

房地产中介运作

指南

吴翔华 编著

Outline on
Operation of
Real Estate Intermediary

Jiangsu Science and Technology Publishing House
江苏科学技术出版社

Operation of
Real Estate Intermediary

房地产中介 运作指南

吴翔华 编著

江苏科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产中介运作指南/吴翔华编著. —南京: 江苏科学技术出版社, 2003. 10

ISBN 7-5345-3969-2

I. 房... II. 吴... III. 房地产业—中介组织—指南
IV. F293.3-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 078805 号

房地产中介运作指南

编 著 吴翔华
责任编辑 刘屹立

出版发行 江苏科学技术出版社
(南京市湖南路 47 号, 邮编: 210009)

经 销 江苏省新华书店
照 排 南京展望文化发展有限公司
印 刷 阜宁人民印刷厂

开 本 850 mm×1168 mm 1/32
印 张 12.125
字 数 291 000
版 次 2003 年 10 月第 1 版
印 次 2003 年 10 月第 1 次印刷
印 数 1—4 000 册

标准书号 ISBN 7—5345—3969—2/TU·107
定 价 25.00 元

图书如有印装质量问题,可随时向我社出版科调换。

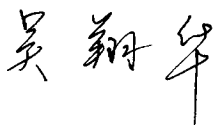
前 言

改革开放 20 多年以来,房地产中介行业的从业人员队伍迅速扩大,随着房地产市场的迅猛发展,房地产中介业面临着新的挑战和发展机遇。目前,我国各类房地产中介服务机构已超过 20 000 家,其中房地产估价机构约有 5 000 家,提供估价、经纪、代理、咨询、策划等服务的房地产中介人员有几十万人。我国加入 WTO 后,将会有一大批外国及中国香港、台湾等地区的房地产中介机构进入我国房地产中介服务领域,房地产中介机构和中介人员的数量还会迅速增长。与此同时,建设部、人事部为了进一步规范房地产中介业,加强对中介人员执业资格的管理,也相继出台了房地产估价师、房地产经纪人的执业资格考试制度及一系列有关房地产中介行业的法规,其目的在于规范整个房地产中介市场的运作,加强对房地产中介机构的管理,提高从业人员的专业素质。

但是,由于我国的房地产中介机构起步较晚,在执业标准、执业规则、专业人员素质、技术手段、运作经验和管理经验方面都有待全面提高。我国现阶段房地产中介总体上仍然比较稚嫩,竞争力弱,与国际规则的要求和发达国家成熟的房地产中介服务体系相比,还存在着不小的差距。我国当前房地产中介业的从业人员普遍缺乏必要的、系统的理论学习和指导,而涉及房地产中介业务如何有效开展、如何规范运作等方面内容的参考书、工具书也一直较为贫乏。《房地产中介运作指南》一书,正是根据房地产市场发展的需要,结合最新的政策和实践成果,针对房地产中介行业中的房地产经纪、房地产代理、房地产咨询、房地产策划、房地产估价等几个领域中各项业务的运作范围、运作内容、运作流程、运作技巧、

组织模式等方面逐一阐释。从内容上看,这本书既有系统性,又有很强的实用性和示范性,注重基本理论与实际案例的结合,其中关于房地产行纪、房地产代理风险防范、经纪合同等一系列房地产中介关键技术要点,构成了本书鲜明的特色。

本书的读者对象,主要是房地产中介行业的从业人员,以及房地产中介行业监管人员,即对房地产中介活动负有监管职责的行政主管部门人员。同时,本书亦可用于本行业培训考试教学用书及高等学校相关专业的教材。

The image shows a handwritten signature in black ink. The characters are '吴翔军' (Wu Xianjun), written in a cursive style. The signature is positioned above the date and location.

2003年7月于南京工业大学

目 录

1 房地产中介概述	1
1.1 房地产中介的基本概念	1
1.1.1 房地产中介的定义与内涵	2
1.1.2 房地产中介活动的特点	3
1.2 房地产市场与房地产中介	5
1.2.1 房地产市场的分类	5
1.2.2 房地产中介在房地产市场中的活动	9
1.3 房地产中介基本理论	11
1.3.1 委托代理概述	11
1.3.2 代理与中介	13
1.3.3 房地产中介产生的必然性	15
1.4 房地产中介业的发展状况	17
1.4.1 房地产中介业的过去	17
1.4.2 房地产中介业的现在	19
1.4.3 房地产中介业的展望	23
2 房地产中介市场运作	26
2.1 房地产中介市场构成	26
2.1.1 房地产中介市场的主体	26
2.1.2 房地产中介市场的客体	27
2.1.3 房地产中介市场的运行方式	27
2.2 房地产中介市场管理	31
2.2.1 房地产中介市场管理体系	31

2.2.2	房地产中介市场管理的方法	33
2.3	房地产中介机构的设立	35
2.3.1	房地产中介机构组织形式的选择	35
2.3.2	房地产中介机构的分类	37
2.3.3	房地产经纪机构的设立	40
2.3.4	房地产估价机构的设立	41
2.4	房地产中介组织模式	44
2.4.1	房地产中介组织模式的特点	44
2.4.2	房地产中介组织的基本模式	45
2.5	房地产中介服务的收入	49
2.5.1	房地产中介服务价格的构成	49
2.5.2	房地产中介服务价格的确定	55
2.5.3	房地产中介服务价格的支付形式	56
2.6	房地产中介业连锁经营	57
2.6.1	房地产中介业连锁经营的发展与分类	57
2.6.2	房地产中介业连锁经营形式比较	59
2.6.3	特许经营的优势	61
2.6.4	特许经营的管理	64
3	房地产经纪实务之一：房地产居间	69
3.1	房地产经纪业务的内容	69
3.2	房地产居间业务的相关知识	72
3.3	房地产转让居间流程	73
3.3.1	房地产转让的分类	74
3.3.2	房地产转让的条件	74
3.3.3	房地产转让的程序	75
3.3.4	房地产转让居间服务的分类	75
3.3.5	房地产转让居间的规范流程	76

3.3.6	房地产转让居间中的各项税费	81
3.3.7	房地产转让居间的售后服务	83
3.4	房地产转让居间合同	84
3.4.1	居间合同的特征	84
3.4.2	房地产转让居间合同的种类	84
3.5	房屋租赁居间流程	93
3.5.1	房屋租赁的分类	94
3.5.2	房屋租赁政策规定	94
3.5.3	房屋转租	94
3.5.4	房屋租赁居间流程	95
3.5.5	房屋租赁居间中的各项税费	98
3.6	房屋租赁居间合同	100
3.6.1	关于房屋租赁居间合同的法律规定	100
3.6.2	房屋租赁居间合同的具体内容	101
3.6.3	房屋租赁合同的终止	101
3.6.4	房屋租赁居间合同样本	102
3.7	房地产经纪信息管理	105
3.7.1	房地产经纪信息的作用	105
3.7.2	房地产经纪信息管理的基本方法	106
3.7.3	房地产经纪信息管理系统	107
4	房地产经纪实务之二：房地产代理与行纪	111
4.1	房地产代理模式的分类	112
4.2	房地产代理价格的确定	115
4.2.1	房地产代理价格的类型	115
4.2.2	房地产代理模式与代理价格类型的关系	116
4.2.3	房地产代理价格的确定	116
4.3	房地产代理的流程	117

4.3.1	寻求代理委托	117
4.3.2	洽谈委托	118
4.3.3	签订委托合同	121
4.3.4	制定代理计划	122
4.3.5	实施控制	122
4.3.6	房地产代理案例	123
4.4	房地产代理模式的风险分析	126
4.4.1	房地产代理的客观性风险	127
4.4.2	房地产代理的主观性风险	128
4.4.3	房地产代理模式的风险比较	130
4.5	房地产代理的市场选择程序	131
4.5.1	开发商选择代理商的基本程序	132
4.5.2	房地产代理商的市场选择标准	133
4.6	房地产代理销售合同	136
4.7	房地产行纪业务	139
4.7.1	房地产行纪行为的界定	139
4.7.2	房地产行纪与自营和代理的区别	141
4.7.3	房地产行纪合同的特征	142
4.7.4	房地产行纪合同样本	142
5	房地产咨询实务之一：房地产信息咨询	145
5.1	房地产咨询的基本概念	147
5.1.1	房地产咨询的作用	147
5.1.2	房地产咨询业务范围	148
5.1.3	我国房地产咨询业的现状与对策	151
5.2	房地产信息的收集与利用	153
5.2.1	房地产信息的特点	153
5.2.2	房地产信息服务的内容	154

5.3	房地产信息咨询的主要步骤	158
5.3.1	初步接洽、确定咨询课题	159
5.3.2	组成课题研究小组	160
5.3.3	开展调查、深入分析	160
5.3.4	综合分析、撰写阶段性咨询报告、提供阶段性结果	161
5.3.5	提出建议、协助实施	161
5.3.6	工作总结及总结报告	162
5.4	房地产市场调查的内容	162
5.4.1	房地产市场环境调查	163
5.4.2	房地产市场需求和消费行为调查	164
5.4.3	房地产产品调查	165
5.4.4	房地产价格调查	165
5.4.5	房地产促销调查	165
5.4.6	房地产营销渠道调查	166
5.4.7	房地产市场竞争情况调查	166
5.5	房地产市场调查的方法	166
5.5.1	按调查对象划分	167
5.5.2	按调查方法划分	169
5.6	房地产市场调查结论表达	175
5.6.1	调查结论的表达原则	175
5.6.2	调查结论的表达方式举例	175
6	房地产咨询实务之二：房地产项目策划	184
6.1	房地产项目策划的起源与发展	185
6.1.1	策划的概念	185
6.1.2	房地产项目策划	185
6.1.3	房地产项目策划的发展	186
6.2	房地产策划者的基本要求	187

6.2.1	房地产策划者的知识结构	188
6.2.2	房地产策划者的基本素质	189
6.3	房地产项目策划的基本原则	191
6.3.1	地域性原则	191
6.3.2	整体性原则	192
6.3.3	现实性原则	192
6.3.4	有效性原则	193
6.3.5	可调整原则	193
6.3.6	前瞻性原则	194
6.3.7	人文原则	194
6.3.8	决策者原则	195
6.4	房地产项目策划中的基本方法	196
6.4.1	模式移植法	196
6.4.2	重点法	196
6.4.3	复合法	197
6.4.4	实证法	197
6.4.5	回避法	197
6.4.6	逆向思维法	198
6.4.7	背景转换法	198
6.5	房地产项目策划的基本流程	198
6.5.1	构思决策阶段	200
6.5.2	投资决策阶段	201
6.6	房地产项目策划报告的内容	207
6.6.1	市场调查报告	207
6.6.2	楼盘自然环境研究报告	210
6.6.3	项目可行性分析报告	212
6.6.4	营销推广报告	215
6.6.5	楼盘总体建设方案建议书	217

6.7	房地产项目策划案例	219
7	房地产估价	251
7.1	房地产估价概述	251
7.1.1	房地产估价基本概念	251
7.1.2	房地产估价的必要性	253
7.1.3	房地产估价的对象	254
7.1.4	房地产估价的特点	263
7.2	房地产价格及其影响因素	266
7.2.1	房地产价格形成的基础	266
7.2.2	房地产价格的一般影响因素	266
7.2.3	房地产价格的特征	270
7.2.4	房地产价格的种类	272
7.3	房地产价格法则	273
7.3.1	供求法则	274
7.3.2	替代法则	276
7.3.3	机会成本法则	276
7.3.4	变动法则	277
7.3.5	收益与分配法则	277
7.3.6	均衡法则	278
7.3.7	收益递增递减法则	279
7.3.8	贡献法则	279
7.3.9	适合法则	280
7.3.10	竞争法则	280
7.4	房地产估价基本原则	281
7.4.1	最高最佳使用原则	281
7.4.2	相关比较原则	283
7.4.3	预测原则	283

7.4.4	估价时点原则	284
7.4.5	合法原则	284
7.4.6	公平原则	285
7.5	房地产估价基本方法	285
7.5.1	市场比较法	285
7.5.2	收益还原法	293
7.5.3	成本估价法	300
7.6	房地产估价程序	306
7.6.1	初步接触、达成意向	306
7.6.2	签署估价合同	309
7.6.3	拟定估价作业计划	311
7.6.4	实地勘察	311
7.6.5	收集分析相关资料	312
7.6.6	运用估价方法进行估算并决定估价结果	314
7.6.7	撰写估价报告	316
7.6.8	复核、批准	317
7.6.9	提交报告、结算费用	318
7.6.10	房地产估价报告书示例	318
7.7	房地产估价机构的管理	327
7.7.1	房地产估价的风险与防范措施	327
7.7.2	房地产估价机构的对外开放	331
7.7.3	房地产估价机构的人才培育	335
7.7.4	房地产估价机构的品牌营销	337
7.7.5	房地产估价机构的企业文化	338
8	美国、英国和中国香港的房地产中介服务	339
8.1	美国的房地产估价业	339
8.1.1	美国不动产估价者协会	339

8.1.2	不动产估价师学会	341
8.1.3	美国估价师学会	342
8.1.4	美国估价协会	342
8.2	英国的房地产估价业	345
8.2.1	英国皇家特许测量师学会	345
8.2.2	英国估价师资格的取得	346
8.2.3	英国取得估价师资格的实务经验	346
8.2.4	英国取得估价师资格的考试科目	347
8.2.5	英国土地估价师执业情况	349
8.3	中国香港的房地产经纪业	350
8.3.1	香港的经纪机构类型	351
8.3.2	香港的经纪运作程序	351
8.3.3	香港房地产经纪业的基本制度	352
8.4	美国的房地产经纪业	355
附录 A	城市房地产中介服务管理规定	360
附录 B	房地产经纪人员职业资格制度暂行规定	365
参考文献	370
后记	372

1

房地产中介概述

房地产中介业是房地产业的重要组成部分,房地产中介业贯穿在房地产业经济运行的全过程之中,为房地产业的生产、流通和消费提供多元化的中介服务。

1.1 房地产中介的基本概念

房地产的概念有广义和狭义之分。广义的房地产是指固定在土地及土地上的永久性建筑物、基础设施、水和矿藏等自然资源;狭义的房地产仅指土地上的永久性建筑物和由它们衍生出来的各种权益。

房地产业是从事房地产综合开发、经营、管理和服务的综合性行业,是一项新兴的独立产业,是城市第三产业的一部分。房地产业是商品经济发展的产物,它随着商品经济的发展而发展和扩大。在我国,把房地产业作为一个经济部门,开展各种经营活动,建立房地产市场,是从实行经济体制改革之后才开始的。

房地产业可以分为房地产投资开发业和房地产服务业。房地产服务业又可以分为房地产中介服务业(含房地产咨询、房地产估价、房地产经纪等)和物业管理业(表 1.1)。

表 1.1 房地产业的构成

房地产业			
房地产服务业			房地产投资 开发业
房地产中介服务业			
房地产咨询	房地产估价	房地产经纪	
			物业管理业

1.1.1 房地产中介的定义与内涵

狭义的房地产中介,是指在房地产市场中,以提供房地产供需咨询、协助供需双方公平交易、促进房地产交易形成为目的而进行的房地产租售的经纪活动、委托代理业务或价格评估等活动的总称;而广义的房地产中介,是指覆盖房地产投资、经营管理、流通消费的各个环节和各个方面,为房地产的生产、流通、消费提供多元化的中介服务。按照《中华人民共和国城市房地产管理法》(以下简称《城市房地产管理法》)的规定,我国房地产中介主要表现为房地产咨询、房地产估价和房地产经纪三种形式,显然这是对房地产中介作了狭义的理解。今后,随着我国市场经济的不断深入和房地产业的进一步发展,房地产中介必将会更加丰富和完善。

综合起来讲,房地产中介是为房地产投资、开发和交易提供各种媒介活动的总称,它包括房地产咨询、房地产估价、房地产经纪等活动。其中:

① 房地产咨询是指接受客户的委托,为其提供信息、资料或建议、意见,或为其提供房地产专项研究、市场调查与分析、项目策划、项目可行性研究等服务并收取费用的一种有偿的中介活动。目前,我国的房地产咨询业可以为房地产投资者提供包括政策咨

询、决策咨询、工程咨询、管理咨询在内的各种咨询服务,也可为房地产市场交易行为中的客户提供信息咨询、技术咨询等中介服务。

② 房地产估价是指以房地产为对象,由专业估价人员,根据一定估价目的,遵循估价原则,按照估价程序,选用适宜的估价方法,并在综合分析影响房地产价格因素的基础上,对房地产在估价时点的客观合理价格或价值进行测算和判定的经营活动。

③ 房地产经纪是由房地产经纪人(个人或机构,统称经纪人)完成的促进房地产市场交易顺利实现的一系列居间中介活动,是以提取佣金为经营特征,为房地产买卖、交换、租赁、置换等提供信息及劳务工作的中介服务。

1.1.2 房地产中介活动的特点

房地产中介活动,主要是通过提供各种信息和咨询,依靠房地产中介机构的专业人员所拥有的各种专业知识,依靠他们特有的组织机构、特殊的活动方式和方法,为房地产市场的各种主体提供专业服务,因此它与一般的房地产开发与经营、房地产交易活动有很大区别。房地产中介活动有以下一些特点:

① 房地产中介活动具有内容的服务性。房地产中介是提供各类信息、咨询、估价、代理服务的经营性活动,这个行业的产物就是服务,服务的质量、水平标志着产品的质量、水平。在整个服务过程中,中介机构既不占有商品也不占有货币,主要是依靠自己的专业知识、技术、劳务等为房地产各种部门提供中介代理和相关服务。

② 房地产中介活动具有非连续性和流动性。房地产中介机构在为客户提供服务时,就形成了中介人与委托人的关系,即服务与被服务的关系,这种关系不是长期的和固定的,而是就某一项达成的一种契约关系,这种服务一旦完成,原有的契约关系也就解除,即“委托——服务——终止”,房地产中介机构就再去与其他的