

圈子人
实战地产
系列丛书

《房仲兵法》之

守門神

SHOU MEN SHEN

房仲·房策·沈志伟 著

► 规范经营，化险有道

案例式全方位展现地产中介法律运用技巧

► 近200个翔实中介诉讼案例

鼎力构筑防止利润流失之门店防火墙

► 案例回放，法务分析，门神支招三位一体的全新透析模式
助你迅速掌握门店安全经营之核心密码

广州天呈文化传播有限公司 策划
广东旅游出版社

这是一本让业内人士期待已久的书，它告诉你如何全面保障交易的安全，业主的利益，帮助你规避被忽视的潜在危险。

..... 搜房二手房集团北京公司副总经理 王琛

不规范操作，是地产中介运营的最大成本，如何规范经营？填堵利润黑洞，读读《守门神》，迅速种下安全经营基因，长出门店经营利润。

..... 畅销书《售罄》作者，广州奥锐管理顾问有限公司总经理邓小华

规范交易风险，倡导房产专业运营，稳步提升团队综合知识和技能，这是一本不得不看的书。

..... 房友首席讲师，深圳星彦行总经理冯浩

交易风险防控的意识，长期以来是业内所欠缺的，这在一定程度上阻碍了行业的进步，感谢老友房仲的分享。

..... 领跑动力（北京）营销顾问有限公司总经理 徐东华

在实际的运营管理中，我们遇到过很多头痛棘手的单子，什么才是最妥善的解决处理方式？如何规避我们所忽视的潜在风险？感谢房仲在《守门神》中无私分享风险控制心得。

..... 天津易邀科技有限公司副总经理 窦亮

房产交易千头万绪，防控风险不可或缺。本书系统概括了门店交易纠纷的方方面面，并从专业角度抽丝剥茧，层层剖析，是一本有价值的好书。

..... 胜思不动产培训机构总经理孙勇飞

习惯于长篇大论的理论式书籍，精简扼要的实操实务手册，总让人眼前一亮。好！《守门神》，值得我们期待！

..... 房策天下网创始人“大雪无痕”

ISBN 978-7-80653-992-7



9 787806 539927 >

定价：88.00元

图书在版编目 (CIP) 数据

守门神/房仲, 房策, 沈志伟编著. —广州: 广东旅游出版社, 2008. 5

(“圈子人”实战地产系列丛书)

ISBN 978-7-80653-992-7

I. 守… II. ①房… ②房… ③沈… III. 房地产业-法规-基本知识-中国 IV. D922. 181

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第056738号

图书策划: 广州天呈文化传播有限公司

登陆网址: www.cdcboo.com

联系电话: 020-38698849 38696785

书 名: 《守门神》

编 委: 陈科 朱宏峰 李晓南 冷淑珍 张帅 高辉

出 版: 广东旅游出版社

地 址: 广州市中山一路30号之一

总 策 划: 沈志伟

责任编辑: 高 玲

美术编辑: 谢兼桂

印 刷: 广州培基印刷镭射分色有限公司

开 本: 787X1092毫米 1/16

印 张: 19.5

字 数: 310千字

版 次: 2008年6月第1版第1次印刷

定 价: 88.00元

如发现印刷质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换

邮购地址: 广州市中山一路30号之一

电话: 020-87347994 邮编: 510600

• 版权所有 侵权必究 •

房地产培训“集中赢”

- 如何把你的员工培训成“超人”？
- 如何让你的团队无坚不摧？
- 如何复制售楼冠军？如何拷贝钢铁团队？

1、房地产销售培训系列：

- ◇ 《新进房地产销售员工职业化训练》
- ◇ 《销售人员职业生涯规划与个人发展》
- ◇ 《房地产基础知识培训》
- ◇ 《房地产销售人员职业素养训练》
- ◇ 《房地产销售谈判技巧训练》
- ◇ 《房地产法律法规培训》
- ◇ 《房地产销售常见法律纠纷及解决办法》
- ◇ 《房地产销售人员专业形象及商务礼仪》
- ◇ 《专业售楼流程及其技巧实战训练》
- ◇ 《房地产销售人员谈判技巧》
- ◇ 《房地产销售人员电话营销技巧》
- ◇ 《客户管理及服务技巧》
- ◇ 《房地产销售管理技能训练》
- ◇ 《房地产销售团队的目标管理》
- ◇ 《房地产王牌销售团队建设》

3、二手地产中介培训系列：

- ◇ 《二手楼交易流程及相关基础知识培训》
- ◇ 《二手房屋按揭流程及相关知识培训》
- ◇ 《物业顾问心态及职业素养训练》
- ◇ 《专业二手房屋销售技巧训练》
- ◇ 《房地产销售—电话销售技巧》
- ◇ 《二手房屋价格谈判训练》
- ◇ 《客户管理及服务技巧训练》
- ◇ 《地产中介地铺运营管理》
- ◇ 《房地产销售团队建设》

2、策划管理培训系列：

- ◇ 《房地产市场调查与可行性研究》
- ◇ 《房地产项目市场定位》
- ◇ 《房地产项目全程策划》
- ◇ 《房地产项目开发模式》
- ◇ 《房地产项目规划设计管理》
- ◇ 《房地产项目开发的成本控制》
- ◇ 《房地产项目工程管理》
- ◇ 《房地产项目合同管理》
- ◇ 《房地产项目财务管理》
- ◇ 《房地产项目非财务经理的财务管理》
- ◇ 《项目非人力资源经理的人力资源管理》
- ◇ 《房地产项目审核管理》
- ◇ 《房地产项目招投标管理》
- ◇ 《房地产项目危机管理》
- ◇ 《房地产项目开发融资技巧》
- ◇ 《房地产项目开发成本控制》
- ◇ 《房地产项目开发税务筹划》
- ◇ 《房地产企业战略及品牌管理》

4、物业管理培训系列：

- ◇ 《物业管理基础知识培训》
- ◇ 《物业管理工作流程专业化训练》
- ◇ 《物业管理技能训练》
- ◇ 《物业管理的采购招标管理》
- ◇ 《物业管理 ISO9002 培训》
- ◇ 《物业管理相关法律、法规培训》

要想成为赢家，先成为专家！

奥锐管理顾问 “专心！专注！专一！” 的专业化培训让你迅速成为专家！

联系电话：020-38698849 网址：www.cdcboo.com

中国第一部探索

复制地产销售冠军的实战力著

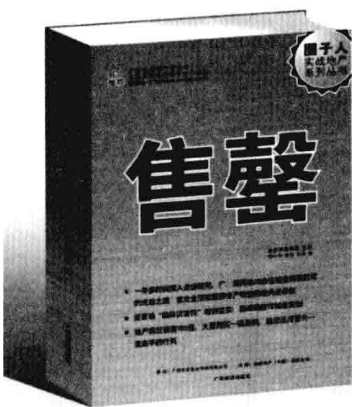
2008年度房地产第一火爆热贴

(原创):复制地产销售冠军之路:广、深两地20余位销售冠军成长足迹(连载)

请您直接点击房策天下: <http://www.swotbbs.com/thread-21404-1-1.html> 在短短的几个多月时间里在一家开建刚二年的业内专业网站不靠货币,硬碰

硬地点击率已超过**50**多万,跟贴过**2000**个。 如果无法链接请查:房策天下(地产思想库)后点击销售执行栏目

网络热贴、欲罢不能,特此编辑出版、以馈网友厚爱。



销售执行是房地产领域中最具生产力的核心环节,该书作者在提炼了广、深两地20余位售楼冠军卓越智慧的基础上,对房地产销售进行了深度研究。可以肯定的是,《售罄》的出版极富实践意义,值得所有公司的销售管理层和具体执行者借鉴和学习,是一部难得的好书。

——中体产业集团总裁、中体奥林匹克花园管理集团董事长 吴振雄

要想成为巨人,先和巨人同行;要想成为房地产销售冠军,先要读读《售罄》。毫不夸张,零距离走近作者费尽周折采访的广、深两地地产销售冠军,“与高手过招,方显英雄本色”,读完《售罄》,售罄你能!

——国内房地产托管模式首创者、著名房地产实战专家

王牌地产投资有限公司、王牌企划有限公司董事长 上官同君

三个月售罄,一再脱销、一版再版

《售罄》部分目录:

打造第四代售楼精英
售楼冠军成功的十倍回报法则
倍增业绩的全新售楼模式
建立你的售楼绝对信赖感
成为售楼冠军的七个谎言
如何增加售楼人员的“面值”
独步全球的售楼语法
探寻潜在购买力的三大原则
购楼需求鉴定的“九阴真经”
热心售楼推销的上限
寻找购房者的需求热钮
风水先生的热处理
捕捉购楼成交信号的“天龙八步”
练就区分买楼真假异议的火眼金睛
如何进入顾客的“买楼频道”
二手楼的放价原则
如何有效化解售楼“磨”术
一副好牌不如知道对方底牌

从推销走向营销,今天的房地产销售已由重量向重质转变,我们不乏众多的实践者,也不乏成功的经验与失败的教训,但我们缺乏有心人去客观、专业地总结与提升。传统的广东文化是重实践而轻思辩,而创新正是从不断的实践与思辩中得到,愿《售罄》能给我们带来新的知识,让我们的房地产营销走向新的进步!

——广东省房地产协会副会长、清华大学职业训练中心教授会会员

合富辉煌副总经理、北京大学经管院房地产课程特聘教授 黎振伟

《售罄》是销售的终极结果,如何达成目标?此书从心态到技巧都提炼了广、深两地销售冠军们的经验之谈,并通过大量一线案例进行深入浅出的分析、总结,可谓拳拳到肉,此书值得在业界推广。

——北京美好愿景集团总裁: 欧阳忠凯

《售罄》目前在全国各地非常畅销,作者十年磨一剑,书中大量一线实战案例,非常精彩,系作者心血之作,故深受业界好评,是一本广受一、二手地产从业人员欢迎的好书。现众多开发、代理企业纷纷团购及作为多家地产培训机构教材。

畅销全国、一再脱销、一版再版!

广州天呈文化传播有限公司
电话: 020-38698849 39442658 38396785
QQ: 418760167 QQ: 529225812
王小姐: 13527874748
E-mail: s13423649569@yahoo.com.cn

地址: 广州天河区员村一横路3号 华景轩B座903室
传真: 020-38698849
联系人: 沈先生 13423649569
网址: www.cdcba.com
MSN: s33197090@hotmail.com

2008年房地产第一火爆热贴

——畅销书《售罄》作者邓小华最新力作



- 系统汇编广、深十余家地产精英中介企业制度，零距离接触前沿地产门店经营秘笈。
- 首次全方位披露地产门店疯狂复制之核心模块的原生态文本。
- “标准第一！制度第一！”的南派地产精髓助你迅速翘楚地产中介领跑行列。

第一部引领地产中介迈向科学管理的“门店基本法”

门店利器

优化中介服务流程，引领服务致胜
完善中介管理制度，迈向拷贝式扩张
梳理业务细节，打造门店标准化管理
建立培训体系，快餐式复制售楼精英
建立中介内部激励机制，打造钢铁团队
倍增门店业绩

不要让合同/制度再偷走你的利润！



✍ 让猫看鱼，你在时，它不偷吃鱼，你走后呢？鱼还能守得住吗？关键不是猫错了，错在于你不该让猫看鱼。你的合同及制度有没有犯同样的错误呢？好的制度让你的中介门店/公司轻松实现业绩倍增！

广州天呈文化传播有限公司
电话：020-38698849 39442658 38696785
QQ: 418760167 Q Q: 529225812
王小姐：13527874748
E-mail: s13423649569@yahoo.com.cn

地址：广州天河区员村一横路3号华颖轩B座903室
传真：020-38698849
联系人：沈先生 13423649569
网址：www.cdcboo.com
MSN: s33197090@hotmail.com



广州天呈文化传播有限公司

www.cdcboo.com

广州天呈文化传播有限公司是由资深地产人组成的专业团队，本着从地产中来到地产中去的经营理念，以打造地产类实战精品图书为宗旨，专业从事地产类图书的策划、组稿、编辑等业务。本公司先后出版圈子人实战地产系列丛书：《售罄》、《门店利器》、《守门神》、《破解商业地产定位密码》，近期还将出版《免疫力》、《隐侠》、《陷阱》、《钢铁团队》、《一无所有做地产》、《十面埋伏》、《攻城掠地》、《地产玩于股掌间》等多部地产专著。圈子人系列丛书以其实战的编著风格，深受地产同仁好评，同时，为了多出行业精品，特向业内资深人士征集相关地产实战书稿，非常欢迎各路地产高手与我司联系，洽谈合作事宜。

广州天呈文化传播有限公司具有优质的专业发行渠道、成熟、快捷的图书人力资源，出书质量高，速度快。

合作双赢模式：

与资深地产操盘手或决策高层联手出品
定制式为企业发展进行深度总结
受企业委托式合作出版
多种灵活的合作模式

广州天呈文化传播有限公司秉承质量第一，兼顾速度，追求品质，恪守职业道德的企业风格。期待与有业务需求的地产人、开发商、顾问公司等合作。

联系我们

广州天呈文化传播有限公司

地址：广州天河区员村一横路3号华颖轩B座903室 邮编：510655

电话：020-38698849 39442658 38696785 传真：020-38698849

联系人：沈先生 13423649569 王小姐：13527874748

QQ: 418760167 QQ: 529225812

E-mail: s13423649569@yahoo.com.cn MSN: s33197090@hotmail.com

网址：www.cdcboo.com



卷首词 PREFACE

(守门神) | 门店防火墙

送您一尊守门神

在中介公司运营管理已近十载，每天面对的是忙忙碌碌的经纪人为自己钟爱的事业奔波他们的勤劳、辛苦、敬业让我感动然而，很多时候，经纪人的努力换来的却常常是客户的不理解，甚至谩骂每当见此情景，我愤怒却只能保持微笑，责怪客户？确实责任在中介公司；责怪经纪人？他们只是实话实说行业特点，我们做的是居间服务，这就需要我们熟知法律知识，具备良好的沟通能力，才能转移或化解矛盾，以减少客户对我们的责怪，我们的工作才更有社会价值。

房产行业是一个典型的政策型行业，随着政策的变化而演绎一幕幕大剧有时，稍有不慎就会造成违约和纠纷发生，而一旦发生诉讼，中介公司就需要有专门人员去处理，大多客户缺乏理解，毫无道理可讲地把一切责任都推给中介可想而知，中介公司的从业人员需要承受怎样的压力与挫折，也造成了很多经纪人无法忍受这份委屈与压力而流失这更需要我们在了解法律，利用法律，了解当事人真实想法的前提下，通过经纪人的斡旋技巧，巧妙的加以化解，以规避风险，维护公司利益和行业的口碑。

在中介运营实践中，常听法律部的人说，现在业务员素质太差，法律意识淡薄，怎么可能出现如此幼稚的错误而业务部人员也常常抱怨，你们法律部的人每天坐在总部叹着空调，站着说话不腰疼，如果以你们的要求去做，那我们的案子没办法做了此二者矛盾在我们日常工作中常常无法调节。

中介公司在制定合同时，不但要有法律效力，还应有自我保护措施，才能更好的防止跳佣、恶意违约等情况的发生但中介公司的组织架构中，法律部与业务部始终是两个各自独立的部门，法律部不能把司法实践即时用于经纪实践中，相关知识和技能缺乏有机的结合而现实的经纪谈判实践中，又因为经纪人员不具备相应的法律知识，为了追求成单，人为地制造纠纷和诉讼隐患，从而导致业绩下降、成本增高、利润

流失我想最好的办法是加强对每个经纪人法律知识的培训，最有效的办法就是通过案例说法，让每个经纪人都成为真正懂法，用法之人，做一个用中介实战技能和法律知识武装起来的新时代经纪人。

在多年一线运营和培训中我们经常会面对这样那样情况的咨询，就有了想系统地把切身体验、身边案例讲出来，写出来的冲动，于是联手我长年从事地产法律顾问的好友房策一起，结合相关法律、中介实战技巧以及司法实践汇编成册，才有了今天《守门神》的问世希望我们分享的经验能为从业者带来一点帮助和提高也希望能通过我们的付出为这个行业的健康发展做点小小贡献。

本书共分上、中、下三部，十二章，全文把近200个发生在我们身边的中介纠纷案例从案例回放、法务分析、门神支招三方面进行系统解析，同时，在相关合同文本、法律法规等几个方面进行了相应的阐述，匆匆完稿可能书中难免会存在不足之处，诚挚希望业内同行给予批评和斧正。

在本书的编撰过程中，得到了我妻子的理解，同时，也高兴能在我女儿一周岁时送她一份有价值的礼物感谢我精通中介法律的房策好兄弟，他在工作之余加班加点与我携手共同完成这部处女作，他丰富的法律知识和调查各种档案的认真、严谨态度，每每让我感动。感谢我的朋友徐东华、邓小华、张振国、宋纪耀、白彦昭、曹汉华、袁达云、叶亨瑜、李祥生、张泽兵、丁会斌等人的大力支持和帮助，感谢联盟吧和房策天下的网友们，也谢谢广州天呈文化传播有限公司全体员工辛勤付出，在此再次深表感谢！！

房仲

2008.5.18 于 上海

CONTENTS

《案件》

上部

地产中介常见纠纷 的法律分析及应对策略



第一章:委托篇 010

- 001、一共有人与承租人优先购买权相冲突,哪个更优先? 011
- 002、房东无视有保证金的独家委托,官司惨遭败诉 012
- 003、不付保证金的独家委托被其他中介公司卖掉,房东为何不承担违约责任? 013
- 004、租住户不在家,房主有权利开门吗? 014
- 005、放弃优先购买权,二手房交易“买卖不破租赁” 015
- 006、妻子诉丈夫卖房败诉,善意且有偿买房合法 016
- 007、产权过户等于取得房屋的所有权? 018
- 008、房东拒收房租,恶意侵吞保证金 019
- 009、房地产权证上如何加名? 020

第二章:带看篇 022

- 010、员工代表中介公司签订带看确认书,是否有效? 023
- 011、客户不填写带看确认书,中介公司面临被跳佣的风险 024
- 012、看房确认书客户填写了假名字,中介公司如何维权? 025
- 013、经纪人填写带看房屋地址模糊,中介恐有追佣风险 026

第三章 转定篇 027

- 014、业主“一房二卖”,中介公司是否承担责任? 028



015、房产被查封，不能轻易送定	029
016、李小姐的五万定金，房东违约为何只赔四万？	030
017、留有证据，不要从守约方变成违约方	031
018、受托人签字时有瑕疵，如何处理？	032
019、用下家首付解除查封，中介公司如何规避风险？	033
020、房屋面积误差，下家有权要求解约并索回定金吗？	034
021、转意向时，未及时换回意向金收据导致的麻烦	036
022、口头授权，如何证明三方居间协议有效？	037
023、产权人为多人，仅有部分产权人签订居间协议如何处理？	038
024、签订三方居间协议时遗漏重要事项未告知下家	039
025、上家公证委托书所指物业地址不明	040
026、操作退房、购房时，如何转付第三方差价款？	041
027、居间协议未经所有产权人签字，下家要求退还定金	042
028、签收定金非业主本人，客户能否要回定金？	043
029、客户违约，无法按出售委托分取房东定金	044
030、转定时变更了协议的附件，该协议还有效吗？	045
031、客户口头同意变更居间协议后又反悔，应如何处理？	047
032、营业税出台后，房价下跌，连环纠纷案剖析	049
033、因客观原因不能签约，购买方却要求追究违约责任	051
034、多份意向下定，出售方主张中介公司违法操作	052
035、业主虚假承诺，下定后购买方主张退还意向金	053
036、带着相同房型的房屋及房东改动居间协议内容产生的纠纷	054
037、房东未如实告知承重墙拆除所引发的纠纷	056
038、签订期房三方居间协议后又拒绝交易怎么办？	057
039、在三方居间协议中约定“到手价”的风险	058
040、签署三方居间协议后，业主违约，如何认定协议效力？	059
041、以其他共有人不同意出售为由终止交易，三方居间协议的效力如何？	060
042、起草三方居间协议要具体情况具体分析	061
043、一方擅自改动三方居间协议，要再次小签	062
044、三方居间协议中约定的面积比房产证面积小，客户有权解除合同吗？	063
045、下家反悔不买房，意向金不能返还	064
046、所谓“不吉利”导致退房，下家要求退定金未获支持	065
047、二手房买卖未成交，中介公司不该从违约金中扣佣金	066
048、定金责任与赔偿损失责任能否同时主张？	067
049、房屋认购中的“定金”与“订金”的界定	068
050、中介公司提供的物业地址有误，会承担什么责任？	069



051、定金是保管本票，对方违约拿走账中钱	071
052、转定后房东因房价上涨不卖，房东只需要双倍返还定金还是要赔上涨部分的损失？	072

第四章：签约篇..... 074

一、签订三方居间协议或买卖合同附件纠纷案例	075
053、装修、装饰状况	076
054、家具、家电	077
055、户口迁移	078
056、水、电、煤气、电话和维修基金	079
057、房屋改建	080
058、租赁连同房屋一同转让的纠纷案例	081
059、漏水、裂缝、采光不足、通风不畅等房屋瑕疵	082
060、付款方式中贷款风险的规避	083
061、中介公司可以作为第三方转付装修补偿费吗？	084
062、赔了违约金就能“合法”违约吗？	085
二、因合同引起的典型纠纷	086
063、付定金与签合同非同一人，致使中介公司无法收取佣金	086
064、作低房价，中介公司面临按实际成交价收佣风险	087
065、签订的买卖合同前后矛盾，如何处理？	088
066、转让公有住房承租权时，中介公司如何防控风险？	089
067、签约时对定金进行了变更，应当按照哪个定金算？	090
068、出售方之一无法真实表达意愿，且公证机关不予公证，如何交易？	091
069、合同附件中转让设备写“按现状”，却无具体清单，中介公司可能将承担赔偿风险	092
070、二手房“先租后买”容易产生纠纷，不可取	093
071、合同中就房屋原有户口的迁移问题要作出明确约定	094
072、期房限转之后的期房买卖	095
073、中介公司工作人员是买房人，合同是否有效？	096
074、找来“假妻”签卖房合同，合同是否有效？	098
075、无买受人的书面授权，代理人所签合同是否有效？	099
076、作低合同价后客户反悔，房东能追究客户的责任吗？	100

第五章：抵押注销与贷款篇..... 101

077、贷款途中丢失房产证，责任如何承担？	102
078、因房东将首付款挪用导致不能过户，中介公司是否承担责任？	103



079、对业主的贷款信息没有了解，我司会承担责任吗？	104
080、购房者未能成功申请贷款，中介公司会承担责任吗？	105
081、银行迟延放款，客户要承担责任吗？	106
082、约定不明，如何转付用于还贷的首付款？	108
083、未能按承诺如期办出贷款，需要承担责任吗？	109

第六章：过户篇..... 111

084、因合同价格过低未成功缴税过户，中介公司有责任吗？	112
085、交易中因政策出台使上下家多承担了税费，中介公司需要承担赔偿责任吗？	113
086、中介公司收了佣金，但最终没有过户，佣金要退吗？	114
087、业务员算错税费，房东过户费用多了两万块谁来承担？	115
088、过户时房屋被查封怎么办？	116
089、作低房价，不予过户，多出费用由谁来承担？	117
090、成交价低了，不能过户，房东找中介公司麻烦	118

第七章：交房篇..... 119

091、家具清单记载模糊，客户追究中介责任	120
092、房东交房迟了，中介公司能全额收到客户佣金吗？	121
093、上家不承认赠予，下家因中介公司过失而具备伺机报复	122
094、未取得下家同意，擅自转付尾款所引发的纠纷	124
095、房屋租赁合同中要列明室内物品	125
096、上家迟延交房，下家却要求中介公司承担违约责任	126

第八章：违约篇..... 127

097、背着老公卖房，判她不给赔偿金	128
098、中介公司如何收取违约补偿金？	129
099、中介公司扣押房产证，要求补偿费	130
100、买卖合同未谈成，中介公司能否要求买方支付违约金？	131
101、房东违约，对保管在中介公司的定金如何处理？	133

第九章：佣金篇..... 134

102、客户跳开介与房东私下成交，法院判客户支付全额中介费	135
103、房东跳中介与客户私下成交，法院判房东按约支付佣金	137
104、客户看好房后，他妻子拿到了产权，中介公司能拿到佣金吗？	138



105、客户以中介公司介绍不良客户为由要求返还佣金吗？	139
106、业主付佣未留收据，中介公司还能再主张佣金？	140
107、交易房屋疑为“凶宅”，买家要求中介公司退费	141
108、签订买卖合同后反悔，中介需要退还客户已缴中介费吗？	142
109、已签完合同，客户却要求退还佣金	143
110、“卖一房，收两笔钱”为什么还能获法院支持？	144
111、从保管款中直接扣除佣金引发的纠纷	145
112、房东交房迟了，中介公司能全额收到客户佣金吗？	146
113、房屋质量出现问题，中介公司能及时拿到佣金吗？	148
114、中介公司委托其他公司代办手续，客户能否拒付佣金？	149
115、中介公司停业，下家拒付中介费怎么办？	150
116、解约协议约定不明，佣金是否应当退还？	151
117、作低房价，但中介公司仍要求客户确认按实际房价收佣，对吗？	152

第十章：管理篇..... 153

118、中介公司虚拟客户，骗取差价	154
119、伪造上家签名，签署阴阳协议	155
120、没有加盖经纪人章的居间协议有法律效力吗？	156
121、交易不成协议在，中介该不该赔付3万元？	157
122、贷款信息告知错误中介公司会承担责任吗？	158
123、管理不慎，员工卷走客户房款	159
124、随意承诺，造成谈判被动	160
125、典型性发票所引发的纠纷	161
126、十万好处费的反思	162
127、造假身份证交易案	163
128、冒充房东卖房骗走100万元，中介公司被判罚30万元	164
129、建立严格的审批制度，盖了公章之后属于公司行为	166
130、视为职务行为的签字，公司将承担相应法律责任	167
131、经纪人从公司拿代收代付款要写收条	168
132、重要交易资料应当做好交接手续	169
133、如何退还人民币计58.58元的多余税费？	170
134、上家发票遗失导致其不能退税	171
135、买卖房屋钱款要当面点清	172
136、租客身亡，为什么业主、中介公司要共赔50万？	173
137、经纪人开私单，有什么后果？	174

CONTENTS

《守门神》

中部



地产中介常用格式 法律文书范本及应用指引

001、出租\售委托书(独家\非独家\限时代卖)	176
002、钥匙保管书	185
003、看房确认书(最新实用版)	186
004、三方居间协议	188
005、定金收条	192
006、定金保管书	193
007、产证保管书	194
008、共有人同意出售书	195
009、承租人放弃优先购买权承诺书	196
010、产权人授权委托书	197
011、代收承诺书	198
012、防止房东价格上弹后反悔的价格确认书	199
013、违约确认书	201
014、催告函(签约\注销抵押登记\办贷款\配合看房\交房\物业交割等)	203
015、解约通知函	205
016、租赁合同	206
017、家具家电移单	210
018、佣金确认书	212
019、房屋交接书	214
020、与守约方分配违约金的协议书	216
021、三方和解协议	218
022、租约转让协议	219
023、期房转让的大定金协议	221
024、不存在劳动关系承诺书	223
025、综合时劳动合同	224
026、离职申请书	231
027、请假条	232

CONTENTS

《
附
件
》

下部



地产中介 常用法律法规节选

001《中华人民共和国民法通则》节选	234
002《中华人民共和国合同法》与房产居间有关的规定	241
003《中华人民共和国物权法》节选	259
004《中华人民共和国担保法》关于法定金罚则的规定	267
005《中华人民共和国城市房地产管理法》节选	268
006《中华人民共和国刑法》关于职务侵占、法人以及自然人诈骗的规定	276
007《建设部城市房地产中介服务管理规定》节选	278
008《国家工商行政管理总局经纪人管理办法》节选	282
009《国家计委、建设部关于房地产中介服务收费的通知》	285
010《建设部房屋登记办法》节选	287
011《国土资源部土地登记办法》节选	301

- 第一章：委托篇
- 第二章：带看篇
- 第三章：转定篇
- 第四章：签约篇
- 第五章：抵押注销与贷款篇
- 第六章：过户篇
- 第七章：交房篇
- 第八章：违约篇
- 第九章：佣金篇
- 第十章：管理篇

上部 >>>

地产中介常见纠纷
的法律分析及应对策略

01

委托篇

WEITUO PIAN

