



中国房地产经纪人执业资格考试丛书

房地产经纪概论 复习纲要及 模拟题集(第二版)

聂琦波 主编
王莉飞 副主编

GEKA

SHICO


NGSHU

ZHIYEZ

GEKA

SHICO

ZHIYEZ

 中国建筑工业出版社

中国房地产经纪人执业资格考试丛书

房地产经纪概论复习纲要 及模拟题集

(第二版)

聂琦波 主 编
王莉飞 副主编

中国建筑工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪概论复习纲要及模拟题集/聂琦波主编.
2版.—北京:中国建筑工业出版社,2006
(中国房地产经纪人执业资格考试丛书)

ISBN 7-112-08194-7

I.房... II.聂... 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 (2006) 第 066806 号

中国房地产经纪人执业资格考试丛书
房地产经纪概论复习纲要及模拟题集
(第二版)

聂琦波 主 编

王莉飞 副主编

*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

新华书店经销

北京密云红光制版公司制版

北京富生印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 毫米 1/16 印张: 16 $\frac{3}{4}$ 字数: 405 千字

2006 年 6 月第二版 2006 年 6 月第三次印刷

印数: 5201—10200 册 定价: 32.00 元

ISBN 7-112-08194-7

(14148)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

本社网址: <http://www.cabp.com.cn>

网上书店: <http://www.china-building.com.cn>

为了配合全国房地产经纪人执业资格考试，我们组织编写了《中国房地产经纪人执业资格考试丛书》。本套丛书从《考试大纲》入手，将大纲中所列的考试内容按照“掌握”、“熟悉”、“了解”三个层次对每一章的内容进行复习指导，力求做到兼顾一般、突出重点，以例题形式对教材中的难点问题深入剖析，使考生能够正确、全面、系统地理解、记忆教材的内容，帮助考生提高复习效率。同时本书精选了大量的练习题并提供6套以上模拟试卷，以帮助考生全面检验复习效果，适应考试的题型和题量。

* * *

责任编辑：郇锁林

责任设计：崔兰萍

责任校对：张树梅 王金珠

前 言

为了配合全国房地产经纪人执业资格考试工作,帮助广大考生掌握房地产经纪人应具备的知识体系,有针对性地按照考试大纲的要求进行系统的复习与训练,我们根据最新《中国房地产经纪人执业资格考试教材》和《中国房地产经纪人执业资格考试大纲》编撰了一套复习资料,该套复习资料由以下四本书组成:

《中国房地产经纪人执业资格考试丛书——房地产基本制度与政策复习纲要及模拟题集(第二版)》

《中国房地产经纪人执业资格考试丛书——房地产经纪概论复习纲要及模拟题集(第二版)》

《中国房地产经纪人执业资格考试丛书——房地产经纪实务复习纲要及模拟题集(第二版)》

《中国房地产经纪人执业资格考试丛书——房地产经纪相关知识复习纲要及模拟题集(第二版)》

《复习纲要及模拟题集》主要将大纲中所列出的考试内容按照“掌握”、“熟悉”、“了解”三个层次把4门科目考试教材中每一章节的内容进行有针对性的复习指导,力求做到兼顾一般、突出重点,并对教材中的难点问题深入剖析,使考生能够正确、全面、系统地理解、记忆教材的内容,帮助考生提高复习的效率,同时本书还为考生精选了大量的练习题以配合考试教材中每一章的内容进行系统的训练,帮助考生加深对教材的理解,熟悉考试题型,提高应试水平。

《复习纲要及模拟题集》还根据《考试大纲》的要求,以实战模拟试卷为主要内容,每门科目分别提供给考生6套以上模拟试卷。本书在帮助考生全面检验复习效果、全面适应考试的题型和题量的基础上,也帮助他们查漏补缺,提高应试水平,是“考前热身”的重要工具。同时,本书还附有2003年、2004年、2005年的房地产经纪人执业资格考试试题及2002年房地产经纪人认定考试试题及答案与解析,供考生参考。

2005年的全国注册房地产经纪人执业资格考试已顺利结束,南京工业大学房地产经营管理系的教师均参与了历次考前培训工作,教学经验丰富,并多次参加了全国执业资格考试的征题和阅卷工作,了解考生考试中易犯的错误,此次由他们主笔所编撰的这套辅导丛书具有较强的实用性、针对性、准确性。

本套辅导丛书的编写人员如下:

《房地产基本制度与政策复习纲要及模拟题集(第二版)》由吴翔华负责编写;《房地产经纪概论复习纲要及模拟题集(第二版)》由王莉飞负责编写;《房地产经纪实务复习纲要及模拟题集(第二版)》由陈江红负责编写;《房地产经纪相关知识复习纲要及模拟题集(第二版)》由蒋黎昶、张晓牧负责编写;全套考试丛书由聂琦波主编。

本书虽经精心编写,但由于作者知识和能力所限,仍存在不足之处,恳请读者不吝赐教。

目 录

第一章 房地产经纪概述	1
本章练习.....	9
答案与解析	13
第二章 房地产经纪人员	15
本章练习	23
答案与解析	30
第三章 房地产经纪机构	32
本章练习	39
答案与解析	43
第四章 房地产交易流程与合同	45
本章练习	55
答案与解析	59
第五章 房地产经纪基本业务	62
本章练习	74
答案与解析	79
第六章 房地产经纪其他业务	81
本章练习	97
答案与解析.....	102
第七章 房地产经纪信息	104
本章练习.....	106
答案与解析.....	108
第八章 房地产经纪职业规范与诚信体系	110
本章练习.....	119
答案与解析.....	123

第九章 房地产经纪企业管理	125
本章练习	138
答案与解析	141
第十章 房地产经纪行业管理与发展	143
本章练习	155
答案与解析	158
模拟试卷一	160
答案与解析	171
模拟试卷二	174
答案与解析	186
模拟试卷三	189
答案与解析	200
模拟试卷四	203
答案与解析	215
模拟试卷五 (2003 年全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试题)	218
答案与解析	230
模拟试卷六 (2004 年全国房地产经纪人执业资格考试房地产经纪概论试题)	233
答案与解析	245
2002 年全国房地产经纪人执业资格认定考试试卷	248
答案与解析	258
全国房地产经纪人执业资格考试说明	260

第一章 房地产经纪概述

本章要求：掌握房地产经纪的内涵和必要性，房地产经纪的作用和功能定位，房地产经纪活动的基本类型，房地产经纪业的行业性质。熟悉经纪的概念和起源，1949年以前的中国房地产经纪业、1949年以后中国内地房地产经纪业的发展，发展房地产经纪行业的意义，服务业与现代服务业，房地产经纪业与现代服务业。了解1949年以后中国香港地区房地产经纪业的发展，1949年以后中国台湾地区房地产经纪业的发展，西方国家房地产经纪业的产生与发展历史。

一、经纪的概念

（一）经纪的内涵（熟悉）

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。

对于这一概念，要把握三点：

- （1）经纪活动是中介活动——提供信息和专业知识。
- （2）以赢利为目的。
- （3）包括居间、代理和行纪三种基本方式。

（二）经纪活动的特点（熟悉）

- （1）活动范围的广泛性。
- （2）活动内容的服务性。
- （3）活动主体的专业性。
- （4）活动地位的居间性。
- （5）活动目的的有偿性。
- （6）活动责任的确定性。

二、经纪收入（熟悉）

1. 概念

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。它是对经纪人开展经济活动时付出的劳动、花费的资金和承担的风险的总回报。

除法律法规另有规定外，佣金的支付时间由经纪机构与委托人自行规定，可以在经纪成功后支付，也可以提前支付。

2. 种类

- （1）法定佣金，具有强制效力。
- （2）自由佣金，写入合同后也具有法律效力。

3. 与两个概念的区别

(1) 回扣。佣金是经纪人开展经纪活动得到的合理合法收入，以经纪合同为依据，由委托人支付给经纪机构而不是具体经办业务的经纪人个人。而回扣是由卖方暗中转让给买方具体经办人的一部分让利，既不是风险收入，也不是劳动收入和经营收入。收受回扣属于违法违规行为。

(2) 信息费。首先，两者的性质不同；其次，两者作用的效果也不同。

三、经纪的起源（熟悉）

经纪活动涉及生产、流通、消费等各个环节，它是商品流通的润滑剂，对加速商品流通、实现商品价值、促进社会再生产的顺利进行起着重要作用。从经纪产生的历史看，经纪是商品生产和商品交换发展到一定阶段的产物。

经纪本身就是商贸活动中的一种经营方式，经纪人员是为商品生产和商品流通服务的经营者。

经纪的产生和发展是商品生产和商品交换发展的产物，是社会分工的必然结果。

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“狙侩”。

中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到唐代。邸店实际上是牙行的雏形。

四、房地产经纪的内涵（掌握）

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。

五、房地产经纪的必要性（掌握）

由于房地产商品及其交易的特殊性，使房地产经纪活动成为房地产市场中不可或缺的重要组成部分。

(1) 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，因此房地产不宜通过经销商出售。

(2) 房地产具有不可移动性，通常情况下，产销分离是一种合理的选择，经纪人能以合理的费用提供专业化的销售服务，降低房地产交易成本。

(3) 由于房地产商品及其交易的复杂性，需要房地产经纪服务。复杂性表现为：

① 房地产商品自身信息的复杂性。

房地产商品自身信息包括：物理信息——房屋质量、房龄；

地理信息——区域、环境；

产权信息——房屋产权具有模糊性、非平衡性和错构性。

- ② 房地产交易价格的复杂性。
- ③ 房地产交易专业信息的复杂性。
- ④ 房地产交易心理的复杂性。

房地产交易的复杂性，使得每一笔交易都须耗费时日，并且还要懂得有关的法律、财务或估价知识。训练有素的经纪人能为买卖双方提供各种专业帮助。

六、房地产经纪的作用（掌握）

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，提供撮合买卖的中介服务。具体体现为：

- (1) 传播经济信息；
- (2) 加速商品流通；
- (3) 优化资源配置；
- (4) 推动市场规范完善；
- (5) 促进社会经济发展。

七、房地产经纪的功能定位（掌握）

- (1) 沟通信息、提供咨询；
- (2) 促成交易、提高效率；
- (3) 公平买卖、保障安全。

八、经纪活动的基本类型（掌握）

1. 居间

指经纪人向委托人报告订立合同的机会或提供订立合同的媒介服务，撮合交易成功并从委托人及其交易对象取得报酬的商业行为。

2. 代理

指经纪人在受委托权限内，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。

3. 行纪

指经纪人受委托人的委托，以自己名义与第三方进行交易，并承担规定法律责任的商业行为。

“行纪”与两个概念的区别：

(1) 行纪与代理：行纪是经委托人同意，或双方事先约定，经纪人可以以低于（或高于）委托人指定的价格买进（或卖出），并因此而增加报酬；并且行纪是除非委托人不同意，对具有市场定价的商品，经纪人自己可以作为买受人或出卖人。

(2) 从形式上看，行纪与自营很相似，但是除经纪人自己买受委托物的情况外，大多数情况下经纪人都并未取得交易商品的所有权，他是依据委托人的委托而进行活动。

(3) 居间、代理和行纪三种基本方式之间的区别，见表 1-1。

居间、代理和行纪三种基本方式之间的区别

表 1-1

方式 特点	居 间	代 理	行 纪
交易时名义	以自己的名义为他人提供交易信息和机会	以委托人名义与第三方交易	以自己的名义与第三方交易
经纪人与委托人之间的合作关系	非连续性关系, 即: 没有长期固定的合作关系	经纪人与委托人之间有较长期稳定的合作关系	经纪人与委托人之间通常有长期固定的合作关系
交易活动中的法律责任的承担者		由委托人承担	由经纪人承担

九、房地产经纪活动的基本类型（掌握）

（一）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, 并收取委托人佣金的行为。

随着房地产业的发展, 房地产居间业务量不断提高。为了适应这种市场的需求, 不同内容的房地产居间活动也逐步发展成为专业化操作的相对独立的工作领域, 如房地产买卖居间、房地产租赁居间、房地产抵押居间、房地产投资居间等。

（二）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。

商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式, 一般由房地产经纪机构接受房地产开发商委托, 负责商品房的市场推广和具体销售工作。在这一代理活动中, 常常又滋生出一些其他代理活动, 如代理购房者申请个人住房抵押贷款。

[注] 房地产居间和房地产代理的区别: 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, 房地产经纪机构只能接受一方委托人的委托代理事务, 国家法律没有有关代理人可以同时接受相对两方委托人的委托代理义务的解释。

（三）房地产行纪和房地产拍卖

除以上两种基本类型外, 还有两类活动——房地产行纪和房地产拍卖, 有时也被视为房地产经纪活动的两种特殊形式。房地产拍卖已成为一项非常活跃的经济活动。拍卖机构受有关主体的委托, 以公开竞价的方式将标的房地产卖给最高出价者。这实质上也是一种房地产代理。

十、房地产经纪业发展历史

（一）中国房地产经纪业产生与发展历史

1. 1949年前中国房地产经纪业产生与发展历史（熟悉）

中国房地产经纪行业兴起于元代, 当时从事经纪活动即房屋买卖说合的中介被称为“房牙”。

1840年鸦片战争后, 大的房地产投资商不愿意直接经营零散的小住户出租业务, 他

们以转手出租的方式，将房产的出租业务委托给一个可以信赖的人经营，这个为房地产业主经营和转手出租的人，被称为“二房东”。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。

2.1949年后中国内地房地产经纪业产生与发展历史（熟悉）

解放初期，民间的房地产经纪活动仍较为活跃，从20世纪50年代，政府整治了房地产经纪业。

直到1978年改革开放前，房地产经纪活动基本消失。

自改革开放后，随着房地产业的复苏和发展，房地产经纪迅速发展起来，成为房地产业中一个极为重要的行业。然而，从整体情况看，目前中国房地产经纪业依然存在从业人员素质不高、企业经营不够规范、法律法规仍不健全等问题，需进一步加强和完善。

3.1949年后中国香港地区房地产经纪业的发展（了解）

房地产经纪公司在香港被称为地产代理公司，房地产经纪行业被称为地产代理业。

在香港，地产代理起着促进房地产市场兴旺活跃的重要作用，大约70%的房地产交易是由地产代理促成的。房地产经纪的繁荣程度与房地产市场兴旺成正比。

1997年5月21日，香港颁布《地产代理条例》，标志着房地产经纪纳入了法治化管理的轨道。

20世纪90年代跨区经营成熟的地产代理公司由据点式发展转变为网络式拓展，本地地产代理公司日渐成熟；到了20世纪90年代中期，更是出现了百花齐放的局面。1998年以后，亚洲金融风暴的爆发使香港地产业受到了很大的影响，整个房地产经纪行业开始有所调整，部分大型的地产代理商将目光转向中国内地，开设分支机构，谋求新的业务发展。

4.1949年后中国台湾地区房地产经纪业的发展（了解）

(1) 传统时期（1970年以前）

20世纪70年代以前，当时的房地产买卖介绍人多以个人“跑单帮”方式操作，没有固定的营业场所和交易制度，也无佣金的收取比例，成交后的酬劳主要是赚取差价或收受红包。这一时期，以介绍地产买卖居多，多为兼职性质的土地捕客。

(2) 中介雏型时期（1971~1980年）

1971年左右，台湾开始出现房地产介绍人的行业，从事代客买卖、租赁业务。

1977年，首家从事房屋中介买卖的企业成立，这种中介雏型实际上已由个人跑单帮逐渐发展为有组织的中介机构。

(3) 零星户时期（1980~1985年）

零星户销售业迅速发展，“零星屋代销公司”应运而生。

这个阶段的从业人员大多具有房地产中介经验，促使交易效率显著提升，为日后的专业经营打下了基础。

(4) 中介公司建立时期（1985~1991年）

1988年3月，确定“内政部”为房屋中介业的主管机关，从而使房屋中介业在主管机关及商业分类上，得到应有的归属与定位。

1990年以来，台湾房地产中介业的经营模式，由楼面式营业转向店面经营，由直营连锁发展到加盟连锁经营。

(5) 中介发展时期（1991~1996年）

①拓展项目，全面服务。

②调整薪奖，注重品牌。

薪奖结构一般采用无薪高奖或高薪低奖，通过调整薪奖制度来构筑业务动力。

房屋中介业趋向追求服务质量和信誉形象，注重品牌成为行业的主要导向。

③同业联盟、交易安全。

1995年起，台湾房屋中介业进入同业联盟时期，即由同业发起联卖制度，行业公会推动不动产资讯的流通化，编印出版不动产成交行情公报，藉以交流信息，促进流通，推动行业发展。1996年6月，信义房屋推出“成屋履约保证”，住商不动产宣告办理“不动产交易签证”，为保障交易安全建立了良好制度，并为同业相继推广，在行业中逐渐形成交易安全的保障机制。

(二) 西方国家房地产经纪业产生与发展历史（了解）

西方各国在房地产交易出现的早期，就产生了从事房屋买卖中介的专业人员，经过不断的发展、演变，于近代形成了较为规范、完善的房地产经纪行业。

纵观中外发达国家和地区房地产经纪行业的发展，其共同之处在于都建立了较为完善的房地产经纪制度，房地产经纪机构大多形成了较为科学的经营管理模式。

美国是房地产经纪行业比较发达的国家。经过一二百年的发展历程，目前其房地产经纪行业几乎渗透到房地产交易市场的每个角落。

1917年，加里福尼亚州首先立下管理法案，后来各州政府也陆续立法，规范房地产经纪行业。尽管各州规定的具体条款有所不同，但基本精神是一致的，即通过规定房地产经纪人所应具备的各项资格、执照的颁发、执业行为的规范、相应的惩罚措施以维持其专业的服务水准，保障消费大众的基本权益。

十一、房地产经纪业的行业性质（掌握）

(一) 中介性是房地产经纪服务的市场立场

中介服务是房地产经纪人的根本职守，他的经纪活动必须以不取代交易当事人的任何一方为原则。

(二) 信用性是房地产经纪服务的事业本质

房地产经纪服务的信用性，具有社会信用的特征。

(三) 专业性是房地产经纪服务的功能基础

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行业的必然要求。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。

十二、发展房地产经纪行业的意义（熟悉）

(1) 有助于房地产市场的活跃和兴旺。

(2) 有利于房地产行业稳定的持续发展。

(3) 发展房地产经纪业，有助于住房制度改革的继续深化。

(4) 能够促进人民居住水平的提高。

(5) 能促进国民经济发展，适应在房地产经济领域建立社会主义市场经济体制的要求。

十三、房地产经纪业与现代服务业（熟悉）

（一）服务业与现代服务业

服务是指行为主体通过该项活动使另一个主体即服务对象获得某种利益。经济学对服务的定义主要有两种方法：一种是通过性质定义，认为服务具有三个本质的特点：非实物性、生产与消费的同时性、不可储存性。另一种是通过排他的方式来定义的，即凡是不能划入农业和工业的产业活动即为服务，从事这种活动的产业部门即为服务业。

服务既有使用价值，又有价值，即具有商品的性质。

“现代服务业”是中国所特有的一个提法。具体地说，主要指依托电子信息等高新技术或现代经营方式和组织形式而发展起来的服务业。其本质是实现服务业的现代化。现代服务业的特征主要是知识密集、基于网络技术，以及现代的经营理念。

（二）房地产经纪业与现代服务业

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，仅包括房地产经纪业、房地产估价业和房地产咨询业。广义的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。

1. 在发展和完善房地产经纪业的过程中，必须重视其服务业的属性和特点

作为服务业，房地产经纪业所提供的商品不具有实物状态，而是一种具有动态过程的服务，具体体现为：

①房地产经纪业服务质量的高低主要体现在这一过程是否快速和便捷，以及由房地产经纪人员的服务态度给消费者带来的心理感受是否愉快等。

②房地产经纪业作为一种服务性行业，具有生产与消费的同时性，这就要求房地产经纪人在每一个操作环节都必须体现较高的服务质量，同时要求房地产经纪人具备较高的人际沟通能力。

③服务业所特有的不可储存性对房地产机构的内部管理以及整个行业管理提出了较高的要求，在规模控制方面都必须加强决策的前瞻性。

2. 在发展和完善房地产经纪业的过程中，必须重视其现代服务业的属性和特点

①须具备房地产市场和房地产价格评估的专业知识和丰富的市场经验。

②须具有丰富的金融知识，熟悉各种金融机构的职能以及开办的业务，能够熟练办理各种信贷手续，才能更好地满足客户的需要，为交易双方服务。

③要把握房地产交易作为经济活动的一般规律，还要洞悉和把握其所涉及的社会、情感等因素，尽力促使每一笔交易能产生最大的社会效益。

④悉与房地产交易相关的法律、法规和具体手续。对国家的土地制度以及房地产权制度有一个全面的了解，并对其变化保持高度的灵敏度。

⑤须有较强的政策意识，时刻关注各种政策的变化和新政策的出台，以便在进行中介活动时及时调整不符合市场形式和政策的行为。

第一章主要内容总结概括为表 1-2 和表 1-3。

经纪	经纪的概念	经纪的内涵	1. 经纪活动是中介活动——提供信息和专业知识; 2. 以赢利为目的		
		经纪活动的特点	1. 活动范围的广泛性; 2. 活动内容的服务性; 3. 活动主体的专业性; 4. 活动地位的居间性; 5. 活动目的的有偿性; 6. 活动责任的确定性		
		经纪活动的方式	1. 居间; 2. 代理; 3. 行纪	居间、代理和行纪三种基本方式的区别见表 1-1	
	经纪收入	佣金	法定佣金 自由佣金	1. 佣金是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体; 2. 佣金与“回扣”“信息费”两个概念的区别	
	经纪的起源	1. 在中国古代,从事经纪活动的人叫牙人,又叫牙郎、牙佞、牙子; 2. 最早见诸文字记载的中国古代经纪人员是西汉的“狙佞”; 3. 中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到唐代; 4. 邸店实际上是牙行的雏形			

房 地 产 经 纪

表 1-3

房地产经纪的内涵	<p>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。</p> <p>应把握三个核心概念:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 居间; 2. 代理; 3. 佣金 			
房地产经纪的必要性	<ol style="list-style-type: none"> 1. 房地产价格昂贵,经销商难以承受; 2. 房地产具有不可移动性,产销分离是一种合理的选择; 3. 房地产商品及其交易具有高度复杂性: <ul style="list-style-type: none"> ①房地产商品自身信息(物理信息——房屋质量、房龄;地理信息——区域、环境;产权信息——房屋产权具有模糊性、非平衡性和错构性)的复杂性; ②房地产交易价格的复杂性; ③房地产交易专业信息的复杂性; ④房地产交易心理的复杂性 			
房地产经纪的功能定位	<ol style="list-style-type: none"> 1. 沟通信息、提供咨询; 2. 促成交易、提高效率; 3. 公平买卖、保障安全 			
房地产经纪业的行业性质	<ol style="list-style-type: none"> 1. 中介性; 2. 信用性; 3. 专业性; 			
服务的定义	<p>经济学通过性质定义的服务涵义为:具有三个本质的特点: 非实物性、生产与消费的同时性、不可储存性</p>			
房地产经纪活动的基本类型	<table border="1"> <tr> <td>1. 房地产居间</td> <td rowspan="2">商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式 房地产行纪和房地产拍卖,有时也被视为房地产经纪活动的两种特殊形式</td> </tr> <tr> <td>2. 房地产代理</td> </tr> </table>	1. 房地产居间	商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式 房地产行纪和房地产拍卖,有时也被视为房地产经纪活动的两种特殊形式	2. 房地产代理
1. 房地产居间	商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式 房地产行纪和房地产拍卖,有时也被视为房地产经纪活动的两种特殊形式			
2. 房地产代理				

房地产经纪的作用	<p>在各种社会经济活动中的沟通和中介作用：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 传播经济信息； 2. 加速商品流通； 3. 优化资源配置； 4. 推动市场规范完善； 5. 促进社会经济发展
发展房地产经纪行业的意义	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有助于房地产市场的活跃和兴旺； 2. 有利于房地产行业稳定的持续发展； 3. 发展房地产经纪业，有助于住房制度改革的继续深化； 4. 能够促进人民居住水平的提高； 5. 能促进国民经济发展，适应在房地产经济领域建立社会主义市场经济体制的要求
中国房地产经纪行业的兴起	元代——当时从事房地产经纪活动即房屋买卖说合的中介为“房牙”

本章练习

一、单项选择题

1. 经纪行为中广泛采用的一种基本形式为（ ）。

A. 居间 B. 代理 C. 行纪 D. 回扣
2. 代理的特点包括（ ）。

A. 经纪人与委托人之间无长期固定的合作关系

B. 代理过程中的权利和责任归委托人

C. 以自己的名义与第三方交易

D. 经纪人可以以高于委托人指定的价格卖出，从中获利
3. 目前对房地产（ ）尚有争议，也就没有一个统一明确的定义。

A. 居间 B. 代理 C. 行纪 D. 评估
4. 行纪与自营行为是有区别的，区别主要在（ ）。

A. 经纪人与委托人之间是否有长期固定的合作关系

B. 经纪人是否取得交易房的所有权

C. 经纪人是否以自己的名义与第三方交易

D. 经纪人是否承担法律责任
5. 佣金的支付方式为（ ）。

A. 由委托人支付给经办业务的经纪人

B. 由委托人支付给经办业务的经纪机构

C. 由委托人支付给经纪机构的主管部门后，转给经纪机构

D. 由委托人支付给工商行政管理部门后，转给经纪人
6. 经纪人在商业活动中所处地位为（ ）。

A. 归属委托人 B. 归属第三方

