

中国房地产经纪人协理执业资格考试辅导教材

房地产 经纪基础

FANGDICHAN
JINGJI JICHU

主 编 谭继存 陈保启

ZHONGGUO
FANGDICHAN
JINGJIREN XIELI
ZHIYE ZIGE KAOSHI
TUDAO JIAOCAI



中国环境科学出版社

中国房地产经纪人协理执业资格考试辅导教材

房地产经纪基础

主 编 谭继存 陈保启

副主编 赵裕富 郭 璟

中国环境科学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪基础/谭继存,陈保启主编. —北京:中国环境科学出版社,2004.12

(中国房地产经纪人协理执业资格考试辅导教材)

ISBN 7-80209-008-3

I. 房… II. ①谭… ②陈… 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(2004)第 128773 号

出版发行 中国环境科学出版社建筑图书出版中心
(100062 北京崇文区广渠门内大街 16 号)

网 址 <http://www.cesp.cn>

电子信箱 cesp@cesp.cn

电 话 010-67112739

印 制 北京市联华印刷厂

经 销 各地新华书店

版 次 2005 年 1 月第一版

印 次 2005 年 1 月第一次印刷

印 数 1—5000

开 本 850×1168 1/32

印 张 11.5

字 数 300 千字

定 价 22.00 元

【版权所有,请勿翻印、转载,违者必究】

前 言

房地产业是国民经济的支柱产业,房地产经纪行业是房地产业的重要组成部分。改革开放以来,随着房地产市场的发展,我国房地产经纪行业不断发展壮大,为活跃房地产市场,促进房地产流通,提高房地产市场运行效率,降低房地产交易成本,帮助人们解决在房地产买卖、租赁等活动中的困难,起到了积极的作用。

随着我国房地产市场的进一步发展、完善,人们将越来越需要房地产经纪服务,也将对房地产经纪服务的内容、质量和水平提出更高的要求。但由于我国房地产经纪行业起步较晚、发展迅速,大多数房地产经纪机构的规模还较小,房地产经纪人员的素质普遍还不高,缺乏必要的理论知识和实践经验,不适应房地产市场发展对房地产经纪人员专业素质、信息处理能力和法律意识的要求。面对日益激烈的房地产经纪市场竞争,房地产经纪机构只有培植和提高核心竞争力,才能在竞争中发展壮大。

房地产经纪机构的核心竞争力是多因素的组合。第一因素是技术能力、创新能力;第二因素是制度、规则;第三个因素是机构内部的团队精神及机构外部的合作联盟。这几个因素最终大都要归结到房地产经纪人员身上。作为房地产经纪人员,必须不断"充电",研究行业新趋势、新知识,增强专业技能,才能适应市场竞争和市场发展的需要。为此,房地产经纪人员要不断学习,不仅要全面掌握基础知识、提高操作水平的专业化,还要通过持续培训,不断提高业务素质。除了业务素质,还有思想道德品质。目前,房地产经纪人员良莠不齐,有的职业道德观念弱,缺乏必要的自我约

束,提供虚假信息欺骗当事人等现象,影响了行业信誉。为此,要加快诚信体系建设,建立房地产经纪人员、房地产经纪机构信用档案系统。但是,信用和法律又是互相补充、互为加强的。如果没有法律,建立信用就缺少坚实的基础,法律作为维护信用的底线作用是不可低估的,严格的法律制裁可以使人们讲求信用。因此,还要更多学习法律知识,提高法律意识,以指导房地产经纪活动。

2001年12月18日,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,纳入全国专业技术人员职业资格制度统一规划。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。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。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。房地产经纪人协理应具备以下职业技术能力:(1)了解房地产的法律、法规及有关行业管理的规定。(2)具有一定的房地产专业知识。(3)掌握一定的房地产流通的程序和实务操作技术及技能。取得房地产经纪人协理资格,是申请参加房地产经纪人执业资格考试基本条件。

房地产经纪人协理从业资格实行全国统一大纲,各省、自治区、直辖市命题并组织考试的制度。房地产经纪人协理从业资格考试大纲,由建设部负责拟定,人事部负责审定。各省、自治区、直辖市人事厅(局)、建设厅(房地产管理局)按照国家确定的考试大纲和有关规定,在本地区组织实施房地产经纪人协理从业资格考试。

本书是依据房地产经纪人协理从业资格考试大纲,由山东省建设厅执业资格注册中心组织编写的,全面、系统地介绍了房地产的基本知识、房地产交易、价格、税费、登记、房地产相关法律知识,

房地产经纪基本知识、房地产经纪业务、合同及房地产经纪人员的素质与技能,阐述理论简明,实务讲解可操作性强,内容密切联系实际,并能及时地反映土地制度、住房制度改革的新成果,介绍新出台的法规、政策,是房地产经纪人协理从业资格考试的一本好教材,也是从事房地产经营、中介服务人员的一本实用书籍。

柴强

中国房地产估价师与房地产经纪人
学会常务副会长兼秘书长

2004年11月22日

目 录

前言	(1)
第一章 房地产经纪与房地产经纪人	(1)
第一节 房地产经纪的概念特点作用	(1)
第二节 房地产经纪(行业)的产生与发展	(6)
第三节 房地产经纪人	(16)
第四节 房地产经纪机构	(29)
第二章 房地产经纪人员的职业资格制度	(40)
第一节 房地产经纪人员的职业资格制度的沿革	(41)
第二节 房地产经纪人员职业资格的种类	(43)
第三节 房地产经纪人员职业(从业)资格的考试	(44)
第四节 房地产经纪人员协理(从业)资格注册	(47)
第三章 房地产市场与交易	(49)
第一节 房地产市场	(49)
第二节 房地产开发市场	(54)
第三节 商品房销售	(63)
第四节 二手房的买卖	(84)
第五节 房屋租赁	(90)
第六节 房地产抵押	(98)
第七节 房地产交换与赠与	(119)
第四章 房地产价格、租金和税费	(126)
第一节 房地产买卖价格及计价方式	(126)

第二节	房屋租金·····	(136)
第三节	房地产税费·····	(143)
第五章	房地产权属登记发证·····	(156)
第一节	房地产权属证书种类与发证机构·····	(156)
第二节	土地权属登记·····	(158)
第三节	房屋权属登记·····	(164)
第六章	房地产市场调查基本知识·····	(174)
第一节	房地产市场调查的概述·····	(174)
第二节	房地产市场调查的一般程序·····	(184)
第三节	房地产市场调查的内容·····	(190)
第七章	房地产经纪业务·····	(211)
第一节	房地产经纪业务的内容·····	(211)
第二节	房地产经纪业务的基本流程·····	(223)
第三节	个人住房贷款、担保及保险·····	(233)
第八章	房地产经纪业务的操作·····	(246)
第一节	房地产经纪业务的促成·····	(246)
第二节	房地产经纪合同·····	(263)
第三节	房地产经纪服务的费用·····	(280)
第九章	房地产经纪人员的职业素质与技能·····	(283)
第一节	房地产经纪人员的职业道德·····	(283)
第二节	房地产经纪人员的知识结构·····	(286)
第三节	房地产经纪人员的职业技能·····	(294)
第四节	房地产经纪人员的心理素质·····	(298)
第五节	房地产经纪人员的礼仪与形象·····	(299)
附录	各章复习题·····	(308)
参考文献	·····	(357)
后记	·····	(358)

第一章 房地产经纪与房地产经纪人

【本章学习要点及要求】

掌握房地产经纪、房地产居间、房地产代理、房地产经纪的概念及区别；房地产经纪人协理的权利和义务。

熟悉房地产经纪的特点和作用；房地产经纪人的权利和义务。

了解房地产经纪的产生和发展；房地产经纪机构的组建；佣金、差价的概念。

第一节 房地产经纪的概念特点作用

一、房地产经纪的有关概念

（一）经纪

经纪是一种经济活动，或者说是社会经济活动中的一种中介服务行为，有两方面内涵。

1. 中介性。即通过提供信息和专业知识服务来进行牵线搭桥，促使交易成功。

2. 有偿性。即通过提供服务来获取报酬——佣金。

（二）经纪人

经纪人也称中介人或居间人。是指在商业活动中不归属委托方或第三方，完全处于中间地位。在交易活动中，经纪人要为双方

创造成功机会,或充当媒介,撮合买卖成交。

(三) 房地产经纪

房地产经纪是指以收取佣金为目的,为促进他人房地产交易而从事居间、代理等活动的经营行为。

(四) 房地产经纪佣金

房地产经纪佣金是指房地产经纪机构完成受托事项后,由委托人向其支付的报酬。佣金的种类有法定佣金和自由佣金两种。

1. 法定佣金。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收取标准获取的佣金。由于法定佣金国家制定,所以具有强制效力,当事人必须接受,原则上不得修改。

2. 自由佣金。指经纪人与委托人协商确定的佣金。委托项目不同,委托对象不同,自由佣金可能差别较大,且有较大的灵活和随意性。但一经确定并写入委托合同,也具有同样的法律效力。

(五) 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,并收取佣金的行为。

(六) 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,为人促成委托人与第三方进行房地产交易而提供服务,并收取佣金的行为。

(七) 居间与代理的区别

1. 房地产居间的特点是服务对象广泛,但经纪人与委托人之间一般不存在长期固定的合作关系,经纪人以自己的名义开展经纪活动,并承担相应的责任。

2. 房地产代理的服务对象虽然不如居间活动那样广泛,但经纪人(经纪机构)与委托人之间一般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经纪活动,活动中产生的权利和责

任归委托人,经纪人只收取佣金。

二、房地产经纪活动的特点

房地产经纪活动有其自身的特点,最显著特点是其服务性、专业性和地域性。

(一) 服务性

目前,中国的房地产服务业有广义和狭义之分。狭义的是《城市房地产管理法》中所称的房地产中介,包括房地产经纪业、房地产估价业和房地产咨询业。广义的还包括为房地产经济活动提供信息咨询服务和事务代理服务的各类服务性机构,如经纪、估价、咨询、研究、培训、软件和网络等。目前在中国,特别是在经济较发达的城市,房地产经纪机构的数量已发展到较大的规模,形成了中国房地产服务业的主要部分。从机构数量和从业人员来看,相比较其他房地产服务机构,最多的也是房地产经纪机构。因此,在发展完善中国房地产经纪行业的过程中,必须重视其服务业的属性和特点。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。

(二) 专业性

无论是居间业务,还是代理业务,房地产经纪从业人员必须具有丰富的专业知识,除房地产经纪专业知识外,还必须掌握经济管理、会计、统计、建筑规划、法律及心理学等方面的相关专业知识。

(三) 地域性

由于房地产具有不可移动性的特点,房地产市场是一个区域性的市场,因此,无论是居间还是代理都有明显的地区性,房地产经纪从业人员需要的是大量的真实的区域性的数据资料,而不是一般性资料。另外,房地产具有固定唯一的特点,各地的相关政策规定也不统一,这就决定了房地产经纪活动具有很强的地域性。

三、房地产经纪的作用

房地产经纪活动在房地产经济活动中发挥着重要的作用。

宣传房地产知识,传播房地产信息。房地产经纪人作为中介人专门从事房地产的买卖、租赁、调换、转让、抵押、典当等交易活动,他们不仅具有房地产开发、建筑、结构、造价等专业知识,而且还要通晓房地产交易的各种政策、法律、法规以及交易程序,同时,它们还汇集、掌握着大量的房地产供求双方的交易信息。房地产是一种空间上不能移动的商品,房地产市场的运转速度取决于房地产供求双方的信息沟通能力。房地产经纪人从自身的经营需要出发,必须不断地收集大量的信息并加以处理,成为信息的汇集中心,具有强大的信息交流功能,他们利用手中的信息以及专业知识为委托的买方或卖方选择其各自适合的交易对象,所以说经纪人的中介过程也就是汇集、传播信息的过程,同时也起到向广大客户介绍、宣传房地产知识的作用。当交易者委托经纪人进行交易前,需要向房地产经纪人咨询房地产的有关知识以及市场状况,房地产经纪人把宣传和传播房地产知识和信息作为招揽客商,拓展业务,扩大企业知名度的方式和途径。

具体讲,房地产经纪主要有下述作用。

1. 敦促交易成功,活跃房地产市场。房地产商品的固定性、地域性以及房地产市场的不完全开放型决定了房地产经纪人能以其拥有的优势和特点,居于买卖双方之间,一方面房地产经纪人运用丰富的信息,熟悉的法律条款,有效的公关技巧,丰富的市场经验,良好的声誉,影响说合买卖双方,协调在房地产交易中出现的各种具体关系,为双方排忧解难,最终促成交易的圆满达成,发挥经纪人的穿针引线互通有无,敦促交易的作用;另一方面经纪人又可以通过实施专业化的营销策略,采取强有力的促销手段,提高交易的运转效率,具有扩大交易量,加速资金循环周期,活跃市场的

作用。

2. 提供广泛的服务,代办各种交易手续。房地产经济活动的环节很多,各个环节的交易活动都要涉及到许多专门知识和法律规定,如房地产产权的法律规定,房地产价格的形成,房地产税收,房地产交易手续,房地产抵押,按揭,典当等都需要专门知识。交易双方在表达了交易愿望,达成一定的协议后,在进行房地产商品的最后交割过程中,还需要运用各种知识办理一系列的手续。房地产经纪人可以利用自己掌握的知识、信息以及便利条件为房地产买卖双方办理有关事务,例如,代办产权登记,代缴税费,代为联系房屋内部装修,外部绿化等,代办其他与房地产交易相关的事务。同时,还可以帮助交易双方验收房地产以及验证各种证明,在房地产的最终交割中,既起促进作用,也发挥它的监督,保护以及各种服务作用。除此之外,还包括提供房源信息、介绍市场行情、解释、宣传房地产交易手续、提供售后服务等。总之,房地产经纪人从消费者表达置业愿望开始,就需要为置业者提供详尽的服务,直到帮助置业者完成全部的交易步骤,并尽可能地提供售后服务,还要运用相关的法律和经验尽可能地保护消费者的利益不受到侵害。

3. 规范房地产交易,加速房地产业发展。在纷繁复杂的房地产市场上,通过经纪人的各项业务活动规范了房地产交易行为,使房地产交易在一定的规则下有序地进行,减少房地产纠纷。房地产涉及的产权问题极其复杂,极易产生纠纷,由经纪人中介的房地产交易,经纪人周旋于房地产交易的双方之间,在促成交易的同时,为双方宣传有关的法规政策,协助双方按照法律程序办理一切手续,进行规范化操作,可以避免因当事人缺乏法律知识而产生不合法的行为,减少房地产纠纷。

第二节 房地产经纪(行业)的产生与发展

一、历史沿革：产生与发展

(一) 房地产经纪业的历史沿革

房地产经纪业是一个古老的行业,我国房地产经纪人的出现可以追溯到很早以前,早在元代,从事经济活动的人就已大量存在,当时从事经纪活动及房屋买卖说合的中介被称为“房牙”。可见,我国房地产经纪人的产生和发展经历了漫长的历史演变过程。

明清时期,房地产经纪活动逐渐增多,慢慢发展成为一个行业。1840年鸦片战争后,随着通商口岸的设立以及租界的出现,许多外商意识到中国房地产市场的巨大盈利前景,便纷纷投资房地产,从事土地买卖,房屋建造,房屋租赁及房地产抵押等经营活动,随着房地产市场的活跃,房地产经纪活动也随之兴旺。当时,大的房地产投资商主要经营的业务是房屋的直接出租,即将其修建的大楼以高价直接出租给各类商店、银行或其他大的承租户,而对于零散小客户的承租业务则采取转手出租的方式进行经营,即大的房地产业主将房产的出租业务委托给一个可信赖的人经营,这个专门为房地产业主经营和转手出租房屋的人被称为“二房东”,它们就是当时的房地产经纪人,对活跃房地产市场发挥了重要的作用。在旧中国,较早推行转手承租的是上海。1907年,著名的外国房地产投资商——“沙逊洋行”在上海与著名的“二房东”沈志贤、马小眉签约,规定每月月底,由沈、马二人将一个月所监管的全部房屋的房租汇总交沙逊洋行,沙逊洋行对沈、马二人利用监管权的额外所得,则不过问。

其后,上海乃至全国的各大城市房地产相继采取转手出租的

方式经营零散承租业务,“二房东”作为一个社会阶层由此逐渐形成,并一直延续至解放初期。

民国时期,我国房地产经纪人大量出现,尤其是在 19 世纪 20 年代至 30 代之间的十余年中,由于中国的房地产业发展较快,国内及国外的一些大房地产投资商大规模兴建高层大厦,以图出租获利,使我国房地产业发展出现高潮,相应的房地产经纪活动也十分活跃,出现了大批专门从事房地产经纪活动的从业人员,在上海,这些专门靠介绍房屋租赁从中取利的房屋经纪人,被称之为“白蚂蚁”,在北京被称为“房纤”或“纤手”。上海主要以两种方式从房地产经纪活动,一是“顶屋公司”的形式,顶屋公司是以在报纸刊登广告的方式招揽生意,出租人委托公司出租房屋时,只需登记房屋的地点、朝向、大小等情况,并注明租金的上下浮动幅度即可,而承租人则要向公司填写委托书,并在成交时交付租金及委托费。另一种是“单干个体户”的形式,常以茶楼为据点,在那里交换信息,撮合成交。经纪人所收取的佣金一般为成交额 2.5% 左右。

在北京,房纤们分布于市内各区,每区均有“纤头”,即房纤的代表人,纤头们一般配有若干助手,协助其进行房屋交易的经纪活动。房纤们的主要任务是专门访问何人欲买房,何处有房屋出售,一旦获取信息,就会自行寻找,担任撮合者。买卖撮合成交后,按房屋成交总价买卖双方共同出资 5% 作为付给纤手的佣金。

通常纤手买卖房屋的程序大体如下:

1. 委托纤手作介绍,买方将自己的意向告知纤手,纤手则根据自己所掌握卖房者的信息,为买者物色房子。
2. 看房。在买方初步中意纤手为其介绍的房子后,纤手与其约定时间带领买方看房。
3. 递价,让价,收取定金。若买方中意所看的房子,则买卖双方会通过纤手的讨价还价,最终讲定价钱,并由纤手代卖方向买方收取定金。

4. 立字,过款。按北京“典三卖四”的习俗,即自立字之日起,典押房屋的要在3个月内、卖房的要在4个月内将房腾空。所以,买方在立字之后只需付若干成房价给卖方,以后分几次付清。双方就腾房时间、付款方式达成一致意见后,就立正式契约。在办完全部手续后,买卖双方及纤手互相祝贺,入席就餐。

这一时期,我国房地产经纪活动鱼龙混杂,多有不适当的行为,从业者遍布社会各阶层,三教九流都有,既有拿人佣金为人办事的合法经营者,也不乏借机欺骗、勒索的不法之徒。由于缺乏必要的管理,致使该行业长期处于一种无序状态,民间对房地产经纪人的评价也褒贬不一,有人认为经纪人的存在,为买卖双方提供了方便,是一种有效的社会服务;也有人认为经纪人是“空手套白狼”的居间盘剥者,是“房虫子”。

民国政府为了加强对不法经纪人炒卖地皮、乱收服务费的管理,曾颁布了一些经纪人管理及房地产交易管理的暂行办法,如民国36年(1947年)2月,广州市政府公布了《广州市地政局管理经纪人的暂行办法》,规定了经纪人的服务费:是土地及附着物(房屋)的买卖价额的2%;土地及附着物的典押为典押额的1.5%;土地价格的评估为土地价额的0.1%。房地产经纪人收取服务费,如有超过规定者,吊销营业执照。这些管理措施,在一定程度上约束了经纪人的行为,但因执法不严、管理力度不够等原因,经纪人违法现象难以禁止,房屋买卖及租赁纠纷也时有发生。

解放初期,各大中城市的房地产交易量一度猛增,民间的房地产经纪活动仍较为活跃。北京当时专业的和兼职的房纤约有五千人左右。因某些客观原因,社会上对房屋需求量较大,使一部分不法房纤乘机利用欺诈、威胁等手段,对房东、房客或房屋的买主、卖主进行敲诈,索取高额纤费,哄抬房价。当时,整个房地产经纪活动显得比较混乱。为此,从50年代初开始,政府加强了对经纪的管理,采取了一系列手段整顿房地产经纪业。如北京市人民政府

于1951年4月13日发布公告,“决定自公告之日起,取缔纤手即拉房纤的。今后不论广告社、服务社或其他店铺、个人均不得再有藉说合房屋为名,索取纤费或任何费用,违者定予惩罚。市民买卖或租赁房屋或当事人双方自行洽商,或到本市房地产交易所登记,由其代为介绍,均听当事人自便”。广州市政府1950年3月也发布了《广州市房屋租赁暂行办法》,同年,取缔了“二房东”,将在出租过程中收取“批头”、“鞋金”等行为视为非法,并于1950年9月,广州市政府批准成立了“广州市房地产交易所”,负责办理政府机构及个人委托买卖房地产交易业务。自此,民间的房地产经纪人为官方的房地产交易所取代,原从业者除少数熟悉业务并品行较优者被官方机构录用外,其余纷纷改行。

在其后很长的一段时间,城镇绝大多数房地产买卖和租赁活动都是由买卖或租赁双方自行串联,自找对象,双方协议成交后,再到房地产交易所办理手续。由于买卖双方彼此信息不灵,行情不明,给房地产交易带来很大困难,在房地产买卖和租赁中,明码暗价、瞒价偷税、价格失控等现象比较严重,影响了房地产交易。加之到1978年前,我国房屋作为“福利品”由国家分配,而不是通过市场交易,民间的房屋交易减少到最低程度,在这种情况下,客观上使得房地产经纪活动成为不需要,而另一方面,从主观上政府部门认定这种经济活动是一种投机倒把行为,将其视为非法,坚决予以取缔。因此在这一时期,房地产经纪活动基本消失。

(二) 1978年以来我国房地产经纪业的发展

改革开放以来,随着城市土地使用制度和住房制度的改革,我国房地产业得到了迅猛发展,房地产市场逐步建立和活跃起来,房地产经纪人顺应房地产市场发展的要求,也如雨后天春笋般发展起来。1983年北京市恢复了房地产交易,但当时的房地产交易主要是关于私有房屋的交易,交易活动由房地产管理部门统一管理,并且明确规定不允许经纪人参与交易活动。随着社会主义市场经济