

廖俊平 方建国 主编

房地产

● ● ● 中介实务

FANGDICHAN
ZHONGJIE
SHIWU
FANGDICHAN
ZHONGJIE
SHIWU
FANGDICHAN
ZHONGJIE
SHIWU

广东经济出版社

廖俊平 方建国 主编

房地产

中介实务

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产中介实务/廖俊平, 方建国主编. —广州: 广东经济出版社, 2001.4

ISBN 7-80632-888-2

I. 房… II. ①廖…②方… III. 房地产业-中介组织-基本知识 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 12608 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	广东邮电南方彩色印务有限公司 (广州市天河高新技术产业开发区工业园建工路 17 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	12.25 2 插页
字数	303 000 字
版次	2001 年 4 月第 1 版
印次	2001 年 4 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-888-2 / F·458
定价	24.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

《房地产中介实务》编委会

主任：陈敦林 杨洁坤

副主任：孙晓霞 梅青 潘建中 伦小伟

委员：廖俊平 方建国 孙晓霞 梅青 潘建中 伦小伟
黄文雄 江国铭

主编：廖俊平 方建国

编写组成员：廖俊平 方建国 秦伟 张志军 周昱 彭涛

目 录

第一章 房地产中介概述	(1)
第一节 我国的房地产中介.....	(1)
第二节 其他国家和地区的房地产中介制度.....	(8)
第二章 广州市房地产中介从业人员基本操作知识	(17)
第一节 广州市房地产买卖管理规定及程序	(17)
第二节 广州市房地产登记概要	(27)
第三节 申办房地产中介服务资质程序一览表	(35)
第三章 房地产中介的职业道德与法律责任	(36)
第一节 房地产中介的职业道德	(36)
第二节 法律责任	(42)
第四章 房地产开发项目的可行性研究与项目策划	(45)
第一节 房地产开发项目的可行性研究	(45)
第二节 房地产开发项目策划	(76)
第五章 房地产开发项目规划设计与房地产测量	(84)
第一节 房地产开发项目规划设计	(84)
第二节 房地产测量	(93)
第三节 从建筑技术与功能的角度推介房屋.....	(106)
第六章 房地产估价	(111)
第一节 房地产与房地产估价.....	(111)
第二节 房地产价格.....	(135)
第三节 房地产估价原则.....	(156)
第四节 房地产估价程序.....	(159)
第五节 市场比较法.....	(169)

第六节	成本法	(186)
第七节	收益法	(203)
第八节	假设开发法	(209)
	附录	(216)
第七章	房地产营销	(231)
第一节	市场营销和房地产市场营销的概念	(231)
第二节	房地产营销的内容	(235)
第三节	房地产经纪业务与技巧	(270)
第八章	房地产中介人员与客户的沟通	(284)
附 录		(297)
	中华人民共和国城市房地产管理法	(297)
	城市房地产中介服务管理规定	(309)
	国家计委建设部关于房地产中介服务收费的通知	(315)
	广州市房地产面积计算技术规定	(318)
	《广州市房地产面积计算技术规定》的补充规定	(325)
	广州市购买商品住房贷款抵押规定	(328)
	广州市国土资源和房产管理局关于房地产 拍卖管理的若干规定	(335)
	广州市规划管理局规定七层以上住宅应设置电梯	(337)
	广州市房地产交易管理办法	(339)
	广州市房地产中介服务管理办法	(348)
	广东省商品房预售管理条例	(355)
	广州市商品房预售管理实施办法	(365)
	广东省物业管理条例	(371)
	广东省房屋交易价格计算暂行规定	(381)

第一章 房地产中介概述

第一节 我国的房地产中介

市场中介组织，在我国是随着社会主义市场经济体制建立的需要而重新提出的一个概念。它指的是介于政府与市场主体企业之间、商品的生产者与经营者之间以及个人与单位之间，那些从事服务、协调、评价等活动的机构和个人。

中介是商品经济发展到一定阶段的产物，是随着市场交换的发展逐步建立起来的。在货币出现以后，货币作为一般等价物，克服了人们在交换过程中的困难，但同时，货币的出现也使商品交换在时间上、空间上产生了相分离的可能性，买者不一定买到商品，卖者不一定卖掉商品。在这种条件下，为了买卖双方都能实现商品与货币的交换，从社会劳动分工中分离出来一部分人，专门从事在买卖双方之间牵线搭桥，提供供求和价格信息，来促成商品交换。专门从事这种中介服务的人就是初期的经纪人。

在我国历史上早就有中介行业的存在，他们在历史上先后被称为“牙人”、“牙侩”、“牙商”，他们的同业组织被称为“牙行”。清朝时期，外国人来华贸易，必须通过牙行、牙商，不得直接与中国商人接触，于是这时期的牙商成了“买办”，代理外商进行进出口货物的贸易，代表外商与地方官员打交道。

新中国成立初期，在存在多种经济成分的条件下，城乡经济活动中仍然有经纪人从事中介服务活动。以后随着土地改革和社会主义改造的全面完成，多种经济成分并存改造成了单一的社会

主义公有制。与此相适应，我国经济体制逐渐建成了高度集中的计划经济体制，生产由国家下达指令性计划，工业产品由商业部门统购包销，农产品由国家统购统销，产品价格由国家统一规定，工厂企业所需要的原材料由国家统一调拨。在这种体制下，没有经纪人存在的条件，不需要经纪人插足于商品流通领域。从此，中介在我国就销声匿迹了。

党的十一届三中全会之后，我国开始实行改革开放政策，商品经济发展起来，各种中介组织又重新出现在经济生活舞台上。特别是党的十四大明确提出建立社会主义市场经济体制之后，适应市场经济发展的需求，中介业如雨后春笋般发展起来。

我国房地产中介业经过十几年的发展，已初具规模。一大批房地产知识广博、市场经验丰富的中介人员活跃在房地产开发、销售的各个环节，极大地推动了房地产业的发展。但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，出现了许多不规范和违法、违章现象。进入新世纪，中国即将加入 WTO，房地产中介服务是外商最想进入的一个行业，也是受影响最深的行业之一。与发达国家相比，我国的房地产中介服务业不但规模小、素质差，而且管理不规范，服务质量差。因此，中介服务行业应尽快提高服务质量，规范运行秩序，组建大型中介企业，积极占领国内中介服务市场。

一、房地产中介的概念

“中介”一词现在使用的频率很高，是一个意义很广但含义不很确定的词。在本书中，我们依据《城市房地产中介服务管理规定》（1996年1月8日建设部第50号令发布），将房地产中介定义为：房地产中介是指房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等活动的总称。

同样依据《城市房地产中介服务管理规定》，本书将房地产

咨询、房地产价格评估、房地产经纪分别定义为：房地产咨询是指为房地产活动当事人提供法律法规、政策、信息、技术等方面服务的经营活动；房地产价格评估，是指对房地产进行测算，评定其经济价值和价格的经营活动；房地产经纪，是指为委托人提供房地产信息和居间代理业务的经营活动。

本书在具体论及上述中介业务时，根据情况有所侧重或扩充。

从当前房地产中介业务的实践来看，房地产中介机构往往集咨询、估价、经纪业务于一身，各项业务之间往往也互相交叉，因此本书将这些业务也集于一书，但在介绍这些业务的知识时，也是互相贯通、融为一体的。

二、发展房地产中介的必要性

（一）发展市场经济离不开中介组织

在传统的、过度集中的计划经济体制下，以计划配置资源为主，企业生产什么、生产多少、怎样生产往往都是由计划决定的，政府与企业之间是行政隶属关系，中介组织一般没有存在的空间和理由。随着经济体制的转轨和市场经济的发展，企业不再是政府的附属物，而成为独立的市场主体，政府主要是通过调控市场引导企业，在政府与市场主体之间、各类市场主体之间，存在着许多企业自身难以做到，政府又不宜做或做不好的事情，这就为市场中介组织的产生和发展提供了广阔的活动空间。在市场经济运行中，市场中介组织具有服务、沟通、公证、监督等重要功能。它是企业的帮手，政府的助手，在市场运行中成为政府与企业、企业与企业、企业与消费者之间相互联系的桥梁和纽带，具有政府行政管理不可能替代的作用。它随着市场经济的发展应运而生，同时又是市场体系成熟和市场经济发达的重要标志。

（二）房地产市场与房地产中介

房地产市场是土地使用权和房屋所有权、使用权交易的场所，以及由此而形成的各种经济关系的总和。房地产市场具有如下特征：

1. 房地产市场的交易对象是不动产。

土地是不能移动的，建筑在土地上的建筑物及构筑物离开土地是无法单独使用的。房地产位置的不可移动性决定了它不能像一般商品那样通过运输集中在某个场所进行交易。所以，对房地产市场来说，信息的汇集和传播就显得特别重要。

2. 房地产市场产品的价值比较大。

房地产投资开发周期长，投资大，回收期长，风险也较高，同时，影响房地产投资的因素又很多。对购房者来说，购置房地产要么动用单位或个人的全部家当，要么借助于金融机构融资，这使得房地产交易双方尤其是买方特别谨慎。他既要弄清当时房地产市场的供求及价格情况，又要预知房地产的前景，还要熟悉与房地产有关的金融知识和法律知识。

3. 房地产市场的产品具有非标准化的特点。

一般商品的生产可实行标准化，因此，市场上出售的产品在外观、质量和价格方面具有可比性。而房地产则不然，由于土地的位置、形状等不同，建筑在土地上的建筑物的位置、结构、朝向也不同。这样，相邻的两个建筑物即使所用的材料相同，外部、内部结构及质量完全一样，但他们的功能、价格也会出现很大的差异。房地产产品的非标准化，加之影响因素多，使得确定房地产价格具有相当的复杂性。因此，房地产估价对房地产市场来说是十分必要的。

4. 房地产市场的产品具有不可分割性。

房、地合一，通常两者是不能分割、不能单独交易的；即使同一栋建筑也是不能截然分割的，房产要么按份共有，要么共同

共有。房地产的不可分割性，在现实生活中往往会产生很多产权纠纷。所以，房地产市场涉及很多法规，并且与仲裁机构联系甚多。

5. 房地产业是基础性产业，关系国计民生。

房地产市场的变化牵动千家万户，房地产业景气与否关系到国民经济其他产业的兴衰。房地产业的基础性地位，使其受国家宏观政策的影响甚大。所以，从事房地产交易不能不了解国家的宏观政策。

综上所述，从事房地产交易并非易事，它需要有灵敏的信息、合格的估价人员和合适的估价方法，需要熟悉国家的法规和政策、掌握一定的金融常识。这是大多数市场交易主体无法做到的。房地产市场的上述特征决定了房地产市场更需要市场中介服务。

三、房地产中介的现状

我国房地产业从 20 世纪 80 年代开始兴起，90 年代发展壮大，近 20 年的发展取得了巨大成就。1999 年末，全国人均住房面积达到 20 平方米，农村达到 25 平方米，住宅成套率达到 70%。住宅业增加值占 GDP 的比重，城市达 4%，城乡合计占 7.5%，房地产业已上升到支柱产业地位。近两年来住宅建设对经济增长的贡献率均在 1.5 个百分点左右。1999 年全国房地产开发企业约有 2.7 万个，从业人员 100 多万人，完成开发投资额 4012.2 亿元，比上年同期增长 11%；商品房施工面积 55105 万平方米，同比增长 13.3%；商品房竣工面积 19784 平方米，增长 28%；商品住宅销售面积 11879 万平方米，增长 24.9%；居民自有住宅已达 60%。

随着房地产业的发展，房地产中介也获得令人瞩目的发展，目前，我国有房地产估价机构 5000 余家，从业人员约 10 万人。房地产经纪机构约有 2.5 万个，从业人员 20 多万人。在房地产中介较发达的广州市，现有房地产中介机构 500 多家，从业人员

过万人。

四、对房地产中介人员的素质要求

随着市场经济的发展和房地产业的复苏，尤其是我国住房体制的改革，使得房地产中介行业逐渐壮大，从业人员越来越多，竞争也更加激烈。由于房地产中介范围广，专业性强，所以根据房地产中介服务的不同类型、性质和层次，对房地产中介服务人员所具备的素质也提出了不同的要求。一般来说，房地产中介服务人员应具备以下条件：

（一）广博的科学文化知识和专业知识

从中介业务需要出发，房地产中介服务人员应具有较完善的知识结构。广博的科学文化知识是中介业务的内在要求，是一个成功的房地产中介服务人员不可或缺的素质。房地产中介服务人员的专业知识是指与房地产有关的专业知识，如建筑设计，房地产政策、法规，经济合同法，房地产估价，可行性研究及市场营销知识等。

（二）良好的职业道德

在中介行业中，良好的职业道德是一笔巨大的无形资产，房地产中介服务人员应具有良好的职业道德，这是各国中介行业中对中介人员的共同的最重要的要求。中介人员和机构应遵守诚实信用原则，加强自律，自觉遵纪守法，遵守市场规则和行规，维护职业形象，不损害客户利益，同行不相互倾轧。

（三）信息意识

中介人是靠传递信息获取佣金的，信息是中介机构和人员必须拥有的资源。中介机构拥有的信息量的多少及重要程度，决定着其业绩的大小。因此，中介人员不仅要时刻收集房地产有关信息，还要关心并掌握国家经济发展信息、政策法规信息、科技信息等。在现代信息社会中，从采集信息到整理、分类信息，以至

日后的处理信息，均离不开计算机。利用计算机及其网络可以把有关信息搜集，并从中挑选出对自己有用的信息，分类整理，以便日后加以利用。房地产中介服务人员要想快捷地获得所需的全面信息，使自己的中介成功率更高，必须要懂得计算机知识。

（四）掌握熟练的业务技巧

作为房地产中介人，时刻面对大量的客户，如果不掌握熟练的业务技巧，也是很难获得成功的。中介人要掌握一定的心理学、社会学等与专业工作有关知识，根据不同环境、不同商品、不同客户，灵活运用相应的中介手段，采取更符合客户的心理和需求的营销方式，排除交易过程中遇到的障碍。

五、我国房地产中介存在的问题及解决问题的对策

随着经济体制改革的不断深入，特别是土地使用制度及城镇住房制度改革的深化，我国的房地产业获得了一个前所未有的发展良机，正在进入一个快速发展的阶段，房地产交易活动大规模增加。由于急剧增长的市场的需要，越来越多的房地产中介公司和房地产中介人员应运而生。市场的发展迫切需要一支高素质、专业化的房地产中介人队伍。房地产市场比较发达的国家，中介的收入往往都很可观，但同时，对其素质的要求也十分苛刻。而我国房地产市场中介从业人员素质还有待提高，房地产中介活动中仍存在着大量的不规范行为。

我国房地产市场中介存在诸多问题，只有采取有效的措施，才能使房地产市场中介业务健康发展。

第一，严把房地产中介服务业经纪人、评估师的资格审查、考试、颁证及注册关，提高房地产中介服务业从业人员的文化素质和业务素质，加强中介人员的后续教育。

第二，尽量发挥房地产同业协会的作用。在房地产市场比较发达的美国、日本等国家，房地产同业协会起着很重要的作用。

借鉴这些国家的经验，发挥同业协会的作用，有利于加强房地产市场中介的管理，有利于房地产市场有序地发展。

第三，加紧立法，以法律作为监管手段。我国正在进行的是以市场为取向的经济体制改革，市场经济的实质是一种法治经济，对经济运行的干预主要是通过法律而非行政的方式来进行的。所以，当务之急是加紧立法，建立专门的法规对房地产中介进行规范和引导。

第二节 其他国家和地区的房地产 中介制度

世界上房地产业发达的国家和地区，其中介服务业十分发达，形成了较为完备的房地产中介服务体系。

一、美国的房地产经纪人制度

美国市场经济发达，房地产市场发育完善。相应地，其房地产经纪业也较发达，对房地产经纪人的监管亦较严密。

(一) 完善的法规体系

美国有多个层次的法规对房地产经纪人的资格和行为进行规范，包括：一般代理法、契约法、联邦法、州执照法、职业伦理规范、各州相关法律等。其中的州执照法是最为严密的法令。

(二) 具体规定

1. 执业资格的要求。

美国房地产经纪人分为销售员与经纪人两类。经纪人可以独立地从事经纪活动，销售员是代表纪人行事的人员，只能执行经纪人指定的任务，无权签订契约和收取佣金，也只能以经纪人的名义对外洽谈业务，只对经纪人负责。

经纪人与销售员只有领取执照后才能从事房地产经纪业。

2. 执照的发放。

申领执照要符合一定的条件，包括年龄、品行、学历、考试成绩等方面的要求，方可取得执照。

经纪人取得执照须具备的条件：

- (1) 年满 18 岁的自然人或法人。
- (2) 具有诚实正直的良好声誉。
- (3) 高中毕业或同等学历，受过专业知识训练，从事房地产业两年以上，修完有关房地产的 8 门课程。
- (4) 具有当销售员的工作经验。
- (5) 通过不动产经纪人考试。
- (6) 此外，取得执照的经纪人每年还要参加测验考试，接受再教育，以保证房地产经纪人的专业水准和服务质量。

销售员取得执照须具备的条件：

- (1) 年满 18 周岁的自然人。
- (2) 具有诚实良好的名声。
- (3) 具有高中毕业或是同等学历，有些州规定须具有专门训练时数。各州对销售员的教育程度及实际工作经验年数的要求有所差异。
- (4) 须持有已执业的房地产经纪人的签名推荐信，并证明该经纪人有意在日后雇用该申请人。
- (5) 通过房地产销售人员的考试。
- (6) 在取得执照后 18 个月内，持照人必须再修两门与房地产有关的学科，并且考试及格。

3. 执照的更新。

自 1983 年始，执照持有人每四年（此前为三年）就需申请更换执照。申请人需提供证据，以证明完成了 45 小时有关不动产的教育，或参加了讨论会或会议。

4. 执照的暂停和吊销。

若出现以下违反职业道德的 10 种情况之一：不实陈述、虚假承诺、不实广告、混淆公私款项、多方代理、以欺诈手段骗取执照、违反道德规范、隐瞒真实利润、渎职、未负起监督责任，问题严重的经纪人可被暂停或吊销执照。经纪人或销售员只要有一次因违反职业道德而被暂停或吊销执照的行为，就会被刊登在经纪人的广告刊物上，从此再无法从事此行业。

(三) 管理机构

州房地产委员会是执行经纪人组织管理法的权力机构，具有极大的权威性，可行使发或拒发执照、扣留执照、吊销执照等权力。也就是说，该机构通过对执照的控制来对经纪人进行管理。

(四) 行业协会

美国的全国性经纪人组织主要有全国房地产师协会（NAR）和全国房地产经纪人协会，是实行自律性行业管理的协会组织，都以提高房地产从业人员的专业水平和保护公众利益为宗旨。NAR 的会员为有执照的经纪人——房地产师，该会所有的学会和社团向房地产从业人员提供许多教育和培训的课程，它的伦理规则是督促房地产经纪人员营业的重要伦理规范，对会员提出严格的自律要求。全国房地产经纪人协会的会员是有执照的销售员——房地产士。

(五) 其他规定

许多州专门设置不动产复原基金。基金用途：用于赔偿社会公众因经纪人或销售员的不当行为而导致的财务损失。基金来源：领取执照人在申请注册时缴纳的特别规费。

二、香港房地产中介制度

(一) 香港房地产中介机构及中介业特点

香港人多地少，经济繁荣，房地产业十分发达，房地产中介业也非常兴旺。在香港随处可见房地产中介机构。据悉，香港现

有大约 1.6 万个中介从业人员，5000 家房地产中介机构。从总体上来说，这些机构可分为两类：

一类是独立于发展商的房地产中介机构，比较有代表性的如仲量行、中原地产和置业国际。这一类中介机构的主要特点是：①不涉及房地产开发业务和占有房地产。②与发展商是代理和委托代理的关系。③在董事会领导下开展经营，无直接的上级管理机构。

另一类是直属发展商的专业性中介机构，如会德丰属下夏利文地产代理有限公司。此类机构的主要特点是：①直接负责其上级发展商开发的各类物业的租赁代理及售后服务。②与上级发展商的关系是领导与被领导、上级和下级的关系，在上级发展商领导下开展工作。③承接开发其他房地产中介业务。

香港房地产中介代理如此活跃，与香港房地产中介业的特点是分不开的。香港房地产中介业具有如下一些特点：

(1) 具有弹性及适应性，经营手法灵活。房地产中介公司往往能随机应变，满足不同要求，同时能适应房地产市场的旺淡表现而迅速开业或结业。因为房地产中介业务投资少，在香港领取营业执照曾经相当简单、方便，与其他行业没有区别，对房地产中介没有什么特殊要求。

(2) 佣金较低。香港物业代理的佣金是全世界最低的，为 2% 左右。

(3) 管理不严。香港与美国、日本一样是个自由经济社会，美、日政府对房地产中介代理的管理和监督是严格的，而在香港，房地产中介代理一度相当自由，政府基本不干预，对房地产中介代理的管理则是通过房地产中介代理协会制定的行规加以约束。这种制度无疑对房地产中介业的发展起到积极的推进作用。

(二) 房地产中介业管理

由于香港政府对房地产中介业没有有效的监督机制，协会的