

Fangdichan Jingjiren Jichu Jiaocheng

房地产经纪人 基础教程

张永岳 刘道桐 ■ 主编

Fangdichan

Jingjiren

Jichu

Jiaocheng

上海三联书店

房地产经纪人基础教程

主 编 / 张永岳 刘道桐

责任编辑 / 赵立新

装帧设计 / 鲁继德

责任制作 / 林信忠

责任校对 / 张小平

出 版 / 上海三联书店

(200223) 中国上海市钦州南路 81 号

发 行 / 新华书店 上海发行所

上海三联书店

印 刷 / 江苏省常熟市大宏印刷厂

装 订 / 江苏省常熟市大宏印刷厂

版 次 / 2000 年 3 月第 1 版

印 次 / 2000 年 4 月第 2 次印刷

开 本 / 850×1168 1/32

字 数 / 328 千字

印 张 / 13

印 数 / 10 001—15 100

ISBN7 - 5426 - 1329 - 4

G·374 定价 26.50 元

内 容 提 要

本书是国内首次编撰出版的房地产经纪人基础教程。全书在理论与实践相结合的原则指导下,体现出科学性、系统性、规范性相结合的特点。教材以中介服务特别是经纪工作的一般原理和房地产经纪相关法律、法规为依据,通过基本概念和原理的论述,主要工作内容的介绍,以及实际操作程序的阐述等给学员以清晰、系统的专业知识,从而为培训人员成为合格的房地产经纪人员打下必要的基础。本书除适用于房地产经纪人员的培训之外,还适合于房地产经纪行业从业人员、业务主管人员及其他相关人员自修提高之用,并可作为中、高等院校有关专业和课程的教学参考书。

序

90年代以来,随着我国房地产业的迅猛发展,房地产的中介服务市场及房地产经纪行业也随之日趋繁荣。从世界各国的情况看,房地产经纪人在房地产业的发展 and 房地产市场的繁荣过程中起到了十分重要的作用。一个活跃而又规范的房地产经纪行业在房地产市场中有利于加速传播房地产交易信息和加快房地产商品流通,也有利于房地产资源的合理配置,促进房地产市场的持续繁荣和房地产业的健康发展。

我国经纪行业的发展,其地位和作用是与社会主义市场经济提出与发展的进程相一致的。在我国房地产行业,经纪的地位和作用也日益提高。房地产经纪业作为沟通供需双方的桥梁,贯穿于生产开发、流通、消费各个过程之中,对促进房地产业发展产生了举足轻重的作用。

在90年代,我国房地产经纪行业总的发展趋势是从无到有,从小到大,从零星到普及,从不规范到比较规范,房地产经纪人员日趋活跃,房地产经纪行业管理也逐步完善。从实践工作看,要使房地产经纪行业持续健康发展,关键是要做好三方面的工作:一是要搞活房地产中介服务市场,关心培育房地产经纪行业;二是要加强有关法律、法规的法制建设,对行业进行规范管理;三是要加快房地产经纪行业的人才培养,提高行业从业人员的整体素质。上海在这方面的工作是走在全国

前列的。上海房地产经纪人协会成立以来,根据上海的实际情况,在行业主管部门的支持下,配合政府在房地产经纪行业人才培养等方面作了一系列工作,为上海房地产经纪活动的有序开展奠定了专业人才方面的基础,也为房地产业健康发展作出了积极贡献。

当然,必须看到,房地产经纪人培训工作要根据新的形势、新的要求进一步发展完善。如何根据行业特点,编撰一本房地产经纪人培训的专业教材,就是其中一个突出问题。世纪之交,为了配合深化房改,启动住房消费及培育和规范房地产中介服务市场的需要,上海市房地产经纪人协会组织编撰了《房地产经纪人基础教程》一书。

在编委会的领导下,经过有关实务、教学部门的领导、专家和教师前后八个月的共同努力,反复推敲,数易其稿,最终形成了目前这本教材。纵观全书,《房地产经纪人基础教程》在理论与实践相结合的原则指导下,具有以下特点:首先,知识性强,教材内容比较全面,涵盖面广,阐述了房地产经纪的主要知识;其次,系统易读,教材介绍的房地产经纪知识较为系统,层次分明,便于学习和阅读;再次,具有针对性、实用性,本教材不仅力图符合教学的实际需要,并且努力贴近实践,既反映当前房地产经纪行业发展的现状,又适当兼顾到今后的发展趋势。因此,本书不仅是房地产经纪人培训的专业教材,也是房地产经纪行业从业人员、业务主管人员及其他相关人员从事房地产经纪工作的有价值的参考用书。

《房地产经纪人基础教程》的出版发行,对于上海乃至全国房地产经纪行业来说,是一件很有意义的事,也是可喜可贺

的一项成果。相信这本书的出版、使用,必将有助于更好地培养房地产经纪人才,从而促进我国房地产经纪行业进一步健康发展。

建设部住宅与房地产业司副司长 沈建忠

2000年1月

前 言

随着我国房地产业的发展,房地产中介服务市场随之兴旺。房地产中介服务市场的发展、活跃、规范和有序,有赖于房地产经纪人作用的发挥及规范执业。因而,房地产经纪人的培训工作至关重要。

近年来,在上海市房屋土地管理局和上海市工商行政管理局的领导支持下,由上海市房地产经纪人协会组织的上海市房地产经纪人培训工作有了很大的进展。然而,随着房地产经纪人培训工作的普遍展开,越来越需要有一本相应的规范化的专业培训教材,以供学员使用。《房地产经纪人基础教程》一书,正是在有关领导同志的关心支持下,由上海市房地产经纪人协会委托有关教学、实务单位,并汇集行业内各方面专家及主管部门的意见,编写而成的。

本教材在编写过程中,力图在理论与实践相结合的原则指导下,体现科学性、系统性、规范性和实用性相结合的特点。本书在依据中介服务特别是经纪工作的一般原理和房地产经纪相关法律、法规的基础上,主要通过基本概念和原理的论述,主要工作内容的介绍,以及实际操作程序的阐述等,尽可能给学员以清晰、系统的专业知识,从而为培训人员成为合格的房地产经纪人员打下必要的基础。

综观全书体例,共有 14 章。第一章房地产经纪概述,具有导论性质,阐述经纪与经纪人的一般概念以及相关的范畴。从第二章到第十四章,可分为三大部分。第一部分是本书的

重点,包括第二章至第十章,主要介绍房地产经纪的市场准入,房地产经纪涉及的交易活动和房地产经纪的主要形式等。其中,第二章阐述房地产经纪的执业条件和执业资格,第三章至第五章逐一介绍房地产经纪操作中涉及到的房地产交易的主要形式,即房地产转让、租赁、抵押等,第六章和第七章根据房地产经纪特点,分别介绍了居间、代理这两种主要形式,第八章则专门阐述了房地产咨询,第九章和第十章分别介绍了房地产登记和税费这两方面的问题。第二部分由第十一章和第十二章组成,主要是从对房地产经纪人员要求的角度,分别阐述了房地产经纪人的基本素质和服务技能。第三部分包括第十三章及第十四章,其中,第十三章论述了房地产经纪的行业管理,第十四章则从管理现代化的角度,专门介绍了上海市房地产经纪管理信息化的发展状况。考虑到有关房地产经纪的法律、法规可专门编撰成册,为避免重复,书中均未收录原文。书中部分章节提供了一些必要的附录,以供学员参考。本书主要是以上海的实际情况为范例而编写的,其他地区如使用本教材,可根据当地情况有所取舍。

在国内,房地产经纪人专业培训教材的编撰,完全是一个新的尝试。首次编写,困难不少;数易其稿,方觉初成;不足之处,敬请见谅。在各方领导的关心下,经过编写组全体成员的共同努力,本书终于在1999年底完稿。在新的世纪来临之际,我国的房地产市场又将翻开新的一页,愿本书的编写出版及其使用能为我国房地产中介服务市场特别是房地产经纪行业的持续发展贡献绵薄之力。

房地产经纪人基础教程

编委会名单

顾 问 桑荣林

王大宁

钟永钧

主 任 许明义

副主任 张永岳 刘道桐

委 员(以姓氏笔划为序)

刘庆祥 许明义 刘道桐

张永岳 庞 元 郭世民

唐望月 蔡鸣墉

目 录

序.....	1
前言.....	1
第一章 房地产经纪概述.....	1
第一节 经纪与经纪人.....	1
第二节 房地产经纪的概念和必要性	10
第三节 房地产经纪的内容和程序	14
第二章 房地产经纪人的执业	32
第一节 房地产经纪人的执业条件	32
第二节 房地产经纪人的执业规范	36
第三节 房地产经纪人执业中的禁止行为	42
第三章 房地产转让	46
第一节 房地产转让的方式与流程	46
第二节 房地产转让合同	63
第三节 房地产转让价格	67
第四章 房屋租赁	72
第一节 房屋租赁的方式与流程	72
第二节 房屋租赁合同	78
第三节 房屋租赁价格	81
第五章 房地产抵押	83
第一节 房地产抵押的种类与流程	83
第二节 房地产抵押合同	91
第三节 房地产抵押物的价值	94

目录

第六章 房地产居间	96
第一节 房地产居间的特点	96
第二节 房地产居间的原则	100
第三节 房地产居间的操作	102
第七章 房地产租售代理	106
第一节 房地产租售代理的类型	106
第二节 房地产租售代理业务承接	116
第三节 商品房销售代理业务操作	124
第四节 商品房销售代理中的代办服务	130
第八章 房地产咨询	138
第一节 房地产咨询中的信息	138
第二节 房地产信息的处理	143
第三节 房地产咨询业务	148
第九章 房地产登记	152
第一节 房地产登记制度	152
第二节 房地产登记程序	167
第三节 房地产登记资料	186
第十章 房地产税费	208
第一节 房地产税	208
第二节 房地产费	244
第十一章 房地产经纪人的基本素质	264
第一节 房地产经纪人的职业道德	264
第二节 房地产经纪人的知识结构	267
第三节 房地产经纪人的执业能力	290
第十二章 房地产经纪人的服务技能	294
第一节 事前准备	294
第二节 客户接待	297

第三节	异议处理	311
第四节	成交签约	316
第五节	市场调研	320
第十三章	房地产经纪行业管理	346
第一节	房地产经纪行业管理的模式	346
第二节	房地产经纪行业的日常管理	349
第三节	房地产经纪合同与服务费管理	351
第四节	房地产经纪行业年检与验证管理	356
第十四章	房地产经纪管理信息化	367
第一节	房地产市场信息的开发和利用	367
第二节	房地产经纪行业信息管理系统	372
第三节	“上海房地产”网站	375
后记		384

第一章

房地产经纪概述

学习要求:

本章是全书的导论,从阐述经纪与经纪人的一般概念入手,论述了房地产经纪的主要范畴及其必要性,概括地介绍了房地产经纪活动的内容和程序。通过本章的学习,学员要在了解经纪与经纪人一般知识的基础上,掌握房地产经纪与房地产经纪人的基本概念,认识开展房地产经纪活动的必要性,并且基本熟悉房地产经纪的主要类型及程序。

第一节 经纪与经纪人

一、经纪

(一)经纪的基本含义

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,以委托人名义与第三者进行交易,并由委托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归委托人,经纪人只收取委托人的佣金。

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居间、代理和咨询等基本形式。

(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,是双方诚实信守的基础。

(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。

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。经纪人为了防止佣金被“甩”,可以在签订合同时预收部分佣金和费用,也可与委托人签订“专有经纪合同”。

在经济活动中,有一类与佣金貌似相同的东西,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。

其次,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,是两者的性质不同。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,它作用的效果是有利于各种资源的合理配置,而不是仅提供信息。

二、经纪人

(一) 经纪人的概念

根据上海市人民政府颁布的《上海市经纪人管理办法》(上海市人民政府令 1994 年第 70 号)中的定义,经纪人是指按照委托人的要求,为委托人提供订立合同的信息、机会、条件,或者充当委托人与相对人订合同的中介,并据此获取佣金的个人或者机构。

经纪人是中介人,也称为居间人,即在商业活动中不归属委托方或第三方,完全处于中间地位。经纪人与委托当事人之间所形成的是一种平等的民事法律关系。因此,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。