



高职高专“十一五”规划教材

房地产经纪

刘 薇 主编



FANGDICHAN JINGJI



化学工业出版社



高职高专“十一五”规划教材

房地产经纪

刘薇 主编 陈建敏 李成刚 徐微 副主编

FANGDICHAN JINGJI



化学工业出版社

· 北京 ·

本书是为适应高等职业教育改革和房地产经纪行业发展的需要而编写的。对房地产经纪的基本现状、基本理论、基本规律、主要的业务流程、运作技巧及其相关方面的知识进行了系统、全面、详尽的论述。具体内容包括房地产业与房地产经纪概论、房地产经纪机构、房地产经纪人员、房地产代理业务、房地产居间业务、房地产经纪其他业务、房地产经纪信息管理、房地产经纪合同管理、房地产经纪的抵押贷款活动、房地产经纪相关税收和国外及中国港台的房地产经纪。

本书的编写融入了最新房地产市场发展形势和最新国家政策法规介绍,突出了实际的可操作性。

本书适合作为高职高专、成人教育等房地产专业及房地产相关专业的教材,也可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产策划人员、房地产销售人员的必备读物,还可作为房地产经纪专业培训、资格考试参考用书,以及作为高等院校房地产专业、工程管理类或相关学科的课外阅读材料。

图书在版编目(CIP)数据

房地产经纪/刘薇主编. —北京:化学工业出版社,
2009.9
高职高专“十一五”规划教材
ISBN 978-7-122-05598-9

I. 房… II. 刘… III. 房地产业-经纪人-高等学校:
技术学校-教材 IV. F299.233

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 144304 号

责任编辑:李彦玲
责任校对:凌亚男

文字编辑:谢蓉蓉
装帧设计:张辉

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印 装:化学工业出版社印刷厂
787mm×1092mm 1/16 印张14¼ 字数406千字 2010年1月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:26.00元

版权所有 违者必究

前 言

中国的房地产业已经伴随着改革开放经历了30年的风雨历程。20世纪90年代以来,我国的房地产经纪业有了较为广阔的发展空间。房地产经纪活动不仅促进了房地产的交易、活跃了房地产市场、加速了房地产的流通,而且起到了推动房地产业发展的作用。

本书是为适应高等职业教育改革和房地产经纪行业发展的需要而编写的。主要包括房地产与房地产业、房地产经纪概述、房地产经纪机构、房地产经纪人员、房地产代理业务、房地产居间业务、房地产行纪及房地产经纪其他业务、房地产经纪的信息管理、房地产经纪合同管理、房地产经纪的抵押贷款活动、房地产经纪的相关法律制度、房地产经纪相关的税收、国外及中国港、台地区房地产经纪等。本书根据房地产市场发展现状,结合最新的房地产法律法规和房地产经纪实践活动成果,对房地产经纪的基本现状、基本理论、基本规律、主要的业务流程、运作技巧及其相关方面的知识进行系统、全面、详尽的论述,并着眼于与国际房地产经纪行业接轨,介绍了国内外的房地产经纪业务状况。

本书的编写融入了最新房地产市场发展形势和最新的国家政策法规介绍,突出理论的系统性、实际的可操作性、运作的规范性、内容的时代性,融作者十几年的教学、科研、实践经验为一体,对于现阶段比较薄弱的中国房地产经纪行业的发展具有指导、参考作用。

本书由刘薇主编,负责全书写作大纲的制定、策划和初稿的复核,陈建敏、李成刚、徐微任副主编,参与初稿的审阅。具体编写分工如下:第一章、第二章、第三章、第六章、第九章、第十一章由刘薇编写,陈建敏参与编写第一章、第六章、第七章、第十三章,李成刚参与编写第二章、第三章、第七章、第十二章,徐微参与编写第四章、第八章、第十章、第十二章,王令先参与编写第三章、第四章、第九章,崔发强参与编写第七章、第九章,于英慧参与编写第五章、第六章、第十一章,陈湘芹参与编写第三章、第十章,滑瑞参与编写第十一章、第十三章。最后全书由刘薇总纂、增删修改和定稿。

本书既能适应高等职业教育改革,满足教学需要,又能适应房地产经纪行业的发展,满足实际工作的需要。本书特别适合选作高职高专、成人教育等房地产专业及房地产相关专业的教材,也可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产策划人

员、房地产销售人员等的必备读物，还可作为房地产经纪专业培训、资格考试参考用书，以及作为高等院校房地产专业、工程管理类或相关学科的课外阅读材料。

在本书的编写过程中，查阅了大量的相关书籍和期刊，参考了国内许多学者同仁的著作和国家发布的最新规范，并列于书末，以便读者在使用本书的过程中进一步查阅，同时对各参考文献的作者表示衷心的感谢。

但由于时间、条件、所掌握资料和编者水平所限，书中缺点和错误在所难免，欢迎广大读者批评指正。

编 者
2009年8月

目 录

第一章 房地产与房地产业	1	五、房地产经纪业的功能定位	22
第一节 房地产	1	六、房地产经纪业的未来发展	23
一、房地产的含义	1	本章主要概念	24
二、房地产的分类	2	本章思考题	24
三、房地产的特点	4	第三章 房地产经纪机构	25
四、房地产的其他名称	5	第一节 房地产经纪机构的设立	25
第二节 房地产业	5	一、房地产经纪机构的含义	25
一、房地产业的含义	5	二、房地产经纪机构的基本类型	26
二、房地产业的特点	6	三、房地产经纪机构设立的条件	28
三、房地产业的行业细分	7	四、房地产经纪机构设立的程序	29
四、房地产业的基本架构	8	五、房地产经纪机构的权利和义务	30
五、房地产业的地位与作用	8	六、房地产经纪机构的注销	30
第三节 我国房地产业的形成和发展历程	9	第二节 房地产经纪机构的组织结构的设计	31
一、城市土地制度的改革	9	一、房地产经纪机构的组织形式	31
二、现行城市土地使用制度的基本框架	9	二、房地产经纪机构各部门的设置	33
三、城镇住房制度的改革	9	三、房地产经纪机构岗位设置的原则	33
四、现行城镇住房制度的基本框架	9	四、房地产经纪机构各岗位的设置	34
五、房地产业的发展历程	10	第三节 房地产经纪机构的经营模式	36
本章主要概念	11	一、房地产经纪机构经营模式的	36
本章思考题	12	二、房地产经纪机构经营模式的类型	36
第二章 房地产经纪概述	13	三、房地产经纪的经营模式选择	40
第一节 房地产中介服务	13	四、房地产经纪机构经营模式的现状与	
一、房地产中介服务的含义	13	发展	40
二、房地产中介服务的类型	13	实践训练	42
三、房地产中介服务的特点	14	本章主要概念	42
第二节 房地产经纪	14	本章思考题	42
一、经纪的产生	14	第四章 房地产经纪人员	43
二、经纪的含义	15	第一节 房地产经纪人员概述	43
三、房地产经纪的内涵	16	一、房地产经纪人员的含义与特点	43
四、房地产经纪的服务内容	16	二、房地产经纪人员的类型	44
五、房地产经纪的特点	17	三、房地产经纪人员的作用	46
六、房地产经纪活动的基本类型	18	第二节 房地产经纪人员的执业条件	47
第三节 房地产经纪业	19	一、房地产经纪人员的执业资格考试种类	47
一、房地产经纪业的发展历程	19	二、房地产经纪人员执业资格考试	47
二、发展房地产经纪业的必要性	20	三、房地产经纪人员执业资格注册	48
三、发展房地产经纪业的意义	21	四、房地产经纪人的权利与义务	50
四、房地产经纪业的行业性质	21	第三节 房地产经纪人员的职业素养	51

一、房地产经纪人员应具备的职业道德	51	第三节 房地产居间业务的门店选择	92
二、房地产经纪人员的公关礼仪与修养	53	一、门店选择的意义	92
三、房地产经纪人员的知识结构	55	二、门店选择的程序和因素	92
四、房地产经纪人员的心理素质	57	三、门店选址的原则	93
五、房地产经纪人员的职业能力	58	四、门店的布置	94
六、房地产经纪人员的职业技能	59	五、门店的经营管理	95
第四节 房地产经纪人员的执业技巧	61	第四节 房地产居间业务的房源管理	95
一、开发客户的技巧	61	一、房源的概念及属性	95
二、面谈的技巧	62	二、居间房源的重要性	97
三、促成交易的技巧	63	三、房源管理的内容	98
第五节 房地产经纪人员的报酬	64	四、房源的开拓	98
一、房地产经纪人员的佣金	64	五、房源的登记、核实	100
二、房地产经纪人员的差价	65	六、房源的管理与利用	101
三、获取佣金应注意的问题	66	第五节 房地产居间业务的客源管理	103
实践训练	67	一、客源的含义和特征	103
本章主要概念	67	二、客源和房源的关系	103
本章思考题	67	三、客源的管理内容	104
第五章 房地产代理业务	69	四、客源的管理原则	105
第一节 房地产代理业务概述	69	五、客源的开拓	106
一、房地产代理的内涵	69	六、客源的登记与分析	108
二、房地产代理的特征	69	七、客源的管理与利用	110
三、房地产代理业务的类型	70	第六节 房地产居间业务的促成	112
第二节 房地产代理业务的获得	71	一、影响房地产居间成交的因素	112
一、房地产代理业务的来源	71	二、客户接待技巧	115
二、房地产代理业务开拓的途径	72	三、房地产居间杀价的技巧	116
三、房地产代理合同的谈判与签订	73	四、异议处理技巧	116
第三节 房地产代理业务的流程	73	五、客户落订技巧	117
一、房地产代理的业务流程	73	六、提高推销技巧	118
二、房地产代理业务各阶段工作内容	73	七、保护自我利益的技巧	119
第四节 房地产代理业务的常见形式及内容	76	实践训练	119
一、房地产销售代理	76	本章主要概念	120
二、房地产租赁代理	81	本章思考题	120
三、房地产抵押代理	82	第七章 房地产行纪及房地产经纪的 其他业务	122
四、房地产置换代理	83	第一节 房地产行纪业务	122
五、房地产权属登记代理	84	一、行纪的由来	122
实践训练	85	二、房地产行纪的含义	123
本章主要概念	85	三、房地产行纪的特征	123
本章思考题	85	四、房地产行纪与其他业务的不同	124
第六章 房地产经纪的居间业务	86	第二节 房地产拍卖	125
第一节 房地产居间业务的概述	86	一、拍卖概述	125
一、房地产居间的含义	86	二、房地产拍卖的概念与特征	126
二、房地产居间活动的特点	86	三、房地产拍卖业务的主要来源	127
三、房地产居间活动的分类	87	四、房地产拍卖的程序	127
第二节 房地产居间业务的流程	88	第三节 房地产咨询	128
一、房地产居间业务的基本流程	88	一、房地产咨询的含义与特点	128
二、房地产居间业务操作中的基本要求	91		

二、房地产咨询的主要类型	129	实践训练	166
三、房地产咨询的基本程序	133	本章主要概念	166
第四节 房地产代办服务	133	本章思考题	166
一、房地产代办服务的含义	133	第十章 房地产经纪的抵押贷款活动	167
二、房地产代办服务的条件	134	第一节 房地产开发经营贷款活动概述	167
三、房地产权属登记备案代办	134	一、金融的概念	167
四、房地产抵押贷款手续代办	137	二、房地产金融的含义	167
实践训练	139	三、房地产开发经营的主要贷款活动	168
本章主要概念	140	第二节 房地产抵押贷款	170
本章思考题	140	一、房地产抵押的含义	170
第八章 房地产经纪的信息管理	141	二、房地产抵押物的要求	171
第一节 房地产经纪信息的重要性	141	三、房地产抵押贷款的偿还	172
一、房地产信息的概念	141	四、房地产抵押贷款的程序	172
二、房地产经纪信息的特点	141	五、房地产抵押贷款面临的风险	175
三、房地产经纪信息对房地产交易的 重要性	142	第三节 住房公积金	176
第二节 房地产经纪信息管理	143	一、住房公积金的概念	176
一、房地产经纪信息的获取途径	143	二、住房公积金的性质和特点	176
二、房地产经纪信息的内容	143	三、住房公积金的缴存与提取	177
三、房地产经纪信息的整理	144	四、个人住房公积金贷款	178
第三节 信息技术在房地产经纪中的应用	145	实践训练	181
一、信息技术的发展	145	本章主要概念	182
二、信息技术在房地产经纪中的应用	145	本章思考题	182
三、信息技术的发展对房地产经纪人的 要求	147	第十一章 房产经纪相关法律与基本 制度	183
本章主要概念	147	第一节 房地产法制建设概述	183
本章思考题	147	一、法的概述	183
第九章 房地产经纪合同管理	148	二、房地产法的概念及基本制度	185
第一节 房地产经纪合同	148	三、房地产法律体系	185
一、房地产经纪合同概述	148	第二节 房地产权益	186
二、房地产代理合同	149	一、物权	186
三、房地产居间合同	152	二、所有权	187
四、房地产行纪合同	154	三、土地使用权	188
第二节 房地产交易合同	156	四、房地产相邻权	188
一、房地产交易合同概述	156	五、房地产抵押权	189
二、房地产转让合同	156	六、建筑物区分所有权	190
三、房屋买卖合同	157	第三节 与房地产经纪相关的法律制度	191
四、房屋租赁合同	158	一、建设用地制度与政策	191
五、房地产抵押合同	159	二、房地产开发管理制度	192
第三节 房地产经纪合同的风险管理	160	三、房地产交易管理制度	195
一、合同风险管理概述	160	四、房地产权属登记制度	199
二、房地产经纪合同中的主要风险	161	五、房地产中介服务管理制度	203
三、房地产经纪合同中的风险防范	162	实践训练	206
第四节 房地产经纪合同的纠纷处理	163	本章主要概念	206
一、房地产经纪合同纠纷的类型	163	本章思考题	207
二、房地产经纪合同纠纷的防范对策	164	第十二章 房地产经纪相关的税收	208
三、房地产经纪合同纠纷的解决	164	第一节 税收管理概述	208

一、税收的含义	208	第三节 房地产经纪相关税收的优惠政策	217
二、税收的特点	208	一、契税优惠	217
三、税收的征管	208	二、营业税优惠	217
四、现行房地产经纪相关房地产税	209	三、关于廉租住房经济适用住房和住房	
第二节 房地产经纪相关税收	209	租赁有关税收政策	218
一、契税	209	实践训练	219
二、房产税	211	本章主要概念	219
三、印花税	213	本章思考题	219
四、营业税	214	参考文献	220
五、土地增值税	215		

第一章 房地产与房地产业

【学习目标】

1. 掌握房地产业的基本框架与特点、行业细分。
2. 熟悉房地产的特点，房地产业的含义、地位与作用。
3. 了解房地产的含义和分类、房地产业的发展历程。

第一节 房 地 产

一、房地产的含义

房地产 (real estate)，是房屋财产和土地财产的总称，具体指土地、附着于土地之上的建筑物及其地上定着物。

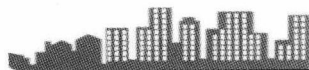
房地产的含义是本行业的重要理论基石，具有一定的复杂性。

土地是指陆地表面及其上下一定范围内的空间。土地是房地产的一种原始形态，也是房地产的一个重要资源和重要形式。房地产的本质属性源于土地，土地在整个房地产运作中起着举足轻重的作用。

建筑物是指人工建筑而成，由建筑材料、建筑构配件和建筑设备等组成的空间场所，包括房屋和构筑物两大类。其中，房屋是指能够遮风避雨，供人居住、生产、工作、娱乐、储藏物品、纪念或进行其他活动的空间场所。构筑物是指不直接在内进行生产和生活的建筑，如烟囱、水塔、水井、道路、桥梁等。其他地上定着物是指固定在土地或建筑物上，与土地、建筑物不能分离，或者虽然可以分离，但是分离不经济，或者分离后会破坏土地、建筑物的完整性、使用价值或功能，使土地、建筑物的价值明显受到损害的部分。例如，为了提高土地或建筑物的使用价值或功能，种植在地上的树木、花草，埋设在地下的管线、设施，在地上建造的庭院、花园、假山、围墙等。而在地上临时搭建的帐篷、戏台等则不属于房地产。地上定着物是理解房地产非常关键的一个概念，有利于区分什么是房地产，什么不是房地产。在现实中，其他地上定着物往往可视为土地或建筑物的构成或附属部分，所以，通常讲房地产包括土地和建筑物两大部分。

房地产是人类财产的一种类型，在物质形态上，房屋与土地密不可分；在经济形态上，房产价值与地产价值往往也不可分。例如，如果购买价格为 3800 元/平方米的住房，其中既包括房屋的价值，也包括土地的价格。这种房依地存、房地不可分的整体性，就合称为房地产。另一方面，房地产包括物质实体和依托于物质实体上的权益。房地产经济活动通常与产权相关，产权的获取、确认、转让、抵押、租赁等是房地产经济活动的主要内容。

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，也是最基本的生产要素。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，一般为在 60%~70%；在家庭财产中房地产也是最主要的部分。所以，房地产是人们所重视、珍惜、具体的财产形式，房地产业更是一个国家重要的产业之一。

二、房地产的分类

为了更全面认识房地产，根据不同的标准和依据，房地产常见的分类如下。

1. 按房地产用途分类

不同用途的房地产，具有不同的特性。根据房地产的使用性质，城市房屋可分为住宅、营业用房、生产用房、行政用房和其他专业房地产五类。具体分类如下。

(1) 住宅 就是专供家庭或个人居住的房地产，是人们从事一切社会、经济、文化活动的最基本的物质前提之一，是最重要的生活资料。它具有有用性、可靠性、安全性、易维修性，同时还具有良好的防水、保温隔热、采光和通风等性能，易于家具的布置，有足够的承重能力和抗风、抗震的能力等。人们首先要有安居的处所，然后才能正常地从事各项活动。我国的房地产市场以住宅为主体，在现代城市中，住宅一般占到城市房屋总量的一半左右，居住房地产是房地产经纪活动的主要经营对象。居住房地产一般可分为普通住宅、高档公寓和别墅。

(2) 营业用房 指商场、银行、邮电、旅馆、酒店以及其他经营性服务等第三产业所使用的房地产。

① 商业房地产。为了满足人们购物、逛街的需求而开发的房地产，包括百货大楼、购物中心、商业店铺、超级市场、批发市场等。

② 办公房地产。用来解决处理各种事务性工作使用的房地产，包括出租、出售的商务办公楼（写字楼）。

③ 酒店、餐饮类房地产。主要指为城市流动人口提供餐饮、住宿服务的房地产，包括饭店、酒店、酒吧、宾馆、旅店、招待所、度假村、美食城、餐馆、快餐店等用房。

④ 娱乐房地产。随着居民生活水平的提高，人们的业余生活越来越丰富多彩，娱乐房地产应运而生并蓬勃发展。一些房地产公司为了满足人们的消遣需要开发出许多游乐场、娱乐宫、康乐中心、俱乐部、夜总会等娱乐场所用房。

⑤ 文化房地产。为了丰富人们的业余生活，陶冶情操而开发的房地产。如电影城、电影院、剧场、文化馆、休闲中心等用房是通过市场方式获得的，就属于此类房地产。

⑥ 金融房地产。经济发展需要金融行业的支持，居民的日常生活也需要金融服务。为满足银行等金融机构开展业务需要而开发的房地产，包括银行、信托投资公司、保险公司等通过市场方式购买或租用的房产。

⑦ 体育房地产。为了人们开展各种体育活动而通过市场方式开发的房地产，包括体育馆、体育场、高尔夫球场等。政府提供的此类建筑物、构筑物等除外。

⑧ 特殊用途房地产。某些特殊用途的房地产也可以通过市场方式获得。如有的房地产开发公司开发墓地，用于出售，有的纪念馆通过购买或承租房产而创办，这类房地产通常将其归类为特殊用途房地产。

(3) 生产用房 主要是指供工业生产使用或直接为工业生产服务的房地产，包括厂房、仓库等。工业房地产按照用途，又可分为主要生产厂房、辅助生产厂房、动力用厂房、储存用房屋、运输用房屋、办公用房、其他（如水泵房、污水处理站等）。

(4) 行政用房 指党、政、军机关，工、青、妇团体、民主党派等的办公用房及其辅助用房。



(5) 其他专业房地产 指教育、科技、卫生等用房,以及外国驻华机构用房、宗教用房等。

2. 按建筑结构分类

建筑结构是指建筑物中承重构件组成的体系。一般分为钢结构、钢筋混凝土结构、砖混结构、砖木结构、其他结构。

(1) 钢结构房地产 这类房地产的主要承重构件均是用钢材制成的。建造成本高,多用于高层公共建筑和跨度大的工业建筑,如体育馆、影剧院、跨度大的工业厂房等。随着中国钢铁业和建筑业的发展,轻钢结构体系住宅技术及轻钢结构体系住宅产品将具有广阔的发展空间,而且已经成为房地产业近期发展的重点。

(2) 钢筋混凝土结构房地产 这类房地产的结构材料是钢筋混凝土,承重构件为梁、板、柱等。除剪力墙外,墙体主要起维护、分隔的作用。这种结构的房地产具有抗震性能好、整体性强、抗腐蚀能力强、经久耐用等优点,并且房间的开间相对较大、进深相对较长,空间分隔较自由。钢筋混凝土结构主要包括框架结构、框架剪力墙结构、剪力墙结构、筒体结构、框架筒体结构和筒中筒结构等。目前,多、高层住宅多采用这种结构。其缺点是工艺比较复杂,建筑造价较高。

(3) 砖混结构房地产 砖混结构是以小部分钢筋混凝土及大部分砖墙承重的结构。由于抗震的要求,砖混房地产一般在5~6层以下。它的最大优点是造价低,但抗震性能较差,开间和进深尺寸及层高都受到一定的限制。这类房地产正逐步被钢筋混凝土结构的房地产所替代。

(4) 砖木结构房地产 主要承重构件是砖和木材。其中,竖向承重构件的墙体和柱采用砖砌。水平承重构件的楼板、屋架采用木材。它主要用于高档别墅和层数较低的房屋。过去的民用房屋和简易房屋,多为此种结构,但现在很少使用。

(5) 其他结构 指凡不属于上述结构的房屋都归此类,如竹结构、砖拱结构、窑洞等。

3. 按建筑层数划分

根据房地产(建筑物)的层数或总高度,可将房地产分为低层建筑、多层建筑、高层建筑和超高层建筑四大类。

住宅房地产是按照建筑层数来划分的:1~3层为低层;4~6层为多层;7~9层为中层;10层以上为高层。

公共及综合房地产通常是按照建筑总高度来划分的:总高度超过24米的为高层(但不包括总高度超过24米的单层建筑)。房地产(建筑物)总高度超过100米的,不论是住宅还是公共建筑、综合性建筑,均称为超高层建筑。

4. 按房地产权属关系分类

(1) 国有房产 指归国家所有的房产,包括由政府接管、国家经租、收购、新建以及由国有单位用自筹资金建设或购买的房产。对其进一步划分,还可分为直管房、自管房和军产等。

(2) 集体所有房产 指城市集体所有制单位所有的房产,即集体所有制单位投资建造、购买的房产。

(3) 私有房产 指私人所有的房产,包括中国公民、外国公民以及中国公民投资的私营企业所投资建造、购买的房产。

(4) 联营企业房产 指不同所有制性质的单位之间共同组成新的法人型经济实体所投资建造、购买的房产。

(5) 股份制公司房产 指由股份制公司投资建造、购买的房产。



(6) 中国港、澳、台投资房产 指中国港、澳、台地区投资者以合资、合作或独资在中国内地举办的企业所投资建造、购买的房产。

(7) 涉外房产 指中外合资企业、中外合作企业和外资投资企业、外国政府、社会团体、国际性机构所投资建造或购买的房产等。

5. 按房地产的完损状况分类

根据建筑质量,可将房屋分为完好房、基本完好房、一般损坏房、严重损坏房、危险房屋五类。

(1) 完好房,指房屋的结构、装修和设备各部分完好无损,不需要修理或经一般小修就能具备正常使用功能的房屋。

(2) 基本完好房 指房屋的结构部位和构件基本完好,或虽有强度损坏,但已稳定并能保证使用安全;装修和设备部分已有轻度损坏,但不影响正常使用,经一般性维修能修复的房屋。

(3) 一般损坏房 指房屋结构有一般性损坏,部分构件有损坏或变形,以降低结构安全度,屋面局部漏雨,装修和设备部分有损坏、老化和残缺,不能正常使用,需要进行中修或局部大修、更换部件的房屋。

(4) 严重损坏房 指房屋年久失修,主要结构有明显损坏或变形,屋面严重漏雨,装修部分严重变形破损,设备残缺或严重损坏,已无法使用,须进行大修或改建的房屋。

(5) 危险房屋 指承重构件已属危险构件,结构丧失稳定和承载能力,随时有倒塌的可能,不能确保使用安全的房屋。

6. 房地产的其他分类

根据房地产是否首次交易,可将其分为增量房(一手房)和存量房(二手房)。根据房屋是否已建设完成,可分为期房和现房等多种分类方式。

三、房地产的特点

房地产和其他动产商品有明显的不同,主要体现在以下方面。

1. 位置的固定性

土地具有固定性,房屋定着于土地之上,不可移动。由于不可移动,每宗房地产的温度、湿度、日照、周边交通、周围环境、景观等,均有一定状态,从而形成了每宗房地产。房地产位置的固定性决定了其独有的自然地理位置和社会经济位置,使房地产的区位显得尤为重要。动产中的同一商品可以形成全国统一的市场售价,而房地产由于其位置的固定性,同样的建筑物在不同地方的售价差别特别大,它决定了没有两宗完全相同的房地产,也决定了房地产供给和需求的地方性和区域性,而且,房地产不存在统一的市场价格,它是一个地域性特征很强的市场。房地产的这种特性,要求在进行房地产交易时必须进行实地考察,不仅要了解房屋本身,还要了解其所处位置、周围环境等信息。

2. 用途的多样性

房地产可以用于商业、办公、居住、工业、公共绿化等多种用途,不同用途的房地产,建筑结构不同,建筑风格也不同。

3. 价值的巨大性

房地产开发建设需巨额投资,购买土地的价值就达百万、千万甚至上亿。而现代房地产开发方式以成片的综合开发为主,因此投资额、销售额都在亿元甚至几十亿、几百亿元以上,很多开发企业需要借助银行贷款保证生产。不仅房地产的生产投资巨大,房地产的消费也是价值巨大,普通双薪家庭要购买一套住宅,往往要积攒数年,甚至一辈子才能买



个房子,很多家庭在购买时也会选择住房抵押贷款。所以房地产的市场是和金融市场紧密联系的。

4. 开发的长期性

房地产产品的生产过程是一个复杂的过程,首先需要选址、决策、申请立项,再经过土地、规划、建设等部门的批准,还要经历拆迁、前期准备、规划设计、开发建设、销售等过程,最短要一年的时间,一些投资巨大、分期开发、结构复杂等项目甚至要经过两年、三年、五年的时间。这种特性也决定了房地产供给的滞后性,相对其他产品,房地产供给调节缓慢。

5. 投资的保值增值性

房地产具有保值增值性,引起房地产价格上升的原因主要有4个方面:①对房地产本身进行的投资改良,如装修改造、更新或添加设备、改进物业管理;②通货膨胀;③需求增加导致稀缺性增加,如经济发展和人口增长带动对房地产的需求增加,而土地本身是稀缺资源,尤其城市土地的有限性,导致地价上涨最终引起房价上涨;④外部经济或相互影响,如交通条件或周围环境的改善。其中,对房地产本身进行投资改良所引起的房地产价格上升,不是房地产的自然增值;通货膨胀所引起的房地产价格上升,不是真正的房地产增值,而是房地产保值;需求增加导致稀缺性增加和外部经济或相互影响所引起的房地产价格上升,是真正的房地产自然增值。

6. 寿命的长久性

一般情况下,土地具有永存而不能毁灭的特性,且建筑物寿命也比较长久,不同的结构平均寿命不同,通常都在数十年,甚至有很多百年建筑,远比一般商品使用时间长。房地产寿命的长久性,使得其使用权和所有权经常出现分离。

除了上述特点,房地产还有易受限制性、变现难、相互影响性、易产生投机等特性。

四、房地产的其他名称

房地产的其他名称有:不动产、物业、地产等。在英语中,房地产的名称为 real estate 和 real property。不动产,是和动产相对应的民法中的财产划分,土地、房屋财产等因其不可移动,称为不动产。物业主要指单元性的房地产。在我国香港地区,通常使用“物业”这个词,其实质就是房地产,仅叫法不同而已。另外值得指出的是,香港通常还把房地产称为地产,其地产、物业、楼宇、房地产等用语经常混用。习惯上,称一个行业为房地产行业,生产过程称为房地产开发,建成后的在使用阶段的房地产(如某个酒店、花园小区)则称为物业。

第二节 房地产业

一、房地产业的含义

1. 房地产业的含义

房地产业是从事房地产有关的投资、开发建设、经营、管理、服务的行业,是一个集多种经济活动为一体的产业,属于第三产业,是现代国民经济中的一个重要行业。具体房地产业包括土地开发、房屋建设、土地使用权的有偿划拨、转让、房屋所有权的买卖、租赁、房地产的抵押、房地产咨询、房地产估价、房地产经纪、物业管理以及房地产的调控和管理。房地产业的基本职能是组织房地产开发,为房地产流通和消费提供服务性劳动。房地产业是不同于建筑业的一个独立行业,国家统计局把房地产业列为第三产业第二层次的服务部门。



2. 与建筑业的关系

建筑业是房屋和其他构筑物的建造、改造和设备安装工作的物质生产部门，属于第二产业，而房地产业则包括了物质生产、流通和服务三个环节，属于第三产业。在现代社会，房地产业和建筑业具有兼容性，但不能因此否定它们各自具有的质的规定性。

二、房地产业的特点

房地产产品的独特性，决定了房地产业的行业特点。房地产业具有基础性、先导性、产业关联性、周期性、风险性、受政策影响大等特点。

1. 基础性

一个城市的兴起，首先由房地产开发企业进行工厂的开发、家属区的建设、医院、邮电、商场、道路等的配套生产，然后才是更多的工业企业、服务企业等融入城市，推动城市的发展。人们来到一个城市首先映入眼帘的是城市规划、建筑物的风格。房地产的开发是人们满足基本需求“住”的需求，是保证生产、生活的基本物质基础，也是提高生活质量的有效途径。房地产业是国民经济的基础性产业。房地产业的发展与国民经济的发展紧密相关，在世界上许多经济发达国家，房地产业已成为经济繁荣的基本支撑点。

2. 先导性

房地产业在很多国家是支柱产业，也是带动性很强的龙头产业。第二次世界大战后，许多国家和城市需要在战争废墟上重建，因此国家给予了房地产开发许多优惠政策，鼓励其先发展，然后拉动经济复苏。房地产的发展往往比国民经济的发展周期早半拍，因此，房地产被称为国民经济的晴雨表，也体现了它的先导性。当然，如果一个国家出现经济危机，房地产业首当其冲、早半拍先下滑，房地产价格下跌、房地产业萎缩早于经济的衰退。房地产业的波动步伐会稍领先于 GDP 的波动，这说明房地产业在国民经济中具有一定的先导性。

3. 关联性

房地产业是横跨生产、流通和消费领域的产业部门，在生产开发阶段，房地产的活跃，带动如钢铁、水泥、木材、玻璃、塑料、家电等产业。据统计，我国每年钢材的 25%、水泥的 70%、木材的 40%、玻璃的 70% 和塑料制品的 25% 都用于房地产开发建设中。因此，房地产业的发展能促进这些产业的发展，其比例达到 1:1.17。在流通领域，带动税收、抵押、拍卖、典当、商业行业的发展。房地产业的发展也能促使一些新行业的产生，如物业管理、房地产评估、房地产中介等。在消费领域，更能带动家用电器、纺织、家具，以及旅游、园林、运输业、娱乐、银行、商场等其他服务业的发展。总的来说，房地产业具有很强的产业关联性，对国民经济的贡献率很高。

4. 周期性

房地产业是进行房地产的开发和经营的基础建设行业，属于固定资产投资的范畴，受国家宏观经济发展的影响非常大，因此，同国民经济的发展具有周期性一样，房地产业的发展也具有周期性，有波峰时期也有波谷时期。我国的房地产发展周期往往也是国家宏观调控的周期。

5. 风险性

房地产开发活动的过程，首先是项目的申请、市场的调研、政府的批准、开发商的启动资金筹措，以及购置土地、进行征地补偿、拆迁补偿，然后是前期准备，即勘察、设计、施工单位的选择，接着是工程建设，进行投资、进度、质量的控制，同时进行商品房



预售、销售,以及房屋的交付、产权登记、物业管理等多项复杂的环节。与其他一般行业相比,它是一个高投资、高风险的行业。房地产赚钱时以百万、千万甚至亿元计,但其在开发中周期长、环节多、投资数量巨大、变现性差,如果出现市场价格波动、市场需求变化大、政府政策变动,都有可能功亏一篑,所以房地产业回报率虽然较高,但确定性较差,是一个高风险的行业。

和房地产开发相比,房地产经纪行业一般只赚取佣金,提供服务,其收益小,风险相对也小。

6. 受政策的影响性

政府为调控房地产市场出台了很多政策,如土地供给政策、住房改革政策、金融政策、财政税收政策等,这些政策的推出,必然影响房地产投资活动。政府政策对房地产业发展影响主要通过以下方面来体现:其一,政府对土地资源的开发和使用计划直接影响到土地的供应,从而影响到房地产业的开发状况;其二,政府的各项税费会影响到房地产的价格,从而影响到房地产的销售状况;其三,政府对房地产交易所采取的政策会影响到房地产的流通状况。

三、房地产业的行业细分

房地产业涉及面很广,它可以细分为多个更小的行业。房地产业可分为房地产投资开发业和房地产服务业,如图 1-1 所示。

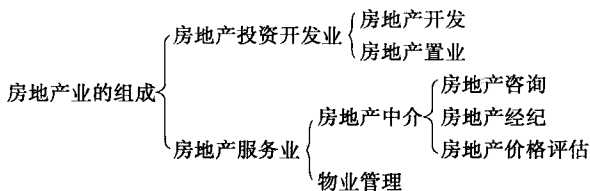


图 1-1 房地产业的行业细分

1. 房地产投资开发

房地产投资开发是指在依法取得国有土地使用权的土地上投资进行基础设施、房屋建设的行为。房地产投资开发需要土地、建筑材料、城市基础设施、公共配套设施、劳动力、资金和专业人员的经验等诸多投入。开发不仅是建造新房屋,而且还包括把土地(生地、毛地)开发为建设熟地、旧房屋进行装修改造、在建工程的后续开发等一些行为。

房地产投资开发除了取得土地、建造房屋,然后预售或出售新建的房屋这种方式,还包括置业投资。房地产置业投资指购买房屋后出租,购买房屋后出租一段时间再转让;或者购买房地产后等待一段时间再转让的行为。置业投资者不需要投入原材料建设,直接购买已建设完成的物业。

2. 房地产服务业

房地产服务业又分成两部分,一部分为房地产中介业,另一部分为物业管理。

房地产中介又分为房地产咨询、房地产价格评估、房地产经纪等,其活动范围主要在流通领域。

当房地产开发完成,销售结束后,业主入住,房地产进入消费领域。对房屋及其附属设施设备、相关场地进行的维护与维修,清洁、绿化、维护小区内公共秩序等活动为物业管理活动。

由房地产业的行业细分可以看出房地产经纪属于房地产中介范畴,而房地产中介又是



● 房地产业的一个重要组成部分。

四、房地产业的基本架构

房地产业作为国民经济的一个独立行业，其运行全过程由三个环节组成：生产环节、流通环节和消费环节。

1. 生产环节

生产环节是指房地产开发者通过对土地投入劳动和资本进行的土地开发活动。具体业务有土地的开发、房屋的开发、房地产的综合开发。综合开发是一种社会化大生产的城市建设新型模式，实行统一规划、合理布局、综合开发、配套建设，是当前主要的开发形式，也给了房地产经纪人员进行销售代理等房地产经纪活动的机会。

2. 流通环节

流通环节是指房地产产品进入市场，进行交易活动，实现其价值和使用价值的过程。房地产市场活动主要有土地的出让、转让，房屋的买卖、租赁和房地产信托、抵押、典当、拍卖等流通方式。

参与房地产流通环节的主体有房地产开发企业，主要进行房地产经营管理；也有政府相关部门，主要运用行政、法律的、经济的各种手段，对房地产的全部交易活动进行组织、协调、控制和监督；另一主体是房地产的需求主体，他们购置、投资、租赁房地产；还有房地产经纪人，他们更是活跃在流通领域的桥梁，主要是促成交易的达成。

3. 消费环节

房地产经过流通环节的交易活动，进入消费者的消费环节，这一环节主要进行房地产产权产籍登记管理、物业管理等相关活动。

一般房地产经纪人协助业主办理产权产籍，了解物业管理以便促成交易。

五、房地产业的地位与作用

在我国，房地产业已成为一个独立的重要的产业，随着经济的发展，房地产业在国民经济中的地位越来越重要。

1. 房地产业的地位

房地产是国民经济发展的一个基本的生产要素，房地产业是发展国民经济和改善人民生活的基础产业之一。随着房地产业创造的产值在国民生产总值中所占比重的增长，房地产经营收入日益成为政府财政收入的重要组成部分，并且房地产业关联度高，带动力强，人们一直理所当然地把房地产业作为国民经济的重要支柱产业。2003年，《国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知》[国发（2003）18号文]，首次明确房地产已经成为国民经济的支柱产业。

2. 房地产业的作用

房地产业的适度发展可以为国民经济的发展提供重要的物质条件，可以改善人们的居住和生活条件。通过综合开发，可以改善投资环境，有利于城市规划的实施，为城市建设开辟重要的积累资金渠道，促进城市化进程。由于房地产的产业关联性，可以带动相关产业，如建筑、建材、化工、轻工、电器等工业的发展，不仅可以扩大就业，而且有利于产业结构的合理调整，深化住房制度的改革，调整消费结构。当然，房地产业的不良发展会对国民经济产生阻碍和破坏作用。温家宝总理指出：“房地产业是国民经济的重要支柱产业，对于拉动钢铁、建材及家电家居用品等产业发展举足轻重，对金融业稳定和发展至关重要，对于推动居民消费结构升级、改善民生具有重要作用。”