

湖南省高等教育自学考试
课程考试大纲

房地产经纪理论与实务
(课程代码: 11925)

湖南省教育考试院组编
2016年12月

高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称：房地产经纪理论与实务

课程代码：11925

第一部分 课程性质与目标

一、课程性质与特点

房地产经纪理论与实务课程是高等教育自学考试经纪学（本科）专业的专业核心课程。本课程是一门应用理论学科，是一门中介服务科学，能够促进考生了解和掌握房地产经纪中介服务理论、技巧与方法，并转化为实践能力。本课程具有较强的理论性、方法性、策略性和操作性等特点。

二、课程目标与基本要求

本课程的课程目标与基本要求是：系统地掌握“房地产经纪理论与实务”这门课程的基础理论和房地产经纪实务的运作程序；掌握房地产经纪人员的业务技巧，熟悉房地产经纪信息的收集和整理方法。

三、与本专业其他课程的关系

本课程独立于本专业体育经营管理理论与实务、产权经纪理论与实务、证券经纪业务营销基础与实务、文化经济理论与实务、体育经纪实务、旅游经纪理论与实务等课程，是房地产经纪业的独有的理论与实务；其他课程是经纪学专业所涉略的其他领域的经纪业务理论与实务。

第二部分 考核内容与考核目标

第一章 了解房地产经纪业

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生要掌握房地产经纪的概念、特征和作用；了解我国房地产经纪的发展历程及发达国家和地区房地产经纪发展的经验和教训；掌握房地产经纪业的行业性质及其在我国的重要地位；熟练掌握我国房地产经纪行业管理的基本模式和主要内容。

二、考核知识点与考核目标

（一）房地产经纪业（重点）

识记：1. 房地产经纪业的地位和作用

2. 对我国房地产服务业的基本认识

3. 我国发展房地产经纪业的意义

理解：1. 我国房地产经纪业的产生和发展历史

2. 国外房地产经纪业的发展

（二）房地产经纪行业管理。（次重点）

识记：1. 房地产经纪行业管理的含义

2. 房地产经纪行业管理目的
3. 房地产经纪行业管理的作用

理解：房地产经纪行业管理的基本模式及其主要内容

(三) 经纪与房地产经纪（一般）

- 识记：1. 经纪的内涵
2. 经纪的特点
3. 经纪收入

理解：1. 房地产经纪的内涵及其必要性
2. 房地产商品及其交易的复杂性
3. 房地产经纪活动的方式

应用：我国房地产经纪业的发展状况及其存在的主要问题

第二章 了解房地产经纪机构

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解房地产经纪机构是房地产经纪运行中的主要载体，也是重要的法律主体之一，更是我国大多数房地产经纪人员从事房地产经纪活动必须依附的经济实体。掌握房地产经纪机构设立的条件和资质审批管理制度；熟悉房地产经纪机构的基本类型、经营模式和组织系统。

二、考核知识点与考核目标

(一) 房地产经纪机构的设立（重点）

- 识记：1. 房地产经纪机构的概念
2. 房地产经纪机构的权利
3. 房地产经纪机构的义务

理解：1 房地产经纪机构的设立条件及设立程序
2. 房地产经纪机构资质审批和管理
3. 房地产经纪机构的基本类型

应用：协助房地产经纪机构进行设立及资质报批等工作的办理

(二) 房地产经纪机构的经营模式（次重点）

- 识记：1. 房地产经纪机构经营模式的分类
2. 特许经营的特点
3. 房地产经纪机构选择经营模式时需要考虑的因素

理解：房地产经纪机构经营模式的分类

应用：根据房地产经纪机构的具体情况协助判断其应选择的经营模式

(三) 房地产经纪机构的组织系统（一般）

- 识记：1. 房地产经纪机构的人员管理
2. 房地产经纪人员与房地产经纪机构之间的关系
3. 房地产经纪机构岗位设置的基本原则
4. 房地产经纪机构内的主要岗位

5. 房地产经纪机构人员管理的基本原则

6. 房地产经纪机构人员管理的主要内容

理解：1 房地产经纪机构的组织结构形式

2. 房地产经纪机构的部门设置

3. 房地产经纪机构的岗位设置

应用：能够进行具体房地产经纪机构部门及岗位设置的分析并能提出改进意见

第三章 了解房地产经纪人员

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该明确取得房地产经纪的相关执业资格是房地产经纪人员从事房地产经纪业务的基本要求；了解房地产经纪人员的职业规范；房地产经纪人员应该具备的职业道德、相关素质及能力；掌握房地产经纪人员职业资格的种类、取得的条件。

考核知识点与考核目标

（一）房地产经纪人员的基本素质和技能（重点）

识记：1. 房地产经纪人员的知识结构

2. 房地产经纪人员的基本技能

理解：房地产经纪人员的基本素质、礼仪和技能的培养。

应用：1. 房地产经纪人员的心理素质

2. 房地产经纪人员的礼仪修养

（二）房地产经纪人员职业道德（次重点）

识记：1. 职业道德的概念

2. 房地产经纪人员职业道德的内涵及内容

理解：房地产经纪人员职业道德的基本要求

（三）房地产经纪人员的职业资格；房地产经纪人员职业活动的性质和基本职业规范（一般）

识记：1. 房地产经纪人员的职业资格的种类

2. 房地产经纪人员的职业资格考试制度、报考条件

3. 房地产经纪人员的职业资格注册制度、注册机构、注册条件

理解：1. 房地产经纪人员的权利与义务

2. 房地产经纪人员的基本工作

3. 房地产经纪人员执业活动性质

4. 房地产经纪基本职业规范

5. 房地产经纪合同的内容

6. 房地产经纪人员在执业中的禁止行为

应用：判断具体房地产经纪人员行为的合理性

第四章 房地产经纪基本业务

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该了解房地产经纪基本业务种类；掌握二手房代理业务；新建商品房销(预)售代理业务；房地产居间业务等的业务流程及与之相对应的合同。

二、考核知识点与考核目标

(一) 二手房代理业务；新建商品房销(预)售代理业务（重点）

- 识记：1. 二手房代理业务房地产查验的主要内容
2. 房地产查验的基本途径
3. 新建商品房销(预)售代理业务流程

- 理解：1. 二手房代理业务的流程
2. 二手房代理业务合同的条款内容
3. 商品房销(预)售代理的形式
4. 新建商品房销(预)售代理合同的内容

应用：能够填写某一机体的二手房代理业务合同的相关内容

(二) 房地产经纪基本业务的分类（次重点）

- 识记：1. 房地产居间业务与房地产代理业务的概念及分类
2. 房地产代理的概念及分类
3. 新建商品房经纪业务与二手房经纪业务
4. 房地产买卖经纪业务与房地产租赁经纪业务

理解：房地产经纪基本业务的分类

(三) 房地产居间业务（一般）

- 识记：订立二手房居间业务合同的注意事项
理解：1. 房地产居间业务流程及其各步骤应注意的问题
2. 房地产居间人的主要权利和主要义务
3. 二手房居间业务合同的主要内容

应用：能够进行房地产居间业务和填写房地产居间业务合同

第五章 房地产经纪其他业务

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生要掌握房地产行纪和房地产拍卖；房地产经纪代办业务；房地产经纪咨询业务概念、特点及主要内容。了解房地产经纪业务涉及的二手房交易中的税费。

二、考核知识点与考核目标

(一) 房地产行纪和房地产拍卖；房地产经纪代办业务（重点）

- 识记：1. 产行纪的概念
2. 拍卖的概念及特征

3. 对房地产拍卖的概念及特征
4. 房地产法律咨询的方式
5. 房地产咨询业务的服务方式

理解：1. 房地产拍卖的程序
2. 房地产权属登记的类型
3. 房地产权属登记代办的业务流程
4. 房地产权属登记的一般规定
5. 个人住房贷款种类

(二) 房地产经纪咨询业务（次重点）

识记：1. 房地产经营投资的概念
2. 开发项目可行性研究的步骤

理解：房地产价格咨询的主要内容

应用：能够进行房地产投资咨询、房地产价格咨询和房地产法律咨询的部分工作

(三) 房地产经纪业务涉及的二手房交易中的税费（一般）

识记：北京市二手房交易税费计算前必要的“三步走”

理解：房地产经纪业务涉及的二手房交易中的税费

应用：北京市二手房交易中涉及到的税费

第六章 房地产经纪人员的业务技巧

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生要了解房源、客源的概念；掌握房源、客源的开拓和管理技巧；把握房源与客源的关系；娴熟地掌握客户异议的分类及处理技巧。

二、考核知识点与考核目标

(一) 异议处理的技巧（重点）

识记：1. 大业主的概念及类型
2. 客户异议处理中的分类技巧

理解：1. 客户异议产生的原因
2. 客户异议处理时机选择的技巧
3. 客户异议处理的方法

应用：能够适当地处理客户异议

(二) 客源管理（次重点）

识记：1. 客源的概念
2. 客源与房源的关系
3. 客源档案所包括的资料
4. 客户的关系管理

理解：1. 客源开拓的技巧
2. 客源管理的技巧

3. 明确客户的需求和动机

应用：能够进行客源的开拓与管理

(三) 房源管理（一般）

识记：1. 房源的定义 2. 房源分类

理解：1. 房源管理的技巧 2. 房源开拓的技巧

应用：能够进行房源的开拓和管理

第七章 房地产经纪信息的收集与整理

一、学习目的与要求

通过本章的学习，考生应该掌握房地产经纪信息的含义、特征；把握房地产经纪信息的管理原则；了解房地产经纪信息的收集、加工整理及利用；掌握房地产经纪信息计算机管理系统的主要类型、结构和功能。

二、考核知识点与考核目标

(一) 房地产经纪信息的收集与整理（重点）

识记：1. 房地产经纪信息的作用

2. 房地产经纪信息管理的原则

3. 房地产经纪信息的加工整理程序

理解：房地产经纪信息的收集途径；房地产经纪信息搜集的内

(二) 房地产经纪信息概述（次重点）

识记：房地产经纪信息的特征

理解：房地产经纪信息的内涵

(三) 房地产经纪信息的计算机管理系统（一般）

识记：房地产经纪信息系统的类型

理解：房地产经纪信息管理系统结构和功能

第三部分 有关说明与实施要求

一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”、“理解”、“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

二、教材

指定教材：房地产经纪理论与实务，戚瑞双、刘新华，上海财经大学，2008年版

三、自学方法指导

1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。
2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固掌握。
3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。
4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 4 学分，建议总课时 72 学时，其中助学课时分配如下：

章次	内容	学时
1	了解房地产经纪业	10
2	了解房地产经纪机构	10
3	了解房地产经纪人员	10

4	房地产经纪基本业务	11
5	房地产经纪其他业务	11
6	房地产经纪人员的业务技巧	10
7	房地产经纪信息的收集与整理	10
合 计		72

五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 45%、“理解”为 40%、“应用”为 15%。
3. 试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为 2：3：3：2。
4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、多项选择题、填空题、名词解释题、简答题、论述题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

六、题型示例（样题）

一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 中国内地和香港地区的房地产经纪行业管理模式采用的是
 - A. 行政主管管模式
 - B. 行业主管模式
 - C. 其他管理模式
 - D. 行政与行业自律并行模式
2. 美国有关规范房地产经纪人的法律中最严格的法令是
 - A. 契约法规
 - B. 一般代理法规
 - C. 房地产执照法
 - D. 联邦法

二、多项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

1. 设立房地产经纪机构应该具备的条件有
 - A. 有自己的名称、组织机构
 - B. 有固定的经营场所
 - C. 有符合规定的注册资本
 - D. 持有相关从业证书的人员要达到相关要求
 - E. 符合其他条件及政府有关规定
2. 房地产经纪机构选择经营模式时，主要考虑的方面有
 - A. 连锁店经营模式
 - B. 规模化经营的方式
 - C. 单店经营模式
 - D. 是否开设店铺
 - E. 企业规模

三、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 房地产经纪业是_____的重要组成部分。

2. 经纪活动以_____为主要目的。

四、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 房地产经纪

2. 房地产居间

五、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 简述经纪的特点。

六、论述题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 试述国外房地产经纪业的发展状况。