

房地产开发与管理系列教材

房地产



经纪人

FANGDICHAN
JINGJIREN

孔凡文◎编著

FDC FDC FDC FDC FDC
FDC FDC FDC FDC FDC
FDC FDC FDC FDC FDC

35
孔凡文

房地产开发与管理系列教材

房地产经纪人

孔凡文 编著



A0999853

大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人/孔凡文编著. —大连:大连理工大学出版社,2002.2

(房地产开发与管理系列教材)

ISBN 7-5611-2014-1

I.房... II.孔... III.房地产业-经纪人-高等学校-教材 IV.F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 085118 号

大连理工大学出版社出版发行
大连市凌水河 邮政编码 116024
电话:0411-4708842 传真:0411-4701466
E-mail:dutp@mail.dlpt.ln.cn
URL:<http://www.dutp.com.cn>
大连业发印刷有限公司印刷

开本:850毫米×1168毫米 1/32 字数:276千字 印张:10.25
印数:1-5000册

2002年2月第1版

2002年2月第1次印刷

责任编辑:刘新彦

责任校对:张禾

封面设计:孙宝福

定价:15.00元

序

“房地产开发与管理系列教材”在沈阳建筑工程学院和大连理工大学出版社的共同努力下,伴随新世纪的开始和入世,将诞生修订后的第三版。该套教材自1994年出版以来,得到了有关方面和全国广大读者的关注和肯定,并于1998年修订再版。此次再版,主要依据最新法规和最新标准,以及近几年我国房地产业有关研究成果和实践,进行了相应的改动、充实和完善。这是房地产业界内的一件好事。可喜可贺!

“房地产开发与管理系列教材”的第三版,是在前两版的基础上,以建设有中国特色社会主义理论为指导思想,以时代性、科学性、知识性和应用性为总要求,充分考虑房地产业发展的实际需要和广大读者的意见,本着继承、发展和创新的精神完成的。

无论是房地产开发投资还是房地产置业投资,或者是政府管理部门对房地产业实施宏观管理,都要研究市场,把握信息,其决策的关键在于把握房地产市场供求关系的变化规律,而寻找市场变化规律的过程实际上就是学习、研究和不断实践的过程。在这个过程中,我们通过系统的学习和理论的引导,才能不断地丰富和提高。一个与时俱进、不断修订完善的教材在我们培养专业人才中的作用是不言而喻的。一套好的教材不仅仅是介质,而且是传播着最有价值的知识——信息。这些信息给受教育者以营养,并将房

地产市场的参与者(房地产开发商、投资者、消费者、政府主管部门等)与房地产市场连接起来,即通过房地产信息的收集、分析和加工处理,寻找出其内在的规律和含义,预测市场未来的发展趋势,用以帮助房地产市场的参与者掌握市场动态、把握市场机会或调整其市场行为,使房地产业和房地产市场走向成熟。这是好书的价值,这是好教材的价值。

进入 21 世纪以来,我国的房地产业形势又发生了很大变化。在国家宏观调控和拉动内需的大背景下,房地产业法规逐步完善,已走向规范、健康和稳定的发展之路;我国已开始启动私人住房市场,房地产也将成为大众化的投资工具,尤其是住房建设成为我国国民经济新的增长点。这是我国房地产业走向成熟的标志。此时再版,标志着作者们在探索具有中国特色的房地产基本理论和基本方法方面,又前进了一大步。

希望广大读者和房地产业内人士喜欢这套教材。

刘亚忱

2001 年 12 月

前 言

经纪人是为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介作用的中间商人。房地产经纪人是在房地产经济活动的各个环节中,收集、加工、提供房地产信息,沟通买卖双方,并受客户委托从事房地产居间、代理或行纪业务,以收取佣金为目的的公民、法人和其他经济组织。房地产经纪人在传播房地产市场经济信息、沟通房地产供给与需求、加速房地产商品流通、完善房地产市场等方面起着积极重要的作用。

随着我国房地产业的快速发展,特别是住房市场的活跃和繁荣,房地产经纪人如雨后春笋般地涌现出来。但从总体上来说,全国房地产经纪业的发展还不够均衡,房地产经纪业仍然是当前我国房地产市场发展中的一个薄弱环节。一方面,社会各界和房地产广大消费者对房地产经纪人的地位和作用还存在一些不正确的认识;另一方面,由于我国房地产经纪业尚处于起步阶段,经纪活动在房地产市场中的作用还没有得到充分发挥,房地产经纪行业的发展还存在着一些不容忽视的问题,如房地产经纪法律法规还不健全;有关房地产经纪的理论和政策研究还不完善;房地产经纪机构规模小,实力弱,操作水平低;房地产经纪从业人员素质较低,服务水平参差不齐;房地产经纪活动行为不够规范;房地产经纪业缺乏管理与监督等。其中特别是缺乏全面系统的房地产经纪理论和业务操作指导,严重影响和制约了我国房地产经纪人的健康发展。根据我国房地产市场发展现状和趋势,未来我国房地产经纪人行业将会向专业化、规范化、规模化、网络化和品牌化发展。作者长期从事房地产经纪理论与实践的教学和研究工作,为适应我国房地产经纪人发展形势,满足从事房地产经纪的机构、人员和房地产经纪的专业性发展需求,编写了本书。

本书在理论与实践相结合的基础上,比较全面和系统地介绍了

房地产经纪理论和实际业务操作的内容。全书共 11 章,主要介绍了房地产经纪和房地产经纪人的基本概念、内容和制度,房地产咨询、房地产居间、房地产行纪、房地产代理等房地产经纪业务和房地产经纪行业自律与政府管理等内容。

本书可以作为大中专院校房地产及相关专业的教学用书,也可以作为房地产界和房地产经纪行业的广大理论工作者、实际操作人员、政府管理人员的重要参考书。

在本书编写过程中,作者参考了大量有关房地产经纪和房地产中介的书籍和资料,得到了有关房地产管理部门和房地产中介机构的大力帮助,在此一并表示衷心感谢!由于时间仓促,加之作者视野有限,书中不可避免地存在着某些不足和纰漏,敬请广大读者多提宝贵意见。

作者

2001 年 10 月

目 录

第一章 经纪与经纪人概述	1
第一节 经纪与经纪人.....	1
第二节 经纪人的分类	10
第三节 我国经纪人的产生和发展	20
第二章 房地产与房地产经纪人	28
第一节 房地产经纪人的概念、特点与类型.....	28
第二节 房地产经纪内容和程序	37
第三节 房地产经纪合同	40
第三章 房地产咨询	50
第一节 房地产咨询概述	50
第二节 房地产法律咨询	55
第三节 房地产投资咨询	67
第四节 房地产市场信息咨询	76
第五节 房地产融资咨询	82
第六节 房地产纠纷及处理咨询	90
第四章 房地产居间	96
第一节 房地产居间概述	96
第二节 房地产居间业务操作.....	101
第三节 房地产居间合同.....	108
第五章 房地产行纪	120
第一节 行纪概述.....	120
第二节 行纪合同.....	127
第三节 房地产拍卖.....	138
第六章 房地产转让代理	147
第一节 房地产代理概述.....	147

第二节	房地产转让一般规定	157
第三节	商品房销售代理	164
第四节	房屋置换代理	187
第七章	房屋租赁代理	192
第一节	房屋租赁概述	192
第二节	房屋租赁代理	207
第三节	房屋银行	213
第八章	房地产抵押与担保代理	222
第一节	房地产抵押概述	222
第二节	房地产抵押合同与抵押登记	227
第三节	抵押房地产的占管与处分	233
第四节	住房置业担保	237
第九章	房地产权属登记代理	242
第一节	房地产产权概述	242
第二节	房地产权属登记	248
第三节	房屋权属证书	259
第十章	房地产市场营销代理	263
第一节	房地产市场营销概述	263
第二节	房地产定价方法与策略	269
第三节	宣传与广告策略	282
第四节	沟通与促销组合	293
第十一章	房地产经纪行业自律与管理	298
第一节	房地产经纪人的基本素质	298
第二节	房地产经纪行业自律	304
第三节	房地产经纪行业政府管理	313

第一章 经纪与经纪人概述

第一节 经纪与经纪人

一、经纪

(一)经纪的基本含义

在辞源中,经纪有5种解释,即:经营,经纪人,料理、安排,买卖,法度、秩序。在现实生活中,经纪即经纪活动是社会经济活动中的一种中介服务行为,具体是指在市场经济条件下,为促成他人交易而从事的居间、行纪、代理及咨询等的有偿服务活动。

根据以上定义,无论何种经纪活动,均有两个基本的内涵:其一,经纪活动是一种中介活动,即主要是提供信息和专业知识服务来进行“牵线说合”,促成交易;其二,以获取佣金为目的,即经纪人提供中介服务,以赢利为目的,并以“佣金”方式取得其劳动服务的报酬。

一般而言,经纪活动最主要的方式为居间、行纪、代理及相应的咨询活动等。

1.居间。是指经纪人为交易双方提供信息及条件,撮合双方交易成功的商业行为。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,经纪人与委托人之间一般没有长期固定的合作关系。

2.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商业行为。在形式上行纪与自营很相似,但是经纪人并未取得交易商品的所有权,他是为委托方的利益而进行活动,作为经纪人仅仅是得到委托人给他的佣金。从事行纪活动的经纪人拥有的权利和承担的责任较重。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。

3.代理。是指经纪人在受托权限内,以被代理人名义与第三者进行交易,并由被代理人直接承担相应的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。其特点是经纪人与被代理人之间有较长期稳定的合作关系,经纪人只能以被代理人的名义开展活动,活动中产生的权利和责任归被代理人,经纪人只收取被代理人的佣金。

目前我国对经纪活动的定义相对较广泛,不同的行业有不同的特点,特别是对代理行为的界定尚有不同的观点,对咨询是否属于经纪行为也有争论。但是,不论何种行业的经纪活动,以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事中介活动,这一特征却是共同的。经纪人不得向当事人收取佣金以外的酬劳,这也是经纪活动与其它商业活动的一条重要区别。而且,经纪必然包括着相应的咨询。根据房地产经纪活动的特点,本书主要介绍的是房地产咨询、代理、居间和行纪等基本形式。

(二)经纪活动的特点

经纪活动作为一种社会服务有以下特点:

1.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。

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。经纪人对商品没有所有权、抵押权和使用权,不存在买卖行为。经纪公司的自营买卖不属经纪行为。

3.活动目的的报酬性。经纪活动中经纪人所提供的服务是一种商品,因为其有一定的使用价值,因此提供服务的经纪人应当向享受

服务的委托人收取合理的佣金。佣金是经纪人应得的合法收入。

4. 活动的隐蔽性和非连续性。在经纪活动进行的过程中, 经纪人事先往往不把他的委托人告诉对方, 直到合同正式签订时才明确委托人是谁。这些活动往往是针对某一特定业务进行的, 大多数经纪人与委托人之间无长期固定的合作关系。

5. 活动责任的明确性。经纪人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, 不同的经纪方式承担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。

(三) 经纪收入

佣金是经纪收入的唯一来源, 其性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体。它是对经纪人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的回报。国家保护经纪人从事合法经纪活动并取得佣金的权利。

佣金可分为法定佣金和自由佣金。法定佣金是指经纪人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得的佣金。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。自由佣金是指经纪人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。

佣金的支付人是经纪业务的委托方。除法律法规另有规定外, 佣金的支付时间由经纪人与委托人自行约定, 可以经纪成功后支付, 也可提前支付。经纪人在签订经纪合同时, 应将佣金的数量、支付方式、支付期限及中介不成功时的中介费用的负担等明确写入合同。经纪人收取佣金时应当开具发票, 并依法纳税和缴纳行政管理费。为有效维护自身的合法权益, 经纪人在事前应采取相应的办法和措施防止佣金被甩。具体方法有: 预收费用; 预收佣金; 签订“专有经济权合同”; 公证或到工商行政机关进行合同签证等。

在经济活动中, 有一类与佣金貌似相同的東西, 那就是回扣。虽然回扣与佣金有很多相似之处, 它们都是商品经济发展的产物, 都能

起到促进商品流通的作用,给经纪人付佣金和给对方采购员一定的回扣都是企业的促销手段,但两者之间有本质的差别。佣金是经纪人开展经纪业务所得到的合理合法收入,它是由经营收入、劳动收入和风险收入构成的综合体。而回扣既不是风险收入,也不是劳动收入和经营收入,而是由卖方转让给买方的一部分让利。在我国,暗中收受回扣属于违规违法行为。

信息费也是一类易与佣金混淆的概念。在多数情况下,佣金和信息费都是用户为获取某种信息而支付的费用,是收集、加工信息所耗费的人力、物力的补偿,但两者有明显的区别。首先,两者的性质不同。信息费是出卖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,只要将信息售出,即可收取,它从属于信息咨询业。而佣金则是一种劳务收入,这种劳务是经纪人为了满足委托人的某种商业需要而付出的,经纪人与委托人之间是一种雇与佣的关系,提供信息往往只是经纪活动中的部分内容,它从属于各种经纪业。其次,两者作用的效果也不同。支付信息费满足了买方的信息需求,卖方只要保证信息准确、及时即可达到加速信息有效传播的效果。而支付佣金则是为了实现买方的某一具体目的,只有当目的实现了,一项经纪业务才算最终完成,其作用效果是有利于各种资源的合理配置,而不是仅仅提供信息。

二、经纪人

(一)经纪人的概念

关于经纪人的定义,持不同观点的人有不同的看法。美国市场学家菲利浦·R·特奥拉在《国际市场经营》一书中认为:“经纪人系指提供廉价、代理服务的各种中间人的总称,他们与客商之间无连续性关系”。我国的《经济大词典》中定义为:“经纪人,中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易以赚取佣金的中间商人。”

根据中华人民共和国国家工商行政管理局 1995 年发布的《经纪

人管理办法》所称经纪人,是指依照本办法的规定,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公民、法人和其他经济组织。经纪人从事经纪活动,应当遵守国家法律、法规,遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则。经纪人的合法权益受国家法律保护,任何单位和个人不得侵犯。

由此可以看出,经纪人是指为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介作用的中间商人。它主要包括3个方面的含义:①经纪人的中介服务对象是买卖双方;②中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益的基础上进行的;③经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的。

(二)经纪人的特点

经纪人只为委托人实现某种目的创造条件和提供方便,自身并不参加委托事项的投资和具体经营运作,不拥有商品的所有权。与此相应,经纪人的服务收益只是佣金、服务费,而不是投资收益,也不从当事人的任何一方领取薪金。经纪人的特点主要有:

1. 经纪人是以信息为资本。即经纪人主要是凭借掌握的商品供求的市场信息,来进行买卖双方沟通,促进交易的中介服务,并以此赚取佣金。

2. 经纪人与客户之间无连续性关系。经纪人利用大量信息,提供中介服务,其服务的客户范围十分广泛,与客户之间一般不存在固定的、较长时间的协议关系,即与客户之间具有“无连续性关系”的特征。

3. 经纪人应当是具有专业素质和良好声誉的人才。经纪人要提供代理服务,必须熟悉所代理行业的相关专业知识、经济政策和法律法规等。经纪人与客户之间“无连续性关系”的特征,使其必须以良好声誉来维持持续的经纪活动。

(三)经纪人的职能

经纪人的一般职能主要包括信息服务、中介服务和代理服务三个方面。

1. 信息服务。在市场经济条件下,信息就是生命。市场经济条件下的信息就是有关市场供给、需求、生产、消费方面的数量、价格等方面的综合资料,包括对上述方面的未来发展趋势的预测。这些对生产者和消费者、供给者和需求者来说都是必不可少和极为重要的。相应于此,经纪人的信息服务一般包括信息收集、信息处理和信息传递三方面的内容。其中,信息收集是信息服务的准备阶段;信息处理是信息服务的必要保证,即将收集的信息资料进行分类排列和组合,进行简单分类,在此基础上,需要对各类信息进行必要的加工;信息传递是信息服务的关键阶段,也是实质性的服务阶段。在这一阶段,经纪人需要将自己收集和处理的的信息资料传递到需要这些信息的客户手中,以便将他的信息资料转化成价值,并从中获取客户付给的信息服务费。

2. 中介服务。在市场经济条件下,市场信息犹如巨大的海洋,交换的两极买者和卖者尽管都在力图充分地运用这些信息,但这些巨量的信息时刻都在变化,很难把握。在这种条件下,交换实际上已经发生了困难。而专门从事中介服务的经纪人则可以利用自己的专业优势连接市场上的买者和卖者,促使交换的顺利进行。在中介服务中,经纪人实际上起着交换的媒介作用,像桥梁一样将买者和卖者衔接起来。与信息服务不同的是,中介服务直接介入整个交换过程,起着疏通交换渠道的作用,通过协调买者和卖者的经济行为,推动交换的实现。

3. 代理服务。这里的代理区别于一般的商品代理,以不占有商品为前提。在市场经济条件下,特别是在发达的市场经济中,一方面,市场交换随着经济的发展而日益趋于复杂,尤其是客户的选择、价格的确定、合同纠纷的解决等一系列问题都变得更加复杂;另一方面,多数交换的主体或利益主体(如企业、影星、画家、科学家、运动员等)由于社会分工或职业的需要,不可能或不愿意将有限的时间和精力花费在复杂繁琐的交易活动过程中,他们希望经纪人能够代表自己去完成有关工作。在这种条件下;经纪人就必须执行代理服务的

职能。代理服务是在信息服务和中介服务的基础上发展起来的一种新型服务。代理服务通常是经纪人作为某一个或某几个利益主体的代理人直接参与交易活动,在交易活动中执行利益主体(即被代理人)的有关指令,并有权根据具体情况,临时作出体现或符合主体利益的任何决定。当然,被代理者事先声明无权代理的事宜除外。

(四)经纪人的权利和义务

经纪人在经纪活动中具有如下权利:

1.在法律法规允许的范围内开展经纪活动,行使其各项合法权利。

2.依照合同的约定获取合法佣金,并按照合同要求当事人支付在经纪活动中开支的费用,包括差旅费、利息、电话费、保管费、商品检验费等,但佣金和各项成本费用应在经纪合同中事先约定。

3.当委托人故意隐瞒事实真相或有欺诈行为时,经纪人有权拒绝为其提供服务。

4.发现委托人不具有履约能力时,可立即终止经纪活动。

经纪人在经纪活动中负有以下义务:

1.如实介绍。经纪人应当按照委托人的要求全面、准确、及时地提供有关信息,以利于委托人作出正确的决定。对于无履约能力的当事人,不得为其经纪。由于经纪人提供虚假信息或未尽到事先约定的职责而使当事人受到损害的,经纪人要承担赔偿责任。

2.保守机密。如果委托人要求对其商号、姓名及商业事务等保守秘密,经纪人应当遵守。

3.保管样品。经纪人应当当事人的要求在保管各种样品时,不得丢失、损坏和调换,应当将样品一直保管到交易終了。

4.制作文书。经纪人在经纪活动中对当事人之间已商定的事项应及时制作文书,交当事人各方签名后存证,作为当事人正式签订合同的依据。如有一方不接受文书或不愿在文书上签字,经纪人有义务立即通知另一当事人。

5.不接受额外给付。只要没有特别约定,经纪人不得接受当事

人支付的佣金以外的其他费用。除非事先有特别约定,经纪人无权买卖当事人的财产和劳务。

6. 不从事违禁商品的经纪活动。凡国家禁止流通的商品和服务,经纪人不得进行经纪活动;凡国家限制自由买卖的商品和服务,经纪人应当遵守国家有关规定,在核准的经营范围内进行经纪活动。

7. 依法纳税并接受行政监督。在从事经纪活动时,经纪人要自觉接受工商行政管理部门和政府其他有关部门的监督,并依法缴纳税金和行政管理费。

三、经纪人的作用

经纪人在市场经济中的作用可以概括为沟通作用和中介作用,即沟通供给与需求,提供说合买卖的中介服务。其具体作用的表现是多方面的,对于社会主义市场经济的积极作用也是不容忽视的。

(一)传播经济信息

随着我国相对过剩经济形态的形成,我国企业的生产和经营面临众多的竞争对手,触及各种类型的市场,企业靠自身的能力难以掌握多种市场信息,从而需要通过经纪人的中介服务来把握有关商品需求与生产的信息。

经纪人能够发挥信息传播作用。因为经纪人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有效的设备,能够针对性很强地汇集和把握市场供需双方的信息。通过中介过程的实施,买卖双方也就能对自己买卖的商品的行情和有关信息有清晰的了解。

(二)加速商品流通

随着我国市场体系的进一步完善和细化,每一个专业市场将不断调整、更新其交易规则,并强化其专业特点。企业靠自身的能力难以及时、熟练把握市场交易规则,从而需要通过经纪人的中介服务来抓紧交易时机,迅速实施交易。

经纪人能够发挥加速商品流通的作用。这是因为经纪人中介的