

建筑经济从业人员实务手册丛书

FANGDICHAN JINGJIREN
SHIWU SHOUCHE

房地产 经纪人 实务手册

主 编 朱道林
副主编 段文技 宫萍

中国建材工业出版社

建筑经济从业人员实务手册丛书

房地产经纪实务手册

主 编 朱道林
副主编 段文技 宫 萍

中国建材工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪人实务手册/朱道林主编. —北京:中国建材工业出版社,2006.1(2006.7重印)

(建筑经济从业人员实务手册丛书)

ISBN 7-80159-981-0

I. 房… II. 朱… III. 房地产业—经纪人—手册
IV. F299.233-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 125371 号

房地产经纪人实务手册

主 编 朱道林

副主编 段文技 官 萍

出版发行:中国建材工业出版社

地 址:北京市西城区车公庄大街6号

邮 编:100044

经 销:全国各地新华书店

印 刷:北京鑫正大印刷有限公司

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:31.75

字 数:802千字

版 次:2006年1月第1版

印 次:2006年7月第2次

定 价:58.00元

网上书店: www.ecool100.com

本书如出现印装质量问题,由我社发行部负责调换。联系电话:(010)88386906

前 言

近年来,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,在提供信息、提高市场效率、维护当事人的合法权益等方面发挥了重要的作用。

房地产产品涉及千家万户的安居问题,与广大居民日常生活息息相关,尤其房地产的开发与交易过程涉及高额经济往来,加之房地产又是一种重要的投资手段,因此房地产市场的规范发展尤为重要。房地产市场的健康发展离不开规范的经纪服务,专业化的、规范的房地产经纪服务是房地产市场健康的发展重要基础之一。但是,在实践中仍存在经纪行为不规范、缺乏诚信经营意识、职业道德有待加强、从业人员素质不高等问题。尤其是近年来房地产市场问题不断,突出表现在房地产泡沫时隐时现、信息不对称等,这更需要发挥房地产经纪服务的作用,通过专业化的、规范的服务促进市场信息的流通,引导房地产市场健康发展。

因此,国务院明确提出要“加强和改善宏观调控的总体部署,切实整顿和规范房地产市场秩序,加大对房地产中介服务市场的监管力度,促进房地产经纪行业规范发展,为广大消费者提供诚信服务”。国家目前正在加快建立和完善房地产经纪行业运行的各项规章制度,不断促进行业组织自律作用的充分发挥,并将逐步建立健全经纪机构信用档案,切实整顿和规范房地产市场秩序,加大对房地产中介市场监管力度,促进房地产经纪行业规范发展。

本书正是为了满足房地产经纪行业掌握、了解和应用基本的房地产经纪知识的要求,力求体现专业性、实用性,主要阅读对象为从事房地产经纪业务的实际工作者,并为有关教学科研人员和学生提供参考。因此,在编写过程中主要考虑以下原则:

- (1)成熟性:所编写内容尽量保证其已发展成熟,涉及理论上不同观点的争论则尽量坚持以中立者的角度进行介绍;
- (2)规范性:涉及有关业务标准等内容保持与国家规范、标准一致;
- (3)政策性:所有内容以符合目前国家政策为前提,地方政策与国家政策有冲突时以国家政策为准;
- (4)实用性:所编写内容强调实用性的可操作性,有关概念和理论分析以实务需要为原则进行阐述。

由于时间仓促,编者水平所限,书中错漏之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

2005年10月

本书作者名单

第一部分 总论

- 第1章：朱道林 曹玲燕 董玛力
第2章：朱道林 董玛力 曹玲燕
第3章：朱道林 曹玲燕 董玛力 张统生
第4章：胡 峰 洪 涛
第5章：胡 峰 洪 涛

第二部分 房地产经纪业务

- 第6章：朱道林 董玛力 曹玲燕
第7章：高喜善 聂燕军
第8章：华国强 张统生 赵宇鸣
第9章：华国强
第10章：华国强
第11章：高喜善 聂燕军
第12章：高喜善 聂燕军
第13章：高喜善 聂燕军
第14章：官 萍
第15章：官 萍

第三部分 房地产经纪相关知识

- 第16章：李 玲
第17章：李 玲
第18章：李 玲
第19章：楚建群
第20章：段文技
第21章：楚建群
第22章：孔祥斌 张晋科 李玉兰
第23章：孔祥斌 张晋科 李玉兰

目 录

第一部分 总 论

第 1 章 房地产与房地产业	3
1.1 房地产	3
1.1.1 房地产的概念	3
1.1.2 房地产的特征	4
1.2 房地产业	6
1.2.1 房地产业概述	6
1.2.2 房地产业的范围	6
1.2.3 房地产业的属性	7
1.3 房地产权属	8
1.3.1 土地产权	8
1.3.2 房屋产权	10
第 2 章 房地产经纪概述	13
2.1 经纪	13
2.1.1 经纪的概念与作用	13
2.1.2 经纪活动的特点	13
2.1.3 经纪活动的方式	14
2.1.4 经纪收入	15
2.2 房地产经纪	16
2.2.1 房地产经纪的概念	16
2.2.2 房地产经纪的作用	16
2.2.3 房地产经纪的起源	17
2.3 房地产经纪的类型	18
2.3.1 按房地产经纪活动的形式划分	18
2.3.2 按经纪人的组织形式划分	19
2.3.3 按服务的用途领域划分	19
2.3.4 按房地产经纪活动的阶段划分	20
2.4 房地产经纪的特性	20
第 3 章 房地产经纪人	23
3.1 经纪人	23
3.1.1 经纪人概述	23

3.1.2 经纪人的种类	23
3.2 房地产经纪人	24
3.2.1 房地产经纪人的概念	24
3.2.2 房地产经纪人的特点	24
3.2.3 房地产经纪人的类型	25
3.3 房地产经纪人执业资格	25
3.3.1 房地产经纪人执业资格考试	25
3.3.2 房地产经纪人执业资格注册	26
3.4 房地产经纪人应具备的素质和能力	27
3.4.1 房地产经纪职业道德	27
3.4.2 房地产经纪人职业道德的基本要求	28
3.4.3 房地产经纪人的礼仪和形象	30
3.4.4 房地产经纪人的知识结构	32
3.4.5 房地产经纪人的执业能力	32
3.4.6 房地产经纪人应具备的心理素质	33
第4章 房地产经纪机构	36
4.1 房地产经纪机构概述	36
4.1.1 房地产经纪机构的内涵及性质	36
4.1.2 房地产经纪机构的功能	36
4.1.3 房地产经纪机构设立的条件和程序	37
4.1.4 房地产经纪机构的权利与义务	37
4.1.5 房地产经纪机构的注销	38
4.2 房地产经纪机构的经营模式	38
4.2.1 房地产经纪机构经营模式的类型	38
4.2.2 房地产经纪机构经营规模的确定	40
4.3 房地产经纪机构的组织形式	40
4.3.1 房地产经纪机构的组织结构	40
4.3.2 房地产经纪机构的部门设置	44
4.4 房地产经纪机构的岗位设置	45
4.4.1 岗位设置的基本原则	45
4.4.2 房地产经纪机构的主要岗位	45
4.5 房地产经纪机构的人员管理	47
4.5.1 人员管理的基本原则	47
4.5.2 人员管理的主要内容	48
第5章 房地产经纪行业管理	50
5.1 房地产经纪行业	50
5.1.1 房地产经纪行业	50
5.1.2 房地产经纪行业的特点	50

5.2 房地产经纪行业管理的内容	50
5.2.1 房地产经纪行业管理的模式	50
5.2.2 房地产经纪行业管理的内容	51
5.2.3 房地产经纪行业组织	54
5.3 房地产经纪执业规范	55
5.3.1 房地产经纪活动的原则	55
5.3.2 房地产经纪基本执业规范	56
5.3.3 房地产经纪人与房地产经纪机构的权利与义务	58
5.3.4 房地产经纪活动中的争议与处理	59
5.3.5 房地产经纪人在执业中的禁止行为	59
5.3.6 房地产经纪人和经纪机构违规执业的法律责任	60

第二部分 房地产经纪业务

第6章 房地产经纪业务概述	65
6.1 房地产经纪业务类型	65
6.1.1 房地产代理业务	65
6.1.2 房地产居间业务	66
6.1.3 房地产经纪其他业务	66
6.2 房地产经纪业务流程	67
6.2.1 房地产经纪业务开拓	67
6.2.2 房地产经纪业务洽谈	68
6.2.3 房地产查验	68
6.2.4 签订合同	68
6.2.5 信息收集与传播	69
6.2.6 引领买方看房	69
6.2.7 撮合成交并签订合同	69
6.2.8 房地产权属登记(备案)	69
6.2.9 房地产交验	70
6.2.10 佣金结算	70
6.2.11 售后服务	70
6.3 房地产代理业务	70
6.3.1 代理	70
6.3.2 房地产代理	71
6.3.3 房地产代理主要业务	72
6.4 房地产居间业务	74
6.4.1 居间	74
6.4.2 房地产居间	75

6.4.3 房地产居间主要业务	75
6.5 房地产经纪业务拓展	77
6.5.1 房地产行纪业务	77
6.5.2 房地产拍卖业务	77
6.5.3 房地产代办业务	78
6.5.4 房地产咨询业务	79
第7章 土地开发投资咨询	81
7.1 土地开发投资概述	81
7.1.1 土地开发及土地开发投资	81
7.1.2 土地开发的分类及特点	82
7.2 土地开发投资方式	82
7.2.1 一级市场的土地开发投资	82
7.2.2 二级市场的土地开发投资	83
7.3 政府出让土地的方式	84
7.3.1 土地使用权出让的概念	84
7.3.2 土地使用权出让年限	84
7.3.3 土地使用权出让方式	84
7.3.4 土地使用权出让程序	86
7.4 土地市场调查	89
7.4.1 土地市场及其特点	89
7.4.2 土地市场的分类	90
7.4.3 土地市场构成	92
7.4.4 土地市场调查的内容	93
7.4.5 土地市场调查的程序	95
7.4.6 土地市场调查的方法	96
7.5 土地开发投资成本效益分析	97
7.5.1 土地开发投资成本费用估算	97
7.5.2 土地开发完成后的价值分析	99
7.5.3 土地开发投资的财务评价分析	99
7.6 土地开发投资分析实例	101
7.6.1 项目概况	101
7.6.2 产品定位	102
7.6.3 征地拆迁方案	102
7.6.4 项目进度安排	103
7.6.5 投资估算及资金筹措	103
7.6.6 经济效益分析	106
7.6.7 结论	108
第8章 房地产投资顾问	110

8.1 房地产投资顾问概述	110
8.1.1 房地产投资顾问的作用	110
8.1.2 房地产投资的类型	110
8.2 房地产投资可行性研究	112
8.2.1 房地产投资可行性研究的内容	112
8.2.2 房地产投资可行性分析的方法	114
8.3 房地产投资的成本效益分析	118
8.3.1 房地产投资成本分析	118
8.3.2 房地产投资效益分析	123
8.4 房地产置业投资顾问实务	128
8.4.1 项目考察与选择	128
8.4.2 价值分析	130
8.4.3 房地产市场供需分析	130
8.4.4 房地产买卖投资回报分析案例	131
第9章 房地产销售代理	133
9.1 房地产销售的类型	133
9.2 商品房销售代理	133
9.2.1 商品房销售的基本条件	133
9.2.2 商品房销售程序	140
9.2.3 商品房销售市场调查	141
9.2.4 定价策略	142
9.2.5 定价方法	143
9.2.6 调价方法	144
9.2.7 价格促销	145
9.3 二手房销售代理	145
9.3.1 二手房概述	145
9.3.2 二手房销售的特点	146
9.3.3 二手房销售的主要内容	147
9.3.4 顾客类型	149
9.4 房地产销售代理实务	149
9.4.1 聘请销售代理的原因	149
9.4.2 代理项目概述	151
9.4.3 代理的主要任务	151
9.4.4 代理的流程和处理方法	152
9.4.5 商品房销售环节	156
9.4.6 外销房销售技巧	157
9.4.7 主要代理要点	158
第10章 房地产租赁代理	161

10.1	房地产租赁概述	161
10.1.1	房地产租赁的概念	161
10.1.2	房地产租赁的类型	161
10.1.3	房地产租赁的特点	161
10.2	房地产租赁市场调查	162
10.2.1	租赁市场调查的内容	162
10.2.2	租赁市场前景分析	163
10.2.3	竞争分析	164
10.3	房地产租赁居间	164
10.3.1	房地产租赁居间概述	164
10.3.2	房地产租赁居间业务操作的基本概念	164
10.3.3	房地产租赁居间业务操作流程	165
10.3.4	流程各步骤的处理方法	165
10.4	房地产租赁代理	172
10.4.1	房地产租赁代理的类型	172
10.4.2	房地产租赁代理项目与任务	173
10.4.3	代理的流程和处理方法	173
第 11 章	房地产抵押登记代理	176
11.1	房地产抵押概述	176
11.1.1	房地产抵押概念与特征	176
11.1.2	房地产抵押的一般规定	177
11.2	房地产抵押登记	178
11.2.1	房地产抵押登记概述	178
11.2.2	房地产抵押登记类型	178
11.3	房地产抵押登记代理	179
11.3.1	房地产抵押登记代理的程序	179
11.3.2	房地产抵押设定登记	180
11.3.3	房地产抵押变更登记	181
11.3.4	房地产抵押注销登记	182
11.4	房地产抵押登记代理实务	182
11.4.1	出让土地上的房地产的抵押登记代理	182
11.4.2	在建工程抵押登记代理	183
第 12 章	房地产产权登记代理	186
12.1	房地产产权概述	186
12.1.1	房地产产权的概念	186
12.1.2	房地产产权的基本特征	186
12.2	房地产产权的类型	187
12.2.1	房地产产权的划分	187

12.2.2 房地产权的类型	187
12.3 房地产权登记	189
12.3.1 房地产权登记概述	189
12.3.2 房地产权登记的法律依据	191
12.3.3 房地产权登记的基本分类	192
12.3.4 房地产权登记机构	193
12.4 房地产权登记代理	194
12.4.1 房地产权登记代理	194
12.4.2 房屋产权登记的一般程序	195
12.4.3 各类房地产权登记代理	196
12.5 房地产权登记代理实务	199
12.5.1 代理项目概述	199
12.5.2 代理的主要任务	199
12.5.3 代理的流程和处理方法	199
12.5.4 体会和建议	201
第13章 土地权属与土地登记代理	202
13.1 土地权属	202
13.1.1 土地权属的概念	202
13.1.2 土地权属的类型	202
13.2 土地产权登记	204
13.2.1 土地产权登记的概念	204
13.2.2 土地产权登记的类型	205
13.2.3 土地产权登记的作用	206
13.3 土地产权登记代理	207
13.3.1 土地产权登记代理	207
13.3.2 土地初始登记中的登记代理	207
13.3.3 土地设定登记中的登记代理	209
13.3.4 土地产权变更登记中的登记代理	214
13.3.5 名称、地址和土地用途变更登记中的登记代理	217
13.3.6 土地产权注销登记中的登记代理	219
13.4 土地产权登记代理实务	221
13.4.1 代理项目的概述	221
13.4.2 代理的主要任务	221
13.4.3 代理的流程和处理方法	221
13.4.4 土地登记代理工作建议	223
第14章 房地产经纪技巧	224
14.1 房地产经纪业务的开源	224
14.1.1 房地产经纪活动方式	224

14.1.2	房地产经纪收入	224
14.1.3	寻找潜在客户的技术	227
14.2	约见客户的技术	228
14.2.1	约见的准备工作	228
14.2.2	约见客户的内容	228
14.2.3	约见的方式	229
14.2.4	电话约见	230
14.2.5	接近客户的技巧	230
14.3	与客户面谈的技巧	231
14.3.1	开始面谈	231
14.3.2	提问与答辩的技巧	232
14.3.3	说服的技巧	232
14.3.4	结束面谈	233
14.4	异议处理技巧	233
14.5	促成交易并签约的技巧	234
14.5.1	促成交易的方法	234
14.5.2	促成交易的策略	235
第15章	房地产经纪风险防范	237
15.1	房地产经纪风险概述	237
15.1.1	风险的概念	237
15.1.2	风险的识别	237
15.2	房地产经纪风险的类型	238
15.2.1	信息欠缺引起的风险	238
15.2.2	操作不规范引起的风险	238
15.2.3	承诺不当引起的风险	239
15.2.4	房地产经纪人道德风险	240
15.2.5	客户道德风险	240
15.3	房地产经纪风险的防范	241
15.3.1	提高房地产经纪业务的风险识别能力	241
15.3.2	正确对待风险	242
15.3.3	风险的防范措施	243

第三部分 房地产经纪相关知识

第16章	房地产交易管理制度与政策	247
16.1	房地产交易管理概述	247
16.1.1	房地产交易管理中的基本制度	247
16.1.2	房地产交易管理机构及其职责	247

16.2 房地产转让	248
16.2.1 房地产转让的概述	248
16.2.2 房地产转让的条件	248
16.2.3 房地产转让的程序	249
16.2.4 房地产转让合同	249
16.2.5 以出让方式取得土地使用权的房地产转让	250
16.2.6 以划拨方式取得土地使用权的房地产转让	250
16.3 商品房销售管理	251
16.3.1 商品房预售的条件	251
16.3.2 商品房预售许可证	251
16.3.3 商品房预售合同登记备案	251
16.3.4 商品房销售	251
16.4 房屋租赁管理	254
16.4.1 房屋租赁的概念和分类	254
16.4.2 房屋租赁的政策	254
16.4.3 房屋租赁的条件	254
16.4.4 房屋租赁合同	255
16.4.5 房屋租赁合同登记备案	256
16.4.6 房屋租金	256
16.4.7 转租	256
16.4.8 房屋租赁中的违法行为以及处罚	257
16.5 房地产抵押管理	257
16.5.1 房地产作为抵押物的条件	257
16.5.2 房地产抵押的一般规定	258
16.5.3 抵押合同	259
16.5.4 抵押登记	260
16.5.5 抵押的效力	260
16.5.6 抵押权的实现	260
16.6 住房置业担保	261
16.6.1 住房置业担保的程序	261
16.6.2 保证合同和房屋抵押合同的内容	262
16.6.3 住房置业担保公司	262
第 17 章 房地产税收制度与政策	263
17.1 税收制度概述	263
17.1.1 税收的概念及特征	263
17.1.2 税收制度及构成要素	263
17.2 房地产税收种类	264
17.2.1 房产税	264

17.2.2	城镇土地使用税	265
17.2.3	耕地占用税	266
17.2.4	土地增值税	267
17.2.5	契税	270
17.2.6	相关税收	271
17.3	房地产交易有关税收计算	276
17.3.1	房地产销售税费	276
17.3.2	房地产租赁税费	279
17.3.3	房地产抵押税费	279
第 18 章	住房公积金制度与政策	281
18.1	住房公积金概述	281
18.1.1	住房公积金的性质和特点	281
18.1.2	住房公积金管理的基本原则	282
18.2	住房公积金归集、提取和使用	283
18.2.1	住房公积金归集	283
18.2.2	住房公积金的提取和使用	284
18.3	住房公积金利率、税收及会计核算	285
18.3.1	利率政策	285
18.3.2	税收政策	286
18.3.3	住房公积金财务管理	286
18.3.4	住房公积金会计核算	286
第 19 章	城市房屋拆迁管理	288
19.1	城市房屋拆迁概述	288
19.1.1	城市房屋拆迁的概念	288
19.1.2	城市房屋拆迁的特点	288
19.1.3	城市房屋拆迁的基本原则	289
19.1.4	城市房屋拆迁的相关人	290
19.2	城市房屋拆迁管理	291
19.2.1	城市房屋拆迁的行政管理部门	291
19.2.2	裁决机关	292
19.2.3	房屋拆迁许可制度	292
19.2.4	房屋拆迁委托合同	294
19.3	拆迁补偿与安置	295
19.3.1	房屋拆迁补偿的规定	295
19.3.2	房屋拆迁安置	297
19.3.3	房屋拆迁补偿安置协议	298
19.4	城市房屋拆迁纠纷的处理	299
19.4.1	城市房屋拆迁纠纷的概念和成因	299

19.4.2 城市房屋拆迁纠纷的主要问题	300
19.4.3 城市房屋拆迁纠纷的处理	300
第 20 章 房地产价格及其评估	301
20.1 房地产价格概述	301
20.1.1 房地产价格的概念	301
20.1.2 房地产价格的特征	301
20.1.3 房地产价格的类型	302
20.2 房地产价格的影响因素	302
20.2.1 房地产的自身(内在)因素	303
20.2.2 环境(外在)因素	303
20.3 房地产价格评估方法	305
20.3.1 房地产价格评估的概念	305
20.3.2 房地产价格评估的基本方法	305
20.3.3 比较法	305
20.3.4 成本法	308
20.3.5 收益法	311
20.3.6 其他房地产估价方法	313
第 21 章 金融与保险知识	314
21.1 房地产业与金融业的关系	314
21.1.1 房地产和房地产业资金运作的特点	314
21.1.2 房地产金融和房地产金融机构	314
21.1.3 房地产业与金融业的关系	315
21.2 房地产抵押贷款	316
21.2.1 房地产抵押贷款的基础知识	316
21.2.2 房地产抵押贷款的运作原理	317
21.2.3 房地产抵押贷款的主要品种	319
21.3 房地产信托	322
21.3.1 房地产信托基础知识	322
21.3.2 房地产信托的内容和设立	323
21.3.3 房地产信托业务的主要种类	323
21.4 房地产保险	324
21.4.1 房地产保险的概念	324
21.4.2 房地产保险的要素	325
21.4.3 房地产保险的主要险种	326
第 22 章 土地及房地产测绘知识	330
22.1 测绘概述	330
22.1.1 测绘技术及其分类	330
22.1.2 测绘工作的作用	330

22.1.3	地形图的基本知识	331
22.1.4	测量工作的内容与原则	336
22.2	地籍测量	338
22.2.1	地籍测量的概念	338
22.2.2	地籍测量的内容	339
22.3	房地产测绘	343
22.3.1	控制测量	343
22.3.2	测图前的准备工作	345
22.3.3	房地产界址点测量	346
22.3.4	房产图的测绘	346
22.3.5	房地产变更测量	347
第 23 章	建筑工程基本知识	348
23.1	建筑工程概述	348
23.1.1	基本建设工程与房屋建筑	348
23.1.2	房屋建筑的分类	348
23.1.3	房屋的等级	349
23.1.4	房屋建筑的基本组成及功能	350
23.1.5	影响房屋建筑构造的主要因素	351
23.1.6	建筑工业化模数	353
23.1.7	房屋建筑的基本程序	353
23.2	建筑识图	354
23.2.1	建筑工程施工图的分类和编排次序	354
23.2.2	建筑施工图的识读	355
23.2.3	结构施工图的识读	358
23.3	建筑工程造价	362
23.3.1	建筑工程造价及其特点	362
23.3.2	建筑工程造价的特点	364
23.3.3	建筑工程造价的职能	364
23.3.4	建筑工程造价的作用	365
23.3.5	建筑工程造价的计价特征	367
23.3.6	建筑工程造价相关概念	369
23.4	建筑工程招标投标	370
23.4.1	建筑工程招标范围	370
23.4.2	建筑工程招标投标的主要工作	370

第四部分 附 录

附录 A	法律法规和文件	379
------	---------------	-----