

GAODENG ZHIYE JIAOYU FANGDICHAN  
JINGYING YU GUJIA ZHUANYE XILIE JIAOCAI

高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材

# 房地产 经纪实务

FANGDICHAN  
JINGJI SHIWU

主 编 何 霞

副主编 罗纪红



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>



GAODENG ZHIYE JIAOYU FANGDICHAN  
JINGYING YU GUJIA ZHUANYE XILIE

高等职业教育房地产经营与估价

# 房地产 经纪实务

FANGDICHAN  
JINGJI SHIWU

常州大学图书馆  
藏书章

主 编 何 霞  
副主编 罗纪红  
参 编 王 莉 江 柯 丁想荣

重庆大学出版社

## 内 容 简 介

本书是按照“工学结合”人才培养模式的要求,采用“基于工作过程导向的工作过程系统化课程”设计方法,以项目和工作任务为载体,进行设计和编写的。主要内容包括房地产经纪人员从业准备、房地产交易流程与合同业务处理、房地产税费业务处理、个人住房抵押贷款业务处理、房地产居间业务基本职业能力训练、房地产代理业务基本职业能力训练、房地产经纪人员基本管理能力训练、房地产经纪信息系统的应用等。

本书可作为高职高专、成人教育等房地产专业及房地产相关专业的教材,也可以作为从事房地产业务人员的学习读物,同时还可作为房地产经纪专业培训、资格考试参考用书。

### 图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪实务/何霞主编. —重庆:重庆大学出版社,2010.9  
(高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材)  
ISBN 978-7-5624-5500-4

I. ①房… II. ①何… III. ①房地产业—经纪人—高等学校:技术学校—教材 IV. ①F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 116432 号

高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材

### 房地产经纪实务

主 编 何 霞

副主编 罗纪红

策划编辑:林青山

责任编辑:刘颖果 李文杰 版式设计:林青山

责任校对:贾 梅 责任印制:赵 晟

\*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝正街 174 号重庆大学(A区)内

邮编:400030

电话:(023)65102378 65105781

传真:(023)65103686 65105565

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

重庆东南印务有限责任公司印刷

\*

开本:787×1092 1/16 印张:16.75 字数:418千

2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

印数:1—3 000

ISBN 978-7-5624-5500-4 定价:29.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和使用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

# 总序

ZONG XU

房地产业是从事房地产开发、投资、经营、管理与服务的行业,包括:房地产开发经营活动、房地产买卖及租赁活动、房地产经纪与代理活动和房地产管理活动。中国房地产业从20世纪80年代末开始兴起,经过20多年的发展取得了令人瞩目的成就,已经发展成为国民经济的支柱产业。2006年,全国房地产开发投资19382亿元,商品房销售额20510亿元,就业人数超过了450万人。随着中国经济持续增长和城市化进程的进一步加快,以及人们对居住质量要求的进一步提高,中国房地产行业仍然有着巨大的发展潜力。

房地产业的迅猛发展迫切需要大量房地产专业人才。然而,我国高等教育本科院校缺乏房地产专业的设置,使房地产专业人才仍然供不应求。以培养应用型人才为己任的高等职业院校,用极大的热情关注着房地产业的发展。自2004年教育部将高等职业教育房地产专业调整为“房地产经营与估价专业”以来,已经有约60所高等职业院校开设这一专业,争先为房地产行业培养和输送各种应用型人才,这在一定程度上缓解了行业发展对人才的需求。许多教育工作者和专业人士,也编辑出版了一系列房地产专业教材和著作,在一定程度上满足了房地产专业职业教育发展的需要。

由于房地产经营与估价专业开设时间不长,至今仍然存在着专业定位不明确、培养目标与实际脱节、课程设置不合理等问题。学科体系和专业课的教学大纲始终处于不断修订、完善的过程中。房地产业的迅速发展,也不断催生了新的投资方式、服务产品和服务模式,出台和完善了各种法律、政策和规章。在这种新的形势下,编写出版一套《高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材》,以适应房地产职业教育迅速发展和不断提高的需要,就变得十分必要和迫切。重庆大学出版社在广泛调研的基础上,邀请了来自全国20多家高等院校和单位的学者和专家,经过反复研究,决定在2007年秋季陆续推出一套定位准确、理论够用、突出应用、体例新颖、可操作性强的《高等职业教育房地产经营与估价专业系列教材》,以适应新形势下高等职业教



育房地产经营与估价专业教学的需要。

本套系列教材的开发采用“校企结合”的方式进行。来自教育界、企业界的编委、主编、参编、主审,按照教育部《关于以就业为导向深化职业教育改革若干意见》提出的“高等职业教育应以服务为宗旨,以就业为导向,走产学研结合的发展道路”的精神,结合各自熟悉的领域,优势互补,大胆尝试,严把质量关,共同探究确定系列教材的框架体系、教材间的衔接、编写大纲和知识要点等,并由经验丰富的“双师型教师”和业界专家负责大纲和书稿的审定。旨在使学生通过本系列教材的学习,掌握房地产经营与估价专业的基本理论和专业知识,熟悉房地产经营与估价业务的实际操作方法与技能,真正成为应用型、技能型的专业人才。

本系列教材可以供高等职业教育应用型本科和专科学生使用,也可以作为房地产相关从业人员的参考用书。

中国房地产业方兴未艾,高等职业教育紧密结合经济发展需求不断向行业输送专业应用型人才,任重道远。我们有理由相信,在高等院校与房地产业的紧密合作和共同努力下,房地产专业的学科建设将取得丰硕成果和不断进步。高等职业教育将通过为房地产业不断输送优质专业人才,为我国房地产业的持续健康发展做出自己的贡献。

刘洪玉

清华大学房地产研究所所长、教授

中国房地产估价师与房地产经纪人学会副会长

2007年7月于清华

# 前 言

QIAN YAN

由于长期从事房地产经纪教学、研究及实践活动,一直希望能有一本适合于房地产经纪课程教学及房地产经纪公司销售、管理人员业务培训的教材。市面上相关书籍虽多,但适合做教材并满足高职高专层次学生需求的书籍却不多。有些书籍是纯法律条文的罗列或理论阐述过多,内容枯燥、不适合学生的阅读习惯,而且实操性不强、不适宜作为教材。有些书籍只是面向购房者,内容较为单一、浅白,介绍说明的内容较多,而理论分析的内容偏少。为此,编者决定尝试编写一本体现高职教育要求、具有专业特色的新教材。

本着教育部关于高职高专人才培养的“理论够用、注重实践技能和应用能力培养”的原则,本教材在编写过程中注意把握以下两点:第一,充分体现以房地产经纪岗位工作任务作引领、以工作过程为导向的设计思想。按照房地产经纪的工作过程或工作任务的逻辑顺序,把房地产经纪的业务工作分解为8个典型工作项目,根据完成工作项目的需要和现行岗位操作规程,组织并设计教学内容。第二,充分体现了职业教育职业性、实践性和开放性的特点。将现行房地产经纪工作岗位涉及的新要求、新规范、新政策及时融入教材,做到了教材对接岗位需求、贴近房地产市场和行业发展。教材中的实操设计内容具体,较好地模拟了房地产经纪业务活动,具有很强的实操性、通俗性及专业性。另外,在重庆大学出版社教学资源网(<http://www.cqupen.edu/src>)上,提供电子课件和各种常用的合同范本,供读者免费下载,以方便教学使用。

本书由广州番禺职业技术学院何霞老师担任主编,并负责设计编写大纲以及全书的统稿工作。具体编写分工如下:项目一、三、四由何霞编写,项目二由重庆城市管理职业学院罗纪红及何霞共同编写,项目五由重庆城市管理职业学院王莉编写,项目六由何霞以及重庆城市管理职业学院江柯共同编写,项目七、八由广东建设职业技术学院丁想荣编写。

本教材在编写过程中,参考了同类教材、有关论著、报刊和网络资料,并引用了其



中的一些观点。教材中引用的地方没有完全进行标注,而是采用了书后列出参考文献的方式,在此谨向涉及的作者、编者以及出版社、媒体表示衷心感谢。同时,由于编者未能与作者取得联系,冒昧地将资料收录,敬请谅解。

本教材在讨论过程中,学院有关领导、同事以及其他兄弟院校老师、企业同仁提出了宝贵意见,重庆大学出版社对本书的出版给予了积极支持,编者在此一并表示诚挚的谢意!由于时间的限制以及理论知识和实践能力的局限,书中难免存在不妥和不完备之处,欢迎读者朋友、专家学者和企业人士批评指正。

编 者

Hexia\_0001@163.com

2010年5月

# 编委会

主 任 刘洪玉

副主任 黄正军 王林生

委 员 (按姓氏音序排列)

窦坤芳 范秀兰 郭艳桃 韩国波 胡晓鹃

刘永胜 阮 可 时 思 宋子柱 谭善勇

王德起 邢继德 徐 琳 徐圣泉 杨 晶

尹卫红 余 相 钟光敏 章鸿雁 卓坚红

张一品 周中元

## 特别鸣谢(排名不分先后)

清华大学建设管理系  
重庆大学建设管理与房地产学院  
黑龙江建筑职业技术学院  
深圳职业技术学院  
昆明冶金高等专科学校  
洛阳大学  
华北科技学院  
四川建筑职业技术学院  
广东建设职业技术学院  
黄冈职业技术学院  
浙江建设职业技术学院  
东营职业技术学院  
首都经贸大学  
山东潍坊教育学院  
浙江广厦建筑职业技术学院  
甘肃建筑职业技术学院  
沈阳建筑职业技术学院  
北京联合大学  
成都九鼎房地产交易评估有限公司  
杭州万向职业技术学院  
广东白云学院  
大连职业技术学院  
海口经济职业技术学院  
重庆科技学院  
温州职业技术学院  
重庆鼎新房地产学校  
重庆鼎力房地产咨询有限公司



|                               |    |
|-------------------------------|----|
| 项目一 房地产经纪人员从业准备 .....         | 1  |
| 工作任务一 初识房地产经纪 .....           | 1  |
| 工作任务二 了解房地产经纪人及其职业发展 .....    | 6  |
| 工作任务三 形成良好的职业素养 .....         | 13 |
| 项目二 房地产交易流程与合同业务处理 .....      | 21 |
| 工作任务一 房地产转让业务的操作流程 .....      | 21 |
| 工作任务二 房地产租赁业务的操作流程 .....      | 27 |
| 工作任务三 房地产抵押业务的操作流程 .....      | 30 |
| 工作任务四 房地产交易合同的处理 .....        | 34 |
| 项目三 房地产税费业务处理 .....           | 42 |
| 工作任务一 初识房地产税费 .....           | 42 |
| 工作任务二 房地产经营的主要税种 .....        | 46 |
| 工作任务三 房地产交易的相关收费 .....        | 71 |
| 项目四 个人住房抵押贷款业务处理 .....        | 80 |
| 工作任务一 认识个人住房抵押贷款业务 .....      | 80 |
| 工作任务二 住房公积金个人住房抵押贷款业务办理 ..... | 88 |
| 工作任务三 商业银行个人住房抵押贷款业务办理 .....  | 98 |



|                                  |            |
|----------------------------------|------------|
| 工作任务四 转按揭业务办理 .....              | 109        |
| <b>项目五 房地产居间业务基本职业能力训练 .....</b> | <b>116</b> |
| 工作任务一 认识房地产居间业务 .....            | 116        |
| 工作任务二 房地产租赁居间业务处理 .....          | 122        |
| 工作任务三 房地产转让居间业务处理 .....          | 143        |
| <b>项目六 房地产代理业务基本职业能力训练 .....</b> | <b>158</b> |
| 工作任务一 了解房地产代理业务 .....            | 158        |
| 工作任务二 房地产销售代理业务 .....            | 165        |
| 工作任务三 房地产租赁代理业务 .....            | 192        |
| <b>项目七 房地产经纪人员基本管理能力训练 .....</b> | <b>196</b> |
| 工作任务一 了解房地产经纪企业的运营管理 .....       | 196        |
| 工作任务二 了解房地产经纪企业人力资源管理 .....      | 213        |
| 工作任务三 了解房地产经纪企业客户关系管理 .....      | 225        |
| <b>项目八 房地产经纪信息系统的应用 .....</b>    | <b>235</b> |
| 工作任务一 了解房地产经纪信息管理 .....          | 235        |
| 工作任务二 RIS 房地产中介管理系统使用前的准备 .....  | 241        |
| 工作任务三 RIS 房地产中介管理系统部分功能说明 .....  | 246        |
| <b>参考文献 .....</b>                | <b>258</b> |

# 项目一

## 房地产经纪人员从业准备



### 教学目标

最终目标:掌握房地产经纪活动的基本内涵和业务类型,了解房地产经纪业的行业性质、现状以及房地产经纪人的职业发展方向,培养良好的职业能力和职业素养。

促成目标:

■ 了解经纪活动的基本内涵及主要类型。

■ 掌握房地产经纪活动的基本内涵,能够区分房地产经纪活动的类型,能够为房地产经纪活动进行功能定位,具备进一步学习房地产经纪专业知识和操作流程的能力。

■ 了解房地产经纪业的行业性质,具备对当地房地产经纪业发展现状等进行调查和分析的能力。

■ 了解房地产经纪人及其职业发展方向。

■ 逐渐形成从事房地产经纪的职业能力和职业素养。

### 工作任务

■ 初识房地产经纪。

■ 了解房地产经纪人及其职业发展。

■ 形成良好的职业素养。

## 工作任务一 初识房地产经纪



### 任务场景

小李是一名刚入学的大学生,所学专业是房地产经营与估价。在做职业规划时,他对房地产经纪这个职业感到很陌生,不了解什么是房地产经纪人?它和常见的“房



屋中介”有什么不同,是否就是房屋销售的业务员?

## 任务描述

学生在初次接触房地产经纪职业时,常常会产生上述困惑。因此,本模块要求学生完成以下学习任务:a.了解经纪活动的基本内涵及主要类型;b.掌握房地产经纪活动的基本内涵,能够区分房地产经纪活动的类型,并能够为房地产经纪活动进行功能定位;c.了解房地产经纪业的行业性质,具备对当地房地产经纪业发展现状等进行调查分析的能力。



## 相关知识

### 一、经纪的内涵

#### (一) 经纪的概念

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,具体是指为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。

在现实生活中,无论何种经纪活动,均包括下列两层基本含义:

其一,经纪活动是一种中介活动,主要是提供信息和专业服务来进行牵线说合,促成交易。

其二,经纪机构提供中介服务,是以赢利为目的,通过佣金方式取得其服务的报酬。

经纪业的活动范围较广,涉及各行各业、各个区域,但政府对有些控制专营的特殊行业经纪活动进行专业经营限制,如期货经纪、证券经纪、外汇经纪、房地产经纪等。

#### (二) 经纪的类型

我国现阶段经纪活动最主要的方式为居间、代理及行纪。

##### 1. 居间

根据《中华人民共和国合同法》第424条的规定:“居间合同是居间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,委托人支付报酬的合同。”因此,居间是指居间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,并向委托人收取佣金的行为。居间活动的目的是撮合双方交易成功。居间是经纪行为中广泛采用的一种基本形式,其特点是服务对象广泛,经纪人员与委托人之间无长期固定的合作关系。

##### 2. 行纪

行纪是指经纪机构在受托权限内,以委托人的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。经纪活动中的代理属于一种狭义的商业代理活动,其特点是经纪机构与委托人之间有较长期稳定的合作关系,经纪人员只能以委

托人的名义开展活动,活动中产生的权利和责任归委托人,经纪人员只收取委托人的佣金。

### 3. 代理

代理是指经纪机构接受委托人的委托,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。

行纪与代理的区别有两点:一是经委托人同意或双方事先约定,经纪机构可以以低于(高于)委托人指定的价格买进(卖出),并因此而增加报酬;二是除非委托人不同意,对具有市场定价的商品,经纪机构自己可以作为买受人或出卖人。从形式上看,行纪与自营很相似。但是除经纪机构自己买受委托物的情况外,大多数情况下经纪机构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。从事行纪活动的经纪人员拥有的权力较大,承担的责任也较重。在通常情况下,经纪机构与委托人之间有长期固定的合作关系。

代理与居间的区别在于:代理是以代理权为基础代理委托人进行民事法律行为,要进行独立的意思表示,而居间并不代委托人进行民事法律行为,仅为委托人报告订约机会或为订约媒介,并不参与委托人与第三人之间的关系。居间也没有将处理事务的后果移交给委托人的义务。简言之,居间不得代委托人进行法律行为,而代理则代被代理人进行法律行为。另外,居间通常为有偿性质的行为,而代理则还包含有无偿代理。

### (三) 我国经纪业的发展历程

经纪是商品经济发展到一定阶段的产物,是随着社会分工促成市场交换的发展而逐步建立起来的,我国早在两千多年前就有经纪行业的存在,一直延续至今。两汉时期,中国旧时城乡市场中就出现了为买卖双方说合交易并抽收佣金的从事马匹交易的居间商人,被称为“驹侏”。

唐代以后,又被称作“牙人”、“牙郎”。

宋、元时期,出现了外贸经纪人,宋代称“牙侏”,元代称为“舶牙”。

1949—1979年,是经纪活动销声匿迹的阶段。解放初期,我国对经纪活动采取限制、取缔政策,同时规定经纪人在指定的场所设立全民和集体所有制的信托、经纪机构,兼营购销双方的居间业务。1958年,国家取缔经纪活动,但在农村的集市贸易中,允许公民个人为促成农副产品交易而进行居间业务。

1980—1985年,经纪活动慢慢复苏,但仅为不公开的“地下”居间活动。

1985年后,经纪活动有了公开、合法的身份,逐渐由“地下”转为“地上”。

1992年,上海市成立的第一家经纪机构——新民经纪人机构。1992年以来,经纪活动在国家“支持、管理、引导”的方针下,逐步走向规范。

2004年,国家工商行政管理局颁布《经纪人管理办法》,说明中国的经纪业已经进入了快速、规范化发展阶段。

## 二、房地产经纪的内涵

房地产经纪是全社会经纪活动的一个重要部分,在房地产业的发展 and 房地产市场的繁荣过程中起着十分重要的作用。

### (一) 房地产经纪的概念

房地产经纪(Real Estate registration)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。在中国,房地产经纪活动必须以房地产经纪机构为载体。房地产经纪业务,不仅包括代理新房的买卖,还包括代理旧房的买卖;不仅代理房地产的买卖,还代理房地产的租赁业务。

### (二) 房地产经纪活动的类型

#### 1. 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。包括: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。

#### 2. 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。

其中,商品房销售代理是中国目前房地产代理活动中的主要形式,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等。此外,随着房地产业的发展 and 房地产市场的拓展和成熟,房地产代理业务也会随之扩大。一些经纪机构开始全程参与房地产开发过程,代理筛选及聘请从设计师到物业管理公司等各类专业机构的活动。

必须注意的是,房地产居间与房地产代理这两类不同的经纪活动,在法律性质上有明显差异: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,房地产经纪机构只能接受一方委托人的委托代理事务,因为国家法律没有有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。

#### 3. 房地产行纪

房地产行纪是指房地产经纪机构受委托人的委托,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。目前,对房地产行纪尚有争议,没有形成一个统一、明确的定义。现实的房地产市场活动中,类似于房地产行纪的活动也已出现。如房地产经纪机构收购开发商的空置商品房,在未将产权过户到自己名下的情况下,以自己的名义向市场销售。

房地产行纪的主要特点是房地产经纪机构与出售房地产的业主自愿达成了一个

协议,房地产经纪机构按双方约定的价格向业主支付房款,房地产经纪机构可以自行决定标的房地产的市场出售价格。业内将这种行为称为“包销”。包销具有类似行纪的特点,但与行纪不同的是,有时房地产经纪机构并不以自己的名义向市场出售。目前,对此行为是否真正属于经纪行为以及其合法性问题,尚有很多争议。但是可以肯定的是,这种行为与房地产居间、代理有本质区别。

房地产拍卖有时也被视为房地产经纪活动的一种特殊形式,房地产拍卖实质上也是一种房地产代理。

### 技能训练

1. 根据上述学习内容,请简要阐述你对房地产居间、代理、行纪的理解。
2. 请根据下述拓展案例,总结房地产经纪人员的主要工作内容。



### 拓展案例

经纪活动在西方国家非常普遍,分布于各种商业和文体活动中。经纪活动的业务范围十分广泛,涉足的领域包括商品和证券买卖、劳动雇佣、房地产交易、融资借款、保险等一般的商业活动,以及体育比赛、文艺演出、图书出版发行等文体活动。同时,经纪活动形成了庞大的经纪人群体,例如证券经纪人、房地产经纪人、体育经纪人、文艺经纪人、文化经纪人等。

据调查,在美国的二手房交易中,约82%的买主利用了经纪人提供的服务,85%的卖方通过经纪人帮助他们实现销售,只有15%的卖方没有雇佣经纪人。实际上,即使没有雇用经纪人,也有人在扮演着类似于经纪人的角色。经纪人成为美国人居家理财不可缺少的好帮手。举例来说,如果委托人希望出售其房产,他的单方经纪人就会凭借丰富的房地产专业知识、从业经验和市场信息,详细地为委托人规划一下,欲出售的房产有多少价值?有多少的投资回报?怎样操作最划算?需要交哪些费用?有什么具体手续?如果委托人下一步需要购置新房,应该选哪儿的房子?多大的户型适合?什么房屋适合委托人需要?怎样从大量的供应体系中选中理想的房屋?选中的房屋合理价位是多少?需要考虑哪些实际问题?要交多少钱?怎样办理等。所有这些繁琐又专业的环节都由经纪人全权负责落实打理,委托人可以节省大量的时间和精力,并且避免了相当大的房产投资风险。从某种角度上来看,经纪人的定位实际上是类似于私人律师性质的房地产私人顾问,担负着真正的代理责任。经纪人由于其高水平的执业能力和专业水准,赢得了广泛的社会尊重与信赖。



### 课后实践

1. 对当地房地产经纪业的发展状况进行调查和分析。
2. 到当地的房地产经纪企业门店走访调查,了解其开展的经纪业务种类及业务流程。
3. 对当地房地产经纪行业管理的基本模式、行业管理内容进行调查和分析。



4. 通过网络,调查、了解、分析美国、英国、法国、新加坡、日本以及中国香港、台湾地区的房地产经纪业的发展现状。

## 工作任务二 了解房地产经纪人及其职业发展



### 任务场景

王欣为房地产经营与估价专业大专毕业生,从事房地产经纪工作已5年。现在,她想参加全国房地产经纪人执业资格考试,但不知道自己是否符合报考条件?如果符合报考条件的话,应当提交什么资料?拿到房地产经纪人证书后该如何进行职业资格注册?

### 任务描述

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。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。房地产经纪人执业资格考试为房地产经纪人员的职业发展提供了重要通道。为此,本模块要求学生完成以下学习任务:a. 掌握房地产经纪人的基本概念;b. 了解房地产经纪人的职业现状和职业发展;c. 了解房地产经纪人的职业资格考试的相关要求。



### 相关知识

#### 一、房地产经纪人的概念

在经纪活动中,经纪人是实施经纪行为的主体。国家工商行政管理局颁布的《经纪人管理办法》第二条指出,本办法所称经纪人,是指在经济活动中,以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。

房地产经纪人(House Agent)是指在房地产交易中从事居间、代理等经纪业务的人员,是指沟通房地产卖方与买方之间联系,促进达成交易并从中取得佣金的代理人、联系人、中间人、经理人或介绍人。在日常生活中,通常将房地产经纪人称为“置业顾问”、“房屋中介”或“二手房中介”。

#### 二、房地产经纪人的职业现状

自20世纪80年代后期以来,随着房地产交易量日益扩大,房地产经纪从业人员队伍迅速发展成为一支数以十万计的职业大军,在房地产开发、销售、租赁、购买、投