



2013

执业资格考试丛书

房地产经纪人协理资格考试 复习教程及同步练习



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

执业资格考试丛书

房地产经纪人协理资格考试 复习教程及同步练习

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

房地产经纪人协理资格考试复习教程及同步练习/
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, 2013. 5

(执业资格考试丛书)

ISBN 978-7-112-15385-5

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(2013)第 084690 号

本书由方圆中和房地产经纪人培训中心具有多年培训经验的老师, 根据最新房地
产经纪人协理资格考试大纲精心编写而成, 包括《房地产经纪综合能力》和《房地产经纪
操作实务》两个科目, 全书分章节分层次进行考点讲解。每一科目分为上下两篇, 上
篇为复习教程, 考生可以梳理知识层次, 掌握考试重点; 下篇为同步练习, 根据试卷的
难度和题型精心编选了练习题, 并辅之以详细的答案解析, 以便帮助考生对考点进行全
面、深入的剖析, 总结各个题型的解题技巧, 对考试有全面、系统、透彻的把握。

本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
试的必备复习资料, 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: 李志立

责任校对: 党蕾 刘梦然

执业资格考试丛书

房地产经纪人协理资格考试复习教程及同步练习

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

北京世知印务有限公司印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 20 1/4 字数: 520 千字

2013 年 5 月第一版 2013 年 5 月第一次印刷

定价: 55.00 元

ISBN 978-7-112-15385-5

(23480)

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

组织编写 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	黄兴东	何荣
王月青	刘畅	童飞	崔志燕	吕梦儿	左韵芃	韦佳佳
程璐	刘洁	易华	袁彬	邓军	王伟	杨迎芳
童永祥	易丹	杨宇友	陈宇虹	李耀邦	陈世欣	

主要编写人员

王爱静 夏良敏 于丹丹 王昊

方圆中和房地产经纪人培训中心

【公司简介】

自 2005 年开始在房地产经纪行业主办的高端《清华大学房地产经纪服务总裁高级研修班》，方圆中和房地产经纪人培训中心就一直专注于中国房地产经纪行业培训。我们的专业课程有针对房地产经纪人、房地产经纪人协理等行业资格考试的培训。我们与链家集团、信义房屋等行业知名企业达成了房地产经纪人执业资格考试培训战略合作，成为 21 世纪不动产（北京）、中原地产（北京）、思源地产、鑫尊地产等房地产经纪机构的考试培训的指定机构。我们已经为 1500 多家房地产经纪机构的从业人员提供培训服务，积累了丰富的培训经验和良好的口碑。另结合房地产经纪机构的管理人员能力提升需求，我们在 2013 年新开设了房地产法务实战高级研修班、人力资源实战高级研修班的专题研修课程。

【产品服务】

管理培训

Executive Leadership Program 清华大学房地产经纪服务总裁高级研修班（2013 年第 7 期）
Executive Development Program 方圆中和房地产经纪法务实战高级研修班：2013 年 6 月
Executive Development Program 方圆中和房地产经纪人力资源实战高级研修班：2013 年 8 月

考试培训

全国房地产经纪人执业资格考试培训——2012 年培训学员综合单科平均通过率为 85.1%
北京房地产经纪人协理从业资格考试培训——2012 年培训学员通过率为 89.2%

培训资源

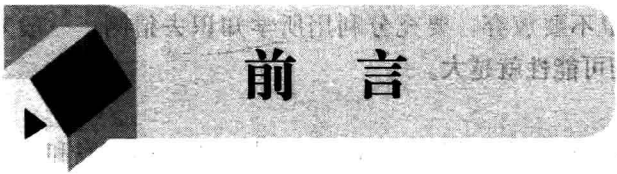
《全国房地产经纪人执业资格考试历年真题解析及模拟试题》中国建筑工业出版社（2013 年版）
《全国房地产经纪人协理考试复习教程及同步练习》中国建筑工业出版社（2013 年版）
全国房地产经纪人、经纪人协理网络模拟考试平台 <http://www.668669.org>

联系我们

网址：www.668669.org 客服热线：4006686692
电话：(010) 65802248 59467115
地址：北京市朝阳区朝阳门外大街 19 号华普国际大厦 518 室
邮编：100020
微博：<http://weibo.com/bj668669> 北京方圆中和
QQ 群 1：117215574 QQ 群 2：121420019

微信
交流





前言

本书由方圆中和房地产经纪人培训中心具有多年培训经验的老师，根据最新房地产经纪人协理资格考试大纲精心编写而成，包括《房地产经纪综合能力》和《房地产经纪操作实务》两个科目，全书分章节分层次进行考点讲解。每一科目分为上下两篇，上篇为复习教程，考生可以梳理知识层次，掌握考试重点；下篇为同步练习，根据试卷的难度和题型精心编选了练习题，并辅之以详细的答案解析，以便帮助考生对考点进行全面、深入的剖析，总结各个题型的解题技巧，对考试有全面、系统、透彻的把握。

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，就将使你如虎添翼。

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于指定教材或法规，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，用好本套辅导丛书，特提供以下三种答疑方式：

方式一：登陆 www.668669.org，点击“学习答疑”栏目进行在线提问；

方式二：加入 QQ 号码 2215430660；

方式三：答疑邮箱 fct668669@126.com

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。

限于编者时间和专业水平，本书难免存在一些缺点和错误，敬请广大考生批评、指正，多提宝贵意见。

预祝所有考生顺利过关！

编者于北京

2013 年 5 月



目 录

第一科目 房地产经纪综合能力

上篇 复习教程	2
第一章 房地产经纪行业	2
本章提要	2
第一节 房地产经纪概述	2
第二节 房地产经纪人员	11
第三节 房地产经纪人协理的权利和义务	15
第四节 房地产经纪行业的发展	19
第二章 房地产经纪管理	33
本章提要	33
第一节 房地产经纪机构	33
第二节 房地产经纪活动中的权利义务关系	35
第三节 房地产经纪执业规范	39
第四节 房地产经纪行业管理	42
第三章 房地产买卖咨询	44
本章提要	44
第一节 房地产概述	44
第二节 房地产买卖一般规定	47
第三节 房地产买卖价格咨询	49
第四节 房地产买卖税费咨询	51
第四章 房屋租赁咨询	66
本章提要	66
第一节 房屋租赁一般规定	66
第二节 房屋租赁价格咨询	67
第三节 房屋租赁税费	68
第五章 房地产贷款咨询	69
本章提要	69
第一节 房地产贷款咨询	69
第二节 个人住房贷款	71
第三节 房地产抵押咨询	73

第四节 个人住房贷款代办	74
第六章 房地产登记咨询	76
本章提要	76
第一节 房地产登记概述	76
第二节 房地产登记信息查询	86
第三节 房地产登记代办	88
附录	90
一、房地产经纪执业规则	90
二、房地产经纪管理办法	94
三、房地产经纪人员职业资格制度暂行规定	99
四、国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知	102
五、北京市人民政府办公厅贯彻落实《国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知》精神进一步做好本市房地产市场调控工作的通知	105
下篇 同步练习	108
第一章 房地产经纪行业	108
第一部分 强化练习	108
第二部分 答案解析	112
第二章 房地产经纪管理	118
第一部分 强化练习	118
第二部分 答案解析	120
第三章 房地产买卖咨询	125
第一部分 强化练习	125
第二部分 答案解析	129
第四章 房屋租赁咨询	135
第一部分 强化练习	135
第二部分 答案解析	137
第五章 房地产贷款咨询	140
第一部分 强化练习	140
第二部分 答案解析	143
第六章 房地产登记咨询	148
第一部分 强化练习	148
第二部分 答案解析	150
综合分析题	155

第二科目 房地产经纪操作实务

上篇 复习教程	162
第一章 房地产交易信息搜集	162
本章提要	162

第一节 房源信息管理	162
第二节 客源信息管理	169
第三节 房地产价格信息管理	176
第二章 房地产经纪服务合同签订	178
本章提要	178
第一节 房地产经纪服务合同	178
第二节 签署房地产经纪服务合同	184
第三节 房源、客源信息发布的规定	193
第三章 房屋实地查看	195
本章提要	195
第一节 房屋实地查看	195
第二节 编制房屋状况说明书	197
第三节 带客户实地看房	200
第四章 房地产交易合同代拟	205
本章提要	205
第一节 存量房买卖合同签约	205
第二节 新建商品房买卖合同签约	207
第三节 房屋租赁合同签约	208
第四节 房地产交易合同网上签约和备案	208
第五章 房地产交易资金结算	214
本章提要	214
第一节 房地产交易付款方式咨询	214
第二节 房地产交易资金交割方式咨询	216
第六章 房屋查验和交接	223
本章提要	223
第一节 存量房查验和交接	223
第二节 新建商品房查验与交接	225
第三节 房屋使用环节税费结算	226
第四节 房地产经纪服务合同与文本的保存	226
附录	227
一、房屋出售委托协议	227
二、房屋承购委托协议	233
三、房屋出租委托协议	238
四、房屋承租委托协议	245
五、北京市存量房屋买卖合同	250
六、房屋认购协议书	257
七、商品房买卖合同	258
八、北京市存量房交易资金监管服务协议	266
九、存量房自有交易资金划转协议	268

下篇 同步练习	270
第一章 房地产交易信息搜集	270
第一部分 强化练习	270
第二部分 答案解析	274
第二章 房地产经纪服务合同签订	279
第一部分 强化练习	279
第二部分 答案解析	283
第三章 房屋实地查看	289
第一部分 强化练习	289
第二部分 答案解析	291
第四章 房地产交易合同代拟	296
第一部分 强化练习	296
第二部分 答案解析	299
第五章 房地产交易资金结算	303
第一部分 强化练习	303
第二部分 答案解析	306
第六章 房屋查验和交接	309
第一部分 强化练习	309
第二部分 答案解析	311
综合分析题	315
综合分析题答案	318

第一科目

房地产经纪综合能力

上篇 复习教程

第一章

房地产经纪行业

本章提要

1. 根据房地产经纪的性质和特点，认识房地产经纪的必要性和重要作用。
2. 根据房地产经纪人员职业资格制度的规定，分清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、继续教育等要求。
3. 根据房地产经纪人协理的权利和义务，明确房地产经纪人协理工作的职责；运用房地产经纪人协理的职业技能，协助房地产经纪人开展房地产经纪工作。
4. 根据房地产经纪行业的发展历程、趋势和前景，理解房地产经纪行业在房地产业和现代服务业中的重要地位，认同房地产经纪职业和行业。

第一节 房地产经纪概述

一、房地产经纪的含义

（一）经纪的含义

经纪是指自然人、法人与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，从而促成商品交易，是一种有偿的经济活动。

一般而言，经纪服务最主要的方式有居间、代理、行纪三种。

（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。行纪主要有以下两个特征：一是经委托人同意，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（卖出），并因此增加自己的报酬；二是除非委托人不同意，对具有市场定价的商品，经纪人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，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。行纪的适用范围较小，一般仅用于动产的代销等贸易活动。

（二）房地产经纪的含义

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。

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。

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。

与其他经纪活动一样，房地产经纪是一种专业服务，因此，从事房地产经纪活动的主体具有特殊性。从世界主要国家的情况看，从事房地产经纪活动的机构需要具备相应的资质或条件，从事房地产经纪活动的人员需要经过专业学习和训练并通过考试取得执业资格。在我国，根据《房地产经纪管理办法》，房地产经纪活动的主体特指经工商部门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房地产经纪人员。房地产拍卖，即商品拍卖机构以拍卖形式代理委托人与他人达成房地产交易的一种中介服务，因其活动主体的原因，目前在我国法律框架下并不属于房地产经纪的范畴，但由于房地产拍卖的服务性质本质上属于房地产经纪，因此，我国相关法律法规也要求从事拍卖房地产的商品拍卖机构配备若干名具有房地产经纪职业资格的专业人员，以保证这一服务的专业性。

在现实工作中，为了更好地为委托人服务，房地产经纪机构和经纪人员除了向委托人提供房地产交易相关信息、实地看房、代拟房地产交易合同、协助委托人与他人订立房地产交易合同服务等基本的房地产经纪服务外，还常常向委托人提供代办贷款、代办房地产登记等房地产经纪延伸服务（也称其他服务）。

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）。

房地产经纪活动的客体包括各种类型的房地产，不仅包括二手房，还包括新建商品房；不仅包括住宅，还包括商业用房、写字楼、工业用房等非住宅；不仅包括房屋，还包括房地产开发用地、房地产开发项目等。目前，二手住房和新建商品住房是房地产经纪活

动的主要客体。

房地产经纪的主要方式是房地产居间和房地产代理。

(三) 相关概念辨析

1. 经纪与中介

“中介”一词有多种不同层面的含义。从最广义的层面（也即哲学层面）解释，它是表征不同事物或同一事物内部不同要素之间的间接联系的哲学概念（《辞海》，1999年9月第1版）。其次，现实生活中人们使用“中介”一词，往往泛指各种人类活动中的“居间介绍或撮合”。再次，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。《中介服务收费管理办法》（计价格[1999]2255号）第三条对中介机构的概念界定，即是在经济含义层面的界定。

如果某种交易标的（如大多数日常生活用品）的信息易于识别，交易的主体易于集中，交易程序比较简单，那么，这项交易无需中介服务，由买方和卖方直接沟通、谈判即可达成。但是，如果一种交易的信息不易识别，交易的主体相对分散，交易程序比较复杂，则需要接受过专门训练的人来促成该交易，这个时候中介服务就有必要出现了。也正是基于这一点，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：

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不易“识别”的问题。房地产估价属于此类。

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。房地产咨询属此类。

第三类，直接代理交易的一方完成交易具体程序的活动。这实际上是解决在以上两种情况存在的前提下，如果交易程序又相对复杂的时候所存在的问题，房地产经纪属于此类。

在市场经济发育尚未成熟的阶段，现实经济生活中还存在一种介于第二类和第三类之间的活动，即中介服务的提供方为促进交易的顺利进行，提供关于买方或卖方的信息并撮合双方成交，但又不作为任何一方的代理人，这类活动就是居间活动。例如房地产居间。

“经纪”是“中介”的一种特定活动，其活动成果以是否成交来体现，因此，其服务收入的基本形式是佣金。佣金数额是按交易成交额的某一比率来计算。除了在某些特定经纪业务中这一比率由国家规定外，在大多数经纪业务中，这一比率是由经纪服务委托人与提供方协商而定并写入经纪服务合同中的（但仍须符合有关法律法规）。委托人支付佣金的义务以经纪合同所约定的交易达成为前提。除法律法规另有规定外，经纪人通常是在完成经纪服务后才能收取佣金。可见，佣金是经纪服务委托人对经纪服务提供方所付出的劳动时间、花费的资金和承担的风险的总回报。

佣金不同于其他单纯提供信息的中介服务机构所收取的信息费（或称咨询费）。信息费是卖出信息商品的销售收入，无论信息以何种介质为载体，也无论信息有何种用途，只要所售出的信息在质量上符合信息买卖双方事先达成的协议所规定的标准，即可收取信息费。而佣金是对经纪人提供的经纪服务的报酬，这种服务是经纪人为了满足委托人与第三方达成交易的具体目的。只有当这一目的实现了，一项经纪业务才算最终完成，此时经纪人才能向委托方收取佣金。因此，两者经济性质不同，

可见，一项活动是不是经纪活动，从它所获得报酬的形式就可以识别。如果某种活动

的报酬形式是佣金,那么这种活动就是经纪活动,如果某种活动的报酬形式不是佣金,则该种活动就不是经纪活动。

2. 经纪与代理、居间

在《大英百科全书》中,“经纪人”(Broker)被解释为“a business agent who is completely independent of his principal,”即“完全独立于他的委托人的职业代理人。”

在《美国传统词典》中,“经纪人”(Broker)意为“One that acts as an agent for others, as in negotiating contracts, purchases, or sales in return for a fee or commission”,即“作为他人的代理人,代理他人进行谈判签约、购买或销售以获取费用或佣金的人”。

由此可以看出,现代西方的经纪人(Brokers)实际上就是一个代理人,代理是西方国家经纪活动的主要方式。

代理可分为民法上的代理和商法上的代理两类,在我国,关于民法上的代理,应根据《中华人民共和国民事诉讼法通则》(1986年4月12日第六届全国人民代表大会第四次会议通过,中华人民共和国主席令第37号,以下简称《民法通则》)的有关规定来理解。《民法通则》第四章“民事法律行为和代理”第二节“代理”第六十三条规定:“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。”可见,民法上的代理是一个涉及范围很广的民事行为。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。

从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。

3. 经纪与行纪、经销、包销

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。

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,作为对标的所有者所面临风险的补偿,行纪主体往往需要向标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所有者的限制。

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”。关于经

纪、行纪、经销以及包销之间的区别，参见表 1-1-1。

经纪、行纪、经销几个概念的区别

表 1-1-1

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

二、房地产经纪的分类

按经纪活动方式分类，经纪可分为居间、代理和行纪。其中，行纪主要出现在普通商品的对外贸易领域，其主要法律依据是《中华人民共和国合同法》（1999 年 3 月 15 日，中华人民共和国第九届全国人民代表大会第二次会议通过，中华人民共和国主席令第 15 号，以下简称《合同法》），并不适用于房地产。因此，就房地产经纪而言，按服务方式分类，主要分为房地产居间与房地产代理两大类。

（一）房地产居间

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。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介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。

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。

（二）房地产代理

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。

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