，在什么情况下应该采取哪种方式经营某宗房地产，以及如何经营该宗房地产，都需要有相关的法律、建筑以及经济等方面的知识和能力。

虽然按照《循环经济促进法》的要求任何产品都应该再利用和资源化，但该法所说的“再利用，是指将废物直接作为产品或者经修复、翻新、再制造后继续作为产品使用，或者将废物的全部或者部分作为其他产品的部件予以使用。”“资源化，是指将废物直接作为原料进行利用或者对废物进行再生利用”。这种再利用，很多情况是改变了物质原来的化学成分，使化学性质和物理性质都发生了变化，成为另一种物质。房地产的再利用，不改变原来的化学成分最多只改变原来

的形状，化学性质和物理性质都不发生变化还是原来的物质，所以是有本质区别的。

二、工作主体应该具备的能力

（一）生产阶段

从某种意义上说，任何一件产品的生产过程都是复杂的。房地产产品的生产应该加一个“更”字，无论是产品的设计还是施工难度都是非常大的。但我们要讲的还不是物质形态的建造过程，而是与房地产经纪服务有关的经济活动。如果要在某一区域进行房地产投资建设，首先要进行市场分析以判断投资前景；对于某一项目开发之前，必须先进行项目评估以判断是否可行。即使已经决定立项，办理具体相关手续仍然是一项复杂繁琐而且专业性很强的工作。一个房地产开发项目在开工前，大约需要办理的手续有一百多项。

（二）流通阶段

流通阶段是商品的运动过程，是商品从生产领域向流通领域过渡的运动过程。普通商品的消费者可以完全了解它的性能、价格、使用方法以及质量等问题。普通商品大多为动产，动产转移比较简单。按照《物权法》的规定：“动产物权的设立和转让，自交付时发生效力”。也就是说一手交钱，一手交货，只要转移了占有就意味着商品已经发生了转移。但房地产与普通商品不同，完整的房地产商品是由物质形态、区位和权利三大部分构成。对于其中任何一部分的研究都需要非常深厚的知识和专业能力，包括法律、建筑以及经济等诸多方面。房地产属于不动产，不动产的转移非常繁琐。《物权法》规定：“不动产物权的设立、变更、转让和消灭，依照法律规定应当登记的，自记载于不动产登记簿时发生效力。”房地产的权属变更必须进行登记，办理登记手续是十分繁琐的一项工作任务。

世界各国房地产登记制度的模式，基本可分为三种：契约登记制（又称登记对抗主义）、权利登记制（又称登记要件主义）和登记发证制度（托伦斯登记制）。我国的登记制度近似于登记发证制度，是最复杂的一种登记制度。不是专门从事登记工作的职业人，要想完全理清登记过程和顺利进行登记，需要耗费相当长的时间和精力。

（三）消费阶段

普通商品的消费非常简单，使用操作稍微复杂一些的商品，一纸说明书就可以解决问题。但房地产的消费过程必须有专业性的指导，否则不能保证安全使用。因为任何一幢建筑物都是按照某种使用功能的要求设计建造的，使用过程中随便更改用途肯定会出问题。另外，房地产耐用时间很长，在使用过程中必须有专业养护维修，对于房地产的结构和设备经常进行检查，否则使用安全就不能保证。

以上所说的还都是有关房地产的硬件问题，可以由具备物业维修、养护和管理专业技术能力的人员解决。除此之外，消费过程中消费者还会遇到许多法律问题和经济问题。经济问题的解决需要有房地产估价或房地产经纪专业能力。如果业主在消费过程中想要将该房地产再次进入流通领域出租或出售，就必须有房地

产经营方案的编制能力和出租、出售的操作能力；如果业主想要对该房地产进行再开发，则需具有对房地产进行最高最佳利用分析和可行性研究的能力。

三、专业服务需求

没有经过专业培养和训练的当事人，是不可能具有房地产运行中所需的知识和本能力的。这些知识和能力的掌握，需要消耗大量的社会资源和时间。我们曾经进行过调研，如果一个房地产需求者要想完全掌握房地产交易、登记、按揭和验房等相关的基础知识，至少需要大约 300 学时的基础理论学习（还不算经验积累所需的时间）。不可能所有的房地产权人、使用人和关联人都耗费大量的时间和资金去完善自己的知识和能力。试想一下，一个大城市每年房地产的交易量不下万宗，特大城市交易超过十万宗，每笔交易至少有 4 个当事人，如果每人耗费了 300 小时学习时间，则一个城市因房地产交易而消耗的时间大约为一千万到一亿小时。所以房地产的运行必须有专业技术服务的某种职业的支持，于是这种职业服务的需求已经呼之欲出。

按照《民法通则》的规定：“公民、法人可以通过代理人实施民事法律行为。”在法律上，当事人自己不能完全胜任某种民事法律行为时，可以委托具有这些能力的专业人士代理。因此，房地产运行过程中，某个职业的专业服务人才的介入是法律允许的也是必不可少的。

第三节 房地产经纪职业在房地产市场中的作用

一、节约社会资源提高市场效率

房地产不仅自身价格昂贵，而且有非常高的交易成本。这不光是因为需要交纳高额的交易契税，主要是因为交易主体的相互搜寻成本太大。虽然在房地产市场上，每时每刻都存在着供给和需求的欲望，但很难相互匹配成功。房地产市场的承购方一般都不具备房地产交易经验，不知如何寻找房源；出售方更不知道应该怎样，从何处能够找到购买者。虽然有很多媒体可以传递信息，但传媒资源本身的成本就很高，而且媒体上的信息真假难辨能够被对方采信的概率很低。

房地产经纪人可以梳理市场的信息，根据各自意愿匹配信息资源，缩小选择范围最终锁定交易对象。他们帮助当事人寻找所需信息，缩短了匹配信息所用的时间，节约了大量的社会资源，促进了社会发展。而且房地产经纪人还可以从中斡旋，沟通双方意愿促成交易，提高了市场交易的效率。

二、规范房地产市场

（一）交易行为专业化

房地产市场上的商品比较复杂，无论是对其物质形态的认识还是对其经济特

性的认识，都需要有很深的专业知识。但房地产市场的交易行为主体，不一定都具有这些专业知识。而且一个普通的市民，一生中参与房地产交易的机会很少，很难形成经验积累，往往容易在对商品质量的鉴别和对价格的磋商上出现失误，给当事人带来巨大损失。房地产经纪人是房地产市场上，专门从事房地产交易服务的专业人员。他们具有丰富的专业技术知识和经验，可以使交易行为专业化。

（二）交易过程规范化

房地产的交易与普通商品的买卖不同，任何国家对房地产的权属管理都有严格的规定，对产权的变更和交易手续的办理都有一套完善的程序。普通的住房消费者，一生中最多只能有一两次房屋交易的经历，不可能熟知交易程序只能到处乱闯。有的甚至不去办理产权转移登记手续，只用一纸协议了事，扰乱了市场秩序也使当事人的利益受到损失。房地产经纪人办理交易手续轻车熟路，由其代理交易可以使交易过程规范化。