

房地产实战营销丛书 房地产经纪人实战系列

# FangDiChan

# 房地产中介经纪人

## 实用业务知识两日通

余源鹏 主编



 机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

房地产实战营销丛书 房地产经纪人实战系列

FangDiChan

# 房地产中介经纪人

## 实用业务知识两日通

余源鹏 主编



本书是面向房地产中介经纪人的集实用性、全面性、工具性于一体的指导性读本。书中选取了涉及房地产经纪行业中最重要、最常用的知识而编写，共分为两大部分：第一部分（第一日）是房地产中介经纪人入门基础知识，包括房地产、房产、地产、房地产中介经纪、房屋建筑规划、房屋面积计算、市场营销、房地产交易的相关知识等八节内容。第二部分（第二日）是房地产中介经纪人实操业务知识，内容包括二手房买卖、房屋租赁、房地产权属、房地产权证、房地产权登记、房地产抵押登记、房地产按揭、房地产交易税费、二手房买卖办证流程的相关知识等九节内容。

本书适宜作为房地产中介经纪人员工作、学习的参考书和工具书，还可作为经纪人员参与相关类别考试和培训的前期学习教材。

## 图书在版编目（CIP）数据

房地产中介经纪人实用业务知识两日通/余源鹏主编.

—北京：机械工业出版社，2008.4

（房地产实战营销丛书·房地产经纪人实战系列）

ISBN 978-7-111-24137-9

I. 房… II. 余… III. 房地产业-中介组织-基本知识  
IV. F293.35

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 070669 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：赵 荣

责任编辑：罗 筱 版式设计：霍永明 责任校对：程俊巧

封面设计：张 静 责任印制：邓 博

北京京丰印刷厂印刷

2008 年 6 月第 1 版·第 1 次印刷

169mm×239mm·16.75 印张·302 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-24137-9

定价：32.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

销售服务热线电话：（010）68326294

购书热线电话：（010）88379639 88379641 88379643

编辑热线电话：（010）68351729

封面无防伪标均为盗版

# 本书编委会

**主 编：**余源鹏

**策划顾问：**广州鹏起房地产代理有限公司

**参编人员：**

林达愿 夏 庆 李巧丽 张雄辉

董庆园 宋明志 叶志兴 曾 琳

陈友芬 黄林峰 王旭丹 林 涛

余鑫泉 张良洪 林旭生 余浩杰

罗 艳 张 洁 杜志杰 陈 禧

张晓钦 杨健涛 陈淑燕 余晓生

张吉柱 钟世权 唐璟怡 莫润冰

**信息支持：**

盈地网 [www.eaky.com](http://www.eaky.com)

# 前 言

随着我国房地产业的逐步深化发展，二手房的交易量不断攀升，其成交面积已经接近一手房的成交量并呈逐渐上升之势。这使得房地产经纪行业有了广阔的生存和发展空间。

房地产经纪是指向进行房地产投资开发、转让、抵押、租赁的当事人提供房地产居间介绍、代理的经营活动，目前主要包括代理新旧房买卖、租赁等业务。房地产经纪业属于房地产中介服务业的一部分。目前我国的房地产中介机构主要由房地产咨询机构、房地产估价机构和房地产经纪机构组成。本书主要针对的是房地产经纪机构中的广大房地产经纪业从业人员。

由于一手房的开发商掌握着大量房源，所以可以通过做广告，集中由开发商的销售人员或外聘代理公司进行租售。但二手房的业主是非常分散的，业主没有时间精力也没必要花费一定的成本去做广告、推介、签合同、办按揭、办过户等。因此，近年来各地的房地产中介公司纷纷成立并大量铺设地产中介分店来满足业主和客户的需求。于是，也就有了越来越多的房地产经纪人员加入到这一队伍中来。

因为房地产经纪行业的入行门槛相对较低，使得不同专业、不同学历、不同年龄的人员大批加入这一行业，造成了房地产经纪业从业人员的素质参差不齐，尤其是对房地产经纪的相关专业知识普遍比较缺乏。

现在有了全国统一的房地产经纪人执业资格考试，通过该考试的经纪人可以在全国范围内从业。不少大城市也有专门针对房地产中介经纪从业人员的相应培训和考核，通过这些培训、考核的经纪人可以在该城市范围内从业。另外更为普遍的是，大多数房地产中

介公司都会对员工进行培训，至少会有为期三天的入职培训。

考虑到房地产中介机构没有太多的时间和人力对经纪从业人员做全面培训，也考虑到房地产中介经纪从业人员学习时间很少、学习知识不够系统等因素，为了配合不同层面的针对房地产经纪从业人员的培训，也为了满足广大房地产中介经纪从业人员对实用、实操的房地产经纪相关专业知识的需要，依照我们实战型房地产图书的一贯编写标准，通过调查论证，我们选取了涉及房地产经纪行业中最重要、最常用的知识编写了本书，分为两大部分，可供房地产经纪人员在两天内阅读掌握，也可供房地产中介机构对员工进行短期高效的培训。

第一部分（第一日）是房地产中介经纪人入行基础知识，内容包括：①房地产的相关知识，②房产的相关知识，③地产的相关知识，④房地产中介经纪的相关知识，⑤房屋建筑规划的相关知识，⑥房屋面积计算的相关知识，⑦市场营销的相关知识和⑧房地产交易的相关知识等八节内容。

第二部分（第二日）是房地产中介经纪人实操业务知识，内容包括：①二手房买卖的相关知识，②房屋租赁的相关知识，③房地产权属的相关知识，④房地产权证的相关问题，⑤房地产产权登记的相关知识，⑥房地产抵押登记的相关知识，⑦房地产按揭的相关知识，⑧房地产交易税费的相关知识和⑨二手房买卖办证流程的相关知识等九节内容。

本书在编写时力求做到以下的六大特性：

第一，实用性。本书一如既往地保持我们编写房地产图书的实战性风格。本书所涉及的知识内容大部分与全国统一的房地产经纪人执业资格考试的考试大纲一致，但也摒弃了许多在实际工作中并不十分常用的知识或者是不需要房地产经纪人员去掌握的知识。

第二，全面性。本书是在实用的基础上力求做到知识的全面性。可以说，本书所编写的所有知识都是房地产经纪从业人员需要了解的核心知识。对房地产经纪从业人员来说，掌握这些知识无疑会使自己更加自信、工作更加顺利。

第三，工具性。本书编写脉络清晰，而且将各种重点的专业术

语做了标识，使读者可以快速查阅所要了解的知识和问题。

第四，最新性。由于我国房地产业发展迅速，各种专业术语、相关问题和法律法规处于不断完善中。我们本着负责任的态度，不仅收录了在房地产经纪业务上出现的几乎所有的术语，而且收录了最新的房地产法律法规。

第五，简明性。由于房地产经纪从业人士大多工作繁忙，学习能力也高低不等，简明到位地阐述问题既有助于读者理解该知识点，又可以节省读者的时间和精力。

第六，多用性。本书特别设计了两大部分内容，即房地产中介经纪人入行基础知识和房地产中介经纪人实操业务知识。房地产中介经纪从业人员可以根据自己的需要分期选择阅读。对于刚入行的房地产经纪从业人员来说，本书当然是一本最好的入行培训指导教程；而对于有一定经验的房地产经纪人来说，本书则是一本非常实用的工作手册和工具书，您可以先翻阅一遍，然后在您工作中有问题时可以打开本书迅速找到答案。

本书特别适合作为房地产中介经纪机构进行员工专业知识培训时的首选教案，是广大房地产中介经纪人员从业必备的知识手册和工具书，也是所有房地产中介经纪人员职业晋升的宝典。另外本书还可作为房地产经纪人员参加全国房地产经纪人执业资格考试以及各地政府统一培训考核的前期学习教材。

需要说明的是，本书是我们“房地产实战营销丛书”中针对房地产中介经纪行业系列丛书中的一本，有关房地产经纪行业的其他相关的实战性知识以及有关房地产营销各环节的实战性知识，请读者们参阅我们陆续编写出版的书籍，也请广大读者们对我们所编写的书籍提出宝贵建议和指正意见。对此，编者将十分感激。另外，为感谢广大读者的长期支持，请购买过余源鹏主编的房地产图书的读者登录盈地网 [www.eaky.com](http://www.eaky.com)，在网页右上角的“客户留言”处留下您的邮箱和联系方式，之后我们将每月为您免费发送《盈地网中国房地产情报》一份。

# 目 录

## 前 言

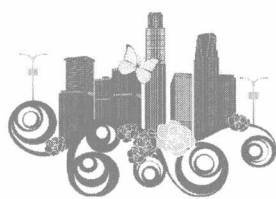
第1日（第1章） 房地产中介经纪人入行基础知识 .....	1
1.1 房地产相关知识 .....	3
1.1.1 有关房地产的基本术语 .....	3
1.1.2 有关房地产开发业的术语 .....	5
1.1.3 有关房地产市场的知识 .....	9
1.1.4 有关物业管理的术语 .....	12
附录 《中华人民共和国城市房地产管理法》 .....	13
1.2 房产的相关知识 .....	21
1.2.1 有关房屋的基本术语 .....	21
1.2.2 有关房产开发的术语 .....	24
1.2.3 有关房屋产品类型的术语 .....	25
1.2.4 有关住宅类型的术语 .....	27
1.2.5 有关商业房产的术语 .....	30
1.3 地产的相关知识 .....	32
1.3.1 有关土地所有制的知识 .....	32
1.3.2 有关土地开发的术语 .....	34
1.3.3 有关土地权益的知识 .....	35
1.3.4 有关土地价格的概念 .....	38
1.3.5 有关土地市场的知识 .....	39
1.4 房地产中介经纪的相关知识 .....	40
1.4.1 有关经纪的知识 .....	40
1.4.2 有关房地产中介服务的知识 .....	42
1.4.3 有关房地产经纪人的知识 .....	45



1.4.4	有关房地产经纪机构的知识	51
附录 1:	《城市房地产中介服务管理规定》(2001 年版)	56
附录 2:	《关于房地产中介服务收费的通知》(1995 年版)	60
附录 3:	《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》(2001 年版)	62
附录 4:	《房地产经纪人执业资格考试实施办法》(2001 年版)	66
附录 5:	《全国房地产经纪人执业资格考试大纲》(2002 年版)	67
<b>1.5</b>	<b>房屋建筑规划的相关知识</b>	<b>77</b>
1.5.1	有关规划设计的知识	77
1.5.2	有关房屋建筑学的术语	80
1.5.3	有关住宅建筑学的术语	82
1.5.4	有关房屋结构的术语	87
1.5.5	有关住宅保修期的规定	91
1.5.6	有关智能化系统的知识	93
<b>1.6</b>	<b>房屋面积计算的相关知识</b>	<b>93</b>
1.6.1	有关房屋面积的术语	93
1.6.2	有关房屋面积测量的规定	96
1.6.3	有关房屋销售面积的问题	97
<b>1.7</b>	<b>市场营销的相关知识</b>	<b>99</b>
1.7.1	市场营销的术语	99
1.7.2	房地产市场营销活动	101
1.7.3	房地产市场调查的问题	102
1.7.4	房地产市场调查的方法	103
1.7.5	市场分析的方法	104
1.7.6	市场细分的知识	104
1.7.7	房地产项目定位	105
1.7.8	房地产项目市场推广	106
1.7.9	房地产项目定价	108
<b>1.8</b>	<b>房地产交易的相关知识</b>	<b>110</b>
1.8.1	有关房地产交易的知识	110
1.8.2	有关房地产转让的知识	112
1.8.3	有关房地产销售的知识	115
<b>第 2 日 (第 2 章)</b>	<b>房地产中介经纪人实操业务知识</b>	<b>121</b>
<b>2.1</b>	<b>二手房买卖的相关知识</b>	<b>123</b>

2.1.1	有关二手房买卖的问题 .....	123
2.1.2	有关二手房买卖合同的问题 .....	127
<b>2.2</b>	<b>房屋租赁的相关知识 .....</b>	<b>132</b>
<b>2.3</b>	<b>房地产产权的相关知识 .....</b>	<b>139</b>
2.3.1	有关房地产产权的术语 .....	139
2.3.2	有关房地产产权的问题 .....	141
2.3.3	有关房地产产权的特殊情况 .....	143
<b>附录</b>	<b>《中华人民共和国物权法》(2007年版) .....</b>	<b>146</b>
<b>2.4</b>	<b>房地产权证的相关问题 .....</b>	<b>170</b>
2.4.1	有关房地产权证的术语 .....	170
2.4.2	有关房地产权证的问题 .....	171
2.4.3	房地产权证的办理问题 .....	173
<b>2.5</b>	<b>房地产权登记的相关知识 .....</b>	<b>176</b>
2.5.1	有关房地产权登记的术语 .....	176
2.5.2	有关房地产权登记的问题 .....	180
<b>2.6</b>	<b>房地产抵押登记的相关知识 .....</b>	<b>186</b>
2.6.1	有关房地产抵押登记的术语 .....	186
2.6.2	有关房地产抵押的问题 .....	186
2.6.3	有关房地产抵押登记的问题 .....	189
<b>2.7</b>	<b>房地产按揭的相关知识 .....</b>	<b>195</b>
2.7.1	有关贷款的知识 .....	195
2.7.2	有关按揭的知识 .....	195
2.7.3	有关个人住房商业性贷款的知识 .....	199
2.7.4	有关个人住房公积金贷款的知识 .....	203
2.7.5	有关个人住房组合贷款的知识 .....	208
2.7.6	有关个人商业用房贷款的知识 .....	209
2.7.7	有关按揭贷款还款方式的知识 .....	211
2.7.8	有关按揭保险的知识 .....	212
2.7.9	有关转按揭和加按揭的知识 .....	214
2.7.10	有关提前还款的知识 .....	215
2.7.11	有关贷款银行的知识 .....	217
2.7.12	有关按揭贷款的其他知识 .....	223
<b>附录 1:</b>	<b>《个人住房贷款管理办法》(1998年版) .....</b>	<b>226</b>
<b>附录 2:</b>	<b>《关于加强商业性房地产信贷管理的通知》(2007年版) .....</b>	<b>230</b>

附录3:《关于加强商业性房地产信贷管理的补充通知》 (2007年版)	233
2.8 房地产交易税费的相关知识	234
2.8.1 有关房地产交易税费的术语	234
2.8.2 购买二手房所需支付的税费	238
2.8.3 出售二手房所需支付的税费	239
2.8.4 业主实收时购买者需要支付的全部税费	240
2.8.5 有关二手住房交易的几种价格	240
2.9 二手房买卖办证流程	241
2.9.1 卖方无抵押,买方一次性付款的情况	241
2.9.2 卖方无抵押,买方按揭付款的情况	242
2.9.3 卖方有抵押,买方一次性付款的情况	243
2.9.4 卖方有抵押,由担保赎契,买方办按揭的情况	244
2.9.5 卖方有抵押,由现金赎契,买方办按揭的情况	245
重点名词及其页码	247



FangDiChan

## 第1日(第1章)

房地产中介经纪人入行基础知识







## 1.1 房地产相关知识

### 1.1.1 有关房地产的基本术语

#### 1. 房地产的含义

房地产具体是指土地、建筑物及其上的附着物,包括物质实体和依托于物质实体上的权益。房地产由于其固定不可移动性又被称为不动产,是房产与地产的总称,是房屋和土地的社会经济形态,是房屋和土地作为一种财产的总称,英文书写为“Real Estate”。

在物质形态上,房屋与土地密不可分(广义上的土地指土地及其地上建筑物及其他地面附着物,当然也就包括房屋在内),房依附于地,房地相联。因此在经济形态上,房产与地产的经济内容和运行过程也具有内在整体性与统一性。

房地产有三种存在形式:

- 1) 单纯的土地,如一块无建筑物的城市空地。
- 2) 单纯的建筑物,如在特定的情况下把地上的建筑物单独看待时。
- 3) 土地和建筑物结合的“房地”,如把建筑物和其坐落的土地作为一个整体来考虑。

这也就是说,土地和建筑物既有各自独立的物质内容,又是一个密不可分的整体,不论土地和建筑物是以独立的形式存在还是以结合的形式存在,都属于房地产,是房地产的一个部分。但就我国目前城市房地产业的业务范围而言,它包括归国家所有的城镇生产性或非生产性用地——城市地产,及附着在其上的城镇生产、生活用建筑和辅助设施——城市房产。农村生产用地、用房及宅基地等不属城市房地产业的业务范围。国家有偿征用农村土地用于城镇建设时,只有所有权转让过程结束后,才纳入城市房地产业的经营范围。

房地产按用途可划分为:居住房地产、商业房地产、旅游房地产、工业房地产和农业房地产五种。

#### 2. 房产与地产的关系

房产是指各种明确了权属关系的房屋及与之相连的构筑物或建筑物。房产是房屋经济形态,在法律上有明确的权属关系,是在不同的所有者和使用者之间可以进行出租、出售或作其他用途的房屋。

地产是指明确了土地所有权的土地,既包括住宅或非住宅附着物的土地,





又包括已开发和待开发土地。我国的地产是指有限期的土地使用权。地产是指土地财产，在法律上有明确的权属关系，地产包含地面及其上下空间，地产与土地的根本区别在于有无权属关系。

房产与地产之间存在着客观的、必然的联系，主要包括以下三个方面：

- (1) 实物形态上看，房产与地产密不可分。
- (2) 从价格构成上看，房产价格不论是买卖价格还是租赁价格都包含地产价格。
- (3) 从权属关系看，房产所有权和地产所有权是联系在一起的。

### 3. 房地产的特征

- (1) 资源的有限性。
- (2) 物业的差异性。
- (3) 位置固定，不能移动。
- (4) 开发建造周期长，达数月至数十年。
- (5) 使用寿命更长，达数十年至数百年。
- (6) 投资数额大，具有保值性和增值性。
- (7) 价格不仅取决于本身投入，还取决于其所处位置和周围环境。
- (8) 受政府规划和政策管制，政府有征用权。

### 4. 物业的含义

物业一词译自英文“Property”或“Estate”，是指已建成并投入使用的各类房屋及与之相配套的设备、设施和场地。各类房屋可以是住宅区，也可以是单体的其他建筑，还包括综合商住楼、别墅、高档写字楼、商贸大厦、工业厂房、仓库等。与之相配套的设备、设施和场地，是指房屋室内外各类设备、公共市政设施及相邻的场地、庭院、干道。“物业”一词在国外，特别是在东南亚地区是作为房地产的别称或同义词而使用的。

物业是单元性的房地产。物业既可指单元性的地产，也可指单元性的建筑物。物业有大小之别，它可以根据区域空间作相对分割，整个住宅小区中的某住宅单位可作为一个物业，办公楼宇、商业大厦、酒店、厂房仓库也可被称为物业。

关于物业的内涵，主要包括以下要素：

- (1) 已建成并具有使用功能的各类供居住和非居住的楼宇。
- (2) 与这些楼宇相配套的设备、设施和市政、公用设施。
- (3) 楼宇的建筑（包括内部的多项设施）和相邻的场地、庭院、停车场、小区内非主干交通道路。

由此观之：单体的建筑物、一座孤零零的不具备任何设施的楼宇，不能称



之为完整意义上的物业，物业应是房产和地产的统一。

### 5. 不动产的含义

**不动产**一词译自英文 Real Estate 或 Real Property。在英文中，Real Estate 具体是指土地及附着在土地上的人工建筑物和房屋；Real Property 具体是指 Real Estate 及其附带的各种权益。房地产由于其位置固定，不可移动，通常又被称为不动产。从广义的房地产概念来说，房地产与不动产是同一语义的两种表述。房地产的表述倾向于表明这种财产是以房屋和土地作为物质载体，而不动产的表述侧重于表明这种财产具有不可移动这一独特属性，但两者所指乃同一对象。英文中，Real Estate 和 Real Property 可互译互称，两者关系可见一斑。

### 6. 房地产、物业和不动产三者的区别

(1) 称谓领域不同。就一般情况而言，不动产是民法惯常使用的词汇，房地产则是经济领域和行政领域及商事实务中较常用的称谓，而物业仅仅是房地产领域中单元性的房地产概念的别称。

(2) 适用范围不同。房地产与物业在某些方面可通用（如基于狭义房地产概念），但物业一般多指一个单项的物业单位（如单项的房产、地产）或一个独立的房地产公司（也称物业公司）；而房地产是指一个国家、地区或城市所拥有的房产和地产。因此，从宏观的角度来看，一般只用房地产而非物业。如房地产业不可以用物业代替，房地产体制改革也不可用物业体制改革代替。

(3) 概念外延不同。一般而言，房地产概念的外延是包括房地产的投资开发、建造、销售、售后管理等整个过程。物业有时也可用来指某项具体的房地产，然而它只是指房地产的交易、售后服务这一使用阶段或区域。所以，两者有宏观与微观之别，有全体与部分之分。

## 1.1.2 有关房地产开发业的术语

### 1. 房地产业的含义

**房地产业**是以土地和建筑物为经营对象，从事房地产开发、建设、经营、管理以及维修、装饰和服务的集多种经济活动为一体的综合性产业，属于第三产业，是具有先导性、基础性、带动性和风险性的产业，具体内容包括：

(1) 国有土地使用权的出让。

(2) 房地产的开发与再开发：征用土地，拆迁安置，委托规划设计，对旧城区的开发与再开发。

(3) 房地产经营：土地使用权的转让、出租、抵押以及房屋的买卖、抵押等经济活动。







(4) 房地产中介服务：房地产咨询中介，房地产评估中介，房地产代理中介。

(5) 物业管理：房屋公用设备设施的养护维修并为使用者提供安全、卫生、优美的环境。

(6) 房地产的调控与管理：建立房地产市场、资金市场、技术市场、劳务市场、信息市场，制定合理的房地产价格体系，建立健全房地产法规，实现国家对房地产市场的宏观调控。

房地产业可细分为房地产投资开发业和房地产服务业。房地产服务业又分为房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪和物业管理等。其中，又将房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪归为房地产中介服务业。

## 2. 房地产业的分类

(1) 房地产投资开发业。房地产开发是指在依法取得国有土地使用权的土地上进行基础设施、房屋建设的行为。

房地产投资开发是指除了取得土地、建造房屋、然后预售或出售新建的房屋这种方式外，还有购买房屋后出租，购买房屋后出租一段时间再转卖，或者购买房地产后等待一段时间再转卖；开发也不仅仅是建造新房屋，还有把土地变为建设熟地之后出售，有对旧房屋进行装修改造或接手在建工程后继续开发等。

房地产作为一种投资工具其特点主要有：

1) 不可移动性。由于不可移动，地段、方位往往可以决定或左右其价值。

2) 长久性。房地产的生命周期很长，除非天灾人祸，否则不易损坏。一般房屋总有数十年的寿命，土地寿命更近乎无限。

3) 不可增加性。除非填海造地，土地是不可增加的，房屋的兴建也有限度，不可能无限度发展。

4) 不可替代性。甲地的房地产和乙地的房地产，往往因地理位置、建筑形式、发展背景等因素各不相同，而有不同的价值，不可互相替代。

5) 不易分割性。房地产不易分割，更与大环境（地理位置）、小环境（邻近区域）等有密切的关系，投资时不能忽略个别因素。

6) 高值性。房地产的价格很高。

7) 可同时供投资与消费。不仅象股票、黄金那样可用于投资，房地产还可以自住或用来出租。

(2) 房地产服务业：

1) 房地产中介服务业。房地产中介服务是指在房地产投资、建设、交