

21

世纪中国经纪人实用丛书



FANGDICHANJINGJIREN FANGDICHANJINGJIREN

房地产经纪

房地产与房地产经纪人
房地产经纪服务与房地产经纪人
房地产经纪人必备的专业知识
房地产经纪人必备的相关知识
房地产经纪人业务（一）
房地产经纪人业务（二）
房地产经纪人业务技巧
房地产经纪人管理
海外房地产经纪人制度比较



主 编 葛红玲



中国经济出版社
www.economyph.com

房地产经纪入

主 编 葛红玲

副主编 倪鹏飞 孙玲

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪人 / 葛红玲主编. - 北京: 中国经济出版社,
2003.6

ISBN 7-5017-5945-6

I. 房… II. 葛… III. 房地产业-经纪人 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 029991 号

房地产经纪人

主 编 葛红玲

副主编 倪鹏飞 孙玲

出版发行: 中国经济出版社 (100037·北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: WWW.economyph.com

责任编辑: 汪 京 (电话: 010-88361585)

责任印刷: 石星岳

封面设计: 高书精

经 销: 各地新华书店

印 刷: 三河市欣欣印刷有限公司

开 本: A5 1/32

印 张: 15.625 字 数: 336 千字

版 次: 2003 年 6 月第 1 版

印 次: 2003 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 0001 - 6000 册

书 号: ISBN 7-5017-5945-6/F·4794

定 价: 32.00 元

版权所有 盗版必究

21 世纪中国经纪人实用丛书

总 序

胡晟盛

经纪人,作为人类社会经济活动中促成交易的媒介,顺应商品生产增量、商品交换发展而必然产生;随着市场经济的发展进程,已成为现代市场体系不可或缺的重要组成部分。

中国经纪人,寻根探源,在世界上堪称历史最为古远。但是,中国社会自古以“士农工商”排位,轻视抑制商业,何况被视为商之末梢的经纪人,从来就是地位低下,命运多舛。

在封建的古代,经纪人早期称为“市儉”,后曾被官方称为“牙儉”、“牙人”,虽活跃于一时,也难于成气候。在半封建半殖民地的近现代,经纪人被贬称“买办”、“掮客”、“黄牛”、“狗伯佬”,其可有可无、亦真亦假,时沉时浮,总是少有作为。在新民主主义、社会主义的时期,经纪人成为了实行计划经济体制的对立面。新中国成立后,在建立新经济秩序过程中,经纪人被作为“买空卖空”的“投机倒把分子”被

坚决取缔，以至成了专政对象，迁延至改革开放 20 世纪 80 年代中，被俗称为“对缝”、“倒爷”的经纪人虽已若明若暗地渐趋活跃，第一批取得经营资格的已进入市场展业，国务院还多次明令“坚决制止就地转手倒卖活动”，“不准经纪人牵线挂钩，从中渔利”的经纪活动。直到确立实行社会主义市场经济体制以后，以 1995 年 10 月 26 日国家工商局“为了规范经纪活动，保障经纪活动当事人的合法权益，促进经纪业健康发展”为契机，以颁布实施《经纪人管理办法》为标志，千百年来被扭曲、受打压、遭取缔的经纪人在市场需求的呼唤下，才浮出水面，得以正名，方始复苏，迅速新生，法律地位正式确立，在社会经济生活中的作用日益提高。党和政府对经纪人相当重视，江泽民同志在中共十五大明确指出，要“培育和发展社会中介组织。”朱镕基同志在九届全国人大二次会议《政府工作报告》中要求“规范和发展社会中介机构。”李岚清同志强调，中介组织是市场经济体系的三大组成部分之一。

与此同时，国家工商行政管理部门和有关业务部门不断加强对经纪人的培育和管理。中国国际经济技术法律人才学会作为目前惟一被核准为经纪业发展服务的国家一级社团，在中央领导支持下，于 2000 年创办了面向经纪人的行业媒体——《经纪人》杂志，并以此为契机和纽带，形成了政府、社团、业界、院校、媒体联手加快培育经纪人成长壮大的合作平台，共同为经纪人营造有利展业的市场环境。这一切，充分说明了中国经纪人地位的空前提高。

然而,有作为才能有地位。中国经纪人现在虽然已处于历史上最好的时期,在促进流通、沟通需求、引导生产、激活社会资源的合理配置等诸多方位,发挥着不可或缺的重要作用;但是经纪人要真正为社会高度认知,达到现代市场体系中应有的地位,从根本上说,必须尽快跟上市场经济的前进步伐,在市场中既当润滑剂,又当凝固剂,方大有作为。而经纪人要大有作为,不仅需要量的增长,更需要质的提高,市场急切期盼高素质的经纪人。可是,先天不足、后天失调、新生学步的中国经纪人,面临入世后的机遇和挑战,要应对国际有实力的经纪人同场交手搏奕,却缺少相应的培育成材机制。即使已经受过“从业培训”取得“资格”的经纪人,也往往走过场,等同于进了几天“扫盲班”。经纪人结合从业实践的素质教育所必需的精神食粮和营养品,确实非常匮乏。

有鉴于此,中国经济出版社和中国国际经济技术法律人才学会、经纪人杂志社的共同策划,决定编撰出版《21世纪中国经纪人实用丛书》。编者的着意所在,从书名已可略知:“21世纪”,即要注重前瞻性,体现当代经纪人成功经验,顺应新世纪国际经纪业前进趋势;“中国经纪人”,即要注重本土性,切合中国各业经纪人发展程度和提高从业素质的需要;“实用”,即要注重实用性,提供市场动作和权益维护等可资借鉴的业务实践知识;“丛书”,即要注重系统性,既要先行按各业各类经纪人应知应会的基本知识、基本技能分册出版,尔后将陆续推出介绍国内外著名经纪人创业历

程、致富之道、成功案例的读物，并将筹划编撰有助于经纪人开拓视野、增长知识、提高修养的专著，从而形成总体系列，而每册又不拘一格，自成体系。

本丛书有幸得到社会和世界相关方面的大力支持，又有专家读者的热诚参与，但由于中国经纪人制度建设、理论研究、市场实践都处在发展的初级阶段，编著者的视野与水平所限，定有疏漏失误之处，敬请读者和专家不吝指正，以便本丛书在再版和出版过程中不断提高质量。

目 录

总序 胡晟盛

第一章 房地产与房地产经纪人

第一节 房地产及房地产交易市场的内涵和特点 (2)

一、房地产的含义及特点 (2)

二、房地产经济活动的主要内容及

房地产市场的特点 (5)

三、房地产交易的特点 (8)

四、房地产市场呼唤房地产经纪人 (12)

第二节 房地产经纪人的地位和作用 (14)

一、房地产中介服务与房地产经纪人 (14)

二、房地产经纪人的地位 (17)

三、房地产经纪人的作用 (17)

第三节 房地产经纪人的历史沿革及发展现状 (20)

一、历史沿革:产生、发展 (20)

二、我国房地产经纪业的发展现状及前景展望 (26)

三、运用多种手段,促进房地产经纪业健康发展 (32)

第二章 房地产经纪服务与房地产经纪人

第一节 房地产经纪服务概述 (35)

一、房地产经纪服务的概念 (35)

二、房地产经纪服务的对象 (36)



三、房地产经纪服务的内容	(37)
四、房地产经纪服务的主体	(39)
第二节 房地产经纪人概述	(42)
一、房地产经纪人的特点	(42)
二、房地产经纪人的类型	(44)
三、房地产经纪人的权利与义务	(44)
四、房地产经纪人的执业规范	(47)
第三节 房地产经纪人的经纪服务方式	(48)
一、房地产租售代理	(49)
案例:特色租赁——存房养老	(51)
二、房地产信息中介	(52)
三、房地产政策咨询	(54)
四、房地产代办服务	(57)
五、其他经纪服务方式	(58)
案例 1:一平方米购房服务计划	(61)
案例 2:广厦俱乐部的买房全程服务	(62)
附 代理销售合同样本	(64)

第三章 房地产经纪人必备的专业知识

第一节 房地产市场及相关知识	(70)
一、房地产市场的涵义及特性	(70)
二、房地产市场的构成要素	(72)
三、房地产市场的结构与功能	(78)
四、房地产市场的供给与需求	(82)
第二节 房地产价格及相关知识	(99)
一、房地产价格的特点	(99)
二、房地产价格的类型	(102)



三、房地产价格的构成	(105)
四、影响房地产价格的因素	(111)
五、房地产价格评估的原则和方法	(121)
第三节 房屋建筑基本知识	(139)
一、房屋建筑类型	(140)
二、房屋建筑构造与装修	(141)
第四章 房地产经纪人必备的相关知识	
第一节 房地产市场管理概述	(144)
一、房地产市场管理的必要性	(144)
二、我国房地产市场管理的现状	(145)
三、房地产市场管理的原则和手段	(148)
四、房地产市场管理的内容	(151)
第二节 房地产管理制度	(155)
一、我国土地使用制度	(155)
二、房地产开发制度	(161)
三、房地产交易制度	(162)
案例:北京市商品房预售管理情况	(165)
四、房地产权属登记制度	(168)
案例:打击印制假房产证	(172)
第三节 房地产税费知识	(173)
一、房地产经营主要税种	(173)
案例:北京市商品房契税政策调整及影响	(183)
二、房地产经营相关税种	(184)



第五章 房地产经纪人业务(一)

第一节 房地产开发、融资与房地产经纪人业务	(195)
-----------------------------	-------

一、什么是房地产开发	(195)
二、房地产开发的基本知识	(200)
附 1:北京市房地产经纪机构申办资质	
认定的程序	(208)
附 2:房地产开发公司资质等级标准	(210)
附 3:北京市房地产工发经营的基本程序	(211)
三、房地产开发与融资经纪业务	(214)
第二节 房地产营销与房地产经纪人业务	(222)
一、房地产营销	(222)
二、房地产营销策略	(223)
三、房地产营销经纪业务	(233)
案例:用租赁拓展楼市空间	(241)
案例:特色的置换之路	(242)
第三节 房地产交易市场与房地产经纪人	(245)
一、房地产交易市场	(245)
二、房地产交易类型和交易形式	(248)
三、房地产交易程序	(250)
四、房地产交易市场的经纪业务	(252)
第四节 物业管理和房地产经纪人	(254)
一、物业管理	(254)
二、物业管理市场的经纪业务	(260)
案例:万科星园:管家式服务	(270)
第六章 房地产经纪人业务(二)	
第一节 房地产经纪人业务类型	(272)
一、房产经纪人业务	(272)
二、地产经纪人业务	(276)



案例：房地产经纪公司现金抢购二手房	(283)
第二节 房地产经纪业务方式	(284)
一、房地产代理业务	(284)
附 1：商品房购销合样本	(295)
附 2：上海市商品房预售合同样本	(301)
附 3：房屋租赁合同样本	(311)
二、房地产信息咨询业务	(316)
三、房地产信托业务	(325)
四、房地产公证业务	(328)
第三节 房地产经纪人的业务程序与收费	(336)
一、房地产经纪人的业务程序	(336)
案例：房地产经纪合同样本	(338)
二、房地产经纪人的业务收费	(342)
附：北京市房地产中介收费的规定	(344)

第七章 房地产经纪人业务技巧

第一节 成功经纪人应具备的基本素质	(350)
一、成功经纪人应具备的知识素质	(350)
二、成功经纪人应具备的能力素质	(352)
三、成功经纪人应具备的心理素质	(356)
四、成功经纪人应具备的意识	(357)
五、不受欢迎的经纪人	(359)
第二节 房地产经纪人业务技巧	(360)
一、如何与客户接近并建立良好联系	(360)
二、如何进行面议洽谈	(379)
三、如何处理异议与分歧	(390)
四、如何促成交易并签约	(396)



第八章 房地产经纪人管理

第一节 房地产经纪人管理概述	(407)
一、房地产经纪人管理的必要性	(407)
二、房地产经纪人管理的原则	(409)
三、房地产经纪人管理的方法	(413)
第二节 房地产经纪人的资格管理	(415)
一、对个人房地产经纪人的管理	(416)
二、对房地产经纪人法人机构的管理	(420)
附:天津对房地产经纪人的管理措施	(427)
第三节 房地产经纪人的行业管理与行业协会	(428)
附1:房地产经纪人协会的宗旨和职能	(430)
附2:上海市房地产经纪行业规则	(431)
第四节 我国房地产经纪业的管理现状及 管理体制的完善	(435)
一、我国房地产经纪业的管理现状	(435)
二、房地产经纪人管理存在的主要问题	(440)
三、我国房地产经纪业管理体制的完善	(443)

第九章 海外房地产经纪人制度比较

第一节 美国房地产经纪人制度	(449)
一、美国房地产经纪人法规制度	(449)
二、美国对经纪人资格及执照的管理	(449)
三、美国房地产经纪契约的类型	(453)
四、美国对房地产经纪人的组织管理	(455)
五、美国房地产经纪人的佣金	(456)
六、美国房地产复原基金	(457)
第二节 日本房地产经纪人制度	(457)



一、日本房地产经纪人的法规	(457)
二、日本对房地产经纪人资格和执照管理	(458)
三、日本对房地产经纪人的组织管理	(458)
四、日本房地产经纪人的佣金	(459)
五、日本的房地产营业保证金	(459)
第三节 台湾房地产经纪人制度	(459)
一、台湾房地产经纪人概况	(459)
二、台湾房地产经纪人的经营模式	(460)
三、台湾房地产经纪人的经营方式	(460)
四、台湾房地产经纪人的佣金制度	(461)
第四节 香港房地产经纪业	(462)
一、香港房地产经纪业概况	(462)
二、香港房地产经纪人的种类	(462)
三、香港房地产经纪业的特点	(463)
四、香港房地产经纪业的主要服务对象	(464)

附录 相关法规

《城市房地产中介服务管理规定》	(465)
《关于房地产中介服务收费的通知》	(471)
《房地产经纪人员职业资格制度暂行规定》	(475)
《房地产经纪人执业资格考试实施办法》	(481)
后记	(484)



第一章

房地产与房地产经纪入

随着我国市场经济的深入发展,越来越多的经纪人活跃在经济生活的各个领域。经纪人的产生以及所从事的经纪事业的发展对促进我国经济的发展发挥了十分重要的作用。房地产业作为我国新兴的产业,发展迅速,前景广阔,已经成为国民经济的支柱性产业。房地产是一种特殊的商品,房地产商品的特殊性决定了房地产交易市场的特殊性和复杂性。复杂的房地产交易需要中间人的介入,房地产市场呼唤房地产经纪人,房地产经纪人应运而生。房地产经纪人的存在活跃了房地产市场,有利地推动了房地产业的发展。

第一节 房地产及房地产交易市场的内涵和特点

一、房地产的含义及特点

(一) 房地产的含义

房地产,从建筑学意义上讲是指土地、房屋、建筑物的总称,其中,土地是指地球的表面及其上下一定范围内的空间;房屋和建筑物是指人工建筑而成,由建筑材料、建筑构件和设备(如给排水、燃气、照明、电梯、空调等设备)等组成的整体物。从经济学意义上讲的房地产通常是指城市(或城镇)的房产和地产的合称,它不仅指土地、房屋、建筑物,而且还包括产权等经济权属的含义。由于房屋、建筑物要依附于土地而存在,因而,房产和地产有着不可分割的联系,两者在经营上也总是结合在一起的。从实物形态上看,房地产是各种明确了权属关系的土地、房屋以及与之相连的建筑物,如水塔、围墙、烟囱、给排水设施等;从经济形态上看,房地产是不



同产权所有者所拥有的不动产,它凝结着活劳动和物化劳动。

房地产是人类社会政治、经济、文化生活的重要物质基础和承载物,它不仅是人们最基本的生活资料,如住宅,也是最基本的生产要素,如厂房、办公楼等。在市场经济中,房地产还是一种商品,是人们投资置业的主要对象。房地产构成社会经济生活中的巨大财富,也是关系到国计民生的重要财产和资源,在一国的总财富中,房地产往往占有较大比重,一般在60%~70%左右;在家庭财产中房地产也是最主要的部分。所以,房地产是人们最重视、最珍惜、最具体的财产形式,房地产业是一个国家最重要的产业之一。

(二)房地产的特性

房地产是不动产形式的固定资产,是一种特殊的商品。房地产具有其它财产和商品所不具有的特性:

1. 不可移动性。房地产属于不动产,其自然地理位置是固定不变的,不能移动和搬运。房地产的不可移动性,决定了房地产不可能像其它商品一样进行异地生产、流通和消费,只能就地开发、利用和消费,并且,其开发、利用和消费受制于所在的空间环境。所以,房地产市场具有很强的区域性,其供求状况、价格水平与地区经济发展状况相关,不存在不同地区之间的余缺调剂,各地房地产价格基本不具有相关度。

2. 房产、地产不可分割性。房屋依土地而存在,土地是房屋不可缺少的物质构成要素,土地具有在空间位置上的不可移动性,房屋也因而具有不能移动性,房产和地产同属于“不动产”。房产就其实现形态而言,总是与土地联系在一起;土地虽可以独立形态存在,但其价值的实现依赖于对它

