



高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材

房地产经纪

殷世波 主 编



科学出版社
www.sciencep.com

● 高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材

● 全国财经类高职高专院校联协会推荐教材

房 地 产 经 纪

殷世波 主 编

戚瑞双 傅 玳 周成学 副主编

科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书是为适应高等职业教育改革和房地产经纪行业发展的需要而编写的。

主要内容包括房地产经纪概论、房地产经纪机构及经纪人员、房地产交易流程与合同、房地产税费、房地产居间业务、房地产代理业务、房地产经纪其他业务、房地产经纪信息、房地产经纪企业管理等。本书每章前都有学习要点和案例导入,每章后都有适量的思考与练习题,重点章节还有相应的附件,便于学习和提高应用能力。

本书注重理论与实践相结合,体现了突出应用能力的特点,是校企合作的结晶。本书既能适应高等职业教育改革,满足教学需要,又能适应房地产经纪行业的发展,满足实际工作的需要。

本书可以作为高等教育相关专业的教材,也可以作为房地产经纪人执业资格考试的参考资料,还可以作为房地产经纪企业的培训教材。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪/殷世波主编. —北京:科学出版社, 2008

(高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材)

ISBN 978-7-03-022729-4

I. 房… II. 殷… III. 房地产业-经纪人-高等学校:技术学校-教材
IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 120613 号

责任编辑:田悦红 / 责任校对:柏连海

责任印制:吕春珉 / 封面设计:天女来

科学出版社出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

骏杰印刷厂印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2008 年 8 月第 一 版 开本:787×1092 1/16

2008 年 8 月第一次印刷 印张:23 3/4

印数:1—4 000 字数:560 000

定价:35.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换<环伟>)

销售部电话 010-62134988 编辑部电话 010-62138978-8007 (VF02)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材

编写指导委员会

主 任 周建松（浙江金融职业学院院长、教授）

副主任 申长平（山西省财政税务专科学校校长、教授）

钱乃余（山东商业职业技术学院院长、教授）

委 员（按姓氏笔画排序）

王金台（河南经贸职业学院院长、教授）

王茹芹（北京财贸职业学院院长、教授）

王兆明（江苏经贸职业技术学院院长、教授）

华桂宏（无锡商业职业技术学院院长、教授）

陈德萍（广东财经职业学院院长、教授）

陈光曙（江苏财经职业技术学院院长、教授）

郑文海（辽宁金融职业学院院长、教授）

骆光林（浙江商业职业技术学院院长、教授）

耿金岭（安徽财贸职业学院院长、教授）

高力平（四川商务职业学院院长、教授）

郭 伟（宁夏财经职业技术学院院长、教授）

阎 平（陕西财经职业技术学院院长、教授）

秘书长 郭福春（浙江金融职业学院教授）

序

改革开放以来,我国经济快速发展,经济总量不断增加,对从事经济活动的相关人才的需求空前高涨。社会对经济管理类人才的需求大体上可以划分为两大类。一类是从事理论研究,从宏观和微观角度研究社会经济发展和运行的总体规律,研究社会资源的最优配置及个人满足最大化等问题的学者。另一类是在各种经济领域中从事具体经济活动的职业人,是整个经济活动得以有效运行的基本元素,是在各自不同的领域发挥着使经济和各项业务活动稳定有序运行,规避风险,实现价值最大化的社会群体。从社会经济发展的实际情况来看,后一类人群应该是社会发展中需求数量最大的经济管理类人才。在上述两类人才的培养上,前者主要由普通本科以上的高等院校进行培养,后一类人才的培养工作从我国高等教育的现状来看,培养的主体主要为高等职业教育。

高等职业教育经过近年来的迅猛发展,已经占据了我国高等教育的半壁江山。特别是自2006年教育部、财政部启动的国家示范性高等职业院校建设工作和教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》(教高[2006]16号)文件的颁布以来,我国的高等职业教育迸发出前所未有的激情和能量,开放式办学、校企合作、工学结合、生产性实训、顶岗实习等各项改革措施深入开展,人才培养模式改革、课程改革、教材改革、双师结构教学团队的组建、模拟仿真的实验实训环境的进入课堂等项教育教学不断改革推进,使我国高等职业教育得到了长足的发展,取得了令人瞩目的成绩,充分显示出高等职业教育在我们经济发展中的举足轻重的作用和不可替代的地位。

我们依托上述大背景,同时根据技术领域和职业岗位的任职要求,以学生的职业能力培养为核心,组织了全国在相关领域资深的专家和一线的教育工作者,并与行业企业联手,共同开发了这套《高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材》。这套丛书覆盖了经管类的核心课程,以职业能力为根本,以工作过程为主线,以工作项目为载体进行了教材整体设计,突出学生学习的主体地位是本系列教材的突出特点。

当然,我们也应该看到,高等职业教育的改革有一个过程,今天我们所组织出

版的这套教材,仅仅是这一过程中阶段性成果的总结和推广。我们坚信。随着课程改革的不断深入,我们的这套教材也将以此为台阶,不断提升和改进,我们衷心地希望通过高质量教材的及时出版来推动教学,同时使本套教材在实际教学使用过程中不断完善和超越。

本套教材为全国财经类高职高专院校联协会和科学出版社的首次合作成果,是全国财经类高职高专院校联协会的推荐教材,适用全国各高职高专经济管理类专业使用。

周建松

2008年6月9日

前言

改革开放以来,中国经济得以迅猛发展,在 21 世纪初催生了中国房地产业的空前繁荣,从事房地产经纪行业的人越来越多。为进一步促进房地产经纪行业的健康发展,2001 年 12 月,中华人民共和国人事部、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》,决定对房地产经纪人员实行职业资格制度,随后组织国内一批专家编写了相应的执业资格考度辅导教材,这对房地产行业的健康发展产生了深远的影响。同时,大批高等院校,特别是高等职业院校都开设了房地产相关专业或房地产相关方面的课程,因此需要一批与其相适应的优质教材。

本书为适应高等职业教育改革和房地产经纪行业发展的需要,突出了“校企合作,工学结合”的特点。我们积极与行业企业合作开发课程标准,根据房地产职业岗位(群)的任职要求,参照相关的房地产经纪职业资格标准,改革课程体系和教学内容,融“教、学、做”为一体。我们与浙江最大房地产经纪企业之一的浙江裕兴不动产经纪有限公司开展了卓有成效的校企合作。他们组织了行业优秀专家参加本教材的编写,并提供了大量的真实案例,使得本书能够基于实务,基于流程和案例,反映最先进的科研成果,体现理论和实践的结合。

本书由浙江金融职业学院、北京电子科技职业技术学院、浙江经济职业技术学院、浙江建设职业技术学院和浙江裕兴不动产经纪有限公司联合编写。浙江金融职业学院殷世波负责大纲编写和书稿定稿工作,并编写了第一章。北京电子科技职业技术学院的戚瑞双、浙江金融职业学院的傅玳和浙江经济职业技术学院的周成学,承担大纲和书稿的整体修改及统稿工作。戚瑞双编写第九章和第一章第五节,傅玳编写第五章,周成学编写第四章,浙江建设职业技术学院的王飞飞编写第二章,浙江金融职业学院的赵巧英编写第三章,浙江金融职业学院的范小琪编写第六章,王锋编写第七章,浙江裕兴不动产经纪有限公司编写第五章和第六章的实务操作部分及第八章。另外,有关兄弟院校和浙江裕兴不动产经纪有限公司对本书的编写工作给予了大力支持。

在本书的编写过程中,我们主要参考了中国房地产估价师与房地产经纪人学会组织编写的全国房地产经纪人执业资格考试指定辅导教材和其他参考文献,在此一并向相关作者表示衷心的感谢!

由于编者水平有限,书中难免有疏漏之处,敬请读者批评指正。

目 录

序

前言

第一章 房地产经纪概论	1
第一节 案例导入	2
第二节 经纪	2
第三节 房地产经纪	8
第四节 房地产经纪业	12
第五节 房地产经纪行业管理	22
第六节 实训项目与练习	34
第二章 房地产经纪机构及经纪人员	36
第一节 案例导入	37
第二节 房地产经纪机构	38
第三节 房地产经纪人员	52
第四节 实训项目与练习	69
第三章 房地产交易流程与合同	71
第一节 案例导入	72
第二节 房地产转让流程与合同	74
第三节 房地产租赁流程与合同	89
第四节 房地产抵押流程与合同	95
第五节 实训项目与练习	102
第四章 房地产税费	107
第一节 案例导入	108
第二节 房地产税费概况	110

第三节	房地产经营的主要税种	113
第四节	房地产经营的相关税种	118
第五节	房地产交易中的税费负担及案例	130
第六节	实训项目与练习	136
第五章	房地产居间业务	139
第一节	案例导入	140
第二节	房地产居间业务基本概况	141
第三节	房地产居间业务实务操作	189
第四节	实训项目与练习	206
第六章	房地产代理业务	211
第一节	案例导入	212
第二节	房地产代理业务基本概况	212
第三节	房地产代理业务实务操作	236
第四节	实训项目与练习	268
第七章	房地产经纪其他业务	271
第一节	案例导入	272
第二节	房地产行纪和房地产拍卖	276
第三节	房地产经纪业务中的代办服务	285
第四节	房地产经纪业务中的咨询服务	298
第五节	房地产经纪其他业务的实务操作	307
第六节	实训项目与练习	311
第八章	房地产经纪信息	313
第一节	案例导入	314
第二节	房地产经纪信息管理	314
第三节	房地产经纪信息的计算机管理系统	319
第四节	裕兴 ERP 系统实务操作（计算机操作）	327
第五节	实训项目与练习	330
第九章	房地产经纪企业管理	332
第一节	案例导入	333
第二节	房地产经纪企业的运营管理	336
第三节	房地产经纪企业人力资源管理	351
第四节	房地产经纪企业的客户关系管理	357
第五节	实训项目与练习	365
参考文献		367

第一章

房地产经纪概论

知识目标

1. 懂得经纪的内涵、必要性，理解经纪的特点和作用，掌握房地产经纪的内涵、房地产经纪活动的基本类型、房地产经纪的作用等；
2. 了解国内外房地产经纪业的发展状况，掌握房地产经纪业的行业性质。熟悉房地产经纪业与现代服务业，懂得发展房地产经纪业的现实意义；
3. 掌握房地产经纪行业管理的内容。

技能目标

1. 具备对当地房地产经纪业的发展现状等进行调查或分析的能力；
2. 能对当地房地产经纪企业的业务种类和业务操作流程等进行初步的调查或分析，能够区分房地产经纪活动的类型、房地产经纪的功能定位，具备进一步学习房地产专业知识和房地产经纪业务操作流程的能力；
3. 能对当地房地产经纪行业管理的基本模式、行业管理内容进行初步调查和分析。

第一节 案例导入



案例 1-1

经纪人在西方国家是个非常活跃的群体,分布于各种商业和文体活动中。业务范围十分广泛,他们涉足的领域包括商品和证券买卖、劳动雇佣、房地产交易、融资借款、保险等一般商业活动,体育比赛、文艺演出等活动也离不开经纪人,形成了庞大的经纪人群体,诸如证券经纪人、房地产经纪人、体育经纪人、文艺经纪人等。例如,在体育界,美国著名拳王泰森的每次比赛,都是由著名体育经纪人唐金组织完成的。经纪人已成为美国人投资置业的重要顾问。据了解,在美国的二手房交易中,80%以上的交易是通过经纪人帮助他们完成的。假如委托人希望出售房屋,受委托的经纪人就会利用其丰富的房地产专业知识、从业经验以及掌握的及时的市场信息,详细地为委托人进行全面评估,对房产目前的价值进行评估。估算投资回报是多少?相关的税费是多少?手续如何办理?经纪人有义务以尽可能高的价格为委托人出售房屋。如果委托人下一步需要购置新房,经纪人可根据购房人的需要提供房地产市场的相关信息,如房屋应该选择哪个区域?各区域房屋的合理价位是多少?房屋的周边环境如何?多大的户型适合?如何办理贷款等实际问题。经纪人将努力为委托人寻找最适合房屋。如有必要,经纪人还将为委托人办理相关手续或提供服务。所有这些既专业又繁琐的环节都由经纪人全权负责,不仅可以为委托人节省大量的时间和精力,并且可以减少房产投资风险。经纪人由于其高水平的执业能力和专业水准,赢得了广泛的社会尊重与信赖。

在当今的西方发达国家,经纪业比较发达,经纪机构林立,业务范围广泛,他们涉足的领域包括商品和证券买卖、劳动雇佣、房地产交易、融资借款、保险,甚至体育比赛、文艺演出、图书出版等各个领域。在很多的西方国家,生产厂家的对外销售都是通过经纪人来完成的,经纪人在制造商与消费者之间建立了买卖关系。这些国家的国际分销系统机制发育完善,制造商可以通过委托代理方式与国际贸易中间人及他国进口中间人签订销售合同。这种业务一般都是通过本国出口商和他国进口商达成商品所有权交割协议的。在现代市场经济条件下,经纪业已经发展到了相当高的水平。



思考与讨论

1. 经纪有哪些作用?如何认识房地产经纪的作用?
2. 经纪有哪些特点?

第二节 经 纪

一、经纪的内涵

经纪是经济活动中的一种中介服务行为,即经纪活动,具体是指以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事的居间、代理、行纪等经纪业务的经济活动。

一般来说,经纪活动包括下列三层基本含义。

第一,经纪活动是一种中介服务活动,主要是为交易双方提供信息和专业服务来促成交易的完成。

第二,提供中介服务是以盈利为目的的,通过收取佣金的方式取得其服务的报酬。

第三,经纪活动包括居间和代理和行纪三种基本方式。

二、经纪收入

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。它是对经纪机构开展经纪活动时付出的劳动、花费的资金和承担的风险的总回报。国家保护经纪机构依法从事合法经纪活动并取得佣金的权利。

(一) 佣金的分类

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收取的佣金。法定佣金具有强制力,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。

经纪机构在签订经纪合同时,应将佣金的数量、支付方式、支付期限及中介不成功时中介费用的负担等明确写入合同。佣金的支付时间由经纪机构和委托人自行约定,但有法律规定的除外。经纪机构收取佣金时应当开具发票,并依法纳税和缴纳行政管理费。经纪机构可以在签订合同时预收部分佣金和费用,也可与委托人签订“专有经纪合同”。

(二) 佣金与回扣及信息费的区别

1. 佣金与回扣

佣金与回扣有很多相似之处:都是商品经济发展的产物,在正常运作的条件下都能起到促进商品流通的作用。企业给付经纪人员佣金和给对方采购员一定的回扣目的都是为了促销。

但两者之间有本质的差别:佣金是经纪机构开展经纪业务所得到的合理合法的收入,它是由经营收入、劳动收入和风险收入构成的综合体。佣金以经纪合同为依

据,由委托人支付给经纪机构而不是具体经办业务的经纪人员个人。只要经纪合同是合法的,佣金就是经纪机构正大光明的合法收入。而回扣是由卖方暗中转让给买方具体经办人的一部分让利,既不是风险收入,也不是劳动收入和经营收入。收受回扣属于违法违规行为。

2. 佣金和信息费

佣金和信息费都是用户为了获取某种服务或信息而支付的费用,是收集、加工信息所耗费的人力、物力的补偿。

但两者之间有明显的区别:首先,两者的性质不同。信息费是把信息作为商品出卖给需求者的销售收入。无论信息的用途和依托载体是什么,只要将信息售出即可获得信息费,它属于信息咨询行业。而佣金是对经纪机构开展居间、代理等经纪活动时付出的劳动、花费的资金和承担的风险的总回报。委托人与经纪机构之间有一种雇与佣的关系。其次,二者作用的效果不同。收取信息费是因为提供的信息满足了需求者的需求,只要提供的信息准确、及时就达到了加速信息传播的效果。收取佣金是由于实现了委托人进行交易的具体目的。只有当目的实现了,一项经纪业务才算最终完成,其作用的效果应该是商品交易的成功,而不仅仅是提供信息。

三、经纪的类型

我国现阶段经纪活动最主要的方式为居间、代理及行纪。

(一) 居间

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,并收取委托人佣金的行为,目的是撮合双方交易成功。居间是经纪行为中广泛采用的一种基本形式。特点是服务的对象广泛,经纪人员与委托人之间无长期固定的合作关系。

(二) 代理

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。

(三) 行纪

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。

行纪与代理的不同之处有两点: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。

目前中国对经纪活动的定义相对较宽泛,不同的行业有不同的特点,对相关经纪活动含义的阐述也略有区别,特别是对行纪行为是否属于经纪行为有较大争论。但是,不论何种行业的经纪活动,以收取佣金为目的,为促成他人交易而进行活动的这一特征却是共同的。

四、经纪的特点

经纪作为一种社会中介服务活动,主要有下列6个特点。

(一) 活动范围的广泛性

市场上有多少种商品就会有多少种经纪活动,不仅包括有形商品,还包括各种无形商品,社会需求的千差万别为经纪活动提供了广泛的空间。

(二) 活动内容的服务性

在经纪活动中,经纪机构主体只提供服务,不直接从事经营。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、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(对此问题仍有争议)。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。

(三) 活动主体的专业性

由于各种不同的商品各自有着不同的特点,它们的市场运行规律也各有不同,因此,古今中外从来就没有出现过全能的经纪人。每一个经纪人一般总是专注于一类商品和某一种市场,从而形成各种不同专业的经纪人,如股票经纪人、房地产经纪、保险经纪人等。这就是经纪活动主体的专业性。

(四) 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方,即委托人进行交易的手。而经纪人只是为委托人与其交易对手所进行的交易发挥撮合、协助促成的作用。

(五) 活动目的的营利性

在经纪活动中,经纪机构所提供的服务是一种服务商品,具有使用价值和交换价值,因此,提供服务的经纪机构有权向享受服务的委托人收取合理的佣金。佣金

是经纪机构应得的合法收入。

（六）活动责任的确定性

在经纪活动中，经纪机构与委托人之间往往通过签订经纪合同，明确各自的权利和义务。在不同的经纪方式下，经纪人员承担履行不同的法律责任和义务。在经纪活动中，明确的法律关系是双方诚实守信的基础。

五、经纪的作用

经纪在经济活动中的作用集中表现为在各种经济活动中的沟通和中介作用，即沟通市场供给与需求提供说合买卖的中介服务。经纪机构就是为交易双方互通信息、提供专项服务、受一方委托与另一方具体接触磋商的桥梁。

在中国社会主义市场经济中，经纪的作用具体体现在以下 4 个方面。

（一）传播经济信息

随着中国社会主义市场经济的形成和发展，市场竞争必然日益加剧。信息所起的作用越来越大，企业需要通过经纪的中介服务来把握有关商品需求与供应的信息。因为从事经纪活动的经纪人员都是活跃在各个市场的专业人员，他们依靠自身的专业知识，借助中介组织的优势和先进的条件，能够针对性很强地汇集和把握市场供求双方的信息。买卖双方也就能对自己买卖商品的行情和相关信息有清晰的了解。因此，经纪能有效地传播经济信息。

（二）优化资源配置

资源的合理配置，主要是指人力、物力、财力在各种不同的使用方向之间的合理分配。资源在产业、地区、企业之间的合理配置取决于市场的完善，而供求双方良好的沟通和健全的市场竞争机制，将驱使企业有效利用资源，使之发挥尽可能大的作用。市场的这一功能需借助经纪的作用才能很好地体现。由于经纪的最基本的作用就是沟通供求双方，发挥信息传播作用，通过委托业务将有关产品竞争力的分析和判断传播给企业，从而为企业调整资源配置提供重要的依据和市场导向。同时，在经纪活动中，由于经纪人员与客户之间“非连续性关系”的重要特征，因而经纪人员是在市场上广泛的客户层面中依据公认的竞价原则为买主寻找卖主，这种顺应市场竞争规律的、持续的经纪活动过程，会引导企业等买卖双方将资源向合理的方向配置。由此可见，经纪服务能发挥优化资源配置的积极作用。市场经济的健康发展依赖于各种社会资源的合理配置。而信息的及时沟通是实现资源合理配置的一个重要条件，经纪活动不仅可以通过传播商品信息引导社会资源向合理的方向流动，而且由于经纪人熟悉各专业市场的交易特点和交易规则，可以使“多数人的附带工作，变为少数人的专门工作”，帮助委托人通过正确的途径实现交易，解决供需双方交易经验和交易技巧不足的矛盾。尤其是一些价值高、专业性强、交易难度大的商品，恰当的经纪活动可以兼顾各种因素，以理想的价格加速商品成交。

（三）推动市场规范完善

经纪活动数量的增加和质量的提高，将加大商品交换的范围，加快商品交换的速度，增加商品交换的数量，进而促使市场更加活跃。一方面，经纪活动的参与，有助于专业市场发展，促使市场结构不断完善。另一方面，由于经纪业务的展开和发展，将增加对市场信息的需求量，并提高对信息的汇集、处理和传播的质量要求，从而在客观上推动市场硬件和软件的现代化建设。通过经纪活动，经纪人员可以积累大量的交易经验，并且能够加以归纳整理，经纪人员能把握交易的规律性特点，从而能够通过企业的委托业务，影响企业的行为从不规范转向规范。可见，在市场监督管理部门规范化管理的指导下，通过自身的努力，通过中介组织的协调，能够发挥推动市场规范化的作用。

（四）促进社会经济发展

随着社会分工越来越细，人们在各自分工的专业内的投入越大，产出就越高，社会经济发展的速度就越快。在市场多样化且瞬息万变的今天，在相对过剩的买方市场时期，作为生产企业来讲，通过委托经纪活动来处理涉及市场和交易的问题，可以更加准确地把握市场机遇，及时、优质地解决除生产以外的各种专业难题。这样一来，企业生产的整体成本将随之降低，而企业的竞争力却会增强，整个社会的专业化水平也将大幅度提高。因此，经纪活动的服务，可以促进社会经济的发展。在中国社会主义市场经济的发展过程中，经纪活动的这一作用将会日益凸显。

六、经纪的起源

经纪的产生和发展是商品生产和商品交换发展的产物，是社会分工的必然结果。最初的商品交换是分散进行的，没有固定的场所和时间。随着商品生产的发展，商品交换越来越频繁，于是出现了集市，把众多的买者和卖者集中在一起进行交易。但是在集市上，并非每一个人都对市场的情况了如指掌，都熟悉交易技巧。这就需要那些经常出入市场、了解市场情况、熟悉市场行情和交易技巧的人，在市场上充当交易的中介，公正、诚实地为交易双方牵线搭桥、提供服务，从而使交易快速实现。

到了近现代，社会分工日益发展，生产的社会化程度日益提高，市场迅速扩大，商品经济内在的供求矛盾日益突出。一方面，众多的生产者不能及时找到消费者；另一方面，众多的消费者找不到合适的商品。传统的商业形式并不能解决这一矛盾，因此，新的商业组织形式和经营方式不断涌现。一部分掌握各种信息和购销渠道的人为交易双方提供信息介绍和牵线服务，促成交易的实现，由此产生了人类经济活动的全新行业——经纪业。尤其是随着市场的细化和专业程度的提高、交易的难度和费用的提高，在一些专业市场上更需要那些具有专门知识和交易技巧的人为客户提供服务或代客户进行交易。经纪人员成为市场运营必不可少的部分，并通过提供服务获得经济收入。由此可见，经纪的产生和发展是商品生产和商品交换的产物，是社会分工的必然结果。

经过漫长的历史演变,经纪业务随着现代市场经济的发展而日趋完善。经纪活动涉及生产、流通、消费等环节,是商品流通的润滑剂,对加速商品流通、实现商品价值、促进社会再生产的顺利进行起着重要作用。

第三节 房地产经纪

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、代理等经纪业务的经济活动。在学习时,应把握三个核心概念。即居间、代理和佣金。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。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。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。

从其内容来讲,房地产经纪是一种专业性的营利性活动。其活动内容主要有如下几项。

- 1) 从事现房交易活动,为买者代买或为卖者代卖,交易成功,获取一定佣金。
- 2) 从事期房交易,代买者买进或代卖者卖出,交易成功,按一定比例提取佣金。
- 3) 从事地产交易,为用地者找到地源。
- 4) 从事房地产抵押业务,为产权人申请抵押贷款,办好有关手续。
- 5) 从事房屋租赁代理。
- 6) 从事有关房地产的合资、合作或联营的项目交易活动。
- 7) 从事有关房地产的广告策划、过户纳税、产权调换、售后服务等代理活动。

二、房地产经纪活动的类型

(一) 房地产居间

房地产居间,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。包括:房地产买卖居间、房地产租赁居间、房地产抵押居间、房地产投资居间等。

(二) 房地产代理

房地产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。

其中,商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式,一般由房地产经纪机构接受房地产开发商委托,负责商品房的市场推广和具体销售工作。在这一类代理活动中,常常又滋生出一些其他代理活动,如代理购房者申请个人住房抵押贷款。此外,随着房地产业的发展 and 房地产市场的拓展和成熟,房地产代理业务也