

房地产经纪人教程系列丛书
江苏省房地产经纪人执业资格考试指导教材

房地产经纪人 概论

REAL ESTATE

东南大学出版社

Middleman

周 云 刘鹏忠 高 荣 编著
盛承懋 主编 卞敬礼 主审

REAL ESTATE



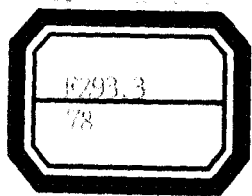
房地产经纪人

概论

REAL ESTATE

Real Estate

REAL ESTATE



房地产经纪人教程系列丛书

房地产经纪人概论

周 云 刘鹏忠 高 荣 编著

东南大学出版社

内 容 提 要

本书是江苏省房地产经纪人执业资格考试指定教材。书中介绍了我国及海外房地产经纪业现状和发展趋势,讲述了经纪与经纪人,房地产与房地产经纪的关系,以及房地产经纪人的权利、义务,以及市场经济条件下房地产经纪人必须的能力和素质。

本书可作为房地产经纪从业人员学习、培训教材和大专院校工程管程专业房地产经纪课的教材。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人概论/周云等编著. —南京:东南大学出版社,1999.8

(房地产经纪人教程系列丛书/盛承懋主编)

ISBN 7-81050-517-3

I. 房… II. 周… III. 房地产业—经纪人—概论
IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 42017 号

东南大学出版社出版发行

(南京四牌楼 2 号 邮编 210096)

出版人:洪焕兴

江苏省新华书店经销 南京五四印刷厂印刷

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:10.75 字数:265 千字

1999 年 9 月第 1 版 1999 年 9 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册 定价:20.00 元

房 地 产 经 纪 人 教 程

编 审 人 员 名 单

主 编 盛承懋

副主编 周 云 连永安 方志达

编 委 (按姓氏笔划顺序排)

 方志达 刘鹏忠 连永安

 张连生 周 云 胡至廉

 高 荣 盛承懋

主 审 卞敬礼

副主审 陈耀亮 龚爱国 王玲玲

 马泽发 钱三男 彭 枫

序

自改革开放以来,我国城镇国有土地使用制度和住房制度改革逐步深入实施,房地产业得到了迅速发展,房地产经纪人及经纪机构顺应市场经济发展的需求,如雨后春笋般地涌现出来。

房地产经纪作为房地产市场的重要环节,在活跃和繁荣房地产市场方面发挥着重要的作用。据不完全统计,到目前为止,我国拥有已注册登记的房地产经纪机构近万家,从业人员有几十万人,而且房地产经纪机构和从业人员的数量还在迅速增加。但是,就目前总体状况而言,我国房地产经纪业尚处于起步阶段,经纪机构良莠不齐,房地产经纪从业人员素质普遍较低,房地产经纪活动的专业化与规范化还十分欠缺。这些问题都大大影响了房地产经纪行为的作用,阻碍了房地产经纪业服务内容的广泛展开以及服务质量的提高,致使该行业难以为社会所普遍认同和接受。

面对这一问题,苏州城建环保学院根据多年来学术研究并结合房地产经纪活动实践的成果编写了这套丛书,内容上兼顾了理论性、知识性与实践性,尤其是具有较强的可操作性,是适应当前市场经济尤其是房地产中介市场发展要求之作,对加强房地产经纪活动的规范性,提高房地产经纪人员的知识水平及业务素质与能力以及相关经纪人和管理人员的素质,会有所裨益。

謝家瑾

谢家瑾:建设部房地产业司司长

序

经纪人是个古老的行业。在我国,汉代的马匹交易市场上就出现了媒介交易的经纪人——驢侏(马侏)。在封建社会,由于统治者一直是采取重农抑商政策,我国的商业未能得到繁荣与发展,商品交易的规则、惯例也未能发育、健全。商人在商品交易中的不规范行为加深了社会对商人的排斥。经纪人作为一种中介商,更是被社会贬低,被称之为“掮客”、“白蚂蚁”等。在极“左”思想的影响下,经纪人一度被认为是不正当的,甚至是非法的。

改革开放以来,随着商品经济的发展以及思想上的拨乱反正,经纪人得以恢复和发展。经纪人业务也从地下状态的非法经营走向公开、合法从业,如股票经纪人、期货经纪人、文化经纪人、体育经纪人等。房地产经纪人也随着房地产业的兴旺而迅速发展起来。尤其是近几年来,由于房改的深入和居民经济收入的增长,城市居民购房热情高涨,自有住房率不断提高,居民手中的空闲房屋,也乐于出租、出售。而人才的频繁流动,城市外来人口的增加,在一定程度上也促进了房地产市场的活跃。房地产市场的繁荣及活跃,客观上要求房地产中介服务行业的发展,因此,房地产经纪人在近年来发展迅猛。由于房地产经纪人业务技术含量较低,介入交易时间短,注册资金也不大,因此,当前面临着各行各业都做房地产经纪业务的势头。这样,房地产经纪人队伍势必是良莠不齐。房地产经纪人从业人员的素质是关系到房地产经纪人事业能否健康有序发展的关键。

因此,加强房地产经纪人从业人员的资格管理,加强房地产中介行业自律行为,已成为房地产市场管理的一个迫切问题。为此,江苏省建设委员会组织有关专家、学者编写了这套《房地产经纪人培训教材》,目的要对全省从事房地产经纪业务的从业

人员进行岗位培训,以提高从业人员素质、法律意识和基本技能,促进我省房地产经纪事业的健康发展。
是为序。

徐其耀

徐其耀:江苏省建设委员会主任

编者的话

《房地产经纪人教程系列丛书》共分三册,即:《房地产经纪人概论》、《房地产经纪人专业基础》、《房地产经纪人实务》。该套丛书系统地阐述了房地产经纪人的基本理论与基础知识、国内外房地产经纪人的现状与制度、房地产经纪人所应具备的相关专业知识、房地产经纪人的操作实务与技巧,并附录了我国房地产经纪人相关的法律、法规、规范性文件及部分合同文本。

本丛书由盛承懋主编,卞敬礼主审。编写人员分工如下:《房地产经纪人概论》由周云、刘鹏忠、高荣完成,其中,第一、五章高荣撰写,第二、三、四章周云撰写,第六、七章刘鹏忠撰写;《房地产经纪人专业基础》由连永安、胡至廉、周云、盛承懋完成,其中,第一章周云撰写,第二、三章胡至廉撰写,第四章连永安撰写,第五章盛承懋撰写,第六章根据房地产估价师培训教材改写;《房地产经纪人实务》由方志达、张连生完成,其中,第一、二章方志达撰写,第三、四、五、六章张连生撰写。

《房地产经纪人教程系列丛书》由江苏省建设委员会组织有关专家审议,并将作为江苏省房地产经纪人执业资格培训的指定教材。

丛书在撰写过程中得到了江苏省建设委员会房地产业处、苏州市房产管理局、南京市房地产市场管理处、无锡市产权监理处的大力支持,得到了卞敬礼、陈耀亮、钱三男、王玲玲、龚爱国、彭枫、马泽发等领导和专家的悉心指点。同时,本书还得到苏州城建环保学院领导的关心和指导。此外,魏伟、黄净、李晓岚、朱葆萍、丁宇清等同志在撰写、打印等方面也做了很多工作,在此一并感谢!

编者

一九九九年七月

目 录

第 1 章 经纪与经纪人概述	(1)
§ 1 经纪与经纪人的概念	(1)
§ 2 经纪人的分类	(14)
§ 3 市场经济与经纪人	(17)
§ 4 我国经纪人制度的现状与发展趋势	(22)
第 2 章 房地产与房地产经纪	(26)
§ 1 房地产的特征	(26)
§ 2 房地产行业的组成	(35)
§ 3 房地产中介服务的特点	(36)
§ 4 房地产经纪的概念	(39)
第 3 章 房地产经纪人的特征与类型	(41)
§ 1 房地产经纪人的概念与特征	(41)
§ 2 房地产经纪人的类型与特征	(44)
§ 3 房地产经纪人的地位	(52)
§ 4 房地产经纪人的作用	(57)
第 4 章 房地产经纪人的权利与义务	(60)
§ 1 房地产经纪人的权利	(60)
§ 2 房地产经纪人的义务	(61)
§ 3 房地产经纪人的报酬	(62)
§ 4 房地产经纪人行使权利、履行义务的外部条件	(65)
第 5 章 房地产经纪人的素质要求	(67)
§ 1 房地产经纪人的道德修养	(67)
§ 2 房地产经纪人的职业准则	(71)
§ 3 房地产经纪人的知识结构	(72)
§ 4 房地产经纪人的基本技能	(76)
第 6 章 我国房地产经纪业的发展	(84)

§ 1 我国房地产经纪人的历史沿革	(84)
§ 2 我国房地产经纪业的现状	(88)
§ 3 建立健全我国房地产经纪人制度	(93)
§ 4 我国房地产经纪业的发展趋势	(98)
第 7 章 海外房地产经纪人制度	(103)
§ 1 美国房地产经纪人制度	(103)
§ 2 日本房地产经纪人制度	(110)
§ 3 芬兰、比利时房地产经纪人制度	(112)
§ 4 香港房地产经纪人制度	(113)
§ 5 台湾房地产经纪人制度	(117)
附录	(124)
中华人民共和国民法通则	(124)
城市房地产中介服务管理规定	(142)
江苏省城市房地产中介服务管理规定	(147)
中华人民共和国消费者权益保护法	(153)
南京经纪人事务所经纪人管理办法实施细则	(161)

第1章 经纪与经纪人概述

§1 经纪与经纪人的概念

1.1 我国经纪人的起源和发展

在我国2000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”即作为一切从事中间活动的人的统称,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观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”、“牙侏”、“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。元代统一过程中,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”。

清代仍然沿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,洋银、银行、轮船公司和保险公司等外国人兴办的企业中的“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。

由于国民党统治时期社会经济秩序紊乱,经纪人的活动往往超出法律规定的范围,诈骗钱财、哄抬物价、扰乱市场秩序等,这使得经纪人在社会公众中的形象受到了严重损害,经纪人几乎成了不法商人的同义词。

新中国成立后,政府通过颁布条例和行政命令,采取了一系列措施取缔非法居间活动。同时在各地设立信托机构,保护正当居间业的开展。但是,当时经济战线上限制和反限制、改造和反改造的斗争十分激烈,在旧制度下形成的经纪人顽固抵制和反对新政策的实行。1950年11月,中央政府贸易部颁布《关于取缔投机商业的几项指示》,全国各大城市对居间活动的代理行、交易所、贸易货栈等采取了一系列限制、改造措施,证券和各类物资交易所被关闭,因而股票和期货经纪被取缔。此后,在大城市可以说经纪业陷于停顿或转入“地下”。不久,随着“土改”和“三大改造”的展开,从城市到农村的中介行为几乎销声匿迹,工商业都靠计划经济维系其生产和销售,政府只允许少数特定法人从事居间业务,如生产资料服务公司、物资委托行等。但这些机构在计划经济体制下,其中介作用

的发挥当然有一定的局限性。

党的十一届三中全会后,我国商品经济发展起来,各地市场恢复生机,经纪活动自然而然伴随产生,但一般都在“地下”进行,时称“黑市经纪”。商品生产的发展,已冲破了当时计划经济的樊篱。

改革开放以来,经纪人重新登上了经济生活的大舞台,尤其是1992年邓小平同志视察南方谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济体制以后,经纪人活跃在社会经济活动中,并在买卖双方交易、搞活商品流通、推动科技成果转化成为生产力等方面发挥着日益重要的作用。

近些年来,经纪人的发展呈现出如下特点:

1)总体上呈迅速增长的趋势,但发展不均衡

我国当代经纪人发展十分迅速,据国家工商行政管理局1995年初对上海、四川、陕西、河南等14个省市的统计,这些地区经工商行政管理局登记注册的个体经纪人已有54455个,另对上海、陕西、河南、四川、河北等7个省市的统计,专业性的经纪机构有2000多个。与1993年前的情况比较,个体经纪人的数量增加了222.86%,中介额大量增加。

2)经纪人中介服务范围十分广泛

经纪人中介服务早已从农副产品、家庭手工业制品等生活消费资料到生产资料,扩展到科技成果、资金、投资项目、房地产等生产要素市场以及文化市场,从现货到期货等等,各行各业,都活跃着经纪人。

3)经纪人组成成分十分广泛

在经纪人一族中,既有城镇待业人员和农村村民,也有离职辞职人员、停薪留职人员、企业精减人员,以及业余时间从事经纪活动的机关企事业单位职工和干部。

4)经纪人事务所迅速发展

为适应经纪人的需要,各地在经纪人活动比较集中的地区陆续建立起一批经纪人事务所。这些事务所有的为经纪人提供场所、设施和信息,有的还从事经纪业务,并具有对经纪人审核发证和年检的权力。国家和各地方也颁布了经纪人的管理法规。我国当代经纪人正在从“地下”走向合法经营,加快了其健康、规范化发展之路。

从中国经纪人的发展史,我们不难看出,经纪业是社会经济发展的必然结果,是商品生产和商品交换的共生物。长达2000多年的封建社会,没有压制住“牙商”的诞生和发展,它终于成为社会经济活动中最活跃的力量。在近代中国与资本主义世界经济衔接的过程中,经纪人起到了交流、互融、促进中西经济共同发展的作用。建国后,经纪人一度消失,但一些国营的和集体性质的物资贸易中心、信托行和生产资料服务公司,在促进商品流通、活跃城乡经济方面起到了经纪人的作用。社会主义市场经济的建立,更是给我国当代经纪人的发展带来了前所未有的契机,经纪人也取得了合法的地位,走上了健康发展之路。

1.2 经纪、经纪人的概念及特征

1) 经纪业、经纪人、经纪机构的概念

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。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。因此,由经纪人以及商品交易所、证券交易所、专业咨询公司等为买卖双方充当中介的机构共同构成了社会经济中的经纪业,所以经纪业就是从中介他人进行商品交易活动的行业,其中经纪人是实施经纪行为的主体。

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3个方面的含义:①经纪人的中介服务对象是买卖双方;②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;③经纪人以收取一定报酬为其中介服务活动的目的。

按照服务对象的不同,经纪人有时又可分别具有居间、代理、信托的身份。

代理是代理人在代理权限之内以被代理人的名义进行民事活动,由此产生的权利和义务直接对被代理人发生法律效力的一种法律行为。

信托又称行纪,是指信托人接受他人委托,以自己的名义代他人购销或寄售物品,并取得报酬的法律行为。

居间是指居间人不以任何人的名义,为交易双方提供交易信息及条件,以撮合交易成功并取得报酬的法律行为。

代理、信托、居间最主要的区别就是:代理以被代理人的名义进行民事活动,信托则以自己的名义进行民事活动,而居间则以任何人的名义进行民事活动。

经纪是一种既可被商法调整,又可被民法调整的法律行为。经纪人是介绍他人之间进行商品交易的活动者。他们仅仅通过中介活动获得佣金。在整个活动期间,既不占有商品,与客户之间也无连续关系。与代理相比,他不以被代理人的名义进行活动;与信托相比,他不直接以自己的名义推销商品。它更多的是以居间的方式活动,因此,经纪是一种买卖双方关系最简单、最灵活、而本身承担风险又最小的中介活动。正因为经纪活动收费低、活动灵活、周期性短、省时省力,因而是一种用最经济、最节省的办法来促进商品成交的活动。

但目前就我国的实际情况来看,经纪人很可能兼为代理人,只要企业愿意把本厂产品全部或部分交由经纪人向批发商销售,或委托经纪人在市场上代为采购、寻觅原材料,这时经纪人即具有了代理人和经纪人的双重身份。但他们不占有商品,取得的报酬仍是佣金。我国的许多经纪公司,经纪人往往同时又是企业的代理商和代理人。因此,经纪人的一般职能主要包括信息服务、中介服务和代理服务三个方面。

(1)信息服务

信息服务是经纪人的一项基本职能。在市场经济条件下,信息就是生命。市场经济条件下的信息就是有关市场供给、需求、生产、消费方面的数量、价格等方面的综合资料,包括对上述方面的未来发展趋势的预测。这些对生产者和消费者、供给者和需求者来说都是必不可少和极为重要的。相应于此,经纪人的信息服务一般包括信息收集、信息处理和信息传递三方面的内容。

信息收集是信息服务的准备阶段。作为经纪人,应及时收集有关方面的各种信息资料,并加以有效贮存和及时更新。没有信息资料的收集,就谈不上信息服务,更谈不上其他经纪活动。因此,大凡经纪人都极为重视相关信息资料的收集和贮存。信息收集的方法和渠道很多,主要有:①既成信息的收集,如报刊杂志、电台电视台中有关信息已是现成的信息,只要将它们分类收集和剪贴、摘录等即可;②信息的挖掘,如访问、调查、咨询等,通过这些方式方法也可得到自己所需要的有关信息。在收集过程中,尤其要注意信息资料的有效保存和不断更新。信息资料的保存实际上就是自己劳动价值的保存,不仅要防止损坏或遗失,而且要防止无意义的泄漏。信息资料的更新实际上就是信息资料的再收集,是确保信息价值的手段,因此,经纪人的信息应当是市场最新信息。

信息处理是信息服务的必要保证。在收集的信息当中,一般都是杂乱无章的,不成体系的,有的甚至是矛盾的,因此,必须要对所收集的信息进行必要的整理。信息处理包括两个过程:一是简单处理,即将收集的信息资料进行分类排列和组合,如按不同商品、不同地区、不同时间进行分类,等等。二是加工处理,即在分类简单处理的基础上,需要对各类信息进行必要的加工,如有些信息资料并不是可以直接使用的,或者有些信息资料相互之间不吻合,需要重新核实和查对,或者有些信息资料需要而且可以做进一步的研究,以得出一些新的信息资料,如同类商品或替代商品的类推的供求数量、价格,或是有关商品的未来的需求和供给状况及价格变动趋势等。在信息处理过程中,尤其是要注意信息处理的客观性,切忌加入处理者的主观愿望,更不能凭空想象。特别是在需要对既有信息进行推论时,更要注意推论的逻辑性和客观依据,只有这样,信息的处理才能有价值并取得成功。

信息传递是信息服务的关键阶段,也是实质性的服务阶段。在这一

阶段,经纪人需要将自己收集和处理的息资料传递到需要这些息资料的客户手中,以便将他的息资料转化成价值,并从中获取客户付给的信息服务费。从息传递的方式来看,有两种,即主动式和被动式。所谓主动式,是指经纪人将自己的息资料主动提供给他预计需要这些息资料的客户;所谓被动式,是指经纪人应客户的需要而将有关息资料传递给客户。从息传递的途径来看,有各种各样的方式,有口头的、书面的、电话电报等。当然,不同条件下,息的传递方式和途径应有不同,这里有一个合理选择的问题。此外,由于息一经传递,买卖双方之间即具备了相互联系的条件和可能,因此,经纪人的职能即开始削弱,而且在许多情况下,买卖双方的交易可以脱离经纪人而独立开展。这样,如果经纪人只负责息传递,那么,他的使命即告完成。因此,在息传递过程中,经纪人尤其要注意事先和客户商妥信息服务费的计算和支付问题,单一的信息服经纪人更应如此,否则就有可能因为事先没有确定和商妥信息服务费的计算和支付问题而损失乃至完全丧失自己应得的利益。

(2)中介服务

中介服务是经纪人的重要职能。在市场经济条件下,市场信息犹如巨大的海洋,交换的两极买者和卖者尽管都在力图充分地运用这些信息,但这些巨量的信息时刻都在变化,很难把握。在这种条件下,交换实际上已经发生了困难。而专门从事中介服务的经纪人则可以利用自己的专业优势连接市场上的买者和卖者,促使交换的顺利进行。在中介服务中,经纪人实际上起着交换的媒介作用,像桥梁一样将买者和卖者衔接起来。与信息服务不同的是,中介服务直接介入整个交换过程,起着疏通交换渠道的作用,通过协调买者和卖者的经济行为,推动交换的实现。中介服务按介入的程度可划分为两种类型,即形式中介和实质中介。

形式中介是普通的中介形式,它是指经纪人介入交换过程纯粹是形式上的一般行为,而不参与交换的实质过程。例如,经纪人在信息服务的基础上,进一步将有关买者和卖者通过约见或其他方式结合起来,至于有关交换的实质性问题如价格、数量、运输、支付方式等则由买卖双方自行商定,而经纪人则不参与。由于形式中介经纪人的作用极为有限,其报酬比率一般也相对较低。

实质中介是中介服务的高级形式,它是指经纪人介入交换过程的行为,是一种具有实质性的行为,而不只是一种形式。例如,经纪人在信息服务的基础上,进一步开展中介服务,在中介服务过程中,经纪人不仅仅是将有关的买者和卖者结合起来,而且要参与有关交换中的实质性问题的磋商。在这种情况下,经纪人实际上是站在一个公正的协调人的位置上,调节买卖双方的关系,平衡买卖双方的利益,处理买卖双方的矛盾。因此,实质性中介形式不仅要求经纪人要有充分的信息和良好的信息服务水平,更要具备有关的专业知识和水平,以及优良的公关素质和协调能