

21世纪
经管权威教材

THOMSON
★

Real Estate :

An Introduction to the Profession, 10e

房地产 概论

中国版

(第10版)

(美) 查尔斯·J·雅各布斯 著

(中) 任荣荣 张红 卢佳平 改编



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



本书英文版广受读者好评，修订再版达10次之多。全书从房地产产权、房地产信托与契约、房地产金融与投资、房地产税收、房地产估价、房地产经纪与房地产开发几个角度入手，解析了有关房地产的基本内容。本书具有以下特点：

- ◎ 理论系统、行文简明、针对性强、便于借鉴，适合作为高等院校房地产专业的相关教材或参考用书，也可以作为房地产类公司或机构的培训教材。
- ◎ 由清华大学房地产专业一线教师编译，在成稿的过程中，精简了与我国房地产实际情况不相符的内容，增加了“中国房地产业的实践”内容，旨在增强本书的中国特色，使本书对我国房地产学习与研究者更具指导作用。
- ◎ 相关资源丰富，可登录<http://jacobus.swlearning.com>获取相关教学支持工具。

分享国际房地产领域基本知识 勾画中国房地产领域总体概貌

Real Estate: 房地产

An Introduction to the Profession, 10e 概论 中国版 (第10版)

关于作者

查尔斯·J·雅各布斯

于1970年获得休斯敦大学理学硕士学位，1973年在休斯敦大学法学中心获得法学博士学位。得克萨斯专业法律委员会认证的住宅和商业房地产法方面的委员，美国法学院和休斯敦房地产律师委员会成员，担任房地产教育协会会长，休斯敦律师协会房地产部门负责人，美国律师委员会房地产经纪人与经纪业务部门负责人。他是美国律师委员会编辑部成员，曾担任得克萨斯州Bellaire市的市长，现工作于得克萨斯州协会房地产、遗嘱查验和信托法律委员会。他还是得克萨斯州法律委员会产权保险方面的负责人。

世纪波文化发展有限公司

<http://www.century-wave.com>



咨询投稿：(010)88254199

sjb@phei.com.cn

责任编辑：黄 佳

本书贴有激光防伪标志，凡没有激光防伪标志者，属盗版图书。



定 价：45.00元

21世纪
经管权威教材

Real Estate :

An Introduction to the Profession, 10e

房地产 概论

中国版
(第10版)

(美) 查尔斯·J·雅各布斯 著
(中) 任荣荣 张红 卢佳平 改编

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Charles J. Jacobus: Real Estate: An Introduction to the Profession, 10e
Copyright©2006 by Thomson South-Western, a part of The Thomson Corporation.
First published by South-western, a division of Thomson Learning.
All Rights Reserved.

Authorized Simplified Chinese Edition by Thomson Learning and PHEI. No part of this book may be reproduced in any form without the express written permission of Thomson Learning and PHEI.

本书中文简体字翻译版本由电子工业出版社和 Thomson Learning 出版公司合作出版。未经出版者预先书面许可, 任何人不得以任何方式复制或抄袭本书的部分、全部内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2006-2239

图书在版编目(CIP)数据

房地产概论: 第10版: 中国版 / (美) 雅各布斯 (Jacobus, C.) 著; 任荣荣, 张红, 卢佳平改编.
北京: 电子工业出版社, 2007.6

(21 世纪经管权威教材)

书名原文: Real Estate: An Introduction to the Profession, 10e

ISBN 978-7-121-04126-6

I. 房… II. ①雅… ②任… ③张… ④卢… III. 房地产—概论—教材 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 040382 号

责任编辑: 黄 佳

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×1092 1/16 印张: 22.5 字数: 558 千字

印 次: 2007 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 45.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

编译者序

作为一种普遍而特殊的经济实体,房地产与每个人的日常生活密切相关,在市场经济发展进程中备受社会各界瞩目。同时,房地产涉及复杂的经济、金融、市场和法律问题,是一个充满乐趣和风险的行业,也是学术研究的前沿方向之一。

加强对房地产基本原则和经营原理的理解有助于从业者更有效地参与房地产实践。本书遵循理论与实践相结合的原则,从房地产产权、房地产信托与契约、房地产金融与投资、房地产税收、房地产估价、房地产经纪和房地产开发等方面全面系统地介绍了房地产专业知识。

在编译过程中,我们尽量保持原书的风格,同时加强中国特色,对一些不合适的部分和章节进行删除,对内容相关的章节进行合并,即以编译为基础,结合中国的案例实践进行补充与完善。编译后的书稿采用篇章结构,原书中的第1、2章合并为第1篇,命名为房地产简介;原书中的第3、4、5、6章合并为第2篇,命名为房地产产权;原书中的第7、8、9、10、16、17章合并为第3篇,命名为房地产信托与契约;原书中的第11、13、14、25章合并为第4篇,命名为房地产金融与投资;原书中的第15章为第5篇,命名为房地产税收;原书中的第18、19章合并为第6篇,命名为房地产估价;原书中的第20、21章合并为第7篇,命名为房地产经纪;原书中的第23、24章合并为第8篇,命名为房地产开发;增添中国案例与情况的介绍,即第9篇——中国房地产业的实践。

本书的特点是理论系统、行文简明、针对性强、便于借鉴,非常适合作为高等院校房地产专业的相关教材或参考用书,也可以作为房地产类公司或机构的培训讲义。

本书由清华大学房地产研究所任荣荣、张红、卢佳平负责编译。全书由任荣荣统稿。

感谢电子工业出版社为编译者提供了编译本书并与读者交流的机会。

囿于时间和水平所限,书稿难免有疏漏和不当之处,敬请广大读者予以批评指正。

编译者

2007年1月于清华园

目 录

第 1 篇 房地产概述

第 1 章 房地产简介 3

- 1.1 如何阅读本书 3
- 1.2 交易概述 4
- 1.3 篇章组织 5
- 1.4 职业机会 6
- 1.5 许可证的获取 10

第 2 章 房地产的性质及

种类 13

- 2.1 土地 13
- 2.2 改良物 14
- 2.3 固定设备 14
- 2.4 附属权 16

第 2 篇 房地产产权

第 3 章 土地的权利 19

- 3.1 政府对土地拥有的
权利 20
- 3.2 保护所有权 22
- 3.3 无条件继承不动产
所有权 22
- 3.4 障碍物 23
- 3.5 有条件永久产权 28
- 3.6 生命产权 29
- 3.7 法定产权 30
- 3.8 自主持有地产权 31

- 3.9 租赁持有地产权 32

- 3.10 概述 33

第 4 章 所有权形式 37

- 4.1 唯一所有权 38
- 4.2 未分股的共同产权 38
- 4.3 联合产权 40
- 4.4 完全产权 43
- 4.5 共有财产 44

第 5 章 产权转让 47

- 5.1 契约 48
- 5.2 死后的财产让与 55
- 5.3 时效占有 57
- 5.4 通过添加的所有权 59
- 5.5 公共授予 59
- 5.6 贡献 60
- 5.7 产权的丧失 60
- 5.8 产权转让 60

第 6 章 记录、摘要和产权
保险 61

- 6.1 公共记录的需要 62
- 6.2 对记录的要求 64
- 6.3 公共记录组织 65
- 6.4 产权链 67
- 6.5 产权摘要 68
- 6.6 产权保险 69
- 6.7 Torrens 系统 73
- 6.8 市场化的产权法案 74

第3篇 房地产信托与契约

第7章 合同法.....79

- 7.1 如何建立合同.....80
- 7.2 有效合同的必要条件.....81
- 7.3 执行和履行合同.....88
- 7.4 违背合同.....89
- 7.5 限制法令.....91
- 7.6 隐含责任.....92

第8章 房地产销售合同.....93

- 8.1 销售合同的目标.....94
- 8.2 购买合同.....94
- 8.3 临时契约.....102
- 8.4 意向书.....103
- 8.5 实践法律.....104
- 8.6 局部合同.....104
- 8.7 平衡产权.....106
- 8.8 买卖特权合同.....107
- 8.9 享有购买特权的租赁.....107
- 8.10 优先取舍权.....109

第9章 按揭和票据.....111

- 9.1 期票.....112
- 9.2 按揭工具.....114
- 9.3 按揭释放.....117
- 9.4 从属.....117
- 9.5 承担.....117
- 9.6 更新.....118
- 9.7 禁止反言.....118
- 9.8 债务优先权.....118
- 9.9 取消按揭赎回权的
过程.....119
- 9.10 司法的取消按揭
赎回权.....120
- 9.11 严格的止赎权.....122
- 9.12 售卖权.....123
- 9.13 侵占和拥有.....123

9.14 代替止赎权的契约.....123

9.15 分期合同止赎权.....125

9.16 信托契约.....125

9.17 权益按揭.....125

9.18 担保契约.....125

9.19 担保文书的选择.....126

第10章 信托契约.....127

10.1 信托契约的参与方.....128

10.2 产权归还.....128

10.3 信托契约文书.....129

10.4 使用信托契约的
管辖区.....133

10.5 信托契约的优点.....134

第11章 产权移交和第三方 托管.....135

11.1 购买者入住前测试.....136

11.2 产权移交.....136

11.3 移交或者结算会议.....137

11.4 第三方托管.....139

11.5 结算延期和失败.....141

11.6 贷款第三方托管.....142

11.7 记录要求.....142

11.8 终期分配.....142

11.9 结算举例.....146

11.10 结算说明.....147

第12章 房地产租赁.....153

12.1 租赁的房地产.....154

12.2 建立一个有效的租赁.....154

12.3 租赁合同.....155

12.4 租赁法.....157

12.5 设置租金.....157

12.6 特权条款.....158

12.7 转让和转租.....159

12.8 租赁终止.....159

12.9 就业机会.....160

第4篇 房地产金融与投资**第13章 贷款实践** 165

- 13.1 定期放款 166
- 13.2 分期还款 167
- 13.3 预算按揭 170
- 13.4 气球还款 171
- 13.5 部分贷款利息支出 171
- 13.6 提前还款 171
- 13.7 贷款价值比 173
- 13.8 资产净值 174
- 13.9 贷款百分点 174

第14章 资金来源 177

- 14.1 初级市场 178
- 14.2 储蓄和贷款结合 178
- 14.3 商业银行 179
- 14.4 人寿保险公司 180
- 14.5 抵押公司 180
- 14.6 抵押经纪人 181
- 14.7 信息化贷款起源 182
- 14.8 市政债券 182
- 14.9 其他贷方 182
- 14.10 二级市场 183
- 14.11 自动保险系统 190
- 14.12 抵押资金的可得性
和价格 191
- 14.13 高利率 191
- 14.14 给借方的价格 191

第15章 融资方式 193

- 15.1 可调利率按揭 194
- 15.2 分级偿还按揭 197
- 15.3 权益份额 198
- 15.4 “Rich Uncle”融资 198
- 15.5 整套按揭 198
- 15.6 总括按揭 199
- 15.7 逆向按揭 199

- 15.8 建设期贷款 199
- 15.9 权益按揭 200
- 15.10 可支付性住房贷款 200
- 15.11 资产集成按揭 203
- 15.12 卖方融资 203
- 15.13 打包按揭 204
- 15.14 从属性融资 205
- 15.15 契约合同 205
- 15.16 期权 206
- 15.17 极度创造性融资 206
- 15.18 按揭中的投资 207
- 15.19 出租 207
- 15.20 土地租赁 208
- 15.21 融资小结 208

第16章 房地产投资 209

- 16.1 房地产的投资收益 210
- 16.2 折旧的计算 212
- 16.3 资本收益 213
- 16.4 风险条例 213
- 16.5 分期出售 213
- 16.6 建设期费用 213
- 16.7 修复税收抵免 213
- 16.8 低收入家庭的住房
信贷 214
- 16.9 观察名单 214
- 16.10 权益增加 214
- 16.11 财务杠杆 215
- 16.12 投资时机 215
- 16.13 有限责任合伙人 216
- 16.14 付出和勇气 217

第5篇 房地产税收**第17章 税收和课税** 221

- 17.1 物业税 222
- 17.2 未支付的物业税 223
- 17.3 课税申诉 224

17.4	物业税的免除	224
17.5	物业税的变动	225
17.6	特殊课税	225
17.7	住房出售收入 所得税	227
17.8	分期付款的方法	228
17.9	物业税和利息的 扣除	229
17.10	对房地产的影响	229
17.11	代理在税收建议 方面的责任	230
17.12	转让税	230

第6篇 房地产估价

第18章 房地产估价 233

18.1	估价的目的和使用	234
18.2	房地产估价程序	234
18.3	估价方法	234
18.4	市场价值定义	235
18.5	市场比较法	235
18.6	成本法	244
18.7	收益法	247
18.8	方法选择	251
18.9	调和	251
18.10	估价师的最佳估计	252
18.11	估价规则	252
18.12	估价报告的格式	255
18.13	估价师资格	256
18.14	价值特征	257
18.15	价值原则	257
18.16	词语“价值”的 多重含义	259
18.17	购买者和出售者 市场	260
18.18	专业估价协会	260

第19章 许可法和专业

学会 261

19.1	授予执照的基本 原理	262
19.2	要求授予执照的人	263
19.3	经纪人	263
19.4	销售员	264
19.5	销售合作人	264
19.6	执照资格认证	264
19.7	授予执照程序	267
19.8	考试服务	268
19.9	非居住执照	269
19.10	授予业务公司 执照	270
19.11	房地产规则	270
19.12	执照终止和撤回	271
19.13	债券和恢复资金	272
19.14	证券执照	273
19.15	与经纪人的从属 关系	273
19.16	独立合同状态	275
19.17	特权办公	276
19.18	职业房地产合作者	277

第7篇 房地产经纪

第20章 委托人—经纪人

关系：雇用关系 281

20.1	代理协议	282
20.2	独家销售代理	284
20.3	独家代理	285
20.4	敞开挂牌	285
20.5	净代理	285
20.6	预付费用和预付成本 代理	286
20.7	独家购买权	286

20.8 房源共享服务·····	287	22.2 多户住宅的基础 设施·····	308
20.9 经纪人报酬·····	288	22.3 划分房地产用地·····	309
20.10 雇用合同终止·····	289	22.4 公寓·····	310
20.11 议价经纪人·····	289	22.5 合作住宅·····	317
20.12 可变佣金·····	290	22.6 住宅单元规划开发·····	319
第21章 委托人—经纪人 关系:代理关系·····	291	22.7 分时度假住房·····	320
21.1 代理·····	292	第23章 土地使用管制·····	323
21.2 经纪人对委托人的 责任·····	293	23.1 区划·····	324
21.3 经纪人对第三方的 责任·····	296	23.2 细分规则·····	327
21.4 买方代理·····	297	23.3 建筑标准·····	327
21.5 委托人的责任·····	298	23.4 契约限制·····	328
21.6 经纪人的销售助理·····	299	23.5 开发前期规划·····	328
21.7 合作经纪人·····	299	第9篇 中国房地产业的实践	
21.8 所有者公开声明·····	302	第24章 中国房地产业现状 与发展·····	333
第8篇 房地产开发		24.1 房地产产权·····	333
第22章 公寓、合作式公寓、 住宅单元规划开发 和分时度假·····	307	24.2 房地产交易·····	334
22.1 土地有效使用的要求·····	308	24.3 房地产金融·····	342
		24.4 房地产税收·····	343
		24.5 房地产估价·····	345
		24.6 房地产开发·····	348

资源
分享
PDG

1

第 1 篇

房地产概述



1

第1章 房地产简介

概 述

房地产是一个特殊的主体，并且由于其特殊性，房地产已经涵盖了复杂的法律理论和不同寻常的现实情形。尽管这一主体从未停止过相互间的学习与模仿，但现实中并不存在两个完全相同的房地产。也许每个人都可以讲出一个关于房地产的有趣故事，这个话题的吸引力经久不衰。这种吸引力也使得房地产成为一个充满乐趣和引发人们兴趣的行业。

作为房地产方面的初学者，你必须做好准备去学习许多新的概念，并保持一种持之以恒的精神。曾有人说学好房地产的关键在于实践，许多年前这是一个被广为接受的理念。随后房地产就被认为是一种经营或推销行业，实践是其最好的老师。近年来，广泛的学术应用在房地产教育领域中得到发展，房地产成为了一种前沿学术——房地产专业的本科学历已经很普遍，研究生学历也在逐步扩展。这使得对新的房地产理念的专业主义与道德规范得到加强。与其他学科不同，房地产仍强调在以人为导向的交易中实践的重要性，实践与房地产交易成功与否具有很强的相关性。

基于上述种种方面，本书有助于你对房地产基本原则和基本经营原理的理解。本书强调易读性，在解释基本原则的时候基于“为什么是这样”以及“如何”应用与日常实践的思路。

1.1 如何阅读本书

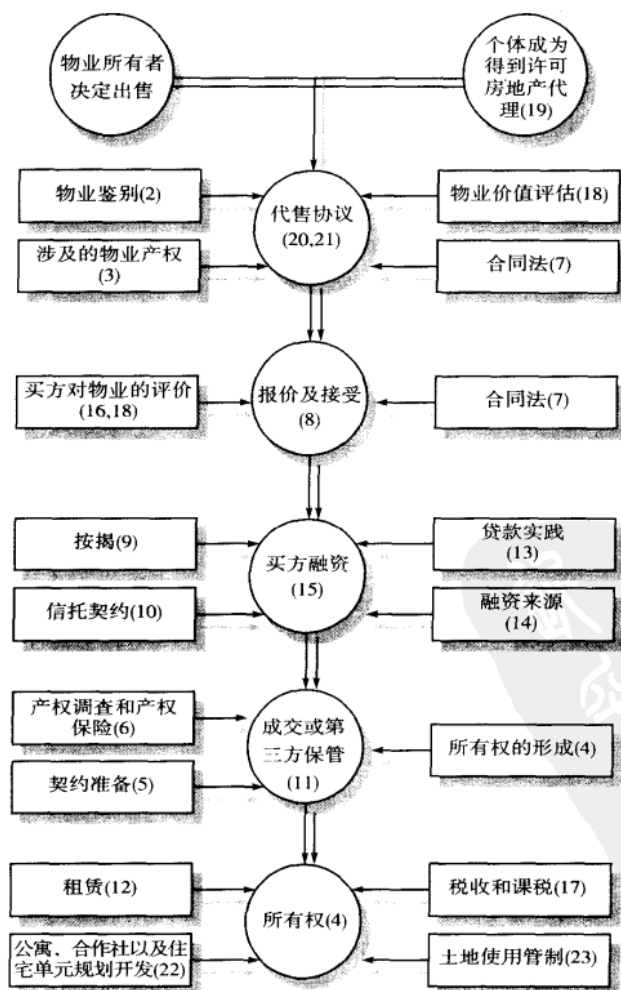
在本书每一章（从第2章到第23章）的开始，都会有对一系列主要术语的简单定义和说明，这是在开始每章学习之前应该了解的内容。同时。这些术语在文中出现时会以黑体的形式注明并给予更深一步的讨论。本书的最后一篇简要介绍了中国的房地产业实践，突出了本书的本土化特色。

本书的另一个特征是行文的简单化。例如,一般情况下,合同和政策都会以法律语言表述,这很容易给读者(除了律师)带来一定的困惑,因此,本书各章在讨论相关问题前,会给出以通俗易懂的语言和标准格式书写的简化版的文件,试图让你对这些重要的房地产相关文件有一个较为清晰的理解。

1.2 交易概述

图 1.1 对房地产交易过程进行了形象的总结,这有助于你对房地产销售过程中需要经历的步骤形成一个大致的印象,同时图中也显示了各步骤之间的关系。括号中的数字显示了讨论各步的章节。不管你是房地产代理人、所有者、购买者或销售者,你都将发现以下章节对你是有价值的。

图 1.1
房地产交易概述



1.3 篇章组织

各篇章按照对房地产的认识过程进行组织。例如，土地分类和与土地相关的权利和义务是理解销售合同、契约摘要、信托、按揭以及登记的必要前提，因此，这部分内容安排在最前面。

第2篇介绍房地产权。其中第2章主要讨论界限及地域图这个话题。同时也将讨论什么是房地产、什么不是，以及土地在物理与经济方面与其他商品的差异。对房地产进行分类之后，按照逻辑接下来就该讨论某一特定地块中存在的权利和义务。在第3章中，你将发现土地所有权涵盖的内容远远多于我们平时所看到的。在第4章中，我们将讨论某一特定地块中的权利或义务如何被个体、几个人以及利益团体所拥有，这一章包括联合所有、共有以及夫妻共有财产。第5章和第6章主要讨论房地产所有权在所有者之间的转换过程。第5章讨论契约和遗嘱，第6章讨论如何证实自己对土地的所有权，包括契约摘要与担保。

第3篇介绍房地产信托和契约的知识。第7章和第8章转向合同法及其应用。由于与房地产相关的许多环节都是以合同的形式发生的，因此，有必要对合同的合法与非法情况有一个清晰的认识。第9章解释了与房地产金融相关的按揭和法律法规。第10章主要讲房地产信托，试图让读者了解信托如何替代按揭。第11章解释契约的终止与转让。第12章讨论房地产租赁，包括租赁文件的样本。

第4篇介绍房地产金融与投资。第13章讨论了分期偿还贷款、FHA和VA项目以及按揭担保。按揭贷款人、二级按揭市场以及销售应付款条款在第14章讨论。可调利率按揭以及融资替代品在第15章讨论。第16章介绍了房地产投资者可获得的机会，包括税收规避、权益的形成、购买对象、购买时机等。

第5篇介绍房地产税收。第17章主要讲物业税以及物业评估如何计算。

第6篇介绍有关房地产估价知识。第18章探索房地产评估的方式、原则与技术。第19章讨论房地产许可证的法律要求、经纪人对销售人员的选择以及房地产行业的职业道德。

第7篇是有关房地产经纪的知识。在第20章里，我们将探索房地产代理、买方与卖方之间的关系。第21章主要关注代理法。

第8篇主要讨论一些特殊的房地产问题。第22章探索了共管、合作、规划单元的房地产所有权的开发形式，并分析了这些开发形式是如何产生的以及由此带来的对土地的各种权利与利益，包括分时操作。第23章的内容包括区划、土地规划和契约限制，这些话题非常重要，因为对土地所有者的土地开发和使用权的任何限制都会对土地的价值产生持续的影响。

本书的最后一篇对中国房地产业的实践进行了简要的介绍。一方面有利于读者对中国情况的把握,另一方面也有助于读者更好地理解之前各篇的内容。

1.4 职业机会

本书的内容和组织形式是为了那些因为已经拥有或计划拥有或打算就业于房地产领域从而对房地产产生兴趣的人设计的,同时也兼顾了那些把房地产作为专业进行研究的人。

大多数在房地产领域就业的人都会考虑从事房屋销售的代理工作。这很容易理解,因为房屋销售是房地产行业中最容易看到的部分,大多数人都会进入这一交易领域,同时这也是大多数有房地产执照的人谋生的领域。销售住宅物业是一种很好的经历,该领域相对容易进入,并有助于你决策房地产销售这一职业是否适合于你。

住宅物业经纪

住宅物业经纪人要对社区及邻里关系有一个广泛的了解;明白房地产的原则、法律和实践;并具有与人和谐相处的能力。其工作时间经常会包括晚上和周末,因为这些时间对买卖双方而言通常更为方便。住宅物业经纪人还需要一辆车,以便带顾客进行参观。

现在一些房地产公司会给新任职的住宅销售者最低的担保薪水或未来佣金的票据。因此,新职员在拿到第一份佣金之前(大概需要4~6个月的时间)需要有足够的资金维持生存。此外,销售者必须有能力处理个人预算以面对房地产销售过程中出现的周期变化。

在交流过程中能够识别顾客动机并为其找到合适物业的人,最有可能在这个行业里获胜。

商业物业经纪

商业物业经纪人擅长于收益型物业,如公寓、办公楼、零售物业和仓储物业。在这一特殊的领域,销售者主要销售会带来预期货币收益,包括收入、增值、按揭减少、税收规避等的物业。

要向成为一个成功的收益型物业经纪人,必须具备较好的数学能力,知道如何在遵循当前税法的条件下进行交易融资。同时还要求对如何进行好的投资、什么会使投资具有可销售性,以及物业所在区域周边增长的可能性做出敏感的反应。

相对于住宅物业经纪人而言，商业物业经纪人的佣金收入可能并不频繁，但其每次收入的数目较大。这种交易的成交需要较长的一段时间，一旦成交，便很少会更换代理。同时，商业物业经纪人的工作时间与一般的工作更为接近，尽管他们经常在晚上和周末进行“工作网”的拓展（这是交易的主要来源），从而给人以工作时间不规律的假象。商业物业经纪人经常会参加一些慈善活动、基金筹款、高尔夫球比赛以及其他一些类似的活动，这将给他们提供与社区领导者交流的机会，从而拓展其“工作网”。

工业物业经纪

与商业物业经纪人类似，工业物业经纪人也要擅长发现适合于工业用途的土地和建筑，包括工业物业的租赁、开发、登记和销售。工业物业经纪人必须熟悉工业的需求，例如，对原材料、水资源、电力、劳动力供给地的接近程度及交通状况。工业物业经纪人还需了解当地的建筑、区划和税法情况，以及工厂就业者将来要使用的学校、住房、文化娱乐设施等的配备情况。

对工业经纪人而言，佣金是不规律的，但通常是持续的，并且其工作时间较为常规。工业物业的销售主要定位于区位的实际情形，并将这一情形以一种规范化的模式向委托人表述，工业物业的委托人通常是有经验的实业者。进入工业物业经纪行列并获得委托业务的过程较长。

农场经纪

随着家庭农场的快速消失，农场经纪人的角色也在发生着变化。现在，农场经纪人必须有能力处理农民个人拥有的 160 英（1 英亩=4046.86 平方米）亩农场的传播以及农贸公司拥有的 10 000 英亩农场的运行。在大学里进行农业专业的学习以及在工作期间进行相关的培训都是必要的。了解土壤、种子、作物、施肥、生产方法、新机械、政府补贴和税法，对农场经纪人的成功来说是至关重要的。农场经纪提供许多从租赁、物业管理以及登记、销售物业中赚取佣金和费用的机会。

物业管理

对投资物业而言，物业管理以及让物业在较长的一段时间内产生最高收益是物业运行环节中最为重要的。物业管理者的工作包括物业出租、承租联系、建筑物维修、账目清算、做广告以及对个体和运营商的监督。

共管公寓的开发对物业管理者提出了更高的要求。此外，拥有自用型物业的大型商业部门也雇用物业管理者。