

HZ BOOKS  
华章教育

高职高专房地产类专业实用教材  
“十二五”江苏省高等学校重点教材  
全国高职高专房地产业务技能大赛配套教材  
全国房地产行业从业人员技能培训配套教材



第2版

# 房地产 经纪实务

陈林杰 编著

配套房地产综合实训及竞赛软件、实训教材  
免费提供立体化教辅资源



机械工业出版社  
China Machine Press

高职高专房地产类专业实用教材  
“十二五”江苏省高等学校重点教材  
全国高职高专房地产业务技能大赛配套教材  
全国房地产行业从业人员技能培训配套教材



第2版

# 房地产 经纪实务

陈林杰 编著



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

房地产经纪实务 / 陈林杰编著. — 2 版. — 北京: 机械工业出版社, 2014.10  
(高职高专房地产类专业实用教材)

ISBN 978-7-111-48117-1

I. 房… II. 陈… III. 房地产业 - 经纪人 - 高等职业教育 - 教材 IV. F293.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 223612 号

本书根据最新房地产行业动态和最新房地产经纪知识, 紧扣房地产职业标准和企业实践, 以房地产经纪业务的工作过程为主线, 系统设计了房地产经纪门店开设、房源开拓、房屋供给信息录入与发布、客源开拓、交易配对与撮合成交、签订成交合同、税费结算与售(租)后服务等业务环节, 每个环节由学习目标、技能要求、相关案例、经验及图表等组成。全书融合了房地产经纪人考试大纲的四部分内容: 房地产经纪概论、房地产经纪实务、房地产基本制度与政策、房地产经纪相关知识, 对房地产经纪的基本理论、基本规律、经纪业务流程及其相关知识进行了系统、全面、详尽的论述。同时, 本书在理论知识学习的基础上, 还设计了房地产经纪综合实训和业务技能竞赛内容, 重点突出了房地产经纪业务操作策略、操作流程以及操作技巧, 趣味性、可学性和可用性强。

本书不仅可作为房地产类专业及相关专业的实用教材, 也可作为房地产企业、经纪公司岗位培训、职业资格证书考试用书, 还是从业人员必备的工具型实践参考图书和职业提升的实用读本。

## 房地产经纪实务

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 程 琨

印 刷: 冀城市京瑞印刷有限公司

版 次: 2014 年 10 月第 2 版第 1 次印刷

开 本: 170mm×242mm 1/16

印 张: 20.75

书 号: ISBN 978-7-111-48117-1

定 价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

本书是房地产经营与估价专业核心课程教材，是培养房地产专业四大核心能力（房地产开发与经营、房地产营销与策划、房地产经纪实务、房地产估价）之一“房地产经纪实务能力”的专用教材。本书自2011年首次出版以来，得到了很多同行和读者的肯定与喜爱，本次再版对第1版的内容做了部分调整，但整体篇幅字数没有增加，主要变化如下。

删减的内容：①删减与房地产职业标准关联度不大的知识；②删除过时的技术；③删除过时的业务流程；④删除过时的案例与习题等。

增加的内容：①增加与房地产职业标准关联度大的知识；②增加行业企业发展的新知识、新技术、新工艺、新方法以及新文化，深度对接职业标准和岗位要求，推动产业文化和优秀企业文化进教材；③增加房地产经纪综合实训，进一步丰富实践教学内容，成为房地产经纪综合实训软件的配套教材；④增加房地产经纪业务技能竞赛，进一步丰富教学的趣味性，成为房地产经纪业务技能竞赛的配套教材。

本书继续保留已经形成的特色和成效：①采用“基于房地产经纪业务的工作过程”设计教学内容，每个环节由学习目标、技能要求、相关案例、经验及图表等组成。②理论与岗位实践相结合。既考虑基本理论知识和基本技能的学习，同时也强调学生可持续发展的技术素质需求，并结合房地产岗位技能证书要求，注重学生实践能力培养。③吸收最新教研成果和房地产行业最新科技知识。适应多样化的教学需要，体现学生素质教育和创新能力的培养。④注重实务，反映岗位核心能力。体现工学结合、学做合一。⑤资源丰富、方便教学。为教师提供的教学资源库包括项目、案例、习题库、模拟试卷、教学课件等。

限于编者的能力和水平，教材中的缺点和错误在所难免，敬请各位同行、专家和广大读者批评指正，以使教材日臻完善。

特别要强调的是，国内各高校任“房地产经纪实务”课程教学的同行给了我无数的启迪和帮助，在此表示由衷的感谢！同时，本书也引用了网上一些相关资料，有可能会疏漏备注，在此表示歉意并致以由衷的谢意。此外，还要感谢中国建筑学会建筑经济分会领导的大力支持，以及机械工业出版社华章公司的大力支持。

主要参与编写的院校与教师如下：

南京工业职业技术学院 陈林杰、梁慷、樊群、王兴吉、丁以喜

重庆房地产职业学院 周正辉、赵本宇、李本里、费文美

四川建筑职业技术学院 李涛、牛东霞、向小玲、裴玮、易忠诚

湖南交通职业技术学院 曾健如、王安华、夏睿、左根林、朱小艳、舒菁英、  
雷云梅

杭州科技职业技术学院 田明刚、刘永胜、黄健德、吕正辉

重庆建筑工程职业学院 李科成、康媛媛、全利

重庆工商职业学院 冯力、李娇、刘波

山东城市建设职业学院 王园园、吴莉莉、吴涛

福建船政交通职业学院 李海燕、周莉、任颖卿

包头职业技术学院 王晓辉、高为民、靳晶晶

江苏食品药品职业技术学院 罗冲、郑洪成、朱晓庆

重庆能源职业学院 许欢欢

扬州职业大学 蒋丽、易飞

江苏城乡建设职业学院 蒋英、裴国忠

江苏建筑职业技术学院 于永建

无锡城市职业技术学院 蔡倩、郭晟

南通职业大学 王志磊

徐州工业职业技术学院 戎晓红

苏州工业园区服务外包职业学院 刘雅婧、刘春

连云港职业技术学院 全彩霞

宁夏建设职业技术学院 王永洁

乐山职业技术学院 武会玲

乌海职业技术学院 薛文婷

大连职业技术学院 栗建

大连海洋大学应用技术学院 佟世炜

义乌工商职业技术学院 陈小平、徐燕君

北海职业学院 黄国全

河北政法职业学院 武小欣

陕西工业职业技术学院 田颖

陕西工商职业学院 王明霞

安徽财贸职业学院 何衡

山西省财贸职业技术学院 闫晶

厦门南洋职业学院 谭心燕

湖北科技职业学院 袁伟伟

贵州省电子工业学校 何兴军

编者联系邮箱: 1927526399@qq.com

全国房地产经营与估价专业委员会 QQ 群: 282379766

编者

2014年6月于南京

# 教学建议

## 一、学时安排

房地产经纪业务	章	内容	理论学时	实践学时	备注
第一篇 房地产经纪基础知识	1	房地产经纪与房地产经纪行业	2	2	熟悉
	2	房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系	2	2	掌握
第二篇 房地产经纪业务处理	3	房地产交易流程与经纪业务概况	2	2	掌握
	4	房地产居间业务	4	8	掌握
	5	房地产代理业务	2	2	熟悉
	6	房地产经纪拍卖业务与代办咨询服务	2	2	掌握
	7	房地产税费	4	4	掌握
	8	房地产经纪企业管理	2	2	掌握
第三篇 房地产经纪综合实训与 业务技能竞赛	9	房地产经纪综合实训	2	另计	掌握
	10	房地产经纪业务技能竞赛	2	另计	掌握
第四篇 房地产经纪制度政策与 相关知识	11	房地产经纪活动相关法律制度与政策	4~10	4	掌握
	12	房地产经纪相关知识	4~10	4	熟悉
	合计		32~44	32	

注：1. 各章节所要求的课时仅供参考，可适当调整。

2. 第三篇另行安排综合实训与竞赛课程实践学时，建议2~4周。

## 二、教学方式与考核方法

本书在教学方式上，采用“案例引导、任务驱动”教学法，将所要学习的新知识隐含在几个典型的工作任务之中，学生通过对所提的任务进行分析、讨论，明确它大体涉及哪些相关知识，在老师的指导、帮助下，引导学生由易到难、循序渐进地完成一系列“任务”，从而得到清晰的思路、方法和知识的脉络，最后实现学习目的。在完

成任务的过程中，培养分析问题、解决问题的能力，从而激发他们的求知欲望，培养出独立探索、勇于开拓进取的自学能力。

本书不仅要传授房地产经纪知识和营销理论知识，还要培养学生在房地产真实交易项目背景下的业务应用能力和经营策划活动技巧。在教学中主要采用真实交易项目教学法，包含模拟经纪公司实训教学法、任务教学法、案例教学法、情境教学法、小组研讨法等。这些方法主要体现了协作式、探究式的学习方式，教学方式以分组形式为主，在房地产交易项目实践过程中，学生要到企业中进行大量的实际调查和查阅大量的资料，丰富教学内容，调动学生学习的兴趣，激发他们的学习热情和互动交流意识，使学生真正成为学习的主人。

本书在考核方法上，注重全面考察学生的学习状况，激发学生的学习兴趣和热情，促进学生的可持续发展。本课程对学生学习的评价，既关注学生对知识与技能的理解和掌握，更关注他们情感与态度的形成和发展；既关注学生学习的结果，更关注他们在学习过程中的变化和发展。评价的手段和形式应多样化，要将过程评价与结果评价相结合，定性与定量相结合，充分关注学生的个性差异，发挥评价的启发激励作用，增强学生的自信心，提高学生的实际应用技能。教师要善于利用评价所提供的大量信息，适时调整和改善教学过程。

### 1. 注重对学生学习过程的评价

对学生学习本课程过程的评价，包括参与讨论的积极态度、自信心、实际操作技能、合作交流意识，以及独立思考的能力、创新思维能力等方面，如：

- (1) 是否积极主动地参与讨论和分析；
- (2) 是否敢于表达自己的想法，对自己的观点有充分的自信；
- (3) 是否积极认真地参与模拟实践和应用实践；
- (4) 是否敢于尝试从不同角度思考问题，有独到的见解；
- (5) 能否理解他人的思路，并在与小组成员合作交流中得到启发与进步；
- (6) 是否有认真反思自己思考过程意识。

### 2. 恰当评价学生的理论知识与实际操作技能

本书强调对理论知识的应用，在评价学生学习效果时，要侧重实践能力的考察。通过参与课堂讨论的质量、分析能力、对新知识的接受和消化能力、学习迁移能力等多方面，与基础理论知识考核结合评价学生的学习效果。实际操作能力与理论知识考



核以 5:5 的比例给予最终评定。

### 3. 重视对学生的启发

对学生进行启发式教学。在学生对每个模块知识点进行学习时，通过设置的工作任务内容和学习过程，从管理者或信息使用者的角度提出问题，启发学生思考、分析、判断，最后教师加以归纳、总结。在学生思考和分析时，教师要注重引导和提示。最终达到学生“独立（或换位）思考——分析、推理、选择——归纳整理、深刻理解——吸收创新”逐层递进的能力目标。

## 前 言 教学建议

### 第一篇 房地产经纪基础知识

<b>第 1 章 房地产经纪与房地产经纪行业</b> .....	2
学习目标 .....	2
技能要求 .....	2
案例 1-1 美国的房地产经纪业 .....	2
案例 1-2 英国房地产经纪人数量增长迅猛 或催生房价泡沫 .....	3
1.1 经纪与房地产经纪 .....	4
1.2 房地产经纪业 .....	7
1.3 房地产经纪业与现代服务业 .....	11
1.4 房地产经纪行业管理概述 .....	12
1.5 房地产经纪行业管理的内容 .....	14
1.6 中国房地产经纪行业的发展 .....	18
思考题 .....	20
<b>第 2 章 房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系</b> .....	21
学习目标 .....	21
技能要求 .....	21
案例 2-1 经纪人小刘犯错了 .....	22
2.1 房地产经纪人员 .....	22
2.2 房地产经纪机构 .....	29

2.3 房地产经纪职业规范 .....	35
2.4 房地产经纪诚信体系 .....	39
思考题 .....	40

## 第二篇 房地产经纪业务处理

<b>第3章 房地产交易流程与经纪业务概况</b> .....	42
学习目标 .....	42
技能要求 .....	42
案例 3-1 限购政策影响三起房地产交易 .....	42
案例 3-2 马某买房定金被没收 .....	44
3.1 房地产转让的基本流程与合同 .....	45
3.2 房地产租赁的基本流程与合同 .....	56
3.3 房地产抵押的基本流程与合同 .....	58
3.4 房地产经纪业务概况 .....	64
思考题 .....	68
<b>第4章 房地产居间业务</b> .....	69
学习目标 .....	69
技能要求 .....	69
案例 4-1 高某该付多少违约金 .....	69
案例 4-2 经纪机构能否收到佣金 .....	70
4.1 房地产居间业务流程与合同 .....	73
4.2 房地产居间业务的开设 .....	79
4.3 房地产居间业务的房源管理 .....	85
4.4 房地产居间业务的客源管理 .....	89
4.5 房地产居间业务的促成 .....	94
4.6 房地产居间业务操作 .....	107
思考题 .....	114
<b>第5章 房地产代理业务</b> .....	115
学习目标 .....	115

技能要求 .....	115
案例 5-1 房地产策划公司与开发公司销售代理合同纠纷 .....	115
5.1 房地产代理业务流程与合同 .....	117
5.2 二手房代理业务 .....	118
5.3 新建商品房销售代理业务 .....	124
5.4 租赁、抵押、置换以及权属登记代理业务 .....	130
思考题 .....	131
<b>第 6 章 房地产经纪拍卖业务与代办咨询服务 .....</b>	<b>132</b>
学习目标 .....	132
技能要求 .....	132
案例 6-1 一起拍卖,三个争议 .....	132
6.1 房地产经纪和房地产拍卖 .....	134
6.2 房地产经纪业务中的代办服务 .....	137
6.3 房地产经纪业务中的咨询服务 .....	139
思考题 .....	141
<b>第 7 章 房地产税费 .....</b>	<b>142</b>
学习目标 .....	142
技能要求 .....	142
案例 7-1 房屋契税突调高 税费分担纠纷消 .....	142
案例 7-2 购房未果因限购 居间费用打折扣 .....	143
7.1 房地产税费概况 .....	143
7.2 商品房买卖税费 .....	145
7.3 二手房买卖税费 .....	149
7.4 房屋租赁税费 .....	153
7.5 房屋抵押、评估、中介服务等相关税费 .....	154
7.6 房地产交易中的税费负担 .....	155
7.7 房地产税费案例 .....	158
思考题 .....	158
<b>第 8 章 房地产经纪企业管理 .....</b>	<b>159</b>
学习目标 .....	159

技能要求 .....	159
案例 8-1 上房置换模式打开置业之门 .....	159
案例 8-2 江苏中广置业经纪企业 .....	160
8.1 房地产经纪企业经营理念与发展战略 .....	161
8.2 房地产经纪企业运营管理 .....	163
8.3 房地产经纪企业人力资源管理 .....	168
8.4 房地产经纪企业品牌管理 .....	170
8.5 房地产经纪企业的客户关系管理 .....	172
8.6 房地产经纪信息管理 .....	175
8.7 房地产经纪业务的风险管理 .....	180
思考题 .....	186

### 第三篇 房地产经纪综合实训与业务技能竞赛


<b>第 9 章 房地产经纪综合实训 .....</b>	<b>188</b>
学习目标 .....	188
技能要求 .....	188
9.1 房地产经纪综合实训课程的专业定位与教学理念 .....	188
9.2 房地产经纪综合实训目标 .....	189
9.3 房地产经纪综合实训内容及流程 .....	191
9.4 房地产经纪综合实训教学方式与教学组织 .....	193
9.5 房地产经纪综合实训教学进度计划与教学控制 .....	194
9.6 房地产经纪综合实训教学文件 .....	197
9.7 房地产经纪综合实训软件功能简介 .....	198
<b>第 10 章 房地产经纪业务技能竞赛 .....</b>	<b>199</b>
学习目标 .....	199
技能要求 .....	199
10.1 房地产经纪业务竞赛目的、意义和原则 .....	199
10.2 房地产经纪业务竞赛依据标准与竞赛内容 .....	200
10.3 房地产经纪业务竞赛规则 .....	202
10.4 房地产经纪业务竞赛组织 .....	203

10.5 房地产经纪业务竞赛平台功能简介 .....	204
10.6 竞赛过程管理 .....	205

## 第四篇 房地产经纪制度政策与相关知识

<b>第 11 章 房地产经纪活动相关法律制度与政策 .....</b>	<b>208</b>
学习目标 .....	208
技能要求 .....	208
案例 11-1 规避政策 鸡飞蛋打 .....	208
案例 11-2 农房买卖需谨慎 合同无效各担责 .....	209
案例 11-3 分割办证有障碍 房屋政策须了解 .....	209
11.1 法律基础知识 .....	210
11.2 房地产法律法规概述 .....	212
11.3 建设用地制度与政策 .....	216
11.4 房地产开发建设经营管理制度与政策 .....	224
11.5 房地产交易管理制度与政策 .....	234
11.6 房地产权属登记制度与政策 .....	247
11.7 房地产中介服务管理制度与政策 .....	253
11.8 房地产税收制度与政策 .....	257
11.9 住房公积金制度与政策 .....	266
11.10 物业管理制度与政策 .....	268
思考题 .....	271
<b>第 12 章 房地产经纪相关知识 .....</b>	<b>272</b>
学习目标 .....	272
技能要求 .....	272
案例 12-1 阳光与风去哪儿了 .....	272
案例 12-2 GPP 房地产开发公司受到行政处罚 .....	273
12.1 建筑知识 .....	274
12.2 房地产测绘知识 .....	278
12.3 城市和城市规划知识 .....	282
12.4 环境知识 .....	288

12.5 房地产市场和投资知识 .....	290
12.6 房地产价格和估价知识 .....	297
12.7 金融知识 .....	304
12.8 保险知识 .....	308
12.9 统计知识 .....	310
12.10 心理学知识 .....	311
思考题 .....	313
实训题 .....	313
<b>参考文献</b> .....	<b>314</b>



## 第一篇

# 房地产经纪基础知识

本篇是房地产经纪基础知识模块。主要内容包括：

1. 房地产经纪与房地产经纪行业。主要介绍了经纪的概念及其起源，房地产经纪的内涵、必要性、作用、功能定位、活动方式，中国房地产经纪业产生与发展的历史、西方国家房地产经纪业产生与发展的历史，房地产经纪业的行业性质、发展房地产经纪业的现实意义，房地产经纪行业管理的含义、作用、基本原则、基本模式和行业组织，房地产经纪行业管理的基本框架、主要内容，中国香港、中国台湾、美国房地产经纪行业管理的基本制度，中国房地产经纪行业发展的指导思想、管理模式和对策思路。
2. 房地产经纪人员与经纪机构、职业规范与诚信体系。主要介绍了房地产经纪人员职业资格的种类、职业资格考试、注册，房地产经纪人员的权利与义务，房地产经纪人员职业道德的内涵、形成及基本要求，房地产经纪人员的心理素质、礼仪和知识结构等职业修养，房地产经纪人员的职业技能的构成和培养，房地产经纪机构的设立和注销，房地产经纪机构的基本类型、经营模式和组织系统，房地产经纪基本职业规范、争议处理、禁止行为以及房地产经纪诚信体系。



## 第1章

# 房地产经纪与房地产经纪行业

### 学习目标

1. 了解国内外房地产经纪业的发展状况。
2. 熟悉经纪的内涵、必要性及其起源，经纪的特点和作用，发展房地产经纪业的现实意义；熟悉房地产经纪业的行业性质、房地产经纪业与现代服务业；熟悉房地产经纪行业发展的指导思想、管理模式和发展思路。
3. 掌握房地产经纪的概念、内涵和必要性，房地产经纪的作用、功能定位、活动的方式和经纪收入；掌握房地产经纪业的行业性质、行业管理的含义与作用、基本原则、基本模式、基本框架和主要内容以及行业组织。

### 技能要求

1. 能够对当地房地产经纪业的发展现状进行调查分析。
2. 能够区分房地产经纪活动的类型。
3. 能够对当地房地产经纪企业的业务种类和业务操作流程等进行初步的调查分析。
4. 能够对当地房地产经纪行业管理的基本模式、主要内容进行初步调查和分析。

### 案例 1-1

#### 美国的房地产经纪业

美国的房地产经纪业是相当发达的，每年开发的房屋有 95% 以上是通过房地产经纪机构销售的。美国的房地产法规有在联邦层面上的全国统一的法规，也有各州结合自身特点颁布的相关法规，还有行业协会颁布的规则，可谓多位一体，具体的法规有《联邦法》《执照法》《合同法规》《一般代理人法规》《专业伦理法》等。美国目前持有房地产经纪人执照的人有 250 万之多，几乎占美国人口的 1%，至于销售员则更多。在美国，房地产经纪人的地位很高，他们同律师、医生一样，属于白领阶层，其收入也相当丰厚，有些经纪人同时也是律师。美国的房地产经纪业务的佣金率是相当高的，一般来说，对未开发土地转让的销售佣金率为销售总额的 6% ~ 10%，独户住宅的佣金