

<<房地产经纪理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<房地产经纪理论与实务>>

13位ISBN编号：9787564203115

10位ISBN编号：7564203110

出版时间：2008-10

出版时间：上海财经大学出版社

作者：戚瑞双，刘新华 编

页数：236

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>

<<房地产经纪理论与实务>>

前言

近几年来,我国房地产经纪业取得了突飞猛进的发展,从业人员激增。相关课程也在各高职院校中开设,而房地产经纪方面的教材却数量很少。以此,编者决定在多年执教的高职《房地产经纪》课程讲义的基础上汇编成一本教材。本书本着“理论够用、强调实践、重在技能”的精神,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、操作运作技巧及其他相关方面的知识进行了系统、全面的总结和介绍,并精心选编了与人们生活密切相关的典型案例,强调理论联系实际,充分考虑到了高职学生的基础和专业需要,针对性强,通俗易懂。

本书可作为高等职业技术学院物业管理、资产评估、房地产经营与估价等专业的教材,同时可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的读物,也可作为房地产行业专业培训、资格考试参考用书。

在本书编写的过程中,我们广泛参考了国内外有关教材和资料,借鉴和吸收了前辈和同行的研究成果,在此一并致谢。

由于水平有限,加之时间匆忙,书中错误和不妥之处在所难免,恳请广大读者和同行批评指正。

编者 2008年4月

<<房地产经纪理论与实务>>

内容概要

《21世纪高职高专房地产类规划教材：房地产经纪理论与实务》本着“理论够用、强调实践、熏在技能”的精神，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、操作运作技巧及其他相关方面的知识进行了系统、全面的总结和介绍，并精心选编了与人们生活密切相关的典型案例，强调理论联系实际，充分考虑到了高职学生的基础和专业需要，针对性强，通俗易懂。

《21世纪高职高专房地产类规划教材：房地产经纪理论与实务》可作为高等职业技术学院物业管理、资产评估、房地产经营与估价等专业的教材，同时可以作为房地产经纪人、房地产经纪人协理、房地产经纪机构工作人员的读物，也可作为房地产行业专业培训、资格考试参考用书。

<<房地产经纪理论与实务>>

书籍目录

前言第一章 了解房地产经纪业第一节 经纪与房地产经纪第二节 房地产经纪业第三节 房地产经纪行业管理第二章 了解房地产经纪机构第一节 房地产经纪机构的设立第二节 房地产经纪机构的经营模式第三节 房地产经纪机构的组织系统第三章 了解房地产经纪人员第一节 房地产经纪人员的职业资格第二节 房地产经纪人员职业活动的性质和基本职业规范第三节 房地产经纪人员职业道德第四节 房地产经纪人员的基本素质和技能第四章 房地产经纪基本业务第一节 房地产经纪基本业务的分类第二节 二手房代理业务第三节 新建商品房销(预)售代理业务第四节 房地产居间业务第五章 房地产经纪其他业务第一节 房地产行纪和房地产拍卖第二节 房地产经纪代办业务第三节 房地产经纪咨询业务第四节 房地产经纪业务涉及的二手房交易中的税费第六章 房地产经纪人员的业务技巧第一节 房源管理第二节 客源管理第三节 异议处理的技巧第七章 房地产经纪信息的收集与整理第一节 房地产经纪信息概述第二节 房地产经纪信息的收集与整理第三节 房地产经纪信息的计算机管理系统参考文献

<<房地产经纪理论与实务>>

章节摘录

(一) 经纪的内涵 经纪作为一种社会经济活动,即经纪活动,是社会经济活动中的一种中介服务行为,具体是指为促成各种市场交易而从事的居间、行纪、代理及咨询等的有偿服务活动。

根据以上定义,无论何种经纪活动,均有以下两个基本内涵: 1、经纪活动是一种中介活动,主要是提供信息和专业知识服务来进行“牵线说合”,最终促成交易。

2、以营利为目的,即经纪人提供中介服务,通过佣金方式取得其服务的报酬。

(二) 经纪的特点 经纪作为一种社会中介服务活动,具有一下的特点: 1、活动范围的广泛性 市场上有多少种商品就会有多少种经纪活动。

不仅包括有形商品,还包括无形商品。

社会需求的千差万别为经纪活动提供了广泛的空间。

2、活动内容的服务性 在经纪活动中,经纪体只提供服务,不直接从事经营。

经纪人对商品没有所有权、抵押权和使用权,不存在买卖行为。

经纪机构的自营买卖不属于经纪行为。

<<房地产经纪理论与实务>>

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>