

2014 全国房地产经纪人执业资格考试辅导用书

《房地产经纪概论》

命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

搜索命题重点
精选热点试题
全程复习指导
免费专家答疑
考前重点点拨



5texam.com
试 敬请加入

好学教育 (www.5haoxue.net) 参编

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

2014 全国房地产经纪人
执业资格考试辅导用书

《房地产经纪概论》 命题点全面解读

建筑考试培训研究中心 组织编写

中国铁道出版社

2014年·北京

图书在版编目(CIP)数据

《房地产经纪概论》命题点全面解读/建筑考试培训研究中心组织编写. —北京:中国铁道出版社,2014.2
2014 全国房地产经纪人执业资格考试辅导用书
ISBN 978-7-113-17976-2

I. ①房… II. ①建… 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(2014)第 013405 号

书 名: 2014 全国房地产经纪人执业资格考试辅导用书
《房地产经纪概论》命题点全面解读
作 者: 建筑考试培训研究中心

策划编辑: 江新锡 陈小刚
责任编辑: 冯海燕 电话: 010-51873193
封面设计: 郑春鹏
责任校对: 龚长江
责任印制: 郭向伟

出版发行: 中国铁道出版社(100054,北京市西城区右安门西街8号)
网 址: <http://www.tdpress.com>
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2014 年 2 月第 1 版 2014 年 2 月第 1 次印刷
开 本: 787mm×1 092mm 1/16 印张: 18.5 字数: 464 千
书 号: ISBN 978-7-113-17976-2
定 价: 45.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书,如有缺页、倒页、脱页者,请与本社读者服务部联系调换。

电 话:市电(010)51873170,路电(021)73170(发行部)

打击盗版举报电话:市电(010)63549504,路电(021)73187

目 录

考试相关情况说明	1
备考复习指南	3
答题方法解读	4
答题卡填涂技巧	5
2008~2012 年度《房地产经纪概论》试卷命题点分值	6
第一章 房地产概论	1
命题规律解读	1
命题点解读	1
历年考题诠解	13
热点试题全解	16
热点试题答案	24
第二章 房地产经纪概述	26
命题规律解读	26
命题点解读	26
历年考题诠解	33
热点试题全解	40
热点试题答案	47
第三章 房地产经纪人员	48
命题规律解读	48
命题点解读	48
历年考题诠解	58
热点试题全解	67
热点试题答案	74
第四章 房地产经纪机构	76
命题规律解读	76
命题点解读	76
历年考题诠解	90
热点试题全解	103
热点试题答案	112
第五章 房地产经纪机构管理	113
命题规律解读	113

命题点解读·····	113
历年考题诠解·····	127
热点试题全解·····	138
热点试题答案·····	146
第六章 房地产经纪门店与商品房售楼处管理 ·····	148
命题规律解读·····	148
命题点解读·····	148
历年考题诠解·····	159
热点试题全解·····	162
热点试题答案·····	170
第七章 房地产经纪业务 ·····	171
命题规律解读·····	171
命题点解读·····	171
历年考题诠解·····	183
热点试题全解·····	197
热点试题答案·····	210
第八章 房地产经纪服务合同 ·····	212
命题规律解读·····	212
命题点解读·····	212
历年考题诠解·····	217
热点试题全解·····	224
热点试题答案·····	232
第九章 房地产经纪执业规范 ·····	233
命题规律解读·····	233
命题点解读·····	233
历年考题诠解·····	242
热点试题全解·····	250
热点试题答案·····	258
第十章 房地产经纪行业管理 ·····	260
命题规律解读·····	260
命题点解读·····	260
历年考题诠解·····	267
热点试题全解·····	275
热点试题答案·····	282

第一章 房地产概论

命题规律解读

本章命题规律主要体现在：

- 1. 房地产的含义、重要性、特性及分类是本章的重要命题点，应着重理解掌握。
- 2. 房地产业的概念、性质、地位、作用 and 行业细分也是本章的重点内容，应着重理解掌握。
- 3. 房地产业和建筑业的关系这部分内容做一般了解即可。
- 4. 房地产市场的含义、基本要素、作用、特点和分类是本章的重要命题点，很有可能以此命题。
- 5. 房地产市场的参与者、房地产市场竞争和波动也是重要的命题点，应加强理解记忆。

命题点解读

命题点 1 房地产、土地、建筑物和其他地上定着物的概念(表 1—1)

表 1—1 房地产、土地、建筑物和其他地上定着物的概念

项 目	内 容
房 地 产	房地产通俗地说是指房屋和土地，或者房产和地产。严谨意义上的房地产，是指土地以及建筑物等地上定着物，是实物、权益和区位的结合体。 房地产通常也称为不动产。在法律上，通常把财产或者物分为不动产和动产两大类。一种财产是属于不动产还是动产，一般是根据其实物是否可以自由移动来判别的：凡是自行能够移动或者用外力能够移动，并且其性质和价值不会改变的财产，属于动产；反之，不能移动的财产，属于不动产。 进一步理解房地产的概念，一方面要弄清什么是土地、建筑物和其他地上定着物，另一方面要弄清什么是实物、权益和区位
土地、建筑物和其他地上定着物	(1)土地的概念：从房地产经济的角度看，土地是一个空间，但该空间不是平面的，而是三维立体的，具体是指地球的陆地表面及其上下一定范围内的空间。 (2)建筑物的概念：建筑物是最主要的地上定着物，有广义和狭义两种含义。广义的建筑物既包括房屋，也包括构筑物。狭义的建筑物主要指房屋，不包括构筑物。 (3)其他地上定着物的概念：地上定着物也称为土地定着物、土地附着物、地上附着物。其他地上定着物是建筑物以外的地上定着物，是指附属于或结合于土地或建筑物，从而成为土地或建筑物的从物，应在房地产交易中随着土地或建筑物的转让而转让的物，但当事人另有约定的除外

命题点 2 房地产实物、权益和区位的概念及房地产的重要性(表 1—2)

表 1—2 房地产实物、权益和区位的概念及房地产的重要性

项 目	内 容
房地产实物的概念	房地产实物是指房地产中看得见、摸得着的部分，例如，建筑物的外观、建筑结构、设施设备、装饰装修等，土地的形状、地势、地质、平整程度等

续上表

项 目	内 容
房地产权益的概念	房地产权益是指房地产中无形的、不可触摸的部分,是基于房地产实物而衍生出来的权利、利益和收益。房地产权益以房地产权利为基础,包括:(1)房地产的各种权利,如所有权、建设用地使用权、地役权、抵押权、租赁权等。(2)受到其他房地产权利限制的房地产权利。同一宗房地产上可以同时存在着多种房地产权利,如设立了地役权、抵押权的房屋所有权或建设用地使用权。(3)受到房地产权利以外的各种因素限制的房地产权利。例如,城市规划对土地用途、建筑容积率、建筑高度、建筑密度、绿地率等的限制,房地产被人民法院查封从而其处分受到限制。(4)房地产的额外利益或收益,如屋顶或外墙面可出售或出租给广告公司做广告获得经济收入。 在不同类型的资产中,实物和权益对价值的影响是不同的:一般的有形资产主要是实物的价值;一般的无形资产主要是权益的价值
房地产区位的概念	区位原本是房地产的外在因素,因房地产不可移动而内在化,成了房地产的重要组成部分。房地产区位是指一宗房地产与其他房地产或者事物在空间方位和距离上的关系,包括位置、交通、周围环境和景观、外部配套设施等方面,特别是与重要场所的距离,以及进出该房地产的方便程度,包括从别的地方到该房地产的可及性和从该房地产去别的地方的便捷性。 衡量区位优势最常见、最简单的指标是距离。距离可分为空间直线距离、交通路线距离、交通时间距离和经济距离。空间直线距离是最简单、最基础的距离,但在路网不够发达和地形复杂的地区,它往往会失去意义。交通路线距离是指通过道路等来连接的距离,有时受路况、交通管制等的影响,虽然距离不远,但通达性可能不好,特别是在时间对人们越来越宝贵的情况下。交通时间距离从理论上讲更为科学,但在实际中往往被误用而产生误导,原因主要是测量所用的交通工具、所处时段不能反映真实的交通时间
房地产的重要性	房地产是一种极为重要而量大面广的财产。说其极为重要,是因为人们的各种生活、生产活动都需要空间,而房地产正是由于提供这种空间而为人们所必需。 房地产不仅重要,而且量大面广。在世界上大多数国家的国民财富中,房地产通常是其中比例最大的部分,一般占 50%~70%,其他种类的财富之和也不及房地产一项

命题点 3 房地产的特性(表 1—3)

表 1—3 房地产的特性

特 性	内 容
不可移动	房地产的不可移动主要是其自然地理位置固定不变,房地产的社会经济位置在经过一段时间之后可能会发生变化。因为对外交通、外部配套设施等,均可以影响房地产的社会经济位置,而这些通常随着城市建设和发展等而发生变化。 房地产的不可移动特性,决定了任何一宗房地产只能就地开发、利用或消费,并要受制于其所在的空间环境(当地的制度政策、社会经济发展状况及邻里关系等),而不像其他商品,原料地、生产地、销售地和消费地可以不在同一个地方,可以在不同地区之间调剂余缺,从产地或者供给过剩、价格较低的地区,运送到消费地或者供给短缺、需求旺盛、价格较高的地区。因此,人们无法把房地产价格较低地区的房地产搬到房地产价格较高的地区去,从而房地产市场不是一个全国性市场,更不是一个全球性市场,而是一个地区性市场(城市房地产一般可视为一个城市是一个市场),其供求状况、价格水平及价格走势等都是地区性的,在不同地区之间可能不同,甚至是反向的

续上表

特 性	内 容
独一无二	独一无二特性也称为独特性、异质性、非同质性、个别性。 房地产的独一无二特性,使得难以出现相同房地产的大量供给,从而不同房地产之间不能实现完全替代,房地产市场不能实现完全竞争,房地产价格千差万别并容易受交易者的个别因素的影响
寿命长久	由于寿命长久,房地产可以给其占用者带来持续不断的利益。但需要指出的是,从具体占用者的角度来看,土地在某些情况下是有寿命的,特别是通过出让方式取得的建设用地使用权是有使用期限的。目前,建设用地使用权出让的最高年限,居住用地为 70 年,工业用地为 50 年,教育、科技、文化、卫生、体育用地为 50 年,商业、旅游、娱乐用地为 40 年,综合或者其他用地为 50 年
供给有限	土地是大自然的产物,人工生产不出来,地表面积基本上是固定不变的,因此土地总量不可增加。土地的这种特性被称为有限性和不可再生性。 由于土地具有有限性和不可再生性,特别是区位较好的土地供给有限,导致了建筑物特别是区位较好的建筑物数量也是有限的。 房地产的供给有限特性,使得房地产具有独占性
价值较大	与一般物品相比,房地产不仅单价高,而且总价大
用途多样	用途多样特性也称为用途的竞争、转换及并存的可能性,主要是空地所具有的,土地上一旦建造了建筑物,用途即被限定,通常难以改变,因为可能受到原有建筑结构等的限制而不能改变,或者改变的费用很高而在经济上不可行。 房地产虽然具有用途多样的特性,但现实中房地产的用途并不是可以随意决定的。 从经济角度来看,土地利用选择的先后顺序一般是:商业、办公、居住、工业,耕地、牧场、放牧地、森林、不毛荒地
相互影响	一般的物品可以移动,其使用基本上是孤立的,通常很少会影响到他人。而房地产是不可移动的,其利用通常会对周围的房地产产生影响;反过来,周围房地产的利用状况也会对该房地产产生影响。 由于房地产具有相互影响特性,产生了“相邻关系”,并且法律规定“不动产的相邻权利人应当按照有利生产、方便生活、团结互助、公平合理的原则,正确处理相邻关系”
易受限制	房地产由于具有不可移动、相互影响的特性,并且是各种生产、生活活动都不可缺少的基础要素,关系民生及社会、经济稳定,所以世界上几乎所有的国家和地区,对房地产的利用、交易等都有一些限制,甚至是严格管制的。 政府对房地产的限制一般是通过管制权、征收权、征税权和充公权来实现的。 房地产易受限制的特性还表现在,由于房地产不可移动(不可搬走、不可携带)、不可隐藏、流动性差,所以难以逃避未来制度、政策等变化的影响。这一点既说明了房地产投资的风险性,也说明了政府制定长远房地产政策的重要性
难以变现	难以变现也称为变现能力弱、流动性差。变现能力是指在没有过多损失的条件下,将非现金财产转换为现金的速度。 房地产由于具有价值较大、独一无二、不可移动等特性,加上交易手续较复杂、交易税费较多等原因,使得同一宗房地产的买卖不会频繁发生,一旦需要买卖,通常需要经过一个较长时间才能脱手。 房地产与存款、股票、债券、黄金等相比,变现能力弱

续上表

特 性	内 容
保值增值	房地产由于寿命长久、土地面积不能增加,其价值通常可以得到保持,甚至随着时间的推移,价值会自然增加,即自然增值。 房地产的保值增值特性是从房地产价格变化的总体趋势来讲的,是波浪式上升的,不排除房地产价格随着社会经济发展的波动而波动,房地产本身的功能变得落后或者环境景观恶化导致的房地产贬值,甚至过度投机、房地产泡沫破灭后出现的房地产价格大幅度下落

命题点 4 房地产按照用途分类(表 1—4)

表 1—4 房地产按照用途分类

类 型	内 容
居住房地产	是指供家庭或个人居住使用的房地产,又可分为住宅和集体宿舍两类。住宅是指供家庭居住使用的房地产,又可分为普通住宅、高档公寓和别墅。集体宿舍又可分为单身职工宿舍、学生宿舍等
办公房地产	是指供处理各种事务性工作使用的房地产,即办公楼,又可分为商务办公楼(俗称写字楼)和行政办公楼两类
零售商业房地产	是指供出售商品使用的房地产,包括商业店铺、百货商场、购物中心、超级市场、交易市场等
旅馆房地产	是指供旅客住宿使用的房地产,包括宾馆、饭店、酒店、度假村、旅店、招待所等
餐饮房地产	是指供顾客用餐使用的房地产,包括酒楼、美食城、餐馆、快餐店等
体育和娱乐房地产	是指供人健身、消遣使用的房地产,包括体育场馆、保龄球馆、高尔夫球场、滑雪场、影剧院、游乐场、娱乐城、康乐中心等
工业房地产	是指供工业生产使用或直接为工业生产服务的房地产,包括厂房、仓库等。工业房地产按照用途,又可分为主要生产厂房、辅助生产厂房、动力用厂房、储存用房屋、运输用房屋、企业办公用房、其他(如水泵房、污水处理站等)
农业房地产	是指供农业生产使用或直接为农业生产服务的房地产,包括农地、农场、林场、牧场、果园、种子库、拖拉电站、饲养牲畜用房等
特殊用途房地产	包括汽车站、火车站、机场、码头、医院、学校、博物馆、教堂、寺庙、墓地等
综合用途房地产	是指具有上述两种以上(含两种)用途的房地产,如商住楼

命题点 5 房地产按照开发程度分类(表 1—5)

表 1—5 房地产按照开发程度分类

类 型	内 容
生地	是指不具有城市基础设施的土地,如农地、荒地

续上表

类 型	内 容
毛地	是指具有一定的城市基础设施,有地上物(如房屋、围墙、电线杆、树木等)需要拆除或迁移但尚未拆除或迁移的土地
熟地	是指具有较完善的城市基础设施且场地平整,可以直接在其上进行房屋建设的土地。按照基础设施完备程度和场地平整程度,熟地又可分为“三通一平”、“五通一平”、“七通一平”等的土地
在建工程	是指建筑物已开始建造但尚未竣工、不具备使用条件的房地产。该房地产不一定正在开发建设之中,也可能停工了多年,因此在建工程包括停缓建工程。另外,有些在建工程从另一角度通常又称为“房地产开发项目”
现房	是指已建造完成、可直接使用的建筑物及其占用范围内的土地。现房按照新旧程度,又可分为新的房地产(简称新房)和旧的房地产(简称旧房)。其中,新房按照装饰装修状况,又可分为毛坯房、精装修房和精装修房

命题点 6 房地产按照实物形态分类(表 1—6)

表 1—6 房地产按照实物形态分类

类 型	内 容
土地	又可分为无建筑物的土地即空地和有建筑物的土地
建筑物	又可分为已建造完成的建筑物和尚未建造完成的建筑物。已建造完成的建筑物又可分为新的建筑物和旧的建筑物。尚未建造完成的建筑物又可分为正在建造的建筑物和停缓建的建筑物
土地与建筑物的综合体	又可分为土地与已建造完成的建筑物的综合体即现房和土地,与尚未建造完成的建筑物的综合体即在建工程或房地产开发项目
房地产的局部	不是整幢房屋,而是其中的某层、某套
未来状况下的房地产	其中最常见的一种是期房。期房是指目前尚未建造完成而以将来建造完成后的建筑物及其占用范围内的土地为标的的房地产
已经灭失的房地产	已被拆除的房屋,已被火灾、地震等灾害完全损毁的房屋
现在状况下的房地产与过去状况下的房地产的差异部分	建筑物的装饰装修部分,房地产受损状况与完好状况的差异部分。不可修复的房地产损害造成的房地产价值减损评估,通常是分别评估房地产在完好状况下的价值和在受损状况下的价值,然后将两者之差作为价值减损额
以房地产为主的整体资产或者包含其他资产的房地产	正在运营、使用的宾馆、餐馆、商场、汽车加油站、高尔夫球场、影剧院、游乐场、码头
整体资产中的房地产	一个企业中的土地或房屋

命题点7 房地产按照是否产生收益及经营使用方式的分类(表1—7)

表1—7 房地产按照是否产生收益及经营使用方式的分类

类 型		内 容
按照房地 产是否产 生收益的 分类	收益性 房地产	收益性房地产是指能直接产生租赁收益或其他经济收益的房地产,包括住宅(主要指公寓)、写字楼、旅馆、商店、餐馆、游乐场、影剧院、停车场、加油站、标准厂房(用于出租的)、仓库(用于出租的)、农地等
	非收益性 房地产	非收益性房地产是指不能直接产生经济收益的房地产,例如未开发的土地、行政办公楼、教堂、寺庙等
按照房地产经营 使用方式的分类		房地产的经营使用方式主要有销售、出租和自用(自住或营业)三大类。按照房地产的经营使用方式,可以把房地产分为三类: (1)销售的房地产。 (2)出租的房地产。 (3)自用的房地产(包括住户自住和企业自身营业使用)

命题点8 房地产业的概念和性质(表1—8)

表1—8 房地产业的概念和性质

项 目	内 容
概念	房地产业是从事房地产投资、开发、经营、服务和管理行业,包括房地产开发经营、房地产中介服务、物业管理和其他房地产活动。 按照世界上较为通用的三次产业分类法,产品直接取自自然界的部门称为第一产业,对初级产品进行再加工的部门称为第二产业,为生产和消费提供各种服务的部门称为第三产业。我国现行三次产业划分范围如下:第一产业是指农、林、牧、渔业。第二产业是指采矿业,制造业,电力、燃气及水的生产和供应业、建筑业。第三产业是指除第一、二产业以外的其他行业,包括:交通运输、仓储和邮政业,信息传输、计算机服务和软件业,批发和零售业,住宿和餐饮业,金融业,房地产业,租赁和商务服务业,科学研究、技术服务和地质勘查业,水利、环境和公共设施管理业,居民服务和其他服务业,教育,卫生、社会保障和社会福利业,文化、体育和娱乐业,公共管理和社会组织,国际组织
性质	城镇住房制度改革把过去那种城镇住房主要依靠国家投资建设、排队分配、低租金使用的做法,改变成了主要由房地产开发企业开发建设、从市场上购买或者承租的“住房商品化和社会化”的做法。城镇国有土地使用制度改革把过去那种城镇国有土地使用权与所有权合一,土地供应采取无偿划拨、无限期使用、不得转让的做法,改变成了土地使用权与所有权分离,主要采取招标、拍卖、挂牌等方式将土地使用权有偿出让给单位或者个人,有限期使用,可以转让、出租、抵押的做法

命题点9 房地产业的地位和作用(表1—9)

表1—9 房地产业的地位和作用

项 目	内 容
地位	《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》(国发[2003] 18号)指出,房地产

续上表

项 目	内 容
地位	业关联度高、带动力强,已经成为国民经济的支柱产业。促进房地产市场持续健康发展,是提高居民住房水平,改善居住质量,满足人民群众物质文化生活需要的基本要求;是促进消费,扩大内需,拉动投资增长,保持国民经济持续快速健康发展的有力措施;是充分发挥人力资源优势,扩大社会就业的有效途径。实现房地产市场持续健康发展,对于全面建设小康社会,加快推进社会主义现代化具有十分重要的意义
作用	(1)为各种生产和生活活动提供不可缺少的物质条件。 (2)可以扩大内需、拉动投资增长、促进经济平稳较快发展。 (3)可以带动钢材、水泥等建筑材料,电梯、空调等建筑设备,以及建筑业、装饰装修、家具、家用电器等相关产业的发展。 (4)可以改善居民居住条件,提高居住质量。 (5)可以加快城市基础设施建设和改变落后的城市面貌。 (6)有利于优化产业结构,改善投资硬环境,吸引外资,加快改革开放的步伐。 (7)可以扩大就业,特别是房地产经纪行业和物业管理行业,需要的从业人员较多。 (8)可以增加税收和政府财政收入

命题点 10 房地产业与建筑业的关系(表 1—10)

表 1—10 房地产业与建筑业的关系

项 目	内 容
区别	建筑业是以建筑产品生产为对象的物质生产部门,是从事建筑生产活动的行业,属于第二产业;房地产业是从建筑业分蘖出来的产业,兼有生产(开发)、经营、服务和管理等多种性质,属于第三产业
联系	房地产业和建筑业又有密切的联系,因为它们的业务对象都是房地产。在房地产开发建设活动中,房地产开发企业和建筑企业往往是甲方和乙方的密切合作关系,房地产开发企业是房地产开发建设的甲方,建筑企业是实施建设过程的乙方;房地产开发企业是策划者、组织者和承担发包任务;建筑企业则是承包单位,按照承包合同的要求完成基础设施建设、场地平整等土地开发和房屋建设的生产任务。在实际中,建筑企业兼营房地产开发企业或者房地产开发企业兼营建筑企业的现象较常见,特别是建筑企业兼营房地产开发企业

命题点 11 房地产业的细分行业(表 1—11)

表 1—11 房地产业的细分行业

项 目	内 容
房地产开发经营行业	房地产开发经营行业简称房地产开发行业,是指取得待开发房地产特别是房地产开发用地,然后进行基础设施建设、场地平整等土地开发或者房屋建设,并转让开发完成后的土地、房地;开发项目或者销售(包括预售)、出租商品房的活动。房地产开发经营行

续上表

项 目	内 容
房地产开发经营行业	业具有单件性、投资大、周期长、风险大、回报率高、附加值高、产业关联度高、带动力强等特点,主要是资金密集的行业。房地产开发企业的收入具有不连续性。房地产开发商主要是组织者和决策者,要关注房地产市场的未来变化,把土地、资金以及相关专业人员、专业机构和建筑承包商等结合起来完成房地产开发经营活动。目前,由于住房建设历史欠账以及快速城镇化产生的大量住房需求,使得我国房地产业中房地产开发经营行业占主体地位
房地产经纪行业	房地产经纪行业是指帮助房地产出售人、出租人寻找房地产购买人、承租人,或者帮助房地产购买人、承租人寻找其欲购买、承租的房地产的活动。房地产经纪是房地产市场运行的润滑剂。房地产经纪活动具体由房地产经纪人员来完成,房地产经纪机构则主要是为房地产经纪人员提供平台和品牌。从事房地产经纪活动需要一定的专业知识、经验和较好的信誉。房地产经纪行业是信息、知识和劳动密集的行业。随着我国房地产市场逐步由新建房屋买卖为主转变为二手房(存量房)买卖和租赁为主,房地产业将逐步由房地产开发经营为主转变为房地产经纪等房地产服务为主。在成熟的房地产业中,房地产经纪行业占主体地位
房地产估价行业	房地产估价行业是指分析、测算和判断房地产的价值并提出相关专业意见,为建设用地使用权出让和房地产转让、抵押贷款、征收征用补偿、法院强制拍卖、财产分割、损害赔偿、房地产税收等提供价值参考依据的活动。房地产估价通常要求独立、客观、公正,而估价委托人(客户)有时要求高估或者低估房地产的价值,存在一定的冲突。房地产估价活动具体由注册房地产估价师来完成。从事房地产估价活动需要扎实的估价专业知识、丰富的估价实践经验和良好的职业道德。房地产估价行业主要是知识密集的行业,同时也需要掌握大量的房地产成交价格等信息
房地产咨询行业	房地产咨询行业是指为房地产活动当事人提供有关房地产法律法规、政策、信息、技术等方面的咨询、顾问服务的活动。现实中的具体房地产咨询业务主要有房地产市场调研、房地产投资项目可行性研究、房地产开发项目策划等。目前,房地产咨询业务主要由房地产估价师、房地产估价机构和房地产经纪人、房地产经纪机构承担。房地产咨询行业是信息和知识密集的行业
物业管理行业	物业管理行业是指对已建成并经竣工验收投入使用的各类房屋及配套的设施设备和相关场地进行维修、养护、管理,维护物业管理区域内的环境卫生和相关秩序,并提供相关服务的活动。从事物业管理活动需要树立服务意识,正确处理好与业主、物业使用人的关系。物业管理不同岗位要求的人员知识水平差异较大,其中的高层次专业人员是物业管理师

命题点 12 房地产市场的含义、基本要素、作用及特点(表 1—12)

表 1—12 房地产市场的含义、基本要素、作用及特点

项 目	内 容
含义	房地产市场是指所交换的商品是房地产或房地产权益的市场,交换包括买卖、互换、租赁等。房地产市场可能是有形的,也可能是无形的。有形的房地产市场是指固定的房地产交易场所;反之,称为无形的房地产市场
基本要素	房地产市场的形成必须具备以下三个基本要素:(1)存在着可供交换的房地产商品,包括有形的房地产实物和无形的房地产权利或服务;(2)存在着具有购买欲望的买方;(3)交换价格符合买卖双方的利益要求
作用	房地产市场具有传递房地产供求信息、优化房地产资源配置、提高房地产使用效益等作用。反映房地产市场状况的基本信息是成交价和成交量。当供不应求时,价格上涨;当供过于求时,价格下跌。当成交量放大时,反映市场趋热;当成交量萎缩时,反映市场趋冷
特点	由于房地产具有不可移动、独一无二、价值较大等特性,房地产市场有许多特点,其中主要的是: (1)交易的房地产实物不能进行空间位置上的移动,只能是房地产权利(如房屋所有权、建设用地使用权)的转移。 (2)交易的对象非标准化,是一个产品差异化(异质性)的市场。 (3)供求状况、价格水平和价格走势等在不同地区各不相同、各具特色,是一个地区性市场。通常以一个城市为一个市场。 (4)容易出现垄断和投机。房地产投机是指不是为了使用而是为了再出售(或再购买)而暂时购买(或出售)房地产,利用房地产价格的涨落变化,以期从价差中获利的行为。 (5)较多地受法律、法规、政策等措施的影响和限制。 (6)交易金额较大,通常需要抵押贷款,依赖于金融机构的支持与配合。 (7)交易程序较复杂,交易通常需要签订书面合同,需要办理产权过户手续等

命题点 13 房地产市场的分类(表 1—13)

表 1—13 房地产市场的分类

项 目	内 容
按照房地产流转次数的分类	按照房地产流转次数,房地产市场可分为房地产一级市场、房地产二级市场和房地产三级市场。房地产一级市场即建设用地使用权的出让。房地产二级市场即建设用地使用权出让后的房地产开发和经营,具体为建设用地使用权转让市场,新开发的商品房、经济适用住房等的初次交易市场。房地产三级市场即投入使用后的房地产买卖以及租赁、抵押等多种经营方式,具体为商品房、经济适用住房、已购公有住房等的再次交易市场

续上表

项 目	内 容
按照房地产交易方式的分类	按照房地产交易方式,房地产市场可分为房地产买卖市场和房地产租赁市场。房地产由于价值较大、寿命长久,其租赁活动有时比买卖活动还要多。因此,房地产租赁市场有时比房地产买卖市场还要大,还要活跃,特别是住宅、写字楼这类房地产市场
按照区域范围的分类	按照区域范围,房地产市场可分为区域房地产市场和整体房地产市场。具体可分为某个城市房地产市场、某个地区房地产市场或者全国房地产市场
按照达成交易与入住时间异同的分类	按照达成交易与入住时间的异同,房地产市场可分为现房市场和期房市场。现房是指目前已建成的房屋,期房是指目前尚未建成而在将来建成的房屋
按照房地产用途的分类	由于不同类型的房地产在投资决策、规划设计、工程建设、产品功能、面向客户的类型等方面均存在较大差异,因此需要按照房地产的用途,将其分解为若干子市场。 按照房地产用途(功能),房地产市场可分为居住房地产市场和非居住房地产市场。居住房地产市场又可分为普通住宅市场、高档公寓市场、别墅市场等。非居住房地产市场又可分为商业用房市场、写字楼市场、工业用房市场等
按照房地产档次的分类	按照房地产档次(建造标准、装饰装修标准或者价格水平等),房地产市场可分为高档房地产市场、中档房地产市场和低档房地产市场。高档、中档和低档的评判标准及具体名称,因不同用途(功能)的房地产和不同的划分标准而有所不同

命题点 14 房地产市场的参与者(表 1—14)

表 1—14 房地产市场的参与者

项 目	内 容
房地产市场中的卖方	房地产市场中的卖方主要包括土地权利人、房地产开发企业和房屋所有权人。 (1)土地权利人主要包括土地所有者和土地使用者。 (2)房地产开发企业简称开发商,是以营利为目的,从事房地产开发和经营的企业。开发商是房地产开发项目的决策者、投资者、筹资者、组织者、管理者和实施者。 (3)房屋所有权人可能转让或出租自己拥有的房屋,成为二手房市场上的卖方
房地产市场中的买方	房地产市场中的买方主要指消费者,包括购买人和承租人。 房地产市场中的购买人可分为自用型购买人和投资型购买人。对于自用型购买人而言,支付能力是其购买的主要约束条件;对于投资型购买人而言,拥有房地产后所能获取的预期收益大小,往往决定了其购买意愿和愿意支付的价格
房地产中介服务机构	房地产中介服务结构主要包括三类:房地产经纪机构,房地产估价机构和房地产咨询机构。 房地产经纪机构是房地产交易的中间商,是除了房地产交易双方之外的重要市场参与者,它为房地产交易者提供房源、客源、市场价格等信息,帮助房地产出售人、出租人寻找客户,帮助购买人、承租人寻找其欲购买、承租的房地产,促成双方达成交易,协助双方订立房地产买卖或租赁合同,代办贷款、代办房地产登记等手续,还可帮助房地产开发企业制定和实施销售策略、提供销售价格建议等。

续上表

项 目		内 容
房地产中介服务机构		房地产估价机构在建设用地使用权出让和房地产转让、抵押、征收征用、司法鉴定、税收等中提供房地产价值评估服务。 房地产咨询机构是为房地产企业(可以是开发企业,也可以是其他房地产企业)提供信息服务,或者提供咨询决策的辅助服务的企业
其他专业服务机构	金融机构	房地产的开发建设和购置都需要大量资金,没有金融机构的参与,房地产市场就难以正常运转。房地产需要的资金主要是两类,一是用于支付开发建设费用的“土地储备贷款”或“房地产开发贷款”,二是建成后用于支持置业投资者购买房地产的“个人住房贷款”或“商业用房贷款”。在市场经济条件下,金融机构为开发商和购房者提供贷款,作为商业银行既要获取利润,同时又要承担经营风险
	律师事务所	房地产开发建设、交易和使用过程中均需要律师事务所的参与,为有关委托人提供法律咨询服务。在房地产开发过程中,开发商在获取建设用地使用权时,通常委托律师出面签订土地使用权出让或转让合同;在房屋销售或出租时,代理签订销售合同或租赁合同。在房地产买卖过程中为居民提供有关法律咨询服务
	会计师事务所	会计师事务所从事房地产企业的经济核算等多方面工作
房地产市场的管理者		房地产市场的管理者主要是指行政主管部门和行业自律性组织。行政主管部门及行业自律性组织在参与房地产运行的过程中,其职能是管理、监督、服务。开发商从购买房地产开发用地开始,就不断与政府的土地管理、发改委、城市规划、建设管理、市政管理、房地产管理等部门打交道,以取得立项、规划意见以及国有土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、市政设施和配套设施使用许可、商品房预售许可证、商品房销售许可证等。作为公众利益的代表者,政府在参与的同时,也对房地产市场其他参与者的行为发生着影响。行业组织,如中国房地产业协会、中国房地产估价师与房地产经纪人学会、中国物业管理协会等,对规范行业行为、促进房地产市场的健康发展起到不可替代的作用

命题点 15 房地产市场竞争的概念及房地产市场结构(表 1—15)

表 1—15 房地产市场竞争的概念及房地产市场结构

项 目		内 容
房地产市场竞争的概念		房地产市场竞争是指在房地产市场上交易各方为自己利益最大化而进行的努力。具体有卖方与买方之间的竞争,以及卖方之间的竞争和买方之间的竞争
房地产市场结构	完全竞争市场	完全竞争市场必须具备以下条件:(1)所买卖的商品具有同质性,不存在差别,因而任何买者不在乎从哪个卖者手里购买商品,不会对某个卖者产生偏好,任何卖者也无法通过自己的商品来垄断市场;(2)有相当多的买者和卖者,每个买者和卖者所买卖的商品数量在市场上仅占微小的份额,因而单个买者或卖者都不能影响市场价格,而只能是价格的接受者;(3)市场信息完全,买者和卖者都掌握当前价格的完整信息,并能预测未来的价格;(4)买者和卖者都可以自由进出市场;(5)买者和卖者无串通共谋行为,也没有政府干预

续上表

项 目		内 容
房地产市场结构	垄断竞争市场	垄断竞争市场是既有垄断又有竞争、以竞争为主的市场。垄断竞争市场主要具有以下特点:(1)卖者和买者都比较多;(2)产品存在差异,即产品在质量、功能、外观、品牌、服务等方面存在差别;(3)市场信息比较完全
	寡头垄断市场	寡头垄断市场是少数几个生产者的产量和市场份额占该市场的绝大部分或者全部的市场
	完全垄断市场	完全垄断市场是由一个卖者或一个买者控制的市场。又可分为卖方垄断、买方垄断和双边垄断。卖方垄断是指只有一个卖者而买者很多的市场。买方垄断是指只有一个买者而卖者很多的市场。双边垄断是指市场中只有一个买者和一个卖者的市场。 一般所讲的完全垄断,多指卖方垄断。卖方垄断市场具有以下几个特点:(1)只有一个卖者,而买者很多;(2)产品无相近的替代品,即垄断者几乎享有完全的产品差异;(3)新生生产者不能进入市场,潜在竞争与实际竞争一样是不存在的。中国的国有土地使用权出让市场就是典型的卖方垄断市场。 造成卖方垄断的原因有资源控制、政府许可限制、专利、规模经济等。在卖方完全垄断的市场中,这个生产者可以决定市场的价格。生产者根据利润最大化原则在利润最大的条件下决定产量和价格。因此,垄断生产者是市场价格的制定者,可以通过控制价格来调整市场需求

命题点 16 房地产市场周期(表 1—16)

表 1—16 房地产市场周期

项 目	内 容
上升期	在这一时期,需求不断增加,房屋(房地产)供不应求。需求的增加主要是实质性的消费需求突然增加,因而多发生在人口大量迁入、经济复苏、收入增加等时期。由于消费需求的突然增加,市场上的房屋(房地产)供给不足,租金和售价不断上升;随着租金和售价的上升,对房地产的投资需求也开始增加。因此,这一时期可描述为“消费需求夹杂着投资需求增加的时期”。上升期的主要特征有:租金和售价几乎同步上涨;二手房屋的价格上涨。另外,在这一阶段的初期,房屋空置率略高于正常水平,随后,需求的不断增加使房屋空置率不断下降。到这一阶段的后期,房屋空置率下降到正常水平
高峰期	在这一时期,需求继续增加,但增加的势头逐渐减弱,并在此阶段的后期,需求开始出现减少的势头。由于实质性的消费需求在上升期基本上得到满足,所以这一时期可描述为“投资需求夹杂着消费需求增加的时期”。高峰期的主要特征有:售价以比租金快得多的速度上涨;新房换手快,交易量大;大批房地产开发项目开工;房屋空置率也经历了在上升期的基础上继续下降到该阶段后期开始上升的过程
衰退期	由于价格上升到顶点,期望通过价差获取利润的投机需求减弱,通过租金回收投资并获取利润也不见得划算,因而投资需求减少。而在高峰期大量开工的房地产开发项目陆续完成并投放市场,因而房地产供给大于需求,价格出现下降。这一时期的主要特征有:新房销售困难;投资者纷纷设法将自己持有的房地产脱手,旧房交易量大;售价以比租金快得多的速度下降;房屋空置率上升