

广东省房地产经纪人协理资格考试用书



房地产经纪理论与实务

广东省房地产估价师与房地产经纪人学会◎编写

刘瑞萍/主编



广东省房地产经纪人协理资格考试用书 编审委员会

名誉主任：劳应勋

主任：陈英松

副主任：潘伟堂 刘瑞萍 黄文波 李国祥

委员：陈琳 陈大旺 刘达明 郑立标 李玉泽 程澜

李娟 陈松华 李静 潘宇豪 黄慧明 黄礼泉

邓中生

本书编写人员：陈怡 谭建辉 李明飞 梁佩璇 黎意诵



目 录

第一篇 房地产经纪基础 / 1

第一章 房地产经纪行业发展 / 2

- 第一节 房地产经纪的含义和特点 / 2
- 第二节 房地产经纪的必要性和作用 / 4
- 第三节 房地产经纪业务 / 7
- 第四节 房地产经纪的产生与发展 / 10

第二章 房地产经纪人员和机构 / 14

- 第一节 房地产经纪人员职业资格制度 / 14
- 第二节 房地产经纪机构 / 16
- 第三节 房地产经纪机构的经营模式 / 17
- 第四节 房地产经纪机构部门与岗位 / 19
- 第五节 房地产经纪人员的职位晋升及薪酬模式 / 21

第三章 房地产经纪行业管理 / 23

- 第一节 房地产经纪行业行政监管 / 23
- 第二节 房地产经纪行业自律管理 / 24



第四章 房地产基础 / 27

第一节 房地产的含义和特性 / 27

第二节 房地产的分类 / 31

第三节 房屋基本知识 / 34

第四节 房地产区位及相关要素 / 38

第五节 房地产权利的主要种类 / 42

第五章 房地产市场 / 45

第一节 房地产的需求和供给 / 45

第二节 房地产市场与价格种类 / 48

第三节 影响房地产价格的主要因素 / 52

第六章 房地产买卖 / 58

第一节 新建商品房买卖 / 58

第二节 一般存量房买卖 / 60

第三节 特殊存量房买卖 / 62

第七章 房屋租赁 / 64

第一节 房屋租赁的基本要求 / 64

第二节 法律法规禁止出租的房屋类型 / 67

第八章 房地产税费 / 68

第一节 交易环节的房地产税收 / 68

第二节 交易环节的房地产费用 / 71

第三节 使用环节的房地产税收 / 73

第二篇 房地产经纪实务 / 75

- 第一章 房地产经纪业务概述 / 76
 - 第一节 存量房经纪业务 / 76
 - 第二节 新建商品房销售代理 / 78
 - 第三节 房地产租赁居间 / 80

- 第二章 存量房及客户信息管理 / 82
 - 第一节 存量房信息搜集与整理 / 82
 - 第二节 客源信息开拓与搜集流程 / 92

- 第三章 存量房经纪服务确认与带客看房 / 100
 - 第一节 存量房经纪服务确认 / 100
 - 第二节 带客看房 / 101

- 第四章 存量房交易税费估算 / 109
 - 第一节 存量房住宅交易税费估算 / 109
 - 第二节 存量房商用物业交易税费估算 / 113

- 第五章 存量房买卖合同签署 / 117
 - 第一节 存量房买卖合同 / 117
 - 第二节 网上签约与合同备案 / 120

- 第六章 存量房交易办理 / 124
 - 第一节 存量房一次性付款交易 / 124
 - 第二节 存量房银行贷款交易 / 132
 - 第三节 其他特殊权证交易种类 / 141



第七章 存量房移交 / 146

第一节 存量房移交流程 / 146

第二节 存量房移交纠纷处理 / 148

第八章 新建商品房销售代理 / 150

第一节 新建商品房交易流程 / 150

第二节 新建商品房交易税费计征 / 153

第九章 房地产租赁居间 / 154

第一节 房地产租赁范围 / 154

第二节 房地产租赁居间流程 / 156

第三节 房地产租赁注意事项 / 159

第十章 房地产经纪行为规范 / 163

第一节 房地产经纪服务礼仪 / 163

第二节 房地产经纪职业道德要求 / 166

第三节 房地产经纪服务禁止行为 / 170

第三篇 相关附件 / 175

附件一 广州市房地产经纪房源信息整理的样本表格 / 176

附件二 广州市房地产经纪客源信息整理的样本表格 / 177

附件三 看楼书样板 / 178

附件四 房地产经纪服务合同 / 180

附件五 广州市存量房买卖合同 / 184

附件六 广州市房屋租赁合同 / 195

附件七 深圳市二手房买卖合同 / 200

附件八 深圳市二手房预约买卖及居间服务合同 / 209

第四篇 相关法律法规 / 221

一、房地产经纪管理相关法律摘录 / 222

- (一) 民法通则 / 222
- (二) 刑法 / 224
- (三) 城市房地产管理办法 / 225
- (四) 合同法 / 227
- (五) 消费者权益保护法 / 231
- (六) 反不正当竞争法 / 233
- (七) 广告法 / 235
- (八) 价格法 / 237

二、最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释 / 239

三、房地产经纪管理办法 / 244

四、商品房屋租赁管理办法 / 252

五、人事部、建设部关于印发《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》和《房地产经纪人执业资格考试实施办法》的通知 / 257

六、广东省物价局、广东省建委转发国家计委、建设部关于房地产中介服务收费的通知 / 264

七、广东省商品房预售管理条例 / 268

八、广州市房地产中介服务管理条例 / 276



九、广州市房屋租赁管理规定 / 282

十、深圳市房地产市场监管办法（节选） / 291

参考文献 / 298



第一篇



房地产经纪基础



第一章 房地产经纪行业发展

第一节 房地产经纪的含义和特点

一、房地产经纪的含义

经纪是商品经济发展到一定阶段而出现的促进商品交易的中介服务活动。房地产经纪则是为促成委托人与他人的房地产交易而进行的中介服务活动。与其他经纪活动一样，房地产经纪是一种专业服务。从世界主要国家的情况看，从事房地产经纪活动的机构需要具备相应的资质或条件，从事房地产经纪活动的人员需要经过专业学习和训练并通过考试取得执业资格。在我国，房地产经纪活动的主体特指经工商部门注册并在房地产管理部门备案的房地产经纪机构，以及取得房地产经纪职业资格并经注册的房地产经纪人员；房地产经纪是一种市场化的有偿服务，房地产经纪服务的接受方必须向提供房地产经纪服务的机构支付房地产经纪服务费（包括佣金和代办事务的服务费）。房地产经纪的主要方式是居间和代理。

因此，房地产经纪是指房地产经纪机构和房地产经纪人员根据委托人的委托，为促成委托人与第三方进行房地产交易，提供的居间或代理等专业服务，并收取佣金等服务费用的经济行为。

二、房地产经纪的特点

（一）经纪活动的共性特点

经纪作为一种特殊的商贸活动，具有区别于其他商贸活动的自身特性，主

要表现为以下三方面共性的特点：

1. 经纪活动主体的专业性

经纪活动主体的专业性是经纪活动本身的必然要求。房地产经纪活动实际上是一种房产交易的辅助活动，它存在的前提是：一项交易中存在着关于交易标的和交易程序的信息不对称以及由此造成的交易决策的不确定性，因而需要他人辅助达成交易。因此，经纪活动的主体必然是专业化的主体。一方面表现为经纪活动的主体对自己所促成的交易活动及其市场具有丰富的专业知识、技能和从业经验，另一方面表现为不同行业、市场的经纪活动具有很强的专业差别，经纪活动的主体通常只能专注于某一个行业和市场，而难以跨行从业。

2. 经纪活动地位的中介性

从哲学含义上讲，中介是指不同事物或同一事物内部不同要素之间的联系。经纪活动的中介性，就是从这种意义上讲的。经纪是为促成其他相对两方的交易而提供服务的活动。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，即委托人进行交易的相对人。而提供经纪服务的行为人，正是为委托人与其交易相对人所进行的交易发挥沟通、撮合的联系作用。接受不存在第三主体的委托事项，不属于经纪服务。

3. 经纪活动内容的服务性

在经纪活动中，经纪主体只是为促成交易提供服务，不直接作为交易主体从事交易。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。这意味着，如果一个机构作为交易主体从事了具体商品的交易，那么这项活动就不属于经纪活动。

（二）房地产经纪的个性特点

房地产经纪作为经纪活动的一种，除了具备经纪活动的共性特征外，还具备一些个性特点，包括：

1. 活动范围的地域性

房地产是不动产，房地产市场是区域性市场，无法像其他商品市场那样，通过商品本身的空间移动来弥补不同区域的市场供求失衡。因此，不同城市的房地产市场，都具有强烈的区域特性，其市场供求、交易方式都受到当地特定的社



会、经济条件及其历史演变以及地方政府政策的影响。因此，房地产经纪活动的自然主体（即房地产经纪人员）在一定的时期内，通常只能专注于某一个特定的区域市场——城市乃至城市中的特定区域。而房地产经纪活动法律主体（即房地产经纪机构）的跨区域运作，比其他经纪活动困难得多，并必须依靠不同区域的当地房地产经纪人员来进行。

2. 活动后果的社会性

房地产是各种社会经济活动的基础载体，既是最基本的生产资料，又是最基本的生活资料。房地产经纪活动直接影响到这种生产、生活资料的使用效率，因而其活动后果具有广泛的社会性，对各行各业和人民生活都有直接的影响。而且，由于房地产的价值高昂和房地产交易的复杂性，房地产交易中潜伏着巨大的经济风险，并有可能引发相应的社会风险，因此，房地产经纪活动的后果具有巨大的社会影响。一方面，规范、专业的房地产经纪活动，有助于保障房地产交易的安全，避免产生巨大的经济风险；另一方面，由于房地产市场上的信息不对称现象特别普遍，如果从事房地产经纪活动的主体凭借自身的专业知识和信息，利用信息不对称来牟取私利，则会导致严重的经济和社会风险。

第二节 房地产经纪的必要性和作用

一、房地产经纪的必要性

（一）房地产的特殊性决定房地产经纪必不可少

首先，房地产是不可移动的商品，无法像一般商品那样，集中到固定的市场上进行展示，相反，其交易过程是把供求信息汇集、匹配，或者把购买者集中到房地产所在地进行交易。而房地产经纪正是通过专业化分工来提高房地产交易过程中顾客汇集、商品展示等环节的效率，从而促成交易。

其次，房地产是构成要素极为复杂的商品。影响房地产使用价值和价值的因素不仅包括房屋结构、质量、房型、周边环境等物质因素，还包括产权类型、

他项权利设立情况等法律因素，以及房地产所在地区的人口素质、历史背景等社会、人文因素等。大多数房地产交易主体都难以在较短的时间内掌握这些信息并把握其对房地产的使用和市场价值的影响。这种状况对房地产交易具有显著的阻滞效应。房地产经纪活动正是通过房地产经纪机构和经纪人员的专业化服务来帮助克服房地产交易主体的非专业缺陷，从而促进了房地产商品流通，因而是房地产市场必不可少的组成部分。

再次，在商品经济运行体系中，大多数商品的流通环节是由商品经销商来完成的。但是，由于房地产价格昂贵，维持房地产这类存货的费用太高，在绝大多数情况下，经销商难以承受，因此房地产难以通过经销商来流通。房地产经纪活动的主体，不需要像一般商品的经销商那样购置大量商品存货，而是主要通过专业人员的经纪服务，来促进房地产交易，因而使得房地产流通环节能以比较经济的方式运行。

（二）房地产交易的复杂性决定房地产经纪必不可少

任何一宗商品交易都包含交易标的和交易对家的信息搜寻、交易谈判与决策、交易标的的交割这三大环节。房地产商品构成要素的复杂性和无法通过有形市场集中展示的特征，造成了房地产市场信息搜寻极其困难、成本高昂。房地产商品的超强异质性（即没有两宗房地产是完全相同的）又导致房地产交易主体难以对交易标的的进行市场比较。而且，房地产作为基础的生产、生活资料，其效用与使用房地产的主体的生产、生活方式密切相关。因此，不同的主体对同一宗房地产常常会产生极不相同的看法。此外，在大多数情况下，房地产都不是供个人使用的商品，而是供集体（家庭、企业、机构等）使用的商品，房地产交易的决策通常需要多人的共同参与和相互妥协。这些均导致房地产交易中的谈判和决策非常困难。其次，房地产交易标的的交割不仅涉及房地产产权过户和房款的交割，还涉及物业维修基金、物业管理费、公有事业费账户的更名与费用结算乃至户口迁移等诸多环节，在很多情况下还涉及卖方原有贷款的还清和买方购房贷款的申请、房地产抵押手续办理和贷款发放等事宜，其中任何一个环节的失败都可能导致交易无法安全、顺利地完成，而大多数房地产交易主体对这些复杂的交易环节缺乏经验，独立操作难以保证交易安全、顺利地进行。房地产经纪正是通过房地产经纪机构和人员的专业化服务，来提高房地产交易的信息搜寻效率，降低信息



搜寻成本，克服交易谈判和决策的困难，避免决策失误，保证交易标的的安全、顺利地交割。因此，房地产经纪是房地产市场流通不可缺少的环节。

（三）房地产信息不对称性决定房地产经纪必不可少

市场经济发展的历史表明，市场经济条件下，信息不对称的现象经常存在，信息不对称会催生欺诈、寻租等机会主义行为，从而给市场经济活动的主体带来经济风险。房地产商品和房地产交易的复杂性，强化了房地产市场的信息不对称。这不仅对房地产交易具有明显的阻滞效应，同时也使得房地产交易的风险性大大增加。房地产商品高昂的价值，使得房地产交易中隐含的经济风险特别巨大。而且，由于房地产涉及到各行各业的生产活动和广大人民群众的基本生活，房地产交易中的经济风险很容易演变成社会风险。因此，房地产市场特别需要专业的房地产经纪机构和人员，通过为买卖双方提供各种专业服务，规范房地产交易行为，保证房地产交易安全，避免产生巨大的经济和社会风险。

二、房地产经纪的作用

（一）降低交易成本，提高市场效率

由于房地产商品和房地产交易的复杂性，大多数房地产交易主体由于缺乏房地产领域的专业知识和实践经验，如果独立、直接地进行房地产交易，不仅要在信息搜寻、谈判、交易手续办理等诸多环节上花费大量的时间、精力和资金成本，而且效率低下。这种状况对房地产交易具有显著的阻滞效应，从而导致房地产市场整体运行的低效率。房地产经纪是社会分工的进一步深化。专业化的房地产经纪机构可以通过集约化的信息收集和积累、专业化的人员培训和实践，通过掌握了解丰富的市场信息、具有扎实的房地产专业知识和从事房地产交易的专业技能的房地产经纪人员，为房地产交易主体提供一系列有助于房地产交易的专业化服务，从而降低每一宗房地产交易的成本，加速房地产流通，提高房地产市场的整体运行效率。

（二）规范交易行为，保障交易安全

房地产交易是一种复杂的房地产产权与价值运动过程。只有按照有关法律、法规规范及科学的房地产交易流程操作房地产交易的每一个环节，才能保证

房地产交易过程安全、顺利地完成。否则，轻则导致房地产交易的失败，重则导致交易当事人的重大财产损失，甚至干扰房地产市场秩序、引发金融风险。在现实的房地产市场上，一方面由于许多房地产交易主体缺乏有关的法律和房地产交易知识而实施不规范的交易行为，另一方面也会由于某些自私的动机或怕麻烦的心理而实施不规范的交易行为。房地产经纪机构可以通过房地产经纪人员的专业化服务，向房地产交易主体宣传房地产交易的相关法律、法规，警示不规范行为及其可能产生的后果，并通过良好的内部管理制度，监控客户在房地产交易中的不规范行为，从而规范房地产交易行为。同时，房地产经纪主体作为房地产交易的中介，可以提供一系列交易保障的服务，从而保障房地产交易安全，维护房地产市场的正常秩序。

（三）促进交易公平，维护合法权益

房地产交易中，信息不对称现象突出。一旦信息充足一方出现机会主义行为，如隐瞒、欺骗，则信息缺乏一方往往因受专业知识所限和交易经验的匮乏，难以识别交易中的不公平因素并做出合理的决策。在这种情况下，一旦交易达成，往往有失公平。房地产经纪作为市场中介，通过向客户提供丰富的市场信息和决策参谋服务，能够大大减少房地产市场信息不对称对房地产交易的影响。帮助客户实现公平的房地产交易，维护客户的合法权益。

第三节 房地产经纪业务

一、房地产居间与房地产代理

根据经纪服务的方式不同，可将房地产经纪业务分为房地产居间业务与房地产代理业务。

（一）房地产居间

房地产居间是指房地产经纪机构及人员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，并向委托人收取佣金等服务费



用的经济行为。

根据房地产经纪机构及人员提供的具体服务方式不同，房地产居间业务可进一步细分为房地产指示居间行为和房地产媒介居间行为。其中，房地产指示居间行为是房地产经纪机构及人员向委托人提供房地产的交易信息，包括交易的数量、交易行情、交易方式等，委托人能够选择符合自己交易目的房地产。房地产媒介居间行为是指房地产经纪机构及人员为委托人提供订约媒介的服务。在房地产经纪活动实际运作中，这两种居间行为方式并不是完全独立的，常常需要相互结合才能促成房地产交易。

在房地产居间业务中，房地产经纪机构及人员是中间人，既不能以交易双方任何一方的名义，也不能以自己的名义或为委托人的利益而充当与第三人订立合同的当事人。因此，房地产居间业务中房地产经纪机构及人员与委托人之间的法律关系相对较复杂。此外，由于法律允许房地产经纪机构及人员向房地产交易的相对双方同时提供居间服务，并向双方收取佣金，这实质上就形成了由交易双方分担佣金的情形，这也正是房地产居间受到个人客户青睐的一个主要原因。目前在我国房地产市场上，面向个人客户的房地产经纪业务主要是以房地产居间业务为主。

（二）房地产代理

房地产代理是指房地产经纪机构及人员以委托人的名义，在委托协议约定的范围内，为促成委托人与第三人进行房地产交易而提供专业服务，并向委托人收取佣金等服务费用的经济行为。

房地产代理的法律关系较为简单明了，因而在经济发达国家和地区成为最主要的房地产经纪业务类型。目前在我国房地产市场上，房地产经纪机构面向机构客户（如房地产开发商）所开展的业务也以房地产代理业务为主。

根据服务对象的不同，房地产代理业务可进一步分为卖方代理和买方代理。委托人为房地产开发商、存量房的所有者或是出租房屋的业主的代理行为称为卖方代理。相对应的，接受需要购买或承租房屋的机构或个人委托而进行的代理行为称为买方代理。目前在我国卖方代理是房地产经纪最主要的代理业务，主要包括以下三种类型：

1. 新建商品房销售代理；
2. 房屋出租代理；

3. 存量房出售代理。

（三）房地产居间与房地产代理的区别

房地产居间与房地产代理是两种不同的房地产经纪服务方式，在法律性质上有明显的差异：在房地产居间业务中，房地产经纪机构可以同时接受一方或相对两方委托人的委托，向一方或相对两方委托人提供居间服务。而在房地产代理业务中，根据我国法律的有关规定，房地产经纪机构及人员只能向房地产交易相对两方中的一方提供代理服务，这与很多国家与地区的法律规定是一致的。

二、新建商品房经纪与存量房经纪

根据房地产经纪活动所在市场不同，房地产经纪业务分为土地经纪业务、新建商品房经纪业务和存量房经纪业务，如图1-1所示。我国目前房地产经纪业务主要集中在新建商品房市场和存量房市场，土地市场上的经纪业务相对较少。

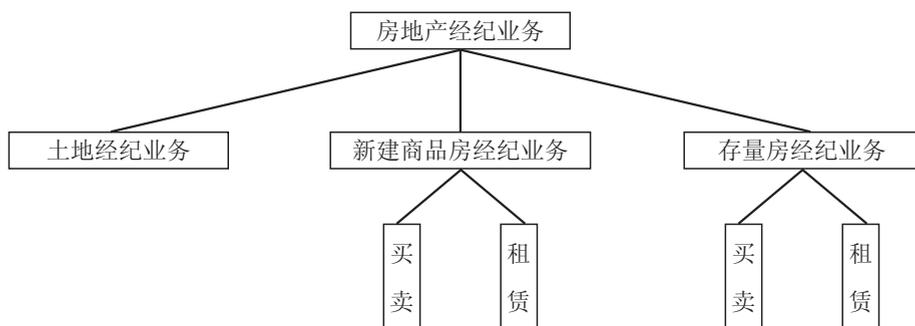


图1-1 房地产经纪业务

新建商品房市场上的房地产经纪业务主要是新建商品房销售与租赁代理，且大多为卖方代理。

存量房市场上的房地产经纪业务涉及面较广，涉及存量房买卖和租赁，既有采用居间方式进行的，也有采用代理方式进行的。而采用代理方式的存量房经纪业务中，既有卖方代理又有买方代理业务。另外，从客户类型来看，存量房经纪业务既有面向分散的个体客户，也有面向机构客户的。

从我国目前情况来看，新建商品房市场的经纪业务基本采用代理方式，而