



# 房地产 经纪实务

陈林杰 编著

免费提供  
授课用  
电子课件



机械工业出版社  
China Machine Press

高职高专房地产类专业实用教材



# 房地产 经纪实务

陈林杰 编著



机械工业出版社  
China Machine Press

本书是根据房地产经纪行业发展的需要以及国家示范院校精品课程的教学改革与实践经验编写而成。全书融合了房地产经纪人考试大纲的4部分内容：房地产基本制度与政策、房地产经纪概论、房地产经纪实务、房地产经纪相关知识。本书理论性与实践性相结合，根据最新行业动态和最新科技知识，紧扣企业实践，重点突出了房地产经纪业务技能培养，具有较强的可读性、可学性和实战性。

本书既可作为大专院校房地产类专业的教材，也可作为房地产企业岗位培训、函授教育、资格考试用书，并可供从事房地产市场营销的人员自学参考。

封底无防伪标均为盗版

版权所有，侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

## 图书在版编目（CIP）数据

房地产经纪实务/陈林杰编著. —北京：机械工业出版社，2011.7  
（高职高专房地产类专业实用教材）

ISBN 978-7-111-35080-4

I. 房… II. 陈… III. 房地产业—经纪人—高等职业教育—教材 IV. F293.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第144196号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：李梦薇 黄姗姗 版式设计：刘永青

北京瑞德印刷有限公司印刷

2011年8月第1版第1次印刷

170mm×242mm·22.5印张

标准书号：ISBN 978-7-111-35080-4

定价：36.00元

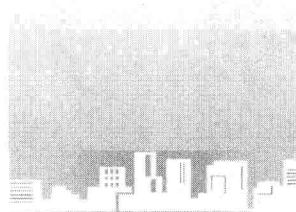
凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：（010）88379210；88361066

购书热线：（010）68326294；88379649；68995259

投稿热线：（010）88379007

读者信箱：hzjg@hzbook.com



# 编委会

## 编委会主任

温妮妮

## 编委会副主任

栾淑梅 苏德利 高 群

## 编委会成员（以姓氏笔画为序）

王雪梅	王照雯	左 静	孙久艳
刘 涛	寿金宝	陈林杰	张国栋
张素菲	郑秀春	徐春波	

# 前 言

《房地产经纪实务》一书定位于培养大学生的房地产专业技能水平，毕业后能够从事房地产经纪的基本工作，其主要特色是突出了技能与思路的结合，根据最新行业动态，紧扣企业实践，除理论部分简明实用外，充实了大量的实践案例内容，并重点编写了房地产经纪的策略与操作流程、程序，以提高大学生的岗位实践能力。

本书与全国注册房地产经纪人从业资格考试教育紧密相联，融合了房地产经纪人考试大纲的4部分内容：房地产基本制度与政策、房地产经纪概论、房地产经纪实务、房地产经纪相关知识。全书分为4篇13章，对房地产经纪的基本现状、基本理论、基本规律、经纪业务流程、运作技巧及其相关知识进行了系统、全面、详尽的论述。

与国内同类教材相比，本书独特之处在于以下几点。①体系完整。本书融合了房地产经纪人考试大纲的全部内容，设计了房地产经纪理论、策略、操作思路、流程、案例分析、经验、图表、实训等内容。②内容新。本书吸收了本专业最新研究成果，紧扣房地产行业的最新动态、融入了最新国家政策法规。③操作性强。本书紧扣企业实践，注重实务、突出实训。以真实项目作为教学任务，每章除了核心理论阐述外，配有“学习目标”、“学习任务”，安排有实训题目、实训指导，重点突出房地产经纪操作思路、操作流程以及操作程序。④提供了切实可行的教学建议。书中包括学时安排、教学方式与考核方法，可读性、可学性和实战性强。

房地产经纪行业是快速发展的行业，编出一部指导实践的教材是很困难的。虽然作者已经做了许多努力，力图使本教材尽善尽美，但限于作者的能力和水平，教材中的缺点和错误在所难免，敬请各位同行、专家和广大读者批评指正，以使教材日臻完善。

本书的编写得到国内各高校同行和江苏中广置业有限责任公司的大力支持，如果说本书有一点点进步的话，那么也是站在他们肩上的缘故，在此表示由衷的感谢。同时，本书也引用了网上一些相关资料，有可能会疏漏备注，在此向资料的作者表示歉意并致以由衷的谢意。此外，还要感谢机械工业出版社高伟编辑的大力支持。

联系邮箱：ngy001@163.com

编 者

2011年6月于南京

# 教学建议

## 一、学时安排

房地产经纪业务	章	内 容	理论学时	实践学时	备注
第一篇 房地产经纪基础知识	1	认识房地产经纪	2	2	熟悉
	2	房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系	2	2	掌握
第二篇 房地产营销实务	3	房地产市场调研与市场细分	2	2	掌握
	4	房地产项目市场定位、定价与市场推广	2	2	掌握
	5	房地产营销组织与销售管理	2	2	掌握
第三篇 房地产经纪业务处理	6	房地产交易流程与合同	2	2	掌握
	7	房地产经纪基本业务	4	2	掌握
	8	房地产经纪其他业务	2	2	熟悉
	9	房地产税费	4	4	掌握
	10	房地产居间业务管理	4	4	掌握
	11	房地产经纪企业管理	2	2	熟悉
第四篇 房地产经纪制度政策与相关知识	12	房地产经纪活动相关法律制度与政策	6~10	4	掌握
	13	房地产经纪相关知识	6~10	4	熟悉
	合计		40~48	34	

注：各章节根据不同专业的要求在课时浮动范围内调整课时。

## 二、教学方式与考核方法

本课程在教学方式上，采用“案例引导、任务驱动”教学法，将所要学习的新

知识隐含在几个典型的工作任务之中,学生通过对任务进行分析、讨论,明确它大体涉及哪些相关知识,在老师的指导、帮助下,引导学生由易到难、循序渐进地完成一系列“任务”,从而得到清晰的思路、方法和知识的脉络,最后实现学习目的。在完成任务的过程中,培养分析问题、解决问题的能力,从而激发他们的求知欲望,培养出独立探索、勇于开拓进取的自学能力。

本书不仅要传授房地产经纪知识和营销理论知识,还要培养学生在房地产真实交易项目背景下的业务应用能力和经营策划活动技巧。在教学中主要采用真实交易项目教学法,包含有模拟经纪公司实训教学法、任务教学法、案例教学法、情境教学法 and 小组研讨法等。这些方法主要体现了协作式、探究式的学习方式,教学方式以分组形式为主,在房地产交易项目实践过程中,学生要到企业中进行大量的实际调查和查阅大量的资料,这可以丰富教学内容,调动学生学习的兴趣,激发他们的学习热情和互动交流意识,使学生真正成为学习的主人。

### 1. 注重对学生学习过程的评价

对学生学习本课程过程的评价,包括参与讨论的积极态度、自信心、实际操作技能、合作交流意识以及独立思考的能力、创新思维能力等方面,如:

- (1) 是否积极主动地参与讨论和分析;
- (2) 是否敢于表达自己的想法,对自己的观点有充分的自信;
- (3) 是否积极认真地参与模拟实践和应用实践;
- (4) 是否敢于尝试从不同角度思考问题,有独到的见解;
- (5) 能否理解他人的思路,并在与小组成员合作交流中得到启发与进步;
- (6) 是否有认真反思自己思考过程的认识。

### 2. 恰当评价学生的理论知识与实际操作技能

本课程强调对理论知识的应用,在评价学生的学习效果时,要侧重实践能力的考察。通过对学生参与课堂讨论的质量、分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力等多方面表现的考查,再结合基础理论知识考核综合评价学生的学习效果。实际操作能力与理论知识考核以 5:5 的比例给予最终评定。

### 3. 重视对学生的启发

对学生进行启发式教学。在学习每个模块的知识点时,通过设置的工作任务内容和学习过程,从管理者或信息使用者的角度提出问题,启发学生进行思考、分析、判断,最后教师再加以归纳、总结。在学生思考和分析时,教师要注重引导和提示。最终达到学生“独立(或换位)思考——分析、推理、选择——归纳整理、深刻理解——吸收创新”逐层递进的能力目标。

# 目 录

前 言  
教学建议

## 第一篇 房地产经纪基础知识

第 1 章 认识房地产经纪 .....	2
案例 1-1 美国的房地产经纪业 .....	2
1.1 经纪与房地产经纪 .....	3
1.2 房地产经纪业 .....	6
1.3 房地产经纪业与现代服务业 .....	10
1.4 房地产经纪行业管理概述 .....	11
1.5 房地产经纪行业管理的内容 .....	13
1.6 中国内地房地产经纪行业的发展 .....	17
第 2 章 房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系 .....	20
案例 2-1 房地产经纪机构违规案例通报 .....	21
2.1 房地产经纪人员 .....	21
2.2 房地产经纪机构 .....	28
2.3 房地产经纪职业规范 .....	34
2.4 房地产经纪诚信体系 .....	39

## 第二篇 房地产营销实务

第 3 章 房地产市场调研与市场细分 .....	42
案例 3-1 “都市新锐”市场细分 .....	42



3.1	房地产市场营销概念与流程	44
3.2	房地产市场调研	50
3.3	房地产市场细分	58
<b>第4章</b>	<b>房地产项目市场定位、定价与市场推广</b>	<b>65</b>
案例4-1	成都市五块石商业地产项目推广方案	65
4.1	房地产项目定位	67
4.2	房地产定价策略	71
4.3	房地产市场推广	78
4.4	房地产营销渠道	88
<b>第5章</b>	<b>房地产营销组织与销售管理</b>	<b>92</b>
案例5-1	某售楼部开放期销售活动方案	92
5.1	房地产营销计划	93
5.2	房地产营销组织与模式	94
5.3	房地产营销组织设计过程	96
5.4	房地产营销控制的基本程序	97
5.5	房地产营销控制的方法	98
5.6	房地产营销管理	99

## 第三篇 房地产经纪业务处理

<b>第6章</b>	<b>房地产交易流程与合同</b>	<b>106</b>
案例6-1	市法院先予执行两起房屋租赁合同纠纷案	106
6.1	房地产转让的基本流程与合同	107
6.2	房地产租赁的基本流程与合同	116
6.3	房地产抵押的基本流程与合同	118
<b>第7章</b>	<b>房地产经纪基本业务</b>	<b>125</b>
案例7-1	小刘的错误	125
7.1	房地产经纪基本业务概述	126
7.2	二手房居间业务	130
7.3	房地产代理业务	136

<b>第 8 章 房地产经纪其他业务</b> .....	144
案例 8-1 一宗房产拍卖引起的轩然大波 .....	144
8.1 房地产行纪和房地产拍卖 .....	146
8.2 房地产经纪业务中的代办服务 .....	147
8.3 房地产经纪业务中的咨询服务 .....	149
<b>第 9 章 房地产税费</b> .....	153
案例 9-1 税费搞晕购房人 .....	153
9.1 房地产税费概况 .....	154
9.2 商品房买卖税费 .....	156
9.3 二手房买卖税费 .....	159
9.4 房屋租赁税费 .....	163
9.5 房屋抵押、评估、中介服务等相关税费 .....	164
9.6 房地产交易中的税费负担 .....	166
9.7 房地产税费案例 .....	169
<b>第 10 章 房地产居间业务管理</b> .....	171
案例 10-1 毛小姐是否该付违约金 .....	171
案例 10-2 经纪佣金谁来付 .....	172
10.1 房地产居间业务的开设 .....	173
10.2 房地产居间业务的房源管理 .....	178
10.3 房地产居间业务的客源管理 .....	182
10.4 房地产居间业务的促成 .....	187
10.5 房地产居间业务操作 .....	201
<b>第 11 章 房地产经纪企业管理</b> .....	209
案例 11-1 上房置换模式打开置业之门 .....	209
案例 11-2 创辉掌门人回应关店风波：坦承扩张过急 .....	210
11.1 房地产经纪企业经营理念与发展战略 .....	211
11.2 房地产经纪企业运营管理 .....	213
11.3 房地产经纪企业人力资源管理 .....	218
11.4 房地产经纪企业品牌管理 .....	220
11.5 房地产经纪企业的客户关系管理 .....	222
11.6 房地产经纪信息管理 .....	225

11.7 房地产经纪业务的风险管理 .....	231
-------------------------	-----

## 第四篇 房地产经纪制度政策与相关知识

第12章 房地产经纪活动相关法律制度与政策 .....	240
案例 12-1 GP 房地产开发公司的行政处罚 .....	240
案例 12-2 四平市工商局查处某房地产测绘公司滥收费用案 .....	241
12.1 法律基础知识 .....	242
12.2 房地产法律法规概述 .....	244
12.3 建设用地制度与政策 .....	248
12.4 房地产开发建设经营管理制度与政策 .....	255
12.5 房地产交易管理制度与政策 .....	266
12.6 房地产权属登记制度与政策 .....	279
12.7 房地产中介服务管理制度与政策 .....	285
12.8 房地产税收制度与政策 .....	289
12.9 住房公积金制度与政策 .....	298
12.10 物业管理制度与政策 .....	300
第13章 房地产经纪相关知识 .....	304
案例 13-1 阳光与风根本见不到了 .....	304
13.1 建筑知识 .....	305
13.2 房地产测绘知识 .....	310
13.3 城市和城市规划知识 .....	313
13.4 环境知识 .....	320
13.5 房地产市场和投资知识 .....	321
13.6 房地产价格和估价知识 .....	328
13.7 金融知识 .....	336
13.8 保险知识 .....	340
13.9 统计知识 .....	342
13.10 心理学知识 .....	343
附录 房地产经纪人考试大纲 .....	346
参考文献 .....	348

# 房地产经纪基础知识

本篇是房地产经纪基础知识模块。主要内容有以下两方面。

1. 认识房地产经纪。主要介绍了经纪的概念及其起源，房地产经纪的内涵、必要性、作用、功能定位、活动方式，中国房地产经纪业产生与发展的历史、西方国家房地产经纪业产生与发展的历史，房地产经纪业的行业性质、发展房地产经纪业的现实意义，房地产经纪行业管理的含义、作用、基本原则、基本模式、基本框架和行业组织，中国香港、中国台湾和美国房地产经纪行业管理的基本制度，中国内地房地产经纪行业发展的指导思想、管理模式和对策思路。

2. 房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系。主要介绍了房地产经纪人员职业资格的种类、职业资格考试、注册，房地产经纪人员的权利与义务、职业道德的内涵、形成及基本要求，房地产经纪人员的心理素质、礼仪和知识结构等职业素养，房地产经纪人员的职业技能的构成和培养，房地产经纪机构的设立和注销，房地产经纪机构的基本类型、经营模式和组织系统，房地产经纪基本职业规范、禁止行为以及房地产经纪诚信体系。

# 第 1 章

## 认识房地产经纪

### 学习目标

1. 了解国内外房地产经纪业的发展状况，包括中国、西方国家房地产经纪业产生与发展的历史，1949 年以后中国香港地区、台湾地区房地产经纪业的发展及行业管理的基本制度，美国房地产经纪行业管理的基本制度。
2. 熟悉经纪的内涵、必要性及其起源，经纪的特点和作用，发展房地产经纪业的现实意义；熟悉房地产经纪业的行业性质、房地产经纪业与现代服务业；熟悉房地产经纪行业发展的指导思想、管理模式和发展思路。
3. 掌握房地产经纪的概念、内涵和必要性、作用、功能定位、活动的方式和经纪收入；掌握房地产经纪业的行业性质、行业管理的涵义与作用、基本原则、基本模式、基本框架和主要内容以及行业组织。

### 技能要求

1. 能够对当地房地产经纪业的发展现状进行调查分析。
2. 能够对当地房地产经纪企业的业务种类和业务操作流程等进行初步的调查分析。
3. 能够区分房地产经纪活动的类型，具备进一步学习房地产专业知识和房地产经纪业务操作流程的能力。
4. 能够对当地房地产经纪行业管理的基本模式、主要内容进行初步调查和分析。

### 案例 1-1 美国的房地产经纪业

美国的房地产经纪业是相当发达的，每年开发的房屋有 95% 以上是通过房地产经纪机构销售的。美国的房地产法规有在联邦层面上的全国统一的法规，也有各州结合自身特点颁布的相关法规，还有行业协会颁布的规则，可谓多位一体，具体的法规有联邦法、执照

法、合同法规、一般代理人法规、专业伦理法等。美国目前持有房地产经纪人执照的有250万人之多,几乎占美国人口的1%,房地产销售员则更多。在美国,房地产经纪人的地位很高,他们同律师、医生一样,属于白领阶层,其收入也相当丰厚,有些经纪人同时还是律师。美国房地产经纪业务的佣金率是相当高的,一般来说,对未开发土地转让的销售佣金率为销售总额的6%~10%,独户住宅的佣金率为3%~8%,大型商业用房地产的佣金率为3%~6%。尽管佣金率这样高,一般的美国人在购买或销售房地产时,首先想到的还是寻找经纪人为其服务。据最新统计资料,在美国房地产的一期市场(我国通常称为新建商品房市场),通过经纪人销售的约为20%;二期市场(我国通常称为存量房地产市场),通过经纪人销售的约占90%~95%。

## 案例讨论

从美国的房地产经纪业思考中国房地产经纪行业的未来前景。

## 学习任务

从互联网上了解我国房地产经纪行业和本地区房地产经纪企业的情况,写一份概况报告。

# 1.1 经纪与房地产经纪

## 1. 经纪的概念及其起源

(1) 经纪的概念。经纪是经济活动中的一种中介服务行为,即经纪活动,具体是指以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事的居间、代理、行纪等经纪业务的经济活动。我国经纪活动最主要的方式:①居间,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,并收取委托人佣金的行为,目的是撮合双方交易成功;②代理,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;③行纪,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。

(2) 经纪的起源。经纪的产生和发展是商品生产和商品交换发展的产物,是社会分工的必然结果。中国古代经纪人员的行业组织最早可以追溯到唐代。当今西方发达国家的经纪业相当发达,涉足许多行业。经纪的特点体现在活动范围的广泛性、活动内容的服务性、活动主题的广泛性、活动内容的居间性、活动目的的有偿性和活动责任的确定性6个方面。

## 2. 房地产经纪的内涵和必要性

(1) 房地产经纪的内涵。房地产经纪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。目前中国的房地产服务业有广义和狭义之分。狭义的是《中华人民共和国城市房地产管理法》(以下简称《城市房地产

管理法》)中所称的房地产中介,它包括房地产经纪、估价、咨询;广义的房地产业则包括为房地产经济活动提供信息咨询服务和事务代理服务的各类服务性机构,如经纪、估价、咨询、研究、培训、软件和网络等。目前我国房地产经纪的具体内容有:①为买者代买或为卖者代卖房地产;②为用地者寻找地源,促成土地使用权出让或转让;③从事房地产抵押业务,为产权人申请抵押贷款,办理相关手续;④从事房屋租赁的代理和居间活动;⑤促成房地产企业合资以及房地产开发经营等项目活动的工作。

(2) 房地产经纪的必要性。主要体现在以下4个方面。

1) 房地产投资大、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,一般经销商难以承受,因此房地产不宜通过经销商出售,只有借助在生产者之间起联系作用的房地产经纪人。

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,直接经销不经济,而房地产经纪人可以提供专业化的销售服务。

3) 房地产商品交易的复杂性使得每笔交易需要耗费时间,并且还要懂得有关法律和估价等方面的知识,需要懂法律、财务、估价知识的复合型人才提供房地产经纪服务。

4) 大多数房地产买主要通过向金融机构借款来筹措其大部分资金,经纪人熟悉抵押贷款的特殊规定,能帮助买主获得贷款。

### 3. 房地产经纪的特性和作用

(1) 房地产经纪的特性。①房地产经纪的服务性。与其他经纪活动一样,房地产经纪活动是一种服务性的活动,房地产经纪业是服务性行业。服务是指行为主体通过该项活动使另一个主体即服务对象获得某种利益。依据中国产业结构的总体分类,房地产业属于第三产业。与房地产业中的开发业相比,房地产经纪、价格评估、咨询、物业管理等更具有服务业的性质。②房地产经纪的专业性。房地产是一种极为特殊的商品,交易方式特别复杂,需要房屋建筑、估价、金融、法律等多方面的专业知识,由此带来房地产经纪的专业性。③房地产经纪的地域性。房地产空间的固定性使房地产经纪活动具有很强的地域性。

(2) 房地产经纪的作用。①提供交易信息。房地产出售者或出租人通常不知道欲购买或承租其房地产的人在哪里,也不知道其房地产的市场价格和租金水平;同样,房地产购买者或承租人通常也不知道哪里有其欲购买或承租的房地产,有了欲购买或承租的房地产后,又不清楚该房地产的市场价格和租金水平。可见,房源、客源、售价或租金等信息是一种稀缺的资源。房地产经纪人员和机构通过自己的劳动,搜集了大量的房源、客源、价格、租金等信息,可以有偿提供给委托人。此外,

在房地产交易中,交易双方之间一般存在着严重的信息不对称,需要房地产经纪人员和机构提供专业的咨询服务。②降低交易成本。房地产的交易行为通常为一次性的。如果交易者各自搜集交易信息、寻找交易相对人,那么搜寻成本会相当得高。加上交易双方互不相识,难以相互信任,沟通也会比较困难。由专业的房地产经纪人员和机构提供服务,虽然需要支付佣金,但可以节省交易双方的大量时间,降低其交易成本。③提高交易效率。在房地产交易中,当事人需要了解市场行情、对方资信、交易房地产状况等大量信息。只有充分了解了这些信息后,才会做出交易决定。又由于房地产价值量大,交易双方都比较谨慎。因此,如果当事人自行交易,不仅导致搜寻信息的成本很高,而且由于缺乏房地产专业知识而使交易效率低下,耗费很多精力和时间。由专业的房地产经纪人员和机构为交易当事人提供相关信息和服务,可以大大提高交易效率。此外,房地产经纪的作用还表现在保障交易安全、维护交易秩序、优化资源配置、提高人民群众居住水平等方面。

#### 4. 房地产经纪的功能定位

房地产经纪作为一种专业经纪活动,受房地产市场自身特性的影响,具有自己独特的功能定位。房地产经纪的主要功能有以下4种。

(1) 沟通信息、消除失灵。事实上,房地产交易的复杂性、外部经济性,以及由此产生的严重的信息不对称现象,会阻碍市场机制的发挥,导致市场失灵。当市场上出现因信息不对称而产生大量问题的时候,根据经济学原理,可以通过发展市场交易中介机构来解决这些问题。由此可见,完善房地产市场服务体系,积极应对房地产商品的特殊性所导致的市场低效率,是房地产经纪存在和发展的理由。

(2) 促成交易、提高效率。在房地产交易中,交易当事人往往缺乏房地产知识,这对房地产交易产生了阻滞效应,使得房地产交易效率低下。所以,房地产经纪可以通过为当事人提供专业服务,促成双方顺利、安全交易,提高交易的效率。

(3) 规范交易、保障安全。由于房地产价值量大,在当事人的全部财产中占有相当大的比重,因此,房地产交易的安全关系到当事人的重大利益。而同时,房地产交易的不安全也会增加银行房贷风险,严重的情况还会危及社会稳定,具有社会风险性质。所以,需要房地产经纪来规范交易、保障安全。

(4) 公平买卖、维护权益。房地产交易中,标的价值量大,信息不对称,交易程序复杂,交易当事人受专业知识和交易经验所限,很难实现在交易中公平买卖,维护自身的合法权益,而通过房地产经纪则可以做到。

#### 5. 房地产经纪活动的方式

(1) 房地产经纪活动的方式主要有3种。①房地产居间。这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房地产代理。这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房地产经纪。这是指房地产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。

(2) 房地产居间与房地产代理的区别：代理人以代理权为基础代理委托人进行民事法律行为，要进行独立的意思表示。而居间人并不代委托人进行民事法律行为，仅为委托人报告订约机会或为订约媒介，并不参与委托人与第三方之间的关系，居间合同中，中介的职能是促成交易，无权代理任何一方的行为。居间人也没有将处理事务的后果移交给委托人的义务。简言之，居间人不得代委托人为法律行为，而代理人则代被代理人为法律行为。

## 6. 房地产经纪收入

(1) 房地产经纪的收入是佣金。佣金的性质是劳动收入、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时付出的劳动、花费的资金和承担的风险的总回报。国家保护经纪机构拥有从事合法经纪活动并取得佣金的权利。

(2) 佣金可分为法定佣金和自由佣金。法定佣金具有强制效力，当事人双方都必须接受，不得高于或低于法定佣金。自由佣金一经确定并写入合同，同样具有法律效力。经纪机构在签订经纪合同时，应将佣金的数量、支付方式、支付期限及中介不成功时中介费用的负担等明确写入合同。经纪人与委托人之间是雇与佣的关系。中国香港地区房地产经纪业的佣金是全世界最低的，大约只有1%，美国、加拿大为6%，新加坡、日本为2%，中国台湾地区为3%。

(3) 佣金标准遵循以下原则：①有规定的在规定标准范围内协商收取；②无规定的按合同约定协商收取；③既无规定又无约定的，按当地当时提供的同类服务的平均水平收取。

(4) 佣金与回扣。在经纪活动中，有一类与佣金看似相同的东西，那就是回扣。虽然回扣与佣金有很多相似之处，都是商品经济发展的产物，在正常运作的条件下都能起到促进商品流通的作用。但两者之间存在本质的差别：佣金是经纪机构开展经纪业务所得到的合理合法收入，以经纪合同为依据，由委托人支付给经纪机构而不是具体经办业务的经纪人员个人，只要经纪合同是合法的，佣金就是经纪机构正大光明的合法收入；而回扣则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。

## 1.2 房地产经纪业

### 1. 中国房地产经纪业产生与发展的历史

(1) 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，