

房地产开发与管理系列教材

孔凡文 编著

# 房地产 经纪人

第二版



大连理工大学出版社

房地产开发与管理系列教材

文凡孔 ③

案例7:房屋居间上家中介经纪  
案例(90)自拟题查井图

# 房地产经纪 人

F293.3/K747  
(2013097916)

(第二版)

孔凡文 编著

大连理工大学出版社

© 孔凡文 2005

大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人 / 孔凡文编著. —2 版. —大连: 大连理工大学出版社, 2005. 2

(房地产开发与管理系列教材)

ISBN 7-5611-2014-1

I. 房… II. 孔… III. 房地产业—经纪人—高等学校—教材  
IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 085118 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市凌水河 邮政编码: 116024

电话: 0411-84708842 传真: 0411-84701466 邮购: 0411-84707961

E-mail: dutp@dutp.cn URL: http://www.dutp.cn

大连业发印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

---

幅面尺寸: 140mm × 203mm 印张: 12.75 字数: 365 千字

印数: 7 001 ~ 11 000

2002 年 2 月第 1 版

2005 年 2 月第 2 版

2005 年 2 月第 3 次印刷

---

责任编辑: 汪会武

责任校对: 林 丽

封面设计: 苏儒光

---

特 定 价: 18.00 元

## 房地产开发与管理系列教材编委会

---

- 主任委员:刘亚臣 沈阳建筑大学教授
- 副主任委员:刘立群 吉林建筑工程学院教授
- 吴  粒 沈阳工业大学教授
- 委    员:刘志杰 大连理工大学教授
- 孔凡文 沈阳建筑大学教授
- 刘晓伟 辽宁工学院教授
- 白  明 抚顺石油化工大学教授
- 于立君 长春工程学院教授
- 张  舒 辽宁大学副教授
- 王雪梅 辽宁行政学院副教授
- 王秀云 沈阳工程学院副教授

# 丛书序

“房地产开发与管理系列教材”自1994年问世以来，深受业内人士和广大读者的厚爱，特别是许多专业教师和专业学生的大量使用和欢迎更使我们受宠若惊！1992~1993年在策划和编著这套丛书时，我内心就秉承着这样的理念，即“房地产是人类生存的三大物质要素（住所、食物和衣物）之一，购置或拥有房地产（家居）是多数人在人生中可能进行的最重要的投资决策，而许多财富也正是通过购置、持有和销售房地产的过程取得的，因而，它是一个极其大有可为的领域；教育在成功的房地产投资中扮演了什么角色？教育及对经济的了解是投资的基础和必需，正规教育提供了实现飞跃的基石，房地产投资、开发、经营和管理是一个受过教育的经营者的职业，所以，高等教育应该为房地产业的科学化、规范化、规模化和高移化作出更大的贡献。”上述理念一直贯穿于本丛书第一版写作和以后多次修订的过程中，我们在1992~1993年出版第一版时就提出，房地产经营分为土地经营、房产经营和服务经营，现在仍然是我们写作的基础指导思想。多年来，我们总是从市场环境演变的角度，本着尊重历史、直面现实、着眼未来，对中国房地产的差异性作一个描述，它强调中国市场的特殊性不仅来自文化差异，更来自制度环境的差别。正如一位读者来信说“本（丛）书把学术性融于实际应用之中，并力图在两者之间建立起联系的纽带”。

本版的目的仍然与以前一样——把非常复杂的事物以简单的、可以理解的方式表达出来。房地产投资是一项

复杂的事物,它要求几门综合学科为从业的知识背景:法律、金融、所得税和房地产实物理学。每一门学科均有其自身的专业性,然而,对于精敏的房地产投资者来说,这一切都是必备的知识。

对于想要投资房地产的人来说,他们首先要面对的是各种令人迷惑的投资机会。由于这些投资机会所带来的收益以及获得这些收益的市场环境和时间各不相同,而且这些投资的风险水平也存在明显差异,投资者必须从中进行谨慎的选择。所以,无论是房地产开发投资还是房地产置业投资,或者是政府管理部门对房地产业实施宏观管理,都要研究市场,把握信息,其决策的关键在于把握房地产市场供求关系的变化规律。这要求我们必须从全球化的决策和营销理念去发展中国的房地产业。1983年,哈佛大学莱维特教授在《哈佛管理评论》一书中提出“市场全球化”这一具有重大影响的观点,力主实施全球标准化营销(Theodore Levitt, The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May - June 1983),这在当时是一种学术创新。然而,营销的实践总是不断使理论更新。十几年来,“全球化”还是“本土化”一直是国际营销中的一个焦点主题。从“全球标准化”(Globalization Standardization)到“全球思考,本土执行”(Think global, Act local)再到“地方全球化”(Think local, Act local),多元化的答案提供了不同的策略选择。

近二十几年来,许多中外公司在中国房地产市场的实践,又为丰富这个主题提供了更深一步的思考和答案。从全球扩张的角度,中国房地产市场与全球其他市场相比较,的确更特殊、更复杂,因而更具有挑战性。进入一个小国家或小市场时,适应性问题难度不大,全球化相对容易,而中国的地域、人口和文化都使各房地产专业公司面临新的困惑,尤其是中国正处于转型变动的市场环境中,使得中国本土化策略的重要意义异常凸显。由于中国市场提供的例证,全球营销似乎又应更加偏向或关注“本土化思维”。

在中国现实背景上,“立足国情”去探讨房地产开发与管理具有特殊的意义和价值。

与以前各版相比,本版修订有以下特点和创新之处:

(1)视野更广阔,延伸到房地产业的主要行业领域。如资本市场、

房地产经纪和银行业等。

(2)更加面向实际和操作,主张以中国经验和知识创新推进中国房地产业的精益发展和精明增长。

(3)突出了营销战略的层面,除继续重视中国转型市场特殊的营销环境之外,特别扫描分析了房地产市场的资本并购、市场机会与进入战略等。

(4)全新而广泛的案例仍为本丛书的一大特色。

1990年从东北师范大学毕业走向大学讲坛从事建筑经济与工程管理,特别是房地产方面的探索以来,构筑以经营和市场为核心的完整的房地产经营管理体系,一直是我在教学、科研及实践中追求的目标。很多朋友和业内人士不断鼓励和帮助我行进在完成这个心愿的路上。在此,我向一直精心关注我国房地产业健康发展和房地产学高等教育事业的大连理工大学出版社表示感谢,他们对这套丛书倾注了心血,作出了贡献。同时,对支持和参与本丛书主编和写作的沈阳建筑大学、吉林建筑工程学院、沈阳工业大学、大连理工大学、辽宁工学院、抚顺石油化工大学、长春工程学院、辽宁大学、辽宁行政学院、沈阳工程学院的教师和领导表示衷心感谢!

本丛书在编写过程中参考了国内外一些已出版和发表的著作和文献,吸取和采纳了一些经典的和最新的实践及研究成果,在此一并表示衷心感谢!

由于我们水平及视野的限制,定有不足和疏漏之处,诚恳希望广大专家和读者提出指正和建议,以便修订时更加完善和提高。

刘亚臣  
2004年12月

## 第二版说明

近几年,我国房地产业和房地产经纪行业都有了新的发展。为了适应市场经济发展需要,规范和发展房地产市场,加强对房地产经纪人员的管理,提高房地产经纪人员的业务水平和职业道德,规范房地产经纪活动秩序,保护消费者合法权益,人事部、建设部决定实行房地产经纪人员职业资格制度,并于2001年12月18日印发了《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》,2002年12月举行了全国首次房地产经纪人执业资格考试,首次全国考试合格人员11867人,2003年第二次全国房地产经纪人执业资格考试合格人员4078人。同时,与房地产经纪人员职业资格制度相关的土地登记代理人职业资格制度也已实行。2002年12月18日国家人事部、国土资源部印发了《土地登记代理人职业资格制度暂行规定》,并于2004年6月举行了全国首次土地登记代理人执业资格考试,我国房地产经纪行业步入了规范发展的轨道。为了适应我国房地产经纪行业发展形势的需要和广大读者学习需要,我们决定对本书第一版进行修订,修订后的第二版在体系和内容上主要有以下变化:

(1)调整了结构体系。根据经纪活动主要有居间、代理和行纪方式以及目前我国房地产经纪主要有房地产居间和房地产代理两种基本类型,本书修订后的主体结构体系顺序为:房地产居间、房地产代理和房地产行纪。

(2)删减了部分内容。根据我国《城市房地产中介服



务管理规定》，房地产中介服务是指房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等活动的总称，房地产咨询虽然与房地产经纪有关，但与房地产经纪相并列，同属于房地产中介活动，不是房地产经纪的主要内容，加之篇幅所限，因此，删去了第一版中的房地产咨询一章。另外，根据我国加入 WTO 后房地产市场形势的变化，如实际上已不再划分内销和外销商品房等，以及对于原来房地产经纪活动中曾经存在过，但实际运行不够规范的部分内容进行了调整和删减。

(3) 新增了部分内容。新增内容主要包括：根据房地产经纪活动中二手房业务较多的实际情况，在房地产居间一章中增加了房地产经纪业务的房源与客源一节，在房地产转让代理一章中增加了二手房买卖代理一节；根据我国房屋和土地基本上是分开管理的特点，以及土地登记代理人职业资格制度的实行，在房地产转让代理一章中增加了土地使用权转让代理一节，在房地产权属登记代理一章中将土地登记代理和房屋产权登记分别进行介绍；根据房地产经纪人员职业资格制度要求和相关规定，增加了房地产经纪人员与机构一章；另外，为了使广大读者深入理解和掌握房地产经纪业务内容，增加本书的实用性，增加了最后一章房地产经纪案例分析。

由于作者对房地产经纪的全面研究不深，水平有限，加之房地产经纪行业不断发展，这次修订仍会有许多不足之处，敬请同行和读者不吝指正，以便今后进一步修改。

编者

2004年10月

# 第一版前言

经纪人是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。房地产经纪人在在房地产经济活动的各个环节中,收集加工、提供房地产信息,沟通买卖双方,并受客户委托从事房地产居间、代理或行纪业务,以收取佣金为目的的公民、法人和其他经济组织。房地产经纪人在传播房地产市场经济信息,沟通房地产供给与需求,加速房地产商品流通,完善房地产市场等方面起着积极重要的作用。

随着我国房地产业的快速发展,特别是住房市场的活跃和繁荣,房地产经纪人如雨后春笋般地涌现出来。但从总体上来说,全国房地产经纪业的发展还不够均衡,房地产经纪业仍然是当前我国房地产市场发展中的一个薄弱环节。一方面,社会各界和房地产广大消费者对房地产经纪人的地位和作用还存在一些不正确的认识;另一方面,由于我国房地产经纪业尚处于起步阶段,经纪活动在房地产市场中的作用还没有得到充分发挥,房地产经纪行业的发展还存在着一些不容忽视的问题,如房地产经纪法律法规还不健全;有关房地产经纪的理论和政策研究还不完善;房地产经纪机构规模小,实力弱,操作水平低;房地产经纪从业人员素质较低,服务水平参差不齐;房地产经纪活动行为不够规范;房地产经纪业缺乏管理与监督等。其中特别是缺乏全面系统的房地产经纪理论和业务操作指导,严重影响和制约了我国房地产经纪人的健康发展。根据我国房地产市场发展现状和趋势,未来我国房地产经纪

人行业将会向专业化、规范化、规模化、网络化和品牌化发展。编者长期从事房地产经济理论与实践的教学和研究工作,为适应我国房地产经纪入发展形势,满足从事房地产经纪的机构、人员和房地产经纪的专业性发展需求,编写了《房地产经纪入》这本书。

本书在理论与实践相结合的基础上,比较全面和系统地介绍了房地产经纪理论和实际业务操作的内容。全书共十一章,主要介绍了房地产经纪和房地产经纪入的基本概念、内容和制度,房地产咨询、房地产居间、房地产行纪、房地产代理等房地产经纪业务和房地产经纪行业自律与政府管理等内容。

本书可以作为大中专院校房地产及相关专业的教学用书,也可以作为房地产界和房地产经纪行业的广大理论工作者、实际操作人员、政府管理人员的重要参考书。

在本书编写过程中,参考了大量有关房地产经纪和房地产中介的书籍和资料,得到了有关房地产管理部门和房地产中介机构的大力帮助,在此一并表示衷心感谢!由于时间仓促,加之作者视野有限,书中不可避免存在着某些不足和纰漏,敬请广大读者多提宝贵意见。

编者

2001年10月

# 目 录

<b>第 1 章 经纪与经纪人概述</b> .....	1
1.1 经纪与经纪人 .....	3
1.2 经纪人的分类 .....	14
.....	
<b>第 2 章 房地产与房地产经纪人</b> .....	27
2.1 房地产与房地产业 .....	29
2.2 房地产经纪与房地产经纪行业 .....	35
2.3 房地产经纪人的概念、特点与类型 .....	43
2.4 房地产经纪内容和程序 .....	54
2.5 房地产经纪合同 .....	58
.....	
<b>第 3 章 房地产居间</b> .....	65
3.1 房地产居间概述 .....	67
3.2 房地产居间业务操作 .....	71
3.3 房地产居间业务的房源与客源 .....	78
3.4 房地产居间合同 .....	91
.....	
<b>第 4 章 房地产转让代理</b> .....	103
4.1 房地产代理概述 .....	105
4.2 房地产转让一般规定 .....	114
4.3 土地使用权转让代理 .....	121
4.4 商品房销售代理 .....	129
4.5 二手房买卖代理 .....	150

4.6 房屋置换代理 .....	156
<hr/>	
<b>第5章 房屋租赁代理 .....</b>	<b>161</b>
5.1 房屋租赁概述 .....	163
5.2 房屋租赁代理 .....	177
<hr/>	
<b>第6章 房地产抵押与担保代理 .....</b>	<b>185</b>
6.1 房地产抵押概述 .....	187
6.2 房地产抵押合同与抵押登记 .....	191
6.3 抵押房地产的占管与处分 .....	198
6.4 住房置业担保 .....	202
<hr/>	
<b>第7章 房地产权属登记代理 .....</b>	<b>207</b>
7.1 房地产权属登记概述 .....	209
7.2 土地登记代理 .....	219
7.3 房屋权属登记 .....	239
<hr/>	
<b>第8章 房地产市场营销代理 .....</b>	<b>249</b>
8.1 房地产市场营销概述 .....	251
8.2 房地产市场调查与细分 .....	258
8.3 房地产市场营销产品策略 .....	270
8.4 房地产市场营销价格策略 .....	274
8.5 房地产市场营销渠道策略 .....	284
8.6 房地产市场营销促销策略 .....	289
<hr/>	
<b>第9章 房地产行纪 .....</b>	<b>299</b>
9.1 行纪概述 .....	301

9.2	行纪合同 .....	308
9.3	房地产拍卖 .....	318
<hr/>		
<b>第 10 章</b>	<b>房地产经纪人员与机构 .....</b>	<b>329</b>
10.1	房地产经纪人员 .....	331
10.2	房地产经纪机构 .....	344
<hr/>		
<b>第 11 章</b>	<b>房地产经纪行业管理 .....</b>	<b>357</b>
11.1	房地产经纪行业管理概述 .....	359
11.2	房地产经纪行业行政管理 .....	363
11.3	房地产经纪行业自律管理 .....	369
<hr/>		
<b>第 12 章</b>	<b>房地产经纪案例分析 .....</b>	<b>375</b>
案例 1:	房屋代销合同纠纷案 .....	377
案例 2:	房屋代理租售佣金纠纷案 .....	380
案例 3:	房屋中介费纠纷案 .....	383
案例 4:	房屋买卖代理委托合同纠纷案 .....	385
案例 5:	房地产代理销售合同主体资格案 .....	389
案例 6:	房屋居间赔偿案 .....	390
案例 7:	房屋居间上家中介费纠纷案 .....	391
案例 8:	房屋居间下家中介费纠纷案 .....	392
<hr/>		

# 第 1 章

## 经济 与 经济人 概述

- 1.1 经纪与经纪人
- 1.2 经纪人的分类





## 1.1 经纪与经纪人

### 1.1.1 经纪

#### 一、经纪的内涵

什么是经纪?早在我国东汉时期,文字学家许慎在《说文解字》中就对经纪有过这样的描述:“经:织从(通纵)丝也……纪:别丝也。”“经:必先有经而后有纬……纪:以罔罟喻为政,张三为纲,理之为纪。”意思是说,在卖家和买家云集的市场上,如何根据不同选择对象,将其配对成交的行为便是经纪。在辞源中,经纪有5种解释,即:经营;经纪人;料理、安排;买卖;法度、秩序。我国《辞海》把经纪定义为“是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商”。在现实生活中,经纪即经纪活动是社会经济活动中的一种中介服务行为,具体是指在市场经济条件下,为促成他人交易而从事的居间、行纪、代理及咨询等的有偿服务活动。因此,经纪是一种商业行为,又是一种法律行为。说它是一种商业行为,是指它是一种有偿的服务活动,是以赢利(佣金)为目的,促成买卖双方成交的中介行为;说它是一种法律行为,是指它是一种行为主体,以独立的自然人或法人地位行事,并承担有关责任,介于商法和民法之间的法律行为。

根据以上解释,“经纪”包括三个方面的内涵:①经纪活动的中介服务对象是买卖双方,即通过提供信息和专业知识服务来进行“牵线说合”,促成买卖双方达成交易;②以获取佣金为目的,即经纪人提供中介服务,以赢利为目的,并以“佣金”方式取得其劳动服务的报酬;③中介服务活动是在充分尊重买卖双方权益基础上进行的。

#### 二、经纪的起源

经纪活动涉及生产、流通、消费等各个环节,它是商品流通的润滑剂,对加速商品流通、实现商品价值、促进社会再生产的顺利进行起着