

<<2013房地产经纪概论>>

图书基本信息

书名：<<2013房地产经纪概论>>

13位ISBN编号：9787112142002

10位ISBN编号：7112142008

出版时间：2012-5

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：中国房地产估价师与房地产经纪人学会

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>

<<2013房地产经纪概论>>

内容概要

房地产经纪概论，ISBN：9787112142002，作者：

<<2013房地产经纪概论>>

书籍目录

第一章 房地产概论 第一节 房地产 一、房地产的含义 二、房地产的重要性 三、房地产的特性 四、房地产的分类 第二节 房地产业 一、房地产业的概念和性质 二、房地产业的地位和作用 三、房地产业与建筑业的关系 四、房地产业的细分行业 第三节 房地产市场 一、房地产市场概述 二、房地产市场的分类 三、房地产市场的参与者 四、房地产市场竞争 五、房地产市场波动 复习思考题 第二章 房地产经纪概述 第一节 房地产经纪的含义与分类 一、房地产经纪的含义 二、房地产经纪的分类 第二节 房地产经纪的特性 一、经纪的特性 二、房地产经纪的特性 第三节 房地产经纪的作用 一、房地产经纪的必要性 二、房地产经纪的作用 第四节 房地产经纪的产生与发展 一、房地产经纪的产生与历史沿革 二、房地产经纪业的发展现状 三、房地产经纪业的发展展望 复习思考题 第三章 房地产经纪人员 第一节 房地产经纪人员职业资格 一、房地产经纪人员职业资格考试 二、房地产经纪人资格互认 三、房地产经纪人员资格注册 四、房地产经纪人员的继续教育 第二节 房地产经纪人员的权利和义务 一、房地产经纪人员的权利 二、房地产经纪人员的义务 第三节 房地产经纪人的职业素养与职业技能 一、房地产经纪人的职业培养 二、房地产经纪人的职业技能 第四节 房地产经纪人的职业道德与职业责任 一、房地产经纪人职业道德的内涵、形成及作用 二、房地产经纪人职业道德的主要内容 三、房地产经纪人的职业责任 复习思考题 第四章 房地产经纪机构 第一节 房地产经纪机构的设立与备案 一、房地产经纪机构的界定 二、房地产经纪机构的设立 三、房地产经纪机构的备案 四、房地产经纪机构的权利和义务 五、房地产经纪机构与房地产经纪人员的关系 第二节 房地产经纪机构的经营模式 一、房地产经纪机构经营模式的类型 二、直营连锁与特许加盟连锁经营模式的比较 三、房地产经纪机构经营模式的演进 第三节 房地产经纪机构的组织系统 一、房地产经纪机构的组织结构形式 二、房地产经纪机构的部门设置 三、房地产经纪机构的岗位设置 复习思考题 第五章 房地产经纪机构管理 第一节 房地产经纪机构的战略与品牌管理 一、房地产经纪机构的战略管理 二、房地产经纪机构的品牌管理 第二节 房地产经纪机构的人力资源与客户关系管理 一、房地产经纪机构的人力资源管理 二、房地产经纪机构的客户关系管理 第三节 房地产经纪机构的运营管理 一、房地产经纪机构的业务流程管理 二、房地产经纪机构的信息管理 三、房地产经纪机构的风险管理 复习思考题 第六章 房地产经纪门店与商品房售楼处管理 第一节 房地产经纪门店管理 一、房地产经纪门店的开设 二、房地产经纪门店的日常管理 第二节 商品房售楼处管理 一、商品房售楼处的设置 二、商品房售楼处的日常管理 第七章 房地产经纪业务 第一节 房地产经纪基本业务的分类 一、新建商品房经纪业务与存量房经纪业务 二、房地产买卖经纪业务与房地产租赁经纪业务 三、住宅经纪业务与商业房地产经纪业务 四、房地产买方代理业务与卖方代理业务 第二节 房地产经纪基本业务的流程 一、新建商品房销售代理业务流程 二、存量住房买卖、租赁经纪业务流程 三、商业房地产租赁代理业务流程 第三节 房地产经纪基本业务的网络化运作 一、房源客源管理网络化 二、房源发布网络化 三、网上房地产经纪门店 四、房地产经纪人工作辅助系统 五、房地产电子商务 第四节 房地产经纪延伸服务 一、房地产交易相关手续代办服务 二、房地产咨询服务 三、房地产交易保障服务 复习思考题 第八章 房地产经纪服务合同 第一节 房地产经纪服务合同的含义、特征与作用 一、房地产经纪服务合同的含义 二、房地产经纪服务合同的特征 三、房地产经纪服务合同的作用 第二节 房地产经纪服务合同的内容和重要事项 一、房地产经纪服务合同的内容 二、签订房地产经纪服务合同的有关重要事项 第三节 存量房经纪服务合同 一、房屋出售经纪服务合同 二、房屋承购经纪服务合同 三、房屋出租经纪服务合同 四、房屋承租经纪服务合同 第四节 新建商品房销售代理合同 一、新建商品房销售代理合同的主要内容 二、新建商品房销售委托书 复习思考题 ... 第九章 房地产经纪执业规范 第十章 房地产经纪行业管理 附录

<<2013房地产经纪概论>>

章节摘录

版权页：插图：香港房地产经纪业，真正意义上的由个人为主的经营方式向企业化转变是在20世纪80年代初。

香港的地产代理公司是从20世纪80年代初开始引入佣金制度，即员工为公司赚取的佣金越多，所分得的该笔佣金的比例越高。

在此之前，地产代理公司的营业员以每月薪金为主，员工工作表现及业绩良好，老板只以奖金作为鼓励，并没有佣金制度，更别说佣金比例了。

而在新的佣金制度下，营业员底薪虽然较少，但佣金可能占收入的绝大部分。

这种制度一直沿用到今天，它强调与实际工作业绩直接挂钩，从而使房地产经纪由一个具有相对稳定收入的行业转变成了一个高度竞争的行业。

这种积极的收入分配制度导致了以后十多年香港房地产经纪行业的急速膨胀。

与此相应，地产代理企业规模逐步扩大，在全港纷纷建立分支机构。

20世纪70年代末至80年代初，地产代理公司已经遍布香港各区，其经营业务由专营楼花逐步扩展至现楼市场。

这一时期的房地产经纪行业，其“代理”活动是代表买卖双方的，很少有仅代表买方或卖方的单一代理，因而实质上属于房地产居间。

20世纪80年代末，房地产经纪业开始逐步网络化、信息化，从事的业务更加多元化，其业务范围扩展到策划、咨询、物业管理等方面，并逐步拓展我国内地及海外市场。

<<2013房地产经纪概论>>

编辑推荐

《2012房地产经纪概论(第6版)》是修订后的第六版，由中国房地产估价师与房地产经纪人学会编写，可作为全国房地产经纪人资格考试用书。

《2012房地产经纪概论(第6版)》内容丰富，条理清晰，语言简介，在重要的地方还配有插图，便于读者理解，帮助考生取得一个好成绩。

<<2013房地产经纪概论>>

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>