

2007

全国房地产经纪人

执业资格考试名师辅导用书

房地产经纪概论

考试攻略

全国房地产经纪人执业资格考试研究组 编



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

2007全国房地产经纪人执业资格考试名师辅导用书

房地产经纪概论 考试攻略



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

本书由历年参加房地产经纪人资格考试考前辅导的专家编写,严格按照 2007 年考试大纲的要求,对教材的经典内容进行了总结,并针对重要考点和难点精选了大量的习题,进行了重点辅导。后附有 2002 ~ 2006 年全国房地产经纪人执业资格考试试卷,可供考生复习参考。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论考试攻略/全国房地产经纪人执业资

格考试研究组编. —北京:中国电力出版社,2007

2007 全国房地产经纪人执业资格考试名师辅导用书

ISBN 978 - 7 - 5083 - 5460 - 6

I. 房… II. 全… III. 房地产业 - 经纪人 - 资格考核 - 中国 - 自学参考资料 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 053933 号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路 6 号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑:王晓蕾 梁瑶 责任印制:陈焊彬 责任校对:罗凤贤

北京市铁成印刷厂印刷·各地新华书店经售

2007 年 5 月第 1 版·第 1 次印刷

787mm × 1092mm 1/16 · 8.5 印张 · 211 千字

定价:19.80 元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

本社购书热线电话(010 - 88386685)

前 言

房地产经纪人是房地产行业的一支新生力量。随着我国房地产行业的日益成熟，未来的房地产市场将逐步走向房地产交易市场占主体的市场。房地产经纪人的需求将会日益增加，房地产经纪人的社会地位也将日益受到社会的认可。参加并通过房地产经纪人执业资格考试是进入房地产经纪行业的一把金钥匙，也是成为房地产行业老板的一块敲门砖。但是，房地产经纪人执业资格考试的通过人数也在随着考题的变化而减少，让众多参考人员望而生畏。为了便于广大参考人员复习，我们根据 2007 年全新考试大纲和辅导教材，组织了历年参加房地产经纪人执业资格考试相关工作人员以及辅导教师对教材的经典内容进行了总结，并针对重要考点通过习题精选的方式给予了重点辅导，给出了复习的方向。这种编排便于参考人员在没有辅导老师的情况下也可以根据给出的重点内容以及习题精选犹如师临其境，更好地提高复习效果和顺利通过考试，取得房地产经纪人资格。

编 者

目 录

前言

第一部分 要点精讲及仿真练习题

第一章 房地产经纪概述	1
第二章 房地产经纪人员	5
第三章 房地产经纪机构	13
第四章 房地产交易流程与合同	23
第五章 房地产代理业务	35
第六章 房地产居间业务	40
第七章 房地产经纪其他业务	43
第八章 房地产经纪信息	51
第九章 房地产经纪行业管理	54
第十章 中国港台地区房地产经纪业	65

第二部分 2002 ~ 2006 全国房地产经纪人执业资格考试试题

2002 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	70
2003 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	82
2004 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	94
2005 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	106
2006 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	106

第一部分 要点精讲及仿真练习题

第一章

房地产经纪概述

一、经纪的概念

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。

经纪作为一种社会中介服务活动，主要有下列 5 个特点：① 活动范围的广泛性。② 活动内容的服务性。在经纪活动中，经纪主体只提供服务，不直接从事经营。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权，不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。③ 活动地位的居间性。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，即委托人目标的承受人。而经纪服务的行为人，只是为委托人与承受人所进行的事项发挥居间撮合、协助的作用。接受不存在第三主体的委托事项，不属于经纪服务。④ 活动目的的有偿性。⑤ 活动责任的确定性。

一般而言，经纪活动最主要的方式为居间、代理及行纪。居间是指经纪机构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，撮合交易成功并从委托人取得报酬的商业行为。这是经纪行为中广泛采用的一种基本形式。其特点是服务对象广泛，经纪人员与委托人之间一般没有长期固定的合作关系。代理是指经纪机构在受托权限内，以委托人名义与第三方进行交易，并由委托人直接承担相应法律责任的商业行为。经纪活动中的代理，属于一种狭义的商业代理活动。其特点是经纪机构与委托人之间有较长期稳定的合作关系，经纪人员只能以委托人的名义开展活动，活动中产生的权利和责任归委托人，经纪人员只收取委托人的佣金。行纪是指经纪机构受委托人的委托，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商业行为。行纪与代理的区别有两点：一是经委托人同意，或双方事先约定，经纪机构可以以低于（或高于）委托人指定的价格买进（或卖出），并因此而增加报酬；二是除非委托人不同意，对具有市场定价的商品，经纪机构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，但是除经纪机构自己买受委托物的情况外，大多数情况下经纪机构都并未取得交易商品的所有权，他是依据委托人的委托而进行活动。从事行纪活动的经纪人员拥有的权利较大，承担的责任也较重。在通常情况下，经纪机构与委托人之间有长期固定的合作关系。

佣金是经纪收入的基本来源，其性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体。佣金

可分为法定佣金和自由佣金。法定佣金是指经纪机构从事特定经纪业务时按照国家对特定经纪业务规定的佣金标准获取的佣金。法定佣金具有强制效力，当事人各方都必须接受，不得高于或低于法定佣金。自由佣金是指经纪机构与委托人协商确定的佣金，自由佣金一经确定并写入合同后也具有同样的法律效力，违约者必须承担违约责任。

► 习题精选

1. 房地产经纪活动的特点有 ()。

- A. 活动范围的广泛性
- B. 活动内容的服务性
- C. 活动地位的居间性
- D. 活动目的的有偿性
- E. 活动走向的不确定性

【答案】ABCD

2. 经纪活动是指为促成各种市场交易而从事的 () 等的有偿服务活动。

- A. 咨询
- B. 居间
- C. 代理
- D. 行纪
- E. 广告

【答案】BCD

3. 在中国，房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须以 () 为载体。

- A. 房地产中介机构
- B. 房地产经纪机构
- C. 房地产咨询机构
- D. 房地产估价机构

【答案】B

4. 以下关于经纪活动的说法中，正确的有 ()。

- A. 房地产经纪机构接受房地产销售委托后，对委托销售的房地产没有所有权，但拥有抵押权和使用权
- B. 房地产经纪人有独立向享受服务的委托人收取佣金和馈赠
- C. 佣金是房地产经纪机构应得的合法收入
- D. 在房地产经纪活动中，经纪机构所提供的服务不仅具有一定的使用价值，而且具有交换价值
- E. 房地产经纪机构以自己的名义购买住房的行为，不属于经纪行为

【答案】CDE

5. 一般而言经纪活动最主要的方式有 ()。

- A. 抵押
- B. 租赁
- C. 居间
- D. 代理
- E. 行纪

【答案】CDE

6. 某房地产经纪机构接受房地产开发公司的委托，以该开发公司的名义销售开发的商品房，这种行为属于 ()。

- A. 代销
- B. 居间
- C. 行纪
- D. 代理

【答案】D

7. 某房地产经纪机构接受房屋产权人的委托，为其提供购房人的信息，交易成功收取佣金，这种行为属于 ()。

- A. 代销
- B. 居间
- C. 行纪
- D. 代理

【答案】B

8. 某房地产经纪机构接受房屋产权人委托转让房屋, 确定了房屋价格为 45 万元, 委托人授予该机构可以自行确定最终售价以经纪机构名义签订转让合同, 该行为属于 ()。

- A. 居间 B. 代理 C. 行纪 D. 代销

【答案】C

9. 佣金是经纪收入的基本来源, 其性质是 () 的综合体。

- A. 劳动收入 B. 信息费 C. 经营收入 D. 风险收入
E. 回扣

【答案】ACD

10. 经纪机构从事特定经纪业务时按照国家对特定经纪业务规定的佣金标准获取的佣金为 ()。

- A. 法定佣金 B. 经济佣金 C. 自有佣金 D. 强制佣金

【答案】A**二、经纪的起源**

在中国古代, 从事经纪活动的人叫牙人, 又叫牙郎、牙侩、牙子。最早见诸文字记载的中国古代经纪人员是西汉的“狙会”, 又叫“狙侩”。《资治通鉴》注解: “牙郎, 狙侩也。南北物价定于其口, 而后相与贸易。”明确指出了牙郎与早期的狙侩相似, 是贸易的中介。中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到唐代。唐代的行业至少有 120 种以上, 新兴行业有东坊、邸店等。邸店是安寓客商、代客寄存货物、为客商提供洽谈交易条件的堆栈。经营者即店主人, 往往就是牙人。可以说, 邸店实际上就是牙行的雏形。

► 习题精选

1. 最早见诸文字记载的中国古代经纪人员是西汉的 ()。

- A. 牙人 B. 牙郎 C. 牙侩 D. 狙侩

【答案】D

2. 中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到 ()。

- A. 隋 B. 唐 C. 宋 D. 元

【答案】B

3. 邸店是 () 的堆栈。

- A. 安寓客商 B. 代客寄存货物
C. 为客商提供洽谈交易条件 D. 代买货物
E. 代卖货物

【答案】ABC**三、房地产经纪的内涵和必要性****(一) 房地产经纪的内涵**

房地产经纪是指以收取佣金为目的, 为促成他人房地产交易而从事居间、代理等活动的经营行为。在上述定义中, 应把握三个核心概念:

(1) 居间, 是指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, 并收取委托人佣金的行为。

(2) 代理,是指以委托人的名义,在授权范围内,为促成委托人与第三方进行房地产交易而提供服务,并收取委托人佣金的行为。

(3) 佣金,是指房地产经纪机构完成受委托事项后,由委托人向其支付的报酬。

(二) 房地产经纪的特性

房地产经纪的服务性;房地产经纪的专业性;房地产经纪的地域性。

► 习题精选

1. 服务所具有的本质的特点包括 ()。

- A. 生产和消费的同时性
- B. 不可储存性
- C. 排他性
- D. 非实物性
- E. 独占性

【答案】ABD

2. 城市房地产管理法中所称的房地产中介包括 ()。

- A. 房地产经纪
- B. 房地产估价
- C. 房地产信息服务
- D. 房地产咨询
- E. 房地产事务代理

【答案】ABD

3. 在房地产业中,最不具备服务业性质的是 ()。

- A. 房地产经纪
- B. 房地产价格评估
- C. 房地产咨询
- D. 房地产开发

【答案】D

4. 依据中国产业结构的总体分类,房地产业属于第 () 产业。

- A. 一
- B. 二
- C. 三
- D. 二、三

【答案】B

5. 房地产经纪人必须把握的房地产交易中的最敏感、最关键的因素是 ()。

- A. 房地产价格
- B. 房地产金融知识
- C. 房地产法规
- D. 社会情感因素

【答案】A

6. 房地产经纪人必须洞悉、把握的因素包括 ()。

- A. 房地产价格
- B. 房地产金融知识
- C. 房地产法规
- D. 社会情感因素
- E. 房地产开发知识

【答案】ABCD

7. 房地产经纪人员必须了解地方性房地产政策,才能适应不同地区房地产经纪活动的要求,是由房地产经纪的 () 决定的。

- A. 服务性
- B. 专业性
- C. 地域性
- D. 复杂性

【答案】C

第二章

房地产经纪人员

一、房地产经纪人员的职业资格

(一) 房地产经纪人员的职业资格的种类

根据可从事的房地产经纪业务范围的不同,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两种。《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》和《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》是房地产经纪人职业资格的证明文件,未经合法取得《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》和《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》的,不得从事房地产经纪业务。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。

► 习题精选

1. 房地产经纪人员职业资格包括 ()。
A. 房地产经纪人从业资格 B. 房地产经纪人协理职业资格
C. 房地产经纪人执业资格 D. 房地产经纪人协理执业资格
E. 房地产经纪人协理从业资格

【答案】CE

2. 从事房地产经纪活动的基本条件是取得 ()。
A. 房地产经纪人执业资格 B. 房地产经纪人注册证
C. 房地产经纪人协理职业资格 D. 房地产经纪人协理从业资格

【答案】D

3. 房地产经纪人的从业范围为 ()。
A. 全国 B. 全省(直辖市、自治区)
C. 市 D. 县

【答案】A

(二) 房地产经纪人员职业资格考试

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。

凡中华人民共和国公民,遵守国家法律、法规,已取得房地产经纪人协理资格并具备以下条件之一者,可以申请参加房地产经纪人执业资格考试:取得大专学历,工作满6年,其中从事房地产经纪业务工作满3年;取得大学本科学历,工作满4年,其中从事房地产经纪业务工作满2年;取得双学士学位或研究生班毕业,工作满3年,其中从事房地产经纪业务

工作满2年；取得硕士学位，工作满2年，从事房地产经纪业务工作满1年；取得博士学位，从事房地产经纪业务工作满1年。

房地产经纪人执业资格实行全国统一大纲、统一命题、统一组织的考试制度，由人事部、建设部共同组织实施。原则上每年举行一次。经房地产经纪人执业资格考试合格的，由各省、自治区、直辖市人事部门颁发人事部统一印制，人事部、建设部用印的《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》。该证书全国范围有效。

► 习题精选

1. 可申请参加房地产经纪人协理从业资格考试的最低学历要求是（ ）。

- A. 初中 B. 高中 C. 大专 D. 本科

【答案】B

2. 取得大学本科学历，申请参加房地产经纪人执业资格考试，需要从事房地产经纪业务工作满（ ）年。

- A. 2 B. 3 C. 4 D. 5

【答案】A

3. 取得大专学历，申请参加房地产经纪人执业资格考试，需要工作满（ ）年。

- A. 3 B. 4 C. 5 D. 6

【答案】D

4. 经房地产经纪人执业资格考试合格的，由（ ）颁发人事部统一印制，人事部、建设部用印的《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》。

- A. 各省、自治区、直辖市人事部门 B. 各省、自治区、直辖市房地产管理部门
C. 人事部 D. 人事部和建设部

【答案】A

5. 《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》由（ ）用印。

- A. 建设部 B. 劳动部 C. 人事部 D. 人事部和建设部

【答案】D

6. 全国房地产经纪人执业资格考试制度实行的是（ ）。

- A. 统一大纲 B. 统一命题 C. 统一组织 D. 统一注册
E. 统一发证

【答案】ABC

7. 《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》的有效范围是（ ）。

- A. 持有者所在城市 B. 持有者所在省、市、自治区
C. 持有者所在行业 D. 全国范围

【答案】D

8. 组织全国房地产经纪人执业资格考试的部门是（ ）。

- A. 教育部 B. 劳动部 C. 人事部 D. 建设部
E. 工商行政总局

【答案】CD

(三) 房地产经纪人员职业资格注册

取得《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》或者《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》的人员，可以通过所在房地产经纪机构申请房地产经纪人职业资格注册。房地产经纪人执业资格的注册，由国务院建设行政主管部门或者其委托的机构负责。房地产经纪人执业资格注册申请经各省、自治区、直辖市房地产管理部门初审合格后，统一报国务院建设行政主管部门注册登记。经公示无异议或者异议不成立的，由国务院建设行政主管部门核发《中华人民共和国房地产经纪人注册证》。经注册登记后，可以在房地产经纪机构中组织房地产经纪人协理或独立执行经纪业务。房地产经纪人可以在全国范围内申请执业。省、自治区人民政府建设行政主管部门、直辖市人民政府房地产行政主管部门负责房地产经纪人协理从业资格注册，并制定相应的具体管理办法。

申请注册必须明确执业所在的房地产经纪机构，房地产经纪人只能在一个房地产经纪机构执业，不得同时在2个或2个以上房地产经纪机构执业。

申请房地产经纪人职业资格注册的人员，必须同时具备下列条件：遵纪守法，遵守注册房地产经纪人职业道德；取得《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》或者《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》，证件自核发之日起超过3年的，应附达到继续教育标准的证明材料；经所在房地产经纪机构同意；无不予注册情形。

有下列情形之一的，不予注册：不具有完全民事行为能力的；受刑事处罚，自刑罚执行完毕之日起至申请之日止不满5年的；在房地产经纪或相关业务活动中被暂停注册，暂停注册期间未届满的；被注销房地产经纪人注册证书的，自注销决定作出之日起不满3年的；所在房地产经纪机构未通过备案或者年检不合格的；有关法律、法规规定不予注册的其他情形。

房地产经纪人执业资格注册的有效期为3年，自核准注册之日起计算。注册有效期满，需要继续执业的，应于期满前3个月，到原注册管理机构办理再次注册手续。再次注册的，除了应提供初次注册时应提供的证明外，还须提供接受继续教育和参加业务培训的证明。在注册有效期内，变更执业机构者，应当及时办理变更手续。

房地产经纪人调离所在房地产经纪机构的，由所在房地产经纪机构负责收回《中华人民共和国房地产经纪人注册证》，并在解聘后30日内交回国务院建设行政主管部门注销。房地产经纪人调离原注册时所在经纪机构后，被其他房地产经纪机构聘用的，需重新办理执业资格注册手续。

► 习题精选

- 负责房地产经纪人执业资格注册的机构是（ ）及其委托的机构。
 - 国家人事部
 - 国务院建设行政主管部门
 - 省（直辖市、自治区）人事行政主管部门
 - 省（直辖市、自治区）建设行政主管部门

【答案】B

- 房地产经纪人执业资格注册申请的初审部门是（ ）。
 - 省（直辖市、自治区）房地产管理部门
 - 省（直辖市、自治区）建设管理部门

C. 省（直辖市、自治区）人事管理部门

D. 省（直辖市、自治区）土地管理部门

【答案】A

3. 房地产经纪人不得（ ）。

A. 同时在 2 个或 2 个以上房地产经纪机构执业

B. 在 2 个或 2 个以上房地产经纪机构执业

C. 在 3 个或 3 个以上房地产经纪机构执业

D. 先后在 2 个或 2 个以上房地产经纪机构执业

【答案】A

4. 负责房地产经纪人执业资格注册的部门是国务院（ ）行政主管部门或者其委托的机构或部门。

A. 建设

B. 规划

C. 工商

D. 土地

【答案】A

5. 房地产经纪人调离房地产经纪机构，负责收回《中华人民共和国房地产经纪人注册证》的是（ ）。

A. 房地产经纪机构

B. 县市房地产行政管理部门

C. 省级建设管理部门

D. 国务院建设管理部门

【答案】A

6. 取得《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》，证件自核发之日起超过（ ）年的，申请注册应附达到继续教育标准的证明材料。

A. 1

B. 2

C. 3

D. 4

【答案】C

7. 被注销房地产经纪人注册证书的，自注销决定作出之日起不满（ ）年的，不予注册。

A. 1

B. 2

C. 3

D. 4

【答案】C

8. 房地产经纪人执业资格注册的有效期为 3 年，自（ ）之日起计算。

A. 核准注册

B. 申请注册

C. 收到注册申请

D. 取得《中华人民共和国房地产经纪人注册证》

【答案】A

9. 房地产经纪人执业资格注册的有效期为（ ）年。

A. 2

B. 3

C. 4

D. 5

【答案】B

10. 房地产经纪人调离所在房地产经纪机构的，由所在房地产经纪机构负责收回《中华人民共和国房地产经纪人注册证》，并在解聘后（ ）日内交回国务院建设行政主管部门注销。

A. 15

B. 30

C. 45

D. 60

【答案】 B

11. 以下关于房地产经纪人注册的说法中, 正确的有 ()。

- A. 房地产经纪人执业资格注册的有效期为 3 年, 自申请注册之日起计算
- B. 房地产经纪人注册期满, 需要继续执业的, 应当于期满前 3 个月到原注册管理机构办理再次注册手续
- C. 房地产经纪人调离所在房地产经纪机构, 由原房地产经纪机构负责收回《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》
- D. 房地产经纪人调离原注册时所在经纪机构后, 被其他房地产经纪机构聘用的, 需重新办理执业资格注册手续
- E. 申请注册必须明确执业所在的房地产经纪机构, 房地产经纪人只能在一个房地产经纪机构执业

【答案】 BDE**(四) 房地产经纪人员的权利与义务**

房地产经纪人享有以下权利: 依法发起设立房地产经纪机构; 加入房地产经纪机构, 承担房地产经纪机构关键岗位; 指导房产经纪人协理进行各种经纪业务; 经所在机构授权订立房地产经纪合同等重要文件; 要求委托人提供与交易有关的资料; 有权拒绝执行委托人发出的违法指令; 执行房地产经纪业务并获得合理报酬。

房地产经纪人协理享有以下权利: 房地产经纪人协理有权加入房地产经纪机构; 协助房地产经纪人处理经纪有关事务并获得合理的报酬。

房地产经纪人、房地产经纪人协理应当履行以下义务: 遵守法律、法规、行业管理规定和职业道德; 不得同时受聘于 2 个或 2 个以上房地产经纪机构执行业务; 向委托人披露相关信息, 充分保障委托人的权益, 完成委托业务; 为委托人保守商业秘密; 接受国务院建设行政主管部门和当地地方政府房地产行政主管部门的监督检查; 接受职业继续教育, 不断提高业务水平。

► 习题精选

1. 以下属于房地产经纪人协理的权利的是 ()。

- A. 依法设立房地产经纪机构
- B. 有权加入房地产经纪机构
- C. 执行房地产经纪业务并获得合理报酬
- D. 经所在机构授权订立房地产经纪合同等重要文件

【答案】 B

2. 房地产经纪人应当履行的义务包括 ()。

- A. 为委托人保守商业秘密
- B. 接受职业继续教育
- C. 至少受聘于 2 个房地产经纪机构执行业务
- D. 接受地方政府房地产行政主管部门的监督
- E. 向委托人披露相关信息, 充分保障委托人的权益, 完成委托业务

【答案】 ABDE

二、房地产经纪人员的职业道德

(一) 道德和职业道德

现在通常所说的道德,是指人们在社会生活实践中所形成的关于善恶、是非的观念、情感和行为习惯,并依靠社会舆论和良心指导的人格完善与调节人与人、人与自然关系的规范体系。道德包括客观和主观两个方面。客观方面指一定的社会对社会成员的要求,表现为道德关系、道德理想、道德标准、道德规范等;主观方面指人们的道德实践,包括道德意识、道德信念、道德判断、道德行为和道德品质等。道德是一种社会意识,属于上层建筑的范畴。它受社会存在——经济基础的影响,但又具有相对独立性,并能反作用于经济基础。道德起源于原始社会。但道德作为一种独立的社会意识形态,则是到了奴隶社会才形成的。

职业道德是指人们在从事各种职业活动的过程中应该遵循的思想、行为准则和规范,在性质上具有专业性,在内容上具有一定的稳定性、连续性。

(二) 房地产经纪职业道德

房地产经纪职业道德是指房地产经纪行业的道德规范,它是房地产经纪行业从业人员就这一职业活动所共同认可并拥有的思想观念、情感和行为习惯的总和。

就思想观念而言,它包括对涉及房地产经纪活动的一些基本问题的是非、善恶的根本认识,这种认识是指在房地产经纪人员思想观念中所形成的一种内在意识。从内容上讲,主要涉及三个方面:职业良心、职业责任感和执业理念。职业良心涉及对执业活动的“守法”、“诚实”、“守信”等执业原则、经纪人员收入来源、经纪服务收费依据和标准等一些重大问题的认识。职业责任感涉及房地产经纪人员对自身责任及应尽义务的认识。执业理念主要指对市场竞争、同行合作等问题的认识和看法。

房地产经纪职业道德的情感层面涉及房地产经纪人员的职业荣誉感、成就感及在执业活动中的心理习惯等,如对房地产经纪行业作用与地位的认识,在与客户及同行交往过程中的心理惯势等。

行为习惯是最能显化职业道德状况的层面。房地产经纪职业道德在行为习惯方面包括房地产经纪人员遵守有关法律、法规和行业规则以及在执业过程中仪表、言谈、举止等方面的修养。

(三) 房地产经纪人员职业道德的基本要求

房地产经纪人员职业道德的基本要求主要体现在职业良心、职业责任感和执业理念三个方面。根据中国房地产经纪行业当前的实际情况,目前房地产经纪人员在职业道德方面应符合以下基本要求:守法经营;以“诚”为本;恪守信用;尽职尽责;公平竞争,团结合作。

► 习题精选

1. 现在通常所说的道德的客观方面表现为 ()。

- A. 道德关系 B. 道德信念 C. 道德标准 D. 道德行为
E. 道德规范

【答案】ACE

2. 我们所说的道德的主观方面表现为 ()。

- A. 道德意识 B. 道德信念 C. 道德标准 D. 道德行为
E. 道德判断

【答案】 ABDE

3. 职业道德在性质上具有 ()。

- A. 专业性 B. 稳定性 C. 连续性 D. 地域性

【答案】 A

4. 以下房地产经纪人员职业道德内容中,属于情感方面的是 ()。

- A. 房地产经纪人员遵守有关法律、法规和行业规则
B. 在执业过程中仪表、言谈、举止等方面的修养
C. 对市场竞争、同行合作等问题的认识和看法
D. 房地产经纪人在与客户交往中形成的惯事

【答案】 D

5. 房地产经纪人员职业道德的基本要求主要体现在 ()。

- A. 职业良心 B. 职业责任感 C. 执业理念
D. 执业业绩 E. 执业水平

【答案】 ABC

6. 以下房地产经纪人的行为中,属于违背以“诚”为本的基本要求的是 ()。

- A. 诋毁同行 B. 收取佣金以外的收入
C. 泄露客户商业秘密 D. 迎合客户
E. 无证经营

【答案】 BD

7. 房地产经纪机构恶意削价,违背了房地产经纪职业道德的 () 基本要求。

- A. 以“诚”为本 B. 恪守信用
C. 尽职尽责 D. 公平竞争,团结合作

【答案】 D

8. 房地产经纪人的职业良心涉及 () 等重大问题的认识。

- A. 市场竞争
B. 对执业过程中“守法”、“诚实”、“守信”等执业原则
C. 自身责任及应尽义务
D. 经纪人员收入来源
E. 经纪服务收费依据和标准

【答案】 BDE

三、房地产经纪人员职业技能的构成

(一) 收集信息的技能

信息是房地产经纪人员开展经纪业务的重要资源,房地产经纪人员只有具备良好的信息收集技能,才能源源不断地掌握大量真实、准确和系统的房地产经纪信息。

收集信息的技能包括:对日常得到的信息进行鉴别、分类、整理、储存和快速检索的能力;根据特定业务需要,准确把握信息收集的内容、重点、渠道,并灵活运用各种信息收集方法和渠道,快速有效地收集到针对性信息。

(二) 市场分析的技能

市场分析技能是指经纪人根据所掌握的信息,采用一定的方法对其进行分析,进而对市

场供给、需求、价格的现状及变化趋势进行判断。对信息的分析方法包括：数学处理分析（根据已有的数据信息计算某些数据指标，如平均单价、收益倍数等）、比较分析（不同地区或不同类别房源的比较、同类房源在不同时间段上的比较等），因果关系分析等。对市场的判断包括定性的判断。市场分析技能也是房地产经纪人必须掌握的职业技能。

（三）人际沟通的技能

房地产经纪的服务性决定了房地产经纪人需要不断与人打交道，不仅要与各种类型的客户打交道，还要与客户的交易对象、有可能提供信息的人，以及银行、房地产交易中心、物业管理公司等机构的人员打交道。房地产经纪人员需要通过与此类人员的沟通，将自己的想法传达给对方，并对对方产生一定的影响，使对方在思想上认同自己的想法，并在行动上予以支持。

（四）供求搭配的技能

不论是居间经纪人，还是代理经纪人，都需要一手牵两家，其实质也就是要使供求双方在某一宗（或数宗）房源上达成一致。

（五）把握成交时机的技能

交易达成，是房地产经纪人劳动价值得以实现的基本前提，因此它是房地产经纪业务流程中关键的一环。房地产经纪人应能准确判断客户犹豫的真正原因和成交的条件是否成熟，如果成交条件已经成熟则能灵活采用有关方法来消除客户的疑虑，从而使交易达成。这就是把握成交时机的技能。

► 习题精选

1. 某客户新近迁移到该城，需要购买一套价格适宜、居住出行方便的住房，接受委托的房地产经纪人应该能够迅速收集有关该类住宅的（ ）。

- A. 房源
- B. 客源
- C. 市场价格
- D. 开发成本
- E. 销售税费标准

【答案】AC

2. 对市场信息进行分析的方法主要有（ ）。

- A. 数学处理分析
- B. 比较分析
- C. 因果关系分析
- D. 财务分析
- E. 费用效益分析

【答案】ABC

3. 房地产经纪人员应该具备的职业技能包括（ ）。

- A. 收集信息的技能
- B. 市场分析的技能
- C. 人际沟通的技能
- D. 供求搭配的技能
- E. 把握佣金收取时机的技能

【答案】ABCD

4. 房地产经纪人劳动价值得以实现的基本前提是（ ）。

- A. 拥有房源
- B. 拥有客源
- C. 交易达成
- D. 佣金获得

【答案】C