



# 房地产经纪实务

刘薇 主编

臧炜彤 崔琦 副主编

233  
2



化学工业出版社

F299.233  
L683-2

# 房地产经纪实务

刘薇 主编

臧炜彤 崔 莉 副主编

F299.233

L683-2



化学工业出版社

· 北京 ·

本书紧紧与全国注册房地产经纪人从业资格考试教育相衔接,覆盖了大纲中房地产经纪概论、经纪实务部分的内容,共十三章,阐述了房地产与房地产经纪的发展、房地产经纪机构及经纪人员、房地产市场调研、房地产开发项目市场营销、房地产交易价格及相关税、房地产居间、代理、行纪及其他相关业务、房地产经纪合同及相关法律文件、房地产经纪风险管理、国外房地产经纪的借鉴等内容。

本书可作为高等院校、高等职业学校工程管理专业、房地产专业和其他相关专业的教材,还可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的辅导用书,也可以做为房地产行业培训和执业资格考试的参考用书。

### 图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪实务/刘薇主编. —北京:化学工业出版社, 2010.2  
ISBN 978-7-122-07449-2

I. 房… II. 刘… III. 房地产业-经纪人  
IV. F299.233

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第239607号

---

责任编辑:董琳  
责任校对:顾淑云

文字编辑:贺婷婷  
装帧设计:关飞

---

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)  
印 装:三河市延风印装厂  
720mm×1000mm 1/16 印张16½ 字数367千字 2010年2月北京第1版第1次印刷

---

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899  
网 址: <http://www.cip.com.cn>  
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

---

定 价:38.00元

版权所有 违者必究

房地产业作为国民经济的支柱产业，对国家经济的发展和就业发挥着重要作用，房地产经纪理论的研究对于促进房地产业的发展，提高房地产经纪从业人员的素质，规范房地产经纪活动起到积极的作用。本书根据房地产市场发展现状，突出了《中华人民共和国物权法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》等法律制度的重要地位，并结合房地产经纪的基本现状、基本理论、基本规律和实践活动中的操作技巧及相关知识等进行了系统、详细的论述。

本书共十三章，由刘薇担任主编，臧炜彤和崔琦担任副主编，全书由刘薇统稿，负责大纲的制定、策划和初稿的审阅。具体编写分工如下：吉林建筑工程学院刘薇编写第五章和第七章；吉林建筑工程学院臧炜彤编写第一章、第九章、第十一章和第十二章；长春工程学院崔琦编写第二章、第三章、第四章和第六章；刘薇和国立忠共同编写第八章；刘薇和白山市规划局（城乡规划勘测设计院）单珊共同编写第十章；刘薇、国立忠和单珊共同编写第十三章。

本书可作为高等院校、高等职业学校工程管理专业、房地产专业和其他相关专业的教材，还可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的辅导用书，也可以做为房地产行业培训和执业资格考试的参考用书。

本书在编写的过程中参考了其他专家学者的相关著作，在此向他们表示最诚挚的谢意。限于编者水平有限，书中难免存在疏漏和不妥之处，敬请专家和读者批评指正。

编者

2009年10月

<b>第一章 房地产经纪概述</b> .....	1
第一节 房地产与房地产业 .....	2
第二节 房地产中介服务 .....	8
第三节 房地产经纪 .....	14
<b>第二章 房地产经纪机构及经纪人员</b> .....	23
第一节 房地产经纪机构 .....	24
第二节 房地产经纪人员 .....	32
<b>第三章 房地产市场调研</b> .....	45
第一节 房地产市场调研概述 .....	46
第二节 房地产市场调研的内容 .....	49
第三节 房地产市场调研的方法和途径 .....	52
<b>第四章 房地产开发项目市场营销</b> .....	59
第一节 房地产市场营销的概述 .....	60
第二节 房地产开发项目营销方式的选择 .....	64
第三节 房地产开发项目的营销组合 .....	68
第四节 房地产开发项目租售价格的确定 .....	70
<b>第五章 房地产交易价格及相关税</b> .....	76
第一节 房地产价格概述 .....	77
第二节 房地产的供求与价格 .....	81
第三节 房地产价格影响因素分析 .....	85
第四节 房地产经纪相关税收 .....	89
<b>第六章 房地产代理业务</b> .....	98
第一节 房地产代理业务概述 .....	99
第二节 房地产代理业务的流程 .....	102
第三节 房地产代理业务常见形式及其内容 .....	104
第四节 新建商品房销售代理实训 .....	114
<b>第七章 房地产居间业务</b> .....	117
第一节 房地产居间业务概述 .....	118
第二节 房地产居间业务的流程 .....	120
第三节 房地产居间业务的开设 .....	124
第四节 房地产居间业务的房源管理 .....	128
第五节 房地产居间业务的客源管理 .....	134
第六节 房地产居间业务的促成 .....	139
第七节 二手房买卖居间交易流程与实训 .....	146
<b>第八章 房地产经纪其他相关业务</b> .....	149
第一节 房地产行纪 .....	150

第二节	房地产拍卖 .....	152
第三节	房地产咨询 .....	155
第四节	房地产代办服务 .....	160
<b>第九章</b>	<b>房地产经纪合同 .....</b>	<b>167</b>
第一节	房地产经纪合同概述 .....	168
第二节	房地产经纪合同的主要类型 .....	169
第三节	房地产经纪合同的纠纷 .....	176
<b>第十章</b>	<b>房地产经纪的信息管理 .....</b>	<b>181</b>
第一节	房地产经纪信息的重要性 .....	182
第二节	房地产经纪信息管理 .....	184
第三节	信息技术在房地产经纪中的应用 .....	187
<b>第十一章</b>	<b>房地产经纪的风险管理 .....</b>	<b>191</b>
第一节	风险管理概述 .....	192
第二节	房地产经纪业务中的主要风险 .....	195
第三节	房地产经纪业务的风险防范 .....	197
<b>第十二章</b>	<b>房地产经纪活动相关法律 .....</b>	<b>200</b>
第一节	物权法 .....	201
第二节	城市房地产管理法 .....	207
第三节	合同法 .....	214
第四节	消费者权益保护法 .....	220
第五节	反不正当竞争法 .....	224
<b>第十三章</b>	<b>国内外房地产经纪 .....</b>	<b>228</b>
第一节	美国房地产经纪 .....	229
第二节	中国香港房地产经纪 .....	237
第三节	中国台湾房地产经纪 .....	243
第四节	国内外房地产经纪的借鉴 .....	249
<b>参考文献</b>	.....	255

## 第一章

# 房地产经纪概述

第一节 房地产与房地产业

第二节 房地产中介服务

第三节 房地产经纪

## 第一节 房地产与房地产业

### 一、房地产的概念

房地产是房产和地产的总称。房地产又被称为不动产。房产是房屋及其权利的总称；地产是土地及其权利的总称。房地产是由土地、附着在土地上的各类建筑物、构筑物和其他不可分离的物质及其权利构成的财产总体。

从实物形态上说，房地产是房产和地产相结合的统一物，房产是指建筑在土地上的各种房屋，包括住宅、厂房、仓库以及商业、服务、文化、教育、卫生、体育等各行各业的用房等；地产是指用于房屋建筑的土地及地上地下一定范围的立体空间，包括地面、地上一定的空间和地下相关的设施等。

从价值形态上说，房地产作为商品是使用价值和价值的统一体，房地产商品的使用价值是指可以用来满足人们生产和生活等活动对各类房地产产品的需要，房地产商品的价值同时涵盖了现实使用价值与预期回报价值，这也是房地产商品与一般商品的区别之一。

从产权关系上说，房地产作为社会财富，又是一种资产，反映一定的经济权利关系，由于房地产具有空间位置不可移动性的特点，在房地产商品交易中，它的空间位置并不移动，而只是房地产权利关系（包括所有权、占有权、支配权和使用权）的转移和改变。

### 二、房地产的分类

按照不同的分类标准，房地产可作不同的分类，房地产经纪人应掌握房地产的不同分类及其特性。

#### （一）按房地产用途分类

根据房地产的使用性质，可将其划分为民用房地产、工业房地产、农业房地产和其他房地产四大类。其中其他房地产是除去民用房地产、工业房地产和农业房地产以外的房地产。

##### 1. 民用房地产

民用房地产又分为居住房地产和公共房地产。

（1）居住房地产 就是专供居住，满足人们生活的基本需求并为不断提高居住质量而开发的产品。它具有有用性、可靠性、安全性、易维修性，同时还具有良好的防水、保温隔热、采光和通风等性能，易于家具的布置，有足够的承重能力和抗风、抗震能力等。居住房地产一般包括别墅、公寓、普通住宅和宿舍等。

居住房地产是房地产经纪活动的主要经营对象，近年来不但有传统的单元式住宅、公寓式住宅，还有别墅等，住宅设计更是由普通单元型住宅发展到跃层、错



层、复式等。

## (2) 公共房地产

① 商业房地产。是为了满足人们购物、休闲的需求而开发的房地产，包括百货大楼、购物中心、商业店铺、超级市场、批发市场等。

② 办公房地产。是用来解决人们商务性或政务性等活动而建造的房地产，包括商务办公楼（写字楼）、政府办公楼（政府购买或长期租用的办公楼）等。

③ 酒店、餐饮类房地产。主要指为城市流动人口提供住宿服务的房地产。包括饭店、酒店、宾馆、旅店、招待所、度假村、美食城、餐馆、快餐店等用房。

④ 娱乐房地产。随着居民生活水平的提高，人们的业余生活越来越丰富多彩，娱乐房地产应运而生并蓬勃发展。一些房地产公司为了满足人们的消遣需要开发出许多游乐场、娱乐宫、康乐中心、俱乐部、夜总会等娱乐场所用房。

⑤ 文化房地产。为了丰富人们的业余生活，陶冶情操而开发的房地产。如果电影院、剧场、图书馆、档案馆、文化馆、休闲中心等用房是通过市场方式获得的，就属于此类房地产。

⑥ 医疗卫生房地产。用于看病、保健、住院、防疫的房地产。如综合医院、专科医院、卫生院、防疫站等用房是通过市场方式获得的，就属于此类房地产。

⑦ 金融房地产。经济发展需要金融行业的支持，居民的日常生活也需要金融服务。为满足银行等金融机构开展业务需要而开发的房地产为金融房地产，包括银行、信托投资公司、保险公司等通过市场方式购买或租用的房地产。

⑧ 体育房地产。为了人们开展各种体育活动而通过市场方式开发的房地产，包括体育馆、体育场、高尔夫球场等。政府提供的此类建筑物、构筑物等除外。

⑨ 教育房地产。主要指为发展义务教育、高等教育和其他培训、教育而提供的教学用房地产。如中小学校用房、幼儿园用房等。

⑩ 交通房地产。用来满足人们交通出行的道路及临时休憩的房地产。如火车站、公路、港口、客运站。目前在中国这类建筑还基本由政府提供，但随着民间资本向基础设施建设领域的渗透，交通房地产会有一定程度的发展。

⑪ 特殊用途房地产。某些特殊用途的房地产也可以通过市场方式获得。如有的房地产开发公司开发墓地，用于出售；有的纪念馆通过购买或承租房产而创办，这类房地产我们通常将其归类为特殊用途房地产。

## 2. 工业房地产

主要是指独立设置的各类工厂、车间、手工作坊、发电厂等从事生产活动的建筑产品。如果这类房地产是通过房地产市场获得的，就演化成为工业房地产。在中国，工业房地产刚刚处于萌芽状态，如有的房地产公司开发的配套工业园就属于此类。在西方国家，这种房地产形式较普遍。

## 3. 农业房地产

是指通过市场方式获得的供农业生产使用的房屋等建筑物。一般房地产经纪活动以城市房地产为主要研究对象。

## (二) 按建筑结构分类

建筑结构是指建筑物中承重构件组成的体系。一般分为钢结构、钢筋混凝土结构、砖混结构、砖木结构。

(1) 钢结构房地产 这类房地产的主要承重构件均用钢材制成。建造成本高，多用于高层公共建筑和跨度大的工业建筑，如体育馆、影剧院、跨度大的工业厂房等。随着中国钢铁业和建筑业的发展，轻钢结构体系住宅技术及轻钢结构体系住宅产品将具有广阔的发展空间，而且已经成为房地产业近期发展的重点。

(2) 钢混结构房地产 这类房地产的结构材料是钢筋混凝土，承重构件为梁、板、柱等。除剪力墙外，墙体主要起维护、分隔的作用。这种结构的房地产具有抗震性能好、整体性强、抗腐蚀能力强、经久耐用等优点，并且房间的开间相对较大、进深相对较长，空间分隔较自由。钢筋混凝土结构主要包括框架结构、框架剪力墙结构、剪力墙结构、筒体结构、框架筒体结构和筒中筒结构等。目前，多、高层住宅多采用这种结构。其缺点是工艺比较复杂，建筑造价较高。

(3) 砖混结构房地产 砖混结构是以小部分钢筋混凝土及大部分砖墙承重的结构。砖混结构住宅中的“砖”，指的是一种统一尺寸的建筑材料。也有其他尺寸的异型黏土砖，如空心砖等。“混”指的是由钢筋、水泥、沙石、水按一定比例配制的钢筋混凝土配件，包括楼板、过梁、楼梯、阳台、挑檐，这些配件与用砖做的承重墙相结合，称为砖混结构式房地产。由于抗震的要求，砖混房地产一般在5~6层以下。它的最大优点是造价低，但抗震性能较差，开间和进深尺寸及层高都受到一定的限制。这类房地产正逐步被钢筋混凝土结构的房地产所替代。

(4) 砖木结构房地产 砖木结构的主要承重构件是砖和木材。其中，竖向承重构件的墙体和柱采用砖砌。水平承重构件的楼板、屋架采用木材。它主要用于高档别墅和层数较低的房屋。过去的民用房屋和简易房屋，大都是此种结构，但现在很少使用。

### (三) 按建筑层数分类

根据房地产(建筑物)的层数或总高度，可将房地产分为低层建筑、多层建筑、高层建筑和超高层建筑四大类。

住宅房地产是按照建筑层数来划分的：1~3层为低层；4~6层为多层；7~9层为中高层；10层以上为高层。

公共及综合房地产通常是按照建筑总高度来划分的：总高度超过24米的为高层(但不包括总高度超过24米的单层建筑)；房地产(建筑物)总高度超过100米的，不论是住宅还是公共建筑、综合性建筑，均称为超高层建筑。

### (四) 按建筑耐久等级分类

房地产(建筑物)耐久等级是根据它的耐久年限来划分的，而房地产(建筑物)耐久年限是根据它的主体结构来确定的。在设计上可将房地产(建筑物)耐久等级分为四级：一级房地产(建筑物)的耐久年限在100年以上，适用于重要的房地产(建筑物)和高层房地产(建筑物)；二级房地产(建筑物)的耐久年限在50~100年，适用于一般性房地产(建筑物)；三级房地产(建筑物)的耐久年限在25~50年，适用于次要的房地产(建筑物)；四级房地产(建筑物)的耐久年限在15年以下，适用于临时性房地产(建筑物)。

### (五) 按房地产的完损状况分类

(1) 完好房 指房屋的结构、装修和设备各部分完好无损，不需要修理或经一

般小修就能具备正常使用功能的房屋。

(2) 基本完好房 指房屋的结构部位和构件基本完好, 或虽有强度损坏, 但已稳定并能保证使用安全, 装修和设备部分已有轻度损坏, 但不影响正常使用, 经一般性维修能修复的房屋。

(3) 一般损坏房 指房屋结构有一般性损坏, 部分构件有损化或变形, 已降低了结构安全度, 屋面局部漏雨, 装修和设备部分有损坏、老化和残缺, 不能正常使用, 需要进行中修或局部大修、更换部件的房屋。

(4) 严重损坏房 指房屋年久失修, 主要结构有明显损坏或变形, 屋面严重漏雨, 装修部分严重变形破损, 设备残缺或严重损坏, 已无法使用, 需要进行大修或改建的房屋。

(5) 危险房屋 指承重构件已属危险构件, 结构丧失稳定和承载能力, 随时有倒塌的可能, 不能确保使用安全的房屋。

### (六) 房地产的其他分类

根据房地产是否和现代高科技结合, 可将其分为传统房地产和现代房地产。

(1) 传统房地产 主要起避风雨、御寒暑的作用。由于建筑技术的发展使房地产内各种设备如供暖通风设备、给排水设备、供电设备日益完善, 人类居住和工作的环境得到了改善。

(2) 现代房地产 除了避风雨、御寒暑外, 向办公、教育、商业、工业、行政、金融、医疗等各种功能发展。房地产除有内部各种信息交换外, 与外部社会也有大量的信息交换。这向传统的房地产提出了挑战。

## 三、房地产的特点

### (一) 位置固定性或不可移动性

位置固定性或不可移动性, 是房地产最重要的一个特性。对于股票、债券、黄金、古玩以及其他有形或无形的财产来说, 如果持有人所在地没有交易市场, 那么他可以很容易地将其拿到其他有此类交易市场的地方去进行交易。然而, 房地产就截然不同了, 它不仅受地区经济的束缚, 还受到周围环境的影响。所谓“房地产的价值就在于其位置”, 房地产不能脱离周围环境而单独存在, 房地产位置上的固定性使房地产的使用受到了地理位置的制约和影响。

### (二) 寿命周期长

房地产寿命可以区分为经济寿命和自然寿命。经济寿命是指在正常市场和运营状态下, 房地产的经营收益大于其运营成本, 即净收益大于零的持续时间; 自然寿命是指房地产从地上建筑物建成投入使用开始, 直至建筑物由于主要结构构件和设备的自然老化或损坏, 不能继续保证安全使用的持续时间。自然寿命一般要比经济寿命长得多。国外的研究表明, 房地产的经济寿命与其使用性质相关。一般来说, 公寓、酒店、剧院建筑的经济寿命是 40 年, 工业厂房、普通住宅、写字楼的经济寿命是 45 年, 银行、零售商业用房的经济寿命是 50 年, 仓储用房的经济寿命是 60 年, 乡村建筑的经济寿命是 25 年。

### （三）各异性

各异性是指房地产市场上不可能有两宗完全相同的房地产。由于受区位和周围环境的影响，土地不可能完全相同；两栋建筑物也不可能完全一样，即使是在同一条街道两旁同时建设的两栋采用相同设计形式的建筑物，也会由于其内部附属设备、临街情况、物业管理情况等差异而有所不同。

### （四）保值增值性

房地产商品在国家政治、经济形势稳定的情况下，其价格呈不断上升的趋势，即房地产具有保值和增值的性质。房地产的这种性质主要是由于城市土地的性质决定的，土地的有限性、不可再生性使城市土地处于稀缺状态。由于人们对土地需求的日益增加，使房地产产品价格呈上升趋势。

### （五）政策影响性

由于房地产在社会经济活动中的重要性，各国政府均对房地产市场倍加关注，经常会有新的政策措施出台，以调整房地产开发建设、交易和使用过程中的法律关系和经济利益关系。而房地产不可移动等特性的存在，使房地产很难避免这些政策调整所带来的影响。政府的土地供给、住房、金融、财政税收等政策的变更，均会对房地产的市场价值产生影响。在中国，房地产的发展和国家政策更是息息相关，因为土地的一级市场由国家垄断，政府引导市场发展。国家的土地供给政策、住房政策、金融政策、财税政策都和房地产业息息相关。所以，作为房地产经纪人必须有灵敏的政策嗅觉，提前预测房地产政策的变化，适应外部环境，及时保留、出售房产项目，获取最大利益。

## 四、房地产业

### （一）房地产业的含义

房地产业是指从事房地产开发、经营和管理等各类经济活动的行业，是国民经济中具有生产和服务两种职能的独立产业部门。它体现了房地产经营过程各种参与者之间的经济关系。

房地产业是一个巨大的产业体系，具体说来，房地产业包括土地开发、房屋建设、房屋的维修与管理、土地使用权的有偿转让与出让、房屋所有权的买卖、租赁、房地产抵押、房地产中介咨询等行为，以及对经济活动进行控制和管理的行为。可以看出这个行业涉及房地产开发建设、流通和消费服务、调控管理等领域的各类经济组织的活动，这些组织和部门之间相互联系、相互依存、相互制约，从而形成一个有机的产业整体。

### （二）房地产业的特点

（1）先导性和基础性 从房地产业在国民经济中的地位和作用来看，房地产业是一个先导性、基础性的产业。由于房地产开发是城市开发、工业、商业以及其他各行各业开发的先导，房地产的发展往往比国民经济的发展周期早半拍，因此，房地产被称为一国经济的晴雨表，体现出它的前导性。当然，如果一个国家出现经济

危机，房地产业也首当其冲、早半拍先下滑，房地产价格下跌，房地产业萎缩。

房地产的开发是为了满足人们的基本需求——“住”，是保证生产、生活的基本物质基础，也是提高生活质量的有效途径。房地产业是国民经济的基础性产业，房地产业的发展与国民经济的发展紧密相关，在世界上许多经济发达国家，房地产业已成为经济繁荣的基本支撑点。

(2) 关联性 房地产业的关联性，体现在它是与众多产业部门密切相关的产业部门。房地产业是横跨生产、流通和消费领域的产业部门，在生产开发阶段，房地产业的活跃能够带动建筑业、建材工业、房屋设备工业、建筑机械工业、冶金、化工、森林工业、机械、电子、仪表、通信等生产部门的发展；在流通领域，房地产业的活跃能够带动税收、抵押、拍卖、典当、中介、商业行业的发展；在消费领域，房地产业的活跃能够带动家用电器、纺织、家具，以及旅游、园林、运输业、娱乐、商场等其他服务业的发展。正是由于房地产开发、流通过程较长，消费过程长达几十年甚至上百年的特殊情况，决定了房地产与多行业、多部门、多学科相结合，是一个具有高度关联性的行业。

(3) 资金密集性和高风险性 从房地产业的投资过程来看，它是一个高投资和高风险并存的行业。房地产业是一个资金密集型行业，由于房地产价值量大，建设周期长，资金占用多，因此它的经济活动是一个大量资金运作的过程；由于房地产投资周期长及其固定性、变现能力差等特点，因此涉及的风险也相对较大。与其他一般行业相比，它是一个高投资、高风险的行业，开发中周期长、投资数量巨大、变现性差，如果出现市场价格波动、市场需求变化、政府政策变动，都有可能功亏一篑，所以房地产业回报率虽然较高，但确定性较差，是一个高风险的行业。

(4) 级差收益性和区域性 从经济活动的范围来看，房地产业又是一个区域差异巨大、级差收益明显、地区性特别强的行业。由于房地产的空间固定性，房地产业的发展比起其他行业更多地受制于区域经济的发展水平，即使在同一地区，由于微观区位的不同，也会使房地产价值出现巨大的差异，房地产业的区域性还造成房地产市场的地区性非常强。

### (三) 房地产业的行业细分

房地产业可分为房地产投资开发业和房地产业服务业。

(1) 房地产投资开发业 主要是指房地产的生产环节，即将房地产产品生产出来，包括生地（种植农作物，即不具备基础设施的地，如种植玉米的土地）开发成熟地（具备“三通一平”，即水通、路通、电通和场地平整，能够直接建造房屋的土地）和毛地（土地上有待拆迁的房屋，如旧城改造的土地）开发成熟地，在熟地上开发房屋等活动。

(2) 房地产业服务业 又分成两部分，一部分为房地产中介，另一部分为物业管理。

① 房地产中介又分为房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等，其活动范围主要在流通领域。

由房地产的行业细分可以看出房地产经纪属于房地产中介范畴，而房地产中介又是房地产业的一个重要组成部分。房地产中介的存在和发展是和房地产业的发展

紧密联系在一起的。

② 当房地产开发完成，销售结束后，业主入住进入消费领域，对房屋及其附属设备设施、相关场地进行的维护与维修，清洁、绿化、维护小区内公共秩序等活动为物业管理活动。

#### （四）房地产业的运行过程

房地产业的运行全过程由三个环节组成：生产环节、流通环节、消费环节。

（1）生产环节 是通过将自然状态的投入人类劳动，进行房屋和城市基础设施建设，获得房地产劳动产品的过程。其具体业务有：土地的开发、房屋的开发、房地产的综合开发。在实践中的开发方式主要有两种：一种是房地产开发企业的综合开发；另一种是单位集资建房。

① 综合开发，是一种社会化大生产的城市建设新型模式，实行统一规划、合理布局、综合开发、配套建设，是当前主要的开发形式，也给了房地产经纪人员进行销售代理等房地产经纪活动的机会。

② 单位集资建房，是由建房单位为本单位职工建房，一般规模较小，定向销售，很难由经纪人参与运作，但对于房地产经纪人，存量房市场的运作机会会多一些。

（2）流通环节 即房地产产品进入市场，进行交易活动，实现其价值和使用价值的过程。房地产市场活动主要有土地的出让、转让，房屋的买卖、租赁和房地产信托、抵押、典当、拍卖等流通方式。

参与房地产流通环节的主体有房地产开发企业，主要进行房地产经营管理；政府相关部门，主要运用行政、法律、经济的各种手段，对房地产的全部交易活动进行组织、协调、控制和监督；房地产的需求主体，他们购置、投资、租赁房地产；而房地产经纪人是活跃在流通领域的中介主体，主要是促成交易的达成。

（3）消费环节 房地产经过流通环节的交易活动，进入消费者的消费环节，这一环节的主要形式有房地产产权产籍管理和物业管理两种。

① 房地产产权产籍管理，是房地产行政管理的核心，当房地产进入消费环节，新的产权人确定后，便要纳入长期的产权产籍管理。

② 物业管理，由物业服务企业与业主签订物业服务合同，对房屋、设备设施和相关场地进行维护、维修和管理，保证区域秩序和环境卫生的活动。

一般由房地产经纪人协助业主办理产权产籍，了解物业管理以便促成交易。

## 第二节 房地产中介服务

### 一、房地产中介服务的含义

我国房地产中介服务是伴随着我国房地产市场快速发展而产生和发展起来的，属于第三产业的一种社会经济活动，涉及房地产投资、开发、销售、交易等各个环

节,对我国房地产业的健康快速发展起到了不可替代的促进作用。

根据《城市房地产管理法》及《城市房地产中介服务管理规定》的有关规定,所谓房地产中介服务,是房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等活动的总称。

房地产咨询,是指房地产咨询中介组织为参与房地产投资、开发、经营管理、服务的有关房地产活动的各类企业或相关人员提供有关的房地产法律法规、政策、房地产市场信息、技术等方面服务的经营活动,现实中的具体业务是直接受委托人的委托进行房地产市场调查分析、房地产价格分析预测、房地产开发项目可行性研究、房地产开发项目策划、房地产买卖、抵押、登记、物业管理服务等方面的咨询服务。

房地产价格评估,是指以房地产为对象,由专业估价人员根据估价目的,遵循估价原则,按照估价程序,选用适宜的估价方法,并在综合分析影响房地产价格因素的基础上,对房地产在估价时点的客观合理价格或者价值进行估算和判定的活动。现实中的具体业务有买卖、交换、抵押贷款、征用赔偿、课税、保险、典当、纠纷处理、拆迁、企业合资入股、破产清算等进行的房地产估价活动。

房地产经纪,是指向进行房地产投资开发、转让、抵押、租赁的当事人提供房地产居间介绍、代理业务的经营。目前主要业务有:接受房地产开发商的委托,销售其开发的新商品房、代理旧房的买卖、代理房地产的租赁等业务。

## 二、房地产中介服务的活动特点

房地产中介作为房地产与国民经济其他部门,以及与社会各方面联系的纽带和桥梁,是由房地产经济运行和发展过程的客观规律决定的。随着房地产市场的进一步发展,房地产中介业务活动也随之逐步扩大和专门化,并且成为社会分工的一个独立部门,由社会上的一部分人专门负责,成为这一部分人的专门职业,形成了一个独立的房地产中介服务业。

房地产中介服务活动,主要是通过提供各种信息和咨询,依靠房地产中介企业的专业人员所拥有的各种专业知识,依靠他们特有的组织机构、特殊的活动方式和方法,为房地产市场的各种主体提供专业服务,他们不生产产品,一般也不拥有产品,因此,它与房地产开发与经营、房地产交易活动有很大区别。其特点如下。

(1) 投资小、风险小 房地产中介服务机构本身不需要投入大量的资金,他们主要以其拥有的信息、技术、劳动等为各投资方、开发商、交易方提供中介代理或相关服务,因此,中介公司不必筹措大量建设资金,不用考虑投资回收周期、投资收益率,也不承担投资风险,经营风险较低。

(2) 专业性、技术性强 房地产市场是较为特殊的市场,房地产从开发到交易的各个环节,涉及大量专业性、技术性较强的事物。从事房地产中介服务的人员不具备必要的专业知识和技术技能,根本无法处理这些繁杂的事务。这样,也就促使房地产行业的分工进一步细化,由此形成诸如咨询、评估、经济等方面的中介服务机构。

(3) 独立性和附属性并存 房地产中介服务是随着房地产开发和房地产交易的

发展而发展的，它只充当房地产开发和交易的媒介，离开了房地产开发和房地产交易，它就没有独立存在的必要。但是，房地产中介服务机构又是独立存在的，它是在房地产市场发展过程中逐渐形成的独立的专业行业，发展房地产中介服务，可以更加规范和繁荣房地产市场。

### 三、房地产中介服务的行业管理内容

为规范房地产中介服务管理，保障当事人的合法权益，依照《房地产管理法》的有关规定，1996年1月原建设部发布了第50号令《城市房地产中介服务管理规定》（以下简称《中介服务管理规定》）。2001年，原建设部对《中介服务管理规定》进行了修改，并于2001年8月15日以原建设部令第97号重新发布，《中介服务管理规定》对房地产中介服务人员资格管理、中介服务机构的的管理、中介服务行为管理等的要求等内容做出了明确规定。

#### （一）中介服务人员的资格管理

目前，我国已初步建立了与我国房地产市场发展相适应的房地产中介服务人员资格认证制度。房地产行政主管部门通过实施中介服务人员资格认证制度对房地产中介服务人员进行管理。主要是通过系统的培训与考核、资格认证与执业注册、继续教育与续期注册等方式，确保从业人员达到从业所要求的水准，并实现有效的监督管理。对从事房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪活动的人员主要有以下要求。

**（1）房地产咨询人员** 从事房地产咨询业务的人员，必须是具有房地产及相关专业中等以上学历，有与房地产咨询业务相关的初级以上专业技术职称并取得考试合格证书的专业技术人员。

房地产咨询人员的具体考试、注册及继续教育工作，由各省、自治区建设行政主管部门和直辖市房地产管理部门负责进行。

**（2）房地产价格评估人员** 对房地产价格评估人员国家实行房地产价格评估人员资格认证制度。房地产价格评估人员包括房地产估价师和房地产评估员。房地产估价师必须是通过国家统一执业资格认证考试，取得房地产估价师《执业资格证书》，并经注册登记取得《房地产估价师注册证》的人员。未取得《房地产估价师注册证》的人员不得以房地产估价师的名义从事房地产估价业务以及签署具有法律效力的房地产估价报告书。

房地产估价师执业资格考试，由国务院建设行政主管部门和人事主管部门共同负责，房地产估价师注册管理工作由建设部负责，继续教育培训工作由中国房地产估价师学会负责。房地产评估员的考试、认证管理工作，由省、自治区建设行政主管部门和直辖市房地产行政主管部门负责。

**（3）房地产经纪人员** 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。凡从事房地产经纪活动的人员，必须取得房地产经纪人相应职业资格证书并经注册生效。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。未取得职业资格证书的人员一律不得从事房地产经纪活动。全国房地产经纪人员职业资格制度的政策制定、组织协调、资格考试、注册登记和监督管理工作由原人事部、原建设部共同负责。

## （二）中介服务机构的 管理

对中介机构的管理主要从市场准入抓起，采取资格认证、资格分级、资格年检与日常监督相结合的管理措施。从事房地产中介服务业务的都应设立相应的房地产中介服务机构。房地产中介服务机构是自主经营、自担风险、自我约束、自我发展、平等竞争的经济组织，必须独立、客观、公正地执业。

### 1. 组成方式

房地产中介服务机构应当由具有专业执业资格的人员发起设立，机构主要有以下组成方式。

（1）合伙制 由2名以上具有专业执业资格的人员合伙发起设立。合伙人按照协议约定或法律规定，以各自的财产承担法律责任，对中介服务机构的债务承担无限连带责任。

（2）有限责任制 由5名以上具有专业执业资格的人员共同出资发起设立。出资人以其出资额为限承担法律责任，中介服务机构以其全部财产对其债务承担责任。按照原建设部建住房[2000]96号文件的要求，房地产价格评估机构的法定代表人应具有注册房地产估价师资格。

### 2. 设立条件

根据《城市房地产管理法》、《中介服务管理规定》，设立房地产中介服务机构应当具备下列条件。

- ① 有自己的名称、组织机构。
- ② 有固定的服务场所。
- ③ 有规定数量的财产和经费。
- ④ 有足够数量的专业人员。从事房地产咨询业务的人员中，应具有房地产及相关专业中等以上学历、初级以上专业技术职称的人员须占总人数的50%以上；从事房地产评估业务的人员中须有规定数量的房地产估价师；从事房地产经纪业务的人员中须有规定数量的房地产经纪人。
- ⑤ 法律、法规规定的其他条件。

设立房地产中介服务机构，应当向当地工商行政管理部门申请设立登记。房地产中介服务机构在领取营业执照后的一个月内，应当到登记机关所在地的县级以上房地产行政主管部门备案。

## （三）房地产中介服务机构的业务管理

房地产中介服务机构的业务管理主要包括承办业务管理、中介服务行为的管理及财务管理。

（1）承办业务管理 房地产中介服务人员承办业务，应当由其所在房地产中介服务机构与委托人签订书面合同。中介服务人员不得以个人名义承揽业务，也不得个人与委托人签订委托合同。