

房地产实战营销丛书

问鼎房地产 冠军经纪人

——促成交易业务情景问答

余源鹏 主编

280 例

- ① 如何为成为优秀的房地产经纪人做好准备
- ① 如何搭建庞大的房源客源网络
- ① 如何做好客户接待工作
- ① 如何有效带客看房
- ① 如何有技巧地进行谈价
- ① 如何顺利地进行定金佣金的收取及合同的签订
- ① 如何做好贷款过户手续与物业交接工作

**快速掌握
从业知识和
业务技能要诀的
必备手册**



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

房地产实战营销丛书

问鼎房地产 冠军经纪人

——促成交易业务情景问答

余源鹏 主编

280 例

快速掌握
从业知识和
业务技能要诀的
必备手册



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书通过总结与借鉴以往优秀的房地产经纪人成功开单的经验,为广大读者提供大量经纪人巧妙的应答技巧以及灵活处理问题的方法。全书以房地产经纪人开展经纪业务的流程为主线,内容包括为成为优秀的房地产经纪人做好准备,搭建庞大的房源、客源网络,做好客户接待工作,有效带客看房,有技巧地进行谈价,顺利地进行定金、佣金的收取及合同的签订工作,做好贷款过户手续与物业交接工作,力求帮助大多数房地产经纪人提高自身的业务技能水平。本书是广大房地产经纪人业务技能提升和职业晋升的必备手册,适合作为从事二手房租售业务的房地产中介经纪机构进行员工培训时的教材,也适合作为想进入这个行业的从业人士快速学习房地产经纪业务技能的阅读材料。

图书在版编目(CIP)数据

问鼎房地产冠军经纪人:促成交易业务情景问答 280 例/余源鹏主编.
—北京:机械工业出版社,2015.4
(房地产实战营销丛书)
ISBN 978-7-111-49669-4

I. ①问… II. ①余… III. ①房地产业—经纪人—问题解答
IV. ①F293.3-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 052982 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:赵荣 王慧
责任校对:黄兴伟 封面设计:张静
责任印制:刘岚
北京圣夫亚美印刷有限公司印刷
2015 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
184mm×260mm·11.5 印张·290 千字
标准书号:ISBN 978-7-111-49669-4
定价:28.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线:(010) 88361066

机工官网:www.cmpbook.com

读者购书热线:(010) 68326294

机工官博:weibo.com/cmp1952

(010) 88379203

金书网:www.golden-book.com

封面防伪标均为盗版

教育服务网:www.cmpedu.com

前 言

随着二手房市场的日益繁荣，特别是住房限购政策的放松，一线城市和部分二线城市的二手房交易额已经超过了一手房。房地产经纪行业有了更广阔的生存和发展空间。进入这个行业的从业人员也呈逐渐上升的趋势，尤其是房地产经纪人，其进入门槛低，无论什么专业、学历、年龄的人员都可以成为房地产经纪人，这也使得房地产经纪人之间的竞争日趋激烈。

虽然成为一名房地产经纪人很容易，但要做出业绩，取得成功却不是每个经纪人都可以做到的。房地产经纪人唯有不断提升自身的业务技能水平，掌握更多处理问题的技巧方法，才有可能在众多的房地产经纪人中脱颖而出。

为此，本书通过总结与借鉴以往优秀的房地产经纪人成功开单的经验，为广大读者提供大量经纪人巧妙的应答技巧以及灵活处理问题的方法，力求帮助大多数房地产经纪人提高自身的业务技能水平，以创造出更好的业绩。经纪人在运用这些技巧时，要学会举一反三，根据具体的实际情况加以运用，争取达到更好的销售效果。

本书以房地产经纪人开展经纪业务的流程为主线，全面深入地阐述了房地产经纪人在销售过程中遇到的各种问题及其相应的应对技巧和解决方法。全书共分为7章，具体章节内容如下：

第1章，为成为优秀的房地产经纪人做好准备，主要包括如何明确房地产经纪人的职业内涵，如何调整自身的心态，如何提高自身的技能三个方面的内容。

第2章，搭建庞大的房源、客源网络，主要包括如何有效寻找房源，如

如何做好业主委托，如何挖掘及巩固客户群体，如何应对不同类型的客户四个方面的内容。

第3章，做好客户接待工作，主要包括如何做好与客户的电话沟通，如何做好客户的店面接待，如何处理客户接待过程中常见的问题，如何应对客户对购买房子的疑问四个方面的内容。

第4章，有效带客看房，主要包括如何做好看房前的准备工作，如何做好看房时的工作，如何做好看房后的工作三个方面的内容。

第5章，有技巧地进行谈价，主要包括如何与业主进行谈价，如何与客户进行谈价，如何做好双方的价格谈判三个方面的内容。

第6章，顺利地进行定金、佣金的收取及合同的签订工作，主要包括如何做好定金的收取，如何做好佣金的收取，如何做好签约工作三个方面的内容。

第7章，做好贷款过户手续与物业交接工作，主要包括如何做好客户的贷款过户手续，如何做好物业交接工作两个方面的内容。

本书具有以下六个特点：

第一，实战性。本书一如既往地保持了我们的编写房地产图书的实战性风格。书中所讲述的都是房地产经纪人在日常业务开展过程中涉及的各种实用的技巧方法。

第二，简明易懂性。本书对各种应对技巧的阐述简明到位，房地产经纪人可以一目了然，快速领悟业务技能的要诀。

第三，系统性。本书包括了房地产经纪人开展经纪业务流程的各个环节，房地产经纪人可以全面掌握各个阶段的业务技巧，并针对自己的薄弱环节选择对应章节进行重点阅读。

第四，情境性。本书通过问答形式，列举了大量房地产经纪人在日常工作中会遇到的各种实际问题，并给出应对这些问题的处理方法。

第五，可操作性。本书给出的各种应答技巧与问题处理方法都具有较强



的可操作性，通过阅读本书，房地产经纪人可以以更快的速度掌握各项业务技能。

第六，时效性。二手房市场发展迅猛，相关法律法规正在逐步完善，出台的政策也在不断地变化调整。为此，房地产经纪人需要了解的和掌握的业务技能也应有所调整以应对形势的变化。本书的内容都是根据最新的形势编写的，力求给读者现时的工作带来一些帮助。

本书是广大房地产经纪人业务技能提升和职业晋升的必备手册；特别适合从事二手房租售业务的房地产中介经纪机构进行员工培训时的教材；也适合想做想进入这个行业的从业人士快速学习房地产经纪业务技能的阅读材料。

本书在编写过程中得到了御景房产中介公司的专业指导。本书是我们“房地产实战营销丛书”中的一本。有关房地产营销各环节的实战性知识及其他相关的知识，请读者参阅我们陆续编写出版的其他书籍，也请广大读者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，我们为您推出了最新的房地产政策法规和市场动态栏目，同时开通了微信公众号“余源鹏房地产大讲堂”，欢迎您登录我们的网站（www.eaky.com）收看，并免费下载最新房地产一手资料和《中国房地产情报》。

编者

目 录

前言

第1章 为成为优秀的房地产经纪人做好准备	1
1.1 如何明确房地产经纪人的职业内涵	2
问答1: 什么是房地产中介服务?	2
问答2: 什么是房地产中介服务机构?	3
问答3: 什么是房地产中介?	3
问答4: 什么是房地产经纪?	3
问答5: 什么是房地产经纪机构?	3
问答6: 什么是房地产经纪人员?	4
问答7: 房地产经纪人注册的条件是什么?	4
问答8: 房地产经纪人的执业程序是怎样的?	4
问答9: 国家对经纪中介服务的收费标准有什么规定?	5
问答10: 房地产经纪活动的种类有哪些?	5
问答11: 房地产经纪人的权利和义务是什么?	5
问答12: 房地产经纪人应该具有什么样的职业道德?	6
问答13: 房地产经纪中有哪些禁止行为?	7
1.2 如何调整自身的心态	8
问答1: 优秀的房地产经纪人应该具有什么样的心态?	8
问答2: 如何提高自信心?	10
问答3: 经纪人在日常工作中应保持何种工作态度?	11
问答4: 如何始终保持对客户的热情?	11
问答5: 本来是经理或店长的责任, 却推卸给经纪人来承担, 怎么办?	12
问答6: 如何应对经理或店长的无理要求和安排?	12



问答 7: 房地产经纪人的职业压力有哪些外在和内在的原因?	12
问答 8: 觉得自己的外在条件不是那么优越, 没有其他同事那样有竞争力, 怎么办?	13
问答 9: 如何应对自己的业绩明显落后于其他经纪人的现状?	13
问答 10: 较长时间业绩不达标, 常见的不良心态有哪些?	14
问答 11: 当你意志消沉的时候, 该如何进行调整?	14
问答 12: 房地产经纪人如何应对频繁的购房政策变动?	15
问答 13: 长期没有开单, 导致失去了信心, 应如何调节心态?	16
问答 14: 开单后容易懒惰, 如何再接再厉, 保持良好的工作状态?	16
问答 15: 如何有效缓解和释放自己的压力?	17
问答 16: 如何和有矛盾的同事搞好关系?	17
问答 17: 如何处理同事私自吃单的问题?	18
问答 18: 知道你的同事偷偷地抢了你的客户, 可你又没有证据, 怎么办?	18
1.3 如何提高自身的技能	19
问答 1: 优秀的房地产经纪人应具有哪些技能?	19
问答 2: 怎样提高专业说话技巧?	22
问答 3: 房地产经纪人应该如何进行时间管理?	23
问答 4: 如何进行周总结?	24
问答 5: 如何进行月总结?	24
问答 6: 新入行的房地产经纪人如何快速提升业绩?	24
问答 7: 如何和同事、上级进行良好的沟通?	25
问答 8: 房地产经纪人在成交前需要对客户做什么事?	25
第 2 章 搭建庞大的房源、客源网络	27
2.1 如何有效寻找房源	28
问答 1: 有效寻找房源的途径有哪些?	28
问答 2: 如何对房源信息进行跟进?	29
问答 3: 如何接待业主放盘?	30
2.2 如何做好业主委托	31
问答 1: 如何与业主搞好关系, 比其他行家先行一步?	31
问答 2: 业主只听过一些知名度很高的中介公司, 没听过你们公司, 怎么办?	32



问答 3: 一套很好的房源, 业主谢绝中介, 怎么办?	32
问答 4: 业主认为你是刚入行的, 不想把房子委托给你, 怎么办?	33
问答 5: 如何说服业主签独家委托代理?	33
问答 6: 如何说服业主放钥匙?	34
问答 7: 如何有效与业主进行面谈?	35
问答 8: 如何应对业主要求经纪人对房子进行价格评估?	37
问答 9: 如何解答接受委托时业主对中介租售计划的疑问?	37
问答 10: 业主背着自己的配偶私底下签署了协议, 被对方发现, 怎么办?	39
问答 11: 知道业主家人瞒着产权所有人将 (子女将父母的住房) 房子偷偷卖掉, 怎么办?	39
问答 12: 因为房源和价格好, 业主给予中介公司的议价时间很短, 怎么办?	39
问答 13: 业主委托几家中介卖或出租房, 因为委托时间长短不同, 给予各家中介 的条件和价格不同, 怎么办?	40
问答 14: 业主不想以现在的价格把房子卖或租出去, 想过段时间房价涨了再卖或 出租, 怎么办?	40
2.3 如何挖掘及巩固客户群体	41
问答 1: 寻找客户的方法有哪些?	41
问答 2: 如何寻找目标客户和准客户?	42
问答 3: 如何建立良好的客户关系?	43
问答 4: 如何巩固现有客户群体?	44
问答 5: 经纪人如何利用短信提升业绩和客户忠诚度?	44
问答 6: 如何有效、详细地建立客户档案?	46
问答 7: 如何对客户进行有效回访?	47
问答 8: 如何“再度推销”?	49
问答 9: 如何对客户提供良好的售后服务?	50
2.4 如何应对不同类型的客户	51
问答 1: 如何了解客户的需求?	51
问答 2: 针对不同类型的客户推荐房源的要领有哪些?	52
问答 3: 如何分别有效对待年老客户、中年客户、年轻夫妇和单身贵族?	53
问答 4: 如何应对不同性格类型的客户?	54
问答 5: 接待回头客和老客户应该注意哪些问题?	60
问答 6: 如何接待老客户推荐来的客户?	60





问答 7: 如何接待关系型客户?	60
问答 8: 碰到职业炒房客户要注意哪些要点?	61
问答 9: 如何分辨真假客, 防止行家探盘?	62
第 3 章 做好客户接待工作	63
3.1 如何做好与客户的电话沟通	64
问答 1: 如何打有准备的电话?	64
问答 2: 如何选择适宜的打电话时间?	65
问答 3: 如何说好第一句话, 给人留下美好的第一印象?	65
问答 4: 经纪人在进行电话销售时要注意什么问题?	66
问答 5: 在电话交流的过程中, 客户比较在意哪些问题?	67
问答 6: 接听客户电话时应注意哪些事项?	68
问答 7: 如何代接同事电话?	69
问答 8: 如何进行有效的陌生电话推销?	69
问答 9: 客户接听经纪人的回访电话, 不置可否怎么办?	70
问答 10: 客户等你自报家门后立即拒绝, 怎么办?	71
问答 11: 如何应对客户在电话里拒绝你?	71
问答 12: 如何在接听电话的过程中, 收集到完整的信息?	72
问答 13: 通话快结束时, 如何与客户达成面谈约定?	72
问答 14: 如何以较好的方式结束通话?	73
3.2 如何做好客户的店面接待	73
问答 1: 如何把在门外徘徊的客户引进门?	73
问答 2: 客户进门以后, 如何找准接待客户的切入点?	74
问答 3: 如何引起客户的注意并予以接近?	74
问答 4: 第一次与客户接触时遇到交流困难, 如何化解?	76
问答 5: 如何接待上门客户?	76
问答 6: 经纪人之间如何巧妙配合接待客户?	78
问答 7: 如何活跃气氛?	78
问答 8: 和客户面谈的时候有哪些禁忌和注意事项?	78
问答 9: 客户在现场吵闹, 影响到在座的其他客户, 怎么处理?	79
问答 10: 两个客户同时来到现场, 一个满意, 一个不满意, 怎么办?	79
问答 11: 客户带着家人一同来看房, 但意见不一致, 怎么办?	80



问答 12: 怎样对待客户的抱怨?	80
问答 13: 客户在看房源时, 经纪人上前接待, 客户不理不睬, 怎么办?	81
问答 14: 客户不说话, 不发表意见, 在经纪人推销完房源后说再想想, 怎么办?	81
问答 15: 哪些销售方式容易导致失败?	81
问答 16: 如何应对客户的拒绝?	82
问答 17: 如何以较好的方式结束客户到店面的来访?	85
3.3 如何处理客户接待过程中常见的问题	85
问答 1: 如何应对行家借钥匙?	86
问答 2: 碰到同行的竞争对手, 同时面对同一个客户或业主, 怎么办?	86
问答 3: 客户需求的房源, 自己公司没有, 怎么和同行协调?	87
问答 4: 同行有客户要求与公司合作时, 怎么办?	87
问答 5: 如何防范其他中介公司以客户的名义跳盘?	87
问答 6: 竞争对手诋毁你或公司, 导致客户对你不信任, 怎么办?	87
问答 7: 客户买房的同时, 要求把小孩迁到附近学校读书, 而条件不够, 该 怎么解决?	88
问答 8: 当客户指定要某位同事提供服务时, 怎么办?	88
问答 9: 两个客户同时看中唯一一套房型, 怎么办?	89
问答 10: 客户坚决要求购买第一次看的房源, 而不是后来推荐的房源, 怎么办?	89
问答 11: 客户感兴趣的广告上的房源与实际情况不符合, 怎么办?	90
问答 12: 客户买了房子后, 因为自身的原因又要委托你转卖, 怎么办?	90
问答 13: 客户的购房条件无法满足, 可是客户又特别想买, 怎么办?	90
问答 14: 业客双方坚持要求经纪人报低价, 该如何处理?	91
问答 15: 客户致电询问报纸上刊登的广告盘, 并试探是否有降价的空间, 该 如何处理?	91
问答 16: 客户进行违反规定操作的时候, 怎么办?	91
3.4 如何应对客户对购买房子的疑问	92
问答 1: 业主为什么要卖这套房子?	92
问答 2: 房子有无抵押? 房子质量怎么样?	92
问答 3: 客户咨询房子的具体位置、楼层等房源要素, 如何解答?	92
问答 4: 客户因为迷信风水, 对推荐的房源不满意, 怎么办?	93



问答 5: 各种地段的房子分别有什么好处?	93
问答 6: 靠小区深处(中心)的房子有什么好处?	94
问答 7: 靠近主干道的房子有什么好处?	94
问答 8: 出房率低的房子有什么好处?	94
问答 9: 出房率高的房子有什么好处?	94
问答 10: 选择各种结构的房子分别有什么好处?	94
问答 11: 选择各种楼层的房子分别有什么好处?	95
问答 12: 各种朝向的房子分别有什么好处?	95
问答 13: 各种装修类型的房子分别有什么好处?	96
问答 14: 为什么一进门是厅或一进门是走廊好?	96
问答 15: 各种卫生间分别有什么好处?	96
问答 16: 有暖气及无暖气的房子分别有什么好处?	97
问答 17: 为什么二手房的价格和新房的价格一样高?	97
问答 18: 为什么购房比租房划算?	97
问答 19: 这房子一定会增值吗?	98
问答 20: 如何应对客户对房地产市场都在降价的质疑?	98
问答 21: 客户对房源有异议的时候如何化解?	99
问答 22: 如何有技巧地告诉客户他看中房子的优点及如何应答客户提出的有关房子的缺点的问题?	100
第 4 章 有效带客看房	101
4.1 如何做好看房前的准备工作	102
问答 1: 经纪人带领客户看房前要做哪些准备工作?	102
问答 2: 看房前, 经纪人要事先通知业主有哪些注意事项?	103
问答 3: 如何协调客户和业主的时间?	103
问答 4: 客户不愿意签看房委托书, 怎么办?	104
问答 5: 客户愿意签看房委托书, 但不出示身份证件, 也不写身份证号码, 怎么办?	104
问答 6: 客户以公司名义购房, 个人签看房委托书可以带去看房吗?	104
问答 7: 如何有技巧地让客户不主动问业主房屋的价格?	105
问答 8: 如何让业主在房屋价格上配合经纪人?	105



4.2 如何做好看房时的工作	105
问答 1: 领着客户去看房子, 门卫知道你是中介, 不让你进去, 怎么办?	106
问答 2: 客户和业主约好, 业主迟到或失约时, 怎么办?	106
问答 3: 如何有技巧地带客看房?	106
问答 4: 经纪人陪客户看房时要注意哪些安全细节?	107
问答 5: 客户看房时不表态, 怎么办?	108
问答 6: 客户带着朋友来看房做参谋, 而此人虽不是很懂, 却要冒充专家, 怎么办?	108
问答 7: 如何应对客户与业主交换名片, 互留联系方式?	108
问答 8: 在业主不在, 而客户急于看房时, 如何艺术地带客户敲开同等户型的其他陌生住户的门?	109
4.3 如何做好看房后的工作	109
问答 1: 如何巧妙地把握带看时机, 促使交易?	109
问答 2: 客户在看房之后并商讨好价格, 要求与业主见面, 落实一下业主是否真的以此价出售, 怎么办?	109
问答 3: 客户看完房子, 在小区里打听情况不肯走, 怎么办?	110
问答 4: 客户想和业主一起走, 怎么办?	110
第 5 章 有技巧地进行谈价	111
5.1 如何与业主进行谈价	112
问答 1: 说服业主降价的策略有哪些?	112
问答 2: 议价有哪些辅助工具?	114
问答 3: 业主咬定一个价格, 低于这个价格就不卖或不出租了, 怎么办?	114
问答 4: 客户即将签署协议时, 业主要求涨价, 怎么办?	115
问答 5: 如何在客户看完房之后, 通过打电话来降低业主的预期价格?	116
问答 6: 业主对房价期望值太高, 如何引导?	116
5.2 如何与客户进行谈价	117
问答 1: 与客户谈价有哪些技巧?	117
问答 2: 如何面对客户的问价?	118
问答 3: 如何让价?	119
问答 4: 客户咬定一个价格, 高于这个价格就不买或不租了, 怎么办?	119
问答 5: 客户给出一个超低价时, 怎么办?	120



问答 6: 客户准确指出房子的缺点, 要求降价, 怎么办?	120
问答 7: 客户受同行竞争对手的干扰, 要求降价怎么办?	121
问答 8: 客户知道了经纪人或者业主的底价, 该怎么办?	121
5.3 如何做好双方的价格谈判	122
问答 1: 如何准确确定业主和客户都能接受的价格底线?	122
问答 2: 客户和业主互不相降价, 陷入僵局, 怎么办?	122
问答 3: 谈判时, 如何把握一个度, 让客户和业主都能感受到你站在他们 这一边?	123
问答 4: 三方坐到一起, 作为中介方, 应注意哪些问题?	123
问答 5: 价格谈判的基本守则是什么?	124
问答 6: 如何做好房源交易中的价格谈判, 有哪些技巧?	125
问答 7: 价格谈判有哪些注意事项?	126
第 6 章 顺利地进行定金、佣金的收取及合同的签订工作	129
6.1 如何做好定金的收取工作	130
问答 1: 客户下定成交时有哪些特征?	130
问答 2: 遇到哪些客户, 经纪人可以采取强定的方式?	131
问答 3: 如何巧妙地引导客户下诚意金?	131
问答 4: 客户在下定之前, 称过户当天一次性付款, 不愿交定, 怎么办?	133
问答 5: 客户质问为什么要下定金, 经纪人怎么回答?	133
问答 6: 客户问是否可以少交定金, 经纪人怎么回答?	133
问答 7: 同一套房子, 有客户预订了, 但是另外一个老客户也要预订, 怎么办?	133
问答 8: 同一套房子, 有客户预订了, 但是联系不上, 这时候另外一个 客户要求马上下定, 怎么办?	134
问答 9: 客户在没有交定金之前要求出具房产证原件, 怎么办?	134
问答 10: 客户要求将房屋需要修补的地方 (如渗水等) 修好再下定, 怎么办?	134
问答 11: 客户交定金时要求同时交钥匙, 怎么办?	134
问答 12: 客户交定金后, 不承认业主和中介签署的公证委托, 怎么办?	134
问答 13: 客户交定金后, 业主要以更高的价格出售此房, 怎么办?	135
问答 14: 客户交定金后, 碰到相关费用 (如物业管理费用) 涨价, 怎么办?	135



问答 10: 老客户或者重要客户以中介有口头承诺为由, 要求取消合同时, 怎么办? 146

问答 11: 因为不可抗力导致业主或者客户取消合同, 怎么办? 146

第7章 做好贷款过户手续与物业交接工作 147

7.1 如何做好客户的贷款过户手续 148

问答 1: 什么是住房商业性贷款、公积金贷款和组合贷款, 它们的申请条件分别是什么? 148

问答 2: 住房公积金贷款与商业性贷款有什么区别? 149

问答 3: 经纪人如何帮助客户设计省钱的住房贷款方式? 149

问答 4: 哪种贷款方式好? 150

问答 5: 客户申请住房贷款需向银行提供哪些材料? 150

问答 6: 客户的付款方式和业主的要求无法统一, 怎么办? 150

问答 7: 业主不同意按揭的付款方式, 怎么办? 151

问答 8: 为什么申请按揭贷款时, 业主要到银行来? 151

问答 9: 如果客户不去银行签署按揭合同, 怎么办? 151

问答 10: 客户可以先到房管局递件, 再到银行申请贷款吗? 151

问答 11: 客户首期款准备不足, 要求按揭贷款成数提高, 而银行又无法满足客户的要求, 怎么办? 151

问答 12: 在合同履行的过程中, 银行降低贷款比例, 怎么办? 152

问答 13: 业主没有能力赎楼, 委托给中介公司赎楼, 需办理哪些手续? 152

问答 14: 业主刚开始没能力赎楼, 但在办理手续时, 突然又可以赎楼, 怎么办? 152

问答 15: 业主自身没有能力赎楼, 而又不付相关费用, 怎么办? 152

问答 16: 因为客户自身的原因导致房贷没有申请下来, 业主不同意退还首付款项, 怎么办? 152

问答 17: 二手住房买卖需要缴纳哪些税费? 153

问答 18: 所有的房产都要交个人所得税吗? 153

问答 19: 契税只交一次就可以了吗? 153

问答 20: 依法转让以划拨方式取得的公有住房, 出售时需要缴纳土地出让金吗? 154

问答 21: 业主通过赠予而不是出售房产来避税, 客户不交尾款或拖延抵赖,



怎么办?	154
问答 22: 二手房交易还没完成时, 营业税、个税等发生变化, 怎么办?	154
问答 23: 正在按揭的物业可以过户吗?	155
问答 24: 由于业主的原因, 不能如期过户, 怎么办?	155
问答 25: 业主和客户约定, 先签订协议, 等购买该房屋满五年后再办理过户, 经纪人要注意哪些事项?	155
问答 26: 业主的房子自己已经有客户了, 委托中介办理相关过户手续时, 要注意哪些问题?	155
问答 27: 不过户的房子怎么交易, 要注意哪些风险?	156
问答 28: 过户后, 客户要求退件并更改买卖合同, 怎么办?	156
问答 29: 两人共有的房产, 已办理产权证, 如何过户给一个人?	156
问答 30: 客户如果要求公司承诺办理产权过户手续时间, 应如何处理?	156
问答 31: 知道了业主的房产证是假的, 怎么办?	157
问答 32: 碰到业主一房多卖时, 如何帮客户规避风险?	157
问答 33: 如何知道欲购买的二手房能否办理产权证?	157
问答 34: 在房屋产权转让时, 共有产权人无法联系到场, 怎么办?	157
问答 35: 客户买房之后要求迁入户口, 但是业主不愿迁出户口, 怎么办?	158
问答 36: 因为业主没有房产证, 客户要求先租后买, 租金抵消在未来的购房款中, 要注意哪些事项?	158
问答 37: 客户已经交了首期款, 可以把房子交给客户吗?	158
问答 38: 客户已经交了首期款, 但是业主的房子被查封, 怎么办?	159
问答 39: 如何保证房款的安全?	159
问答 40: 如何委托房款监管?	159
问答 41: 业主要求见税单收全款, 怎么办?	160
问答 42: 业主在过户的同时要求收到全款, 条件达不到就不卖了, 这时候该怎么处理?	160
问答 43: 客户通过公司买了一套二手房, 要求公司开购房发票, 怎么办?	160
7.2 如何做好物业交接工作	160
问答 1: 业主不能如期交房, 怎么办?	161
问答 2: 二手房交房时要注意哪些事项?	161
问答 3: 到达约定的交房时间, 业主不在, 客户要求马上入住, 怎么办?	161
问答 4: 客户在手续未完成之前强烈要求先行入住, 怎么办?	162



问答 5: 客户要求提前入住, 并产生了费用, 客户后来逃逸, 怎么办?	162
问答 6: 交房时, 业主的相关利益人不搬出, 怎么办?	162
问答 7: 业主在出售房屋时承诺赠送家具, 但是交房时, 客户发现家具搬走了, 怎么办?	163
问答 8: 业主转让新住房时, 要求补齐装修差价款项, 但是客户不同意, 怎么办?	163
问答 9: 业主要求向客户收取煤气及有线电视开户费, 怎么办?	164
问答 10: 客户入住后发现原业主欠费, 怎么办?	164
问答 11: 业主住房维修基金不足时, 客户不同意缴纳, 怎么办?	165
问答 12: 业主发现租住房屋被客户私自改建, 找客户交涉无果, 要求中介赔偿损失, 怎么办?	165