

QUANGUO JIANSHE HANGYE ZHIYE JIAOYU RENWU YINLINGXING GUIHUA JIAOCAI  
全国建设行业职业教育任务引领型规划教材



FANGDICHAN JINGJI CAOZUO SHIWU

# 房地产经纪操作实务

房地产类专业适用

主编◎彭玉蓉 主审◎周建华

中国建筑工业出版社

全国建设行业职业教育任务引领型规划教材

第1版 (2010) 目次

# 房地产经纪操作实务

(房地产类专业适用)

主编 彭玉蓉

主审 周建华

中国建筑工业出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

房地产经纪操作实务 / 彭玉蓉主编. —北京: 中国建筑工业出版社, 2009

全国建设行业职业教育任务引领型规划教材. 房地产类专业适用

ISBN 978 - 7 - 112 - 11028 - 5

I. 房… II. 彭… III. 房地产业 - 经纪人 - 职业教育 - 教材  
IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 090458 号

本书简要介绍了房地产经纪的基本知识, 结合工作任务讲述了房地产经纪工作的准备知识、二手房买卖、房屋租赁、商品房销售代理及代办房地产登记等业务内容。

本书适于用作职业院校房地产类专业房地产经纪实务课程教材, 也可用于房地产经纪公司中初级工作人员培训教材。

\* \* \*

责任编辑: 张 晶 朱首明

责任设计: 赵明霞

责任校对: 关 健 梁珊珊

全国建设行业职业教育任务引领型规划教材

**房地产经纪操作实务**

(房地产类专业适用)

主 编 彭玉蓉

主 审 周建华

\*

中国建筑工业出版社出版、发行 (北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京嘉泰利德公司制版

北京密东印刷有限公司印刷

\*

开本: 787 × 1092 毫米 1/16 印张: 7¼ 字数: 180 千字

2009 年 8 月第一版 2009 年 8 月第一次印刷

定价: 15.00 元

ISBN 978 - 7 - 112 - 11028 - 5  
(18265)

**版权所有 翻印必究**

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

## 教材编审委员会名单

主任：温小明

副主任：张怡朋 游建宁

秘书：何汉强

委员：（按姓氏笔画排序）

王立霞 刘力 刘胜 刘景辉

苏铁岳 邵怀宇 张鸣 张翠菊

周建华 黄晨光 彭后生

## 序 言

根据国务院《关于大力发展职业教育的决定》精神，结合职业教育形势的发展变化，2006年底，建设部第四届建筑与房地产经济专业指导委员会在建筑经济管理、房地产经营与管理、物业管理三个专业中开始新一轮的整体教学改革。

本次整体教学改革从职业教育“技能型、应用型”人才培养目标出发，调整了专业培养目标和专业岗位群；以岗位职业工作分析为基础，以综合职业能力培养为引领，构建了由“职业素养”、“职业基础”、“职业工作”、“职业实践”和“职业拓展”五个模块构成的培养方案，开发出具有职教特色的专业课程。

专业指导委员会组织了相关委员学校的教研力量，根据调整后的专业培养目标定位对上述三个专业传统的教学内容进行了重新的审视，删减了部分理论性过强的教学内容，补充了大量的工作过程知识，以“工作任务”为单元进行了打破学科的整合、重组，开发出一批“任务型”的教学项目，制定了课程标准，并通过主编工作会议，确定了教材编写大纲。

“任务引领型”教材与职业工作紧密结合，体现职业教育“工作过程系统化”课程的基本特征和“学习的内容是工作，在工作中实现学习”的教学内容、教学模式改革的基本思路，符合“技能型、应用型”人才培养规律和职业教育特点，适应目前职业院校学生的学习基础，值得向有关职业院校推荐使用。

建设部第四届建筑与房地产经济专业指导委员会

# 前 言

本书是一本职业院校房地产类专业教材。在编写模式上打破了过去依据学科体系编排的思路,采用任务引领型的编写模式,即以任务目的作为引导,以预先设定的任务背景为依托,将房地产经纪实务的各项技能要求设定为一项项具体任务,根据完成任务的步骤组织教材内容。

本着理论够用、技能为重的原则,本书在简要介绍房地产经纪基础知识的基础上,力图通过任务过程的学习引导学生掌握从事房地产经纪工作的基本技能。全书共设有五项任务,分别为:学习准备知识、二手房买卖、房屋租赁、商品房销售代理、代办房地产登记。

本书主要以广州市现行的房地产经纪操作流程、政策规定、收费标准等为基础进行编写,其他地区的读者在使用本书时,可结合本地区的实际情况,执行当地的相关规定。

本书由彭玉蓉担任主编,任务1、2、5由彭玉蓉编写,任务4由韩现国编写,任务3由甄雪清编写。

广州市土地房产管理学校的温小明校长、黄志洁副校长对本书的编写极为重视,上海房地产学校周建华高级讲师审阅了全书并提出了很多宝贵的意见,在此一并致以衷心的感谢。

本书在任务引领型教材的编写模式上是一种尝试,书中难免会有错漏之处,恳请读者予以批评指正。

# 目录

## CONTENTS

<b>任务1 学习准备知识</b> .....	1
<b>过程 1.1 认识房地产经纪</b> .....	2
1.1.1 了解房地产经纪的概念 .....	2
1.1.2 了解房地产经纪的服务对象 .....	2
1.1.3 了解房地产经纪的基本类型 .....	2
1.1.4 了解房地产经纪业务的内容 .....	3
1.1.5 了解房地产经纪的行业性质 .....	3
1.1.6 了解我国房地产经纪行业现状 .....	4
<b>过程 1.2 认识房地产经纪人</b> .....	4
1.2.1 了解房地产经纪人的含义 .....	4
1.2.2 了解房地产经纪人职业资格 .....	4
1.2.3 了解房地产经纪人的权利和义务 .....	5
1.2.4 了解房地产经纪人的经纪服务方式 .....	5
1.2.5 房地产经纪人的报酬 .....	6
1.2.6 了解房地产经纪人的基本素质 .....	6
1.2.7 房地产经纪人的职业技能 .....	7
<b>过程 1.3 认识房地产经纪机构</b> .....	8
1.3.1 了解房地产经纪机构的基本类型 .....	8
1.3.2 了解房地产经纪公司架构 .....	9
1.3.3 了解房地产经纪机构的主要岗位 .....	9
1.3.4 了解房地产经纪机构的业务范围 .....	9
1.3.5 了解房地产经纪机构的资质划分（以北京市为例） .....	10

1.3.6	认识房地产经纪人与房地产经纪机构之间的关系	10
1.3.7	了解房地产经纪公司基本情况的途径	11
<b>任务2</b>	<b>二手房买卖操作</b>	<b>14</b>
过程 2.1	熟悉业务与环境	15
2.1.1	准备行销工具	15
2.1.2	熟悉周边楼盘(走盘)	15
2.1.3	学习公司规章制度	15
2.1.4	学习公司的礼仪规定	16
2.1.5	学习看房与推介房源	18
2.1.6	学习复盘	18
过程 2.2	学习使用房地产中介管理软件	19
2.2.1	了解房友中介管理软件的功能	19
2.2.2	学习使用每一项功能	19
过程 2.3	了解二手房交易流程	22
过程 2.4	确认二手房买卖委托关系	22
2.4.1	接受卖方委托(放盘委托)	22
2.4.2	接受买方委托	25
过程 2.5	促成交易	27
2.5.1	促成交易的过程	27
2.5.2	买卖双方达成买卖协议	27
过程 2.6	二手房按揭贷款	27
2.6.1	认识个人住房贷款的种类	28
2.6.2	认识二手房按揭的申请条件	28
2.6.3	二手房商业贷款业务流程	29
2.6.4	申请二手房贷款需要提供的资料	30
2.6.5	贷款操作注意事项	30
2.6.6	计算按揭款项	30
2.6.7	计算按揭费用	31
过程 2.7	二手房交易过户	31
2.7.1	签订《房屋买卖合同》	31
2.7.2	交付首期款、递件	31
2.7.3	缴纳税费	32
2.7.4	领房产证	32
过程 2.8	后续服务	32
2.8.1	协助收款	32
2.8.2	协助收房	33



2.8.3	协助办理水、电、维修资金等事项 .....	34
2.8.4	佣金结算 .....	34
<b>任务3</b>	<b>房屋租赁 .....</b>	<b>35</b>
过程 3.1	明确房地产租赁的流程 .....	35
3.1.1	了解房地产租赁的分类 .....	35
3.1.2	明确房屋租赁的流程 .....	35
过程 3.2	接受放盘委托 .....	36
3.2.1	客户咨询 .....	36
3.2.2	审查委托人资格 .....	37
3.2.3	审查委托出租房屋 .....	37
3.2.4	填写《放盘登记表》 .....	37
3.2.5	现场看房 .....	38
3.2.6	签署委托合同 .....	38
过程 3.3	寻找客户 .....	38
3.3.1	客户开拓 .....	38
3.3.2	客户资料的收集与管理 .....	39
3.3.3	客源房源配对 .....	39
3.3.4	带看房屋 .....	39
过程 3.4	促成交易 .....	40
3.4.1	洽谈租金与租赁期限 .....	40
3.4.2	签订租赁合同 .....	40
3.4.3	支付押金、结算佣金 .....	41
3.4.4	协助租赁双方结清物业、水电等费用 .....	41
过程 3.5	办理租赁登记 .....	41
3.5.1	准备好租赁登记所需的证件资料 .....	42
3.5.2	办理租赁登记手续 .....	43
3.5.3	变更、解除和终止房屋租赁合同 .....	44
<b>任务4</b>	<b>商品房销售代理 .....</b>	<b>46</b>
过程 4.1	商品房销售代理业务的获取 .....	46
4.1.1	寻求代理委托 .....	47
4.1.2	洽谈委托 .....	47
4.1.3	签订委托合同 .....	48
4.1.4	制定代理计划与实施 .....	48
过程 4.2	熟悉楼盘情况 .....	48
4.2.1	了解楼盘自身情况 .....	48

4.2.2 了解楼盘周边情况 .....	48
过程 4.3 销售资料准备 .....	48
过程 4.4 客户接待与引导 .....	49
4.4.1 客户接待 .....	49
4.4.2 客户引导 .....	49
4.4.3 客户表明购买意向 .....	53
过程 4.5 协助选择付款方式 .....	53
4.5.1 介绍付款方式 .....	53
4.5.2 协助客户设计付款方案 .....	54
过程 4.6 签订认购书 .....	55
4.6.1 签订认购书 .....	55
4.6.2 收取订金 .....	57
过程 4.7 协助签约 .....	57
4.7.1 向客户介绍签约须知 .....	57
4.7.2 到律师楼签约 .....	58
4.7.3 帮助办理银行贷款事宜 .....	58
4.7.4 帮助办理登记备案 .....	58
4.7.5 介绍后续事宜 .....	59
<b>任务5 代办房地产登记 .....</b>	<b>61</b>
过程 5.1 接受房地产代理登记委托 .....	61
过程 5.2 代办继承登记 .....	63
过程 5.3 代办赠与登记 .....	64
过程 5.4 代办遗失登记 .....	65
过程 5.5 代办分割登记 .....	66
过程 5.6 代办合并登记 .....	67
过程 5.7 代办涂销登记 .....	67
过程 5.8 代办析产登记 .....	68
过程 5.9 代办变更登记 .....	69
过程 5.10 代办更正登记 .....	70
过程 5.11 代办房改房交易登记 .....	71
<b>附录1 房地产经纪人员职业资格制度暂行规定 .....</b>	<b>73</b>
<b>附录2 房地产委托出售合同（范本） .....</b>	<b>77</b>
<b>附录3 承诺书（买方） .....</b>	<b>79</b>
<b>附录4 房屋买卖合同（三方合同） .....</b>	<b>81</b>

附录5	每万元(等额本息)商业贷款月供还款金额表	85
附录6	承诺书(承租方)	87
附录7	房屋租赁合同(三方合同,样本)	89
附录8	广州市商品房买卖合同	92
参考文献		104

## 任务 1

# 学习准备知识

### [任务目标]

- (1) 理解房地产经纪的概念。
- (2) 了解房地产经纪的服务对象。
- (3) 掌握房地产经纪的类型。
- (4) 了解房地产经纪的业务内容。
- (5) 了解房地产经纪人的职责和工作内容。
- (6) 了解房地产经纪人的行为规范与职业道德。
- (7) 了解房地产经纪机构的资质划分。
- (8) 了解房地产经纪机构成立的条件。
- (9) 了解房地产经纪机构的工作岗位。
- (10) 了解房地产经纪机构的设立程序。
- (11) 了解房地产经纪人与房地产经纪机构的关系。

### [任务背景]

王晶晶是一名中职学校的学生,即将毕业的她,被学校推荐到一家知名的房地产经纪公司实习,主要从事房地产经纪工作。为了将来能更加顺利地开展工作,她提前对房地产经纪、房地产经纪人和房地产经纪公司的基本情况进行了详细的了解,以下是她了解到的情况。

## 过程 1.1 认识房地产经纪

### 1.1.1 了解房地产经纪的概念

房地产经纪是房地产中介的一部分。《城市房地产中介服务管理规定》中对房地产经纪的解释为：“为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营行为。”通俗地讲，房地产经纪是以收取佣金为目的，为促成他人房地产交易而从事居间、代理等活动的经营行为。规范的房地产经纪服务是：房地产经纪机构接受当事人的委托之后，按照委托人的要求向其提供真实可靠的信息，如被当事人选中，则组织双方签订规范的交易合同，协助交易双方到房地产交易部门办理相应的手续（如交易过户），协助买方或受让方或承租方领取房屋所有权证、土地使用权证或房屋租赁证，并提醒交易双方按国家规定向政府主管部门缴纳有关税费。

### 1.1.2 了解房地产经纪的服务对象

房地产经纪的服务对象多种多样，几乎包括了房地产市场交易的所有主体。最常见的有：

- (1) 新商品房经营销售者、购买者。
- (2) 存量房（如二手房）出售者、购买者。
- (3) 房屋出租者、承租者。
- (4) 差价换房者、公有房屋使用权转租转让者与承租受让者、房地产抵押者、房地产典当者。

### 1.1.3 了解房地产经纪的基本类型

房地产经纪最主要的方式有居间、代理、行纪三种。

房地产居间是指向委托人报告订立房地产交易合同的机会或者提供订立房地产交易合同的媒介服务，并向委托人收取佣金的行为。分为房地产买卖居间、租赁居间、抵押居间、投资居间。它是经纪行为中广泛采用的一种基本形式，经纪人员与委托人之间没有长期固定的合作关系。在房地产居间业务中最常见的有两种：房地产转让居间（如房地产委托出售、委托购买或委托交换、代办房地产交易手续）、房地产租赁居间。

房地产代理是指以委托人的名义，在委托协议约定的范围内，为促成委托人与第三人进行房地产交易而提供专业服务，并向委托人收取佣金的行为。一般代理人与委托人之间具有长期的合作关系。商品房销售代理是我国目前房地产代理活动的主要形式，一般由房地产经纪机构接受房地产开发商委托，负责商品房的市场推广和具体销售工作。代理购房者申请个人住房抵押贷款是由此衍生出来的代理业务。

房地产行纪是指经纪机构受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，

并承担规定的法律责任的商业行为，一般有长期固定的合作关系。

### 1.1.4 了解房地产经纪业务的内容

#### 1. 收集和利用信息

信息是房地产经纪企业开展业务的重要资源。信息既可为房地产经纪企业寻找服务对象，开拓业务，了解市场，又可为中介服务对象所用，通过向客户传递信息，辅助其作出交易决策。

#### 2. 接受委托人委托

接受委托人委托要签订委托合同（或称代理合同、经纪合同）。在正式接受委托前，要了解委托方的主体资格、生产经营状况及信誉，了解委托方的意图，并衡量接受委托、完成委托的能力。

#### 3. 联络交易双方

主要是通过信息的传递来联络交易双方。该过程中，要宣传委托方的信誉和形象，宣传房地产经纪企业的声誉，宣传房地产经纪服务的内容、标准与要求等，树立房地产经纪企业的形象。

#### 4. 公关协调

通过各种渠道收集交易双方形象和信誉的信息并沟通双方信息，有效组织双方交往和洽谈，营造良好的合作氛围。

#### 5. 成交可行性分析

房地产经纪企业根据信息反馈不断进行沟通，洞察双方意向，进行成交可行性分析，并作出判断。若有可能成交时，进一步组织协调。

#### 6. 代理签订合同或进行咨询与监督

主要是合同双方主体资格及合同内容的确定，如交易标的的数量、质量与规格、价款及支付时间与方式、履行期限与地点、违约责任等。

#### 7. 实施合同

主要是合同实施过程中必要的协调与监督。

### 1.1.5 了解房地产经纪的行业性质

#### 1. 中介性是房地产经纪服务的市场立场

中介性是经纪业所具有的基本特点，在促成交易上的主要表现是：在信息集聚基础上提供的信息沟通为当事人提供了更多的选择空间，由此伴随的专业性咨询服务对交易行为产生了促进作用。中介定位决定了房地产经纪行业的服务性质。

#### 2. 信用性是房地产经纪服务的事业本质

信用性对经纪人和经纪企业来说，不只是企业品质的问题，而且是事业本质的要求，具有对行业发展一荣俱荣、一损俱损的影响性。信用性关系到房地产经纪人的社会责任、事业生命和发展基础。

### 3. 专业性是房地产经纪服务的功能基础

经纪人必须依托系统的专业知识，才能在交易过程的各个环节都严格把好安全关，才能有效体现房地产经纪服务的作用。首先，经纪服务必须符合房地产经纪的功能定位；其次，经纪服务必须符合一定的程序与质量标准。

#### 1.1.6 了解我国房地产经纪行业现状

- (1) 规模小，资金实力弱。
- (2) 起步晚，操作水平低。
- (3) 从业人员素质不一，良莠不齐。
- (4) 影响不大，知名度低。
- (5) 各地区经纪水平参差不齐，服务内容也有较大差别。
- (6) 政府对房地产经纪人与房地产经纪企业的管理加强。
- (7) 开始出现房地产经纪人协会。

因此，房地产经纪企业的规模化、专业化、规范化、品牌化以及信息的网络化是我国房地产经纪行业发展的大势所趋。

## 过程 1.2 认识房地产经纪人

### 1.2.1 了解房地产经纪人的含义

房地产经纪人是指具备房地产经纪人条件，在房地产经济活动的各个环节中，提供房地产信息，沟通买卖双方，并受客户委托从事房地产居间、代理或行纪等业务，以收取佣金为目的的专门从事房地产经纪业务的机构或个人。

### 1.2.2 了解房地产经纪人职业资格

房地产经纪人职业资格分为房地产经纪人和房地产经纪人协理两种。

#### 1. 房地产经纪人

是指通过全国房地产经纪人执业资格考试或者资格互认，取得中华人民共和国房地产经纪人执业资格，并按照有关规定注册，取得中华人民共和国房地产经纪人注册证书，从事房地产经纪活动的专业人员。

#### 2. 房地产经纪人协理

是指通过房地产经纪人协理从业资格考试或者资格互认，取得中华人民共和国房地产经纪人协理从业资格，并按照有关规定注册，取得中华人民共和国房地产经纪人协理注册证书，在房地产经纪人的指导和监督下，从事房地产经纪具体活动的协助执行人员。

### 1.2.3 了解房地产经纪人的权利和义务

#### 1. 权利

##### (1) 依法发起设立房地产经纪机构。

房地产经纪人取得房地产经纪人执业资格证书后，可以有权领取营业执照，以个体房地产经纪人的身份或合伙、公司等方式从事房地产经纪活动。没有房地产经纪人资格证书的人员无权发起设立房地产经纪机构。

##### (2) 加入房地产经纪机构，承担房地产经纪机构关键岗位。

房地产经纪人取得证书并注册后，可受聘于经纪公司，承担法人、合伙人、董事、经理等关键岗位。

##### (3) 指导房地产经纪人协理开展各种经纪业务。

(4) 经所在机构授权订立房地产经纪合同等重要文件。

(5) 要求委托人提供与交易有关的资料。

(6) 有权拒绝执行委托人发出的违法指令。

(7) 执行房地产经纪业务并获得合理报酬。

#### 2. 义务

##### (1) 遵守法律、法规、行业管理规定和职业道德。

##### (2) 如实介绍的义务。

##### (3) 公平中介的义务。

##### (4) 为委托人保守商业秘密。

##### (5) 接受监督检查和依法纳税的义务。

##### (6) 接受职业继续教育，不断提高业务水平。

### 1.2.4 了解房地产经纪人的经纪服务方式

#### 1. 房地产政策咨询

##### (1) 房地产法律法规咨询。

##### (2) 房地产交易手续咨询。

##### (3) 房地产诉讼仲裁咨询。

##### (4) 房地产税费咨询。

#### 2. 房地产信息中介服务

##### (1) 信息查询

是指从数据库中为客户查寻相关信息并收取相应费用。

##### (2) 信息咨询

是指专门以房地产信息、知识、技术为基础，通过对特定的信息进行加工，有针对性地为解决复杂问题的服务方式。

##### (3) 代理业务

根据客户的要求代理计划的制订和实施，如房地产买卖、租赁、抵押等。



#### (4) 其他延伸信息服务

为了让客户满意度更高，房地产经纪人除提供信息外还适当提供如建筑、建材、装饰等方面的信息服务。

### 3. 房地产代办服务

#### (1) 代办手续

主要是接受客户的委托代为办理房屋所有权买卖、房屋置换、房屋抵押、房地产公证等手续以及房地产捐献、赠与、继承手续等。

#### (2) 代领证件

如代领房屋抵押证、商品房许可证、土地使用证等。

### 1.2.5 房地产经纪人的报酬

房地产经纪人获取报酬主要有佣金和差价两种方式，以佣金方式为主。佣金是房地产经纪人为委托人提供订约机会或充当订约介绍人，并在完成委托中介服务后由委托人按合同支付给房地产经纪人的合理劳动报酬。房地产经纪人获取佣金是按一定比例计算的，佣金费率一般由政府有关部门确定一个比率限度或区间。现实房地产经纪活动中，佣金通常以成交金额的多少为依据，国外房地产行业基本按6%收取，并限制低价收佣行为，而国内最高为3%，各地标准有所差异。如广州目前通常为买卖双方各1.5%，上海为买卖双方各1%。

房地产经纪人可在接受委托后预收部分佣金，在经纪成功后再一次收齐余额。经纪业务未完成的，经纪人应将预收款项退回给当事人。具体采用何种方式，经纪人应与当事人签约明示。

### 1.2.6 了解房地产经纪人的基本素质

#### 1. 知识结构

##### (1) 基础知识

##### 1) 经济学基础知识。

经济发展的周期与社会经济发展变化对房地产市场影响很大，了解这方面的知识，对于房地产市场的运作有一定的指导性。

##### 2) 管理学基础知识。

管理学融入了前人大量的智慧与思想，可帮助房地产经纪人将先进的管理思想运用于房地产经纪活动中。

##### 3) 法律知识。

主要是商法、民法（有关代理）、合同法及相关的税法等。

##### 4) 金融知识。

主要是涉及房地产开发经营、交易或影响房地产市场波动的银行贷款、按揭、保险、证券等方面的房地产金融知识。

##### (2) 专业知识