



房地产经纪人协理资格考试教材
FANGDICHAN JINGJIREN XIELI ZIGE KAOSHI JIAOCAI



房地产经纪 综合能力

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会 组编

主编 刘志东 / 副主编 赵杰

FANGDICHAN JINGJI
ZONGHE NENGLI



重庆大学出版社

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

房地产经纪 综合能力

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会 组编

主编 刘志东 / 副主编 赵杰

FANGDICHAN JINGJI
ZONGHE NENGLI

重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪综合能力/刘志东主编. —重庆:重庆大学出版社, 2014. 2
房地产经纪人协理资格考试教材
ISBN 978-7-5624-7971-0

I. ①房… II. ①刘… III. ①房地产业—经纪人—资格考试—中国—教材 IV. ①F299. 233

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 018036 号

房地产经纪人协理资格考试教材
房地产经纪综合能力

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会 组编

主 编 刘志东

副主编 赵 杰

策划编辑:林青山 刘颖果

责任编辑:刘颖果 版式设计:林青山

责任校对:刘雯娜 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:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号

邮编:401331

电话:(023) 88617190 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

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

重庆升光电力印务有限公司印刷

*

开本:787×1092 1/16 印张:8.25 字数:171千

2014年2月第1版 2014年2月第1次印刷

印数:1—11 000

ISBN 978-7-5624-7971-0 定价:42.00元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

编审委员会

顾	问	尤世程				
名	誉	主	任	文	星	
主		任		程	培昌	
副	主	任	周林仿	刘志东	刘大庆	胡育林
委		员	翟建松	肖仁启	钟模先	代育松
			王晋华	张海涛	秦文蒸	李德中
			王 碓	赵 杰	佘渝娟	李科林
			黄 毅			

本书编写人员

周林仿 刘志东 赵 杰 李德中
佘渝娟 李科林 王 斌

序言

为加强对房地产经纪人员的管理,提高房地产经纪人员的执业水平,规范房地产经纪活动,国家对房地产人员实行职业资格制度,即凡从事房地产经纪活动的人员,必须取得房地产经纪人员相应职业资格证书并经注册生效,《房地产经纪人协理从业资格证书》亦在其中。编写好房地产经纪人协理资格考试教材,就是对房地产经纪行业持续发展、营造健康有序的房地产市场作出贡献。

《房地产经纪综合能力》《房地产经纪操作实务》两本书是房地产经纪人考取房地产经纪人协理资格必备的专业教材,凝聚着业内专家、教授辛勤耕耘的成果,在此对他们无私的奉献表示衷心感谢!

《房地产经纪综合能力》《房地产经纪操作实务》的出版也得益于重庆市国土资源和房屋管理局、重庆市人力资源和社会保障局的鼎力支持,以及中国房地产估价师与房地产经纪人学会的帮助和重庆大学出版社的努力,在此我代表重庆市国土资源房屋评估和经纪协会对他们表示感谢!

由于时间紧迫,书中有不妥之处请社会各界予以谏正。

重庆市国土资源房屋评估和经纪协会会长



二〇一四年一月

前 言

《房地产经纪综合能力》一书是根据中华人民共和国住房和城乡建设部委托中国房地产估价师与房地产经纪人学会编制的全国统一《房地产经纪人协理资格考试大纲》，且按照经中华人民共和国人力资源和社会保障部组织审定后的要求，由重庆市国土资源房屋评估和经纪协会组织编写的《房地产经纪人协理资格考试教材》之一。（与《房地产经纪操作实务》合用）

《房地产经纪综合能力》一书共分六章，主要对房地产经纪行业、房地产经纪管理、房地产买卖咨询、房地产贷款咨询、房地产登记咨询等内容作了诠释，较为细致、全面地按《房地产经纪人协理资格考试大纲》要求编写，旨在让房地产经纪从业人员顺利考取房地产经纪人协理职业资格。

《房地产经纪综合能力》一书的编写得益于重庆市国土资源房屋评估和经纪协会会长程培昌、名誉会长尤世程、副会长兼秘书长刘大庆、副会长胡育林、顾问周林仿的高度重视及大力支持。本书由重庆东联物业策划有限公司总经理刘志东先生担纲主编，重庆市国土资源房屋评估和经纪协会副秘书长赵杰先生担纲副主编，重庆工商大学融智学院李德中教授、重庆科技学院余渝娟副教授、重庆嘉凯律师事务所李科林律师、重庆市土地房屋权属登记中心王碶参与编写。编审委员会对所有编写人员表示诚挚的谢意！亦对重庆大学出版社为本书出版付出的辛勤工作表示感谢！

房地产经纪人协理资格考试教材编审委员会

二〇一四年一月

目 录

第一章 房地产经纪行业	1
第一节 房地产经纪	1
第二节 房地产经纪人员职业资格制度	6
第三节 房地产经纪人协理的权利与义务	8
第四节 房地产经纪业的发展	10
第二章 房地产经纪管理	20
第一节 房地产经纪机构	20
第二节 房地产经纪法律行为	23
第三节 房地产经纪执业规范	26
第四节 房地产经纪行业管理	36
第三章 房地产买卖咨询	44
第一节 房地产市场	44
第二节 房地产买卖	48
第三节 房地产价格	55
第四节 房地产买卖相关税费	62
第四章 房屋租赁咨询	68
第一节 房屋租赁概述	68
第二节 房屋租赁价格	72
第三节 房屋租赁的相关税费	75
第五章 房地产贷款咨询	77
第一节 房地产贷款	77

第二节 个人住房贷款	79
第三节 房地产抵押	83
第四节 房地产贷款代办	89
第六章 房地产登记咨询	95
第一节 不动产登记制度概述	95
第二节 房地产登记	99
第三节 房地产权证与登记信息	111
第四节 房地产登记代办	115
参考文献	119

第一章 房地产经纪行业

BROKERS

【本章导读】

房地产经纪活动在房地产发展中有着重要的作用。本章阐述了房地产经纪的含义、分类、特点与作用;介绍了我国房地产经纪人员职业资格的种类及相关要求,房地产经纪人协理的权利与义务、职业职责与职业技能;介绍了房地产经纪业发展的历史沿革,从现代服务业发展角度分析房地产经纪业发展的趋势。

第一节 房地产经纪

一、房地产经纪的内涵

(一) 房地产经纪的概念

房地产经纪,是指房地产经纪机构和房地产经纪人员为促成房地产交易,向委托人提供房地产居间、代理等服务并收取佣金的行为。

(二) 房地产经纪的分类

1. 房地产居间

房地产居间,是指房地产经纪机构及人员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,并向委托人收取佣金等服务费用的经济行为。

理论上讲,居间可分为指示居间和媒介居间。指示居间即居间人和委托人报告订约的机会;媒介居间则是居间人根据委托人的要求,将交易目的相近或相符的双方委托人以媒妁方式促成交易的行为。

2. 房地产代理

房地产代理是指房地产经纪机构及人员以委托人的名义,在委托协议约定范围内,代表委托人与第三人进行房地产交易,并向委托人收取佣金等服务费用的经济行为。

3. 房地产居间与房地产代理的区别

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的差异: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关代理人可以同时接受相对两方委托人的委托代理业务的解释。

二、房地产经纪的特性

(一) 经纪的特性

经纪作为一种特殊的商贸活动,具有区别于其他商贸活动的自身特性,主要表现为以下四个方面:

1. 活动主体的专业性

由于不同的商品各自有着不同的特点,其市场运行规律也各有不同,因此从来没有过全能的经纪人。一般来讲,每一个经纪人总是专注于一类商品或一种市场,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、文艺经纪人、体育经纪人等。这就是经纪活动主体的专业性。

2. 活动地位的中间性

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,即与委托人进行交易的对方。而提供经纪服务的行为人,只是为委托人与其交易对方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。

3. 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,也不存在买卖行为。当然,经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

4. 活动收入的后验性

虽然经纪活动是一种有偿服务,但经纪服务提供方所获得的收入是根据服务的后果来最终确定的。首先,无论经纪服务的提供方在经纪服务过程中所提供的各项具体服务的内容和数量如何,最终是否获得佣金完全取决于经纪服务是否使委托人与交易人达成交易;其次,经纪服务佣金数额大小由最终的交易成交额来决定。

(二) 房地产经纪的特性

房地产经纪作为一种特殊商品的经纪活动,除具有经纪活动的一般特性之外,还具有不同于其他经纪活动的两个特征。

1. 活动范围的地域性

房地产是不动产,房地产市场是区域性市场,无法像其他商品市场那样,通过商品从某个区域向另一个区域的空间移动来平衡不同区域的市场供求。因此,每个地区、城市的房地产市场,都具有强烈的区域特性,其市场供求、交易方式受到特定的社会、经济条件及其历史演变以及地方政策的影响。因此,房地产经纪活动的主体(即房地产经纪人员)在一定的时期内,通常只能专注于一个特定的区域市场——城市乃至城市中的特定区域。而房地产经纪活动法律主体(即房地产经纪机构)的跨区域运作,也比其他经纪活动困难得多,而且必须依靠不同区域的当地房地产经纪人员进行。

2. 活动后果的社会性

房地产是各种社会经济活动的基础载体,既是基本的生产资料,又是最基本的生活资料。房地产经纪活动直接影响这种生产、生活资料的使用效率,因而其活动后果具有广泛的社会性,对各行各业和人民生活都有直接的影响。而且,由于房地产的价值高昂和房地产交易的复杂性,房地产交易中潜伏着巨大的经济风险,并有可能引发相应的社会风险,因此,房地产经纪活动的后果具有巨大的社会影响性。一方面,规范、专业的房地产经纪活动,有助于保障房地产交易的安全,避免产生巨大的经济风险;另一方面,由于房地产市场上的信息不对称现象特别普遍,如果从事房地产经纪活动的主体凭借自身的专业知识和信息,利用信息不对称来谋取私利,则会导致严重的经济和社会风险。

三、房地产经纪的必要性与作用

(一) 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的

作用,因此经纪活动已成为市场经济活动中必不可少的组成部分之一。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其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,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,其交易过程是要把购买者往房地产所在地集中,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由于房地产商品及其交易具有高度的复杂性,需要房地产经纪服务。复杂性表现在以下几个方面:

a. 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,其交易必然涉及产权关系,因此房地产商品自身信息还包括产权信息。

b. 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。

c. 房地产交易专业信息的复杂性。房地产交易需要熟知房屋的功能和品质、地段和环境、价值和产权,以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、掌握房地产复杂市场行情变化的能力等多个方面。

d. 房地产交易心理的复杂性。房地产所有权带来的基本满足感在性质上不属于经济价值,而是属于心理的。房地产交易中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,当事人缺乏专业信息,以及房地产交易不易受到社会、市场观点的平衡与约束等,使得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,需要懂得相关法律、财务、估价知识以及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,房地产经纪人员熟悉抵押贷款的各种规定,能帮助买方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实现的。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。目前,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。

(二) 房地产经纪的作用

1. 降低交易成本, 提高市场效率

由于房地产商品和房地产交易的复杂性, 大多数房地产交易主体由于缺乏房地产领域的专业知识和实践经验, 如果独立、直接地进行房地产交易, 不仅要在信息搜寻、谈判、交易手续办理等诸多环节上花费大量的时间、精力和资金成本, 而且效率低下。这种状况对房地产交易具有显著的阻滞效应, 从而导致房地产市场整体运行的低效率。房地产经纪是社会分工的进一步深化, 专业化的房地产经纪机构可以通过集约化的信息收集和积累、专业化的人员培训和实践, 通过掌握、了解丰富的市场信息, 具有扎实的房地产专业知识和从事房地产交易专业技能的房地产经纪人员, 为房地产交易主体提供一系列有助于房地产交易实现的专业化服务, 从而降低每一宗房地产交易的成本, 加速房地产流通, 提高房地产市场的整体运行效率。

2. 规范交易行为, 保障交易安全

房地产交易是一种复杂的房地产产权与价值运动过程。只有按照有关法律、法规、规范及科学的房地产交易流程操作房地产交易的每一个环节, 才能保证房地产交易安全、顺利地完成。否则, 轻则导致房地产交易的失败, 重则导致交易当事人的重大财产损失, 甚至干扰房地产市场秩序, 引发金融风险。在现实的房地产市场上, 一方面许多房地产交易主体由于缺乏有关的法律和房地产交易知识而实施不规范的交易行为; 另一方面由于某些自私的动机或怕麻烦的心理而实施不规范的交易行为。房地产经纪机构可以通过房地产经纪人员的专业化服务, 向房地产交易主体宣传房地产交易的相关法律、法规, 警示不规范行为及其可能产生的后果, 并通过良好的内部管理制度, 监控客户在房地产交易中的不规范行为, 从而规范房地产交易行为。同时, 房地产经纪主体作为房地产交易的中介, 可以提供一系列交易保障服务, 从而保障房地产交易安全, 维护房地产市场的正常秩序。

3. 促进交易公平, 维护客户的合法权益

房地产交易中, 信息不对称现象突出。一旦信息充足一方出现机会主义行为, 如隐瞒、欺骗, 则信息缺乏一方往往因受专业知识所限和交易经验的匮乏, 难以识别交易中的不公平因素并做出合理的决策。在这种情况下, 一旦交易达成, 往往有失公平。房地产经纪作为市场中介, 通过向客户提供丰富的市场信息和决策参谋服务, 能够大大减少房地产市场信息不对称对房地产交易的影响, 帮助客户实现公平的房地产交易, 维护客户的合法权益。

第二节 房地产经纪人员职业资格制度

一、房地产经纪人员职业资格分类

2001年12月18日,根据国际惯例,人事部、建设部联合颁发《关于印发〈房地产经纪人员职业资格制度暂行规定〉和〈房地产经纪人执业资格考试实施办法〉的通知》(人发[2001]128号),建立了房地产经纪人员职业资格制度。

房地产经纪人员职业资格是我国设置的一项职业资格,属于按照专业技术人员管理的职业资格。设立房地产经纪人员职业资格的两级认证是国际通行做法。例如,美国房地产经纪人员分为房地产经纪人和房地产销售员,我国香港地区房地产经纪人员分为地产代理人(个人)和营业员,我国台湾地区把房地产销售人员分为不动产经纪人和经纪营业员。我国参照了国际上的通行做法,把房地产经纪人员执业资格分为房地产经纪人执业资格和房地产经纪人协理从业资格两种。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。

房地产经纪人员执业资格实行考试、注册和继续教育制度。取得房地产经纪人执业资格和房地产经纪人协理从业资格分别需通过相应的资格考试。房地产经纪人和房地产经纪人协理从事房地产经纪业务,需办理资格注册手续,注册期间还需按照规定参加继续教育。

综上,房地产经纪人员是指具有房地产经纪专业知识和经验,取得房地产经纪人执业资格注册,从事房地产经纪活动的专业人员,包括房地产经纪人和房地产经纪人协理。房地产经纪人是指通过全国房地产经纪人执业资格考试,取得中华人民共和国房地产经纪人执业资格,并按照有关规定注册,取得中华人民共和国房地产经纪人注册证书,从事房地产经纪活动的专业人员。房地产经纪人协理是指通过房地产经纪人协理从业资格考试或者资格互认,取得中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格,并按照有关规定注册,取得中华人民共和国房地产经纪人协理注册证书,在房地产经纪人指导和监督下,从事房地产经纪活动的协助执行人员。

二、房地产经纪人员执业资格考试

房地产经纪人员执业资格考试分为房地产经纪人执业资格考试和房地产经纪人协理从业资格考试。房地产经纪人执业资格考试(简称房地产经纪人资格考试)实行全国统一大纲、统一命题、统一组织考试的制度。房地产经纪人协理从业资格考试(简

称房地产经纪人协理资格考试)实行全国统一大纲,由各省、自治区、直辖市人民政府建设(房地产)主管部门、人力资源和社会保障主管部门命题并组织考试的制度。

三、房地产经纪人员职业资格注册与执业

我国房地产经纪人员实行执业资格注册制度。房地产经纪人员执业资格注册包括房地产经纪人注册和房地产经纪人协理注册。房地产经纪人注册,是指取得中华人民共和国房地产经纪人执业资格的人员,向注册部门申请,经注册部门受理、审核,并颁发《中华人民共和国房地产经纪人注册证书》(以下简称房地产经纪人注册证书)的行为。房地产经纪人协理注册是指取得中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格的人员,向注册部门申请,经注册部门受理、审核,颁发《中华人民共和国房地产经纪人协理注册证书》(以下简称房地产经纪人协理注册证书)的行为。按照《房地产经纪管理办法》及相关规定,未经房地产经纪人注册的人员,不得以房地产经纪人或者注册房地产经纪人的名义从事房地产经纪活动,不得在房地产经纪服务合同上签名。

凡取得房地产经纪人资格的人员,必须注册才能以注册房地产经纪人的名义从事房地产经纪活动;凡取得房地产经纪人协理资格的人员,必须经注册才能以注册房地产经纪人协理的名义从事房地产经纪活动。

房地产经纪人协理从业资格注册由省级注册部门负责,注册相关规定可以参照房地产经纪人的注册。各省、自治区、直辖市的房地产经纪人协理从业资格注册情况应报中国房地产估价师与房地产经纪人学会备案,并及时向社会公布注册信息,为公众提供便捷的查询渠道。

房地产经纪人协理注册证书是房地产经纪人协理从事非独立的房地产经纪活动的有效证件,从业时应当主动向委托人出示。注册证书在所在的省级行政区域内有效,不得涂改、转让、出租、出借和损毁。遗失或者损毁房地产经纪人协理注册证书的,应当向原发证机关申请补发。

四、房地产经纪人员的继续教育

继续教育是房地产经纪人员职业资格制度的重要内容。房地产经纪人员定期参加继续教育或者后续教育培训是国际通行做法,美国房地产经纪人、我国香港房地产经纪人和我国台湾不动产经纪人人员都要定期参加相应的培训。我国的职业资格制度建立之初,就同时规定具有职业资格的技术人员要定期参加培训。人事部于1996年发布的《职业资格证书制度暂行办法》(人职发[1995]6号),对再次注册的条件作出规定“要求再次注册者,应经单位考核合格并取得知识更新、参加业务培训证明”。《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》明确规定“再次注册者,除符合本

规定十七条规定外,还须提供接受继续教育和参加业务培训的证明”。2006年,建设部、中国人民银行《关于加强房地产经纪管理规范交易结算资金账户管理有关问题的通知》(建住房[2006]321号)要求“房地产经纪行业组织要建立健全对房地产经纪人员的继续教育制度,不断提高房地产经纪人员整体素质”。

第三节 房地产经纪人协理的权利与义务

一、房地产经纪人协理的权利

- ①受聘于房地产经纪机构,担任辅助工作岗位的权利;
- ②协助房地产经纪人处理房地产经纪有关事务的权利;
- ③在经纪业务的房地产经纪服务合同上签名的权利;
- ④获得合同报酬的权利;
- ⑤依法享有的其他权利。

二、房地产经纪人协理的义务

- ①遵守法律、法规、规章、行业管理规定和执业规范,恪守职业道德的义务;
- ②不得同时受聘于两个或两个以上房地产经纪机构执行业务的义务;
- ③依法维护当事人合法权益的义务;
- ④向委托人披露相关信息的义务;
- ⑤为委托人保守个人隐私及商业秘密的义务;
- ⑥接受继续教育,不断提高业务水平的义务;
- ⑦不得进行不正当竞争的义务;
- ⑧接受住房和城乡建设(房地产)行政主管部门和政府相关部门监督检查的义务。

三、房地产经纪人协理的工作职责

1. 担任辅助工作岗位,协助房地产经纪人处理房地产经纪有关事务

房地产经纪人协理在房地产经纪机构中担任与房地产经纪业务相关的辅助工作岗位,协助房地产经纪人处理房地产经纪有关事务,例如帮助房地产经纪人收集信息、准备资料、核查委托人身份等。

2. 向委托人披露相关信息,维护当事人合法权益

如实向委托人提供房源等相关信息,是房地产经纪服务的基本内容。房地产经