

REAL ESTATE

全国房地产经纪人协理职业资格考试用书
QUANGUO FANGDICHAN JINGJIREN XIELI ZHIYE ZIGE KAOSHI YONGSHU

房地产经纪 操作实务

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写

中国建筑工业出版社

全国房地产经纪人协理职业资格考试用书

房地产经纪操作实务

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写

王 霞 主 编

黄 英 副主编

中国建筑工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪操作实务/中国房地产估价师与房地产经纪人学会编写. —北京:中国建筑工业出版社, 2016. 5

全国房地产经纪人协理职业资格考试用书

ISBN 978-7-112-19370-7

I. ①房… II. ①中… 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(2016)第 077549 号

本书是全国房地产经纪人协理职业资格考试用书的《房地产经纪操作实务》分册,依据 2016 年最新大纲编写。共分为八章,第一章为房地产经纪业务类型及流程,第二章为房地产交易信息搜集与运用,第三章为房地产经纪服务合同签订,第四章为房屋实地查看,第五章为房地产交易合同代拟,第六章为房地产交易资金结算,第七章为房屋查验和交接,第八章为房地产经纪业务风险防范。

本书可供房地产经纪人员复习应考以及日常工作指导之用。

责任编辑:向建国 封毅 张瀛天

责任校对:李美娜 姜小莲

全国房地产经纪人协理职业资格考试用书 房地产经纪操作实务

中国房地产估价师与房地产经纪人学会 编写

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京红光制版公司制版

北京云浩印刷有限责任公司印刷

*

开本:787×960毫米 1/16 印张:12¼ 字数:232千字

2016年5月第一版 2016年5月第一次印刷

定价:28.00元

ISBN 978-7-112-19370-7

(28640)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题,可寄本社退换

(邮政编码 100037)

中国房地产估价师与房地产经纪人学会

地址：北京市海淀区首体南路9号主语国际7号楼11层

邮编：100048

电话：(010) 88083151

传真：(010) 88083156

网址：<http://www.cirea.org.cn>

<http://www.agents.org.cn>

本书编写人员

主 编：王 霞

副 主 编：黄 英

编写人员：王 霞 黄 英 张 勇 曹伊清

张弘武 张秀智 赵庆祥 程敏敏

张杨杨 寇海龙 周 菲 刘翠霞

目 录

第一章 房地产经纪业务类型及流程.....	1
第一节 房地产经纪业务类型及服务内容.....	1
一、房地产经纪业务分类.....	1
二、现阶段我国房地产经纪主要业务类型.....	1
三、房地产经纪服务的内容.....	2
第二节 存量房买卖居间业务流程.....	3
一、委托阶段.....	3
二、带看阶段.....	6
三、洽谈阶段.....	6
四、签约阶段.....	7
五、交割阶段.....	7
第三节 存量房租赁居间业务流程.....	8
一、委托阶段.....	8
二、带看阶段.....	10
三、洽谈阶段.....	10
四、签约阶段.....	11
五、交割阶段.....	11
第四节 新建商品房销售代理业务流程.....	12
一、委托阶段.....	12
二、销售筹备阶段.....	14
三、销售阶段.....	16
四、签约阶段.....	17
五、房屋交验阶段.....	18
六、结算阶段.....	18
复习思考题.....	18

第二章 房地产交易信息搜集与运用	20
第一节 房源信息的搜集与运用	20
一、房源信息的含义和构成	20
二、房源信息的搜集整理	22
三、记录房源信息的常用表格	26
四、房源信息的发布	29
第二节 客源信息的搜集与运用	32
一、客源信息的含义和构成	32
二、客源信息的搜集	34
三、记录客源信息的常用表格	39
第三节 房地产价格信息的搜集与运用	43
一、房地产价格信息的类型	43
二、房地产价格信息的搜集	43
三、房地产价格信息的分析与运用	44
复习思考题	46
第三章 房地产经纪服务合同签订	47
第一节 房地产经纪服务合同概述	47
一、房地产经纪服务合同的含义和作用	47
二、房地产经纪服务合同的主要类型	48
三、房地产经纪服务合同的主要内容	49
第二节 房地产经纪服务合同的签订流程	51
一、书面告知委托人有关事项	51
二、查看委托人的有关证明	52
三、洽谈有关事项	54
四、签署房地产经纪服务合同	55
第三节 签订房地产经纪服务合同的注意事项	56
一、签订房地产经纪服务合同的常见错误	56
二、房地产经纪服务合同的风险防范	56
复习思考题	59
第四章 房屋实地查看	60
第一节 房屋实地查看前的准备工作	60

一、房屋实地查看的含义和作用	60
二、房屋实地查看前的准备工作	60
三、房屋实地查看的主要内容	61
第二节 房屋实地查看的操作要点	62
一、房屋区位状况实地查看	62
二、房屋实物状况实地查看	63
三、房屋物业管理状况实地查看	65
第三节 编制房屋状况说明书	66
一、编制房屋状况说明书的作用	66
二、房屋状况说明书的内容与参考样式	66
三、编制房屋状况说明书的注意事项	69
第四节 带领客户实地看房	69
一、带领客户实地看房前的准备	69
二、带领客户实地看房过程中的要求	70
三、带领客户实地看房的注意事项	71
复习思考题	72
第五章 房地产交易合同代拟	73
第一节 代拟存量房买卖合同	73
一、签约材料准备	73
二、合同签订前的准备	74
三、存量房买卖合同的拟定	77
四、存量房买卖合同风险防范	79
五、合同的核对与保管	82
第二节 代拟新建商品房买卖合同	82
一、合同签订前的准备	83
二、签订新建商品房买卖合同	85
三、新建商品房买卖合同风险防范	86
第三节 代拟房屋租赁合同	90
一、合同签订前的准备	90
二、房屋租赁合同的拟定	91
三、房屋租赁合同风险防范	91
四、合同的核对与保管	94

第四节 房地产交易合同登记备案	94
一、存量房买卖合同备案	94
二、新建商品房买卖合同登记备案	95
三、房屋租赁合同登记备案	96
复习思考题	97
第六章 房地产交易资金结算	99
第一节 房地产交易涉及的钱款	99
一、交易价款	99
二、定金	100
三、押金	101
四、其他钱款	101
第二节 房地产交易资金支付与交割方式	102
一、房地产交易资金支付方式	102
二、房地产交易资金交割方式	105
第三节 存量房交易资金交割的操作流程	108
一、买卖双方自行交割房地产交易资金的流程	108
二、通过第三方专用账户划转交易资金的一般流程	109
三、通过第三方专用账户划转交易资金的注意事项	111
复习思考题	112
第七章 房屋查验和交接	113
第一节 存量房查验和交接	113
一、前期准备	113
二、检查资料	114
三、实地查验	114
四、办理交接手续	115
五、注意事项	122
第二节 新建商品房查验和交接	122
一、前期准备	122
二、检查资料	122
三、实地查验	124
四、办理交接手续	126

五、注意事项	128
第三节 房地产经纪业务档案管理	128
一、房地产经纪业务记录的主要内容	128
二、房地产经纪业务档案管理的要求	128
三、房地产经纪业务档案管理的步骤	129
复习思考题	130
第八章 房地产经纪业务风险防范	131
第一节 房地产经纪业务中的主要风险	131
一、行政处罚风险	131
二、民事赔偿风险	134
第二节 房地产经纪业务的风险防范	141
一、主动进行风险识别	141
二、正确对待风险	143
三、风险的防范措施	143
复习思考题	145
附录一 房地产经纪执业规则 (2013 版)	146
附录二 房地产经纪业务相关文书 (范本)	153
一、钥匙保管书	153
二、授权委托书	154
三、定金收据	154
附录三 房地产经纪业务合同推荐文本 (2006 版)	155
一、房屋承购委托协议	155
二、房屋承租委托协议	162
三、房屋出售委托协议	168
四、房屋出租委托协议	177

第一章 房地产经纪业务类型及流程

房地产经纪业务是指房地产经纪机构和经纪人员为获取报酬而从事的以促成房地产交易为核心内容的主要工作。房地产经纪业务有基本业务和延伸业务之分，基本业务是指房地产经纪机构从提供交易信息到促成交易合同签订这一阶段的主要工作，延伸业务是指交易达成后的代办贷款、代办登记等后续服务。本书主要介绍房地产经纪的基本业务。房地产经纪人员要了解房地产经纪业务的主要分类、服务内容、办理流程等，以为客户提供规范的服务。

第一节 房地产经纪业务类型及服务内容

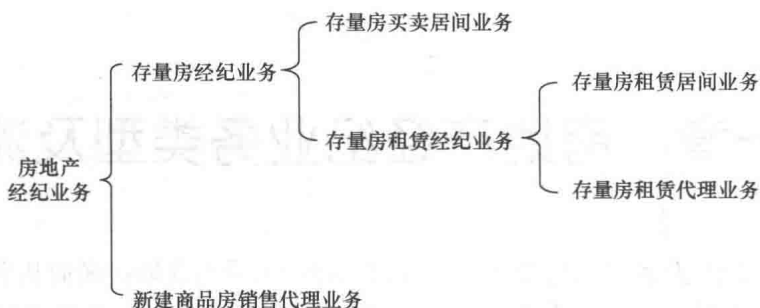
一、房地产经纪业务分类

按不同的分类方式，房地产经纪业务有不同类型：

1. 根据房地产经纪服务的标的房地产所处的市场类型，可以分为新建商品房经纪业务、存量房经纪业务，其中，又以存量房经纪业务为主。
2. 根据房地产经纪活动所促成的房地产交易的类型，可以分为房地产买卖经纪业务和房地产租赁经纪业务。
3. 根据房地产经纪服务的标的房地产的用途，可以分为住宅经纪业务和商业房地产经纪业务。
4. 根据房地产经纪服务的方式，可以分为房地产代理业务和房地产居间业务。在居间业务中，房地产经纪机构属于中立的第三方，只为房地产交易双方提供撮合服务或提供成交的机会，而在代理业务中，房地产经纪机构只能代表交易双方中某一方的利益，因此，又有买方代理、卖方代理的区分。

二、现阶段我国房地产经纪主要业务类型

按照上述分类，现阶段我国房地产经纪实践中的主要业务类型有存量房买卖居间业务、存量房租赁经纪业务和新建商品房销售代理业务。存量房租赁经纪业务又分为租赁代理和租赁居间。现阶段我国房地产经纪主要业务类型如图 1-1 所示。



存量房买卖居间是指房地产经纪机构及经纪人员按照房地产经纪服务合同约定，为存量房买卖双方报告订立房地产买卖合同的机会或者提供订立房地产买卖合同的媒介服务，并收取佣金^①的经纪行为。

存量房租赁居间是指房地产经纪机构及经纪人员按照房地产经纪服务合同约定，为存量房租赁双方报告订立房屋租赁合同的机会或者提供订立房屋租赁合同的媒介服务，并收取佣金的经纪行为。

存量房租赁代理主要是出租代理，过去又称为“房屋银行”，是指房地产经纪机构及经纪人员按照房地产经纪服务合同约定，以出租人的名义代理出租房屋，并提供重新装修、增配家具家电等增值服务，在出租人授权范围内与承租人签订房屋租赁合同，向出租人收取佣金（或管理服务费）的经纪行为。这种服务带有资产管理的性质。

新建商品房销售代理是指房地产经纪机构接受委托，按照房地产经纪服务合同的约定，以房地产开发企业的名义销售商品房，并向房地产开发企业收取佣金的经纪行为。

三、房地产经纪服务的内容

在存量房买卖居间业务中，房地产经纪机构提供的服务内容主要包括：提供买卖信息，提供交易流程、交易风险、市场行情和交易政策咨询，实地查看和权属调查，信息发布和广告宣传，协助议价、交易撮合、订立房屋买卖合同等，代办抵押贷款（如有需要）、交易资金监管（如有需要）、协助缴纳税费等（如有需要），产权过户等手续（如有需要），协助交验房屋等。

^① 佣金是指房地产经纪机构因促成交易而收取的费用。

在存量房租赁居间业务中,房地产经纪机构提供的服务内容主要包括:提供租赁信息,提供市场行情和相关政策咨询,房地产实地查看和权属调查,信息发布和广告宣传,协助议价、交易撮合、订立房屋租赁合同,代办房屋租赁合同备案手续,协助缴纳税费,协助交验房屋等。

在存量房租赁代理业务中,房地产经纪机构提供的服务内容主要包括:市场行情和交易政策咨询,房地产实地查看和权属调查,信息发布和广告宣传,装饰装修和家具家电配备,代收代付租金,代办租赁合同备案手续,代缴税费,房屋交验等。由于这类业务在实践中还不普遍,不是典型的经纪业务,本书不做重点介绍。

在新建商品房销售代理业务中,房地产经纪机构提供的服务内容主要包括:市场调研,项目本体分析、竞争产品分析、客户定位等项目营销策划咨询,项目宣传及推广,对商品房进行销售,协助商品房买卖合同的签订及房屋交验等。

第二节 存量房买卖居间业务流程

简单概括,存量房买卖居间业务的基本流程包括:①委托阶段。搜集房源、客源等交易信息;接待客户,沟通、了解客户需求;签订房地产经纪服务合同。②带看阶段。实地查看房屋;发布房源、客源信息并进行配对;带客户看房,协助查验房屋使用状况、附属设施设备及产权情况。③洽谈阶段。帮助协商房屋买卖价格、税费、贷款等交易条件。④签约阶段。协助签订房屋买卖合同,结算经纪服务费用。⑤交割阶段。代办贷款(如有需要);协助结算、划转房屋交易资金;协助办理缴税及房屋所有权转移登记(如有需要);房屋查验和交接。存量房买卖居间业务的基本流程如图 1-2 所示。

一、委托阶段

(一) 搜集房地产交易信息

房地产交易信息包括房源信息、客源信息和价格信息,信息搜集是做好房地产经纪业务的前提,在卖方市场(供不应求,卖方占优势的市场)上,房源信息的搜集尤为重要。房地产经纪人员要掌握房源、客源开发的方法和渠道。价格信息是房地产经纪人员协助卖方确定挂牌价格、协助买卖双方议价的基础,房地产经纪人员还要搜集房地产价格及影响因素等信息。这部分内容在第二章专门介绍。

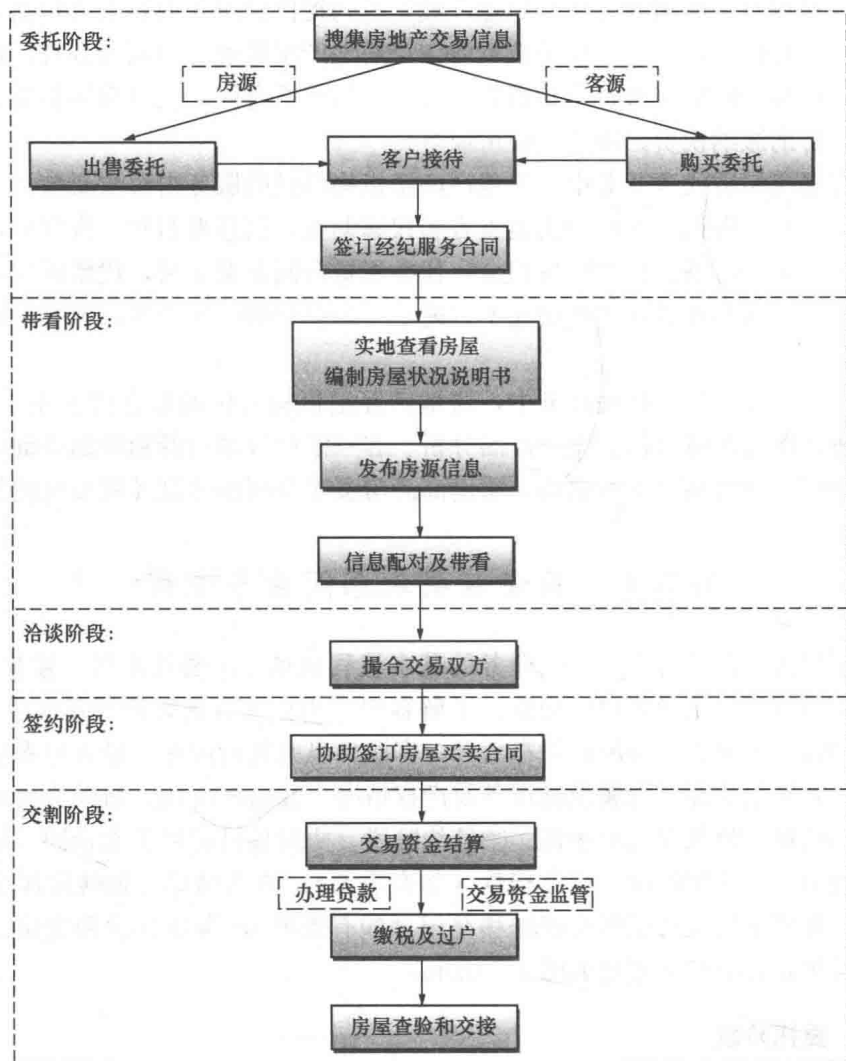


图 1-2 存量房买卖居间业务的基本流程

(二) 客户接待

1. 卖房客户接待

接待卖房客户的基本流程如下：

(1) 主体身份识别。首先辨别委托人的身份，是否有权利处分房屋，包括是否是房屋所有权人、是否成年、精神状况是否正常等。如委托人不是房屋所有权人，须提供房屋所有权人出具的书面授权委托书。

(2) 了解卖房的原因和资金要求。包括资金需要的迫切程度，是否需要一次性付款，能否接受买方商业贷款或公积金贷款等。

(3) 了解房屋本身的权利状况，以及是否符合出售条件。包括是否是共有产权，共有人是否同意出售；是否设有抵押，抵押权人是否同意出售；是否是限制出售的房产如经济适用住房、未购公有住房、小产权房等。

(4) 告知委托人必要事项，如房屋交易的一般程序及可能存在的风险，经纪服务的内容、收费标准和支付时间，房屋交易税费政策，房款交付程序，须由委托人协助的事宜、提供的资料等。

(5) 告知委托人近期类似房地产成交价格，协助委托人初步确定房屋挂牌价格。

需要查看或收集下列文件：①房地产权属证书原件及复印件；②房屋所有权人的身份证明原件及复印件；③共有产权人同意出售证明；④受托人身份证明原件及复印件、授权委托书；⑤抵押权人同意出售的书面证明。

2. 买房客户接待

接待买房客户的基本流程如下：

(1) 核实买方的主体资格。包括是否具有购房资格、是否具有贷款资格等。

(2) 询问对所购房屋的要求。包括区域、面积、户型、建筑年代、学区等。

(3) 询问购房预算。包括购房资金、是否需要贷款等。

(4) 告知房屋交易的一般程序及可能存在的风险。

(5) 告知经纪服务的内容、收费标准和支付时间。

(6) 告知拟购房屋的市场信息，提出建议。

房地产经纪人员要查看购房人的身份证明原件，以确保其具备购房资格。如果买方委托他人办理购房事宜，需要查看委托人的身份证明，且需要购房人出具授权委托书等委托证明。对有限购要求的城市，还要根据限购政策，要求购房人提供暂住证、社保证明或个人所得税证明，签订购房承诺书等。

(三) 签订房屋买卖经纪服务合同

经过实地查看房屋，并确保委托出售的房屋属于可出售房屋之后，房地产经纪人员应当尽快与卖方签署房屋出售经纪服务合同，与买方签订房屋承购经纪服务合同，明确委托事项和权限。实践中，由于我国目前房地产经纪业务采取多家委托的方式，即买卖双方可能同时委托多家经纪机构办理经纪业务，因此他们可能对签订经纪服务合同有所抵触。但为了经纪服务的安全，应尽量说服客户签订

经纪服务合同，明确双方的权利义务，防止跳单。经纪服务合同应约定需要卖方协助的工作，包括协助到登记部门查询房地产权属信息、房屋实地查看等。这部分内容在第三章专门介绍。

（四）实地查看房屋

房地产经纪人员接受卖方委托后，要对房源进行现场查看，仔细核对所查看的房屋是否与房地产权属证书描述信息一致。重点了解房屋的实物状况、区位状况和物业管理状况，并将查看的具体情况编制成房屋状况说明书，让卖方签字确认。这部分内容在第四章专门介绍。

二、带看阶段

（一）发布房源信息

实地查看房屋后，房地产经纪人员要根据房屋实际状况向卖方提供挂牌价建议，由卖方确定房屋挂牌价格。经纪人员要将采集到的房源信息及确定的挂牌价格及时发布出去，吸引客源。发布的房源信息包括房屋的坐落、面积、楼层、用途、建成年代、户型，报价、经纪人员的联系方式等内容。发布房源信息要真实，包括房源要真实存在、实物状况和权利状况要真实，报价要真实，不能以低价或者已经成交的房源吸引客户。发布房源信息的渠道包括经纪机构门店、网络、专门的房地产媒体网站等。发布房源信息要遵循国家有关广告发布的法律要求。这部分内容在第二章专门介绍。

（二）信息配对及带看

房地产经纪人员要对房源信息和客源信息进行匹配，为买方推荐合适的房源，确定带看的次序。看房过程中，经纪人员要与买卖双方提前约定看房时间，带好相关资料。带看中，要按照房屋状况说明书向买方介绍房屋的基本情况优缺点。房地产经纪人员必须向买方一次性书面告知房屋的基本情况。这部分内容在第四章专门介绍。

三、洽谈阶段

买方看房后，房地产经纪人员要做好回访准备，对买方进行回访，了解其对看房结果的满意程度。根据买方反馈，对买方的购买需求进一步分析，再次配对带看，直到满意为止。如果带看结果满意，经纪人员要再次核查房屋产权状况，确认是否可以交易，再次确认买方是否具备购房资格及了解买方征信状况，对买方贷款资质进行预判。核实无误后，经纪人员与买卖双方进行价格协商，直至买卖双方达成互相满意的交易条件。

四、签约阶段

（一）协助签订房屋买卖合同

买卖双方达成交易意向后，房地产经纪人员要协助买卖双方协商房屋买卖合同的相关条款，房屋买卖合同应使用政府部门或行业组织推荐的合同文本。合同签订前，房地产经纪人员要做到以下事项：①提醒买卖双方签约的注意事项；②查验房地产权属证书及买卖双方的相关证件；③为买卖双方详细讲解合同条款，重点讲解双方责任义务、违约条款、违约金、滞纳金、付款方式等内容。

买卖双方对上述告知事项知晓并理解后，可签订房屋买卖合同。如果买卖双方还未与房地产经纪机构签订房地产经纪服务合同，在这个阶段要补充签订。根据交易的具体情况，如房屋有无抵押、买方是否贷款等，签订适当的补充协议。

如所在城市有房屋买卖合同登记备案的要求，房地产经纪人员要协助进行备案。这部分内容在第五章专门介绍。

签订房屋买卖合同后，该套房源要从房源发布渠道撤下。

（二）佣金结算

佣金是房地产经纪服务应得的报酬，买卖双方签订房地产买卖合同后，经纪机构就可以按照房地产经纪服务合同的约定收取佣金。有些城市有关于房地产经纪服务收费的规定，房地产经纪机构指定的佣金标准要符合规定，并明码标价，不得索取佣金以外的其他报酬，不得赚取差价。

五、交割阶段

（一）交易资金结算

买方要按照买卖合同约定的价款及支付方式向卖方支付相应的交易资金（一般先支付一定比例的首付款）。在实行交易资金监管的城市，房地产经纪人员要向买卖双方推荐进行交易资金监管以确保交易安全，并协助办理相应的监管手续。如买卖双方坚持自行划转交易资金，则需要买卖双方签订交易资金自行划转的声明。交易资金结算的内容在第六章专门介绍。

如买方需要办理抵押贷款的，房地产经纪人员要告知买卖双方贷款办理流程及要求，如经纪服务合同约定由经纪人员代办的，要按合同约定办理。如房屋在出售前已设定抵押，要先行办理抵押注销手续。

（二）缴税及过户

资金监管及贷款获得批准后，房地产经纪人员要协助买卖双方到税务部门缴