

FANGDICHAN JINGJIREN

# 房地产经纪人的

唐立军◎主编



 旅游教育出版社



# 房地产经纪人

FANGDICHAN JINGJIREN

唐立军◎主编



旅游教育出版社

策 划:刘 权

责任编辑:张瑞芳 孙春燕

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人/唐立军主编.—北京:旅游教育出版社,2010.3

ISBN 978-7-5637-1911-2

I. ①房… II. ①唐… III. ①房地产业—经纪人—中国—教材

IV. ①F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 235981 号

房地产经纪人

唐立军 主编

出版单位	旅游教育出版社
地 址	北京市朝阳区定福庄南里 1 号
邮 编	100024
发行电话	(010)65778403 65728372 65767462(传真)
本社网址	www.tepcb.com
E-mail	tepfx@163.com
印刷单位	北京中科印刷有限公司
经销单位	新华书店
开 本	787×960 1/16
印 张	18.75
字 数	273 千字
版 次	2010 年 3 月第 1 版
印 次	2010 年 5 月第 2 次印刷
定 价	38.00 元

(图书如有装订差错请与发行部联系)

## 《房地产经纪人》编写组成员名单

主 编 唐立军

编写组成员 唐立军 李 蓓 李慧杰  
白 洁 武晶晶 富 斌

# 前 言

房地产业是我国国民经济的重要支柱产业,房地产经纪行业是房地产业的重要组成部分,在活跃和繁荣房地产市场、满足国计民生需要、促进国民经济的发展中发挥着重要作用。

随着我国房地产市场的发展,房地产经纪发展的空间和市场越来越大,同时对房地产经纪人的要求也越来越高。但是,由于我国房地产市场发展比较晚,而且也不均衡,房地产业的市场体系尚未完善,市场主体发育水平还不高,政府对房地产市场的调控与监管也未完全规范和标准,加之经纪人、房地产经纪人的发展又不很成熟,因此,房地产经纪行业和市场还存在着不容忽视的问题。房地产经纪市场的培育与发展同房地产经纪人的培育和发展关系密切,需要政府、行业组织、企业和社会各方面高度重视,并积极推进房地产经纪人的发展。

基于以上考虑,本教材从房地产经纪、房地产经纪人、房地产市场、房地产交易、房地产经纪交易、房地产经纪业务运营以及开发与管理等方面,较全面地归纳、介绍、分析了房地产经纪人必备业务与管理的知识与技术规范。本教材的特点是全面、实用、实践性强,在每章前提示了“本章概要”,在每章后提出了研究思考题,便于读者学习。

本书符合房地产经纪从业人员岗位的技能鉴定与考核的需要,可供房地产业的经纪从业人员学习和培训之用,同时,对相关人员了解、学习房地产经纪业务具有较大的参考价值。

本书由于编写周期较短,加之编写人员对房地产市场及其经纪运作问题认识、把握的局限,本教材难免有疏漏和不足之处,欢迎读者批评指正。在教材编写过程中,参阅了一些专家学者出版的与房地产经纪有关的教材、专著和相关读物,在此一并表示感谢。

作者

2010年1月

# 目 录

<b>第一章 房地产经纪概述</b> .....	1
<b>第一节 房地产经纪的概念和特点</b> .....	1
一、经纪、经纪人、房地产经纪人 .....	1
二、房地产经纪的必要性 .....	4
三、房地产经纪的特点 .....	5
<b>第二节 房地产经纪的内容和形式</b> .....	6
一、房地产经纪的对象 .....	6
二、房地产经纪的内容 .....	7
三、房地产经纪的形式 .....	8
<b>第三节 房地产经纪人的地位和作用</b> .....	9
一、房地产经纪人的地位 .....	9
二、房地产经纪人的作用 .....	10
<b>第四节 我国房地产经纪的沿革和发展</b> .....	11
一、我国房地产经纪的历史沿革 .....	11
二、我国房地产经纪的发展状况 .....	14
三、我国房地产经纪的发展趋势 .....	19
<b>第二章 房地产经纪人与经纪机构</b> .....	25
<b>第一节 房地产经纪人的类型与特征</b> .....	25
一、房地产经纪人的类型 .....	25
二、房地产经纪人的特征 .....	28
<b>第二节 房地产经纪人的权利与义务</b> .....	30
一、房地产经纪人的权利 .....	30
二、房地产经纪人的义务 .....	31
<b>第三节 房地产经纪机构</b> .....	32
一、房地产经纪机构的类型 .....	33

二、房地产经纪机构的功能 .....	34
三、房地产经纪机构的设立 .....	35
第四节 房地产经纪机构的岗位设置与人员管理 .....	38
一、房地产经纪人与房地产经纪机构的关系 .....	38
二、房地产经纪机构的岗位设置 .....	39
三、房地产经纪机构的人员管理 .....	41
<b>第三章 房地产市场 .....</b>	<b>47</b>
第一节 房地产商品及特性 .....	47
一、房地产商品的含义 .....	47
二、房地产商品的类型 .....	48
三、房地产商品的特点 .....	51
第二节 房地产市场构成 .....	53
一、房地产市场的构成要素 .....	54
二、房地产市场的分类 .....	55
三、房地产市场的特点 .....	56
第三节 房地产市场的供求 .....	58
一、地产供给与需求 .....	58
二、房产供给与需求 .....	63
三、房地产市场的变化趋势 .....	68
第四节 房地产价格 .....	70
一、房地产价格的类型与特点 .....	70
二、房地产价格的构成 .....	74
三、房地产价格的影响因素 .....	78
<b>第四章 房地产交易 .....</b>	<b>81</b>
第一节 房地产交易的形式与程序 .....	81
一、房地产交易的形式 .....	81
二、房地产交易程序 .....	86
第二节 房地产交易价格 .....	88
一、房地产估价原则 .....	89
二、房地产估价程序 .....	90
三、房地产估价方法 .....	90
第三节 房地产交易税金 .....	99
一、房地产交易的主要税种 .....	99

二、房地产交易的相关税费 .....	109
第四节 房地产交易的产权登记 .....	110
一、房地产产权登记的类型与程序 .....	110
二、房地产产权证书的种类与内容 .....	116
三、房地产产权登记的时限与相关要求 .....	117
<b>第五章 房地产经纪业务 .....</b>	<b>123</b>
第一节 房地产经纪业务的类型与方式 .....	123
一、房地产经纪业务的类型 .....	123
二、房地产经纪业务的方式 .....	124
第二节 房地产经纪业务的基本流程 .....	132
一、信息收集与传播 .....	132
二、房源与客源开拓 .....	133
三、业务洽谈 .....	136
四、物业检查 .....	136
五、签订经纪合同 .....	138
六、买方(承租方)看房 .....	138
七、代理(或协助)交易达成 .....	140
八、代办产权过户与登记 .....	140
九、物业交接 .....	141
十、佣金结算 .....	141
第三节 房地产经纪的业务收费 .....	142
一、房地产经纪收费的构成与确定 .....	142
二、房地产经纪佣金的收取与保护 .....	144
<b>第六章 房地产经纪业务的促成 .....</b>	<b>146</b>
第一节 影响房地产经纪业务促成的因素 .....	146
一、物业因素 .....	146
二、委托人及其客户因素 .....	148
三、房地产经纪企业因素 .....	149
四、房地产经纪人员因素 .....	151
第二节 房地产经纪业务面临的主要风险 .....	152
一、顾客因素产生的风险 .....	153
二、政策法律因素产生的风险 .....	153
三、企业内部因素产生的风险 .....	154



第三节 房地产经纪业务促成的技巧 .....	155
一、寻找客户的技巧 .....	155
二、考察客户的技巧 .....	157
三、接待客户的技巧 .....	158
四、心理战术技巧 .....	161
五、谈判的策略与技巧 .....	162
<b>第七章 房地产经纪合同 .....</b>	<b>167</b>
第一节 房地产经纪合同概述 .....	167
一、房地产经纪合同的概念 .....	167
二、房地产经纪合同的主要条款 .....	171
第二节 房地产居间合同 .....	173
一、房地产居间合同的特点 .....	173
二、房地产居间合同的权利与义务 .....	176
三、房地产居间合同的条款、格式与样本 .....	178
四、房地产居间合同的订立 .....	183
第三节 房地产代理合同 .....	184
一、房地产代理合同的特征 .....	184
二、房地产代理合同的内容与样本 .....	186
三、房地产代理合同的权利与义务 .....	191
四、房地产代理合同的订立和终止 .....	194
第四节 房地产行纪(信托)合同 .....	195
一、房地产行纪(信托)合同的法律特征 .....	195
二、房地产行纪(信托)合同的主要条款与样本 .....	196
三、房地产行纪(信托)合同的权利与义务 .....	199
四、房地产行纪(信托)合同的违约责任 .....	200
<b>第八章 房地产经纪市场开发 .....</b>	<b>203</b>
第一节 房地产经纪市场调查和分析 .....	203
一、房地产经纪市场调查的概念、目的和原则 .....	203
二、房地产经纪市场调查的内容 .....	209
三、房地产经纪市场调查的程序与方法 .....	213
四、房地产经纪市场调查的结果与分析 .....	220
第二节 房地产经纪市场的预测与开发 .....	222
一、房地产经纪市场预测的概念、内容和基本方法 .....	222

二、房地产经纪市场开发的思路与方法 .....	230
第三节 房地产经纪市场营销的理念与策略 .....	238
一、房地产经纪市场营销的理念 .....	238
二、房地产经纪市场营销的策略 .....	241
<b>第九章 房地产经纪人管理 .....</b>	<b>246</b>
第一节 房地产经纪人员的素质与技能要求 .....	246
一、职业道德 .....	246
二、知识结构 .....	248
三、专业知识 .....	249
四、职业技能 .....	251
五、心理素质 .....	253
六、礼仪与形象 .....	255
第二节 房地产经纪人的执业资格管理 .....	257
一、房地产经纪个人的资格管理 .....	257
二、房地产经纪机构的资格管理 .....	261
第三节 房地产经纪人行业与市场管理 .....	262
一、房地产经纪人的行业管理 .....	262
二、房地产经纪人的市场管理 .....	265
<b>第十章 国外房地产经纪人制度 .....</b>	<b>268</b>
第一节 美国房地产经纪人制度 .....	268
一、美国房地产经纪人的法规制度 .....	268
二、美国对房地产经纪人的管理 .....	269
三、美国房地产经纪业务的运作方式 .....	272
四、美国房地产经纪人的佣金与不动产复原基金 .....	274
第二节 日本房地产经纪人制度 .....	274
一、日本房地产经纪人的法规制度 .....	274
二、日本对房地产经纪人的管理 .....	275
三、日本房地产经纪的主要组织形式与特点 .....	276
四、日本房地产经纪人的佣金与营业保证金 .....	276
<b>第十一章 我国港台地区房地产经纪人制度 .....</b>	<b>277</b>
第一节 我国香港地区房地产经纪人制度 .....	277
一、我国香港地区房地产经纪机构的种类 .....	277
二、我国香港地区房地产经纪行业的特点 .....	277

三、我国香港地区房地产经纪行业的管理 .....	278
四、我国香港地区房地产经纪业务运作模式与运作程序 .....	279
第二节 我国台湾地区房地产经纪人制度 .....	281
一、我国台湾地区房地产经纪人的经纪业务内容 .....	281
二、我国台湾地区房地产经纪人的经营方式 .....	281
三、我国台湾地区房地产经纪人的佣金制度 .....	284
四、我国台湾地区房地产经纪人的行业管理 .....	285
<b>主要参考书目</b> .....	<b>286</b>

# 第一章

## 房地产经纪概述

### 本章概要:

房地产经纪的有关概念、内容和形式

房地产经纪的必要性和特点

房地产经纪人的地位、作用和沿革

### 第一节 房地产经纪的概念和特点

房地产业是我国国民经济的重要支柱产业,步入21世纪,随着经济的飞速发展以及国家政策的调整,我国房地产业发展迅速,市场日趋成熟。作为房地产业的重要组成部分,房地产经纪业发展的空间也越来越大,在活跃和繁荣房地产市场、促进国民经济的发展中发挥了重要作用。本节我们将从经纪和经纪人的概念出发,进一步了解房地产经纪人的概念和特点。

#### 一、经纪、经纪人、房地产经纪人

##### (一) 经纪

我们来了解一下经纪的内涵。在《辞源》中,经纪被解释为:经营;经纪人;料理,安排;买卖;法度,秩序。随着社会经济活动的不断发展,经纪逐渐发展成为一种中介服务行为,具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等有偿服务活动。从以上定义我们可以看到,经纪有两方面内涵。

中介性:在充分尊重买卖双方权益的基础上,提供信息和专业知识,促成交易。

有偿性:经纪活动是以获得一定报酬为最终目的的。

从定义中我们也可以看出,经纪活动有三种形式,即居间、代理和行纪。

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。这种经纪行为服务对象广泛,经纪人员与委托人之间没有长期固定的合作关系,经纪人以自己的名义进行经纪活动。

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。

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,并由经纪人自己承担规定的法律责任的商业行为。

那么经纪活动都有哪些特点呢?

首先,经纪活动范围广泛。作为一种社会中介服务活动,经纪活动的范围是广泛的,这是由商品的多样性所决定的,商品的多样性给经纪服务提供了广泛的活动空间。

其次,经纪活动具有服务性。经纪活动的内容具有服务性,经纪机构只提供服务,经纪活动的前提是存在委托目标的承受人,经纪服务的行为人只是提供信息和专业知识,撮合委托人与委托目标的承受人进行交易,不直接从事经营,对所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权。

再次,经纪活动具有有偿性。正如我们讨论经纪的内涵所提到的,经纪活动具有有偿性的特点,经纪活动的目的是获取利益,所提供的服务也是一种商品,因此有权向享受服务的个人或机构收取合理的报酬。

最后,经纪活动具有确定性。在经纪活动中,经纪机构和委托人要通过签订合同的方式,明确各自的权利和义务,经纪活动的责任具有确定性。

## (二) 经纪人

### 1. 经纪人的概念

经纪人,顾名思义,就是在经纪业中实施经纪行为的主体。

经纪人概念来自于英美国家的“broker”一词,英美法系并没有对经纪人、代理人和代销人及其行为作严格的区分,经纪被认为是一种职业行为。经纪人在我国的《经济大辞典》中定义为:“中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖方的媒介,促成交易,以赚取佣金的中间商人。也称居间人、中介人等。”美国市场学家菲利浦·R.特奥拉在他的《国际市场经济》一书中将现代经纪人描述为“提供廉价、代理服务的各种中间人的总称,他们在客商之间无连续性关系”。

由以上的两个定义,再结合我们所了解的经纪的概念,我们就可以很容易地理解我国国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》中关于经纪人的定义:

经纪人是指在经济活动中,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、法人和其他经济组织。

经纪人在商业活动中不归属委托方或第三方,完全处于中间地位,充当媒介,撮合买卖成交。

## 2. 经纪人的分类

经纪人的分类方法有很多,根据经纪人的结构形式不同,可以分为个体经纪人、合伙经纪人、企业或公司经纪人;根据经纪人服务的社会区域不同,可以分为农村经纪人、城市经纪人、边贸经纪人;根据经纪人的素质水平不同,把它分为一般经纪人、专家经纪人,等等。

事实上,经纪人的身份常常是由其经纪活动所涉及的内容来确定的,因此,我们主要根据经纪人的活动在服务内容上的不同,把经纪人分为以下几类。

(1)商品经纪人:是直接为商品现货买卖双方充当中介的经纪人。其中包括撮合商品现货买卖者之间交易的一般经纪人,以及在交易所内开展业务的交易所经纪人。

(2)商品期货经纪人:是指专门在期货市场上为买卖双方充当中介而收取佣金的经纪人。

(3)金融经纪人,又分为证券经纪人、外汇经纪人和期货经纪人。证券经纪人是指同时接受许多买者和卖者的委托,通过公平的集中竞价原则,使买卖双方尽量按自己的意愿成交的经纪人;外汇经纪人是指在外汇市场上,在买方和卖方之间促成双方议定彼此可以接受的合约的经纪人;期货经纪人是介于期货交易所和客户之间的中介者,是代理客户买进或卖出订单并提供一切必要协助的经纪人。

(4)房地产经纪人的定义:是指在房地产经纪活动中,受客户委托,为客户提供房地产居间、行纪、代理等服务并收取佣金的经纪人。

(5)保险经纪人:是指连接保险需求和供给的经营者、安排者的经纪人。与其他行业经纪人不同的是,保险经纪人的报酬一般由保险公司支付。

(6)技术经纪人:是指在科技市场上为科技成果的转让和吸收、科技成果的嫁接和辐射,充当中介的经纪人。

(7)信息经纪人:是指从事信息中介服务的经纪人。

(8)文化和体育经纪人:是指从事文化和体育行业中介服务的经纪人。

## 3. 经纪人的特点

我们可以看到,经纪人作为一种社会中介服务活动的主体,具有区别于

其他商人活动的特点。

(1) 经纪人不占有商品,是以信息为生存资本的。经纪人本身并不占有商品,也无须垫支大笔的资金,只需要掌握某类商品或服务的供需信息,就可以为供求双方提供服务,通过中间撮合促成交易的实现。通过中介活动,赚取佣金。

(2) 经纪人应该是具有高素质的专业人才。正是由于经纪人不占有商品,而是以信息为生存资本的,这就要求经纪人应该是具有高素质的专业人才,要为客户提供各种经纪服务,必须熟悉所属行业的各种专业知识以及宏观、微观的经济政策,掌握必要的信息和技能。

(3) 经纪人与客户之间无连续性的关系。经纪活动的主要方式是居间,经纪人服务的对象十分广泛,他们可以利用大量的信息同时为多个客户服务,也可以提供多种经纪服务。因此,经纪人与客户之间一般不存在固定的、长时间的协议关系。

### (三) 房地产经纪人

房地产经纪是基于房地产这个特殊的物质所形成的市场而产生的,具体而言,是指向进行房地产开发、转让、抵押、租赁等房地产经济活动的当事人有偿提供居间、行纪、代理服务的经营性活动。从对经纪和经纪人的了解,我们知道,房地产经纪人当然就是实施房地产经纪活动的主体,正如我们在前面已给出的定义:

房地产经纪人在指在房地产经纪活动中,受客户委托,为客户提供房地产居间、行纪、代理等服务并收取佣金的经纪人。

因为房地产一般被称为不动产,所以房地产经纪人也叫不动产经纪人,其活动主要内容有:现房交易、期房交易、地产交易、房地产抵押服务、房屋租赁代理、房地产合资、合作或联营的项目交易以及房地产的广告策划、过户纳税、产权调换和售后服务等代理活动。关于房地产经纪人的具体知识我们将在以后的章节中详细介绍。

## 二、房地产经纪的必要性

房地产经纪服务,是房地产开发、经营、销售过程中不可或缺的重要环节。进入 21 世纪,随着市场经济体制改革的深入和完善,房地产行业呈现出前所未有的光明前景。房地产作为一种特殊商品,其标的物的属性决定了房地产交易的特殊性和复杂性,房地产经纪服务的重要性也被越来越多的人所认可。房地产经纪存在的必要性主要通过以下三个方面表现出来。

首先,房地产商品自身的特殊性要求房地产经纪的存在。房地产是一种比较特殊的商品,其价值和使用价值的构成不仅包括结构形式、平面布置、室内装修、楼层、朝向、设备、年代建筑结构等质量因素,而且也包括地段、交通、生活文化服务设施等环境因素,现在,人们又把更多的目光投向邻里素质、社区氛围、城市规划等其他因素。此外,房地产具有价值高、难变现、使用周期长等特性,所以人们一般很少重复购买。在经验和专业知识缺乏的情况下,置业者不可能在短时间内正确判断各种不同的因素对物业质量、使用功能以及价格的影响,因此,就必须求助于提供专业服务的房地产经纪。只有通过经纪人对市场信息进行收集、反馈和分析,对投资项目进行精心策划,以及对推出的物业进行良好的促销代理,才能在最大限度上使置业者降低投资风险。

其次,房地产市场机制客观上要求房地产经纪的存在。房地产的不可移动性使得房地产市场具有非物流性,这不同于一般商品市场,而是一个地域性很强的市场。在房地产市场进行的是产权交易而非实物交易,买卖双方往往会受到地点、交通、时间以及信息传递等因素的制约,从而增加了成交的难度,这就需要有人奔波于买卖双方和房地产商品之间,传递信息,提供全方位的代理服务,促成交易。

最后,房地产交易的复杂性也要求房地产经纪的存在。房地产市场结构复杂、流通方式多样,房地产市场交易呈现主体多样化、政策多元化、程序多层化等特点,它涉及权属的变更、有关的政策法规、城市规划、交易程序和交易手续等一系列的问题,一般人会因为规范不明和手续繁杂而难以胜任,置业者或投资者就很容易掉进人为的或非人为的陷阱,蒙受巨大的经济损失。因此,在大多数情况下必须求助于专业人士的指导和帮助,在经纪人的帮助下,他们将能顺利办妥各种必要的手续,并获得相应的法律保障。

### 三、房地产经纪的特点

前面我们提到,房地产经纪是基于房地产这个特殊的物质所形成的市场而产生的,具体而言,是指向进行房地产开发、转让、抵押、租赁等房地产经济活动的当事人有偿提供居间、行纪、代理服务的经营性活动。伴随着房地产市场的快速发展以及市场细分进程的进一步推进,房地产经纪活动也逐步发展起来。房地产经纪活动有其自身的特点:服务性、地域性和专业性。

服务性我们不再多讲,在讨论经纪的特点时,我们已经介绍过。房地产经纪的地域性是由房地产的不可移动性、唯一性以及各地政策的不统一性



所决定的,房地产市场是一个区域性的市场,房地产经纪从业人员需要提供的是大量的区域性数据资料,因此,房地产经纪活动具有很强的地区性。另外,房地产市场是一个较为特殊的市场,房地产从开发到交易的各个环节中涉及大量专业性、技术性很强的事务,这就要求从事中间服务的房地产经纪人员具备必要的相关知识和技能,除房地产经纪专业知识外,还必须掌握经济管理、会计、统计、建筑规划、法律及心理学等方面的相关专业知识,此外,对国家宏观、微观政策也应有相当的了解。

除以上特点之外,与房地产开发、房地产交易相比,房地产经纪还具有如下两个特点。

### (一) 投资小、风险小

房地产经纪机构本身不需要投入大量的资金,而主要以其拥有的信息、技术、劳务等为各投资方、开发方、交易方提供中间服务。因此比起房地产开发与交易,它的投入资金小,经营风险也较小。

### (二) 独立性与附属性并存

房地产经纪服务是随着房地产开发和交易的发展而发展的,它只充当房地产开发和交易的媒介,因此具有附属性。同时,房地产经纪机构又是独立存在的,是在房地产市场发展过程中逐渐形成的独立的专门行业,他所提供的服务更加规范和繁荣了房地产市场。因此我们说,房地产经纪的独立性与附属性并存。

## 第二节 房地产经纪的内容和形式

随着房地产业的发展,房地产经纪人的工作不再只是房屋买卖、租赁中介,而是要为客户提供房地产居间、行纪、代理等多种形式的高水平服务,服务内容也趋于多样化。

### 一、房地产经纪的对象

房地产经纪服务是为房地产市场交易中的当事人提供中间媒介服务,因此,房地产中介服务的对象就是房地产市场交易中各种类型的当事人。从房地产行业开发、流通到消费的各个环节来看,具体包括以下几个方面。

#### (一) 国有土地供求者

国有土地的供应者包括政府部门和其他土地使用权转让者,国有土地的需求者是各种各样的土地使用权的受让者。