

<<房地产经纪人>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪人>>

13位ISBN编号：9787563719112

10位ISBN编号：7563719113

出版时间：2010-3

出版时间：旅游教育出版社

作者：唐立军 编

页数：286

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<房地产经纪人>>

### 前言

房地产业是我国国民经济的重要支柱产业，房地产经纪行业是房地产业的重要组成部分，在活跃和繁荣房地产市场、满足国计民生需要、促进国民经济的发展中发挥着重要作用。

随着我国房地产市场的发展，房地产经纪发展的空间和市场越来越大，同时对房地产经纪人的要求也越来越高。

但是，由于我国房地产市场发展比较晚，而且也不均衡，房地产业的市场体系尚未完善，市场主体发育水平还不高，政府对房地产市场的调控与监管也未完全规范和标准，加之经纪人、房地产经纪人的发展又不很成熟，因此，房地产经纪行业和市场还存在着不容忽视的问题。

房地产经纪市场的培育与发展同房地产经纪人的培育和发展关系密切，需要政府、行业组织、企业和社会各方面高度重视，并积极推进房地产经纪人的发展。

基于以上考虑，本教材从房地产经纪、房地产经纪人、房地产市场、房地产交易、房地产经纪交易、房地产经纪业务运营以及开发与管理等方面，较全面地归纳、介绍、分析了房地产经纪人必备业务与管理的知识与技术规范。

本教材的特点是全面、实用、实践性强，在每章前提示了“本章概要”，在每章后提出了研究思考题，便于读者学习。

本书符合房地产经纪从业人员岗位的技能鉴定与考核的需要，可供房地产业的经纪从业人员学习和培训之用，同时，对相关人员了解、学习房地产经纪业务具有较大的参考价值。

本书由于编写周期较短，加之编写人员对房地产市场及其经纪运作问题认识、把握的局限，本教材难免有疏漏和不足之处，欢迎读者批评指正。

在教材编写过程中，参阅了一些专家学者出版的与房地产经纪有关的教材、专著和相关读物，在此一并表示感谢。

## <<房地产经纪人>>

### 内容概要

本教材从房地产经纪、房地产经纪人、房地产市场、房地产交易、房地产经纪交易、房地产经纪业务运营以及开发与管理等方面，较全面地归纳、介绍、分析了房地产经纪人必备业务与管理的知识与技术规范。

本教材的特点是全面、实用、实践性强，在每章前提示了“本章概要”，在每章后提出了研究思考题，便于读者学习。

本书符合房地产经纪从业人员岗位的技能鉴定与考核的需要，可供房地产业的经纪从业人员学习和培训之用，同时，对相关人员了解、学习房地产经纪业务具有较大的参考价值。

<<房地产经纪人>>

作者简介

唐立军，汉族，河北迁安人，1962年6月出生，在读博士，副教授，现任北京工商大学党委副书记。  
主要研究领域为：市场组织与管理、市场营销理论与方法、消费经济与管理，并对经纪人有专门研究；  
主讲研究生和本科生课程：“消费经济与管理”、“市场营销学”、“经纪运营与管

## 书籍目录

第一章 房地产经纪概述 第一节 房地产经纪的概念和特点 一、经纪、经纪人、房地产经纪人 二、房地产经纪的必要性 三、房地产经纪的特点 第二节 房地产经纪的内容和形式 一、房地产经纪的对象 二、房地产经纪的内容 三、房地产经纪的形式 第三节 房地产经纪人的地位和作用 一、房地产经纪人的地位 二、房地产经纪人的作用 第四节 我国房地产经纪的沿革和发展 一、我国房地产经纪的历史沿革 二、我国房地产经纪的发展状况 三、我国房地产经纪的发展趋势

第二章 房地产经纪人与经纪机构 第一节 房地产经纪人的类型与特征 一、房地产经纪人的类型 二、房地产经纪人的特征 第二节 房地产经纪人的权利与义务 一、房地产经纪人的权利 二、房地产经纪人的义务 第三节 房地产经纪机构 一、房地产经纪机构的类型 二、房地产经纪机构的功能 三、房地产经纪机构的设立 第四节 房地产经纪机构的岗位设置与人员管理 一、房地产经纪人与房地产经纪机构的关系 二、房地产经纪机构的岗位设置 三、房地产经纪机构的人员管理

第三章 房地产市场 第一节 房地产商品及特性 一、房地产商品的含义 二、房地产商品的类型 三、房地产商品的特点 第二节 房地产市场构成 一、房地产市场的构成要素 二、房地产市场的分类 三、房地产市场的特点 第三节 房地产市场的供求 一、地产供给与需求 二、房产供给与需求 三、房地产市场的变化趋势 第四节 房地产价格 一、房地产价格的类型与特点 二、房地产价格的构成 三、房地产价格的影响因素

第四章 房地产交易 第一节 房地产交易的形式与程序 一、房地产交易的形式 二、房地产交易程序 第二节 房地产交易价格 一、房地产估价原则 二、房地产估价程序 三、房地产估价方法 第三节 房地产交易税金 一、房地产交易的主要税种 二、房地产交易的相关税费 第四节 房地产交易的产权登记 一、房地产产权登记的类型与程序 二、房地产产权证书的种类与内容 三、房地产产权登记的时限与相关要求

第五章 房地产经纪业务 第一节 房地产经纪业务的类型与方式 一、房地产经纪业务的类型 二、房地产经纪业务的方式 第二节 房地产经纪业务的基本流程 一、信息收集与传播 二、房源与客源开拓 三、业务洽谈 四、物业检查 五、签订经纪合同 六、买方(承租方)看房 七、代理(或协助)交易达成 八、代办产权过户与登记 九、物业交接 十、佣金结算 第三节 房地产经纪的业务收费 一、房地产经纪收费的构成与确定 二、房地产经纪佣金的收取与保护

第六章 房地产经纪业务的促成 第一节 影响房地产经纪业务促成的因素 一、物业因素 二、委托人及其客户因素 三、房地产经纪企业因素 四、房地产经纪人因素 第二节 房地产经纪业务面临的主要风险 一、顾客因素产生的风险 二、政策法律因素产生的风险 三、企业内部因素产生的风险 第三节 房地产经纪业务促成的技巧 一、寻找客户的技巧 二、考察客户的技巧 三、接待客户的技巧 四、心理战术技巧 五、谈判的策略与技巧

第七章 房地产经纪合同 第一节 房地产经纪合同概述 一、房地产经纪合同的概念 二、房地产经纪合同的主要条款 第二节 房地产居间合同 一、房地产居间合同的特点 二、房地产居间合同的权利与义务 三、房地产居间合同的条款、格式与样本 四、房地产居间合同的订立 第三节 房地产代理合同 一、房地产代理合同的特征 二、房地产代理合同的内容与样本 三、房地产代理合同的权利与义务 四、房地产代理合同的订立和终止 第四节 房地产行纪(信托)合同 一、房地产行纪(信托)合同的法律特征 二、房地产行纪(信托)合同的主要条款与样本 三、房地产行纪(信托)合同的权利与义务 四、房地产行纪(信托)合同的违约责任

第八章 房地产经纪市场开发 第一节 房地产经纪市场调查和分析 一、房地产经纪市场调查的概念、目的和原则 二、房地产经纪市场调查的内容 三、房地产经纪市场调查的程序与方法 四、房地产经纪市场调查的结果与分析 第二节 房地产经纪市场的预测与开发 一、房地产经纪市场预测的概念、内容和基本方法 二、房地产经纪市场开发的思路与方法 第三节 房地产经纪市场营销的理念与策略 一、房地产经纪市场营销的理念 二、房地产经纪市场营销的策略

第九章 房地产经纪人管理 第一节 房地产经纪人员的素质与技能要求 一、职业道德 二、知识结构 三、专业知识 四、职业技能 五、心理素质 六、礼仪与形象 第二节 房地产经纪人的执业资格管理 一、房地产经纪个人的资格管理 二、房地产经纪机构的资格管理 第三节 房地产经纪人行业与市场管理 一、房地产经纪人的行业管理 二、房地产经纪人的市场管理

第十章 国外房地产经纪人制度 第一节 美国房地产经纪人制度 一、美国房地产经纪人的法规制度 二、美国对房地产经纪人的管理 三、美国房地产经纪业务的运作方式 四、美国房地产经纪人的佣金与不动产复原基金 第二节 日本房地产经纪人制度 一、日本房地产经

<<房地产经纪人>>

纪人的法规制度 二、日本对房地产经纪人的管理 三、日本房地产经纪的主要组织形式与特点 四、日本房地产经纪人的佣金与营业保证金第十一章 我国港台地区房地产经纪人制度 第一节 我国香港地区房地产经纪人制度 一、我国香港地区房地产经纪机构的种类 二、我国香港地区房地产经纪行业的特点 三、我国香港地区房地产经纪行业的管理 四、我国香港地区房地产经纪业务运作模式与运作程序 第二节 我国台湾地区房地产经纪人制度 一、我国台湾地区房地产经纪人的经纪业务内容 二、我国台湾地区房地产经纪人的经营方式 三、我国台湾地区房地产经纪人的佣金制度 四、我国台湾地区房地产经纪人的行业管理主要参考书目

章节摘录

从定义中我们也可以看出，经纪活动有三种形式，即居间、代理和行纪。

居间，是指经纪机构向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务，撮合交易成功并从委托人取得报酬的商业行为。

这种经纪行为服务对象广泛，经纪人员与委托人之间没有长期固定的合作关系，经纪人以自己的名义进行经纪活动。

代理，是指经纪机构在受托权限内，以委托人名义与第三方进行交易，并由委托人直接承担相应法律责任的商业行为。

行纪，是指经纪机构受委托人的委托，以自己的名义与第三方进行交易，并由经纪人自己承担规定的法律责任的商业行为。

那么经纪活动都有哪些特点呢？

首先，经纪活动范围广泛。

作为一种社会中介服务活动，经纪活动的范围是广泛的，这是由商品的多样性所决定的，商品的多样性给经纪服务提供了广泛的活动空间。

其次，经纪活动具有服务性。

经纪活动的内容具有服务性，经纪机构只提供服务，经纪活动的前提是存在委托目标的承受人，经纪服务的行为人只是提供信息和专业知识，撮合委托人与委托目标的承受人进行交易，不直接从事经营，对所中介的商品没有所有权、抵押权和使用权。

再次，经纪活动具有有偿性。

正如我们讨论经纪的内涵所提到的，经纪活动具有有偿性的特点，经纪活动的目的是获取利益，所提供的服务也是一种商品，因此有权向享受服务的个人或机构收取合理的报酬。

最后，经纪活动具有确定性。

在经纪活动中，经纪机构和委托人要通过签订合同的方式，明确各自的权利和义务，经纪活动的责任具有确定性。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>