



高等学校
工程管理专业应用型本科规划教材

Real Estate Agent

房地产经纪

主 编 薛 姝 周 云
副主编 赵 旭
主 审 盛承懋



人民交通出版社
China Communications Press



高等学校
工程管理专业应用型本科规划教材

Real Estate Agent

房地产经纪

主 编 薛 殊 周 云
副主编 赵 旭
主 审 盛承懋



人民交通出版社
China Communications Press

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪/薛姝, 周云主编. —北京: 人民交通出版社, 2008. 2

ISBN 978-7-114-06974-1

I. 房… II. ①薛…②周… III. 房地产业—经纪人—高等学校—教材 IV. F299.233.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 009481 号

书 名: 房地产经纪

著 作 者: 薛 姝 周 云

责任编辑: 王 霞 (wxccpress@126.com)

出版发行: 人民交通出版社

地 址: (100011) 北京市朝阳区安定门外外馆斜街 3 号

网 址: <http://www.ccpress.com.cn>

销售电话: (010) 85285838, 85285995

总 经 销: 北京中交盛世书刊有限公司

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京密东印刷有限公司

开 本: 787×960 1/16

印 张: 15

字 数: 291 千

版 次: 2008 年 2 月第 1 版

印 次: 2008 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-114-06974-1

定 价: 24.00 元

(如有印刷、装订质量问题的图书由本社负责调换)

前 言

近年来,我国房地产业得到了长足的发展,房地产市场空前繁荣,从事房地产经纪行业的人员越来越多。为进一步提升专业人员的素质,加强房地产经纪队伍建设,建设部与国家人事部正式推出了注册房地产经纪人职业资格考试,并组织国内一批专家编写出版了相应教材和著作,这对我国房地产经纪行业的发展具有深远的历史意义。

但职业资格教育与工程管理本科教育还是有较大的差别。根据本科的培养目标,很有必要编写一本适合工程管理、工商管理、房地产经营与管理等本科专业教学要求的《房地产经纪》教材。

在本书的编写过程中,力图体现如下三个方面的特色:

1. 在结构安排上,要求各章内容衔接良好,逻辑性强,符合读者认知规律。
2. 在内容取舍上,力求知识系统,内容全面,反映最先进的科研成果,注意理论和实践相结合。
3. 在语言表达上,使教材通俗易懂,便于读者理解和掌握。

本书由湖南城市学院薛姝、苏州科技学院周云担任主编,负责全书的修改定稿工作,并由薛姝编写第1章、第8章,周云编写第4章、第5章、第6章;湖南城市学院赵旭担任副主编,并编写第2章、第3章;湖南城市学院高武和福建工程学院陈国旺编写第7章。

苏州科技学院盛承懋教授主审本书,并提供了许多建设性的意见,在此表示感谢!同时感谢湖南城市学院、苏州科技学院等单位的大力支持。

在本书的编写过程中,主要参考了中国房地产估价师与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有关参考文献,谨表示衷心地感谢!

由于编者水平所限,本书难免有疏漏、不当或错误之处,敬请读者批评指正。

编者

2007年9月

学习导言

房地产市场的快速发展，为房地产经纪行业提供了广阔的发展空间。据不完全统计，目前，全国有3万多家房地产经纪机构，从业人员超过百万人，房地产经纪行业已经成为我国房地产事业的重要组成部分，在提供信息、提高市场效率、维护当事人的合法权益等方面发挥了重要的作用。

2001年，人事部、建设部印发了《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，并纳入全国专业技术人员职业资格制度统一规划。房地产经纪人员职业资格包括房地产经纪人执业资格和房地产经纪人协理从业资格。

2004年，经国务院同意，建设部将房地产经纪行业作为试点，房地产经纪人执业资格注册转交行业组织负责，探索建立执业资格注册与行业自律管理相结合的管理模式，房地产经纪行业监管体系初步形成。

2007年，建设部已将《房地产经纪管理办法》列入立法计划。建设部与中国人民银行联合出台了《关于加强房地产经纪管理规范交易结算资金账户管理有关问题的通知》，确定了机构备案公示、存量房交易结算资金管理、信用公示等房地产经纪活动基本制度，从发布信息要求、禁止谋取差价、明示经纪合同等方面对房地产经纪行为作出了具体要求。

中国房地产估价师与房地产经纪人学会在做好房地产经纪人执业资格考试、注册工作等的同时，发布了《房地产经纪执业规则》，明晰了房地产经纪的服务要求和质量标准，对房地产经纪机构和房地产经纪人在执业活动中的行为做出了具体规定；制定了《房地产经纪业务合同推荐文本》；推出了一批优秀房地产经纪机构和注册房地产经纪人，开通了房地产经纪信用档案，通报了一批房地产经纪领域违规案件。

但我国房地产经纪行业发展只有十几年的时间，还很不成熟，行业现状存在问题较多，远不能适应市场良性发展的需要。目前房地产经纪从业人员中实际获得相应从业资格的人数较少，远不能满足市场需求，造成实际从业人员突出存在着学历水平低、受教育培训机会少、流动性高等问题，其专业能力和职业道德方面都存在着一些不足。另外，这也造成房地产经纪机构信息披露不准确，房地产交易程序不

规范,房地产经纪行业中不正当竞争等问题较为突出。

为此,根据房地产经纪市场发展需要,特编写本书以供工程管理、房地产经营与管理等专业学生及房地产从业人员学习、阅读。

房地产经纪是一门实用性、综合性较强的边缘性学科。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。房地产经纪业的主要功能是:沟通信息、提供咨询;促成交易、提高效率;公平买卖、保障安全。房地产市场的健康有序运行需要房地产经纪行业发挥不可替代的独特业务功能,并由此界定了房地产经纪业的行业性质是:中介性、信用性、专业性的服务行业。房地产经纪行业成员必须明确行业的服务性质及其特征内涵,才能忠于职守,为履行促进市场流通、提高市场效率、维护交易安全的行业使命有效地发挥积极作用。

1. 中介性是房地产经纪服务的市场立场

房地产经纪入必须认识到,中介服务是他的根本职守,他的经济活动必须以不取代买卖当事人的任何一方为原则,这样他的业务活动才能起到促进房地产市场健康有序运行、推动经济与社会协调发展的积极作用。由此可见,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。本教材第1章“房地产经纪与房地产经纪入”介绍房地产经纪的基本概念;第2章“房地产经纪机构”介绍房地产经纪机构的设立、组织形式及经营模式。

2. 信用性是房地产经纪服务的事业本质

房地产经纪业,特别是居间业,是既接受买卖双方的委托,又处于市场严重信息不对称的浪尖上,既肩负解决其问题的重任,又要有利用此问题获利的便利,这就使得房地产经纪服务的信用性不仅与市场效率和交易风险直接相关,而且与社会成本和社会风险密切相连,从而使得房地产经纪人在信用方面进一步或退一步,所导致的后果往往不只是量的大小,而是质的变化。本教材第3章“房地产经纪行业管理”介绍房地产经纪管理的内容及房地产经纪职业规范;第6章“房地产经纪信息管理”介绍房地产经纪信息的计算机管理系统;第8章“房地产经纪业务的风险管理”介绍房地产经纪业务的主要风险及防范。

3. 专业性是房地产经纪服务的功能基础

房地产交易是复杂性的商品交易活动,房地产经纪入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、房地产市场运作流程与惯例、房地产金融制度及运作,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和能力,才能有效地发挥行业的市场服务功能。而且,其社会信用性,也必须以其专业的系统性为基础保证,也就是说,房地产经纪入必须依托他系统的专业知识,才能在交易过程的各个环节都严格把好安全关,才能有效体现房地产经纪服务

的作用。本教材第4章“房地产经纪业务与基本流程”介绍房地产经纪业务的类型及基本流程；第7章“房地产经纪业务的促成”介绍处理房地产经纪业务的技巧、房地产居间业务的房源管理和客源管理。

《房地产经纪》课程的学习方式：

1. 认真听讲并按时完成作业，掌握书中一些基本概念和理论。
2. 通过浏览报纸和网站及时了解当前房地产业的动态以及国家的房地产宏观调控政策等。
3. 案例分析：经常以小组的形式分析一些具有代表性的案例或进行房地产经纪人的角色模拟，可有效促进对书本知识的掌握，并为以后从事实践工作打下良好基础。
4. 社会实践：进入房地产经纪公司工作或实习，获得切身体验和市场感觉。
5. 加强自我修养：“功夫全在书外”，要成为一个成功的房地产经纪人，首先，必须从现在起有意识地磨炼自己的心理素质，因为房地产经纪需要与不同的人打交道，会面临巨大的工作压力；其次，要培养自己的诚信意识和社会礼仪修养，因为经纪人只有树立良好的社会形象，方能取信于人；再次，要善于研究人性，尽量做到“世事洞明”和“人情练达”。

与《房地产经纪》课程学习相关的重点网站、期刊、文献或图书：

1. 中国房地产经纪人网 (<http://www.agents.org.cn>)。
2. 房地产经纪人网 (<http://www.jjr.cn>)。
3. 《中国房地产估价与经纪》(原名《中国房地产估价师》)创刊于1997年6月，由建设部主管、中国房地产估价师与房地产经纪人学会主办，是房地产估价与经纪行业唯一专业刊物。
4. 中国房地产经纪人职业资格考试辅导教材。
5. 中国房地产经纪信用档案网 (<http://www.jgsb.cirea.net.cn>)。
6. 查阅本教材编写过程中所参考的文献资料。

编者

2007年11月



内容提要

本书为高等学校工程管理专业应用型本科规划教材。

本书主要包括：房地产经纪与经纪人，房地产经纪机构，房地产经纪行业管理，房地产经纪合同及相关费用，房地产经纪业务，房地产经纪信息管理，房地产经纪业务的促成，房地产经纪业务的风险管理等。本书每章后有适量的思考与练习题，重点章节附有案例，书后有附件，便于学习参考和提高应用能力。

本书体现实用性、系统性、创新性的特点，反映学科的新进展，注重理论和实践相结合，既适合高校教学的要求，又能满足实际工作的需要。

本书可以作为高等学校工程管理、房地产经营与管理、物业管理、工程造价管理、工商管理及相关专业的教材和教学参考用书，可以作为房地产经纪人执业资格考试参考资料，也可以作为高职、高专、成人继续教育的相关专业教材及房地产经纪机构、房地产管理局等相关部门进行员工培训的教材。



高等学校工程管理专业应用型本科规划教材编委会

主任委员

朱宏亮

副主任委员

刘长滨

盛承懋

尹贻林

周直

韩敏

委员 (以姓氏笔画为序)

丁晓欣	上官子昌	马斌	马振东	马楠	方俊
王延树	王阿忠	王卓甫	王孟钧	王金凤	王选仓
王恩茂	邓晓盈	邓铁军	石振武	刘元芳	刘伊生
刘津明	刘新社	吕广	朱佑国	齐宝库	余宏
吴飞	吴怀俊	吴信平	宋伟	宋博通	张云波
张泽平	张涑贤	张敏莉	李芊	李建峰	李朋林
李相然	李锦华	杨平	杨少伟	苏有文	苏振民
邵军义	邹坦	陈赞	陈双	陈立文	陈志华
陈起俊	陈德义	周云	周海婷	庞永师	庞南生
赵利	凌天清	唐祥忠	徐永杰	徐学东	栗宜民
袁剑波	郭树荣	陶学明	舒丽雅	董肇	蒋根
赖茂宇	缪晟	臧秀平	谭敬胜	薛姝	



高等学校工程管理专业应用型本科规划教材审稿委员会

主任委员

任宏

副主任委员

成虎

委员 (以姓氏笔画为序)

尹贻林	王建廷	王选仓	王雪青	卢有杰	田金信
申爱琴	石勇民	石振武	刘开生	刘长滨	刘晓君
刘浩学	朱宏亮	过静琚	郭晓光	张建仁	李启明
杨少伟	杨华峰	沈蒲生	邵军义	陈轮	陈忠达
陈起俊	陈锦昌	周直	庞永师	武永祥	袁剑波
盛承懋	黄政宇	黄安永	谭大璐		



高等学校工程管理专业应用型本科规划教材出版说明

工程管理专业自 1998 年设置以来,伴随着国民经济及工程建设的迅猛发展,已逐步成熟完善,目前已有近 300 所院校开设该专业。在这些院校里面,有相当一部分以“应用型”定位为主,各院校结合自身的专业特点,形成了各具特色的教学培养模式。为满足广大“应用型”本科院校的需要,加强特色方向教材的出版,人民交通出版社深入调研,周密组织,在高等学校工程管理专业指导委员会的热情鼓励和悉心指导下,蒙清华大学朱宏亮教授尽心主持,得到了国内七十余所高校的积极响应,邀请一大批各院校骨干教师参与,由国内一流专家审稿,组织、编写、出版了本套高等学校土建学科工程管理专业应用型本科规划教材。

本套教材以《全国高等学校土建类专业本科教育培养目标和培养方案及主干课程教学基本要求——工程管理专业》为纲,结合专业建设、课程建设和教学改革以及本学科的最新研究成果,设置了技术平台课程、管理平台课程、经济平台课程、法律平台课程,以及工程项目管理方向课程、房地产经营与管理方向课程、投资与造价管理方向课程、公路工程项目管理方向课程,进行了相应的教材开发,供各院校选用。

本套教材以“应用型”定位为出发点,结合教学实际,全面规划成系列开发近 50 个品种。教材编委会、审稿委员会、编写与审稿人员全力以赴,为打造精品教材做出了不懈努力,希望能够以此推动工程管理专业的教材建设。

本套教材适用于高等学校工程管理专业,各高校独立学院、成人教育学院及网络教育中的工程管理、房地产经营与管理、工程造价等相关专业亦可选用。

人民交通出版社

目 录

第 1 章 房地产经纪与经纪人	1
1.1 经纪与经纪人	1
1.2 房地产经纪与房地产经纪人	8
1.3 房地产经纪行业的发展及其意义	15
1.4 房地产经纪人员的职业资格	18
1.5 房地产经纪人员的职业道德、修养与技能	20
本章小结	34
练习题	35
第 2 章 房地产经纪机构	36
2.1 房地产经纪机构的设立	36
2.2 房地产经纪机构的经营模式	42
2.3 房地产经纪机构的组织形式	44
2.4 房地产经纪机构的人员管理	48
本章小结	56
练习题	57
第 3 章 房地产经纪行业管理	58
3.1 房地产经纪行业管理概述	58
3.2 房地产经纪行业管理的内容	64
3.3 房地产经纪职业规范	70
本章小结	77
练习题	78
第 4 章 房地产经纪业务与基本流程	79
4.1 房地产经纪业务的类型	79
4.2 房地产经纪业务的基本流程	80
4.3 房地产居间业务及其流程	89
4.4 房地产代理业务	93

4.5 房地产经纪的相关业务	97
本章小结	103
练习题	103
第5章 房地产经纪服务合同及相关费用	104
5.1 房地产经纪服务合同概述	104
5.2 房地产居间合同	105
5.3 房地产代理合同	109
5.4 房地产经纪服务的相关费用	113
本章小结	116
练习题	116
第6章 房地产经纪信息管理	117
6.1 房地产经纪信息的含义和作用	117
6.2 房地产经纪信息管理	120
6.3 房地产经纪信息计算机管理系统	127
本章小结	134
练习题	135
第7章 房地产经纪业务的促成	136
7.1 影响房地产经纪业务成交的因素	136
7.2 处理房地产经纪业务的技巧	142
7.3 房地产居间业务的房源管理	153
7.4 房地产居间业务的客源管理	165
本章小结	175
练习题	175
第8章 房地产经纪业务的风险管理	177
8.1 风险管理概述	177
8.2 房地产经纪业务的主要风险	180
8.3 房地产经纪业务的风险防范	184
本章小结	194
练习题	194
附件	195
参考文献	226

第1章

房地产经纪与经纪人

1.1 经纪与经纪人

1.1.1 经纪

1. 经纪的内涵

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居间、代理及行纪等的有偿服务活动。

在现实生活中,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是以赢利为目的,并以“佣金”方式取得其劳动服务的报酬。

2. 经纪的作用

经纪的作用集中表现为经纪在各种社会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,避免不必要的交易无效,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、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,经纪活动的作用具体体现在以下几个方面:

(1) 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,中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,从而需要通过经纪的中介服务来把握有关商品需求与生产的信息。

经纪能够发挥信息传播作用。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,买卖双方也就能对自己买卖商品的行情和相关信息有清晰的了解。

(2) 加速商品流通

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、最短的时间实现交易。

(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“无连续性关系”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。

(4) 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。同时,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。同时,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,从而在客观上推动了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,因此,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,经纪人员通过自身的努力,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。社会分工越

细，人们在各自分工的专业内的投入就越大，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出来。

3. 经纪活动的特点

(1) 活动范围的广泛性

市场上有多少种商品就会有多种经纪活动，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。

(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、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。

(3) 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，如房地产经纪人、保险经纪人、体育经纪人、证券经纪人、汽车经纪人等。这就是经纪活动主体的专业性。

(4) 活动目的的报酬性

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，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。

(5) 活动的隐蔽性和非连续性

在经纪活动进行的过程中，经纪机构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，大多数经纪机构与委托人之间无长期固定的合作关系。因此，使经纪行为趋于规范化、法律化尤为重要。

(6) 活动责任的明确性

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。



4. 经纪活动的方式

我国现阶段的经纪活动，一般包括居间、代理和行纪三种方式。

(1) 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，撮合双方交易成功并从委托人处取得报酬的商业行为。这是经纪行为中广泛采用的一种初级形式。其特点是服务对象广泛，但服务的程度较浅，经纪人与委托人之间缺乏长期固定的合作关系。

(2) 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，属于一种狭义的商事代理活动。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。

(3) 行纪

行纪又称信托，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。《中华人民共和国合同法》第二十二章提出了行纪合同的相关法律条款，表明法律并未禁止行纪活动，因为行纪对活跃商品经济，调剂余缺，促进物质交流有重要意义。

行纪与代理的区别有两点：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，但是除非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，经纪机构与委托人有长期稳定的合作关系。

代理、委托与行纪三种法律行为，在其法律特征当中具有相同的部分，都具有为了本人的利益由他人代为处理特定事务的特点，但具体到三种法律行为的真实含义，又有所不同。正是由于这三种法律行为具有类似特征的原因，使人们在界定某种法律行为时，在代理、委托和行纪之间产生不同的认识，从而影响该法律行为的定性。《中华人民共和国民法通则》第六十三条规定，“代理人在代理权限内，以被代理人的名义实施民事法律行为。被代理人对代理人的代理行为承担法律责任”。据此可以看出，代理是指代理人在代理权限内，以被代理人的名义同第三人独立实施民事行为，由此产生的法律效果直接归属被代理人的一种法律制度。代理制度的设立是为了帮助依法不享有民事行为能力或者不完全享有民事行为能力的民事主体

克服行为能力的限制，有效的实施法律行为和行使自己的权利；有利于帮助民事主体克服个人能力即空间、时间方面的障碍，广泛实施有关法律行为满足生活需要；民事主体尤其是法人在进行大量的业务和频繁交易的时候，无需由法定代表人亲自进行，有利于提高工作的效率；还可以帮助民事主体克服在处理专业技术性强的事务时因自己知识和能力受到限制的困难。行纪是行纪人受委托人委托，以自己的名义，用委托人的费用，为委托人办理购销和寄售的业务，并收取佣金的协议。行纪受托处分财产的行为，虽然是受人委托而为民事法律行为，且行为所生的收益应交付于委托人；但行为人是以自己的名义为意思表示，其法律后果仅由自己承担，所以不同于代理行为。

代理制度和行纪制度关注的焦点是代理人或者行纪人与第三人之间的行为后果由何人承担的问题，这也是设立该制度的前提和目的。在代理制度中，法律强调由被代理人承担代理人与第三人交易行为的后果；在行纪制度中，法律强调由行纪人承担其行为后果。因此无论代理制度或者行纪制度，均以代理人或者行纪人拥有某种受托权并借此与第三人发生交易关系为核心。若不存在第三人，也就无所谓代理或者行纪了。确立代理或者行纪制度，是为解决与第三人进行民事行为的后果归属问题，而不在于解决本人与代理人或者行纪人之间的关系。也就是说，代理或者行纪制度是调整被代理人或者委托人对外关系的法律制度，而不直接调整被代理人与代理人、行纪人与委托人之间的内部关系。委托是代理和行纪的基础关系，委托关系仅确立了受托人处理委托人事务的合法性，从而排斥他人在未获得委托的情况下处理权利人事务的可能。在受托人和委托人建立的委托关系的基础上，可以派生出不同的对外关系。如果委托人授权受托人以委托人名义对外进行民事行为，则发生代理关系；如果委托人授权受托人以受托人的名义对外进行民事法律行为，法律后果由受托人承担，则构成行纪关系。委托关系与受托人是否具有对外代理权全无关系。如委托人委托受托人代理照看小孩，就属于单纯的委托事项，就不存在受托人的对外代理权问题。委托事务的范围，既包括法律事务，例如买卖、借贷、保证等民事法律行为，以及诉讼、申请登记等公法上的行为；也包括非法律事务，例如记账、算账、清点货物、代写家书等单纯的实施行为。

5. 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。

(1) 佣金的种类

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获得的佣金。法定佣金具有强制效力，当