

试论房地产估价与房地产经纪的关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/275/2021\\_2022\\_\\_E8\\_AF\\_95\\_E8\\_AE\\_BA\\_E6\\_88\\_BF\\_E5\\_c67\\_275605.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E8_AF_95_E8_AE_BA_E6_88_BF_E5_c67_275605.htm)

2004年7月，中国房地产估价师和经纪人协会正式成立，这标志着中国房地产估价行业管理与房地产经纪人行业管理进入一个新的里程碑，也说明这两个行业之间具有密切的联系。掌握一定的房地产经纪理论知识对房地产估价师来说也是十分重要的。下面谈一点粗浅的认识。

一、对二者的理解 房地产估价是指房地产估价专业人员，根据估价目的，遵循估价原则，运用所掌握的估价专业知识和科学的估价方法，模拟房地产价格形成的过程，在符合国家法律法规的前提下，综合分析影响房地产市场价格的各种因素，从而推算出估价对象房地产价格的一种行为活动。它是房地产估价师知识、才能和经验的结晶。房地产经纪则是指房地产经纪人以收取佣金为目的，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。

二、二者的联系和区别 房地产估价和房地产经纪都是一种中介服务活动，都具有委托性，也均是《城市房地产管理法》中所规定的行为。房地产估价机构和经纪机构都是中介企业，是一种为市场交易活动提供便利并增进交易的盈利性经济组织。都以人力资源作为自己的主要资源。对其承揽业务的规定都是相同的，都需要办理资质，并以估价师和经纪人的智力劳动取得收入或佣金。其根本作用在于节约市场交易费用，提高市场运行效率。作为房地产估价师掌握一定的经纪理论对自己很有帮助，而房地产经纪人也必须掌握丰富的评估知识，以提高自己把握市场价格的能力。作为房地产估价

的估价结果，它是要由估价师根据计算结果综合确定，是估价师的主观活动，是一个理论价格。而房地产经纪中的成交价格是由供需双方确定的，是一个真实价格，房地产经纪人则不参与其中。但是，房地产估价行业相对于经纪行业来讲，其产生的年代较晚。因为经纪行业在我国元代就已出现，而房地产估价则是在九十年代才在我国因房地产交易的活跃而兴起的，而且估价行为更多地受到国家法律法规的制约。在这方面国家制订了严格的措施，如建设部颁布的《房地产估价规范》、《城市房屋拆迁估价指导意见》、《估价师注册管理办法》和《房地产估价机构管理办法》等。另外，房地产估价具有科学的估价方法，每种方法都有其严密的理论基础、计算公式和操作步骤。对估价结果的客观公正性也要求较高，并具有法律效力。而房地产经纪在我国则主要表现为一种商事代理活动，是一种以房地产经营活动为对象的居间服务。在房地产经纪活动中，特别突出的是其服务性，要求经纪人员要具有较高的职业道德和职业技能，既要注重仪表言谈举止，还要有自己的自信、开朗、乐观、坚韧、奋进的心理素质，以及合理的知识结构。在房地产经纪业务中有一类业务是房地产价格咨询，它就是从房地产估价业务中衍化而来的，是针对不同的需求人群所作的一项服务。当然，它的估价报告不如房地产估价报告那样严谨、详细，估价结果可以是一定范围内的参考值，而不必是一个具体的数值，自然也不具有法律效力，但它可以满足委托人的需要。

### 三、如何利用房地产经纪信息来为房地产估价服务

房地产经纪信息是房地产经纪机构的重要资源，决定着房地产经纪机构能否生存与发展，房地产经纪业务也主要是靠发布信息来促成

交易。在房地产估价中，房地产估价师可以充分利用房地产经纪机构中已完成的交易实例来作为选取可比实例的资料库，并可充分了解在交易当时的交易情况、区域及个别因素等，对估价对象修正，以得出客观公正的估价结果。为推测未来的市场发展方向进行市场预测，并可对已掌握的客源和房源数量来定性分析市场的需求和供给状况。所以说，房地产估价师了解和掌握房地产经纪知识对提高自己的估价业务水平，分析市场的能力及全方位掌握市场供求具有重要的意义，也可不断提高其估价水平，作为估价机构现在也逐渐地走向综合型的体制，在原估价业务的基础上，设立经纪机构，谋求全面发展，这也是未来房地产中介行业的一个发展方向。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)