

新房地产 经纪人

THE HANDBOOK FOR
NEW
ESTATE MIDDLEMAN

必读全书

新 头脑带来新经济 新规则 新权贵
“钱”景无限的必备全书

汗牛◎策划

陈企华 / 主编

中国纺织出版社

新房地产经纪人必读全书

汗 牛 策划

陈企华 主编



中国纺织出版社

内 容 提 要

房地产经纪是一个年轻的行业,其从业人员急需与此相关的业务知识。本书系统地介绍了房地产经纪人应该具备的知识和素质,经纪业务及其技巧,房地产咨询、代理、估价、税费,房地产经纪人的管理,与房地产经纪有关的法规等,具有较强的实用性,是房地产经纪人的必备读物。

图书在版编目(CIP)数据

新房地产经纪人必读全书/陈企华主编. 北京:中国纺织出版社,2004.1

(中国特色营销思想库)

ISBN 7-5064-2819-9/F·0403

I. 新... II. 陈... 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 106321 号

责任编辑:李秀英 高 剑 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

电话:010-64160816 传真:010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京市通州运河印刷厂印刷 各地新华书店经销

2004 年 1 月第一版第一次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:14

字数:250 千字 印数:1—6000 定价:26.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

目 录

第一章 房地产和房地产经纪

一、房地产概述	2
1. 房地产概念/ (2)	
2. 房地产特点/ (2)	
3. 房地产分类/ (4)	
二、房地产经纪概述	5
1. 房地产经纪概念/ (5)	
2. 房地产经纪服务的内容/ (6)	
三、我国房地产业的现状及发展前景	8
1. 我国房地产业的现状/ (8)	
2. 我国房地产业的发展前景/ (15)	
3. 我国房地产业的发展思路/ (17)	
四、我国房地产经纪业的现状及前景展望	21
1. 我国房地产经纪业的现状/ (21)	
2. 我国房地产经纪业的发展趋势/ (23)	

第二章 房地产经纪入

一、房地产经纪人的概念和特点	32
----------------------	----

1. 房地产经纪人的概念/ (32)	
2. 房地产经纪人的特点/ (32)	
二、房地产经纪人的类型	34
1. 按组织形式划分/ (34)	
2. 按经纪活动内容划分/ (35)	
3. 按获得报酬方式划分/ (35)	
4. 按从业人员的资历划分/ (36)	
5. 按营业服务领域划分/ (36)	
6. 我国房地产经纪人的分类/ (38)	
三、房地产经纪人的作用	39
1. 沟通买卖双方/ (40)	
2. 敦促交易成功/ (41)	
3. 提供专业化服务/ (41)	
4. 规范房地产交易市场/ (42)	
四、房地产经纪人的权利和义务	42
1. 房地产经纪人的权利/ (42)	
2. 房地产经纪人的义务/ (44)	
五、房地产经纪人的经纪服务方式	46
1. 房地产政策咨询/ (46)	
2. 房地产信息中介服务/ (48)	
3. 房地产代办服务/ (50)	
4. 全方位投资代理服务/ (50)	

5. 房地产整合营销服务/ (51)

六、房地产经纪人的报酬 52

1. 佣金/ (52)

2. 差价/ (56)

3. 获取佣金应注意的问题/ (56)

第三章 房地产经纪人员应具备的素质与能力

一、职业道德 60

1. 诚实信用/ (60)

2. 爱岗敬业/ (62)

3. 遵纪守法/ (62)

4. 规范服务/ (62)

5. 团结协作/ (63)

6. 保障客户利益/ (64)

7. 严守机密/ (64)

二、公关礼仪与形象 65

1. 仪表/ (65)

2. 衣饰/ (66)

3. 姿势仪态/ (68)

4. 言谈举止/ (69)

三、知识结构 76

1. 专业知识/ (77)

2. 基础知识/ (83)
3. 法律知识/ (84)
4. 辅助知识/ (85)
5. 其他必备知识/ (86)

四、经营意识 88

1. 信息意识/ (88)
2. 服务意识/ (89)
3. 品牌意识/ (90)

五、执业能力 91

1. 公关能力/ (91)
2. 调研能力/ (94)
3. 洞察力/ (94)
4. 心理承受能力/ (96)
5. 创新能力/ (97)
6. 组织协调能力/ (98)

第四章 房地产经纪人经纪业务技巧

一、开发客户技巧 100

1. 寻找潜在客户的途径/ (100)
2. 寻找潜在客户的技巧/ (103)
3. 建立准客户档案/ (106)

二、约见客户技巧 107

1. 约见前的准备/ (108)
2. 约见客户的内容/ (110)
3. 约见客户的方式/ (111)
4. 电话约见客户的策略/ (113)
5. 约见客户注意事项/ (116)
6. 接近客户/ (119)

三、与客户面谈技巧 121

1. 面谈的原则/ (121)
2. 面谈的方法/ (123)
3. 面谈的技巧/ (125)
4. 异议处理技巧/ (135)

四、促成交易技巧 143

1. 促成交易的条件/ (144)
2. 促成交易的方法/ (146)
3. 促成交易的策略/ (148)

第五章 房地产咨询业务

一、房地产咨询概述 154

1. 房地产咨询的概念/ (154)
2. 房地产咨询的特点/ (154)
3. 房地产咨询的作用/ (156)
4. 我国房地产咨询业现状及展望/ (157)

二、房地产投资咨询 159

1. 房地产投资概述/ (159)
2. 房地产开发项目的可行性研究/ (162)

三、房地产信息咨询 166

1. 房地产信息的收集/ (166)
2. 房地产信息的作用/ (167)
3. 房地产信息的特征/ (169)

四、房地产融资咨询 171

1. 房地产融资的概念/ (171)
2. 银行信贷融资/ (172)
3. 银行按揭/ (176)
4. 房地产抵押贷款/ (182)
5. 房地产纠纷及处理咨询/ (190)

第六章 房地产代理业务

一、代理概述 198

1. 代理概念/ (198)
2. 代理特征/ (198)
3. 代理的种类/ (200)
4. 无权代理/ (201)
5. 代理关系的终止/ (202)

二、房地产转让代理业务 203

1. 房地产转让概念/ (203)
2. 房地产转让分类/ (204)
3. 房地产转让条件/ (205)
4. 房地产转让程序/ (208)
5. 房地产转让合同/ (209)
6. 商品房销售代理/ (210)
7. 商品房预售代理/ (214)
8. 商品房购销合同的主要内容/ (217)

三、房屋租赁代理 219

1. 房屋租赁概念及分类/ (219)
2. 禁止房屋租赁条件/ (220)
3. 房屋租赁合同/ (220)
4. 房屋租赁合同终止/ (224)
5. 房屋租赁登记/ (224)
6. 房屋租赁代理特点及种类/ (226)
7. 房屋租赁代理运作程序/ (229)

四、房地产抵押代理 230

1. 房地产抵押的概念/ (230)
2. 房地产抵押法律特征/ (231)
3. 作为抵押物的条件/ (232)
4. 房地产抵押的一般规定/ (233)
5. 房地产抵押合同的概念及内容/ (235)
6. 房地产抵押登记/ (236)

- 7. 房地产抵押效力/ (238)
- 8. 抵押权的实现方式/ (239)
- 9. 房地产抵押的受偿方式/ (240)

五、房地产营销代理 241

- 1. 房地产营销的概念及特征/ (241)
- 2. 房地产营销价格策略/ (243)
- 3. 房地产营销宣传策略/ (248)
- 4. 房地产营销广告策略/ (252)

六、房地产权属登记代理 258

- 1. 房地产产权的概念/ (258)
- 2. 房地产权属登记种类/ (259)
- 3. 房地产权属登记职能/ (262)
- 4. 申请房地产权属登记条件/ (263)
- 5. 办理房地产权属登记的部门和期限/ (263)
- 6. 房地产权属登记的程序/ (264)
- 7. 几种特殊情况下的权属登记/ (268)

第七章 房地产估价

一、房地产价格的特征及形式 272

- 1. 房地产价格的特征/ (272)
- 2. 房地产价格的形式/ (273)

二、房地产的价格构成与估价原则 277

1. 房地产价格构成/ (277)

2. 房地产估价原则/ (279)

三、影响房地产价格的因素 286

1. 内部影响因素/ (286)

2. 外部影响因素/ (288)

四、房地产估价的基本程序 295

1. 明确估价基本事项/ (296)

2. 拟定估价作业方案/ (298)

3. 搜集估价所需资料/ (298)

4. 实地勘察估价对象/ (299)

5. 选择估价方法计算/ (300)

6. 确定估价结果/ (301)

7. 撰写估价报告/ (302)

8. 估价资料归档/ (306)

五、房地产估价的基本方法 306

1. 市场比较法/ (306)

2. 成本估价法/ (320)

3. 收益法/ (329)

第八章 房地产税费

一、房地产经营的主要税种 336

1. 房产税/ (336)

2. 城镇土地使用税/ (338)

3. 耕地占用税/ (341)

4. 土地增值税/ (343)

5. 契税/ (348)

二、房地产经营的相关税种 350

1. 企业所得税/ (350)

2. 城市建设维护税/ (353)

3. 外商投资企业和外国企业所得税/ (355)

4. 印花税/ (357)

5. 营业税/ (358)

6. 城市房地产税/ (360)

第九章 房地产经纪人管理

一、房地产经纪人管理概述 364

1. 房地产经纪人管理的内容/ (364)

2. 房地产经纪人管理的原则/ (365)

3. 房地产经纪人管理的手段/ (368)

4. 房地产经纪管理的形式/ (370)

二、房地产经纪人的资格管理 371

1. 个人房地产经纪人的资格管理/ (371)

2. 对房地产经纪法人机构的管理/ (375)

3. 其他房地产经纪人管理制度/ (378)

4. 房地产经纪人违章违法的法律责任/ (379)	
三、房地产经纪业管理现状及策略	380
1. 房地产经纪业管理的现状/ (380)	
2. 房地产经纪人管理存在的问题/ (383)	
3. 房地产经纪业的管理策略/ (385)	
附：相关法规	(389)
中华人民共和国城市房地产管理法/ (389)	
城市房屋权属登记管理办法/ (404)	
城市房屋租赁管理办法/ (414)	
人事部、建设部关于印发《房地产经纪人员职业资格 规定》和《房地产经纪人执业资格制度暂行考试 实施办法》的通知/ (422)	
房地产经纪人员职业资格制度暂行规定/ (423)	
房地产经纪人执业资格考试实施办法/ (431)	
参考文献	(434)

第一章

房地产和房地产经纪

本章提要

- ◆ 房地产概述
 - ◆ 房地产经纪概述
 - ◆ 我国房地产业的现状及发展前景
 - ◆ 我国房地产经纪业的现状及前景展望
-
-

一、房地产概述

1. 房地产概念

房地产是房产和地产的合称，是房屋、土地和附着于其上的各种权益（权利）的总和。房产指房屋等建筑物和构筑物，地产指供开发、使用、经营的土地。

房地产在我国是一个新兴的行业，发展势头异常迅猛，市场前景十分广阔。随着我国加入世界贸易组织和北京申奥的成功，我国房地产业得到很大地推动，发展势头十分猛烈。

在市场经济中，房地产成为一种商品，成为人们投资置业的主要目标。因此，房地产成为国民经济最重要的产业之一。

2. 房地产特点

（1）房产和地产不可分割

通常，房地两者是不能分割、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，并与仲裁机构联系

甚多。

(2) 实体财产和财产权利有机结合

房地产投资开发周期长、投资大，一般都具有很大的价值。房地产不仅是一定空间范围内可见的、有形的实体，在法律意义上，还存在着与房地产实体相关的各种经济关系以及由此形成的各种权利和义务。它的核心权利是房屋的所有权和土地使用权。

(3) 房地产是不动产

土地的不可移动，决定了建筑在土地上建筑物的地理位置的固定而不可变。因此，房地产交易不能像其他商品那样从一个地方运输到另一个地方，它具有很强的地域性。

(4) 非标准化

房地产不像其他商品那样在外观、质量、价格方面具有可比性。

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、朝向也不相同。这样，相邻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，它们的功能、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。