

21世纪高职高专房地产类规划教材

房地产 经纪理论与实务

戚瑞双 刘新华 主编

上海财经大学出版社

21 世纪高职高专房地产类规划教材

房地产经纪理论与实务

戚瑞双 刘新华 主编



上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪理论与实务/戚瑞双,刘新华主编. —上海:上海财经大学出版社,2008.10

(21世纪高职高专房地产类规划教材)

ISBN 978-7-5642-0311-5/F·0311

I. 房… II. ①戚… ②刘… III. 房地产业-经纪人-高等学校:技术学校-教材 IV. F299.233

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第125900号

□ 责任编辑 王 昊

□ 封面设计 周卫民

FANGDICHAN JINGJI LILUN YU SHIWU

房地产经纪理论与实务

戚瑞双 刘新华 主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市武东路321号乙 邮编200434)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

同济大学印刷厂印刷

上海叶大印务有限公司装订

2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷

787mm×960mm 1/16 15.25印张 315千字

印数:0 001—4 000 定价:26.00元

前 言

近几年来,我国房地产经纪业取得了突飞猛进的发展,从业人员激增。相关课程也在各高职院校中开设,而房地产经纪方面的教材却数量很少。以此,编者决定在多年执教的高职《房地产经纪》课程讲义的基础上汇编成一本教材。本书本着“理论够用、强调实践、重在技能”的精神,根据房地产市场发展现状,结合最新的房地产法律法规和房地产经纪实践活动成果,对房地产经纪的基本现状、基本理论、基本规律、主要的业务流程、操作运作技巧及其他相关方面的知识进行了系统、全面的总结和介绍,并精心选编了与人们生活密切相关的典型案例,强调理论联系实际,充分考虑到了高职学生的基础和专业需要,针对性强,通俗易懂。

本书可作为高等职业院校物业管理、资产评估、房地产经营与估价等专业的教材,同时可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的读物,也可作为房地产行业专业培训、资格考试参考用书。

在本书编写的过程中,我们广泛参考了国内外有关教材和资料,借鉴和吸收了前辈和同行的研究成果,在此一并致谢。

由于水平有限,加之时间匆忙,书中错误和不妥之处在所难免,恳请广大读者和同行批评指正。

编 者
2008年4月

目 录

前 言	1
第一章 了解房地产经纪业	1
第一节 经纪与房地产经纪	1
第二节 房地产经纪业	7
第三节 房地产经纪行业管理	20
第二章 了解房地产经纪机构	31
第一节 房地产经纪机构的设立	31
第二节 房地产经纪机构的经营模式	38
第三节 房地产经纪机构的组织系统	45
第三章 了解房地产经纪人员	55
第一节 房地产经纪人员的职业资格	55
第二节 房地产经纪人员职业活动的性质和基本职业规范	67
第三节 房地产经纪人员职业道德	71
第四节 房地产经纪人员的基本素质和技能	78
第四章 房地产经纪基本业务	102
第一节 房地产经纪基本业务的分类	102
第二节 二手房代理业务	108
第三节 新建商品房销(预)售代理业务	115
第四节 房地产居间业务	129

第五章 房地产经纪其他业务	159
第一节 房地产行纪和房地产拍卖.....	159
第二节 房地产经纪代办业务.....	163
第三节 房地产经纪咨询业务.....	178
第四节 房地产经纪业务涉及的二手房交易中的税费.....	183
第六章 房地产经纪人员的业务技巧	194
第一节 房源管理.....	194
第二节 客源管理.....	202
第三节 异议处理的技巧.....	212
第七章 房地产经纪信息的收集与整理	217
第一节 房地产经纪信息概述.....	217
第二节 房地产经纪信息的收集与整理.....	221
第三节 房地产经纪信息的计算机管理系统.....	228
参考文献	237

第一章 了解房地产经纪业

【内容摘要】

本章在阐明房地产经纪的概念、特征和作用的基础上,回顾了我国房地产经纪的发展历程,介绍了发达国家和地区房地产经纪发展的经验和教训,并阐释了房地产经纪业的行业性质及其在我国的重要地位。在此基础上,进一步介绍了我国房地产经纪行业管理的基本模式和主要内容。

第一节 经纪与房地产经纪

【学习目标】

1. 理解经纪的内涵、特点和经纪活动收入的概念;
2. 掌握房地产经纪的内涵,理解其必要性;
3. 掌握房地产经纪活动的方式;
4. 能够认识目前我国房地产经纪业的发展状况及其存在的主要问题。

第一部分:基本知识

一、经纪的概念

(一)经纪的内涵

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、行纪、代理及咨询等的有偿服务活动。

根据以上定义,无论何种经纪活动,均有以下两个基本内涵:

1. 经纪活动是一种中介活动,主要是提供信息和专业知识服务来进行“牵线说合”,最终促成交易。

2. 以营利为目的,即经纪人提供中介服务,通过佣金方式取得其服务的报酬。

(二)经纪的特点

经纪作为一种社会中介服务活动,具有以下的特点:

1. 活动范围的广泛性

市场上有多少种商品就会有多种经纪活动。不仅包括有形商品,还包括无形商品。社会需求的千差万别为经纪活动提供了广泛的空间。

2. 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。经纪人对商品没有所有权、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。

3. 活动目的的有偿性

在经纪活动中,经纪人所提供的服务是一种商品,不仅具有一定的使用价值,而且具有交换价值,因此提供服务的经纪人有权向享受服务的委托人收取合理的佣金。佣金是经纪人应得的合法收入。

4. 活动地位的居间性

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,即委托目标的承受人。而经纪服务的行为人,只是为委托人与承受人所进行的事项发挥居间撮合、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。

(三) 经纪收入

1. 佣金

佣金是经纪收入的基本来源,是劳动收入、经营收入和风险收入的综合体,是对经纪机构开展经纪活动所付出的劳动时间、花费的资金和承担的风险的总回报。国家保护经纪机构依法从事经纪活动并收取佣金的权利。

除法律法规另有规定外,佣金的支付时间由经纪机构与委托人自行约定,可以在经纪服务成功后支付,也可以提前支付。经纪机构在签订经纪合同时,应将佣金的数量、支付方式、支付期限及经纪业务不成功时负担的中介费用等明确写入经纪合同中。经纪机构收取佣金时应当开具发票,并依法缴纳税费。

2. 佣金与回扣

佣金是经纪机构开展经纪业务所得的合理合法的收入,佣金以经纪合同为依据,由委托人支付给经纪机构而不是给具体经办业务的经纪人员个人。

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。收受回扣属于违法违规行为。在房地产经纪行业中,通常把从业人员收受回扣的行为称为“做私单”,即利用企业的公共信息非法赚取个人利益的行为。

3. 信息费与佣金

信息费是出卖商品信息的销售收入,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,即可收取信息费,该活动属于信息咨询业。而佣金是对经纪机构提供服务的报酬,这种服务是经纪机构为了满足委托人的某种商业需要而提供的,提供的

信息往往只是这种服务活动中的部分内容,委托人与经纪机构之间是一种雇佣关系。

提供信息满足了买方的信息要求,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,它的最终效果应是商品交易的成功,而不仅是提供信息。

目前,房地产经纪公司最常用的获取房源和客户直接需求信息的方式就是购买在网络及各大公共媒体上专门攫取房源信息及客户需求信息的房源公司的信息。当房地产经纪公司支付了信息费后,就会拿到自己所需的信息。一个房源公司的信息不是专属于一家经纪公司的,因而一份信息通常会卖给很多家经纪公司。房源公司只是信息的提供商,他们并不对最后的成交负责,他们的服务对象是经纪公司。但如果经纪公司希望这些信息发挥作用,就需要和有潜在实质需求的买卖双方进行进一步的沟通洽谈,完成全部的交易流程,最终收取到经纪服务费,即佣金,当然,在佣金中已经包含了部分信息提供费用。

二、房地产经纪的内涵及必要性

(一)房地产经纪的内涵

房地产经纪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。

在上述定义中,应把握三个核心概念,即佣金、居间、代理。

1. 居间

居间是指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,并收取委托人佣金的行为。

2. 代理

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。

3. 佣金

佣金是指房地产经纪机构完成受委托事项后,由委托人向其支付的报酬。

(二)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作用,因此,经纪活动已成为市场经济活动中一个必不可少的组成部分。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:

(1) 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。而且,房地产商品交易涉及到复杂的产权和利益关系,因此房地产商品自身信息还包括产权信息。

(2) 房地产交易价格的复杂性。房地产商品具有不可移动性和强异质性,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等综合因素为基础的,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。

(3) 房地产交易专业信息的复杂性。房地产交易需要了解房屋的功能和品质、地段和环境、价值和产权,以及当事人的心理和文化诉求等。这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。

(4) 房地产交易心理的复杂性。房地产所有权带来的某些满足感在性质上并非是属于经济价值的,而是属于心理的。如“置业是购买一种生活方式”、“我看好就是值”等,多数是由个人偏好所致,不同的人对于同一件事,完全可能有大相径庭的看法。房地产交易中的这种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,加之当事人一般缺乏专业信息,难以了解市场比价,使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,需要懂得有关法律、财务及估价知识,需要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。房地产买方大多需要融资,房地产经纪人员熟悉抵押贷款的各种规定,能帮助买主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,大部分房地产交易均通过房地产经纪人员来完成。如在美国存量房的成交总量中,约有80%是通过房地产经纪人员的经纪服务完成的。当前,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。

三、房地产经纪活动的方式

(一) 经纪活动的基本类型

一般而言,经纪活动最主要的方式有居间、代理、行纪三种。

1. 居间是指经纪机构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,撮合交易成功并从委托人取得报酬的商业行为。居间是经纪行为中广泛采用的一种基本方式,其特点是服务对象广泛,经纪人员与委托人之间一般没有长期固定的合作关系。

2. 代理是指经纪机构在受托权限内,以委托人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相对长期的稳定合作关系,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由委托人承担,经纪人员只收取委托人的佣金。

3. 行纪是指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。

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(或高于)委托人指定的价格买进(或卖出),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,它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利较大,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。

目前中国对经纪活动的定义相对较宽泛,不同的行业有不同的特点,对相关经纪活动含义的阐述也略有区别,特别是对行纪行为是否属于经纪行为有较大争论。但是,不论何种行业的经纪活动,以收取佣金为目的、为促成他人交易而进行活动的这一特征却是共同的。

(二) 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者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。

房地产业的内容丰富、手续繁杂、涉及面广等特点决定了房地产居间活动对房地产业发展起着重要的作用。随着房地产业的发展,房地产居间业务量不断提高。为了适应这种市场的需求,不同内容的房地产居间活动也逐步发展成为专业化操作的相对独立的工作领域,如房地产买卖居间、房地产租赁居间、房地产抵押居间、房地产投资居间等。

(三) 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。

商品房销售代理是中国目前房地产代理活动的主要形式,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。在这一类代理活动中,常常又衍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。此外,随着房地产

业的发展和房地产市场的成熟,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,代理筛选和聘请从设计师到物业管理公司等各类专业机构的活动。

(四) 房地产居间与房地产代理的区别

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交易一方或双方委托人的委托,向一方或双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交易双方委托人的委托代理义务的解释。

除以上两种基本类型外,还有两类活动——房地产行纪和房地产拍卖,有时也被视为房地产经纪活动的两种特殊形式。当然,对这一看法尚存在很多争议。目前,在很多大城市,房地产拍卖已成为一项非常活跃的经济活动。拍卖机构受有关主体的委托,以公开竞价的方式将标的房地产卖给最高出价者,这实质上也是一种房地产代理。而在房地产市场活动中,一些类似于行纪活动的行为也有所出现,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出售。

第二部分:知识应用

一、课内实训

(一) 知识题训练

1. 经纪活动以()为主要目的。

- A. 营利
- B. 服务
- C. 提高社会福利
- D. 促成交易

2. 下列关于经纪活动特点,说法错误的是()。

- A. 在经纪活动中,经纪主体只提供服务,不直接从事经营
- B. 在经纪活动中,经纪人所提供的服务是一种商品,具有交换价值
- C. 经纪活动是社会经济活动中的一种中介服务行为
- D. 佣金和回扣都是经纪收入的基本来源

(二) 技能题训练

项目一:讨论分析房地产商品及其交易为什么需要房地产经纪服务。

二、课外实训

项目一:到至少一家房地产经纪公司走访,了解房地产经纪活动的主要内容。

第二节 房地产经纪业

【学习目标】

1. 了解我国房地产经纪业的产生和发展的历史；
2. 掌握房地产经纪业的产业属性，了解我国发展房地产经纪业的意义；
3. 了解国外房地产经纪业的发展；
4. 能够自己搜集资料并进行整理，用以说明我国房地产经纪业的发展状况，并能够发现其存在的主要问题。

第一部分：基本知识

一、我国房地产经纪业的产生与发展的历史

(一)1949 年以前的中国房地产经纪业

中国房地产经纪业的历史源远流长，其兴起可以追溯到很早以前。早在宋代就有“典卖田宅增牙税钱”的记载（《宋史》一七九卷第一三二志）。根据元代的《通制条格》卷十八《关市》的记载，在元代就大量存在从事房地产经纪活动的人，当时从事房地产经纪活动（房屋买卖说合）的中介被称为“房牙”，这一称谓一直沿用到清代。

1840 年鸦片战争之后，在我国一些通商口岸城市，如上海，出现了房地产经营活动，于是房地产掮客应运而生。房地产掮客活动的范围十分广泛，包括买卖、租赁、抵押等。在上海房地产掮客大致分为两大类：第一类为挂牌掮客，以“房地产公司”、“房地产经纪处”、“房地产事务所”挂牌。挂牌掮客一般在报纸上刊登房地产出卖或空屋出租的广告，待顾客前来固定经营场所询问，成交后收取若干佣金。第二类为流动掮客，没有固定的办公场所，而以茶楼作活动场所，交换信息，撮合成交，收取佣金。掮客对于活跃房地产市场、缓解市民住房紧张、促进住房商品流通，起过一定的作用。但他们大多投机取巧，又加上旧政府管理不严，也在一定程度上加剧了房地产市场的混乱。

(二)1949 年以后中国内地房地产经纪业的发展

中华人民共和国建立初期，民间的房地产经纪活动仍较为活跃。当时整个房地产经纪活动比较混乱，一部分不法房地产经纪人员用欺骗、威胁等手段，对房东、房客或房屋的买主、卖主进行敲诈，索取高额费用，并哄抬房价。在 20 世纪 50 年代初，政府加强了对经纪人员的管理，采取了淘汰、取缔、改造、利用以及惩办投机等手段，整治了当时的房地产经纪业。

随后直到 1978 年改革开放前，由于住房作为“福利品”由国家分配，整个社会的房地

产资源配置并不通过市场交易,因此,在这一时期房地产经纪活动基本消失了。

自改革开放以后,随着城镇国有土地使用制度改革和住房制度改革的逐步推进,特别是1992年邓小平同志南方讲话之后,中国房地产市场得到了快速发展。

在中国房地产市场的快速发展中,房地产经纪作为房地产市场的一个重要环节,发挥了重要的作用。特别是在1995年1月1日《中华人民共和国城市房地产管理法》和1996年2月《城市房地产中介服务管理规定》(2001年8月5日修改)颁布施行后,房地产经纪行业的地位逐步为社会所承认。

从全国范围来看,房地产经纪业的发展是不均衡的,一些经济较发达的地区发展得较早、较快,而一些经济相对落后的地区则发展得较晚、较慢。深圳早在1988年就成立了深圳国际房地产咨询股份有限公司,仅1993年一年就批准成立了近70家房地产中介服务机构。上海自1993年12月出现了首家房地产经纪机构——新民经纪人事务所,到2005年4月底,已有房地产经纪机构9800家,其中分支机构9060家,从业人员23842人。

为了提高房地产经纪人员的素质,规范行业执业行为,2001年12月,人事部、建设部联合颁发了《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》,决定对房地产经纪人员实行职业资格制度。规定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。2002年7月,举办了首次全国房地产经纪人执业资格认定考试。至2004年已举办4次,共有2万余人取得房地产经纪执业资格。这在一定程度上提升了房地产经纪行业执业人员的水平,但是相对庞大的从业人数而言,具有房地产经纪人执业资格的人员比重还相当小,业内不规范执业、侵害交易双方利益的现象还时有发生。

为了更好地监督和管理房地产经纪企业和经纪人员的执业行为,2002年8月,建设部发布《关于建立房地产企业及执(从)业人员信用档案系统的通知》,指出房地产信用档案的建立范围包括房地产中介服务机构和房地产经纪人、房地产经纪人协理。房地产信用档案的内容包括基本情况、业绩及良好行为、不良行为等,以便为各级政府部门和社会公众监督房地产经营行为提供依据,为社会公众查询企业和个人信用信息提供服务,为社会公众投诉房地产领域违法违纪行为提供途径。2003年在国务院18号文件《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》中,又强调要健全房地产中介服务市场规则,严格执行房地产经纪人执(职)业资格制度,为居民提供准确的信息和便捷的服务。随着房地产经纪业的发展,一些房地产交易活动较为活跃的城市,在政府房地产主管部门的指导下,开

始成立房地产经纪行业组织。如1996年12月上海成立了房地产经纪人协会,在上海房地产经纪行业优秀企业的评选和执业经纪人培训方面作出了一定的贡献。随着房地产经纪业的发展壮大,全国性的房地产行业组织也应运而生。2004年7月,经批准,中国房地产估价师学会更名为中国房地产估价师与房地产经纪人学会。它在房地产经纪业行业管理中具有以下主要职能:负责房地产经纪人执业资格注册工作并将房地产经纪人执业资格注册与房地产经纪行业的自律管理结合起来;大力推动房地产经纪行业诚信建设;建立房地产经纪人和房地产经纪机构信用档案;开展房地产经纪和机构资信评价,建立房地产交易信息共享系统,促使房地产经纪人和房地产经纪机构为居民提供行为规范、诚实信用、信息准确、高效便捷的服务;制定房地产经纪执业规则,探索房地产经纪损害赔偿和执业风险防范制度。房地产经纪行业组织的成立标志着房地产经纪业已发展到一个新阶段,行业组织的自律管理作用将会越来越大,并将对房地产经纪业的健康发展起到积极的推动作用。

在经历了一段时间的迅速发展之后,当前中国房地产经纪业正步入新的调整发展与完善规范时期。房地产经纪一系列相关政策、法规、条例的出台,为房地产经纪人员和经纪机构的经纪行为、运作程序、组织制度、资质管理等制定了比较科学的依据和标准,为房地产经纪行业的进一步发展创造了条件。一些具有一定规模、运作比较规范的大型房地产经纪机构已经出现,它们将作为行业的中坚力量,推动行业前进。然而,从整体情况来看,目前中国房地产经纪业仍存在着从业人员素质不高、企业经营不够规范、法律法规不健全等问题,对房地产经纪活动的管理和监督还有待于进一步加强和完善。因此,要发展、完善中国房地产经纪业还有很多工作要做,有待广大房地产经纪人员和经纪机构共同努力,并进一步塑造全行业良好的社会形象。下面是北京市2007年房地产经纪行业发展概况,供读者参考。

北京市房地产经纪行业发展概况^①

2008年1月22日

根据《城市房地产中介服务管理规定》(建设部令第50号),我市于1996年8月开始实行房地产经纪机构资质证书管理,到2007年底,经备案取得《北京市房地产经纪机构备案证书》(资质证书)的房地产经纪机构2545家,分支机构3003家,取得《北京市房地产经纪资格考试合格证》的45436人。

一、自2001年以来,我市房地产经纪机构备案数增长迅速,近年来正逐步向规模化发展

2001年至2005年,我市经纪机构数量逐年增加,2005年以后逐步平稳,向规模化发展,分支机构和房地产经纪人呈连年增加趋势。

^① 资料来源:北京市建委网站,2008年1月22日。

表 1-1 北京市房地产经纪行业历年统计表

年份	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
机构数	94	168	299	429	713	424	900	1 565	2 245	2 641	2 675	2 545
分支数						5	46	266	625	1 021	1 674	3 003
经纪人	241	509	923	1 214	1 729	6 067	12 162	16 054	21 971	31 326	36 526	45 436

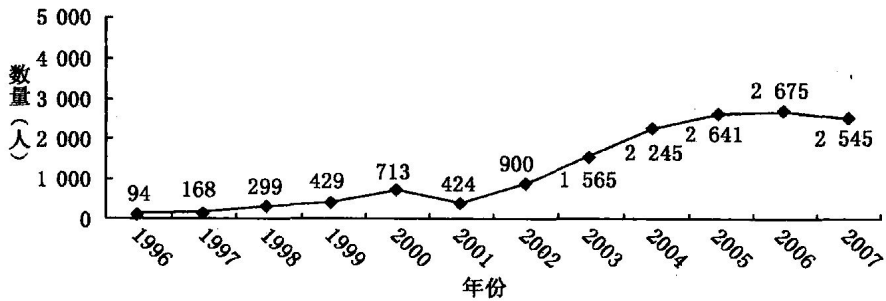


图 1-1 北京市房地产经纪机构历年数量趋势图

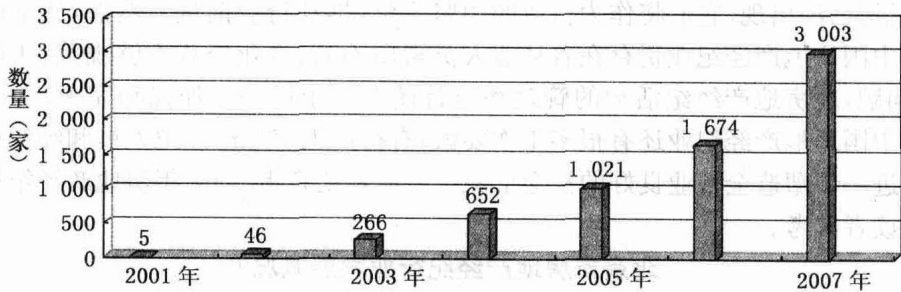


图 1-2 北京市房地产经纪机构下设分支机构历年数量趋势图

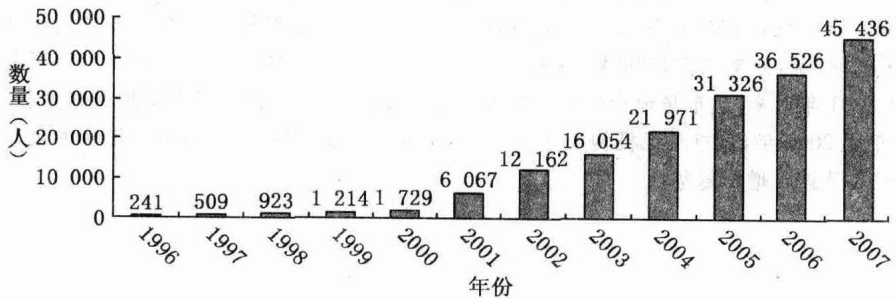


图 1-3 北京市房地产经纪人历年数量趋势图

二、近半数企业的注册资金在 30 万~100 万元

注册资金在 30 万元以下的企业 495 家,占企业总数的 19.45%;30 万~100 万元的 1 185 家,占企业总数的 46.56%;500 万元以上的 146 家,占企业总数的 5.74%。

表 1-2 北京市房地产经纪机构注册资金统计表

注册资金(万元)	数量(家)	占总数的百分比
30 以下	495	19.45%
30~100	1 185	46.56%
100~200	545	21.41%
200~500	174	6.84%
500 以上	146	5.74%
合计	2 545	100%

三、分支在 50 家以上的企业 6 家,分支数占总数的近五成

已备案的企业中,有 2 083 家无分支机构,占企业备案总数的 81.84%;分支机构在 1~10 家的企业 424 家,占企业总数的 16.66%,分支数 913 家,占分支总数的 30.40%;分支机构在 10~50 家的企业 32 家,占企业总数的 1.26%,分支数 685 家,占分支总数的 22.81%;分支机构在 50 家以上的企业 6 家,占企业总数的 0.24%,分支数 1 405 家,占分支总数的 46.79%。

表 1-3 房地产经纪机构下设分支机构规模统计表

分支机构数量(家)	经纪机构数量(家)	占机构总数%	分支机构数(家)	占分支总数%
无分支机构	2 083	81.84%		
1~10	424	16.66%	913	30.40%
10~20	19	0.75%	252	8.39%
20~50	13	0.51%	433	14.42%
50 以上	6	0.24%	1 405	46.79%
合计	2 545	100%	3 003	100%

四、房地产经纪机构在城八区备案数呈下降趋势,郊区县备案数呈上升趋势

城八区除丰台、石景山区备案数增加外,其他 6 个区备案数均减少,其中减少最多的是朝阳区,减少了 80 家。郊区县除门头沟、平谷、延庆和开发区备案数减少外,其他 7 个区备案数增加,增加最快的是通州区,其次是昌平区,分别增加了 19 和 15 家。