

房地产中介 概论 (下)



湖北科学技术出版社

房地产中介概论

(下)

编委主任：刘佳胜

编委副主任：李加林

主 编：蒋尊玉

副 主 编：陆克华、罗志辉、方前、程家龙

编 委：刘佳胜 李加林 蒋尊玉

陆克华 罗志辉 方 前

程家龙 李艳洁 詹有力

陈 勇 张雅杰 苗 晶

党小虎 李 燕 龚明克

湖北科学技术出版社

湖北科学技术出版社出版

(武汉东湖 邮码 430070)

责任编辑 刘健飞 邱新友

深圳市广导广告公司排版

深圳市中导印刷厂印刷

1996年6月第1版第1次印刷

开本 850×1168 1/32 印张 18.76 字数 470千 (上、下册)

印数 1—4000册

ISBN 7—5352—1736—2

定价: 24.30元 (下)

序 言

随着经济体制改革的不断深入，国民经济快速、持续、稳定增长，特别是住房制度和土地使用制度的改革，使我国房地产业迅猛发展，房地产市场日益兴旺。

市场经济离不开中介服务。房地产在开发过程中，投资者必须研究市场、把握时机、选择地点和位置，这就要求有广大中介人士为投资者提供信息咨询、市场研究和投资决策；在销售过程中，市场信息隐蔽、交易情况复杂，而房地产中介人士熟悉市场、信息灵通、精于推销，他们的参与可以促进房地产市场的完善和发展；在房地产资金融通过程中，要对房地产的价值进行评估，这也要求有房地产评估专业人员为房地产金融市场提供中介服务。总之，在房地产的开发、经营、销售及其物业管理全过程中都离不开中介服务，房地产中介行业是房地产市场发育的必然产物，也是房地产业不可缺少的组成部分。我国房地产中介业经过十几年的发展，已初具规模。目前有一批房地产知识广博、市场经验丰富的中介人士活跃在房地产开发、销售的各个环节，极大地活跃了市场，推动了房地产业的发展。仅深圳，房地产中介机构就有 100 多家，从业人员 2000 多人。

房地产市场呼唤中介，中介人士渴望得到系统的培训。目前，房地产中介业在我国尚属新兴行业，房地产评估、经纪、代理和咨询人才相对缺乏，由于房地产中介业发展迅猛，中介从业人员的素质参差不齐，另上立法滞后，管理跟不上，房地产中介从业队伍的整体素质偏低。为了确保中介从业人员的素质，《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十三条规定“国家实行房地产价格评估制度”，

并在五十八条中规定“国家实行房地产价格评估人员资格认证制度”。因此，对房地产中介从业人员的培训考核是各地房地产主管机关的一项艰巨任务。

深圳市规划国土局根据本地的情况，于1994年在充分调查的基础上，对房地产中介机构进行了清理、整顿，根据清理的情况对全市从业人员进行第一期培训。通过培训宣传了国家及深圳有关房地产的法规和政策，提高了技能、规范了市场，取得了满意的效果。现该局组织有关专家，根据房地产中介培训的要求，编写了《房地产中介概论》（上、下册），该书的出版发行，将促进我国目前各地举办房地产中介培训工作，有利于提高房地产中介队伍的整体素质。

该书内容全面将理论与实际操作相结合，以较大的篇幅叙述了房地产经纪理论与实务、房地产评估的理论与应用以及房地产投资决策、信息咨询等专业知识。该书除了丰富从业人员的专业知识外，重在提高从业人员的职业道德和专业技能。该书立足于深圳，并与全国房地产市场相结合，做到了有点有面，利于读者全面地掌握我国有关房地产的政策与制度、提高学员的适应能力。因此，该书是一套比较好的培训教材，值得推广，供全国各地正在开展的房地产中介服务人员培训工作参考借鉴。

在此，我由衷地祝贺《房地产中介概论》的出版发行，并希望该书的编者根据实际的教学情况予以修订，形成一套符合我国国情的房地产中介理论与实务方面的教材。



一九九五年十月二十七日

前 言

市场经济离不开中介服务。随着我国房地产业的发展，房地产中介越来越活跃，已成为房地产开发和消费中的桥梁和纽带。

深圳于 1987 年在全国率先进行土地使用制度改革、实行土地有偿使用制度，推动深圳房地产市场的形成和发展。随着房地产的升温，房地产中介服务业也悄然兴起。到目前为止，在深圳中介从业人员已达 2000 多人，房地产中介机构 100 多家。绝大多数从业人员在房地产开发、销售、经营方面有较全面的知识及较强的专业技能，他们为房地产市场提供诸如房地产评估、交易代理和经纪、咨询等中介服务，极大地活跃了深圳房地产市场，促进了深圳房地产市场的发展，已成为房地产业不可缺少的部分。但由于房地产中介业发展迅猛，立法滞后，管理跟不上，一些从业人员的市场行为不规范，违法、违章现象严重。出现这种现象的主要原因，除了立法不健全、行业管理体制不能适应市场经济的发展外，主要是从业人员整体素质较低。因此，要规范房地产中介从业人员的市场行为，建立一支实力雄厚、素质高的中介行业队伍，除了健全立法、加强改革力度、完善管理体制外，在房地产经纪、评估和咨询人才比较缺乏的今天，还要加强对从业人员的培训，建立培训考核制度。

制度化的培训和考核，是确保房地产中介人员素质的有效方法。因此，针对房地产中介从业人员的培训，我们编写了这套培训教材，定名为《房地产中介概论》。

该教材知识全面、结构合理。全套分上下两册，共三篇。第一篇为基础篇（上册），该篇重点介绍以下几个方面的内容：①房地产

的基本理论和原理。②我国房地产法规以及深圳市房地产开发、转让等方面的法规。③房地产市场管理、市场调查和研究、市场分析原理与基本方法。最后还重点介绍了房地产金融市场、商品房买卖市场以及典当市场等，属基础课部分。第二篇为房地产经纪和咨询篇，第三篇为房地产评估篇，二篇共收入下册。主要介绍房地产中介的理论与实务，属专业课部分。根据理论与实际操作相结合的原则，该教材一方面介绍了国内外有关房地产中介的成功经验，另一方面结合中国国情具体论述了操作实务，强调对学员的各种技能进行全面的培养。《房地产中介概论》除了立足深圳，重点介绍深圳的房地产市场和房地产中介情况外，还全面地介绍了我国目前有关房地产的法规和政策，不仅可供各城市举办房地产中介从业人员培训，而且还适用于社会各界人士学习参考。该教材的出版发行，有助于规范市场行为，促进房地产中介行业的发展。

由于时间仓促，难免有瑕疵，欢迎各界人士提出宝贵意见，以便我们做进一步修订。

编者

一九九五年十月二十日

目 录

序言	侯捷
前言	编者
第一篇 基础篇	1
第一章 房地产中介基础	2
第一节 土地及其特点	2
第二节 城市土地经济与房地产经济	9
第三节 地租理论	20
第四节 房地产价格及其影响因素	34
第五节 房地产权权属管理	40
第二章 房地产法规概述	49
第一节 法学基础	49
第二节 经济合同知识	60
第三节 土地使用权的出让	74
第四节 房地产开发	85
第五节 房地产转让	95
第六节 房地产登记	110
第七节 房屋租赁	129
第三章 房地产市场概述	141
第一节 房地产市场的概念及特点	141
第二节 房地产市场管理	144
第三节 房地产预测常用的几种方法	161
第四节 房地产金融概述	213

第五节	房地产典当市场·····	235
第六节	深圳商品房地产市场·····	248
第二篇	经纪、咨询篇·····	279
第一章	房地产经纪人制度的形成与发展·····	280
第一节	经纪人与房地产经纪人·····	280
第二节	国外房地产经纪人制度·····	289
第三节	我国房地产经纪人制度·····	298
第二章	房地产经纪实务·····	306
第一节	成为房地产经纪人的条件·····	306
第二节	房地产经纪人的职业道德·····	310
第三节	房地产合同及其签订·····	315
第四节	房地产经纪人业务·····	346
第五节	房地产经纪人的佣金·····	353
第六节	房地产经纪技巧·····	356
第三章	房地产咨询理论与实务·····	366
第一节	房地产咨询的作用·····	366
第二节	房地产咨询目前存在的问题·····	373
第三节	房地产咨询人员的素质·····	378
第四节	投资分析与决策·····	384
第三篇	房地产评估·····	418
第一章	房地产价格·····	419
第一节	房地产价格含义·····	419
第二节	房地产价格因素·····	425
第三节	房地产价格构成·····	433
第二章	房地产估价概论·····	436
第一节	房地产估价概念·····	436
第二节	房地产估价原则·····	441
第三节	房地产估价程序·····	446

第三章 市场比较法	468
第一节 市场比较法概述.....	468
第二节 市场比较法估价程序.....	471
第三节 市场比较法评估租金.....	481
第四节 市场比较法的应用举例.....	482
第四章 成本法	486
第一节 成本法概述.....	486
第二节 建筑物重新建造成本.....	488
第三节 建筑物的折旧计算.....	490
第四节 成本法估价程序.....	497
第五节 新建房地产成本法.....	499
第六节 成本法实例.....	500
第五章 收益还原法	502
第一节 收益还原法概述.....	502
第二节 求取年纯收益.....	504
第三节 收益还原率确定.....	506
第四节 年纯收益还原方法.....	511
第五节 收益还原法应用举例.....	516
第六章 剩余法	521
第一节 剩余法概述.....	521
第二节 剩余法公式及关键问题.....	523
第三节 剩余法估价程序.....	526
第四节 剩余法应用举例.....	529
第五节 现金流量法及其应用举例.....	533
第七章 长期趋势法	538
第一节 长期趋势法概述.....	538
第二节 长期趋势法评估方法.....	539
第八章 不同用途房地产估价实务	546

第一节	工业厂房估价.....	546
第二节	住宅的估价.....	551
第三节	办公楼的估价.....	554
第四节	商场店铺估价.....	557
第五节	房地产抵押估价.....	562

第二篇 纪经、咨询篇

第一章 房地产经纪人的 制度的形成与发展

第一节 经纪人与房地产经纪人

一、经纪人的概念

(一) 什么是经纪人

经纪，在法律上是一种既可属于商法，又可属于民法的法律行为。在市场上则属于一种居间活动。经纪业，就是在商品流通中专门从事代理业务、向客户提供咨询和信息服务并收取佣金的行业。经纪人，从现代经纪意义上来说，就是市场上的一种为买卖双方介绍交易而获取佣金的中间商，是经纪业务活动的主体。据其所从事业务的性质，我们不难看出，经纪人所处的“中介”地位。经纪人所具有的中介地位与一般商人所具有的中介地位是不同的。一般商人是通过实实在在的商品作为媒体来联接生产与消费，而经纪人用以联接供求双方的则是通过软体“信息”这个媒介物。经纪人是市场经济发展的产物，作为一个社会阶层来讲，经纪人具有其自身的特征：

1、经营成本较低

经纪人不是经销商，本身不占有商品，无须垫支大笔资金和承担市场风险，只是利用手中信息为人提供廉价的代理服务，所以运营成本较低。他们只需了解某种商品来自何处，何处有销路，就可以联接供需双方，促成交易。

2、与委托客户间无连续性关系

经纪人处于独立地位，以促成买卖双方交易为目标，他不属于任何一方，与委托人之间无固定的较长时间的协议，其代客交易是建立在逐笔委托基础上的。经纪人可以利用自己的信息同时为多个客户服务，也可以中介多笔相关的交易，如房地产经纪人在从事房屋互换业务中，有一种叫做“接龙”的业务，就属于这种情况。

3、是所代理行业的行家

经纪人与客户没有连续性关系，其源源不断的业务来自于良好的名声，这就要求经纪人熟悉宏观和微观的经济政策，同时要求经纪人必须是那些具有专业知识的行家。如房地产经纪人就应是在熟悉国家有关政策的基础上，熟悉房地产转让、土地测量、房产估价、抵押融资等各方面知识专业人才。只有具备专业知识的经纪人才能为买卖双方提供专业化服务，从而促成交易。

获得资格认证的经纪人，必须在一人以上的经纪机构服务，缴纳一定数额的保证金，取得资格或受委托，才能从事中介服务，并按章纳税，遵守法规，履行经纪人或被委托人的职责。经纪机构一般都称经纪公司、经纪行、咨询服务公司、经纪人事务所等。

国外的经纪业相当发达，有相关的法律、法规对经纪人的合法身份予以确认，并保护他们的权益。我国的经纪业由于历史原因近年来刚刚恢复，对经纪服务业已开始予以扶持，并正制定法规对经纪人的合法身份予以认定。

（二）经纪人与类似概念的异同

在西方，把产品从生产领域转移到消费领域的人称为中间商。中

间商又分为经销商和居间人两类,经销商又分为批发商和零售商,他们拥有产品的所有权,得承担经营的风险;居间人包括经纪人、代理人和信托人,他们由于具有专业知识,信息面广,熟悉市场行情,具有很强的推销能力,所以在商业活动中扮演着重要角色。他们的共同特点就是一般不拥有商品的所有权,不承担风险或者说风险很小,他们不从客户手中领取固定的报酬,而是根据业务状况收取合理的服务费。

下面我们来看看经纪人与行纪人、代理人的异同。

1、经纪人与行纪人

行纪,又称信托,就是指行纪人受他人委托,以自己的名义代他人购销或寄售物品,并取得报酬的法律行为。行纪人,是接受他人委托,以自己的名义代他人进行动产的买卖或其他商业上的交易,并取得报酬的居间人。一般为具有法人地位的机构,如信托公司、贸易货栈、寄售商店、拍卖行等。他们通过代购、代销、代运、代储等业务来解决委托人的特殊需要,对于繁荣市场、搞活流通、加速商品周转和价值实现起着重大的作用。

行纪人和经纪人的区别在于:

(1) 行纪人需要完全为委托人考虑来采取行动,做出交易决策。在未得到委托人同意的情况下,一般不得擅自变更委托人的要求,否则,要承担一切后果;而经纪人虽也可以接受他人委托,但主要是从如何使自己赢利最大的角度来决定是否进行交易,以及为谁进行媒介。

(2) 行纪人开展代营业务是以自己的名义进行信托活动,成为直接的卖主或买主,其与第三人订立交易合同而产生的权利义务由行纪人直接承担,第三人与委托人不发生直接关系,交易后行纪人将交易行为的效果转移给委托人;而经纪人只从中进行媒介活动,促使委托人与第三人进行买卖,一般不与交易中的任何一方发生直接交易行为。

2、经纪人与代理人

代理，又称委托，就是代理人在代理权限内以委托人的名义进行民事活动，由此产生的权利和义务直接对委托人发生法律效力的一种法律概念。在代理关系中，代理人与委托人是一种委托关系，与代理人打交道的称为第三人。在市场经济的发展过程中，法人业务繁忙，不可能事必躬亲，所以通过代理，这样可以在同一时间内，在不同的地点进行相同而又频繁的业务活动，打破时空的限制，扩大销售范围。

和经纪人一样，代理人也不拥有商品的所有权，只是一种居间人。委托人与第三者订立契约，其作用与经纪人更为相象。那么，代理人 and 经纪人之间究竟有何区别？

(1) 代理人是以委托人的名义进行民事活动，由此产生的法律后果由委托人承担；而经纪人则是处于独立地位、以自己的名义来从事经纪活动。其法律后果由自己承担。

(2) 代理人的服务范围较经纪人要窄，代理人同委托人之间是一种较固定的、连续性的关系，代理人只能为一定的委托人进行媒介行为，而不能为其他人进行；而经纪人同当事人之间没有固定的连续性关系，可以根据自己的意志为其他人从事中介活动。

(3) 代理人对委托人一方负有义务，必须按委托人的指示办理代理事务，代理人对第三人不具有任何权利和义务；而经纪人则不同，他对当事人双方负有同等义务。

(4) 代理人必须在一定的处所或一定的范围内，以被代理人的名义出卖商品或行使其他行为。也就是说，代理人的代理权有一定空间范围，超过这个范围的代理行为所造成的不良后果由代理人承担；而经纪人从事经纪活动没有处所和区域的限制。

(5) 代理人应按照委托合同的规定请求获得报酬，当然，如果双方关系较好，也有提供无偿代理的可能性；而经纪人则不同，由于经纪行为本身就是为了获取报酬，所以一定是有偿的。

(6) 代理人大多经手一些有形商品，而经纪人则不同，他是利用无形的信息来促成双方交易的。

(7) 代理人与经纪人最大的不同在于代理人拥有代理权，而经纪人则无权替交易双方的任何一方行使权力。

通过以上的分析我们看出，代理人和经纪人各有优势，代理权的存在使代理人一般具有较高的信誉和丰厚的佣金，而经纪人又具有灵活、周期短、活动范围广、省时省力等优点。因此，有许多人在从事经纪活动的同时也从事代理活动，称为经纪人兼代理人。他们的业务范围宽，在市场上能灵活地从事居间活动。事实上，我国现有的经纪公司，经纪人大都同时从事代理活动。正因为代理人和经纪人有如此密切的联系，有的国家将代理人认为是经纪人的一种。

房地产是一种不动产，房地产经纪人从事经纪业务时，为了确保自己的合法佣金收入，一般也要与委托人签订委托合同，委托标的既可以是交易代理也可以是各种事务。因此，难以将经纪人与代理人分开。在实际操作中常将代理看成是经纪人的一种具体业务。因此，《深圳经济特区房地产行业管理条例》对代理人的资格及执业没有进行具体规定。

二、房地产经纪人的产生

房地产经纪人是受委托人委托，把房地产交易双方连在一起以促成交易，并以取得佣金作为提供服务之报酬的中间人。

经纪人是商品经济不断发展的产物。我国封建社会初期，市场关系简单，不存在经纪业。随着商品经济的发展，市场关系越来越复杂、信息量越来越大、商品的工艺越来越复杂，人们发现，利用经纪人对市场的经验、对某一交易行业的渊博知识，能成功地促进交易的进行。这样便出现了一种专门为交易双方提供各种服务的人——经纪人。我国古代把经纪人称为“牙人”或“牙郎”。如明朝，就有“官牙”和“私牙”之分。我国房地产经纪人在解放前，称为房纤手。房地产经纪是经纪业中一个重要的行业。其地位和作用是