



高等职业教育房地产类专业“十一五”规划教材

房地产经纪人

张登云 康峰 主编

FANGDICHAN JINGJIREN



配电子课件



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

高等职业教育房地产类专业“十一五”规划教材

房地产经纪人员

主 审 白丽华

主 编 张登云 康 峰

副主编 王 立 褚菁晶

参 编 裴艳慧 王 飞

陈 婷 张国华



机械工业出版社

本书是高等职业院校房地产专业主干课程教材之一，侧重于房地产经纪的基本知识介绍与常见问题的解释，理论结合实际，着重培养学生的实践技能，与其他专业课程互相渗透、互相统一，同时参照房地产领域最新的法规、政策，体现知识的综合性、实用性、实践性和政策性。

本书基本内容包括房地产经纪概论、房地产经纪制度、房地产经纪机构、房地产经纪业务、房地产经纪合同、房地产居间、房地产经纪的代理业务、房地产咨询、房地产经纪人的职业标准以及房地产经纪管理信息化。

本书可以作为高职高专院校房地产专业的指导教材、物业管理相关专业的参考教材以及相关执业资格考试的辅导教材。

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪人/张登云, 康峰主编. —北京: 机械工业出版社, 2010.1

高等职业教育房地产类专业“十一五”规划教材

ISBN 978-7-111-29639-3

I. 房... II. ①张... ②康... III. 房地产业—经纪人—中国—高等学校: 技术学校—教材 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 016781 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 李俊玲 李 莉

封面设计: 张 静

三河市国英印务有限公司印刷

2010 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

184mm × 260mm · 11.75 印张 · 285 千字

0001—4000 册

标准书号: ISBN 978-7-111-29639-3

定价: 22.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者服务部: (010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

前 言

近年来，房地产市场的快速发展，为房地产经纪行业提供了广阔的发展空间。据不完全统计，目前全国有 3 万多家房地产经纪机构，从业人员超过百万人。房地产经纪行业已经成为我国房地产行业的重要组成部分，在提供信息、提高市场效率、维护当事人的合法权益等方面发挥了重要的作用。

房地产产品涉及千家万户的安居问题，与广大居民日常生活息息相关，尤其是房地产的开发与交易过程涉及高额经济往来，加之房地产又是一种重要的投资手段，因此，房地产市场的规范化发展显得尤为重要。房地产市场的健康发展离不开规范的经纪服务，专业化、规范化的房地产经纪服务是房地产行业健康发展的重要基础之一。基于这一思路，我们从实用性、规范性和政策性入手，结合高职高专学生的特点组织编写了这本教材，力图让学生更多地接触房地产经纪实例，拓展视野，提高他们的实际操作能力，并进行深层次的思考和分析；同时我们还力求提供更多的模拟情景，让学生在身临其境地处理房地产经纪的实务中深化对理论的理解。

本书由张登云、康峰任主编，王立、褚菁晶任副主编。具体编写分工如下：第 1 章由王立、张登云编写，第 2 章、第 5 章由张国华编写，第 3 章、第 10 章由陈婷编写，第 4 章、第 8 章由褚菁晶编写，第 6 章由裴艳慧编写，第 7 章由康峰、裴艳慧、王飞编写，第 9 章由康峰编写，全书由康峰负责统稿。

本书在编写过程中，参考了大量中外学者的研究成果，在此谨向这些学者表示感谢。

由于编写时间仓促，加之水平有限，书中不妥之处在所难免，我们诚挚地欢迎读者和专家们批评指正。

编 者

2008 年 3 月

目 录

前言

第1章 房地产经纪概论	1	2.3.2 房地产经纪行业管理的内容	20
1.1 经纪与房地产经纪	1	2.3.3 房地产中介行业自律组织的地位和作用	22
1.1.1 经纪的概念及其起源	1	2.3.4 房地产经纪行业政府管理	23
1.1.2 房地产经纪的内涵和必要性	2	小结	24
1.1.3 房地产经纪业的功能定位	3	思考题	24
1.2 房地产经纪业	5	习题	24
1.2.1 房地产经纪业的行业性质	5	第3章 房地产经纪机构	27
1.2.2 房地产经纪业与现代服务业	6	3.1 房地产经纪机构的性质和功能	27
小结	8	3.1.1 房地产经纪机构的内涵	27
思考题	8	3.1.2 房地产经纪机构的性质	27
习题	8	3.1.3 房地产经纪机构的功能	28
第2章 房地产经纪制度	11	3.1.4 房地产经纪机构的类型	28
2.1 房地产经纪人执业	11	3.2 房地产经纪机构的经营模式	29
2.1.1 房地产经纪人执业资格的种类	11	3.2.1 无店铺经营模式	29
2.1.2 房地产经纪人执业资格考试	12	3.2.2 直销连锁经营模式	30
2.1.3 房地产经纪人执业资格注册	13	3.2.3 特许加盟连锁经营模式	30
2.1.4 房地产经纪人		3.2.4 直销连锁经营与特许加盟连锁经营的比较	31
与房地产经纪机构之间的关系	14	3.2.5 房地产经纪机构经营规模的确立	31
2.2 房地产经纪执业规范	15	3.3 房地产经纪机构的组织形式	32
2.2.1 房地产经纪活动的原则	15	3.3.1 房地产经纪机构的组织结构	32
2.2.2 房地产经纪基本执业规范	15	3.3.2 房地产经纪机构的部门设置	34
2.2.3 房地产经纪人与经纪机构在执业活动中的权利与义务	17	3.4 房地产经纪机构的岗位设置	36
2.2.4 房地产经纪活动中的争议处理	18	3.4.1 房地产经纪机构岗位设置的基本原则	36
2.2.5 房地产经纪人执业中的禁止行为	18	3.4.2 房地产经纪机构的主要岗位设置	36
2.2.6 房地产经纪人和经纪机构违规执业的法律责任	18	3.5 房地产经纪机构的人员管理	38
2.3 房地产经纪行业管理	19	3.5.1 房地产经纪机构人员管理的基本原则	38
2.3.1 房地产经纪行业管理的模式和手段	19		



3.5.2 房地产经纪机构人员管理的 主要内容..... 41	5.3 房地产经纪合同的主要类型..... 64
小结..... 42	5.3.1 房地产代理合同与房地 产居间合同..... 64
思考题..... 43	5.3.2 房地产买卖经纪合同与房 地产租赁经纪合同..... 65
习题..... 43	5.3.3 一手房经纪合同与二手 房经纪合同..... 67
第4章 房地产经纪业务..... 45	5.3.4 房地产买方代理合同与房 地产卖方代理合同..... 68
4.1 房地产经纪业务类型..... 45	5.4 房地产经纪纠纷..... 71
4.2 房地产经纪业务基本流程..... 47	5.4.1 房地产经纪纠纷的主要类型..... 71
4.2.1 房地产经纪业务开拓..... 47	5.4.2 房地产经纪纠纷的规避与处 置..... 72
4.2.2 房地产经纪业务洽谈..... 48	5.5 案例分析..... 73
4.2.3 房地产查验..... 48	小结..... 75
4.2.4 签订房地产经纪合同..... 49	思考题..... 75
4.2.5 信息的收集与传播..... 49	习题..... 75
4.2.6 引领买方(承租方)看房..... 49	第6章 房地产居间..... 76
4.2.7 代理(协助)交易达成..... 50	6.1 房地产居间概述..... 76
4.2.8 产权过户与登记..... 50	6.1.1 房地产居间的概念与特点..... 76
4.2.9 房地产交验..... 50	6.1.2 房地产居间的原则..... 78
4.2.10 佣金结算..... 50	6.2 房地产居间业务操作..... 79
4.2.11 售后服务..... 50	6.2.1 房地产居间业务操作程序..... 79
4.3 房地产经纪相关业务..... 51	6.2.2 房地产居间操作应注意 的问题..... 79
4.3.1 房地产交易登记及权证代办..... 51	6.3 房地产居间合同..... 81
4.3.2 房地产抵押贷款手续代办..... 53	6.3.1 房地产居间合同的概念..... 81
4.3.3 房地产信息咨询..... 54	6.3.2 房地产居间合同的法律特征..... 81
4.3.4 法律服务..... 54	6.3.3 房地产居间合同与相关 合同的关系..... 82
4.3.5 房地产价格评估..... 56	6.3.4 房地产居间合同的主要内 容..... 83
4.3.6 住房置业担保..... 57	6.3.5 房地产居间合同当事人的 权利和义务..... 85
4.3.7 房屋装潢及搬家等服务..... 57	6.4 案例分析..... 87
4.4 案例分析..... 58	小结..... 88
小结..... 59	思考题..... 88
思考题..... 59	习题..... 89
习题..... 59	第7章 房地产经纪的代理业务..... 90
第5章 房地产经纪合同..... 63	7.1 房地产代理..... 90
5.1 房地产经纪合同的含义和作用..... 63	
5.1.1 房地产经纪合同的含义..... 63	
5.1.2 房地产经纪合同的作用..... 63	
5.2 房地产经纪合同的内容..... 64	
5.2.1 房地产经纪合同内容的界定..... 64	
5.2.2 房地产经纪合同条款..... 64	



7.1.1 代理	90	8.1.1 房地产咨询的概念	141
7.1.2 房地产代理的形式	91	8.1.2 房地产咨询业务的要求	141
7.1.3 房地产代理业务的种类	92	8.1.3 房地产咨询业务的主要类型	142
7.1.4 房地产代理操作程序	93	8.1.4 房地产咨询的服务方式	143
7.1.5 房地产代理业务中的 委托合同	94	8.2 房地产法律咨询	143
7.2 房地产转让	94	8.2.1 房地产法的概念与特征	143
7.2.1 房地产转让的概念	94	8.2.2 房地产法的基本原则	144
7.2.2 房地产转让分类	95	8.2.3 房地产法律关系	146
7.2.3 房地产转让的条件	95	8.2.4 我国房地产法制建设	148
7.2.4 房地产转让的程序	96	8.3 房地产投资咨询	148
7.2.5 房地产转让合同	96	8.3.1 房地产投资及其形式	148
7.2.6 以出让方式取得土地使用 权的房地产转让	97	8.3.2 房地产投资过程与方式	150
7.2.7 以划拨方式取得土地使用 权的房地产转让	97	8.3.3 房地产开发投资咨询	150
7.2.8 已购公有住房和经济适用 住房上市的有关规定	98	8.4 房地产市场信息咨询	153
7.2.9 商品房销售的有关规定	98	8.4.1 房地产信息的特征	153
7.3 房地产抵押	99	8.4.2 房地产信息的收集	153
7.3.1 房地产抵押概述	99	8.4.3 房地产信息的整理	154
7.3.2 房地产抵押合同与抵押登记	102	8.4.4 房地产信息的发布	154
7.3.3 抵押房地产的占用与管理 以及处分	106	8.5 房地产融资咨询	154
7.3.4 住房置业担保	107	8.5.1 房地产贷款的种类	154
7.4 房屋租赁	109	8.5.2 房地产贷款的特点	155
7.4.1 房屋租赁概述	109	8.5.3 各贷款种类的相关规定	156
7.4.2 房屋租赁代理	116	8.6 案例分析	157
7.5 房地产登记	123	小结	158
7.5.1 房地产产权概述	123	思考题	158
7.5.2 房地产权属登记	126	习题	159
7.5.3 房屋权属证书	133	第9章 房地产经纪人的职业标准	161
7.6 案例分析	135	9.1 房地产经纪人的职业修养	161
小结	139	9.1.1 对房地产经纪人心理素质的 基本要求	161
思考题	139	9.1.2 房地产经纪人的基本 礼仪修养	162
习题	140	9.1.3 房地产经纪人的知识结构	164
第8章 房地产咨询	141	9.1.4 对房地产经纪人职业道德的 基本要求	164
8.1 房地产咨询概述	141	9.2 房地产经纪人的职业技能	167
		9.2.1 房地产经纪人职业技能 的构成	167



9.2.2 房地产经纪人员职业技能 的培养	168	10.2 房地产经纪信息管理.....	173
小结	168	10.2.1 房地产经纪信息管理的原则 ...	173
思考题.....	169	10.2.2 房地产经纪信息的 加工整理	174
习题	169	10.2.3 房地产经纪信息的利用	175
第 10 章 房地产经纪管理信息化	171	10.3 房地产经纪信息手段.....	175
10.1 房地产经纪信息.....	171	小结	176
10.1.1 房地产经纪信息的含义.....	171	思考题	176
10.1.2 房地产经纪信息的特征.....	171	习题	176
10.1.3 房地产经纪信息的作用.....	172	参考文献	178

第 1 章

房地产经纪概论

学习目标

通过本章学习，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，发展房地产经纪业的现实意义，服务业与现代服务业，房地产经纪业与现代服务业；了解房地产经纪是经纪活动的一个重要组成部分，并且在房地产产业发展和房地产市场繁荣中起着十分重要的作用。

关键词

经纪 房地产经纪 服务 现代服务业 房地产经纪业

1.1 经纪与房地产经纪

1.1.1 经纪的概念及其起源

1. 经纪的概念

经纪作为一种经济活动，即经纪活动，是经济活动中的一种中介服务行为，具体是指以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事居间、代理、行纪等经纪业务的经济活动。

在现实生活中，无论是何种经纪活动，均包括下列两层基本含义：其一，经纪活动是一种中介服务活动，主要是通过提供信息和专业服务来促成他人交易。其二，经纪机构提供中介服务是以营利为目的，通过收取佣金的方式取得其服务的报酬。

2. 经纪的特点

经纪作为一种中介服务活动，主要有下列特点：

(1) 活动范围的广泛性 一般来说，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，也包括无形商品，社会需求的千差万别为经纪活动提供了广阔的空间。

(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。

(3) 活动主体的专业性 由于各种不同的商品有着各自不同的特点，它们的市场运行规律也各有不同，因此，没有全能型的经纪人。每一个经纪人一般总是专注于一类商品和某一种市场，从而形成各种不同专业的经纪人，如股票经纪人、保险经纪人、房地产经纪人的、文艺经纪人及体育经纪人等。这就是经纪活动主体的专业性。



(4) 活动地位的居间性 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对象。而提供经纪服务的行为人只是为委托人与其交易对手所进行的事项发挥撮合、协助的作用。接受不存在第三主体的委托事项不属于经纪服务。

(5) 活动目的的有偿性 在经纪活动中,经纪机构所提供的服务是一种服务商品,不仅具有使用价值,还具有交换价值,因此,提供服务的经纪机构有权向享受服务的委托人收取合理的佣金。佣金是经纪机构应得的合法收入。

(6) 活动责任的确定性 在经纪活动中,经纪机构与委托人之间往往通过签订经纪合同来明确各自的权利与义务。在不同的经纪方式下,经纪人员承担不同的法律责任和义务。明确的法律关系是经纪活动中双方诚实守信的基础。

3. 经纪收入

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,是对经纪机构为开展经纪活动所付出的劳动时间、花费的资金和承担的风险的总回报。经纪机构依法从事经纪活动并收取佣金的权利受国家法律保护。

佣金可分为法定佣金和自由佣金两种。法定佣金是指经纪机构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收取的佣金。法定佣金具有强制力,当事人各方都应接受,不得高于或低于法定佣金。自由佣金是指经纪机构与委托人协商确定的佣金。自由佣金一经确定并写入经纪合同后便具有法律效力,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机构与委托人自行约定,可以在经纪服务成功后支付,也可以提前支付。经纪机构在签订经纪合同时,应将佣金的数量、支付方式、支付期限及经纪不成功时中介费用的负担等明确写入经纪合同中。经纪机构收取佣金时应当开具发票,并依法缴纳税费。经纪机构可以在签订经纪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”。

1.1.2 房地产经纪的内涵和必要性

1. 房地产经纪的内涵

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、代理等经纪业务的经济活动。

在上述定义中,应把握三个核心概念,即佣金、居间、代理。其中,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。代理是指以委托人的名义,在委托人授权范围内,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。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。

2. 房地产经纪的必要性

由于经纪活动具有传播经济信息、加速商品流通、优化资源配置等一系列独特作用,因此,经纪活动已成为市场经济活动中一个必不可少的组成部分。对于房地产市场而言,由于房地产商品及其交易的特殊性,房地产经纪活动更是市场经济活动中不可或缺的重要组成部分。

1) 由于房地产价格昂贵,维持房地产这类存货的费用太高,经销商在绝大多数情况下难以



承受，因此，房地产不宜通过经销商出售。

2) 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展示、出售，其交易过程是把购买者往房地产所在地进行集中，以达到认识和购买的目的，这对于房地产业主来说往往并不经济。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，从而降低房地产交易成本。

3) 房地产商品及其交易具有高度的复杂性，复杂性表现在以下4个方面：

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房屋质量、房龄等物理信息，区域、环境等地理信息。另外，房地产商品作为一种不动产，其交易必然涉及到产权关系，因此，在房地产商品自身信息里还包括产权信息。房屋产权具有模糊性、非平衡性和错构性等特征：模糊性是指房屋产权的界定是相对的；非平衡性是指房屋产权结构的不稳定性；错构性是指物业产权所有人与使用者往往是分离的。房地产商品是非均质的商品，因此它的物理信息、地理信息也是复杂的。

② 房地产交易价格的复杂性。房地产商品具有空间固定性的特征，区域性强，不能集中上柜展示。房地产的空间固定性还决定了房地产商品的单一性、强异质性，即没有两宗房地产是完全相同的，因此，房地产商品的市场比价难，而且房地产的产出能力是以物理特征、地理特征和法律特征的综合因素为基础的，在任意一个时点上估算存量房地产的价值存在一定的困难。

③ 房地产交易专业信息的复杂性。房地产交易需要认知房屋的功能和品质、地段和环境、价值和产权及当事人的心理和文化诉求等，涉及众多专业知识和能力，包括房地产专业知识、产权交易的法律知识、房屋质量的评估技术与能力、与人沟通和交流的技能及掌握房地产复杂市场行情变化的能力等多个方面。

④ 房地产交易心理的复杂性。房地产所有权带来的某些满足感在性质上并非是属于经济价值的，而是属于心理的。例如置业是“购买一种生活方式”、“我看好就是值”等，是由个人偏好所致，同一件事对于不同的人完全可能有大相径庭的看法。房地产交易中的这种个人偏好的心理信息，与买卖双方的个人经历、性格和环境有关，受当事人文化诉求、价值取向、情感需要等心理因素的影响。房地产的差异性和房地产商品的异质性，以及当事人一般都缺乏专业信息，这就使得当事人难以了解市场比价，又因房地产交易不易受到社会、市场观点的平衡与约束，因此，房地产交易心理变得更为多种多样、纷繁复杂。

房地产交易的复杂性，使得每一笔交易都需要耗费时日，需要懂得有关法律、财务及估价知识，需要训练有素的房地产经纪人员为买卖双方提供各种专业帮助。房地产买方大都需要融资，如房地产经纪人员熟悉抵押贷款的各种规定，则就能帮助买主向金融机构筹措购房贷款，因此，在一些市场经济发达的国家，绝大部分房地产交易均是经过房地产经纪人员的努力而达成的。如在美国，成交的存量房买卖总量中，约有80%是通过房地产经纪人员的经纪服务完成的。当前，中国房地产市场中商品房和存量房的租赁与买卖基本上都是市场自发行为，完全按市场机制运行，这必然对房地产经纪人员的经纪活动产生大量需求。

1.1.3 房地产经纪业的功能定位

房地产经纪作为一种专业经纪活动，还要受房地产市场自身特性的影响，具有自己独特的功能定位。事实上，房地产商品的交易复杂性、外部经济性及由此产生的严重的信息不对称现象会



阻碍市场机制的发挥，导致市场失灵。现代市场经济国家的普遍经验是要防止市场失灵，需要政府调控，但首先是通过市场来解决。根据经济学理论的分析，市场上由信息不对称而产生的大部分问题可以通过发展市场交易中介机构来解决，而政府在这方面的干预主要是对中介机构的管理和指导，发挥市场督导者的作用。由此可见，完善房地产市场发展体系，积极应对房地产商品的特殊性所导致的房地产市场低效率，是房地产经纪业存在和发展的理由。概括而言，房地产经纪业的主要功能有：

(1) 沟通信息、提供咨询 房地产交易中，买卖双方之间存在严重的信息不对称，因此，需要由房地产经纪人搜集交易信息，沟通供需双方，提供专业咨询。房地产经纪人的中介地位和专业能力使他们具有获得房地产商品交易信息的职业优势，他们的业务宗旨是沟通交易信息。房地产经纪人具有获得市场信息的职业优势，而其经济利益却有别于当事人，因此，如果房地产经纪人不能坚守中介立场，而是运用职业便利做出超越中介的行为，则更易加剧信息的不对称，从而导致房地产市场失灵。

借鉴美国等市场经济发达国家的经验，房地产市场信息不对称的问题需要通过房地产经纪行业的自律管理与政府管理的相互配合和功能互补来得以较好地解决。这是在深层意义上对房地产经纪人沟通信息、提供咨询的使命的认识。

(2) 促成交易、提高效率 在房地产交易中，当事人需要市场供求、对方诚信等信息，只有在了解对方和市场情况后才会作出决定。房地产又由于价值量大，交易双方都比较谨慎，这不仅导致双方搜寻信息的成本相当高，而且由于缺乏房地产知识而使交易的效率低下，因此，房地产经纪业存在的第二个基本理由，也就是行业功能的另一个基本定位，就是通过为当事人提供专业服务来促成双方顺利、安全地交易，以提高市场交易效率，从而为当事人省事、省钱。

在正常的房地产交易活动中，房地产经纪人能比较准确地把握市场供需，并根据物业现状对价格作出判断，运用法律知识为双方当事人制订相对完备的合同，以减少或杜绝违约行为。这些专业服务使双方当事人减少顾虑，较快地促成交易，提高了效率。当然，房地产经纪人不能为了快速成交而偏袒一方，甚至蒙骗、诱导当事人。这种对于当事人的不公平交易，即使一时成交，也会留下隐患，并且会损害当事人的利益，从而引发各方纠纷，实际结果是交易的低效，甚至是无效。

(3) 公平买卖、保障安全 房地产交易主要是产权的转让。由于房地产价值量大，在当事人的全部财产中占有相当大的份额，因此，房地产交易的安全关系到当事人的重大利益。目前，银行为房地产买卖提供主要的金融贷款支持，房地产交易的不安全也会增加银行风险，情况严重的还会危及社会稳定，从而具有社会风险性质。

追根溯源，在房地产交易中，利用交易信息不对称逐利及缺乏相关专业能力是导致交易风险的根本性隐患，因此，防范因房地产交易不安全而造成的相关社会风险和保护有关当事人的财产安全的最有效的市场方式就是依托经纪人坚守中介立场、发挥专业优势、规范服务程序。对居间业来说，必须在交易过程的各个环节，从接盘、房屋调查、客户查询到签约、过户、登记，都应严格把好安全关。公平买卖、交易安全是客户保护财产的基本需求，从这层意义上来说，维护房地产交易安全是房地产经纪业的首要使命。房地产经纪人唯有以诚信为本，才会尽维护交易安全之职守，否则经纪人不仅会失去客户的信任，还会进而殃及整个经纪行业的声誉，以至于危害行业的发展。



1.2 房地产经纪业

1.2.1 房地产经纪业的行业性质

1. 中介性是房地产经纪服务的市场立场

房地产经纪业是房地产业的重要组成部分。房地产经纪服务是从事为促成房地产商品有效、公平和安全交易所需要的支持服务。在全部交易过程中, 经纪人不拥有房地产商品的所有权, 是房地产交易的中介人, 而非当事人。房地产经纪服务的这种中介属性, 体现了房地产经纪业存在的根本理由。房地产经纪业的中介性是经纪业所具有的基本特点, 是经纪业在房地产业这一领域的特殊表现。在市场经济条件下, 交易供求信息分布的散漫性、不完全性及搜集信息的费用耗费等因素导致直接交易的高成本, 且可能阻隔某些交易的达成。房地产经纪业就是因其沟通买卖信息、降低房地产交易费用的功能而产生的行业, 或者说因此而产生了经纪业向房地产交易领域的渗透。这种中介性表现在促成交易上则是因为在信息集聚基础上提供的信息沟通为当事人提供了更多选择的空间, 由此伴随的专业性咨询服务对交易行为产生了促进作用。

在市场经济条件下, 房地产经纪人唯有坚持中介立场, 才可能发挥解决交易信息不对称问题的市场功能。也就是说, 在房地产市场运行中, 人们对避免交易低效、市场失灵的需要, 界定了房地产经纪人的经营活动不能是拥有房地产商品所有权的卖(不是代理)与买的经济活动, 因此, 房地产经纪人必须认识到, 中介服务是他的根本职守, 他的经济活动必须以不取代交易当事人的任何一方为原则, 这样, 他的业务活动才能发挥促进房地产市场健康有序地运行和推动经济与社会协调发展的积极作用。可见, 房地产经纪业在市场上的中介定位决定了其行业的服务性质。换言之, 房地产经纪业是以职守中介性为市场立场的服务行业。

2. 信用性是房地产经纪服务的事业本质

房地产经纪活动关系到家庭重大财产的委托, 涉及大笔资金的交易服务, 具有很强的社会责任, 因此, 房地产经纪服务的信用性具有社会信用的特征。房地产经纪业处于房地产市场严重信息不对称的浪尖上, 既肩负解决该问题的重任, 却又有利用此问题获利的便利, 这就使得房地产经纪人在信用方面的进一步或退一步所导致的后果往往不只是量的大小, 而是质的变化。例如, 对房地产经纪企业来说, 不讲信用就可能是事业的倒退、信誉的损失, 甚至从此退出市场。又如个别经纪人的不诚信行为, 可能会导致一个家庭数十年积累的财富付诸东流, 并且进而殃及整个房地产经纪业的社会声誉, 影响其他经纪人和经纪企业的事业的顺利进行, 因此, 信用性对房地产经纪人和经纪企业来说, 不只是企业品质的问题, 而是事业本质的要求, 具有对行业发展一荣俱荣、一损俱损的影响性。信用性至关房地产经纪人的社会责任、事业生命和发展基础, 因此, 培植、维护信用性是房地产经纪业健康发展的重中之重。

3. 专业性是房地产经纪服务的功能基础

房地产交易是复杂性的商品交易活动, 房地产经纪人必须系统地掌握房地产专业知识, 熟悉行业所在地的法律法规、房地产市场运作流程与惯例、房地产金融制度及运作, 具有扎实的房地产信息搜集、市场分析等专业技能, 并具有相应的职业素质和能力, 这样才能有效地发挥市场服务功能。而且, 房地产经纪人的社会信用性也必须以其专业的系统性为基础保证, 也就是说, 房地产经纪人必须依托他的系统的专业知识, 才能使其在交易过程的各个环节都严格把好安全关, 才能有效体现房地产经纪服务的作用。由此可见, 房地产经纪业是以专业性为功能基础的服务行业。



房地产经纪业的中介性、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,因为复杂的房地产经纪服务常常没有明显的市场甄别信号,这就需要通过设定规范的服务程序和服务质量标准来保证服务质量,以避免服务瑕疵,避免给委托人的交易活动带来障碍甚至风险。

1.2.2 房地产经纪业与现代服务业

1. 服务业与现代服务业

所谓服务,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,因此,凡具有这三点性质的就是服务。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。在社会经济活动中,服务既是运动形态的使用价值,又是不同经济主体之间就经济要素的使用权进行交换的经济行为,因此,作为一种经济活动,服务既有使用价值,又有价值,也具有商品的性质。

从 20 世纪开始,特别是第二次世界大战后,服务业的发展日趋明显。在发达国家中,随着产业结构发生的深刻变化,第一产业比重下降,第二产业比重下降或保持稳定,作为第三产业的服务业的比重则急剧上升。到 20 世纪 70 年代,这些国家的服务业在就业人口和国内生产总值中所占的比重都已超过第一、二产业的总和。在一些快速崛起的发展中国家中,服务业也出现了快速的发展。近 30 年来,服务业在全球得到了蓬勃发展,这一方面表现在服务业产值在各国国内生产总值中的比重呈快速上升趋势;另一方面表现在服务业的就业人口占全部就业人口的比重明显上升。随着中国社会经济的发展及产业结构的变化,中国服务业在近 20 年来也有了长足的发展:服务业增加值占 GDP 比重由 1978 年的 23% 升至 2002 年的 33.7%;服务业就业比重由 1978 年的 12.1% 升至 2002 年的 28.6%。

服务业的迅猛发展之所以成为现代经济的一个重要特点,主要有三个方面的原因:首先,它是工业生产自动化不断提高和社会经济结构相应变革的结果,因为现代科学技术的不断进步,使得实际物质产品的生产更多地由各种自动化的机械去完成,人类劳动就比以往更多地集中于为驱动机械而必需的“信息”的生产,如对新产品、新技术的研究、设计、管理等。同时,专业化分工的发展和市场竞争中的效率至上原则,迫使工业制造业中的各种非直接物质产品生产部门逐渐从制造业中分离出来,从而形成了日益庞大的服务业。其次,专业化分工越细,生产过程越迂回,经济活动日益网络化,因而沟通各类经济主体之间“物”的流通和信息流通的部门也就越多。第三,随着人们生活水平的提高,人们不再仅仅满足于商品的消费,渐渐地需要各种适应个性化需求的服务来不断提高生活质量,这也推动了服务业的发展。

随着网络技术、信息技术的发展,信息集成技术、互联网技术也被引入服务业,并在一些服务行业中产生了巨大的变化,出现了新的特征,因此,我国提出了“现代服务业”的概念。2002 年 3 月,全国人大九届五次会议的“政府工作报告”中提出“要积极发展第三产业特别是现代服务业”;2002 年 11 月,党的第十六次代表大会的报告中提出“加快发展现代服务业,提高第三产业在国民经济中的比重”,使得“现代服务业”成为我国产业发展政策中的一个正式提法。



区别于“传统服务业”，“现代服务业”主要表现为现代经济和社会活动服务中的特定功能，这些功能只有随着现代经济和社会活动的发展才会产生，具有十分明显的时代特征，故可称其为“现代服务业”。具体的理论解释是：现代服务业是为了满足企业和其他社会组织商务活动（公务活动）的功能强化与职能外化的需要而发展起来的，主要为企业和其他社会组织的商务活动（公务活动）降低成本、扩展功能、提升效率而提供服务的相关产业部门。具体来说，“现代服务业”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。既包括新兴服务业，如以互联网为基础的网络服务、移动通信、信息服务及现代物流等；也包括对传统服务业的技术改造和升级，如电信、金融、中介服务及房地产等。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、基于网络技术及现代化的经营理念。

2. 房地产经纪业与现代服务业

依据中国产业结构的总体分类，房地产业属于第三产业。与房地产业中的房地产开发业相比，房地产经纪、估价、咨询、物业管理等更具有服务业的性质。同时，房地产业和经纪业作为知识密集型产业而在发展中与时代结合紧密，可以利用新兴的技术和管理理念对产业实施改造，使之具有现代服务业的性质。

目前，中国的房地产服务业有广义和狭义之分。狭义的是《中华人民共和国城市房地产管理法》（后简称《城市房地产管理法》）中所称的房地产中介，它包括房地产经纪、估价、咨询。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地区，房地产经纪机构的数量已发展到较大的规模，形成了房地产服务业的主要部分。从机构数量和从业人员两方面来与其他房地产服务机构相比较，最多的也是房地产经纪机构。

在发展完善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。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，因此，其质量的高低主要体现在这一过程是否快速、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。其次，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，这使得房地产经纪业不能像开发业那样可在生产的下一环节去修正上一环节的质量缺陷（如发现工程质量问题后进行适当的返工），这就要求房地产经纪人员在每一个操作环节中都必须体现出较高的服务质量。而且，生产和消费的同时性也意味着房地产经纪人员在业务操作的过程中始终处于与消费者密切接触的状态，这就要求房地产经纪人员要具备较高的人际沟通能力。第三，服务业所特有的不可储存性对房地产经纪机构的内部管理以及对整个行业的管理提出了较高的要求，因为市场对房地产经纪服务的需求是动态变化的，而房地产经纪业的服务供给由于涉及到专业人力资源的配置，这就导致其很难快速地调整以适应需求，所以就难免会经常出现供大于求或供不应求的状态，因此，无论是对房地产经纪机构的管理，还是对整个行业的管理，在规模控制方面都必须加强决策的前瞻性。

在发展完善房地产经纪行业的过程中，还必须重视其现代服务业的属性和特点。在经济生活的商品体系中，房地产是一种极为特殊的商品。首先，它直接以土地为基本物质构成要素，不仅造成了其空间位置的固定性，还使得它成为一种不完全的劳动产品，因而在价格影响因素和价格形成、运动机制上具有不同于一般完全劳动产品的商品特性，所以，房地产经纪人员要把握交易中最敏感、最关键的因素——价格，这就要求必须具备一定的房地产市场和房地产价格评估的专业知识以及丰富的市场经验。其次，房地产作为价值量很大的单项商品，人们在购买房地产商品



时常常不可缺少信贷的支持，因此，房地产经纪人员必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，这样才能更好地满足客户的需要，为交易双方服务。第三，房地产是人们生活、生产必不可少的基本物质资料，这就要求房地产经纪人员不仅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都能产生最大的社会效益。第四，房地产作为不动产，其交易须通过一系列法律程序才能完成，这就要求房地产经纪人员须熟悉与房地产交易相关的法律、法规和具体手续。房地产经纪人员还必须对国家的土地制度以及房地产产权制度有一个全面的了解，并对其变化保持较高的灵敏度，这样才能很好地预测未来房地产的发展趋势，把握时机，促成交易。第五，由于房地产业对国家宏观经济政策以及其他产业政策的反应比较敏感，所以，房地产经纪人员必须有较强的政策意识，要时刻关注各种政策的变化和新政策的出台，以便在进行经纪活动的同时及时调整不符合市场形势和政策的行为，因此，房地产经纪是一项专业性极强的活动。此外，房地产经纪依赖于大量的信息，在当今信息万变的时代更需要借助网络技术实现信息的共享和使用，同时，运用网络技术使信息传递突破地域限制，现代计算机网络技术已经成为经纪行业高效运作的保证。当前，房地产经纪行业竞争日益加剧，房地产经纪企业经营模式的更新换代相当迅速，房地产经纪业正越来越强烈地呈现出它作为现代服务业的崭新面貌。

小 结

本章主要介绍了经纪的概念，经纪活动的作用，经纪活动的方式，经纪收入；重点介绍了：

1. 什么是房地产经纪：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、代理等经纪业务的经济活动。
2. 房地产经纪的作用：①提高房地产市场的组织化程度，促进房地产市场的持续发展和有序进行。②降低房地产市场交易费用，促进房地产市场的活跃和兴旺。③建立适应市场经济的房地产市场，促进国民经济发展。
3. 房地产经纪业的功能定位：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。
4. 房地产经纪业的行业性质：①中介性是房地产经纪服务的市场立场。②信用性是房地产经纪服务的事业本质。③专业性是房地产经纪服务的功能基础。
5. 房地产业与现代服务业的关系。

思 考 题

1. 什么是经纪？经纪的特点有哪些？什么是房地产经纪？
2. 什么是佣金？佣金的分类有哪些？
3. 房地产经纪业与现代服务业的联系和区别有哪些？

习 题

一、单项选择题

1. 经纪活动广泛存在于现实生活中，以下不属于经纪活动的是（ ）。



- A. 婚姻介绍所的业务活动 B. 家教信息所的业务活动
C. 二手房信息所的中介活动 D. 房地产拍卖
2. 关于经纪活动的方式,说法正确的是()。
- A. 居间是经纪行为中广泛采用的一种基本形式,其特点是经纪人与委托人之间有较长期稳定的合作关系
B. 经纪活动中的代理,是一种广义的商业代理活动
C. 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
D. 行纪与代理的区别是:除非委托人不同意,对具有市场定价的商品,经纪人自己不可以作为买卖人或出卖人
3. 房地产经纪活动是房地产市场的主要组成部分,以下不能充分体现房地产经纪必要性的是()。
- A. 由于房地产价格昂贵,不宜通过经销商出售
B. 房地产经纪活动能够有效地优化资源配置
C. 房地产是不可移动的商品,其交易过程需要消费者往产品处集中
D. 房地产交易复杂,每笔交易都需要时间,并且还要懂得有关的法律、估价知识
4. 经纪的产生和发展是()的产物。
- A. 商品生产和商品交换发展 B. 社会分工
C. 物物交换 D. 制度改革
5. 甲市的房地产经纪人张先生在接受了乙市当事人位于乙市的二手房买卖代理业务后,收集了乙市的房地产相关政策进行了解,他的这一行为是因为房地产经纪的()直接决定的。
- A. 服务性 B. 专业性 C. 法律性 D. 地域性
6. 狭义的房地产业是《城市房地产管理法》中所称的房地产中介,不包括()。
- A. 房地产经纪业 B. 房地产估价业
C. 房地产培训业 D. 房地产咨询业
7. 服务业的迅猛发展之所以成为现代经济的一个重要特点,主要有几个方面的原因,不属于其原因的是()。
- A. 是工业生产自动化不断提高和社会经济结构相应变革的结果
B. 房地产业的业务内容丰富、手续繁杂、涉及面广
C. 专业化分工越细,生产过程越迂回,经济活动日益网络化,因而沟通各类经济主体之间“物”的流通和信息流通的部门也越来越多
D. 随着生活水平的提高,人们不再仅仅满足于商品的消费,需要各种适应个性化需求的服务来不断提高生活质量
8. 收受()属于违法违规行为。
- A. 法定佣金 B. 自由佣金
C. 回扣 D. 约定佣金

二、多项选择题

1. 在中国社会主义市场经济中,经纪的作用集中表现为经纪在各种社会经济活动中的沟