

房地产中介实务

权威房地产经纪人的工作指导和建议

本书阐述了房地产中介服务的主要内容，包括房地产营销、房地产中介业务与技巧及房地产交易登记、服务合同等全部相关知识。

孙勇飞◎编著

中国物资出版社

F293.3
16

房地产中介实务

权威房地产经纪人的工作指导和建议

本书阐述了房地产中介服务的主要内容，包括房地产营销、房地产中介业务与技巧及房地产交易登记、服务合同等全部相关知识。

孙勇飞◎编著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产中介实务/孙勇飞编著. —北京: 中国物资出版社, 2007. 10

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2741 - 1

I. 房… II. 孙… 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 (2007) 第 153848 号

责任编辑 秦理曼

责任印制 何崇杭

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010) 68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 22.5 字数: 490 千字

2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5047 - 2741 - 1/F · 1140

印数: 00001—10000 册

定价: 45.00 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)

前 言

房地产市场的快速发展，为房地产经纪行业提供了广阔的发展空间。据不完全统计，目前，全国有3万多家房地产经纪机构，从业人员超过百万人。房地产经纪行业已经成为我国房地产业的重要组成部分。房地产中介及经纪人员是活跃于房地产市场的不可或缺的一支重要生力军，自2000年以来，全国各大城市的房地产中介及经纪人员数量激增，增幅逾10倍。作为一个兴起中的朝阳行业，房地产经纪业还在吸引更多的精英加入其中。

目前房地产中介行业业务操作水平参差不齐，部分中介公司“小、散、乱”，中介服务人员业务能力偏低、行为不够规范等现象普遍存在。在行业转型的今天，规范与服务是全行业的主旋律，提高中介服务人员的实务操作能力，对房地产中介公司及已经或者即将进入这个队伍的从业者来说，都是极为必要的。

本书主要针对以上问题，全方位地阐述了房地产中介服务所涉及的主要内容，包括房地产的基础知识、经纪人素质培养与提高、房地产营销、房地产中介业务与技巧以及房地产交易登记、房地产中介服务合同等有关知识。本书是在国内房地产经纪业实战内训专家长期经验基础上，结合房地产业的发展及其对中介服务行业的最新要求编撰而成。全书内容详尽、分类明确、解析透彻，适合房地产中介服务从业人员在培训、自学和实操中使用；对欲购买、转让、出租、抵押房屋的人士，也可提供实用的专业参考。

编 者
2007. 10



目 录

房地产基础知识篇

- 1 什么是房地产市场? (3)
- 2 房地产市场有什么特点? (3)
- 3 房地产市场包括哪些种类? (3)
- 4 建筑材料包括哪些? (4)
- 5 水泥有哪些种类和技术特性? (4)
- 6 钢筋有哪些种类和技术特性? (4)
- 7 木材有哪些种类、性能和用途? (5)
- 8 什么是普通混凝土,它的主要性能如何? (6)
- 9 什么是黏土砖,它有哪些特性? (6)
- 10 房屋由哪几部分构成? (7)
- 11 基础有哪些类型? (7)
- 12 什么是条形基础? (8)
- 13 什么是独立基础? (8)
- 14 什么是满堂基础? (8)
- 15 什么是桩基础? (8)
- 16 决定建筑物基础埋置深度的因素有哪些? (9)
- 17 墙体可以分为哪几类? (9)
- 18 砖墙的厚度有哪些种类,有什么要求? (9)
- 19 什么是过梁与圈梁? (10)
- 20 什么是地面与楼板,它们有哪些种类? (10)
- 21 窗的作用是什么,有哪些类型? (11)
- 22 门的作用是什么,有哪些类型? (12)
- 23 楼梯有哪些种类,由什么组成? (13)
- 24 钢筋混凝土楼梯有哪些种类? (14)
- 25 屋顶有什么作用和要求,它有哪些类型? (14)
- 26 什么是居住面积? (15)
- 27 什么是使用面积? (15)
- 28 什么是建筑面积? (15)



29	什么是套内面积?	(15)
30	什么是公摊面积?	(15)
31	什么是内阳台?	(15)
32	什么是外阳台?	(15)
33	房屋未办理竣工验收手续能否办理产权登记?	(16)
34	房屋面积分为哪几类?	(16)
35	计算建筑面积和不计算建筑面积的范围分别包括哪些?	(16)
36	房地产价格有什么特点?	(17)
37	房地产价格有哪些种类?	(18)
38	什么是市场价格?	(19)
39	什么是理论价格?	(19)
40	什么是评估价格?	(19)
41	什么是土地价格?	(20)
42	什么是建筑物价格?	(20)
43	什么是房地价格?	(20)
44	什么是总价格?	(21)
45	什么是单位价格?	(21)
46	什么是楼面地价?	(21)
47	什么是所有权价格?	(21)
48	什么是使用权价格?	(22)
49	什么是其他权利价格?	(22)
50	什么是买卖价格?	(22)
51	什么是租赁价格?	(22)
52	什么是抵押价格?	(22)
53	什么是课税价格?	(23)
54	什么是征用价格?	(23)
55	什么是拍卖价格、招标价格、协议价格,三者有什么关系?	(23)
56	什么是基准地价、标定地价、房屋重置价格?	(24)
57	什么是底价、期望价、补地价?	(24)
58	房地产价格还有其他哪些分类?	(24)
59	按使用性质,房地产可以分为哪几类?	(25)
60	各类房地产特点有什么不同?	(25)
61	住房二级市场包括哪些方面?	(26)
62	什么是二手房?	(26)
63	什么是已购公有住房?	(26)
64	什么是解困房?	(26)
65	什么是房改房?	(26)
66	什么是房屋拆迁?	(27)
67	什么是商品房?	(27)



- 68 已购公房上市需要什么条件? (27)
- 69 土地房屋权证的办证依据和基本条件是什么? (27)
- 70 拆迁安置房因原业主死亡, 暂未办理继承, 能否按原业主名下
登记产权证? (27)
- 71 被拆迁房屋在拆迁前已实际发生变更, 如何办理安置房产权
登记? (28)
- 72 不能办理土地房屋权证的情况有哪些? (28)
- 73 商品房、房改房和拆迁安置房这三类房屋办证需具备哪些基本
条件? (28)
- 74 建设项目未经批准怎么办理土地房屋权证? (29)
- 75 建设项目实际建成后部分与规划批准指标、内容不一致的如何
办理土地房屋权证? (29)
- 76 房屋未办理竣工验收手续能否办理产权登记? (29)
- 77 什么是土地权属争议? (30)
- 78 土地权属争议应向谁提出申请? (30)
- 79 申请调查处理土地权属争议的应当符合哪些条件? (30)
- 80 申请人提出土地权属争议调查处理的申请后, 行政主管部门
应当如何处理? (30)
- 81 什么是房产测绘? (31)
- 82 目前实施房产测绘所依据的标准是什么? (31)
- 83 商品房面积由谁来申请测绘? (31)
- 84 商品房按套内建筑面积或者建筑面积计价的, 合同约定面积与
产权登记面积发生误差时如何处理? (31)
- 85 商品房建筑面积的组成是怎样的? (32)
- 86 共有建筑面积的组成是怎样的? (32)
- 87 什么是地籍调查? (32)
- 88 为什么要进行地籍调查? (32)
- 89 地籍调查为什么要权利人签字? (33)
- 90 农村房屋可以抵押吗? (33)
- 91 乡镇企业申请土地房屋权属登记应提交哪些材料? (33)
- 92 买房前应对开发商和项目有哪些方面的了解? (33)
- 93 开发商将在建楼盘做担保申请贷款, 这种抵押房能否
购买? (34)
- 94 签订商品房预售合同后, 买方如何有效保护自己的既得
利益? (34)
- 95 开发商有权出售露台吗? (34)
- 96 买方在支付定金后对所购商品房不满意, 可否要求退回
定金? (34)
- 97 高档住宅与普通住宅如何界定? (34)



- 98 如何知道欲购买的二手房能否办理产权证? (34)
- 99 婚前单方按揭购房,婚后夫妻共同还款,房产权属如何
确定? (35)
- 100 购房合同上签夫妻两人名字,办理产权证时,能否只登记
其中一人名字? (35)
- 101 两人以上合购一处房产,能否按比例登记产权? (35)
- 102 已办理产权证的两人共有房产,如何过户给一个人? (35)
- 103 监护人能否将未成年子女的房屋用于投资? (35)
- 104 买卖二手房应缴纳哪些税费? (35)
- 105 普通商品房的契税是多少? (36)
- 106 公有住房的契税是多少? (36)
- 107 高档住宅的契税是多少? (36)
- 108 契税只交一次就可以了吗? (36)
- 109 所有的房产都要交个人所得税吗? (36)
- 110 写字楼、店面、商场、车库的税费和住宅的一样吗,按多少
缴纳呢? (36)
- 111 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? (36)
- 112 依法转让以划拨方式取得的商品房,出售时需要缴纳土地
出让金吗? (37)
- 113 办理赠与的房产需交哪些费用? (37)

经纪人素质培养篇

- 114 经纪人应该具有什么样的职业道德? (41)
- 115 经纪人应该具有什么样的敬业精神? (41)
- 116 成为一个成功的房地产经纪人需要哪些能力? (41)
- 117 一个成功出色的房地产经纪人应该具有哪些知识和
技能? (43)
- 118 作为一个优秀的房地产经纪人,应当具备什么样的心态? (45)
- 119 职业压力有哪些原因? (46)
- 120 营销人员有哪些精神报酬? (47)
- 121 如何把自己打造成为一个优秀的经纪人? (47)
- 122 经纪人应该如何进行时间管理? (48)
- 123 怎样提高专业的说话技巧? (49)
- 124 如何提升你留给客户的第一印象? (49)
- 125 怎样对待客户抱怨? (50)
- 126 如何设计有创意的开场白? (50)
- 127 如何打破“心墙”? (51)



- 128 如何活跃气氛? (51)
- 129 如何利用社会关系? (52)
- 130 与客户沟通时要注意的事项有哪些? (52)
- 131 与客户沟通时有哪些仪态要求? (52)
- 132 与客户接近的最佳时机有哪些? (52)
- 133 接近客户的最简单方法是什么? (53)
- 134 在和客户交谈时, 如何判定客户对你讲话的接受程度? (53)
- 135 如何面对暴躁的、不讲道理的客户? (53)
- 136 第一次去客户办公室或家中, 没有话题沟通和冷场
怎么办? (53)
- 137 客户跑到公司来吵闹, 并要求投诉你怎么办? (54)
- 138 客户在公司办公室和现场吵闹, 影响到在座的其他客户,
怎么处理? (54)
- 139 如何接待难缠的客户? (54)
- 140 客户等你自报家门后就拒绝怎么办? (55)
- 141 客户不说话, 不发表意见, 你说完或推销完房源后, 他说
再想想, 怎么处理? (56)
- 142 客户通常以没有需要、没有时间、没有信心等理由拒绝,
怎么办? (56)
- 143 两个人同时来到现场, 一个满意, 一个搅局怎么办? (57)
- 144 如何对待理智型、贪婪型、吝啬型、刁蛮型、关系型、综合
型等各类型客户? (57)
- 145 客户拒绝的时候经纪人要如何回答? (59)
- 146 和客户面谈的时候有哪些禁忌和注意问题? (60)
- 147 如何面对特别不信任房地产经纪人的客户? (61)
- 148 碰到职业炒房客客户要注意哪些要点? (61)
- 149 如何接待老客户推荐来的客户? (62)
- 150 客户类型有几种, 接待他们有哪些对策? (62)
- 151 经纪人见客户应该说些什么? (63)
- 152 竞争对手诋毁你或公司, 导致客户对你不信任怎么办? (63)
- 153 如何引起客户兴趣? (64)
- 154 如何引发客户的需求? (64)
- 155 如何引起注意并接近客户? (64)
- 156 如何巩固现有客户群体? (65)
- 157 如何在客户的朋友圈发展自己的新客户? (65)
- 158 如何有效、详细地建立客户档案? (66)
- 159 如何分别有效接待老年客户、中年客户、年轻夫妇和单身
贵族? (66)
- 160 如何对以前的客户进行有效的沟通或回访? (67)



- 161 电话营销有哪些礼仪要点? (68)
- 162 在电话推销或销售过程中如何绕过前台或者其他阻挠的人,
直接联系上客户? (69)
- 163 如何电话约客? (69)
- 164 回访客户电话,一般间隔多长时间比较合适? (69)
- 165 如何提高电话约见效果? (70)
- 166 有效的客户电话回访要注意什么? (71)
- 167 接听客户电话时应该注意哪些事项? (71)
- 168 经纪人在做电话销售时要注意什么问题? (71)
- 169 客户电话回访时如何有效地选择时间段? (72)
- 170 如何进行有效的陌生电话推销? (73)
- 171 潜在客户在电话里拒绝你怎么办? (74)
- 172 客户接听你的回访电话时,不说不要,也不说要,态度暧昧,
你怎么办? (74)
- 173 第一次拜访客户让你吃了闭门羹怎么办? (74)
- 174 售楼员接触客户有哪些要求? (75)
- 175 观察、判断客户有哪些步骤? (75)
- 176 发问有哪些技巧? (75)
- 177 客户带着朋友来看房签约,做参谋,而此人虽不是很懂,
却要冒充专家,怎么办? (76)
- 178 客户带着众多家人一同来看房,但七嘴八舌意见不一致,
怎么办? (76)
- 179 如何抓住客户? (76)
- 180 如何分析客户的购房行为及对策? (77)
- 181 谈判过程中如何有效地说服客户? (78)
- 182 怎样才能有效地说服房主和客户? (79)
- 183 领着客户去看写字楼,业主当着客户面说不和中介打交道
怎么办? (80)
- 184 谈判的基本守则是什么? (80)
- 185 房地产经纪人注册的条件是什么? (81)
- 186 哪些情形下房地产经纪人不予注册? (81)
- 187 如何进行周总结? (82)
- 188 如何进行月总结? (82)
- 189 一般客户心目中的好房型是什么样子的? (82)

一手房实战技巧篇

- 190 什么是销售六阶段? (87)
- 191 如何寻找目标客户和准客户? (87)



192	如何采取行动, 选择服务?	(88)
193	如何满足客户需求, 使他们满意成交?	(88)
194	为何投资房产是很好的选择?	(88)
195	销售时被拒绝的情形有哪几种?	(89)
196	如何把握成交时机?	(89)
197	如何逼定或者直接帮客户强定?	(90)
198	在客户成单收定金后要注意什么?	(90)
199	针对客户推荐房源的要领有哪些?	(91)
200	为何说现阶段房价处于较低水平?	(92)
201	发现有强烈购买欲望的客户, 如何促成交易?	(92)
202	如何有效地打动客户成单?	(92)
203	有效寻找房源途径有哪些?	(93)
204	如何做好房源交易中的价格谈判, 有哪些技巧?	(93)
205	哪些销售方式容易失败?	(94)
206	现场销售有哪些谈判和应对技巧?	(94)
207	在销售现场有哪些禁忌?	(97)
208	揣测客户有哪些好的提问?	(98)
209	成交有哪些技巧?	(98)
210	成交有哪些方法?	(98)
211	成交前有哪些注意事项?	(99)
212	回答售后服务问题有哪些要求?	(99)
213	成交后有哪些注意事项?	(99)
214	终结成交后有哪些注意点?	(99)
215	如何分析客户不成交的原因?	(100)
216	如何利用房源附近的环境说服客户?	(100)
217	寻找客户的方法有哪些?	(101)
218	成交五步曲指什么?	(101)
219	如何促销成交?	(102)
220	如何提高客户的紧迫感, 促使客户迅速落单?	(103)
221	如何从肢体语言判定客户的落单程度?	(104)
222	客户要落定成单时有哪些特征?	(104)
223	客户对房源有异议的时候如何化解?	(105)
224	如何准确判定客户的心理活动和状态?	(105)
225	本案产品的销售讲习资料主要包括哪些?	(106)
226	经纪人应对各种客户有哪些策略?	(106)
227	经纪人如何为客户设计合适的买房方案?	(108)
228	如何接待客户?	(108)
229	房源和客户如何配对?	(109)
230	带看前要做哪些准备?	(109)



- 231 带看的操作流程及主要内容有哪些? (109)
- 232 带看时如何介绍? (111)
- 233 带看有什么技巧? (111)
- 234 在议价流程客户出价的方式有哪几种? (112)
- 235 与卖方议价有哪些重点内容? (113)
- 236 议价有哪些辅助工具? (113)
- 237 与卖方议价有哪些招法? (113)
- 238 议价前如何说服? (114)
- 239 议价中如何引导客户? (115)
- 240 议价后需要哪些辅助行动? (115)
- 241 运作价位有哪些策略? (115)
- 242 成交前要做哪些准备? (116)
- 243 如何守价? (116)
- 244 针对卖方有哪些谈判技巧? (117)
- 245 三方坐到一起,作为中介方,应当注意哪些问题? (118)
- 246 如何与卖方杀价? (118)
- 247 下定金阶段应该注意哪些事项? (118)
- 248 成交签约应该注意哪些事项? (119)
- 249 售后服务阶段还有哪些事项? (119)
- 250 客户一般有哪些心态反应? (119)
- 251 怎样判断有成单意向的客户? (121)
- 252 与买方讲价有哪些技巧? (121)
- 253 客户成交后(签约前)有哪些补充措施? (122)
- 254 如何“再度推销”? (122)
- 255 接洽有哪些技巧? (123)
- 256 展示有哪些技巧? (123)
- 257 如何让价? (124)
- 258 有暖气有什么好处? (124)
- 259 无暖气有什么好处? (124)
- 260 各种装修分别有什么好处? (124)
- 261 为何选择高层好? (125)
- 262 为何多层好? (125)
- 263 为何一次性付款最划算? (125)
- 264 为什么一进门是厅好? (125)
- 265 为什么一进门是走廊好? (125)
- 266 为何市中心房好? (125)
- 267 为何副中心房好? (126)
- 268 为何城郊结合部最好? (126)
- 269 为何郊区好? (126)



- 270 为何做 70% 按揭最划算? (126)
- 271 为何做 50% 按揭最划算? (126)
- 272 为何购买商业网点房投资回报最高? (126)
- 273 为何选择五六楼好? (127)
- 274 为何选择三四楼好? (127)
- 275 选择顶楼有什么好处? (127)
- 276 选择底楼的好处? (127)
- 277 为何购买高档住宅划算? (127)
- 278 为何买经济适用房最划算? (127)
- 279 为何选择剪力墙的结构房子? (128)
- 280 为何选择框架结构的房子? (128)
- 281 为何选择砖混结构的房子? (128)
- 282 为何出房率低的房子好? (128)
- 283 为何出房率高的房子好? (128)
- 284 各种朝向的房子分别有什么好处? (128)
- 285 在市中心买房有什么好处? (129)
- 286 选择老城区有什么好处? (129)
- 287 选择不带商业网点住房有什么好处? (129)
- 288 选择楼下带商业网点的好处? (129)
- 289 为何要选市区独栋住宅? (129)
- 290 为何要选择较大型的小区? (129)
- 291 为什么购房比租房划算? (129)
- 292 靠小区深处(中心)有什么好处? (130)
- 293 靠近主干道购房有什么好处? (130)
- 294 各种卫生间分别有什么好处? (130)
- 295 为什么中间房好? (130)
- 296 为什么两边房好? (130)
- 297 为什么没有拆迁户的房子好? (130)
- 298 为什么有拆迁户的房子好? (131)
- 299 为什么南北向好? (131)
- 300 为什么双南向好? (131)

二手房租售技巧篇

- 301 二手房交易标准流程是怎样的? (135)
- 302 二手房买方主体可以是哪些? (135)
- 303 二手房卖方主体资格如何审查? (136)
- 304 公司作为交易主体如何特别审查? (136)
- 305 对二手房交易如何调查与审核? (136)



- 306 哪些情形的二手房禁止买卖? (137)
- 307 二手房买卖合同包括哪些具体内容? (138)
- 308 二手房买卖后的土地使用权有哪些? (140)
- 309 集体所有土地上房屋的买卖对象有哪些限制? (140)
- 310 公共维修基金如何交割? (140)
- 311 二手房买卖的房地产中介服务有哪些相关术语? (140)
- 312 房地产经纪执业程序是怎样的? (141)
- 313 房地产经纪中有哪些禁止行为? (141)
- 314 房地产中介如何收费? (142)
- 315 中介服务公司 in 买卖合同中的签章有什么作用? (142)
- 316 二手房买卖的中介合同包括哪些内容? (142)
- 317 公积金贷款有哪些限制? (143)
- 318 二手房住房贷款额和期限有什么规定? (143)
- 319 二手房转让中存在贷款情况如何处理? (143)
- 320 如何保证房款的安全? (144)
- 321 如何委托房款监管? (144)
- 322 经纪人如何回报房主? (144)
- 323 如何进行二手房过户登记? (145)
- 324 登记的审核时限是多少? (145)
- 325 如何领证? (145)
- 326 委托律师代办登记有哪些要求? (146)
- 327 二手房买卖中发生或应缴纳的税费有哪些(北京市为例)? (146)
- 328 当客户说自己卖就可以, 不需要中介公司委托帮卖时, 怎么办? (146)
- 329 房主在外地, 委托代理人无法决定时怎么办? (146)
- 330 房主是夫妻或者家庭内部意见不统一时怎么办? (147)
- 331 客户即将签订协议时, 房主要求涨价怎么办? (147)
- 332 客户和房主私下准备成交时怎么办? (147)
- 333 客户不同意签订独家委托代理怎么办? (148)
- 334 因为欲租住客户的拖延, 而造成看中的房屋已经出租出去时怎么办? (148)
- 335 如何有效地防止客户跑单? (149)
- 336 客户在选择此类房型时, 该房型已经租售出, 客户不想选择其他推荐房源怎么办? (149)
- 337 客户坚决不愿意支付一些他认为不属于自己支付的正常合理费用怎么办? (149)
- 338 在原有房主不在时, 如何巧妙地帮客户敲开同等户型的其他陌生住户的门? (150)



- 339 如何让客户愉快地支付中介费用，并认可你的劳动价值？ (150)
- 340 谈判时，如何把握好一个度，让客户和房主都能感到你站在他们这一边？ (150)
- 341 如何准确确定房主和客户都能接受的价格底线？ (150)
- 342 带客户去看房的时候，要事先通知房主哪些注意事项？ (151)
- 343 房主在出租期内想收回房子不租了怎么办？ (151)
- 344 客户落单之后开始后悔，并强烈要求退单怎么办？ (151)
- 345 客户在落单的最后一刻提出降价要求，否则就不签订合同，你怎么办？ (152)
- 346 客户知道了你或者房主的底价时怎么办？ (152)
- 347 客户咬定一个价格，坚决不松口，高于这个价格就不买（租）了怎么办？ (152)
- 348 房主咬定一个价格，坚决不松口，低于这个价格就不卖（租）了怎么办？ (153)
- 349 碰到同行业的竞争对手，同时面对同一个客户或房主怎么办？ (153)
- 350 房主背着自己的配偶私底下签订了协议，被对方发现怎么办？ (154)
- 351 客户有有效合法证件，但是你知道客户的委托是背着他人，或者是不合规定的，你怎么办？ (154)
- 352 两个客户同时看中唯一一套房怎么办？ (154)
- 353 客户准确指出房子的缺点，要求降价怎么办？ (154)
- 354 客户对房子已经有相当认可度，但附近地区有一套相似的房子让他犹豫不决，而且这套房子在某些方面的确优于你这套。此时，经纪人怎么办？ (154)
- 355 客户违反规定操作的时候怎么办？ (155)
- 356 如何识别客户房产证件的真假？ (155)
- 357 看完房之后客户没有了下文怎么办？ (155)
- 358 客户其实有租售下单的欲望，但是并不是很急，怎么办？ (156)
- 359 客户非常着急，但是你手中没有他认为合适的房源，怎么办？ (156)
- 360 客户找你同事，但是你同事休假或请假，联系不上，客户急于下单，你怎么办？ (156)
- 361 客户和房主互相不降价，陷于僵局怎么办？ (157)
- 362 接待回头客和老客户应该注意哪些细节？ (157)
- 363 经纪人寻找房源的注意事项和诀窍是什么？ (157)



- 364 同样的房型，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落定怎么办？ (158)
- 365 客户交了定金后，要求更换另外一种房型，怎么办？ (158)
- 366 同样的房型，有客户预订了，但是另外一个老客户也要预订怎么办？ (158)
- 367 有公司租售房子，其中有人提出不合理要求，或者要好处费，让你无利可图，否则换人或换其他公司怎么办？ (159)
- 368 租售房型和客户要求的有小小差异，怎样说服客户落单？ (159)
- 369 等客户好不容易快要成交落单的时候，房主却说不租（售）了，这时候你怎么办？ (159)
- 370 客户拿着其他公司的服务承诺，房源已经看好了，要求你打折，就在你这里下单，这时候你怎么办？ (159)
- 371 房主内定了一个价格，但是因房型不错和竞争对手的干扰，客户看房后不停变化价格，你怎么办？ (160)
- 372 房盘的来源已经是二手了，别人先预订租（买）下来了，这时候怎么交易？ (160)
- 373 二手房买卖流程中应该注意哪些事项？ (161)
- 374 一套很好的房源，客户谢绝中介怎么办？ (161)
- 375 为了促使客户落单而对客户承诺的条件兑现不了怎么办？ (162)
- 376 房主和客户见面了，发现他们原来就认识，作为中介怎么办？ (162)
- 377 房屋真实的历史年限、产权属性、房屋结构和质量、物业管理等实际情况和你原先告诉客户的不一样，客户以此要求退订，你怎么办？ (163)
- 378 房主说：你自己私底下帮我卖，我的佣金你自己赚。你怎么办？ (163)
- 379 如何有技巧地告诉客户他看中房子的优点？ (163)
- 380 客户带着律师要求改动公司的正式合同范本时怎么办？ (164)
- 381 客户看中房型后，觉得租售价格比市场价格高很多，怎么办？ (164)
- 382 客户的购房条件无法满足，可是客户缠住你不放怎么办？ (164)
- 383 碰到一房两卖的业主怎么办？ (165)
- 384 落定的房子碰到拆迁怎么办？ (165)
- 385 客户委托租售的房子是私建违章房怎么办？ (165)
- 386 房主在转让租售住房时，要求附带房间的旧家具设备出售，客户不同意怎么办？ (165)
- 387 房主住房维修基金不足时，客户不同意缴纳，怎么办？ (166)
- 388 房主的单位自建公房有产权，但是单位不同意转让怎么办？ (166)



- 389 房屋内有私自搭建的阁楼或其他搭建部分，客户不同意支付搭建的差价怎么办？ (166)
- 390 房主转让新住房时，要求补齐装修差价款项，但客户不同意支付装修差价，因为要重新装修不同格局，作为中介怎么办？ (166)
- 391 房产证上的建筑面积和客户实际丈量的面积不同怎么办？ (167)
- 392 客户落定之后碰到相关费用（如物业管理费用涨价）涨价怎么办？ (167)
- 393 房主的邻居或者物业反对将房子转让给客户这样类型的人怎么办？ (167)
- 394 客户在手续未完成之前强烈要求先入住怎么办？ (168)
- 395 房主委托几家中介卖房，因为委托时间的长短，给予各家的条件和价格不同怎么办？ (168)
- 396 客户对小区的住家邻居环境了解后有反感，要求退订怎么办？ (168)
- 397 业务人员如何在房主留下钥匙单独陪人看房时注意自身的安全？ (169)
- 398 知道房主家人瞒着产权所有人将房子偷偷卖掉（如子女将父母的住房卖掉），这时候怎么办？ (169)
- 399 二手房只有使用权，没有产权，怎么帮助客户办理租住手续？ (169)
- 400 中介公司购买房屋准备转售，如何做好房屋准确估价？ (169)
- 401 因为房主和客户双方和中介的疏忽，导致相关费用没有结清（如电话费，电话移除后看不见了），客户入住后拒付怎么办？ (170)
- 402 客户买房之后要求迁入户口，但是房主不愿迁出户口怎么办？ (170)
- 403 房主委托中介公司卖出的房子现在正在出租中怎么办？ (171)
- 404 房主在收了定金后提高房价，不退款也不愿意按照原来的价格成交怎么办？ (171)
- 405 客户对租售的房子相关评估价格不认可怎么办？ (171)
- 406 客户感兴趣的广告上的房源与实际情况有差异怎么办？ (171)
- 407 在购房合同上没有出现的条款出现纠纷怎么办？ (172)
- 408 经纪人装成买房客户与房主洽谈时被房主知道怎么办？ (172)
- 409 客户要求合同里添加不利于中介公司的条款怎么办？ (172)
- 410 客户在没有理想的房源时要求退还中介费和支付违约金怎么办？ (173)
- 411 客户要求提供广告上的房源，但是其实房源并不存在怎么办（有些小公司打出诱惑性的房源价格来吸引客户）？ (173)