



2008

全国房地产经纪人

执业资格考试名师辅导用书

房地产经纪概论

考试攻略

赠30元
环球职业教育
学习卡

全国房地产经纪人执业资格考试研究室 组编



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

Edu2401.com
环球职业教育在线

2008全国房地产经纪人执业资格考试名师辅导用书

房地产经纪概论 考试攻略

全国房地产经纪人执业资格考试研究室 组编



中国电力出版社
www.cepp.com.cn

本套丛书由参加多年全国房地产经纪人考试考前辅导的专家,严格按照2008年考试大纲的要求编写而成。编者通过对教材经典内容的总结,提炼出重要考点和难点,并针对这些重要考点和难点精选了大量习题,以对考生进行重点辅导。书后还附有2003~2007年全国房地产经纪人职业资格考试试卷供考生参考。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论考试攻略/全国房地产经纪人执业资格考试研究室组编.
北京:中国电力出版社,2008

2008 全国房地产经纪人执业资格考试名师辅导用书

ISBN 978-7-5083-6876-4

I. 房… II. 全… III. 房地产业-经纪人-资格考核-中国-自学参考资料
IV. F299.233

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第021310号

中国电力出版社出版发行

北京三里河路6号 100044 <http://www.cepp.com.cn>

责任编辑:张鹤凌 电话:010-58383355 邮箱:zhiyezige2008@163.com

责任印制:陈焊彬 责任校对:付珊珊

北京丰源印刷厂印刷·各地新华书店经售

2008年4月第1版·第1次印刷

787mm×1092mm 1/16·11印张·275千字

定价:25.00元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版权专有 翻印必究

本社购书热线电话(010-88386685)

前 言

房地产市场经过二十多年的发展，已经成为中国市场的重要组成部分，占据非常重要的地位。随着中国户籍制度改革，人员流动日益加快，房地产交易不断增加，市场对房地产经纪人的需求也逐年增加。国家建设部正在抓紧制定有关房地产经纪机构管理制度，该制度的建立将会使房地产经纪人的地位大大提升。

为了规范房地产经纪行业的发展，国家人事部、建设部共同组织全国房地产经纪人执业资格考试，这是进入房地产经纪行业的主要途径，是一把金钥匙。但是由于考试难度逐年增加，令广大考生望而生畏。

为了帮助广大考生顺利通过考试，尽早加入到房地产经纪人行业中来，我们专门成立了中国房地产经纪人执业资格考试研究室，组织考前辅导和培训。结合我们对历年考试的研究和辅导经验，组织编写了这套辅导用书，本套书分为《房地产基本制度与政策》、《房地产经纪概论》、《房地产经纪实务》和《房地产经纪相关知识》四册。每册都按照最新考试大纲将知识点列出，在进行详细的讲解后，通过单项选择题、多项选择题和判断题来帮助考生进行知识点理解和检验。在书的最后还附有 2003～2007 年的全国注册房地产经纪人考试的真题，使考生能够尽快熟悉考试。

希望广大考生仔细阅读本书中的要点和练习题，历年的考试试题考生可以在自测的情况下自觉独立完成，提高对试题的认知度，找到考试的感觉，顺利过关。

本书编写过程中，得到了谢武、马志军、林红霞、阎谨、姚宇、王鹏、刘富玲、王硕、王芳、马林、梁卫超、王宇曦、王清林等的帮助，在此一并致谢。

目 录

前言

第一部分 要点精讲及仿真练习题

第一章 房地产经纪概述	1
第二章 房地产经纪业	5
第三章 房地产经纪人员	12
第四章 房地产经纪机构	20
第五章 房地产交易流程与合同	29
第六章 房地产经纪基本业务	41
第七章 房地产经纪相关业务	54
第八章 房地产经纪信息	62
第九章 房地产经纪合同	64
第十章 房地产经纪企业管理	73
第十一章 房地产经纪职业规范与诚信体系	90
第十二章 房地产经纪行业管理与发展	97

第二部分 2003 ~ 2007 全国房地产经纪人执业资格考试试题

2003 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	113
2004 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	124
2005 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	135
2006 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	147
2007 年全国房地产经纪人执业资格考试试题	160

第一部分 要点精讲及仿真练习题

第一章

房地产经纪概述

一、经纪的概念

经纪作为一种社会经济活动，即经纪活动，是社会经济活动中的一种中介服务行为，具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、代理及行纪等的有偿服务活动。在中国，房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须以房地产经纪机构为载体。

经纪作为一种社会中介服务活动，主要有下列 5 个特点：① 活动范围的广泛性；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。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权，不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为）；③ 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主体，即委托人目标的承受人。而经纪服务的行为人，只是为委托人与承受人所进行的事项发挥居间撮合、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）；④ 活动目的的有偿性；⑤ 活动责任的确定性。

一般而言，经纪活动最主要的方式为居间、代理及行纪。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，撮合交易成功并从委托人取得报酬的商业行为。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，经纪人员与委托人之间一般没有长期固定的合作关系。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。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。行纪与代理的区别有两点：① 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；② 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卖委托物的情况外，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。

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。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获取的佣金。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。

► 习题精选

1. 在中国，房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须以（ ）为载体。

- A. 房地产中介机构 B. 房地产经纪机构 C. 房地产咨询机构 D. 房地产估价机构

【答案】B

2. 某房地产经纪机构接受房地产开发公司的委托，以该开发公司的名义销售开发的商品房，这种行为属于（ ）。

- A. 代销 B. 居间 C. 行纪 D. 代理

【答案】D

3. 某房地产经纪机构接受房屋产权人的委托，为其提供购房人的信息，交易成功收取佣金，这种行为属于（ ）。

- A. 代销 B. 居间 C. 行纪 D. 代理

【答案】B

4. 某房地产经纪机构接受房屋产权人委托转让房屋，确定了房屋价格为 45 万元人民币，委托人授予该机构可以自行确定最终售价以经纪机构名义签订转让合同，该行为属于（ ）。

- A. 居间 B. 代理 C. 行纪 D. 代销

【答案】C

5. 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获取的佣金为（ ）。

- A. 法定佣金 B. 经济佣金 C. 自由佣金 D. 强制佣金

【答案】A

6. 房地产经纪活动的特点有（ ）。

- A. 活动范围的广泛性 B. 活动内容的服务性 C. 活动地位的居间性
D. 活动目的的有偿性 E. 活动走向的不确定性

【答案】ABCD

7. 经纪活动是指为促成各种市场交易而从事的（ ）等的有偿服务活动。

- A. 咨询 B. 居间 C. 代理 D. 行纪 E. 广告

【答案】BCD

8. 以下关于经纪活动的说法中，正确的有（ ）。

- A. 房地产经纪机构接受房地产销售委托后，对委托销售的房地产没有所有权，但拥有抵押权和使用权
B. 房地产经纪人员有权独立向享受服务的委托人收取佣金和馈赠
C. 佣金是房地产经纪机构应得的合法收入
D. 在房地产经纪活动中，经纪机构所提供的服务不仅具有一定的使用价值，而且具有交换价值
E. 房地产经纪机构以自己的名义购买住房的行为，不属于经纪行为

【答案】CDE

9. 一般而言, 经纪活动最主要的方式有 ()。

- A. 抵押 B. 租赁 C. 居间 D. 代理 E. 行纪

【答案】CDE

10. 佣金是经纪收入的基本来源, 其性质是 () 的综合体。

- A. 劳动收入 B. 信息费 C. 经营收入 D. 风险收入 E. 回扣

【答案】ACD

二、经纪的起源

在中国古代, 从事经纪活动的人叫牙人, 又叫牙郎、牙侩、牙子。最早见诸文字记载的中国古代经纪人员是西汉的“狙会”, 又叫“狙侩”。《资治通鉴》注解: “牙郎, 狙侩也。南北物价定于其口, 而后相与贸易。”明确指出了牙郎与早期的狙侩相似, 是贸易的中介。中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到唐代。唐代的行业至少有 120 种以上, 新兴行业有东坊、邸店等。邸店是安寓客商、代客寄存货物、为客商提供洽谈交易条件的堆栈。经营者即店主人, 往往就是牙人。可以说, 邸店实际上就是牙行的雏形。

► 习题精选

1. 最早见诸文字记载的中国古代经纪人员是西汉的 ()。

- A. 牙人 B. 牙郎 C. 牙侩 D. 狙侩

【答案】D

2. 中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到 ()。

- A. 隋 B. 唐 C. 宋 D. 元

【答案】B

3. 邸店是 () 的雏形。

- A. 安寓客商 B. 代客寄存货物
C. 为客商提供洽谈交易条件 D. 代买货物
E. 代卖货物

【答案】ABC

4. 最早见诸文字记载的中国古代经纪人员的朝代是 ()。

- A. 宋 B. 西汉 C. 唐 D. 西周

【答案】B

三、房地产经纪的内涵和必要性

1. 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、代理等活动的经营行为。在上述定义中, 应把握三个核心概念。

(1) 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。

(2) 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。

(3) 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。

2. 房地产经纪的特性

房地产经纪的服务性；房地产经纪的专业性；房地产经纪的地域性。

► 习题精选

1. 在房地产业中，最不具备服务业性质的是（ ）。

- A. 房地产经纪 B. 房地产价格评估 C. 房地产咨询 D. 房地产开发

【答案】D

2. 依据中国产业结构的总体分类，房地产业属于第（ ）产业。

- A. 一 B. 二 C. 三 D. 二、三

【答案】B

3. 房地产经纪人必须把握的房地产交易中的最敏感、最关键的因素是（ ）。

- A. 房地产价格 B. 房地产金融知识 C. 房地产法规 D. 社会情感因素

【答案】A

4. 房地产经纪人员必须了解地方性房地产政策，才能适应不同地区房地产经纪活动的要求，是由房地产经纪的（ ）决定的。

- A. 服务性 B. 专业性 C. 地域性 D. 复杂性

【答案】C

5. 服务所具有的本质的特点包括（ ）。

- A. 生产和消费的同时性 B. 不可储存性 C. 排他性
D. 非实物性 E. 独占性

【答案】ABD

6. 城市房地产管理法中所称的房地产中介包括（ ）。

- A. 房地产经纪 B. 房地产估价 C. 房地产信息服务
D. 房地产咨询 E. 房地产事务代理

【答案】ABD

7. 房地产经纪人必须洞悉、把握的因素包括（ ）。

- A. 房地产价格 B. 房地产金融知识 C. 房地产法规
D. 社会情感因素 E. 房地产开发知识

【答案】ABCD

第二章

房地产经纪业

一、产业体系中的房地产经纪业

从构成主体来说,产业是指提供同类产品或服务的诸多企业的集合;从内容来看,产业是指诸多企业之间在资源和市场上的竞争关系以及在生产和经营策略上的互动关系。在这一定义中,核心词汇有三个:“同类产品或服务”;“竞争关系”;“策略互动关系”。

按照中国国家标准局颁布的《国民经济行业分类与代码》(GB/T 4754—2002),中国的国民经济被划分为16个门类,92个类。其中房地产业作为一个单独的门类,在16个大类中排列在第10类,即第J类。在这一大类中,又包括3个子类:房地产开发经营业、物业管理业、房地产中介服务业及其他房地产活动。而房地产经纪业属于其中的第三类,即房地产中介服务业。

中国证监会(CSRC)于1999年4月以国家统计局制定的《国民经济行业分类与代码》(GB/T 4754—2002)为主要依据,将产业分为3级,13个门类,86个大类和307个中类。其中,房地产业作为独立的一个门类。

联合国1971年颁布、1986年修订的《全部经济活动的国际标准产业分类索引》,将全部经济活动分为大、中、小、细四个层次。它将全部经济活动分为10个大项。其中不动产业属于第8项,该项的内容是金融业、不动产业、保险业和商业性服务业。其中,房地产经纪业属于不动产业。与中国标准不同的是,不动产业并没有被划分为单独的类别,而是和金融、保险和商业性服务业放在了一起。

在北美产业分类体系(NAICS)中,关于房地产的分类为房地产与租金租约服务,这一类的代码为53。这一类又分为两大类:房地产、租金和租约服务。在房地产这一分类中,又分为三个小类:房地产出租、房地产代理和经纪、与房地产相关的其他活动。非常值得注意的是,房地产代理和经纪在房地产这一项目下被单列为一类,而其他中介服务活动如房地产估价则属于与房地产相关的其他服务的下一个分类级别。由此可见房地产经纪业的地位。

习题精选

1. 在中国国家标准局颁布的《国民经济行业分类与代码》(GB/T 4754—2002)中,房地产业属于第()大类。

- A. 3 B. 5 C. 6 D. 10

【答案】D

2. 在中国国民经济行业分类体系中,房地产业包括()。

- A. 建筑业 B. 房地产开发经营业 C. 建筑材料制造业
D. 物业管理业 E. 房地产中介服务业及其他房地产活动

【答案】BDE

3. 房地产经纪业属于 ()。

- A. 建筑业
B. 房地产开发经营业
C. 房地产中介服务业
D. 物业管理业

【答案】C

4. 联合国 1971 年颁布、1986 年修订的《全部经济活动的国际标准产业分类索引》，将全部经济活动分为 () 个层次。

- A. 4
B. 13
C. 16
D. 86

【答案】A

5. 联合国 1971 年颁布、1986 年修订的《全部经济活动的国际标准产业分类索引》将全部经济活动分为 10 个大项，其中不动产业所属的第 8 项的内容除了不动产业外，还包括 ()。

- A. 金融业
B. 保险业
C. 商业性服务业
D. 建筑业
E. 固定资产投资业

【答案】ABC

6. 在北美产业分类体系 (NAICS) 中的房地产这一分类中，分为 ()。

- A. 房地产开发业
B. 房地产出租业
C. 房地产代理和经纪业
D. 建筑业
E. 与房地产相关的其他活动

【答案】BCE

二、房地产经纪业的性质

1. 中介性是房地产经纪业的市场立场

房地产经纪，是为促成房地产商品有效、公平和安全交易所进行的支持服务。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，是房地产交易的中介人，而非当事人。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。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，房地产经纪业是以职守中介性为业务性质的服务行业。

2. 信用性是房地产经纪业的事业本质

房地产经纪服务的信用性具有社会信用的特征。信用性对房地产经纪业来说，不只是个别机构和人员的品质问题，而是事业本质的要求，对行业发展有着一荣俱荣、一损俱损的影响作用。房地产经纪业是以社会信用性为事业本质的服务行业。

3. 专业性是房地产经纪业的功能基础

房地产经纪业是以专业性为功能基础的服务行业。

房地产经纪业中介性、信用性、专业性的行业性质，使得规范服务成为社会对房地产经纪活动的必然要求。一方面，房地产经纪服务必须符合房地产经纪的功能定位；另一方面，房地产经纪服务必须符合一定的程序与质量标准。因为复杂的房地产经纪服务，常常没有明显的市场甄别信号，需要设定规范的服务程序和服务质量标准，来保证服务质量。规范服务，才能避免服务瑕疵，保障房地产交易安全，提高房地产交易的效率。

► 习题精选

1. 房地产经纪业的事业本质是其 ()。

- A. 市场性
B. 中介性
C. 信用性
D. 专业性

【答案】C

2. 房地产经纪业的市场立场是 ()。

- A. 市场性 B. 中介性 C. 信用性 D. 专业性

【答案】B

3. 房地产经纪业的功能基础是其 ()。

- A. 市场性 B. 中介性 C. 信用性 D. 专业性

【答案】D

4. 房地产经纪业所具有的性质包括 ()。

- A. 自主性 B. 中介性 C. 信用性 D. 专业性 E. 交易性

【答案】BCD**三、考察房地产经纪业的三个角度**

一般而言,考察一个产业可以主要从以下三个角度出发:产业组织,产业结构和产业政策。从产业组织的角度来考察房地产经纪业就是要着重考察房地产经纪企业之间的关系,主要包括竞争关系和互动关系。不同的关系对整个产业所带来的不同后果,这个后果就是房地产经纪业的一个核心问题——效率。正是基于对同业企业关系的考察,整个房地产经纪市场可以分为四种结构:自由竞争,垄断竞争,寡头垄断和完全垄断。

从产业结构的角度来考察房地产经纪业就是要考察房地产经纪业与其他产业之间的关系。

房地产经纪业的产业政策的制定,必须建立在两个基点之上:一必须有助于提高房地产经纪业的“效率”;二必须有助于形成同其他产业的良性互动。这也就是说,产业政策的制定必须以关于产业组织和产业结构的研究为依据。为此,有必要重点考察房地产经纪业的“效率”概念,这个概念实际上是房地产经纪业的核心问题。

► 习题精选

1. 基于对同业企业关系的考察,整个房地产经纪市场结构可以分为 ()。

- A. 完全垄断 B. 寡头垄断 C. 垄断竞争 D. 自由竞争 E. 组合竞争

【答案】ABCD

2. 房地产经纪业的核心问题是 ()。

- A. 市场结构 B. 运作模式 C. 经营方式 D. 效率

【答案】D

3. 从产业组织的角度来考察房地产经纪业就是要着重考察房地产经纪企业之间的关系,主要包括 ()。

- A. 竞争关系 B. 互动关系 C. 空间关系 D. 平面关系 E. 组合关系

【答案】AB**四、房地产经纪业的效率****1. “效率”的两重定义**

从根本上来讲,两种原因会导致经济发展速度的加快:第一,现有的资源(包括劳动力)在同一时间内可以生产更多的产品;第二,现有的资源(包括劳动力)得到合理的配置,或者说,每种资源都得到了最高最佳的利用。第一种原因可称之为“生产效率”,这实际上就是

人们所说的“劳动生产率”；第二种原因可称之为“配置效率”。在我国，长期以来，人们主要关注的是第一种效率，即生产效率，或者劳动生产率。

2. 促进生产效率提高的要素

(1) 技术进步。技术进步是推动生产效率进步的核心要素。

(2) 分工细化。分工能够提高生产效率的原因在于它发挥了专业化优势。但是分工的同时要受制于一定的条件，如人力资源条件、技术条件和市场条件。

(3) 规模经济。一定的资源（如土地），或者在一定技术水平上的工具，对于其他包括劳动力在内的资源都有最佳配置的要求。这个最佳配置要求就构成了最优规模。在达到最优规模之前，资源配置的增加能够带来收益的递增，即：规模越大，生产效率越高，这就是规模经济。规模经济是生产力提高的重要因素。

3. 配置效率

到底什么样的配置方式是有最优的，或者说是具有效率的，答案是市场经济。市场经济以产权制度为基础，以价格机制为核心，能够按照生产要素的边际效率来决定生产要素的使用，同时又能根据产品给人们带来的边际效用来决定产品生产。

根据经济学的基本原理，市场结构可以分为四大类：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断。一般而言，一个市场越是倾向于完全竞争，其配置效率也就越高。完全竞争的市场结构不仅仅可以使生产者的边际成本等于价格，从而使得“社会剩余”（包括生产者剩余和消费者剩余）最大化，而且还给生产者带来巨大的压力，促使它们改善管理和提高技术；与之相反，完全垄断带来的往往是较高的价格和较低的产量，它不仅大量剥夺了消费者的剩余，而且还带来了整个社会的净福利损失。此外，在没有竞争压力的情况下，垄断者也没有提高技术和改善管理的动力。但是，在退出壁垒很小乃至可以忽略不计的情况下，完全垄断的市场结构也可以带来较高的配置效率。

► 习题精选

1. 每种资源都得到了最高最佳的利用，这种效率为（ ）。

- A. 生产效率 B. 劳动生产率 C. 配置效率 D. 全员效率

【答案】C

2. 促进生产效率提高的要素包括（ ）。

- A. 技术进步 B. 分工细化 C. 规模经济 D. 市场竞争 E. 结构调整

【答案】ABC

3. 最优效率的配置方式是（ ）。

- A. 市场经济 B. 计划经济 C. 垄断经济 D. 规模经济

【答案】A

4. 在以下市场结构中，配置效率最高的是（ ）。

- A. 完全竞争市场 B. 完全垄断市场 C. 垄断竞争市场 D. 寡头垄断市场

【答案】A

五、提高房地产经纪业效率的途径

1. 提高房地产经纪业的生产效率的主要途径

(1) 广泛采用信息技术，提高信息采集速度。

(2) 加强人员培训, 提高专业化水平。

(3) 适度扩大企业规模, 深化专业化分工, 发挥规模经济。

2. 一个具有较高配置效率的房地产经纪业通常具备的特征

存在不断改进服务速度和服务质量的压力; 在其他条件不变的情况下, 随着信息等关键技术的提高, 佣金具有下降的趋势; 不存在长期的过剩服务能力。而要实现这一点, 可以从两方面着手。

(1) 完善市场结构

1) 保持市场适度的开放度, 除了职业资格准入之外, 不应该有其他的准入限制。

2) 保持一定的市场集中度, 但要避免出现垄断。

3) 保证市场的透明度, 市场信息的发掘、传播不应该受到限制。

(2) 规范市场行为和市场管理行为

1) 避免企业对于佣金和服务标准进行共谋。

2) 避免政府管理部门过多干预市场机制, 佣金的制定应该具有一定的自由度。

► 习题精选

1. 提高房地产经纪业的生产效率的途径包括 ()。

A. 适度扩大企业规模, 深化专业化分工, 发挥规模经济

B. 保证市场的透明度, 市场信息的发掘、传播不应该受到限制

C. 保持市场适度的开放度, 除了职业资格准入之外, 不应该有其他的准入限制

D. 加强人员培训, 提高专业化水平

E. 广泛采用信息技术, 提高信息采集速度

【答案】ADE

2. 提高房地产经纪业配置效率的途径有 ()。

A. 适度扩大企业规模, 深化专业化分工, 发挥规模经济

B. 保证市场的透明度, 市场信息的发掘、传播不应该受到限制

C. 保持市场适度的开放度, 除了职业资格准入之外, 不应该有其他的准入限制

D. 避免企业对于佣金和服务标准进行共谋

E. 避免政府管理部门过多干预市场机制, 佣金的制定应该具有一定的自由度

【答案】BCDE

六、房地产经纪业的沿革

改革开放为中国内地的房地产经纪业提供了孕育、生长的土壤。随着房地产市场的从到有, 以及境外房地产经纪企业和运作经验的植入, 中国房地产经纪业也从无到有, 并取得了快速的发展。这一时期中国内地房地产经纪业的发展可以分为以下几个阶段。

1. 20 世纪 80~90 年代初: 萌芽阶段

20 世纪 80~90 年代初, 中国房地产市场处于复苏、萌动阶段, 房地产经纪行业还不存在。但由于改革开放的深入, 产生了存量房屋的交易需要。这一阶段, 在改革开放的前沿地区和沿海特大城市, 零星出了致力于从事房地产经纪业务的企业, 如 1988 年在深圳成立的“深圳国际房地产咨询股份有限公司”。

2. 1992~1996 年: 起步阶段

1992 年邓小平同志南巡讲话之后,商品房地产开发快速发展。1993 年一些沿海地区出现房地产投资过热,1995 年国家开始进行宏观调控。此后出现了商品房销售不畅,这为中国房地产经纪业带来了第一次大发展的机会。这一阶段的房地产经纪机构大多从事商品房营销策划与代理,可以说这一阶段的房地产经纪业是伴随着商品房市场的兴起与发展而诞生的。

这一阶段,中国内地的房地产经纪行业已初具规模,但地域发展极不平衡,且主要侧重于商品房销售代理。这个阶段,政府部门依然承担着房地产交易管理及部分中介服务,但随着对改革认识的深化和房地产经纪行业的成长,一些地方政府已开始着手搞活房地产三级市场的制度建设工作的。

3. 1997~1999 年:崛起阶段

随着住房制度改革的深入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)的兴起,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的现象,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,随着行业的崛起,房地产经纪行业的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进行行业管理。1996 年 12 月,中国内地首个房地产经纪行业组织——上海市房地产经纪人协会成立,标志着中国内地房地产经纪行业管理完全的行政管理模式开始松动。

4. 2000~2004 年:扩张阶段

2000 年建设部开始正式在全国推广上海房地产二、三级市场联动的经验和模式。全国二、三级市场均快速发展,供需两旺,各大城市的房地产市场大都已成为真正的百姓市场。在一些特大城市,连锁经营已成为主要从事二手房经纪业务的大型房地产经纪企业最主要的业务经营模式,同时,注重开展延伸服务、注重创建品牌,成为行业内优秀企业的主流,这大大提升了房地产经纪行业的经营规模和整体经营水平。同时,一些特大型的房地产经纪企业开始进行跨城市的企业扩张,房地产经纪企业的规模化进入了一个新阶段。

由于房地产经纪业的持续扩张,其对房地产市场的普通百姓生活的影响日益增大。为了提高房地产经纪行业从业人员的素质,规范房地产经纪行业的经纪行为,政府相继出台了有关政策。2001 年 12 月,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。规定凡从事房地产经纪活动的人员,必须取得房地产经纪人员相应职业资格证书并经注册生效。2002 年 7 月,举办了首次全国房地产经纪人执业资格认定考试。2002 年 8 月,建设部发布《关于建立房地产企业及执(从)业人员信用档案系统的通知》,指出房地产信用档案的建立范围包括房地产中介服务机构和房地产经纪人、房地产经纪人协理。2003 年在国务院 18 号文件《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》中,又强调要健全房地产中介服务机构市场规则,严格执行房地产经纪人执(职)业资格制度,为居民提供准确的信息和便捷的服务。在这一阶段,对于房地产经纪市场和行业的管理,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我国房地产估价师与房地产经纪人学会。全国性房地产经纪行业组织的成立标志着房地产经纪业已发展到一个新阶段。

5. 2005~2008 年：盘整阶段

2005 年，中央政府自 2003 年以来的宏观调控效应逐渐显现，同年中央政府又加大了宏观调控力度，全国许多城市房地产市场上的投机、投资需求受到较大程度的抑制，商品住房市场和二手住房市场开始盘整。这一阶段房地产经纪行业组织在房地产经纪行业管理中的作用也越来越大，对房地产经纪业的健康发展起到积极的推动作用。

 习题精选

1. 经批准，中国房地产估价师学会更名为我国房地产估价师与房地产经纪人学会的时间是（ ）。

- A. 2002 年 6 月 B. 2003 年 10 月 C. 2004 年 1 月 D. 2004 年 7 月

【答案】D

2. 中国全国性的房地产经纪行业组织是（ ）。

- A. 中国房地产经纪人学会 B. 中国房地产经纪人协会
C. 中国房地产估价师与房地产经纪人学会 D. 中国房地产估价师与房地产经纪人协会

【答案】C

3. 首次全国房地产经纪人执业资格认定考试的时间是（ ）。

- A. 2002 年 7 月 B. 2003 年 10 月 C. 2004 年 1 月 D. 2004 年 7 月

【答案】A

4. 中国内地首个房地产经纪行业组织是（ ）。

- A. 中国房地产估价师学会 B. 中国房地产估价师与房地产经纪人协会
C. 深圳市房地产经纪人协会 D. 上海市房地产经纪人协会

【答案】D

第三章

房地产经纪人员

一、房地产经纪人员的职业资格

1. 房地产经纪人员的职业资格的种类

根据可从事的房地产经纪业务范围的不同,房地产经纪人员职业资格分为房地产经纪人执业资格和房地产经纪人协理从业资格两种。《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》和《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》是房地产经纪人职业资格的证明文件,未经合法取得《中华人民共和国房地产经纪人执业资格证书》和《中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格证书》的,不得从事房地产经纪业务。取得房地产经纪人执业资格是进入房地产经纪活动关键岗位和发起设立房地产经纪机构的必备条件。取得房地产经纪人协理从业资格,是从事房地产经纪活动的基本条件。

► 习题精选

1. 从事房地产经纪活动的基本条件是取得()。
- A. 房地产经纪人执业资格 B. 房地产经纪人注册证
- C. 房地产经纪人协理职业资格 D. 房地产经纪人协理从业资格

【答案】D

2. 房地产经纪人的从业范围为()。
- A. 全国 B. 全省(直辖市、自治区) C. 市 D. 县

【答案】A

3. 房地产经纪人员职业资格包括()。
- A. 房地产经纪人从业资格 B. 房地产经纪人协理职业资格
- C. 房地产经纪人执业资格 D. 房地产经纪人协理执业资格
- E. 房地产经纪人协理从业资格

【答案】CE

2. 房地产经纪人员职业资格考试

凡中华人民共和国公民,遵守国家法律、法规,具有高中以上学历,愿意从事房地产经纪活动的人员,均可申请参加房地产经纪人协理从业资格考试。

凡中华人民共和国公民,遵守国家法律、法规,已取得房地产经纪人协理资格并具备以下条件之一者,可以申请参加房地产经纪人执业资格考试:取得大专学历,工作满6年,其中从事房地产经纪业务工作满3年;取得大学本科学历,工作满4年,其中从事房地产经纪业务工作满2年;取得双学士学位或研究生班毕业,工作满3年,其中从事房地产经纪业务工作满2年;取得硕士学位,工作满2年,从事房地产经纪业务工作满1年;取得博士学位,从事房地产经纪业务工作满1年。