



房地产经纪人协理丛书 主编：周云

房地产经纪概论 (第2版)

FANGDICHAN JINGJI
GAILUN

周云 高荣◎编著

东南大学出版社

房地产经纪概论

(第2版)

周 云 高 荣 编著

东南大学出版社

· 南京 ·

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪概论/周云,高荣编著.—2版.—南京:东南
大学出版社,2012.2

(房地产经纪人协理丛书)

ISBN 978-7-5641-3336-8

I. 房… II. ①周…②高… III. ①房地产业—经纪人—
基本知识 IV. ①F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 023011 号

出版发行:东南大学出版社
社 址:南京四牌楼 2 号 邮编 210096
出 版 人:江建中
网 址:<http://www.seupress.com>
电子邮件:press@seupress.com
经 销:全国各地新华书店
印 刷:南京京新印刷厂
开 本:787 mm×1 092 mm 1/16
印 张:14.25
字 数:273 千
版 次:2012 年 2 月第 1 版
印 次:2012 年 2 月第 1 次印刷
书 号:ISBN 978-7-5641-3336-8
印 数:1—3 000
定 价:25.00 元

本社图书若有印装质量问题,请直接与读者服务部联系。电话(传真):025-83792328

目 录

第一章 经纪与经纪人	001
第一节 经纪、经纪人的概念和特点	001
一、经纪、经纪人的概念	001
二、经纪、经纪人的特点	002
三、经纪、经纪人的合法收入	004
第二节 经纪活动的方式和经纪人的分类	005
一、经纪活动的方式	005
二、经纪人的分类	006
第三节 我国经纪活动的产生和发展	009
第四节 经纪活动的社会功能	013
第二章 房地产经纪概述	016
第一节 房地产经纪的含义	016
一、房地产经纪的概念	016
二、房地产经纪存在的必要性	017
第二节 房地产经纪活动	019
一、房地产经纪活动的主要内容与形式	019
二、房地产经纪活动的特点和作用	021
三、房地产经纪服务的相关费用	024
第三节 我国房地产经纪业的产生与发展	028
一、我国房地产经纪人制度的产生与发展	028
二、我国房地产经纪业的发展趋势	035
三、中国房地产经纪行业大事记	040
第三章 房地产经纪人员	044
第一节 房地产经纪人员及其类型	044



一、房地产经纪人员	044
二、房地产经纪人员职业资格及其类型	045
第二节 房地产经纪人员的权利和义务	045
一、房地产经纪人员的权利	045
二、房地产经纪人员的义务	046
第三节 房地产经纪人员的基本要求	046
一、房地产经纪人员的职业道德	046
二、房地产经纪人员的知识结构	051
三、房地产经纪人员的职业技能	053
四、房地产经纪人员的礼仪修养	055
五、房地产经纪人员的心理素质	058
第四章 房地产经纪机构	061
第一节 房地产经纪机构的设立	061
一、房地产经纪机构的内涵及其权利与义务	061
二、房地产经纪机构设立与备案公示	062
第二节 房地产经纪机构的类型	063
一、按企业组织形式划分的房地产经纪机构类型	063
二、按主营业务范围划分的房地产经纪机构类型	065
三、按企业规模划分的房地产经纪机构类型	066
四、按企业经营模式划分的房地产经纪机构类型	066
第五章 房地产经纪行业管理	070
第一节 房地产经纪行业主管部门	070
一、房地产经纪行业管理模式	070
二、行政与行业自律并行管理模式下的行业主管部门	071
三、行政与行业自律并行管理模式下的行业主管部门职责	071
第二节 房地产经纪行业组织	072
一、房地产经纪行业组织的性质和组织形式	072
二、房地产经纪行业组织的任务和管理职责	073
第三节 房地产交易资金监管	073
一、房地产资金交易监管现状	074
二、房地产资金交易监管模式探讨	075

第四节 房地产经纪禁止行为	076
第五节 房地产经纪信用档案	077
一、房地产经纪信用档案的构成	077
二、房地产经纪信用档案的内容	077
三、房地产中介服务行业信用档案的管理	078
第六章 我国房地产经纪制度	080
第一节 我国房地产经纪制度	080
一、《房地产经纪管理办法》出台的背景	081
二、《房地产经纪管理办法》颁布的意义	082
三、《房地产经纪管理办法》的内容	083
第二节 房地产经纪执业规则	090
一、《中国房地产经纪执业规则》的作用	090
二、《中国房地产经纪执业规则》的内容	091
第三节 房地产经纪人员职业资格	096
一、房地产经纪人员职业资格划分	096
二、房地产经纪人员职业资格考试	097
三、房地产经纪人员职业资格注册	098
第四节 房地产经纪行业自律	106
第七章 海外房地产经纪人制度	113
第一节 美国房地产经纪人制度	113
一、经纪人管理	113
二、经纪人运作	118
第二节 日本房地产经纪人制度	120
一、经纪人管理	121
二、日本中介业的组织形态	122
三、日本中介业的营业形态	122
第三节 芬兰、比利时的房地产经纪人制度	123
第四节 中国香港特区房地产经纪人制度	124
一、香港房地产中介机构及中介业特点	124
二、香港房地产中介业管理	125
三、香港房地产中介业运作模式及运作程序	126



第五节 中国台湾地区房地产经纪人制度	128
一、台湾房地产中介业的历史沿革	128
二、目前台湾中介业的组织形态	130
三、台湾中介业服务的内容	133
四、台湾经纪人运作方式与销售佣金	134
五、台湾对房地产经纪行业的管理	135
附录 A 中华人民共和国合同法	137
附录 B 中华人民共和国物权法	149
附录 C 中华人民共和国公司法	170
附录 D 中华人民共和国反不正当竞争法	197
附录 E 中华人民共和国消费者权益保护法	201
附录 F 中华人民共和国城市房地产管理法	207
附录 G 城市房地产中介服务管理规定	215
附录 H 商品房销售明码标价规定	219
参考文献	221

学习要求

- 掌握:经纪、经纪人的概念和特点。
- 熟悉:经纪活动的社会功能。
- 了解:经纪活动的方式和经纪人的分类,我国经纪活动的产生与发展。

第一节 经纪、经纪人的概念和特点

一、经纪、经纪人的概念

1. 经纪的概念

经纪是历史发展到一定阶段的产物。在辞源中,经纪有五种解释:经营;经纪人;料理、安排;买卖;法度、秩序。随着社会经济的不断发展,经营、经纪人、买卖等概念被突出出来。

经纪的概念完整的表述为:经纪是经济活动中的一种中介服务活动。具体是指自然人或法人和其他经济组织以收取佣金为目的,通过居间、代理、行纪等服务方式,促成他人交易的经济活动。具体而言,经纪是指为他人介绍订约机会或充当订约媒介的行为。所谓介绍订约机会,指接受委托人的委托,帮助寻找、搜集可与委托人订约的第三人,并将找到的第三人介绍给委托人;所谓充当订约媒介,指



介入具体的协商过程,不但要介绍订约机会,还要周旋于委托人与第三人之间,协调双方意见,促使或撮合委托人与第三人最后订约成交。而在现实中,各类经纪人的行为内容并不限于居间,其作用除为委托人牵线搭桥促成交易外,还可接受委托人的委托,帮助代签合同,甚至可以以自己的名义代替委托人购销商品。这表明“经纪”行为具有“代理”或“行纪”的特征。

“经纪”或“经纪人”的概念来自英美法国家,他们在其法律制度上并不着意对经纪人、代理人和代销人及其行为作严格区分,说到“经纪”即指一种营业、行业或职业性的行为,相当于大陆法系国家所说的居间、代理或行纪。因此,可以认为,“经纪”表示一种营业或职业性的行为,是以提取佣金为经营特征来为交易双方提供中介服务。

2. 经纪人的概念

关于经纪人的定义,持不同观点的人有不同的看法。美国市场学家菲利浦·R. 特奥拉在《国际市场经营》一书中认为,“经纪人系指提供廉价、代理服务的各种中间人的总称,他们与客商之间无连续性关系”。我国的《经济大词典》中定义道:“经纪人,中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易以赚取佣金的中间商人。”

由此可以看出,经纪人是指为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介作用的中间商人。它主要包括三个方面的含义:其一,经纪人的中介服务对象是买卖双方;其二,中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益的基础上进行的;其三,经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的。

二、经纪、经纪人的特点

1. 经纪的特点

(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济活动,不仅包括有形商品,还包括无形商品。社会需求的千差万别和市场的信息不完全为经纪活动提供了广泛的空间。

(2) 活动主体的专业性

经纪活动主体的专业性是经济活动自身的必然要求。在市场经济中,经纪活动实际上是交易的辅助活动。这种辅助活动存在的前提,是因为某一项交易中存在着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

而需要专业人员或专业机构的辅助来达成交易。因此,经纪活动的主体必然是专业化的主体。

(3) 活动内容的服务性

在经纪活动中,经纪主体只提供中介服务,不直接从事经营。经纪机构对其所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权,不存在买卖行为。经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

(4) 活动地位的中介性

在经纪活动中,发生委托行为的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,经纪主体所提供的服务是一种服务商品,不仅具有使用价值,而且具有交换价值。因此,提供服务的经纪主体有权向享受服务的委托人收取合理的佣金。佣金是经纪主体应得的合法收入。

2. 经纪人的特点

(1) 纪人不占有商品

经纪人既不是商品生产者,也不是商品的供应者或购买者,这是经纪人区别其他中间人的一个重要特征。经纪人知道何处可提供某类商品而何处又需要这些商品,因而在信息上有支配权,并能为供需双方提供服务。因此,经纪人也不需要多少固定资金和流动资金,集体或个人就能解决注册资金的最低额。

(2) 经纪人与委托人之间无连续性关系

经纪活动不同于代理或行纪活动,后者与委托人一般有较固定、长期的业务关系。经纪人的服务对象是开放的、广泛的,一般不仅限于某些特定的客户。经纪活动通常是就某一特定事项提供服务,经纪人和委托人无长期、固定的合作关系,特定事项完成,委托关系即终止。

(3) 经纪人以信息为资本,通过所掌握的信息为供需双方牵线搭桥,并凭借专业知识和有效的服务促成供需双方的交易

在交易中,经纪人知道谁需要什么及如何满足这种需要,凭借的是信息优势和操作技术优势。他们信息灵通,办事快速,有着自己广泛的社会关系和独有的供销渠道,具有很大的灵活性和独到之处。尤其是一些交易所的经纪人,他们大多是专业人才,



具备较高的专业技能,为交易双方提供了专业化的服务,解除了供需双方之忧。

(4) 经纪人的经纪活动是有偿的

经纪人在经纪活动中所提供的服务像任何其他服务一样,也是一种具有商品性质的服务。当供需双方在经纪人的中介下成交时,经纪人要从供需双方中收取佣金。这就是说,经纪人的经纪活动是有偿的,不是义务的,一旦当某一经纪活动取得成功,供需双方至少有一方必须支付给经纪人佣金。

(5) 经纪人应具有良好的专业素质和多学科知识背景

经纪人要提供全面、专业、优质的中介服务,首先要具备良好的专业素质及良好的社会声誉和个人诚信。同时,还要掌握为完成经纪业务必备的相关专业知识,如金融、经济、营销、法律、计算机等等。

三、经纪、经纪人的合法收入

1. 佣金

佣金是经纪活动的主体——经纪机构和经纪人的收入的基本来源,其性质是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体。它是对经纪机构和经纪人开展经纪活动时付出的劳动、支付的成本和承担的风险的总回报。国家保护经纪机构和经纪人拥有从事合法经纪活动并取得佣金的权利。早在1995年7月17日国家计划委员会和建设部就颁布了“计价格第971号”文件:《关于房地产中介服务收费的通知》。

佣金可分为法定佣金和自由佣金。法定佣金是指经纪机构或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取的佣金。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。自由佣金是指经纪机构或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机构或经纪人与委托人自行约定,可以在经纪成功后支付,也可以提前支付。经纪机构或经纪人在签订经纪合同时,应将佣金的数量、支付方式、支付期限及经纪不成功时终极费用的负担等写入合同。经纪机构或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。经纪机构或经纪人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”。

在经纪活动中,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,在正常运作的条件下都能起

到促进商品流通的作用——给付经纪机构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。佣金是经纪机构或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。佣金以经纪合同为依据,只要经纪合同是合法的,佣金就是经纪机构或经纪人正大光明的合法收入。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。收受回扣属于违法行为。

2. 信息费

信息费是经纪人为客户提供有用信息而取得的信息服务费。佣金与信息费都是经纪机构或经纪人的合法收入。

此外,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服务或信息而支付的费用,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,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。而佣金则是对经纪机构提供服务的报酬,而且这种服务是经纪机构为了满足委托人的某种商业需要而付出的,提供的信息往往只是这种服务活动中的部分内容,委托人与经纪机构或经纪人之间是一种雇与佣的关系。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、及时就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委托人进行交易的具体目的,只有当目的实现了,一项经纪业务才算最终完成,它作用的最终效果应是商品交易的成功,而不仅仅是提供信息。

第二节 经纪活动的方式和经纪人的分类

一、经纪活动的方式

经纪活动的方式主要有居间、行纪和代理三种。

1. 居间

居间是指经纪人向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务,撮合交易成功并向委托人收取佣金的行为。居间是经纪活动中广泛采用的一



种方式,其特点是服务对象广泛,经纪人与委托人之间没有长期固定的合作关系。

2. 行纪

行纪是指经纪人受委托人的委托,以自己的名义与第三方交易,并承担规定的法律责任的经济行为。

行纪主要有以下两个特征:一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),并因此获得报酬;二是除非委托人不同意,对具有市场定价的商品,经纪人可以自己作为买受人或出卖人。从形式上看,经纪与自营很相近,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。从事经纪活动的经纪人拥有的权利较大,承担的责任也较重。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

代理是指经纪人在代理权限之内以被代理人即委托人的名义与第三方进行交易,并由委托人承担相应法律责任的经济行为。

经纪活动中的代理,是一种商事代理活动,即代理人根据与被代理人达成的经纪合同关系,从事合同规定的领域、程度、时间的商品交易活动的行为。代理活动中产生的权利和责任由委托人承担,经纪人只收取委托人的佣金。

二、经纪人的分类

根据经纪人的结构形式、服务的社会区域、素质水平、经纪活动所涉及的内容的不同,从法律与职业角度的区别可将经纪人分为以下类型,详见表 1-1。

表 1-1 经纪人的分类

分类依据	类型
根据经纪活动方式划分	居间经纪人
	代理经纪人
	行纪经纪人
根据经纪人的结构形式不同划分	个体经纪人
	合伙经纪人
	企业或公司经纪人

(续表)

分类依据	类型	
根据经纪人服务的社会区域不同划分	乡镇经纪人	
	城市经纪人	
	边贸经纪人	
根据经纪人的素质水平不同划分	一般经纪人	
	专家型经纪人	
根据经纪活动所涉及的内容不同划分	商品经纪人	
	商品期货经纪人	
	金融经纪人	证券经纪人
		外汇经纪人
		金融期货经纪人
	房地产经纪人	
	保险经纪人	
	技术经纪人	
	信息经纪人	
	文化和体育经纪人	
从法律角度划分	合法经纪人	
	非法经纪人	
从职业角度划分	专职经纪人	
	兼职经纪人	

通常情况下,经纪人的身份因其所涉及经纪活动的内容不同而被确定。

1. 商品经纪人

商品经纪人是指介于商品现货买卖双方之间的商人。商品经纪人又可分为两种。一种是一般经纪人,是指沟通于商品现货买者和卖者之间,只要买卖成交即可获取佣金的商人。另一种是交易所经纪人,是指必须按照有关法规并具备一定条件和资格才能成为交易所会员,在交易所内开展业务以取得佣金的商人。

2. 商品期货经纪人

商品期货经纪人是指专门在期货市场上为买卖双方充当中介而收取佣金的商人。期货交易一般通过期货交易经纪行进行。这种经纪行是期货交易所的会



员,在交易所内代理其客户从事各种期货交易活动。当客户到经纪行开户时,经纪行会为其提供一位具有资格的经纪人。今后客户与经纪行接触、发出交易指令时,都是与这位经纪人联系。

3. 金融经纪人

(1) 证券经纪人

证券经纪人是指同时接受许多买者和卖者的委托,通过公平的集中竞价原则,使买卖双方尽量按自己意愿成交的中介人。因为交易场所的特殊性、交易规则的严密性和复杂性,决定了只有证券经纪人才能直接完成交易过程。

(2) 外汇经纪人

外汇经纪人是指外汇市场中的中介人,主要任务就是在买方与卖方之间促成双方议订彼此可以接受的合约,他们并不为买卖双方任何一方买卖外币,也不为某个单位或个人所安排的交易负担任何财务责任。

(3) 期货经纪人

期货经纪人是介于期货交易所与客户之间的中介者,是代理客户买进或卖出订单并提供一切必要协助的中间人,他们的最主要的作用是促进买卖。期货经纪人一般属某一经纪机构。经纪机构有大有小,大的拥有数个交易所的会员资格,小的可能只是一个地方性的经纪商。有些经纪商拥有清算会员的资格,也就是清算会员兼营经纪商业务。也有的经纪商本身并无任何会员资格,他们所接受的订单需要经过那些具有交易所会员资格的经纪商,才能下至交易所内。经纪商不能向客户保证其投资一定获利,任何交易其得失的机会均等,客户所能要求的是经纪商能以最迅速、正确的操作下单,避免因人为因素而造成的损失。

4. 房地产经纪人

房地产经纪人是指在房地产经济活动中,受客户委托,为客户提供房地产居间、代理等服务的中介人。

5. 保险经纪人

保险经纪人是指联结保险需求和供给的经营者、安排者的商人。一般来说,保险经纪人不直接承担保险业务,而是代替保险需求者购买保险单,或向保险公司介绍保险业务。与其他行业经纪人不同的是,保险经纪人的佣金一般是由保险公司支付的。

6. 技术经纪人

技术经纪人是指在科技市场上为科技成果的转让和吸收、科技成果的嫁接与辐射,充当中介的商人。其主要业务是沟通专利权的买与卖,连接非专利科技成果的转让与吸收,同时对高科技产品的买卖、科技人才的供求也发挥着中介作用。

7. 信息经纪人

信息经纪人是指从事信息中介服务的经纪人。这类经纪人有时是以提供纯粹的信息服务,从中提取一定的信息费为宗旨的,有时则是以上述某种类型的经纪人的身份出现。

8. 文化经纪人

文化经纪人的工作范围很广,不同的文化经纪人有不同的工作范围,搞发行的和搞演出的完全不是一回事,但是他们的基本思路都是互通的。

第三节 我国经纪活动的产生和发展

在我国 2 000 多年漫长的封建制度下,自给自足经济占据主要地位,但城乡间、不同地区和不同行业间仍存在商品交换的关系,因此也出现过为买方和卖方牵线搭桥的商人。古代中国历史上的“牙商”,就是在城乡市场中为买卖双方说合交易获取佣金的经纪人。

史书记载,我国历史上最早的经纪人出现于马市,即是两汉时期的“狙侏”。由于北方草原盛产马匹,向中原地区贩卖,需要中间人看马定价,于是“南北物价定于其口”的“狙侏”应运而生。《汉书》颜师古注:“侏者,合会二家交易也;狙者,其首率也。”此后,由于商品交易范围扩大,“市侏”即作为一切从事中介活动的人的统称,并成为当时商品交易中不可缺少的人。但是,由于抑商政策及他们自身中介活动行为不正,“市侏”逐渐成为一种贬义词,几乎与唯利是图同义。

由于“狙侏”看马是以马的牙齿论价,马牙的多少及缺损可以看出马的年龄和健壮与否,因此,这种中间人又称为“牙侏”。早期的牙商在市场上完全以一个独立的中间人身份,为买卖双方撮合成交,不受官府支配,能主持公平,收费低微,故而颇受人尊重。



到了唐朝,随着商品交换的发展,牙商的居间营业范围越来越广,势力也越来越大。唐代的牙商又有“牙郎”、“牙侩”、“牙子”、“牙人”等名称。随着商品经济的萌芽,牙商的营业范围和人数都迅速扩大起来,进而出现了牙商的同业组织——“牙行”。这种行会性质的牙行或牙店组织,还负有代官府监督商人纳税的责任。

元代的统一,破坏了农业生产,使商业失去了发展的物质基础,商贸很不景气。同时,由于蒙古人垄断了国内外商业,禁止汉人和南人经商,国内牙人经纪业大衰。

明初,牙行原是被禁止的,但明初商业的恢复,此项禁令被取消,牙行开始恢复,并在后来得到了迅速发展。明朝后,牙商又开始分为“官牙”和“私牙”。“官牙”由官府指定,“私牙”也要得到官府的允准,并领取“牙贴”(即现在所说的营业执照)后方能营业,且必须按期缴纳“牙税”。

清代仍然延续了明代牙人牙行制度,外国人来华贸易,必须通过牙行、牙商,不得直接与中国商人接触。于是这时期的牙商成为了“买办”。鸦片战争后,“买办”的地位日升,他们代理外商进行进出口货物的交易,代表外商与地方官员打交道。他们与行商(行经纪人)形成了旧中国对外贸易的垄断势力,在各大通商口岸左右了商品交易的中介活动,内陆城市的商人不得不与他们建立联系,向他们交佣金以求货物外销。

总之,中国历史上早就有经纪人行业存在,他们的活动对中国封建社会经济的发展曾起过不可否认的积极作用。

民国的建立使作为中介的行经纪人(城市)、牙商(农村集市)得到了法律的保护。民国政府《六法全书》、《民法总则施行法》等专门规定了有关经纪人的各种法律,承认他们的经纪活动。在上海、广州、天津这些大城市,洋行、银行、轮船公司和保险公司等外国人兴办的企业,其中的“买办”虽被洋人改称为“华经理”,以图消弭中国人的仇外情绪,但“买办”的工作性质没变,仍为洋行的进出口业务作中介,并进一步争取到独立的身份,出现了“买办”与外商之间的经销、合伙关系,并与外商联合组织交易所或独立组织经纪行、货栈等机构。这时期从资本主义国家传入的证券交易所,也有中国的经纪人,被称为“华籍会员”,他们按交易金额抽取佣金。民国由“买办”致富、投身民族工业发展的商人很多成为了中国著名的民族工商业巨子。

民国时期地位较低的行经纪人,他们从事的是一般的现货商品中介,被人们称为“掮客”,在上海被称为“黄牛”。流动的“掮客”,是许多上海市民从事的“第二职业”。在各个城市活动的流动“掮客”来源复杂,活动隐蔽。