



房地产经纪人协理丛书 主编：周云

房地产经纪实务 (第2版)

FANGDICHAN JINGJI
SHIWU

周云 顾振东 倪莉 盛承懋 张怡◎编著



东南大学出版社

房地产经纪人协理丛书

房地产经纪实务

(第2版)

周 云 顾振东
倪 莉 盛承懋 编著
张 怡

东南大学出版社

· 南京 ·

内 容 提 要

本书根据全国房地产经纪人协理从业资格考试大纲及房地产经纪从业能力需要编写,主要包括:房地产经纪业务、房地产经纪合同、房地产实地查看、房地产交易、房地产交易价格、房地产交易税费、房地产登记、房地产经纪服务相关业务等。本书是作者在多年教学、行业培训和实践积累的基础上,以全国房地产经纪人协理考试大纲和能力要求为依据,结合实际案例,具有知识的系统性、操作的指导性和行业的针对性。本书适用于房地产经纪从业人员,以及政府管理部门、高等院校、经营者、教师、学生等相关人员。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪实务/周云等编著. 2版. —南京:东南大学出版社,2012.7

(房地产经纪人协理丛书)

ISBN 978-7-5641-3424-2

I. ①房… II. ①周… III. ①房地产业—经纪人—资格考试—中国—自学参考资料 IV. ①F299.233

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第069672号

出版发行:东南大学出版社

社 址:南京四牌楼2号 邮编210096

出 版 人:江建中

网 址:<http://www.seupress.com>

电子邮箱:press@seupress.com

经 销:全国各地新华书店

印 刷:南通印刷总厂有限公司

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:19.5

字 数:364千

版 次:2012年7月第2版

印 次:2012年7月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5641-3424-2

印 数:1—3000

定 价:35.00元

编者序

随着我国房地产业的长足发展,房地产经纪业日益活跃。近 20 年来,房地产经纪机构及从业人员大量涌现,这对于活跃房地产市场、推动房地产业的发展起到了不可或缺的重要作用。以苏州为例,商品房销售通过房地产经纪机构代理的约占 85%,存量房交易通过房地产经纪机构成交的约占 80%,房屋租赁通过房地产经纪机构成交的约占 90%。日益活跃的房地产经纪活动,也为社会提供了大量的就业岗位,全国房地产经纪从业人员超过百万。

自 1999 年编著出版相关著作、教材以来,我们一直在不断地探讨,面对房地产市场对房地产经纪从业人员在数量和质量“双升”的要求我们所应尽的职责。经过不断的积累和完善,通过总结经验、参照标准、整合内容、补充案例,我们再版的房地产经纪人协理丛书在东南大学出版社的大力支持下与您见面了。

苏州科技学院房地产研究所自成立以来,以科学研究的态度和方法,本着促进行业发展、推动行业进步、培养行业专业人才的宗旨,先后编著出版了《房地产经纪人系列教程》(1999 年,一套三本)、《全国房地产经纪人协理从业资格考试指导教材》(2004 年,一套三本),教材受到了房地产行业主管部门、房地产业和房地产教育界同行的广泛关注和肯定,更受到了广大读者认可和支持。本次编著出版《房地产经纪人协理丛书》(一套三本),是在以往教材与著作编著,以及教学实践和研究的基础上,结合房地产经纪人的从业现状和房地产经纪业的发展趋势,以中国房地产估价师与房地产经纪人学会 2011 年征求意见稿《房地产经纪人协理考试大纲》为依据,广泛吸纳了北京、安徽、福建、陕西等省市《房地产经纪协理考试大纲》的内容,以及江苏省房地产经纪人协理的从业和上岗要求。

本套房地产经纪人协理丛书共分三本,《房地产经纪概论》(第 2 版)由周云、高荣完成,《房地产经纪实务》(第 2 版)由周云、顾振东、倪莉、盛承懋、张怡完成,《房地产经纪风险与案例分析》由周云、黄国华、张连生、顾振东、张怡完成。

具有专门知识的专业人才,是房地产经纪业发展的重要保障。让我们共同努力,为房地产经纪事业科学、健康、持续的发展尽我们应尽的职责。

周 云

2012-7-5 于江枫园

目 录

第一章 房地产经纪业务	001
第一节 房地产经纪业务的分类	001
一、根据经纪人与委托人之间的关系划分	001
二、根据房地产市场分级的方法划分	002
三、根据房地产经纪所促成的房地产交易的不同方式划分	002
第二节 房地产经纪业务一般流程及其内容	003
一、信息的搜集、整理与传播	004
二、房源与客源的开拓	006
三、业务洽谈	007
四、物业查验	007
五、签订房地产经纪合同	008
六、引领看房	009
七、代理或协助交易及相关事宜	009
八、物业交验	010
九、佣金结算	010
十、售后服务	011
第三节 主要房地产经纪业务类型及其重要环节	011
一、房地产居间业务	011
二、房地产代理业务	014
三、存量房买卖、租赁经纪业务	018
四、新建商品房销售代理业务	025
第四节 影响房地产经纪业务成交因素的综合分析	033
一、物业因素	033
二、委托人及其客户因素	036
三、房地产经纪人因素	037



四、房地产经纪机构因素	039
复习思考题	040
第二章 房地产经纪合同	042
第一节 房地产经纪合同概述	042
一、房地产经纪合同的概念	042
二、房地产经纪合同的特征	043
三、房地产经纪合同的主要条款	044
第二节 各类房地产经纪合同文本	045
复习思考题	083
第三章 房地产实地查看	084
第一节 房地产的分类	084
一、房地产的综合分类	084
二、房地产按照用途分类描述	086
三、住房的分类	088
第二节 房地产区位	091
一、房地产区位的概念与特征	091
二、房地产区位因素	092
第三节 房地产实物	094
一、土地实物状况	094
二、房屋建筑物实物状况	096
三、环境与景观	111
第四节 房地产权益状况	124
一、房地产权利的种类	124
二、房地产相关权利的关系	134
复习思考题	140
第四章 房地产交易	141
第一节 房地产市场	141
一、房地产市场的涵义	141
二、房地产市场的基本特征	142

三、房地产市场的特殊性	143
四、房地产市场体系	145
五、房地产市场的类型	145
六、我国房地产市场结构	146
第二节 房地产交易类型与流程	148
一、房地产转让	148
二、房屋租赁	153
三、房地产抵押	158
第三节 房地产交易合同	164
一、房地产买卖合同	164
二、房屋租赁合同	185
三、房地产抵押合同	193
第四节 房地产网上交易	196
一、网上挂牌	196
二、网上签约	197
三、合同备案	198
第五节 房地产交易中其他法律文件及其识别	202
一、《建设用地规划许可证》	202
二、《建设工程规划许可证》	202
三、《施工许可证》	203
四、《商品房预售许可证》	204
五、《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》	204
复习思考题	206

第五章 房地产交易价格	207
第一节 房地产价格的概念及特征	207
一、房地产价格的概念	207
二、房地产价格的特征	208
第二节 房地产价格的影响因素	209
第三节 房地产价格的种类	214
一、土地价格、建筑物价格和房地价格	214
二、基准地价、标定地价和房屋重置价格	214



三、总价格、单位价格和楼面地价	215
四、成交价格、市场价格、理论价格	216
五、市场调节价、政府指导价和政府定价	217
六、买卖价格、租赁价格、抵押价值、典价、保险价值、课税价值等	217
七、实际价格和名义价格	218
八、现房价格和期房价格	219
九、起价、标价、成交价和均价	220
十、评估价、保留价、起拍价、应价和成交价	220
十一、房屋租金及其种类	221
第四节 房地产估价基本方法	222
一、房地产估价概述	222
二、市场法	224
三、成本法	230
四、收益法	237
复习思考题	243
第六章 房地产交易税费	245
第一节 税收的基本原理及相关术语	245
第二节 我国的房地产税收	246
一、契税	247
二、营业税、城市维护建设税和教育费附加	248
三、土地增值税	249
四、房产税	251
五、印花税	252
六、企业所得税	253
七、个人所得税	254
八、有关住房税收的优惠政策	254
复习思考题	256
第七章 房地产登记	257
第一节 房地产登记是取得产权证的前提	257
第二节 房地产权属登记的种类	259

一、总登记	259
二、土地使用权登记	259
三、房屋所有权初始登记(新建房屋登记)	261
四、房屋产权转移登记	261
五、变更登记	261
六、他项权利登记	262
七、注销登记	262
第三节 房地产登记的范围	263
一、地域范围	263
二、房屋范围	263
第四节 房地产登记的基本程序	264
一、受理登记申请(登记收件)	264
二、勘丈绘图	264
三、产权(权属)审查、确认	264
四、核准登记并绘制权证	264
五、颁发或者注销权属证书	265
复习思考题	282
第八章 房地产经纪服务相关业务	283
第一节 房地产咨询	283
一、房地产咨询的范畴与作用	283
二、房地产咨询业务的基本流程	284
三、房地产咨询的服务方式	286
第二节 住房贷款	287
一、个人住房贷款的种类	287
二、基本要素及主要术语	289
三、还贷方式	291
四、应用计算	293
五、房地产抵押贷款的基本流程	298
复习思考题	300

学习要求

- 掌握:存量房买卖代理、居间业务基本流程,存量房租赁代理、居间业务基本流程。
- 熟悉:新建商品房销售代理业务基本流程。

第一节 房地产经纪业务的分类

房地产经纪业务类型的划分不是很复杂,但各种类型之间的边界有时是很难确定的——根据业务接洽的深度和内容的不同,很难在实际操作中有明确的界限来区分不同类型房地产经纪业务的边界。不同的房地产经纪业务涉及不同的房地产细分市场,或形成业务经营模式的不同,这就使得房地产经纪机构需要根据自身条件及行业竞争情况扬长避短地进行选择,从而形成房地产经纪行业内部的专业化分工。

一般的划分方法有以下几种。

一、根据经纪人与委托人之间的关系划分

根据经纪活动中经纪人与委托人之间关系的不同,房地产经纪业务一般分为三种类型:房地产居间、房地产行纪和房地产代理。

居间,是房地产经纪活动中最本质、最经常的服务行为。房地产居间是指房地产经纪机构以自己的名义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媒介服务,并向委托人收取佣金的有偿服务行为。根据房地产交易



形式的不同,房地产居间可以分为:房地产投资居间、房地产买卖居间、房地产租赁居间、房地产置换居间、房地产抵押居间等类型。目前存量房买卖中广泛存在房地产居间行为。

相对于房地产居间而言,房地产代理的经纪人与委托人之间有更加长期且较稳定的合作关系。根据服务对象的不同,代理业务又可分为卖方代理和买方代理。委托人为房地产开发商、存量房的所有者或是出租房屋的业主的代理行为称为卖方代理;受需要购买或承租房屋的机构或个人委托而进行的代理行为称为买方代理。代理人只能在委托人的授权范围内,以委托人的名义从事代理活动。

经纪活动中还有一种行为那就是“行纪”。从一般概念而言,行纪也属于居间的范畴,但与本质性居间活动的主要区别是经纪人的行纪行为意味着有明确的委托方,即: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。房地产行纪与一般商业经纪活动中的“典当”含义相同。

“行纪”在某种程度上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”与自营也很相似,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,而是依据委托人的委托来进行活动。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。

表 1-1 房地产经纪行为的差异性比较

类 型	有无明确委托方	是否以自己的名义	是否占有商品
居 间	无	是	否
行 纪	有	是	否/是
代 理	有	否	否

二、根据房地产市场分级的方法划分

根据房地产市场分级的方法,房地产经纪业务又可以分为:土地交易经纪业务,新建商品房交易经纪业务和存量房交易经纪业务。

三、根据房地产经纪所促成的房地产交易的不同方式划分

根据房地产经纪所促成的房地产交易的不同方式,还可以将房地产经纪业务分

为:房地产买卖经纪、房地产租赁经纪、房地产抵押经纪等。

第二节 房地产经纪业务一般流程及其内容

房地产经纪活动因其较强的地域性和交易的个别性的特点,使每一种业务、每一个不同地区的习惯性做法,包括各个地方的政策制度都会有较大的差异,因此,房地产经纪业务进行的流程没有什么定式,一般的业务流程和操作内容主要有:信息的搜集整理与传播、房源与客源的开拓、业务洽谈、物业查验、签订房地产经纪合同、引领看房、代理或协助交易及相关事宜、物业交割、佣金结算、售后服务。房地产经纪业务流程见图 1-1。

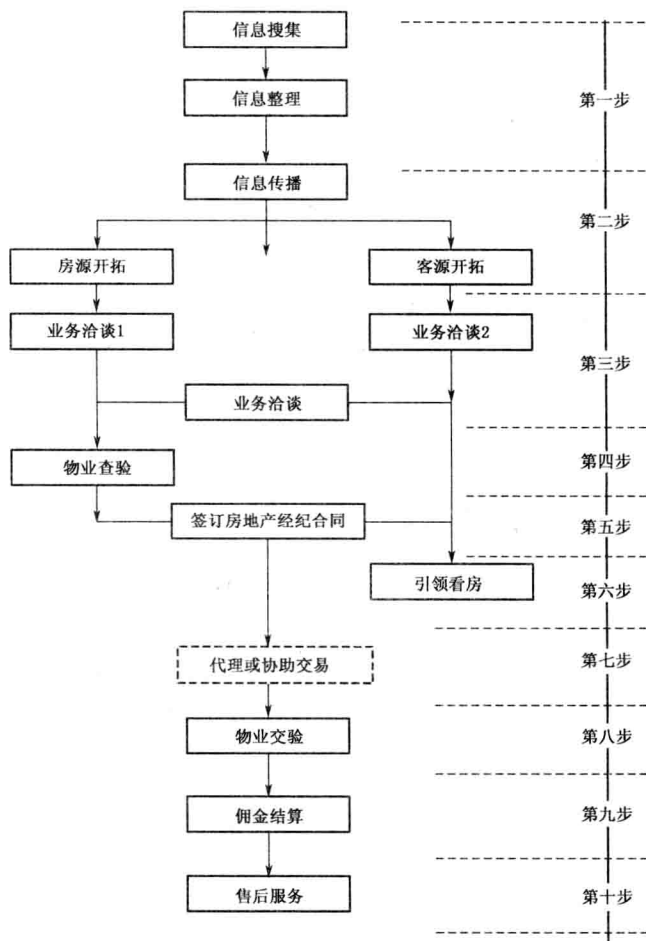


图 1-1 房地产经纪业务流程示意图



一、信息的搜集、整理与传播

信息,是房地产经纪人赖以从事业务、开展经营活动的重要基础资源,经纪人和经纪机构拥有信息量的多少、质量的优劣——尤其是有效信息源的多少,决定着经纪业务成就的大小。因此,收集、整理、传播信息是房地产经纪人业务活动的基础工作。

(1) 房地产经纪信息的特点

任何房地产信息根据房地产及其信息所固有的特性,一般存在着3个方面的特点,即:时效性、地域性和扩散性。

① 时效性。信息具有时效性是因为信息是一种动态资源。在某一时刻,信息能够发挥或产生资源效益,在另一时刻则失去资源效益。经纪人要尽可能快地捕捉信息,得到有价值的信息后要尽快寻找客户,完成交易。一旦信息失去时效性,那么它的效用就会降低,甚至完全丧失。如果房地产经纪人根据失去时效的信息作出错误的决策,不仅给买卖双方带来损失,也会给自己的利益带来损失,使自己的信誉受到影响。

② 地域性。信息的地域性是因为许多信息发挥效用的空间是有限的,由于房地产的不可移动性,其信息的地域性更加突出。

③ 扩散性。信息的扩散性是指不管如何保密或封锁,信息总是可以扩散的,而且通过的渠道和传输手段也是多种多样的。信息的扩散对房地产经纪人的作用具有双重性,有利的一面是经纪人能轻易获取信息,不利的一面是信息扩散导致买卖双方直接会面的可能性增大,经纪人可能失去一些获利机会。经纪人要学会趋利避害,要善于利用时间差,在信息未扩散前找到客户,完成交易。

(2) 房地产经纪信息的内容

房地产经纪人获取信息的内容根据经纪业务的深度和进展阶段性的不同可以分为宏观信息和微观信息两类。

① 宏观信息。房地产经纪人在受理具体的业务之前,搜集和获取信息的类别是较为广泛和宏观的,一般根据经纪人事先制订的业务发展计划、业务类型、地域范围以及经纪人所属机构的营销策略来确定信息取得的原则、类别和内容。由于现今社会正处于一个信息爆炸的时代,也就是说,获取信息不难,但要获取为业务所需要的、具有经济价值的(无论是现存的还是潜在的)、有用的信息必须是事先有计划、有方略的。一般的信息包括下面几种类别:房地产供给方的信息,包括:政府供应、机构—开发商供应和个体产权人供应情况;房地产需求方的信息,包括:需求方的类

型、数量、愿望、支付能力；房地产市场环境信息，包括：政策法律信息、宏微观经济信息、社会文化信息等。

② 微观信息。房地产经纪人受理了委托业务后，所收集的信息主要是有针对性的信息，一般应包括以下三个方面的内容：标的物信息、与标的物相关的市场信息和委托方信息。标的物信息是指标的物业的物质状况、权属状况、环境状况等方面的信息；与标的物相关的市场信息是指标的物所属的房地产分类市场，如中心城区二手住宅市场、城市边缘区别墅市场等的供求信息、价格信息等；委托方信息包括委托方的类型（如个人或法人，法人的经营类型）、信誉情况等。

（3）房地产经纪信息的搜集

对房地产经纪信息的搜集，客观地讲是房地产经纪业务的起点，也是房地产经纪人提供经纪服务工作的基础。搜集信息要做到主动及时，以保证信息的时效性；要真实可靠，将搜集到的信息进行严格核实、检测、筛选，去伪存真，以保证信息的准确性；要明确信息搜集的任务、目的、对象，避免盲目性，搜集信息要有针对性。

信息搜集一般有以下几种渠道：

① 通过报刊资料搜集信息。各类报纸杂志中包含有丰富的信息资源。除专业的房地产报纸杂志外，其他一些资料也有房地产信息。

② 通过房地产开发企业内部搜集。经纪人应与开发企业建立良好的合作关系，以便获得第一手信息资料。

③ 通过定期交纳一定的费用加入信息网络组织。信息网络组织已在许多地方设立。通过网络组织成员之间的相互交流，或者通过网络成员之间提供刊物和联机服务、咨询能获得大量信息。

④ 在房地产交易市场、展销会等场所搜集信息。房地产交易必须到房地产市场办理评估、交费、纳税、登记等有关手续，汇集了买卖双方的人流。房地产市场自然能汇集大量的供求信息。

各种房地产经纪信息有真有假，要进行筛选、分析、整理，去伪存真，去粗取精。同时，信息的时间性很强，必须注意其时效性。有些信息还有一定的局限性和偶然性，采用时不应以偏概全，不符合实际情况的信息要及时辨认，以排除干扰，不予采用。对看准了可以采用的信息，要尽快整理、利用，并通过有效的传播手段予以传播，以此获得效益。

（4）房地产经纪信息的整理

经纪人搜集到的信息是大量的，而真正有效的、能够达成交易、直接获利的信息只是少数。因此，对房地产经纪信息的处理要做到准确、及时、有针对性，以免形成



不必要的浪费,同时又失去交易机会。因此,房地产经纪人对搜集到的信息必须进行必要的加工、整理,其方法和步骤如下:

① 筛选。通过归纳、分析、对比,去粗取精,去伪存真,剔除重复信息。

② 分类排序。对有价值的信息按目的、要求、时间、地域、需求层次等进行分类、排列成序。

③ 存贮。许多信息一时用不上,有些信息可能不止用一次,必须存贮。

④ 评估、分析。对信息的含量、价值、时效等作出评估、判断,挑选出直接用于交易的信息,同时提取一批与之相关的信息,为交易谈判服务。

完成以上工作后,可以着手寻找客户了。

(5) 房地产经纪信息的传播

有效的信息传播,是房地产经纪业务开展的关键环节。房地产经纪信息传播的内容以微观信息为主,主要包括两类,即:委托标的物 and 委托方的信息(主要在代理销售时)。传播方式可以通过报纸、电视广告、经纪机构店铺招贴、人员推介、网络、邮发函件等方式。值得注意的是,目前很多房产经纪机构及执业人员都非常重视运用信息高速通道及互联网技术进行信息的采集及传递,使信息成为房地产经纪人的知识财富并转化为实际经营能力。这已成为各房产经纪机构及执业人员提高其竞争能力的有效途径。

房地产信息传播的方式与渠道有多种,对于新建商品房销售代理信息的传播一般采用派发单张宣传页、楼书以及楼盘现场、样板房展示、各种媒体宣传等。存量房买卖及租赁代理、居间信息的传播主要通过报纸广告、房展会、门店、中介公司的网站、亲友的介绍等方式。

二、房源与客源的开拓

在房地产经纪业务中,房地产供需双方的存在是形成交易以及为此而提供中介经纪服务的前提,以房地产经纪人的角色,将支持房地产经纪业务存在的、对房地产有供需要求的双方,分别称之为“房源”和“客源”。房源和客源都是房地产经纪人及经纪机构开展业务的资源,他们互为条件、互为目标。拥有房源和客源数量越多、类型越多的经纪机构在市场中的竞争实力和地位也就越高。只有不断地搜集、积累和利用更多的房源与客源信息,才能取得更好的经纪业绩;只有不断地挖掘房源与客源,开拓客户,才能创造出更多的成交机会。

(1) 关于房源

在房地产经纪业务中,一般将拥有房地产并想要转让的一方称为房源,这是房

房地产经纪业务开展的供方,包括业主(或委托人)以及委托(或预委托)出售或出租的房地产。

对房源开拓的渠道主要分为大业主和小业主两种。对于小业主一般通过报纸广告、路牌广告、派发宣传单、电话访问、互联网、直接接触等方式;大业主主要是指房地产开发商、房地产相关行业、大型企事业单位、资产管理公司、银行等,一般主要是通过主动接触、专人(或专门工作小组)洽谈的方式进行。

(2) 关于客源

在房地产经纪业务中,将对房地产有需求的一方称为客源,也就是房地产经纪业务开展的需方,包括一切对购买或租赁房地产有现实需求或潜在需求的客户。

对客源开拓的渠道主要是通过广告(包括报纸、电视、网络、宣传单张、广播等各种媒体)、会员俱乐部、讲座等方式,通过有效的市场营销手段,建立良好的社会形象和更多长期和较为稳定的客户关系。

三、业务洽谈

房地产经纪人的业务洽谈根据业务受理的情况可以分为两个层次。

第一个层次,咨询洽谈。这一环节的重点是咨询和介绍,在客户尚未确定是否与经纪机构之间产生委托与被委托关系之前,经纪人所进行的业务洽谈只能属于咨询洽谈,虽然不是合同谈判但对业务的达成所起到的作用是相当重要的。在这一环节中,房地产经纪人的专业水准与业务能力在很大程度上会决定业务是否继续。

第二个层次,业务洽谈。当委托人已有初步委托意向时,房地产经纪机构就要派出专门的经纪人员与其进行业务洽谈。首先,业务洽谈的关键是要仔细倾听客户陈述,以充分了解委托人的意图与要求,衡量自身接受委托、完成任务的能力;其次,应通过查验有关证件如身份证、公司营业执照、产权证、土地使用证、新建工程规划许可证以及施工许可证等来了解委托人的主体资格、生产经营状况及信誉;第三,要向客户告知自己及房地产经纪机构的姓名、名称、资格以及按房地产经纪执业规范必须告知的所有事项;第四,与客户进行协商经纪方式、佣金标准、服务标准以及拟采用的经纪合同类型及文本等关键事项,达成委托意向。

四、物业查验

在房地产经纪活动中,交易活动存在的实质是有真实而可靠的房地产——物业



的存在,因此,无论是存量房交易还是新建商品房的交易,无论是买卖交易还是租赁交易,房地产经纪人都必须以严格而专业的态度和程序查验物业,在此基础上接受委托,以此作为进一步交易的资源。

(1) 物业查验的主要内容

① 物业的实物状况

对于即将交易的物业实物的现状以及历史的建筑结构等状况进行检查,包括物业所处地块的具体位置和形状、朝向、楼层、房屋建筑的结构、设备、装修情况、房屋建筑的成新度等。

② 物业的权属情况

对物业权属情况的查验主要是通过各类产权文件进行必要的检查和了解相关事实,包括物业权属的类别与范围。

物业权属的真实性与可靠性,是决定交易是否能够进行的前提。对于权属有争议的物业、或未取得房地产权证、或房屋被司法或行政部门依法限制和查封等各种原因而造成房地产产权不完整的,都不得转让出租、抵押,因而涉及此类物业的经纪业务不能成立。这也是房地产经纪活动中的主要风险之一。

另外,房地产其他权利设定情况,即有无设定抵押权、租赁权;如果有,权利人是谁,期限如何确定,这些情况,都将对标的物业交易的难易,以及价格、手续等方面产生很大的影响,必须在事先搞清楚。

③ 物业的环境状况。物业的环境状况是人们购置物业时考虑的重要因素,这里所涉及的环境主要是指自然环境或称为物质环境,包括:标的物业相邻的物业类型、周边的交通、绿地、生活设施、自然景观、污染情况等。这些环境状况将人们所关注的物业的最基本的条件(如:位置、地段、朝向等)具体化。

(2) 物业查验的基本途径

房地产经纪人查验物业实际上就是一个对物业进行调查和验收的过程,其中包括两个方面:一方面是对物业“身份”的查验,即对该物业所涉及的证明其合法、安全存在的相关法律文件的查验;另一方面是对物业实地的查勘,通过物业现场的实地察看、了解,全面掌握与收受委托物业的真实状况,包括对相关人员的调研和了解。实际操作中,这两个方面是缺一不可,相辅相成的。

五、签订房地产经纪合同

接受委托人委托,应签订委托合同(委托协议),委托合同也称经纪合同,具体形式应根据业务类型的不同而异,如居间业务应签房地产居间合同,代理业务应签房