



房地产经纪

FANGDICHAN JINGJI

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会 | 组编
重 庆 市 经 纪 人 协 会



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

—重庆市房地产经纪人员执业培训教材—

BROKERS

房地产经纪

FANGDICHAN JINGJI

组编

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会
重庆市经纪人协会

主编

周林仿 刘志东

重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪/重庆市国土资源房屋评估和经纪协会,
重庆市经纪人协会组编. —重庆:重庆大学出版社,
2009.4

重庆市房地产经纪人员执业培训教材

ISBN 978-7-5624-4828-0

I. 房… II. ①重…②重… III. 房地产业—经纪人—资
格考核—教材 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 044184 号

重庆市房地产经纪人员执业培训教材

房地产经纪

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会 组编
重庆市经纪人协会

主编 周林枋 刘志东

责任编辑:刘颖果 李文杰 版式设计:林青山

责任校对:张洪梅 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:张鸽盛

社址:重庆市沙坪坝正街 174 号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023)65102378 65105781

传真:(023)65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

重庆升光电力印务有限公司印刷

*

开本:787×1092 1/16 印张:15.5 字数:312千

2009年4月第1版 2009年4月第1次印刷

印数:1—5 500

ISBN 978-7-5624-4828-0 定价:35.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

编审委员会

顾问 尤世程

主任 周林仿 范安富

副主任 刘志东 罗成

委员 钟模先 胡育林 王戈文 庄泽宝

晏群 王峨 李德中 肖仁启

张万勇 赵杰 刘福兰 刘安贵

杨伯琼 景苏阳 王辰旭 陆靖

本书编写人员

周林仿 刘志东 罗 成 王戈文 晏 群
王 峨 李德中 肖仁启 张万勇 赵 杰

序 言

随着房地产业的日益发展,房地产经纪业也随之活跃,从而使房地产经纪从业人员持续攀升,仅重庆市就有约四万人。根据国家人力资源和社会保障部、住房和城乡建设部颁发的《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》,要求房地产经纪人员必须持证执业,而重庆市房地产经纪从业人员持证者不足百分之八,素质参差不齐,在房地产经纪活动中时有无证无照违规经营、损害消费者利益、恶性竞争等不良行为发生。

为促进重庆市房地产业健康发展、保护消费者权益、规范重庆市房地产经纪行业秩序、全面提高房地产经纪从业人员的综合素质。重庆市国土资源房屋评估和经纪协会、重庆市经纪人协会联合编写本书,旨在对重庆市房地产经纪从业人员进行全面培训考试,建立房地产经纪从业人员个人信用档案体系,使重庆市房地产经纪从业人员纳入规范管理、持证执业,做到诚信经营、阳光操作。

本书对房地产经纪概论、房地产经纪实务、房地产经纪相关知识等内容作了基本阐释,较为全面地揽括了房地产经纪方面的基础知识。本书为重庆市房地产经纪从业人员的实践工作奠定理论基础,为进一步考取全国注册房地产经纪人执业资格起到铺垫作用。

本书的编写得到中国房地产估价师和房地产经纪人学会的大力支持,在此表示感谢!

本书由于初次出版,时间仓促,有不当之处请社会各界人士指正。

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会会长



二〇〇九年三月

目 录

第一章 房地产经纪概述	1
第一节 房地产经纪	1
第二节 房地产经纪业	7
第三节 房地产经纪人员	17
第四节 房地产经纪机构	21
复习思考题	29
第二章 房地产经纪基础业务知识	30
第一节 房地产经纪基本业务	30
第二节 房地产市场调研与市场细分	40
第三节 房地产项目定位与市场推广	50
第四节 新建商品房营销实务	58
复习思考题	71
第三章 房地产经纪实务	73
第一节 房地产市场	73
第二节 房地产市场营销	80
第三节 房地产经纪人员服务技巧	86
第四节 房地产经纪人员的基本素质	90
复习思考题	99
第四章 房地产交易与房地产登记	101
第一节 房地产交易概述	101
第二节 房地产交易的具体形式	104
第三节 房地产登记概述	110
第四节 土地登记	114
第五节 房屋登记	119
复习思考题	126

第五章 房地产经纪业务合同	127
第一节 房地产经纪合同的涵义和作用	127
第二节 房地产经纪合同的内容	134
第三节 房地产交易合同	143
第四节 房地产经纪合同纠纷与房地产经纪企业的风险防范	149
复习思考题	153
第六章 房地产经纪职业规范及行业管理	155
第一节 房地产经纪职业规范	155
第二节 房地产经纪诚信体系	161
第三节 房地产经纪行业管理概述	164
第四节 房地产经纪行业管理内容	169
复习思考题	173
第七章 建筑基础知识	175
第一节 建筑概述	175
第二节 建筑材料及设备	184
第三节 建筑识图	192
第四节 房屋面积测算	195
复习思考题	201
第八章 城市规划与环境知识	202
第一节 城市 and 城市化	202
第二节 城市规划	213
第三节 环境和环境污染	220
复习思考题	237
参考文献	239

第一章 房地产经纪概述

BROKERS

【本章导读】

房地产经纪活动在房地产业发展中起着重要的作用。本章阐述了经纪的内涵、特点、作用及经纪收入;论述了房地产经纪的内涵、必要性、功能定位和基本活动类型;回顾了国内外房地产经纪业的历史沿革,进而阐明房地产经纪的行业性质及其重要地位;最后对经纪机构的类型、经营模式和架构体系等做了介绍。

第一节 房地产经纪

一、经纪的内涵、特点、作用及经纪收入

(一) 经纪的内涵

经纪作为一种经济活动,即经纪活动,是经济活动中的一种中介服务行为,具体是指以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、代理、行纪等经纪业务的经济活动。

在现实生活中,无论是何种经纪活动,均包括以下两层基本涵义:首先,经纪活动是一种中介服务活动,主要是通过提供信息的专业服务来促成他人交易;其次,经纪机构提供中介服务是以营利为目的,通过收取佣金的方式取得其服务报酬。

(二) 经纪的特点

经纪作为一种中介服务活动,主要有下列特点:

1. 范围广泛

可以说,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(如房

屋、土地等),还包括无形商品(如土地使用权、房屋所有权、房屋共有权等),需求的差别为经纪活动提供了广阔空间。

2. 内容服务

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、使用权、抵押权等,也不存在买卖行为。当然,经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

3. 主体专业

由于不同的商品各自有着不同的特点,其市场运行规律也各有不同,因此从来没有过全能的经纪人。一般来讲,每一个经纪人总是专注于一类商品或一种市场,从而形成各种不同专业的经纪人,如股票经纪人、保险经纪人、房地产经纪人、文艺经纪人、体育经纪人等。这就是经纪活动主体的专业性。

4. 地位居间

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,即与委托人进行交易的对方。而提供经纪服务的行为人,只是为委托人与其交易对方所进行的事项发挥撮合、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。

5. 目的有偿

在经纪活动中,经纪机构所提供的服务是一种服务商品,不仅具有使用价值,而且具有交换价值,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。

6. 责任确定

在经纪活动中,经纪机构与委托人之间是通过签订经纪合同,明确各自的权利与义务。在不同的经纪方式下,经纪人员承担着不同的法律责任和义务。明确的法律关系,是经纪活动中双方诚实、守信的基础。

(三) 经纪的作用

经纪在经济生活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,提供撮合买卖的中介服务。经纪可以使交易双方预先掌握有关专业知识,减少双方信息沟通时间,从而加快交易速度,提高交易效率。经纪机构就是为交易双方互通信息,提供专项服务,是受一方委托与另一方具体接触磋商的桥梁。

房地产经纪作为一种经纪活动,首先具有经纪活动的一般作用,具体体现在以下5个方面:

1. 传播经济信息

经纪能够发挥信息传播作用,从事经纪活动的经纪人员依靠自身的专业知识,借助中介组织的优势和有效的设备,能够针对性很强地汇集和把握市场供求双方的信

息。通过中介过程的实施,买卖双方也就能对买卖商品的行情和有关信息有清晰的了解。

2. 加速商品流通

从事经纪活动的经纪人员在各自熟悉的专业领域中不断实践,积累了丰富的交易经验和熟练的交易技巧,因此在每个交易环节上,能够综合行情及价格走势,考虑各种交易因素,结合交易规则和法律法规的要求,及时地进行恰当的和准确的判断。经纪人员熟练地办理繁琐和复杂的手续,能够帮助交易双方顺利通过各个交易环节,以合理的价格、最短的时间来完成交易。

3. 优化资源配置

资源的合理配置,主要是指人力、物力、财力在各种不同的作用方向之间的合理分配。经纪的最基本作用就是沟通供求双方,发挥信息传播作用。在经纪活动中,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,或为卖主寻找买主,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。可见,经纪服务能发挥资源优化配置的积极作用。

4. 推动市场规范完善

通过经纪活动,经纪人员可以积累大量的交易经验,把握交易的规律性特点,从而能够通过企业的委托业务,影响企业在竞争中的行为从不规范转向规范。可见,在市场管理部门规范化管理的指导下,经纪人员通过自身努力,通过中介组织的协调,能够发挥推动市场规范化的积极作用。

5. 促进社会经济发展

社会经济的发展是伴随着社会分工的专业化、系统化而实现的。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、优质地解决生产以外的各种专业难题。因此,经纪活动的服务,可以促进社会经济的发展。在我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显示出来。

(四) 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,是对经纪机构开展经纪活动所付出的劳动时间、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经纪活动并收取佣金的权利。

佣金可分为法定佣金和自由佣金两种。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,当事人各方都应接受,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经纪合同后,便具有法律效力,违约者必须承担违约责任。

除法律法规另有规定外,佣金的支付时间由经纪机构与委托人自行约定,可以在

经纪服务成功后支付,也可以提前支付。经纪机构在签订经纪合同时,应将佣金的数量、支付方式、支付期限及经纪不成功时中介费用的负担等明确写入经纪合同中。经纪机构收取佣金时应当开具发票,并依法缴纳税费。经纪机构可以在签订经纪合同时预收部分佣金和费用。

二、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、代理等经纪业务的经济活动。

在上述定义中,应把握三个核心概念,即佣金、居间、代理。其中,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,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。

(二) 房地产经纪的必要性

由于经纪活动具有传播经济信息、加速商品流通、优化资源配置等一系列独特作用,因此经纪活动已成为市场经济活动中一个必不可少的组成部分。对于房地产市场而言,由于房地产商品及其交易的特殊性,房地产经纪活动更是其中不可或缺的重要组成部分。

①由于房地产价格昂贵,维持房地产这类存货的费用太高,在绝大多数情况下,经销商难以承受,因此房地产不宜通过经销商出售。

②房地产是不可移动的商品,无法像一般商品那样集中到固定的市场展示、出售,其交易过程是要把购买者往房地产所在地集中,以达到认识和购买的目的。这对于房地产业主来说往往并不经济。而房地产经纪正是通过专业化分工来提高房地产交易过程中顾客汇集、商品展示等环节的效率,从而降低房地产交易成本。

③由于房地产商品及其交易具有高度的复杂性,需要房地产经纪服务。复杂性表现在以下几个方面:

a. 房地产商品自身信息的复杂性。房地产商品自身信息包括房屋质量、房龄等物理信息,区域、环境等地理信息;另外,房地产商品作为一种不动产,其交易必然涉及产权关系,因此房地产商品自身信息还包括产权信息。

b. 房地产交易价格的复杂性。房地产商品具有空间固定性的特征,区域性强,不能集中上柜展示。房地产的空间固定性还决定了房地产商品的单一性、强异质性,即没有两宗房地产是完全相同的,因此房地产商品市场比价难。而且房地产的产出能

力是以物理特征、地理特征和法律特征的综合因素为基础的,在任意一个时点上估算存量房地产的价值存在一定困难。

c. 房地产交易专业信息的复杂性。房地产交易需要熟知房屋的功能和品质、地段和环境、价值和产权,以及当事人的心理和文化诉求等,涉及众多专业知识和能力,包括房地产专业知识、产权交易的法律知识、房屋质量的评估技术与能力、与人沟通和交流的技能、掌握房地产复杂市场行情变化的能力等多个方面。

d. 房地产交易心理的复杂性。房地产所有权带来的基本满足感在性质上不属于经济价值,而是属于心理的。房地产交易中个人偏好的心理信息,与买卖双方的个人经历、性格和环境有关,受当事人文化诉求、价值取向、情感需要等心理因素的影响。房地产的差异性和房地产商品的异质性,当事人缺乏专业信息,以及房地产交易不易受到社会、市场观点的平衡与约束等,使得房地产交易心理变得更为多种多样、纷繁复杂。

房地产交易的复杂性,使得每一笔交易都需要耗费时日,需要懂得相关法律、财务、估价知识以及训练有素的房地产经纪人员为买卖双方提供各种专业帮助。房地产买方大都需要融资,房地产经纪人员熟悉抵押贷款的各种规定,能帮助买主向金融机构筹措购房贷款。因此,在一些市场经济发达的国家,绝大部分房地产交易均经过房地产经纪人员的努力。如在美国,成交的存量房买卖总量中,约有80%是通过房地产经纪人员的经纪服务完成的。当前,中国房地产市场中商品房和存量房的租赁与买卖,基本上都是市场自发行为,完全按市场机制运行,这必然对房地产经纪人员的经纪活动产生大量需求。

三、房地产经纪的功能定位

房地产经纪作为一种专业经纪活动,还要受房地产市场自身特性的影响,具有自己独特的功能定位。

根据经济学理论的分析,市场上由信息不对称而产生的大部分问题,可以通过发展市场交易中介机构来解决,而政府主要是对中介机构的管理和指导,发挥市场督导者的作用。由此可见,完善房地产市场发展体系,积极应对房地产商品的特殊性所导致的市场低效率,是房地产经纪业存在和发展的理由。概括而言,房地产经纪业的主要功能是:

1. 沟通信息、提供咨询

房地产交易中,买卖双方之间存在严重的信息不对称。因此,需要由房地产经纪人员搜集交易信息,沟通供需双方,提供专业咨询。房地产经纪人的中介地位和专业能力,使他们具有获得房地产商品交易信息的职业优势,他们的业务宗旨是沟通交易信息。

2. 促成交易、提高效率

在房地产交易中,当事人需要市场供求、对方诚信等信息,只有在了解对方和市场

情况后才会做出决定。因此房地产经纪业的另一个基本定位,就是通过为当事人提供专业服务,促成双方顺利、安全交易,以提高市场交易效率,从而为当事人省事、省钱。

3. 规范交易、保障安全

房地产交易主要是产权转让。由于房地产价值量大,在当事人的全部财产中占有相当大的份额,因此房地产交易的安全关系到当事人的重大利益。保护有关当事人的财产安全的最有效市场方式,就是依托经纪人坚守中介立场,发挥专业优势,规范服务程序。对居间业务来说,必须在交易过程的各个环节,从接盘、房屋调查、客户查询,到签约、过户、登记,都严格把好安全关。公平买卖、交易安全是客户保护财产的基本需求。从这层意义上来说,维护房地产交易安全是房地产经纪业的首要使命。房地产经纪人唯有以诚信为本,才会尽维护交易安全之职守,否则经纪人会失去客户的信任,殃及整个经纪行业的声誉,危害行业的发展。

4. 公平买卖、维护权益

房地产交易中,标的价值量大,信息不对称,交易程序复杂,交易当事人受专业知识所限和交易经验的匮乏,很难实现在交易中公平买卖,维护自身的合法权益。房地产经纪作为市场中介,能够依靠专业知识和职业素养很好地解决这些问题。正规的房地产经纪机构或合格的房地产经纪人员在执行代理业务时,会在合法、诚信的前提下,维护委托人的最大权益;在执行居间业务时,能够公平正直,不偏袒任何一方,保证公平买卖。如果房地产经纪机构或人员出现有碍公平交易,损害交易当事人合法权益的情况,交易当事人可以通过投诉或者其他合法途径,举报违法违规的房地产经纪行为。

四、房地产经纪活动的方式

一般而言,经纪活动最主要的方式有居间、代理、行纪三种:

居间:是经纪行为中广泛采用的一种基本方式,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: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相对长期的稳定合作关系,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由委托人承担,经纪人员只收取委托人的佣金。

行纪: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。

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,它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。

（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。

由于房地产业的业务内容丰富、手续繁杂、涉及面广等特点,决定了房地产居间活动对房地产业发展起着重要的作用,不同内容的房地产居间活动也逐步发展成为专业化操作的相对独立的工作领域,如房地产买卖居间、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,商品房销售代理是我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。一些经纪机构开始全程参与房地产开发过程,代理筛选及聘请从设计师到物业服务企业等各类专业机构的活动。

（三）房地产居间与房地产代理的区别

必须注意的是,房地产居间与房地产代理这两类不同的经纪活动在法律性质上有明显的差异:在房地产居间业务中,房地产经纪机构可以同时接受一方或相对两方委托人的委托,向一方或相对两方委托人提供居间服务;而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,因为国家法律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。

第二节 房地产经纪业

一、房地产经纪业的行业性质

（一）服务性

房地产经纪业是房地产中介服务业的重要组成部分。房地产经纪并不直接经营有形的房地产商品,而是为促成房地产商品有效、公平和安全的交易提供支持、促进与保障服务。在全部交易过程中,房地产经纪机构或房地产经纪人不拥有房地产商品的所有权。与房地产开发业相比,房地产经纪业是完全的服务业。从发达国家现

代房地产业的发展历程来看,房地产经纪的大规模发展晚于房地产开发业,但却比房地产开发具有更为持久的生命期。而正是由于现代房地产经纪业的大规模发展,才使得房地产业更主要地被人们看作是第三产业或服务业。

(二) 中介性

房地产经纪机构(人)是房地产交易的中介人,房地产经纪服务的这种中介属性,体现了房地产经纪业存在的根本理由。在房地产市场上,房地产经纪机构所产生的沟通、媒介作用,是保证房地产市场顺利运行,市场机制充分发挥作用的重要因素。

在市场经济条件下,房地产经纪人唯有坚持中介立场,才可能发挥解决交易信息不对称问题的市场功能。房地产经纪业在市场上的中介定位决定了其行业的服务性质。换言之,房地产经纪业是以恪守中介性为市场立场的服务行业。

(三) 信用性

房地产经纪活动关系到家庭重大财产的委托,涉及大笔资金的交易服务,具有很强的社会责任,因此房地产经纪服务的信用性具有社会信用的特征。个别经纪人的不诚信行为,可能会导致一个家庭数十年积累的财富付之东流,并且殃及整个房地产经纪业的社会声誉,影响其他经纪人和经纪企业的事业顺利进行。因此,信用性对房地产经纪人和经纪企业来说,不只是企业的品质问题,而是事业本质的要求。有志于房地产经纪事业的有识之士,必须致力于维护行业的信用性,为建设行业的诚信体系身体力行,励精图治。所以说,房地产经纪业是以社会信用性为事业本质的服务行业。

(四) 专业性

房地产交易是复杂的商品交易活动,房地产经纪人必须系统地掌握房地产专业知识,熟悉行业所在地的法律法规、房地产市场动作流程与惯例、房地产金融制度及动作,具有扎实的房地产信息搜集、市场分析等专业技能,并具有相应的职业素质,才能有效地发挥市场服务功能。由此可见,房地产经纪业是以专业性为功能基础的服务行业。

二、房地产经纪业的沿革

(一) 中国内地房地产经纪业发展简介

1. 1949 年以前的中国房地产经纪业

中国房地产经纪业的历史源远流长,早在宋代就有“典卖田宅增牙税钱”的记载(《宋史》一七九卷第一三二志)。据元《通制条格》卷十八《关市》记载的内容,在元代就大量存在从事房地产经纪活动的人,当时从事房地产经纪活动即房屋买卖说合的

中介被称为“房牙”。

1840年鸦片战争之后,在我国一些通商口岸城市,如上海,出现了房地产经营活动,于是房地产掮客应运而生。房地产掮客的活动范围十分广泛,有买卖、租赁、抵押等。

2. 1949年以后中国内地房地产经纪业的发展

在20世纪50年代初,政府加强了对经纪人员的管理,采取了淘汰、取缔、改造、利用以及惩办投机等手段,整治了当时的房地产经纪业。

随后直到1978年改革开放前,由于住房作为“福利品”由国家分配,整个社会的房地产资源配置并不是通过市场交易,因此,在这一时期房地产经纪活动基本消失。

(1) 现代房地产经纪业起步阶段(20世纪80年代至90年代初)

自改革开放以后,随着城镇国有土地使用制度改革和住房制度改革的逐步推进,特别是1992年邓小平同志南巡讲话之后,中国房地产市场得到了快速发展。

在中国房地产市场快速发展中,房地产经纪作为房地产市场的一个重要环节,发挥了重要作用,成为活跃房地产市场的一个重要方面。特别是1995年1月1日《中华人民共和国城市房地产管理法》和1996年2月《城市房地产中介服务管理规定》(2001年8月5日修改)颁布施行后,房地产经纪行业的地位逐步为社会所承认。

(2) 现代房地产经纪业崛起阶段(1997—1999年)

随着住房制度改革的推进和住房商品化进程的加快,房地产三级市场(即二手房市场)兴起,这为中国房地产经纪业带来了第二次大发展的机遇。这一阶段,一些商品房开发发展较快的沿海城市,针对宏观调控后出现的大量商品房空置现象,开始推行以消化空置房为重点的各项政策,同时贯彻国务院发布的《进一步深化城镇住房制度改革加快住房建设的通知》。这直接催生了大批主要从事二手房买卖、租赁经纪的经纪企业在全国各大城市迅速崛起。至此,中国内地的房地产经纪业不仅在行业规模上迅速扩大,而且形成了以新建商品房营销代理业务和二手房居间、代理业务并重的格局。

这一阶段,一些城市的市级、区(县)级房产交易所和房产交易市场陆续转制,由直接参与房地产中介服务转为主要履行相关房地产市场管理职能。同时,随着房地产经纪行业的崛起,行业管理问题日趋紧迫,政府开始考虑由房地产经纪行业组织来协助行业行政主管部门进行行业管理。

(3) 现代房地产经纪业扩张阶段(2000—2004年)

在这一阶段,政府对房地产经纪业的全面管理职能逐步向监管职能转变,房地产经纪行业组织开始走向一线管理。2004年7月,经批准,中国房地产估价师学会更名为中国房地产估价师与房地产经纪人学会。中国房地产估价师与房地产经纪人学会作为唯一的全国性房地产经纪行业组织,在房地产经纪行业管理中的主要职能是:负责房地产经纪人执业资格注册工作,并将房地产经纪人执业资格注册与房地产经纪人的行业自律管理结合起来;大力推动房地产经纪行业诚信建设,建立房地产经纪